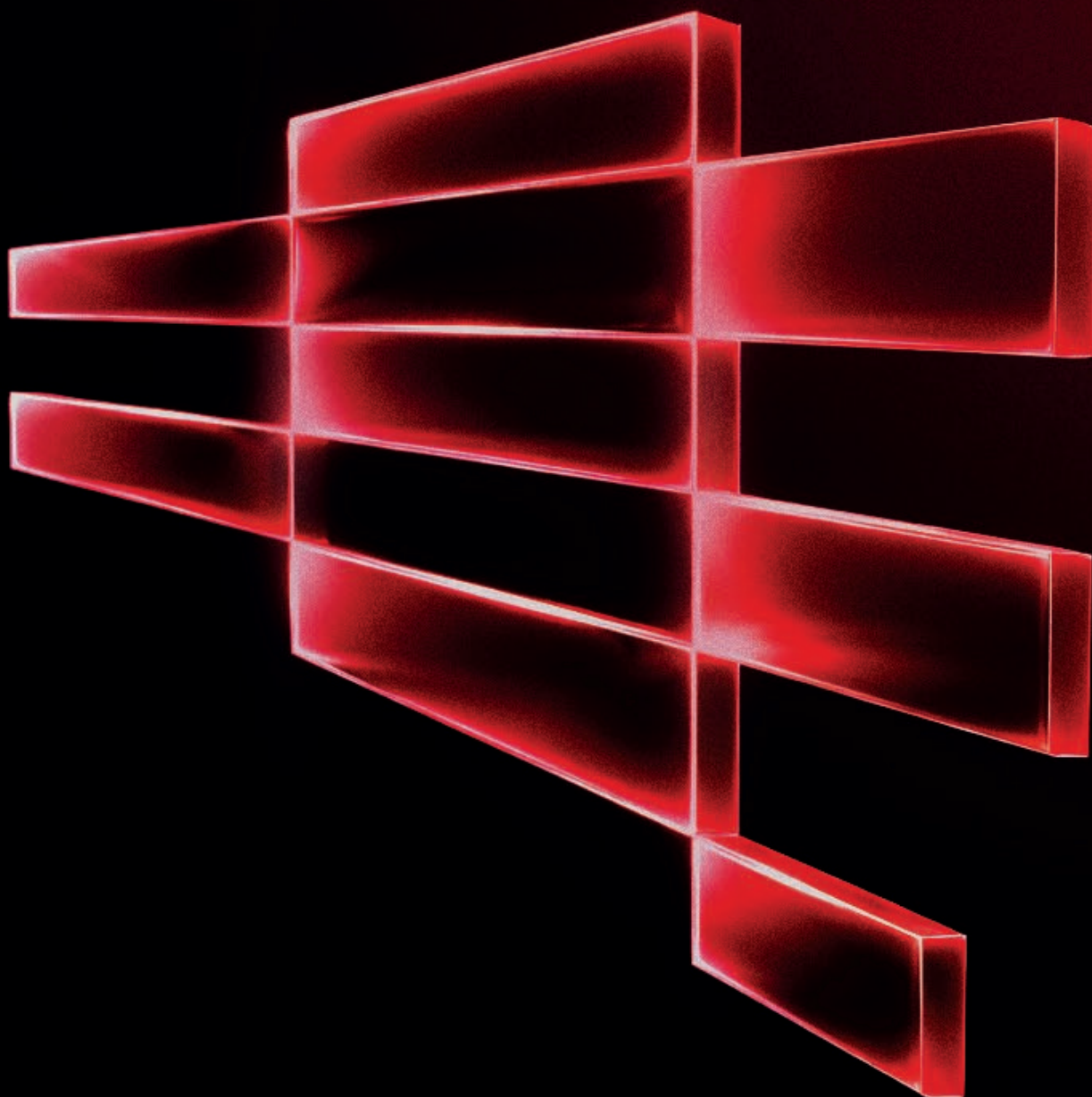




Jak obudzić inwestycje w Polsce



PRACODAWCY RP



Warszawa, sierpień 2025 – styczeń 2026



Inicjator projektu

Joanna Makowiecka-Gatza

Opracowanie

Kamil Sobolewski

Dobór ekspertów i redakcja merytoryczna:

Jerzy Hausner, Piotr Kamiński, Kamil Sobolewski

Autorzy dziękują za wsparcie eksperckie wybranym pracownikom i członkom platform branżowych Pracodawców RP, doradcom Prezesa i członkom Rady Pracodawców RP oraz niezależnym ekspertom. W raporcie uwzględniono wkład m.in. od następujących osób: Łukasz Dziekoński, Piotr Jaczewski, dr Leszek Juchniewicz, Michał Leszczyński, Szymon Witkowski, Krzysztof Zamasz, Grzegorz Zatrzyb.



Polska stoi dziś w punkcie zwrotnym. Dotychczasowe motory wzrostu gospodarczego, które przez trzy dekady zapewniały nam szybki rozwój i konwergencję z Europą Zachodnią, stopniowo się wyczerpują. Kurczące się zasoby pracy, rosnące koszty energii, presja regulacyjna, niepewność geopolityczna oraz pogarszająca się kondycja finansów publicznych tworzą środowisko, w którym dalszy wzrost nie wydarzy się „sam”.

W tej sytuacji inwestycje stają się nie tylko warunkiem rozwoju, ale fundamentalnym interesem narodowym. Bez ich zdecydowanego przyspieszenia Polska ryzykuje trwałe spowolnienie gospodarcze, utratę konkurencyjności i ograniczenie zdolności do finansowania bezpieczeństwa, transformacji energetycznej oraz usług publicznych. Dziś inwestycje przedsiębiorstw w Polsce stanowią zaledwie ok. 9% PKB, podczas gdy w Unii Europejskiej średnio 13%, a w krajach regionu nawet 14–16% PKB. Ten dystans nie jest abstrakcyjny — oznacza realnie niższą produktywność, słabsze firmy i mniejszą odporność gospodarki.

Dlatego niniejszy raport nie jest jedynie diagnozą. Jest apelem o wspólne działanie ponad podziałami oraz zestawem konkretnych, możliwych do szybkiego wdrożenia rekomendacji, które mają na celu obudzenie inwestycji prywatnych — bez nadmiernego obciążania finansów publicznych i bez kosztów społecznych. Naszym celem jest stopniowy wzrost stopy inwestycji do 25% PKB oraz inwestycji przedsiębiorstw do 15% PKB do 2030 roku. To ambitne, ale konieczne minimum, jeśli Polska ma utrzymać tempo rozwoju, bezpieczeństwo i silną pozycję międzynarodową.

Na kolejnych stronach podsumowujemy nasze rekomendacje w dwóch blokach: "motywacja przedsiębiorstw do inwestycji" oraz "finansowanie inwestycji."

Jako Pracodawcy RP deklarujemy gotowość do dialogu, współpracy i odpowiedzialnego partnerstwa z rządem, parlamentem i prezydentem. Inwestycje muszą ruszyć — bo bez nich nie będzie ani dobrobytu, ani bezpieczeństwa."

Serdecznie zapraszam Państwa do lektury całego raportu

Joanna Makowiecka-Gatza



Podsumowanie rekomendacji z zakresu: motywacja przedsiębiorstw do inwestycji

Rekomendujemy skokowe zwiększenie przewidywalności popytu poprzez planowanie wydatków publicznych z wyprzedzeniem, w cyklach wieloletnich. Rekomendujemy zakup uzbrojenia oraz innych towarów i usług w wieloletnich kontraktach, na podstawie przetargów, które rozstrzygnięte zostaną już w 2026 czy 2027 roku, mimo że dostawy odbywać się będą kilka lat później np. w 2030-2040 roku. Ważnym kryterium w tych przetargach powinna być realizacja dostaw w oparciu o nowo stworzone moce produkcyjne. Uruchomi to lawinę inwestycji sektora prywatnego – na długo przed wydaniem pierwszych środków publicznych, w oparciu o prywatne środki własne lub pożyczone.

Czytaj dalej: Rekomendacja 1 na stronie 10.

Rekomendujemy, by zakończyć coroczny, bezproduktywny spór o płacę minimalną, którego finałem zawsze jest trudna, polityczna decyzja rządu. Zgodnie z konstytucją mamy społeczną gospodarkę rynkową. Czy centralny planista powinien ustalać płace co czwartego pracującego Polaka, w oderwaniu od jego produktywności? Ustawowe minimum niech opiera się, zgodnie z unijną dyrektywą, na 60% publikowanej przez GUS mediany wynagrodzeń. Rolą partnerów społecznych jest weryfikacja czy płaca minimalna jest adekwatna, spełnia rolę siatki bezpieczeństwa. Przewidywalna płaca minimalna będzie korzystna dla pracowników i pracodawców. Zmniejszy się niepewność, a to przecież cichy zabójca inwestycji.

Czytaj dalej: Rekomendacja 5 na stronie 28.

Ceny energii w Polsce są kluczowym obciążeniem dla polskiej konkurencyjności. Dostępność i niskie ceny energii to nie jest wyłącznie interes branżowy ani ważna sprawa tylko dla przemysłu. To warunek inwestycji i rozwoju innowacyjnych firm i sektora nowoczesnych usług w Polsce. Kosztów energii nie da się obniżyć bez nakładów. Mądry plan i jego realizacja mogą przesądzić o konkurencyjności naszej gospodarki. Nie formułujemy konkretnych rozwiązań w tym raporcie, bo rozwiązania w tym zakresie mają ogromny ciężar finansowy, a stosujemy zasadę braku kosztów fiskalnych.

Czytaj dalej: „niższe koszty energii” na stronie 65.

Biznes i obywatele potrzebują sprawnych sądów. W tym obszarze również możliwe szybkie efekty. Na przykład, niech sprawy frankowe i rodzinne, które zakorkowały polski wymiar sprawiedliwości, zostaną hurtowo ograniczone z pomocą rozwiązań ustawowych. Wielomiesięczne dochodzenie sprawiedliwości przed sądem hamuje inwestycje.

Czytaj dalej: Rekomendacja 11 na stronie 50.

Ograniczmy biurokrację w procesach budowlanych. Lwia część poważnych inwestycji zawiera w sobie komponent wznoszenia konstrukcji. Mieszkalnictwo, budowa fabryk, magazynów, centrów badawczo-rozwojowych hamowane są przez wąskie gardła w tak rozumianym procesie inwestycyjnym. W raporcie jest konkretna lista postulatów, jak udrożnić wąskie gardła.

Czytaj dalej: Rekomendacja 10 na stronie 46.

Postulujemy ograniczenie niepewności firm wzbudzanej przez środowiska polityczne. Niech standardem stanie się stanowienie prawa gospodarczego po rzetelnych konsultacjach społecznych i z odpowiednio długim okresem *vacatio legis*. Istotne inwestycje planuje się co najmniej kilka miesięcy, realizuje przez lata, a na zwrot nakładów czeka dekadę. Wielokrotna zmiana reguł gry w tym czasie to powód, dla którego firmy postrzegają inwestycje jako zbyt ryzykowne i rezygnują z ich wdrażania.

Apelujemy, by zakończyć festiwal politycznej agresji, która zaczyna się od obwiniania przedsiębiorców o problemy społeczne, a kończy na podatkach sektorowych. Państwo ma prawo ustawiać priorytety, reagować na społeczne napięcia, nakładać podatki, eliminować patologie i karać czarne owce. Często jest to uzasadnione społecznym interesem. Ale niech decyzje gospodarcze będą podejmowane i komunikowane w ramach kompetencji poszczególnych resortów i zapadają z uwzględnieniem dialogu, wpływu na poziom niepewności i inwestycji, a nie w formie politycznego linczu.

Czytaj dalej: Rekomendacja 2 na stronie 14.

Podsumowanie rekomendacji z zakresu: finansowanie inwestycji

Inwestycje firm nie wynikają z emocji, ambicji czy odwagi, lecz z przekonania, że zwrot z projektu inwestycyjnego przzerośnie koszt jego finansowania. Dlatego nasze rekomendacje dotyczą kosztu i dostępności finansowania kapitałem własnym i kapitałem obcym, ze szczególną uwagą na marże kredytowe i premię za ryzyko.

Zrównajmy opodatkowanie finansowania budowy mocy produkcyjnych z opodatkowaniem zakupu mieszkania – w części dotyczącej wzrostu wartości lokaty mieszkanie wystarczy posiadać przez 5 lat, by nie zapłacić podatku, nie ma podobnego mechanizmu dla finansowania inwestycji przedsiębiorstw. Może to oznaczać większe wpływy podatkowe a jednocześnie zwiększenie oszczędności kierowanych na finansowanie inwestycji innych niż kawalerka na wynajem.

Czytaj dalej: Rekomendacja 3 na stronie 18.

Palącą potrzebą jest zmiana konstrukcji podatku bankowego. Niech podatek bankowy będzie prorozwojowy. Jego wysokość może rosnać nawet szybciej niż ceny, w tempie wzrostu PKB. Przestańmy jednak karać banki za udzielenie kredytów na mieszkania czy inwestycje firm. Niech kredytowanie inwestycji generuje ulgę podatkową, a nie dodatkowy podatek dla banków. Wdrożenie naszej rekomendacji może spowodować spadek marż kredytowych, aż o 88 punktów bazowych i przyczynić się do skokowego zwiększenia apetytu firm na finansowanie. Takie działanie skokowo „wyjmie z zamrażarki” wielkoskalowe projekty inwestycyjne w tradycyjnych branżach, które charakteryzują się niską rentownością.

Czytaj dalej: Rekomendacja 4 na stronie 23.

Poprawmy dostępność finansowania kapitału własnego i projektów obciążonych dużym ryzykiem, np.: we wczesnej fazie rozwoju. Niech strumień środków skierowany do funduszy venture capital, private equity i private debt, będzie załącznikiem większej ilości debiutów giełdowych.

Czytaj dalej: Rekomendacja 6 na stronie 36.

Polskie banki są największą szansą rozwojową dla gospodarki. Aktywa sektora bankowego w Polsce to zaledwie niecałe 90% PKB, w Czechach 140%, różnica to 50% PKB, czyli 2 biliony złotych. To jest brakujący element polskiego boomu inwestycyjnego. Niestety, nadwyżkowe kapitały sektora bankowego wystarczą na 300 mld nowych kredytów, czyli na rok realizowania tych ambicji. Potrzebujemy 7 razy więcej.

Dlatego mamy drugą, obok prorozwojowego kształtu podatku bankowego, rekomendację dotyczącą sektora bankowego: niech banki zamiast wyższego podatku CIT dostaną opcję zainwestowania w fundusze wczesnej fazy i wyższego ryzyka, obudzenie inwestycji i popytu na kredyt. Ten kapitał za kilka lat wróci i znajdzie zastosowanie jako podstawa dalszej akcji kredytowej.

Czytaj dalej: Rekomendacja 7 na stronie 38.

Jeśli angażujemy środki publiczne we wsparcie firm, róbmy to jak najczęściej w formie gwarancji. Gwarancje pozwalają wielokrotnie wykorzystać środki publiczne. Dzięki gwarancjom środki na inwestycje płyną z banków, a tylko w niewielkiej części z sektora publicznego.

Czytaj dalej: Rekomendacja 8 na stronie 41.

Starajmy się czerpać z udanych doświadczeń międzynarodowych w zakresie ożywiania inwestycji. W raporcie powołujemy się na francuski plan Tibi'ego. W trakcie przygotowania raportu rząd ogłosił podobny plan dla Polski. Tę logikę można rozszerzyć na wykorzystanie w naszym kraju innych pozytywnych doświadczeń zagranicznych. Zielone światło od rządu na przedstawienie konkretnych rozwiązań ma potencjał wywołać lawinę propozycji, które przyczynią się do rozwoju nauki i innowacyjności, wypromują korzyści z edukacji i rozwijania talentów.

Czytaj dalej: Rekomendacja 9 na stronie 43.



Spis treści

Część 1.

Rekomendacje 09

Część 2.

Jak obudzić inwestycje? 4 sposoby na pobudzenie inwestycji 53

Część 3.

Diagnoza stanu i perspektyw inwestycji w Polsce 69

Część 4.

Motywacja: dlaczego inwestycje są potrzebne i ważne? 77



Część 1.

Rekomendacje



Rekomendacja 1: Rządowe zamówienia długoterminowe

 **Termin realizacji:** 12 miesięcy

Rekomendacja: złożenie przez sektor publiczny zamówień w polskich firmach na dostawy towarów i usług przez wieloletni okres rozpoczynający się za kilka lat.

Składając długoterminowe zamówienia np. na okres 10-letni rozpoczynający się za 5 lat, sektor publiczny może nie angażując obecnie ani złotówki wydatków publicznych obudzić lawinę inwestycji w prywatnych przedsiębiorstwach.

Firmy, które pozyskają wieloletnie zamówienie, powinny być zobowiązane w kontrakcie do jego realizacji w oparciu o produkcję w Polsce. Będą one inwestować prywatne środki, własne i pożyczone, w celu przygotowania mocy produkcyjnych, by za kilka lat rozpocząć produkcję i realizować zamówienia.

Rządowi dostawcy będą źródłem kolejnych zamówień dla swoich poddostawców. Uruchomi to lawinę przewidywalności tak potrzebną polskiej gospodarce i będzie bodźcem innowacyjności. Powstające moce produkcyjne pozwolą uzyskać korzyści skali, co wesprze racjonalizację procesów i produktów, konkurencyjność cenową i realizację projektów komplementarnych, np. wyjście na rynki eksportowe.

W tej rekomendacji nie chodzi o dodatkowe pieniądze na zamówienia ani teraz, ani w przyszłości. Chodzi o zaplanowanie i sformalizowanie w formie kontraktów dostaw i płatności, które i tak będą dokonane przez sektor publiczny. Jeśli tego nie zrobimy, polskie firmy nie zaczną inwestować, nie zwiększą innowacyjności i nie zbudują mocy produkcyjnych:

- ani „w ciemno” w nadziei, że kiedyś wygrają rządowe, samorządowe czy korporacyjne przetargi,
- ani w chwilę po wygraniu przetargu na szybką dostawę.

Bez wyprzedzających zamówień moce wytwórcze nie powstaną, a strumień publicznych środków trafi na import od zagranicznych dostawców. Oznaczać to będzie pogłębianie luki technologicznej, mniej zdolności produkcyjnych w kraju, uzależnienie od dostawców zewnętrznych i drożności łańcuchów logistycznych, niższą produkcję, napięcia w finansach publicznych, rosnący deficyt obrotów bieżących.

Krytycznym elementem jest uwzględnienie w długoterminowych zamówieniach specyfiki poszczególnych branż, wahliwości cen surowców czy wypracowanych mechanizmów indeksacyjnych. Kontrakty długoterminowe zbyt często kojarzą się dzisiaj firmom z trudnościami finansowymi branży energetycznej po wprowadzeniu KDT czy branży budowlanej przed falą bankructw. Nowe kontrakty muszą czerpać z tych doświadczeń i nie powielać historycznych błędów.

Szczegóły:

Sektor publiczny to m.in. rząd, samorządy, agencje, urzędy państwowe. Na potrzeby tej rekomendacji w złożenie długoterminowych zamówień powinny być zaangażowane przedsiębiorstwa w 100% zależne od rządu (np. PSE) lub samorządów (np. dostawa mediów, usługi transportowe).

Przykładowe obszary oddziaływania: Zamówienia obronne: broń, amunicja, infrastruktura. Zamówienia w energetyce: sieci, wiatraki na morzu i lądzie, magazyny energii. Drogi, koleje. Zakupy sprzętu i usług na potrzeby urzędów centralnych, samorządów (na zasadzie dobrowolności), innych podmiotów sektora finansów publicznych. Zamówienia realizowane przez spółki ze 100% udziałem Skarbu Państwa.

Spółki kontrolowane przez Skarb Państwa mogłyby w analogicznym celu zostać zobowiązane przez Ministerstwo Aktywów Państwowych do przygotowania i publikacji listy planowanych inwestycji. Obecnie dominuje model, w którym zgłoszenie zapotrzebowania czy przetarg mają na celu dostawę z krótkim terminem realizacji. To w istocie zapytanie o dostępność stanu magazynowego, wolnych mocy produkcyjnych lub możliwości importu, wraz z informacją o cenie.

Zgłoszenie zapotrzebowania czy przetarg na dostawę z długim terminem realizacji to dodatkowo możliwość budowy przez dostawców mocy produkcyjnych i rozwiązań procesowych niezbędnych do wytworzenia towaru lub usługi mimo braku obecnie istniejących mocy produkcyjnych czy technologii.

Wiarygodna gwarancja przyszłych płatności w zamian za dziś zakontraktowane przyszłe dostawy stanowi bodziec rozwojowy i inwestycyjny dla dostawców. Dostawca, który uzyska biznesową pewność zapotrzebowania przy znanych parametrach cenowych i jakościowych, może samodzielnie, ze środków własnych lub obcych, uruchomić inwestycję zmierzającą do stworzenia mocy produkcyjnych o odpowiednim rozmiarze, nawet na długi czas przed otrzymaniem pierwszej płatności za zamówienie. Wielkość i czas realizacji zamówienia mają wpływ na rodzaj tworzonych wówczas mocy produkcyjnych.

Prorozwojowe znaczenie dla gospodarki mają zamówienia:

- złożone ze znacznym wyprzedzeniem w stosunku do rozpoczęcia dostaw,
- w których dostawy mają charakter ciągły przez długi okres czasu.

To pozwala rozłożyć koszty inwestycji na dłuższy okres, obniżyć cenę dostaw i poprawić jakość, adekwatność infrastruktury wytwórczej. Umożliwia osiągnięcie odpowiedniego rozmachu, korzyści skali i konkurencyjności kosztowej, co ułatwi pozyskiwanie odbiorców także poza sektorem publicznym. Podpisane kontrakty są też „bankowalne”, tzn. zwiększą popyt na kredyt i zdolność kredytową firm, które pozyskają zamówienia.

Ma to szczególne znaczenie w sytuacji Polski, gdzie chcemy podnieść konkurencyjność, zaś sektor publiczny, spółki z jego udziałem oraz podwykonawcy sektora publicznego i spółek z jego udziałem, będą realizować ogromne inwestycje, np. w sektorze obronnym, energetycznym, transportowym.

Wpływ tych inwestycji na rozwój może być:

- negatywny, sprowadzać się do importu, narastania deficytu handlowego, uzależnienia od dostawców albo
- pozytywny, prowadzić do obudzenia krajowych inwestycji, efektów mnożnikowych w gospodarce i podatkach, powstania nowych sektorów eksportowych, samowystarczalności pod względem dostaw i podniesionego bezpieczeństwa ekonomicznego.

Trzeba pomyśleć z wieloletnim wyprzedzeniem o potrzebach sektora publicznego i sektorów zdominowanych przez podmioty państwowe. Trzeba pilnie skatalogować te potrzeby, rozpisać przetargi na wieloletnie kontrakty rządowe i podpisać umowy z najlepszymi polskimi oferentami.

Przykładowo, stwórzmy narodowy program budowy schronów, w ramach którego samorządy na zasadzie dobrowolności scentralizują dostawę wyposażenia, np. systemów wentylacji, łączności, środków ochrony osobistej, która odbywać się będzie stopniowo w ramach kontraktu wieloletniego. Skoro i tak wydajemy publiczne pieniądze, pobudzajmy przy okazji krajową produkcję, tworzenie miejsc pracy, zostawiajmy zyski w kraju. Zakupy na ostatnią chwilę, mikro-przetargi to wyższa cena i zwykle import, który ani nie służy interesom gospodarczym, ani bezpieczeństwu narodowemu.

Cel warto sformułować liczbowo, np. zawarcie w ciągu 12 miesięcy kontraktów długoterminowych sięgających co najmniej 2035 roku na kwotę 100 miliardów złotych do końca 2026 roku i kolejnych 200 miliardów złotych do końca 2027 roku. W kontekście długoterminowych zamówień publicznych kluczowe jest zapewnienie rzeczywistego udziału krajowych przedsiębiorstw i dostawców, tzw. local content. Wartością nie jest samo złożenie zamówienia w Polsce, ale budowa i wykorzystanie krajowego potencjału produkcyjnego. Przejrzyste kryteria i mechanizmy powinny weryfikować prawdziwość krajowego łańcucha wartości. W obszarach takich jak obronność, energetyka, infrastruktura czy cyfryzacja local content powinien być traktowany nie tylko jako czynnik gospodarczy, ale również jako element bezpieczeństwa strategicznego państwa, ograniczający zależność od zewnętrznych łańcuchów dostaw.



Rekomendacja 2. Stabilizacja prawa i powstrzymanie antybiznesowej narracji – dość niepewności

 **Termin realizacji:** 6 miesięcy

Rekomendujemy prezentację pomysłów regulacyjnych dotyczących sfery podatków i gospodarki wyłącznie w obszarze kompetencji odpowiednich ministrów i jedynie po ich zaakceptowaniu przez Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów. Przed ich akceptacją KERM przeprowadzałby konsultacje z reprezentatywnymi organizacjami biznesu zrzeszonymi w RDS.

Zapowiedzi zmian regulacyjnych oddziałują na decyzje biznesowe dot. Inwestycji, zanim przepisy zostaną uchwalone czy wejdą w życie. Zamykanie zakładów przemysłowych, rezygnacja z lokalizacji w Polsce fabryk czy centrów usług wspólnych odbywają się w oparciu o oczekiwania. Tworzenie oczekiwań na zmiany prawa lub niepewności co do kierunku i skali przyszłych zmian osłabia aktywność inwestycyjną nawet, jeśli te inicjatywy się nie materializują.

Oprócz przewidywalności kierunku zmian, konieczne jest również zapewnienie ich spójności i jakości legislacyjnej. Nowe przepisy powinny być harmonizowane z już obowiązującymi regulacjami, aby unikać podwójnych obowiązków i sprzecznych interpretacji. Brak koordynacji pomiędzy różnymi aktami prawnymi skutkuje dublowaniem wymogów administracyjnych i zwiększa koszty dostosowania po stronie przedsiębiorstw. Proces legislacyjny powinien być oparty na pogłębionej analizie skutków regulacyjnych, zarówno średnio, jak i długoterminowych, z realnym uwzględnieniem czynników gospodarczych. Przygotowanie każdej istotnej zmiany powinno obejmować ocenę jej faktycznego wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstw.

Zwiększenie progresji podatkowej, kataster, nowe podatki sektorowe, 4-dniowy tydzień pracy, CBAM – to przykłady regulacji, których sama zapowiedź eliminuje projekty inwestycyjne. Takie decyzje mogą oczywiście zostać podjęte w ramach demokratycznego mandatu władzy, jednak zasadne wydaje się uprzednie poddanie idei konsultacjom społecznym i politycznym i powstrzymanie się od omawiania zamiarów, które i tak nie wejdą w życie, a których dyskusja zwiększa niepewność i niszczy inwestycje.

Inicjatywa Pani Minister Pracy, by płaca minimalna stanowiła 60% średniej, a tydzień pracy był 4-dniowy, miała destrukcyjny wpływ na plany rozwojowe i inwestycyjne szeregu członków Pracodawców RP. Problem dotyczy zarówno firm z własnością prywatną w Polsce, jak i firm z udziałem zagranicznych właścicieli, którzy w tego typu wypowiedziach medialnych widzą analogię do historycznych działań rządów w innych krajach, gdzie ich firmy zainwestowały. To budzi emocje i obawy czasem niezwiązane z intencjami polskich ministrów, ale destrukcyjne dla inwestycji w naszym kraju.

Nie ma tu znaczenia intencja pomysłodawców, np. w zakresie pozytywnych skutków regulacji dla gospodarki. Dla przykładu: CBAM, unijne cło węglowe, którego intencją była ochrona przedsiębiorstw czy unijnych producentów towarów energochłonnych przed konkurencją zagraniczną, zamiast pomóc producentom energochłonnym zaszkodził producentom przetwórców dóbr energochłonnych, przyczyniając się do wstrzymania planów inwestycyjnych w branży elektromaszynowej czy samochodowej. Ew. wycofanie regulacji CBAM nie cofnie skutków zaniechania inwestycji.

Rekomendujemy, by politycy nie posługiwali się językiem stygmatyzującym całe grupy przedsiębiorców. Nawet jeśli w mieście X doszło do znacznego wzrostu przestępczości, nie nazywamy mieszkańców miasta X przestępcami bez względu na ich osobiste wartości i postawy. Analogiczna zasada braku odpowiedzialności zbiorowej powinna obowiązywać w odniesieniu do firm, branż, biznesu.

Klasa polityczna ma prawo i obowiązek wspierać organy ścigania, urzędy i sądy w piętnowaniu patologii tak w zachowaniu pojedynczych osób, jak i firm. Nie może to jednak prowadzić do odpowiedzialności zbiorowej i publicznego linczu grup obywateli lub całych branż, bez sądu i prawa do obrony.

Jeśli konkretne firmy wymuszają zatrudnienie na umowę zlecenie lub założenie działalności gospodarczej, należy z udziałem Państwowej Inspekcji Pracy i organów ścigania piętnować nieuczciwe zachowania, ale nie można wszystkim przedsiębiorcom w Polsce zarzucać „wyzysku”. Uczciwe firmy także tracą na nieuczciwych praktykach konkurentów i są zainteresowane zwalczaniem patologii. Nie wolno także wobec nich stosować linczu i odpowiedzialności zbiorowej. Słowa „umowy śmieciowe” niesłusznie insynuują, że każda umowa o dzieło czy zlecenie jest patologią i emanacją woli pracodawcy.

Banki stanowią krwiobieg gospodarki, podstawę finansowania rozwoju. W każdej gospodarce szybko rosnącej i odczuwającej istotną inflację, zyski poszczególnych branż będą co pewien czas „rekordowe” szczególnie w cyklicznym boomie, który dla banków przypada w mijającym okresie wysokich stóp procentowych. Pomysły nakładania podatku na banki w ostatnim okresie przypominają inicjatywę nakładania podatków sektorowych na sprzedawców bombek po udanym grudniu.

Firmy energetyczne doświadczyły rekordowych zysków po gwałtownym wzroście cen surowców w 2022 roku. Nałożenie na nich dodatkowych obciążeń, np. związanych z wyrównywaniem cen, nie wzięło pod uwagę księgowego charakteru tych zysków, który nie miał odzwierciedlenia w przepływach pieniężnych. Doprowadziło to do nieadekwatnej reakcji na niedobór surowców: te firmy zamiast inwestować po rosyjskiej agresji na Ukrainę, leczyć chorobę, musiały wydać nadwyżki na leczenie objawów – wysokich cen prądu dla gospodarstw domowych. Kiedy zyski i rentowność sektora przedsiębiorstw spadły do minimów od 20 lat, efekt analogiczny po spadku cen surowców, atencja dla rekordowych zysków firm przetwórczych gwałtownie spadła.

Polscy deweloperzy są filarem zaspokajania potrzeb mieszkaniowych Polaków. Z faktu, że w niektórych inwestycjach brakuje należytych placów zabaw czy terenów zielonych, nie można wyciągać wniosków krzywdzących całą branżę. Podobnie z raportów spółek giełdowych z branży wykazujących wysokie marże nie powinno się wyciągać wniosków o społecznej roli tych firm. Wysokie zyski to często efekt procesów inwestycyjnych realizowanych przez 5 i więcej lat i przejściowo wyjątkowo wysokiej inflacji, a rentowności podawane są bez uwzględnienia czasu i kosztów kapitału. Ocena powinna następować z udziałem reprezentatywnych organizacji biznesu a nie w ustach ministrów odpowiadających za inne obszary państwa.

Do języka polityków weszło też słowo „landlordzi” jako synonim nieuprawnionego czerpania zysków przez właścicieli mieszkań na wynajem. Fakty są takie, że jeden z największych „landlordów” w Polsce jest państwowy, zaś pojedyncze osoby wynajmujące innym swoje mieszkania łagodzą problem mieszkaniowy w kraju, zaspokajają potrzeby tych osób, których niestabilne lub niskie dochody lub niepewna sytuacja życiowa nie pozwalają na zakup własnego M. W statystykach europejskich Polska ma mało mieszkań na wynajem.

Rola wynajmujących, którzy zrezygnowali z konsumpcji i odłożyli nadwyżki w formie mieszkania, jest pozytywna społecznie i nie powinna być obiektem hejtu. Popyt wynajmujących stabilizuje produkcję mieszkaniową. Dobrze, by politycy wyrównali motywację do inwestowania w mieszkania z motywacją do innych inwestycji, zgodnie z rekomendacją 3., ale nie powinno to oznaczać przyzwolenia na stygmatyzowanie wynajmujących.



Rekomendacja 3. Zrównać opodatkowanie wzrostu wartości lokat finansowych i nieruchomości

 **Termin realizacji:** 6 miesięcy

Zmiana zasad zwolnienia z podatku 19% (od zysków kapitałowych lub wzrostu wartości nieruchomości) ma za zadanie utrzymać lub zwiększyć łączne dochody budżetu z tytułu tych dwóch podatków i przyczynić się do wzrostu oszczędności i potrzebnej zmiany w strukturze oszczędności – mniejszy udział depozytów i mieszkań, więcej zyskowych lokat na rynku kapitałowym bezpośrednio lub przez fundusze inwestycyjne.

Dla zysków ze wzrostu wartości rekomendujemy wzrost opodatkowania dla ponad 200% PKB ulokowanych w nieruchomościach, pozostawienie bez zmian opodatkowania dla 50% PKB ulokowanych w depozytach bankowych oraz spadek opodatkowania dla 10% PKB ulokowanych w innych oszczędnościach finansowych.

Można to zrobić na 3 sposoby:

- wszystkie zyski ze wzrostu wartości są zwolnione z podatku po tym samym okresie, np. 10 lat,
- stawka podatku jest degresywna, tak samo dla lokat finansowych jak dla nieruchomości, np. wg formuły 1 p.p. mniej za każdy rok posiadania lokaty,
- stosujemy podejście progowe, np. stawka podatku maleje do 12% po 5 latach, do 6% po 10 latach i do 0% po 15 latach.

Rekomendacja nie narusza możliwości wprowadzenia Osobistego Konta Inwestycyjnego OKI.



Szczegóły:

Podatek od zysków kapitałowych zniechęca do oszczędzania, utrudnia uzyskanie zwrotu z oszczędności netto po podatku przekraczającym stopę inflacji. Jednocześnie sytuacja fiskalna uniemożliwia rezygnację z podatku Belki, a nawet zmniejszenie wpływów.

Aktywa niefinansowe, szczególnie nieruchomości, nie są bazą podatkową podatku od zysków kapitałowych, lecz są bazą podatku PIT. Stawka podatkowa PIT jest wprawdzie taka sama jak podatku od zysków kapitałowych, tj. 19%, jednak w przypadku nieruchomości utrzymanie własności przez 5 lat zwalnia z obowiązku podatkowego.

Podatek od zysków kapitałowych nie oferuje podobnego wyłączenia jak dla nieruchomości. Uzyskanie zwolnienia od podatku od zysków kapitałowych jest możliwe po łącznym spełnieniu szeregu warunków: oszczędzanie w IKE, limit rocznych wpłat do 3-krotności średniego wynagrodzenia miesięcznego, regularne wpłaty przez min. 5 lat, wypłata dopiero po ukończeniu 60 lat.

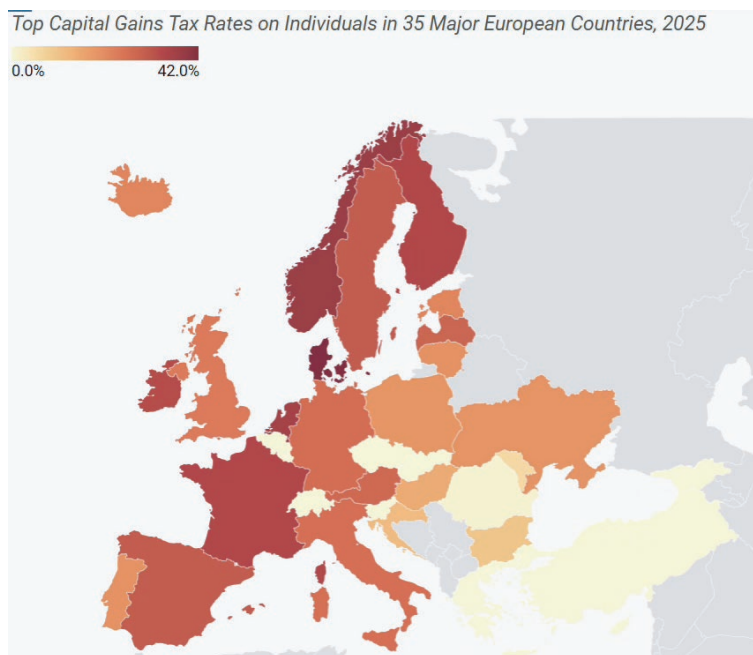
Rekomendujemy zrównanie traktowania zysków ze wzrostu wartości nieruchomości i innych lokat. Wyjątkiem byłyby depozyty bankowe, które nie byłyby zwolnione z podatku od zysków kapitałowych.

Próg 5 lat tworzy motywację po 3 czy 4 latach do „wytrzymania” jeszcze dwa lata lub rok, by nie podlegać obowiązkowi podatkowemu. Nie ma analogicznej motywacji na rynku kapitałowym. Trudno o merytoryczne uzasadnienie różnic między opodatkowaniem zysków ze wzrostu wartości nieruchomości i wzrostu wartości aktywów finansowych.

Stawka podatku od zysków kapitałowych w Polsce wynosi 19% i znajduje się blisko, ale lekko powyżej średniej UE wynoszącej 17,6%.

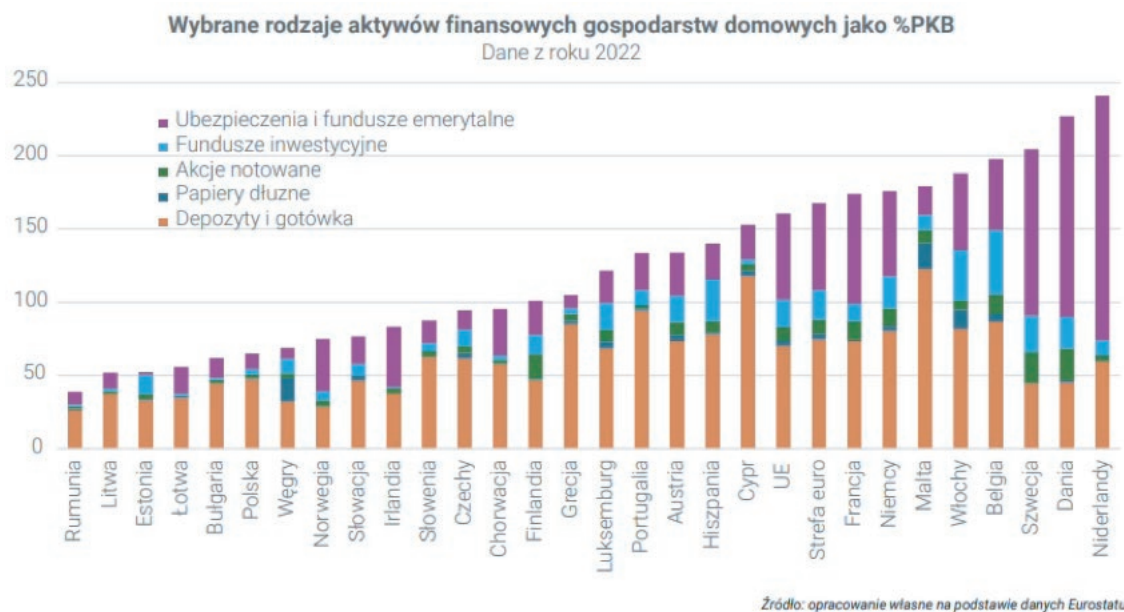
¹⁴ Źródło: <https://taxfoundation.org/data/all/eu/capital-gains-tax-rates-europe/>

Stawka jest wyższa (niższa) w krajach o zbudowanej (małej) bazie kapitałowej, od dawna zamożnych (niedawno biednych), z mniejszym (większym) zagrożeniem szarą strefą i wyższej (niższej) dyscyplinie społecznej.



Źródło: <https://taxfoundation.org/data/all/eu/capital-gains-tax-rates-europe/>

Baza podatku od nieruchomości to działki i budynki, w tym ponad 15 milionów mieszkań i domów. Zakładając średnią wartość pół miliona złotych, mamy około 8 bilionów złotych (200% PKB) tylko w domach i mieszkaniach, bez działek. Finansowe oszczędności Polaków są w porównaniu ponad 3-krotnie mniejsze, to ok. 60% PKB, czyli niecałe 2,5 biliona złotych.



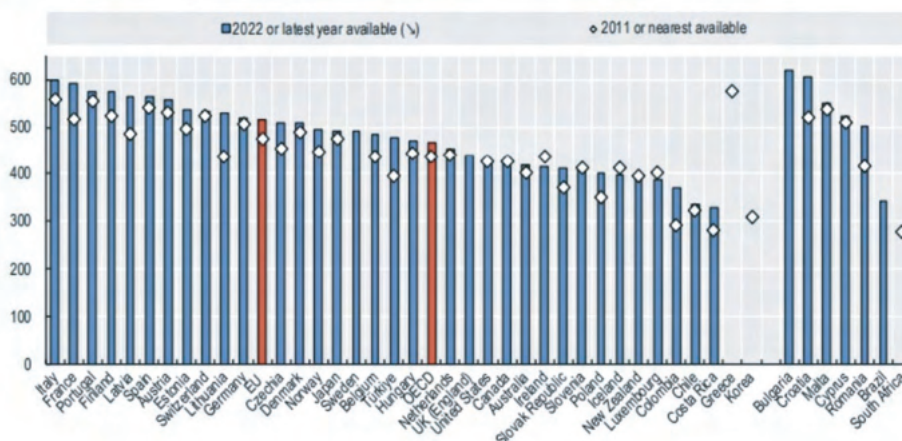
Finansowe oszczędności Polaków są niewielkie w relacji do PKB na tle innych krajów UE. W ich strukturze rekordowo dużo jest depozytów bankowych, co utrudnia finansowanie projektów o wysokim ryzyku czy we wczesnej fazie.

Rekomendowane rozwiązanie obniży opodatkowanie dot. kilku procent PKB i podniesie opodatkowanie dot. nawet 200% PKB. Dysproporcja baz pozwala na neutralność fiskalną nawet przy małej podwyżce podatku dot. wzrostu wartości nieruchomości.

Baza podatkowa dla „podatku Belki” jest o 30% niższa od średniej UE w przypadku depozytów bankowych (50% PKB w Polsce vs 70% PKB w UE). W pozostałych kategoriach oszczędności finansowych baza podatkowa jest o ponad 80% mniejsza niż średnio w UE (10% PKB w Polsce vs 80% PKB w UE).¹⁵

Baza podatkowa w przypadku mieszkań jest w Polsce ilościowo „zaledwie” o 20% mniejsza niż w UE.

Total number of dwellings per thousand inhabitants, around 2022 or latest year available^{1,2,3}



Źródło: https://oecd.org/els/family/HM1-1-Housing_stock_and_construction.pdf

Podatek od zysków kapitałowych w wielu krajach obejmuje zyski ze sprzedaży nieruchomości. Elementy wspólne większości systemów to objęcie mieszkań analogicznym podatkiem jak zysków kapitałowych oraz zwolnienie z obowiązku podatkowego własnego mieszkania. Sprzedaż miejsca zamieszkania w polskim modelu mogłaby być zwolniona z podatku pod warunkiem przeznaczenia analogicznych środków na nowe, główne miejsce zamieszkania w terminie +/-3 lata.

¹⁴ Źródło: https://pabwib.pl/wp-content/uploads/2025/03/PAB_WiB_Raport_kwartalny_3Q.pdf



W pierwszej linii pokrewieństwa spadek lub darowizna nie przerywałyby biegu terminów. Podobnie wykupienie użytkownika wieczystego lub spółdzielczego prawa do lokalu nie przerywałoby biegu terminu od wejścia w prawa użytkownika wieczystego lub uczestnika spółdzielni.

Rekomendowana zmiana podatku Belki stworzy podatkową motywację do finansowania z prywatnych oszczędności inwestycji rozwojowych w gospodarce obciążonych wyższym ryzykiem. Wydłużony okres zapewniający ulgi lub zwolnienie sprzyja stabilności finansowania długoterminowych inwestycji.



Rekomendacja 4. Prorozwojowy podatek bankowy

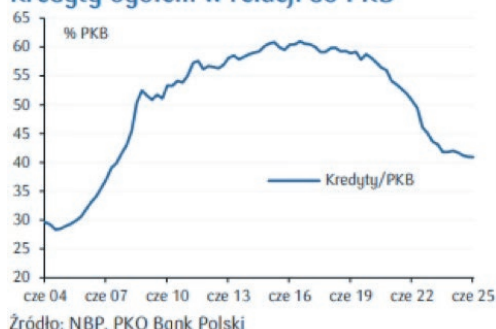
 **Termin realizacji:** 6 miesięcy

Obecna formuła podatku bankowego podnosi marżę kredytową na każdym kredycie o ok. 0,44 punktu procentowego. Wynika to z faktu, że udzielenie nowego kredytu zwiększa zobowiązanie podatkowe banku. Banki są karane za finansowanie inwestycji i rozwoju gospodarki.

Wielkoskalowe inwestycje w tradycyjnych branżach charakteryzują się niską rentownością projektów inwestycyjnych. Podniesiony koszt finansowania nie jest z biznesową pewnością niższy niż rentowność projektu. Projekty inwestycyjne generujące popyt na kredyt są realizowane w okrojonej skali lub zostają zaniechane.

W efekcie udział kredytów w relacji do PKB obniża się zamiast rosnać. Nie wykorzystujemy kanału kredytowego do rozwoju kraju. Odwrócenie tej tendencji może zmobilizować kredyty o wartości co najmniej 20% PKB na inwestycje prywatne, czyli ok. 800 miliardów złotych. Aktywa sektora bankowego w Czechach wynoszą 140% PKB, w Polsce 90%. Wzrost kredytu o 50% PKB, do poziomu czeskiego, wg dzisiejszej siły nabywczej mógłby sfinansować inwestycje warte 2 biliony złotych. To może być siłą napędową wzrostu gospodarczego na 5-7 lat, równoważącą możliwości podaży gospodarki i umożliwiającą późniejszą stymulację popytu z pozytywnym wpływem na PKB.

Kredyty ogółem w relacji do PKB



Nowa formuła podatku bankowego powinna odwrócić motywację. Banki powinny być nagradzane za szybki wzrost portfela kredytowego zmniejszeniem zobowiązania podatkowego. W efekcie wdrożenia niniejszej rekomendacji marże kredytowe byłyby o 0,88 punktu procentowego niższe niż obecnie, bez ujemnego wpływu na dochody podatkowe i na banki.

Wraz z trwającymi obniżkami stóp, w oparciu o dążenie banków do zysku, ma to obudzić wielkoskalowy popyt na kredyt i poruszyć inwestycje.

Co się nie zmieni? Banki będą płacić podatek bankowy w takiej samej skali jak obecnie. Utrzymana będzie ważna motywacja do finansowania długu publicznego (najlepiej zwiększania), ale nie zmniejszania portfela obligacji i bonów skarbowych).

Co się zmieni? Wzrost podatku bankowego będzie automatycznie następował ze wzrostem PKB. Jediną formą uniknięcia wzrostu opodatkowania banku będzie szybki wzrost akcji kredytowej.



Szczegóły:

Wpływy z podatku bankowego mają sięgnąć w 2025 roku niecałych 7 miliardów złotych, co stanowi nieco ponad 1% wpływów budżetu (632,6 mld zł) i nieco poniżej 1% wydatków budżetu (921,6 mld zł).

Zmiany w podatku bankowym mogą być groźne fiskalnie nie tylko z powodu ubytku wpływów do budżetu, ale przede wszystkim z powodu konsekwencji dla finansowania potrzeb pożyczkowych budżetu. To bardzo istotna perspektywa dla stabilności finansów publicznych i kluczowy element nieuwzględniony w większości propozycji dyskutowanych publicznie.

Podatek bankowy ma pozytywny wpływ na popyt na skarbowe papiery wartościowe. Wprowadzenie podatku zbiegło się w czasie ze wzrostem finansowania budżetu przez banki. Banki są głównym źródłem popytu na polskie skarbowe papiery wartościowe i awansowały do rangi największej grupy wierzycieli budżetu: w styczniu 2025 roku posiadały złotowe skarbowe papiery wartościowe o wartości nominalnej 555 mld zł z łącznej puli wyemitowanych przez Skarb Państwa 1657 mld zł.¹⁶

Ewentualna zmiana podatku nie powinna cofać motywacji do budowy portfela skarbowych papierów wartościowych ani ograniczać nagrody za posiadanie wcześniej zbudowanego portfela.

Podatek bankowy jest antyrozwojowy, bo zwiększa koszt każdego kredytu o 44 p.b. w skali roku. Powoduje problem negatywnej selekcji: najbezpieczniejsze projekty są najmniej rentowne, najstabilniejsi kredytobiorcy, np. w sektorze elektroenergetycznym, już przez taki wzrost oprocentowania mogą tracić nadwyżkę rentowności projektu ponad rentowność finansowania i rezygnować z finansowania. Podatek zmniejsza popyt na kredyt. Podatek zmniejsza motywację do udzielania kredytu: rośnie obciążenie ratą i przybliża się próg wpadnięcia kredytobiorcy w kłopoty, w skojarzeniu ze stałym kosztem analizy kredytowej i ograniczeniami na maksymalne oprocentowanie kredytów rośnie znaczenie efektu skali, czyli spada dostępność małych kredytów dla gospodarstw domowych i firm, co ma skutki społeczno-rozwojowe. Historycznie udział podatku bankowego w wysokości oprocentowania kredytu przekraczał nawet 10%. Podatek stanowi odpowiednik dwóch standardowych podwyżek stopy procentowej banku centralnego.

Obserwacja o antyrozwojowym charakterze podatku bankowego w obecnym kształcie jest podzielana przez Ministra Finansów: „Rządowa strategia stymulacji aktywności finansowej banków nabiera konkretnych kształtów. Minister finansów A. Domański sygnalizuje nadchodzące zmiany w konstrukcji podatku bankowego, które mają na celu zwiększenie ich zaangażowania w finansowanie polskiej gospodarki. Kluczowe ma być przy tym utrzymanie dotychczasowego poziomu dochodów budżetowych.

W rozmowie z RMF FM minister Domański podkreślił, że obecna struktura podatku bankowego wymaga korekt. Nasz cel to zachęcenie banków do większego finansowania wzrostu gospodarczego, przy równoczesnym zachowaniu dochodów budżetu – zaznaczył Domański, wskazując na potrzebę równowagi między wsparciem gospodarki a stabilnością finansów publicznych.¹⁷”

¹⁶ Źródło: <https://www.gov.pl/web/finanse/zadluzenie-skarbu-panstwa>

¹⁷ Źródło: <https://businessinsider.com.pl/prawo/podatki/rzad-zmieni-podatek-bankowy-znamy-szczegoly/spvtbcr>

Rekomendacja dotyczy następującej modyfikacji formuły podatku w odniesieniu do banków:

- a) Podatek bankowy w 2026 roku rozliczany jest według dotychczasowych zasad;
- b) Od 2027 roku dla każdego z banków określa się Kwotę Bazową podatku bankowego;

$$\text{Kwota Bazowa} = (\text{podatek bankowy zapłacony w 2025 roku}) / (\text{PKB z 2025}) * (\text{PKB z bieżącego roku})$$

Przykład: Kwota Bazowa dla banku X, który zapłacił w 2025 roku podatek bankowy równy 0,01% PKB, na 2027 rok równa jest iloczynowi liczby 0,01% i nominalnego PKB zakładanego w ustawie budżetowej na 2027 rok. Jeśli PKB ma wynieść 4 biliony złotych, to kwota bazowa wyniesie 400 milionów złotych.

- c) Podatek bankowy należny od danego banku za dany rok to Kwota Bazowa określona w punkcie b) pomniejszona o 0,44% przyrostu Portfela Obligacji i Kredytów między stanem z końca 2025 roku a stanem w aktualnym sprawozdaniu finansowym banku.

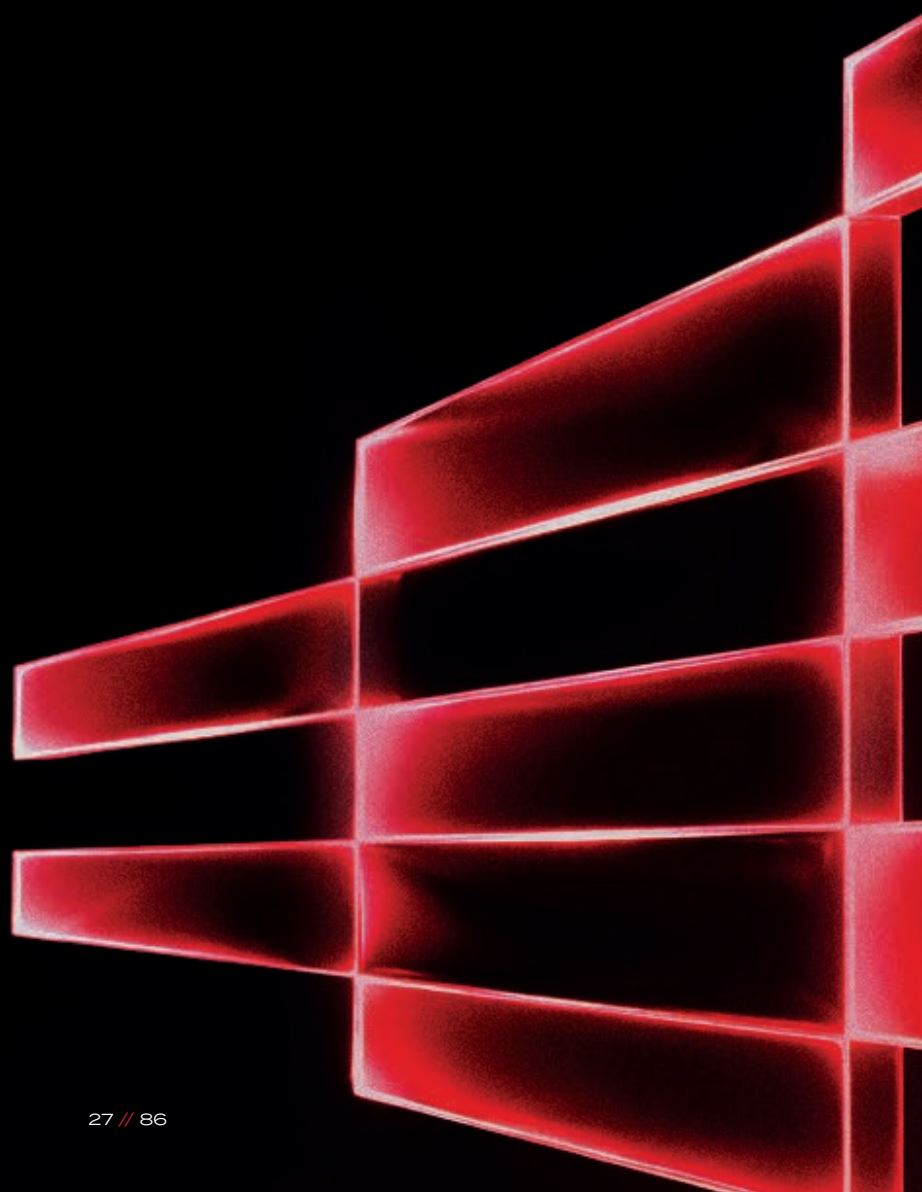
Portfel Obligacji i Kredytów jest sumą kredytów udzielonych sektorowi niefinansowemu i papierów wartościowych, w tym obligacji i bonów skarbowych, z wyjątkiem bonów pieniężnych.

Przykład: Portfel Obligacji i Kredytów banku X był w 2027 roku (data zmienna) o 10 mld zł większy niż na koniec 2025 roku (data niezmienna). Aby obliczyć zobowiązanie podatkowe za 2027 rok, Kwotę Bazową dla banku X zmniejsza się o 0,44% z 10 mld zł, czyli o 44 miliony złotych (lub 1/12 tej kwoty w ujęciu miesięcznym). Kontynuując przykład z punktu b), w którym Kwota Bazowa dla banku X wyniosła 400 mln zł, podatek bankowy od banku X w 2027 roku wyniesie $400 - 44 = 356$ milionów złotych. Jeśli Portfel Kredytów banku X zmniejszyłby się w porównaniu z końcem 2025 roku, to należny podatek bankowy byłby wyższy niż Kwota Bazowa.

Kluczowe efekty postulowanej zmiany:

- a) Utrzymana zostaje motywacja banków do finansowania potrzeb pożyczkowych budżetu.
- b) Pojawia się analogiczna motywacja do udzielania kredytów i kupowania innych obligacji.
- c) Odwróceniu ulega wpływ podatku bankowego na marże kredytowe:
 - dotychczas podatek zwiększał marżę nowo udzielanych kredytów o 0,44 p.p.
 - w nowej formule podatek będzie zmniejszał marżę kredytową o 0,44 p.p.,
 - wpływ na poziom marż kredytowych to obniżenie średnich marż o 0,88 p.p.

- d) Podatek bankowy zaczyna stanowić bodziec prorozwojowy zamiast antyrozwojowy dla gospodarki, szczególnie inwestycji przedsiębiorstw i mieszkalnictwa.
- e) Wymiar podatku rośnie kwotowo automatycznie, pozostaje stabilny w relacji do PKB.
- f) Obciążenie banków podatkiem będzie rosło szybciej niż PKB, jeśli Portfel Obligacji i Kredytów się skurczy – podatek motywuje do finansowania gospodarki.
- g) Obciążenie banków podatkiem będzie rosło wolniej niż PKB lub nawet spadało, jeśli będzie rósł Portfel Obligacji i Kredytów – motywacja do finansowania rozwoju.
- h) Wzrost akcji kredytowej banków to niewykorzystane koło zamachowe rozwoju gospodarczego w Polsce. Będzie napędzał inne dochody sektora finansów publicznych, w szczególności VAT, CIT, PIT, składki zdrowotne i społeczne. Sukces banków w zmniejszaniu podatku bankowego oznaczałby znacznie większy przyrost innych dochodów budżetu.





Rekomendacja 5. Płaca minimalna jako 60% mediany wynagrodzeń

 **Termin realizacji:** 6 miesięcy

Polska ma obowiązek wdrożyć unijną dyrektywę o płacy minimalnej. Już obecnie płaca minimalna niszczy konkurencyjność gospodarki:

- Poziom płacy min. w Polsce to ok. 54% średniej, choć unijna dyrektywa stworzona przy silnej reprezentacji pracowniczej mówi o 60% mediany (ok. 46–48% średniej) lub 50% średniej.
- Płacę bliską minimalnej zarabia ¼ Polaków na etacie¹⁸, średnia UE to ok. 7%, w USA federalną płacę minimalną zarabia poniżej 2% zatrudnionych.
- Sposób ustalania płacy minimalnej to źródło niepewności dla ludzi i firm, coroczna awantura, która nie prowadzi do zgody społecznej tylko antagonizuje stronę pracowników i pracodawców, a na końcu rząd za każdym razem podejmuje decyzję trudną politycznie.

¹⁸ Ocena skutków regulacji pkt. 4 <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//3/12362401/12898100/dokument575048.pdf>

Proponujemy likwidację specjalnej ustawy w zamian za jeden 2-stronicowy paragraf, wprowadzony ustawą do Kodeksu Pracy. Płaca minimalna powinna wynikać z algorytmu zgodnego z dyrektywą, zamiast z przetargu publicznego prowadzącego do niepotrzebnych konfliktów i presji politycznej. Płaca minimalna powinna być przewidywalna dla pracowników i pracodawców i stanowić 60% mediany wynagrodzeń w kwartale. Do jej ogłoszenia wystarczy obwieszczenie Prezesa GUS. Rada Dialogu Społecznego powinna być jedynie organem doradczym z zadaniem:

- cyklicznej weryfikacji adekwatności płacy minimalnej,
- każdorazowej ingerencji, gdyby płaca minimalna wynikająca z algorytmu miała spadać (gdyby mediana płac w gospodarce zaczęła się obniżać).

Należy też ułatwić indywidualne ustalanie płac minimalnych w poszczególnych branżach lub regionach pod warunkiem konsensusu partnerów społecznych.

Sama praktyka dwustronicowych ustaw porządkujących system i eliminujących dziesiątki stron istniejącego prawa byłaby symbolicznym przełomem.

Przy okazji należy ustalić, że płaca minimalna dotyczy wynagrodzenia przed naliczeniem dodatkowych elementów zmiennych. To zmiana promująca doświadczenie i staranie pracowników.

§ 1 Zmiany w Kodeksie pracy

Art. 10 § 2. Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy otrzymuje następujące brzmienie.
„Ustala się minimalną wysokość wynagrodzenia za pracę.

1. Minimalna wysokość miesięcznego i godzinowego wynagrodzenia za pracę obwieszczana jest przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego (dalej GUS) w lutym, maju, sierpniu i listopadzie każdego roku kalendarzowego ze skutkiem od początku kolejnego kwartału, tj. odpowiednio od początku kwietnia, lipca, października tego roku i stycznia kolejnego roku.

2. Obwieszczana wysokość minimalnego wynagrodzenia miesięcznego stanowi, z zastrzeżeniem ust. 3 i 4, zaokrąglony do pełnych stu złotych, iloczyn liczby 20% oraz sumy median wynagrodzeń w ostatnich trzech miesiącach, za które GUS podał tę medianę.

3. Do pierwszego przypadku, w którym zaokrąglony iloczyn, o którym mowa w ust. 2, osiągnie wartość 4900 zł, GUS określa wartość minimalnego wynagrodzenia miesięcznego na poziomie 4806 zł, jednocześnie do celów informacyjnych podając wartość zaokrąglonego iloczynu, o którym mowa w ust. 2.

4. W przypadku, gdy z algorytmu, o którym mowa w ust. 2, wynika minimalne, miesięczne wynagrodzenie za pracę niższe niż ostatnio obwieszczone, Prezes GUS zwraca się z wnioskiem o opinię do organu doradczego, o którym mowa w ust. 7, i zgodnie z tą opinią obwieszcza minimalne wynagrodzenie na poziomie poprzednim, na poziomie zgodnym z ust. 2 lub pomiędzy tymi wartościami.

5. Obwieszczana minimalna wysokość godzinowego wynagrodzenia za pracę stanowi zaokrąglony do pełnych dziesiątek groszy iloraz obwieszczonej wysokości minimalnego wynagrodzenia miesięcznego i liczby 153.

6. Wartość płacy minimalnej to kwota brutto wynagrodzenia podstawowego za średnio 40 godzin pracy tygodniowo, w przypadku innego czasu pracy dostosowuje się je proporcjonalnie.

7. Organem doradczym do opiniowania minimalnego wynagrodzenia jest Rada Dialogu Społecznego (dalej RDS).

a) Raz na trzy lata, zaczynając od marca 2028 roku, organ doradczy wyraża opinię o minimalnym wynagrodzeniu, która obejmuje co najmniej następujące elementy:

- siła nabywczą ustawowych wynagrodzeń minimalnych, z uwzględnieniem kosztów utrzymania;
- ogólny poziom wynagrodzeń i ich rozkład;
- stopa wzrostu wynagrodzeń;
- długoterminowe, krajowe poziomy produktywności i ich zmiany;
- konkurencyjność gospodarki.

b) Negatywna opinia organu doradczego zobowiązuje ministra właściwego do spraw pracy do rozważenia inicjatywy ustawodawczej realizującej postulaty z opinii.

c) Dodatkowo, każdorazowo na wniosek Prezesa GUS, o którym mowa w ust. 4, organ doradczy uwzględniając powyższe kryteria wskazuje adekwatną wysokość minimalnego wynagrodzenia, w przedziale pomiędzy:

- poprzednią wartością minimalnego wynagrodzenia za pracę oraz
- wartością wynikającą z ust. 2.

8. Jeżeli ostatnia obwieszczona wartość wynagrodzenia minimalnego jest niższa niż jedna z wartości poprzednich, nie narusza to praw pracowników, którzy zawarli umowę o pracę w okresie obowiązywania wyższego wynagrodzenia minimalnego, w szczególności zachowują oni prawo do wynagrodzenia wskazanego w umowie o pracę. Dopuszczalnym wyjątkiem jest sytuacja, gdy umowa o pracę nie określa kwoty wynagrodzenia, lecz ustala wynagrodzenie każdorazowo na poziomie obwieszczonego przez GUS minimum.

9. Na poziomie branżowym lub regionalnym możliwe jest odrębne ustalenie wyższej lub niższej płacy minimalnej.

- a) Negocjacje branżowej lub regionalnej płacy minimalnej rozpoczynają się na wspólny wniosek co najmniej połowy organizacji pracowników i co najmniej połowy organizacji pracodawców reprezentowanych w RDS.
- b) W negocjacjach udział biorą przedstawiciele każdej reprezentatywnej organizacji pracodawców obecnej w RDS, każdego reprezentatywnego związku zawodowego obecnego w RDS oraz reprezentacja rządu złożona z przedstawicieli ministra właściwego do spraw pracy, ministra właściwego do spraw rozwoju i ministra właściwego do spraw finansów.
- c) Warunkiem obowiązywania branżowej lub regionalnej płacy minimalnej zamiast płacy minimalnej określonej na poziomie krajowym jest zaakceptowanie ustaleń dla danej branży lub regionu na dany rok kalendarzowy do końca listopada roku poprzedzającego przez ponad 50% przedstawicieli każdej z trzech reprezentowanych grup.
- d) Szczegółowy tryb przeprowadzenia negocjacji określa RDS z zastrzeżeniem, że branża, której dotyczą każdorazowe negocjacje powinna być możliwie jednorodna i zatrudniać minimum 20 tysięcy, a maksymalnie 200 tysięcy pracowników.

10. Przepisy niniejszego paragrafu nie mają zastosowania do uczestników warsztatów terapii zajęciowej, pracowników młodocianych, uczniów szkół zawodowych w trakcie przyuczenia do zawodu, pracowników rzemiosła w okresie nauki zawodu i studentów w trakcie obowiązkowych praktyk zawodowych.”

§ 2 Likwidacja przepisów niezgodnych z prawem UE

Traci moc Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę.

§ 3 Wejście w życie

§ 1 niniejszej Ustawy wchodzi w życie z dniem 1 października 2026 r.

§ 2 niniejszej Ustawy wchodzi w życie z dniem 1 stycznia 2027 r.

Uzasadnienie:

Wprowadzana niniejszym projektem reguła ustalania płacy minimalnej ustabilizuje relację płacy minimalnej do mediany płac na poziomie 60%. Jest to poziom zgodny z unijną dyrektywą¹⁹, wyższy niż w innych krajach regionu i niż średnia w UE i OECD²⁰. Wyeliminuje to istotne źródło niepewności przedsiębiorstw w zakresie regulowanego wynagrodzenia za pracę.

¹⁹ Źródło: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-14366-2021-INIT/pl/pdf>

²⁰ Źródło: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MIN2AVE>

Stabilizacja reguły w ustawie jest lepszą formą od uznaniowości, która do tej pory skutkowałą realizacją roszczeń płacowych nieuzasadnionych wzrostem wydajności pracy. Algorytm nie będzie podlegał presji politycznej i zapewni stabilizację płacy minimalnej zgodnie z prawem UE.

Jednocześnie ustawa dąży do zlikwidowania sytuacji, w której wynagrodzenie umowne jest poniżej minimalnego, zaś elementy dodatkowe (np. praca w godzinach nocnych) prowadzą do zarobków na poziomie minimalnym. Poprawnie ustalona płaca minimalna powinna być powiększana z poszczególnych tytułów wynikających z Kodeksu Pracy, a nie osiądana dzięki tym tytułom.

Proponowana ustawa zawiera elementy przeglądu minimalnego wynagrodzenia pod kątem adekwatności przez organ doradczy oraz wprowadza mechanizm każdorazowego zasięgania opinii organu doradczego na wypadek spadku wynagrodzeń w gospodarce.

Usunięta będzie z porządku prawnego ustawa specjalna poprzez nieznaczne zwiększenie objętości Kodeksu Pracy. W ten sposób eliminowany jest nadmiar przepisów i ułatwiany jest dostęp do informacji o aktualnym stanie prawnym zarówno dla pracodawców, jak i dla pracowników.

Ustawa kilkakrotnie odnosi się i ma na celu poprawę konkurencyjności kraju. Dotychczasowe centralne ustalanie wynagrodzeń ćwierci pracowników w Polsce w oderwaniu od realiów ekonomicznych np. w rolnictwie, sadownictwie czy administracji samorządowej, jest szkodliwe dla konkurencyjności zarówno bezpośrednio, przez wpływ na koszty, jak i pośrednio:

- jako czynnik burzący motywację do starania się, bo w niektórych firmach czy nawet branżach, w tym w sektorach o niskiej wartości dodanej, jak rolnictwo, sadownictwo, ochrona, a także w dziedzinie administracji, szczególnie na szczeblu lokalnym, niemal wszyscy pracownicy zarabiają blisko płacy minimalnej, co obniża jakość ich pracy;
- jako wyraz ignorowania przez dotychczasowe władze publiczne w Polsce rachunku możliwości i ograniczeń w samodzielnych podmiotach o określonej specyfice branżowej czy lokalnej, która przyczyniała się do niskiej skłonności przedsiębiorstw do inwestowania.

Dotychczasowa Ustawa o minimalnym wynagrodzeniu za pracę musi i tak zostać zmieniona lub uchylona ze względu na następujące czynniki.

Po pierwsze, Polska miała obowiązek przyjąć do 15 listopada 2024 roku „Środki niezbędne do wdrożenia” Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2022/2041 z dnia 19 października 2022 r. w sprawie adekwatnych wynagrodzeń minimalnych w Unii Europejskiej.

Dyrektywa nie zmusza do ustalania ogólnokrajowej płacy minimalnej, zachęca do jej ustalania na poziomie branżowym, zaś dla krajów stosujących krajową płacę minimalną, zaleca zgodnie z artykułem 5: „Do oceny adekwatności ustawowych wynagrodzeń minimalnych państwa członkowskie wykorzystują orientacyjne wartości referencyjne. W tym celu mogą one stosować orientacyjne wartości referencyjne powszechnie stosowane na poziomie międzynarodowym, takie jak 60% mediany wynagrodzeń brutto i 50% przeciętnego wynagrodzenia brutto”. Odniesienie do mediany ocenia się jako lepsze rozwiązanie, bo mediana jest miarą bardziej stabilną niż średnia, szybciej rosnącą, zaś na jej wysokość nie wpływają nieliczne wynagrodzenia, np. prezesów dużych przedsiębiorstw czy wypłaty premii w górnictwie. W celu ograniczenia zmienności płacy minimalnej wprowadzono mechanizm odniesienia do 20% sumy median płac z trzech ostatnich miesięcy, zamiast 60% mediany płac z ostatniego miesiąca oraz zaokrąglenie do pełnych 100 zł, co stanowiłoby początkowo ok. 2% wynagrodzenia.

Po drugie, na początku 2025 roku płaca minimalna w wysokości 4666 zł stanowiła 55% ostatniej opublikowanej przez GUS płacy średniej²¹. To wyjątek na światową skalę. Wg międzynarodowego badania OECD z 2022 r.²² relacja płacy minimalnej do średniej przekraczała 50% tylko w 5 krajach na świecie. Wśród nich są głównie kraje Ameryki łacińskiej: Kostaryka (69%), Kolumbia (54%) i Meksyk (51%), a także 2 małe ludnościowo państwa: Nowa Zelandia (59%, 5 mln ludności) i Słowenia (51%, 2 mln ludności). We wszystkich pozostałych krajach OECD relacja ta była poniżej 50%. W przedziałach:

- 45-50% znajdowała się w krajach: Chile, Francja, Wielka Brytania, Korea Płd., Portugalia, Niemcy,
- 40-45%: Australia, Kanada, Luksemburg, Słowacja, Polska, Hiszpania, Chorwacja, Izrael, Grecja
- 35-40%: Rumunia, Japonia, Holandia, Litwa, Belgia, Czechy, Turcja, Irlandia, Estonia, Węgry
- na Litwie wyniosła 32%, zaś w USA 19%.

Od 1 stycznia 2026 płaca minimalna wyniesie 4806 zł. Mimo umiarkowanego wzrostu o 3% w porównaniu z rokiem 2025 utrzyma się znacznie powyżej benchmarków wskazanych w unijnej dyrektywie. Wg najnowszych dostępnych danych mediana (za maj 2025) wyniosła 7082 zł,²³ a średnia (za 3 kwartał 2025) osiągnęła 8771,70 zł,²⁴ co oznacza, że przyszłoroczne minimum stanowi 54,8% ostatniej znanej średniej i 67,9% ostatniej znanej mediany.

²¹ Źródło: <https://stat.gov.pl/sygnalne/komunikaty-i-obwieszczenia/lista-komunikatow-i-obwieszczen/komunikat-w-sprawie-przecietnego-wynagrodzenia-w-czwartym-kwartale-2024-roku,271,47.html>

²² Źródło: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MIN2AVE>

²³ Źródło: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy/rozklad-wynagrodzen-w-gospodarce-narodowej-w-maju-2025-r-,32,17.html>

²⁴ Źródło: <https://stat.gov.pl/sygnalne/komunikaty-i-obwieszczenia/lista-komunikatow-i-obwieszczen/komunikat-w-sprawie-przecietnego-wynagrodzenia-w-trzecim-kwartale-2025-r-,271,50.html>

Płaca minimalna w Polsce pozostawała na stabilnym poziomie ok. 35% w latach 2002-2007. Od 2008 roku nastąpił jej szybki wzrost do 44% w 2013 roku. Do 2022 roku kształtowała się w okolicach 45% średniej, by potem urosnąć do 55% średniej.

Po trzecie, zmieniły się uwarunkowania ekonomiczne. Płaca minimalna po 2002 roku przestała pełnić głównie rolę ochronną dla licznych rzesz pracowników zagrożonych bezrobociem, bo od czasu jej wejścia w życie bezrobocie przestało być kluczowym problemem społecznym – wg BAEL spadło z ok. 20% do 3%. Liczba pracowników zarabiających płacę minimalną gwałtownie wzrosła: jeszcze w 2012 roku wynosiła 1,3 miliona, w latach 2017 i 2018 osiągnęła 1,5 miliona²⁵. Już wtedy plasowało to Polskę na 4. miejscu w UE pod względem odsetka pracowników zarabiających płacę minimalną. W Polsce było to wtedy 12,1%, zaś we Francji 11,6%, w Niemczech 7%, zaś w Czechach 3%²⁶. Od roku 2021, kiedy płacę minimalną zarabiał 1,6 miliona Polaków²⁷, nastąpiła wręcz eksplozja liczby osób zatrudnionych za minimalną stawkę: w 2022 roku ich liczba osiągnęła 3,05 miliona²⁸, zaś na 2024 rok szacowano tę liczbę na 3,6 miliona²⁹, a najnowsze szacunki rządu mówią o 3,2 miliona osób. Oznacza to, że płaca minimalna stanowi dziś urzędowo ustalone wynagrodzenie dla co czwartego pracownika zatrudnionego na etacie. Dla porównania, minimalną płacę federalną w USA pobierało w 2018 roku 2,1%, zaś w 2022 roku 1,3% pracowników.

Po czwarte, wysokość płacy minimalnej to źródło istotnych problemów społecznych. Ofiarą szybkiego wzrostu płac minimalnych są osoby, które zarabiają lub do niedawna zarabiałły powyżej minimum, których zaangażowanie, dodatkowa edukacja, branie odpowiedzialności za budżet, terminy czy zespół, stają się warte tyle samo co praca początkujących, mało zaangażowanych w życie firmy czy urzędu pracowników. Wzrost płacy minimalnej w tempie oderwanym od tempa wzrostu wydajności pracy, dużo szybszym niż wzrost płac w gospodarce czy w sferze budżetowej, niszczy motywację do pracy, rozwoju, kształcenia, negatywnie wpływając na jakość pracy oraz jakość usług publicznych. Po latach spłaszczania wynagrodzeń ujemny wpływ na jakość pracy przekłada się na tempo wzrostu PKB.

Wysoka i rosnąca płaca minimalna utrudnia restrukturyzację przedsiębiorstw z udziałem Skarbu Państwa i zwiększa skalę ew. koniecznych zwolnień grupowych.

²⁵ Źródło: https://ciekaweliczy.pl/placa_minimalna_liczba_osob/

²⁶ Źródło: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Minimum_wage_statistics

²⁷ Źródło: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy/wybrane-zagadnienia-ryнку-pracy-dane-za-2021-r-,9,10.html>

²⁸ Pkt. 4 Oceny skutków regulacji <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//3/12362401/12898100/dokument575048.pdf>

²⁹ Źródło: <https://www.pap.pl/aktualnosci/minister-malag-filozofia-naszego-rzadu-jest-aby-polacy-mogli-godnie-zarabiac>

Wysoka płaca minimalna tworzy „złotą klatkę” dla pracujących i barierę dla osób chcących wejść na rynek pracy, szczególnie po długiej przerwie, bez świetnych kwalifikacji, poza dużymi miastami. Jest sprzeczna z ważną dla gospodarki intencją podniesienia aktywności zawodowej wśród seniorów, osób z niepełnośprawnosćmi, przewlekle chorych oraz ich opiekunów. Rząd zauważał problem, ale działał odwrotnie od własnych analiz. Zgodnie z oceną skutków regulacji jeszcze z 2021 roku, podwyżki płacy minimalnej są też ważną determinantą inflacji³⁰. „Część osób z niskimi kwalifikacjami i brakiem doświadczenia zawodowego może doświadczyć trudności ze znalezieniem zatrudnienia. Natomiast osoby pracujące z kwalifikacjami niedopasowanymi do bieżących potrzeb rynku pracy mogą mieć trudności ze znalezieniem lepszej pracy lub utrzymaniem zatrudnienia. Podniesienie minimalnego wynagrodzenia najbardziej wpływa na sytuację osób mało zarabiających, których wynagrodzenie ulega zmianie wraz ze zmianą minimum ustawowego. Nie jest możliwe dokładne oszacowanie wpływu podniesienia kwoty wynagrodzenia minimalnego na rynek pracy (...) zbyt gwałtowne – przede wszystkim niedostosowane do tempa wzrostu produktywności – podniesienie minimalnego wynagrodzenia za pracę może niekorzystnie oddziaływać na gospodarkę, przyczyniając się do powstania ryzyka wzrostu inflacji, spadku zatrudnienia lub wzrostu bezrobocia, w szczególności wśród osób o niskich kwalifikacjach.”

Niezależne ośrodki zajmujące się problematyką rynku pracy od lat zwracają uwagę na negatywne skutki społeczne podwyżek płacy minimalnej. Np. Instytut Badań Strukturalnych wskazał³¹ na zagrożenia dla pracowników młodych i niewykwalifikowanych, wyższe zwolnienia i popularyzację pracy na umowach na czas określony, proponując alternatywną formę wsparcia osób o niskich dochodach poprzez ograniczenie opodatkowania niskich dochodów, co w istotnej mierze dokonało się od tamtego czasu.

³⁰ Punkt 9 OSR <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//3/12362401/12898100/dokument575048.pdf>

³¹ Źródło: <https://api.ngo.pl/media/get/31610>



Rekomendacja 6. Zamrożenie suwaka OFE i pobudzenie lokat w private equity i venture capital

Polskie fundusze emerytalne OFE zgromadziły ponad 270 mld zł oszczędności³², ale zamiast finansować rozwój (inwestycje przedsiębiorstw) zmuszone są wycofywać oszczędności z prorozwojowych, długoterminowych projektów i przekazywać je do ZUS³³. W ten sposób konkurują o nowe oszczędności Polaków z przedsiębiorstwami, które chcą np. sprzedać nowe akcje na giełdzie.

Rekomendujemy:

- zamrożenie suwaka OFE na **10 lat** ze względu na finanse publiczne, rozpoczynając od 2028 roku. Po odmrożeniu suwak funkcjonowałby opóźniony od 2038 roku, np. w 2038 roku analogicznie jak bez zmian ustawowych w 2028 roku;
- pobudzenie lokat OFE w fundusze private equity i venture capital poprzez zapisanie w ustawie o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych limitów minimalnego i maksymalnego zaangażowania OFE w tę kategorię lokat.

³² Źródło: <https://biznes.pap.pl/wiadomosci/rynki/w-lipcu-aktywa-ofe-wzrosly-o-34-proc-do-2738-mld-zl-igte-analizypl>

³³ Źródło: https://igte.pl/wp-content/uploads/2022/11/Wplyw-suwaka-z-OFE-do-ZUS-na-GPW_Kamil-Sobolewski.pdf

Szczegóły:

Proponowane minimum, do kalibracji na poziomie wdrożenia, na inwestycje wysokiego ryzyka lub wczesnej fazy rosnącej z zera obecnie o 1% wartości aktywów OFE rocznie przez 5 lat, począwszy od stycznia 2028 roku do osiągnięcia 5% w styczniu 2032 roku. Następnie minimum malałoby o 1% wartości aktywów rocznie od stycznia 2036 roku do zera w styczniu 2040 roku. Maksimum wzrosłoby od stycznia 2027 roku do 3% wartości aktywów, zaś od 2029 roku stanowiłoby 3-krotność minimum.

Oznaczałoby to wyższą, oczekiwaną stopę zwrotu dla uczestników OFE oraz mobilizację 2,7-8,1 mld zł rocznie na inwestycje w projekty obciążone wysokim ryzykiem, np. znajdujące się we wczesnej fazie rozwoju.

Negatywne skutki fiskalne odroczone do 2028 roku będą amortyzowane przez pobudzenie aktywności przedsiębiorstw, dla których załączkowy kapitał własny będzie bazą do zwielokrotnienia w formie kredytowania.

Kategoria **venture capital** na potrzeby tej rekomendacji powinna uwzględniać także fundusze **private equity i private debt**.

Czas na realizację: 6 miesięcy. Sama zapowiedź i otwarcie możliwości prawnej inwestycji OFE w PE/VC spowoduje wzrost finansowania projektów innowacyjnych.



Rekomendacja 7: Zdrowe banki jako krwiobiegi gospodarki

Ostatnie propozycje dotyczące ustalenia wyższej stawki podatku CIT dla banków są bardzo kontrowersyjne.

Po pierwsze, w środowisku przedsiębiorstw generują obawę, że finansowy sukces przedsięwzięć biznesowych także w innych branżach nie przypadnie przedsiębiorcom, autorom sukcesu, którzy podejmują ryzyko.

Po drugie, ogranicza konkurencję i dostosowanie marż przedsiębiorstw. W normalnych warunkach, gdy marże są wysokie, sprzyja to wejściu na rynek nowych podmiotów, które konkurują jakością, innowacyjnością oferty dla klienta i ceną. Podatek utrwała aktualną jakość oferty, zniechęca nowe podmioty do wejścia na rynek, hamuje innowacyjność i konserwuje wysokie ceny.

Po trzecie, różnicowanie stawki podatku ma w tym przypadku charakter arbitralny i oznacza ręczną ingerencję polityków w poszczególne sektory, kłócąc się z zasadą społecznej gospodarki rynkowej.

Po czwarte, dodatkowe dochody państwa czerpane są z branży, która stanowi warunek prawidłowego funkcjonowania gospodarki, równowagi makroekonomicznej, finansowania inwestycji prywatnych. Osłabia kluczowy sektor dając w zamian jedynie wpływ do budżetu. Sektor bankowy jest wprawdzie bardzo dobrze skapitalizowany względem swojej aktualnej skali, ale ta skala jest daleko niewystarczająca w relacji do skali gospodarki. Nawet wyrównanie relacji aktywów sektora bankowego z Czechami (140% PKB), nie wspominając o takich krajach jak Niemcy czy Francja, oznaczałoby możliwość finansowania gospodarki polskiej dodatkową kwotą 2 bilionów złotych. To pozwoliłoby w ciągu kilku lat podwoić kredyty mieszkaniowe i dla przedsiębiorstw. To jedno z podstawowych narzędzi finansowania inwestycji przez kolejną dekadę.

Obniżanie kapitałów banków z mnożnikiem 7-krotnym przełoży się na ograniczenie finansowania gospodarki. Nie jest to tylko pieśń przyszłości. Ograniczenia możliwości finansowania przedsięwzięć przez sektor bankowy są odczuwane już obecnie przez największe firmy i projekty. Kapitały własne banków rzędu niecałych 300 miliardów złotych uniemożliwiają finansowanie pojedynczych przedsięwzięć przez cały sektor kwotą większą niż 50 mld zł. Dla elektrowni jądrowej czy największych przedsiębiorstw to za mała skala, która uzależnia od finansowania zagranicznego.

Jeżeli wyższy podatek CIT miałby zostać nałożony, to powinien służyć nie tyle jako źródło dochodów budżetowych, ale jako wzmocniona motywacja do zaangażowania banków w przedsięwzięcia budujące innowacyjność, inwestycje i przyszły popyt na kredyt.

Widzimy miejsce na uzupełnienie propozycji zwiększenia CIT o jednoczesne wprowadzenie ulgi pozwalającej odliczyć od naliczonego podatku (tylko do wysokości powiększenia CIT) 50% kwoty zaangażowanej w fundusze venture capital, o horyzoncie inwestycyjnym co najmniej 5 lat. Umożliwiłoby to uniknięcie wyższej, „karnej” stawki podatku CIT przez każdy bank, który zaangażuje odpowiednie środki w takie dedykowane fundusze. W ten sposób środki, które zostaną zainwestowane w fundusze stanowiłyby 2-krotność kwoty, którą bank w innym przypadku zapłaciłby jako podatek. Dałoby to szansę na zmobilizowanie znacznych środków na rozwój finansowania kapitałów własnych przedsiębiorstw, co często stanowi ich dużą bolączkę, szczególnie w finansowaniu, projektów i firm we wczesnej fazie, w tym przedsięwzięć o ryzyku nieakceptowalnym przez banki. Wzmocnienie kapitałowe firm stworzy dodatkowy popyt na kredyt, a jednocześnie wpłynie na powrót pomnożonych środków do sektora bankowego po kilku latach, kiedy zwiększony popyt na kredyt będzie wymagał większych kapitałów sektora. W ten sposób możliwe stanie się stymulowanie rozwoju drugiej poza bankową, istotnej nogi finansowania i kapitalizowania polskich przedsiębiorstw.

Przykład:

bank X osiągnął zysk 1 mld zł. Podwyższona stawka podatku CIT wynosi 25%. Stawka podstawowa 19%. Bank ma alternatywę: albo płaci podatek w wysokości 250 milionów złotych, albo podatek wynosi 190 mln złotych, ale dwukrotną różnicę, czyli 120 milionów złotych, bank przeznacza na finansowanie funduszy venture capital inwestujących głównie w Polsce.

Przy zysku sektora bankowego w kolejnych latach rządu 30 miliardów złotych nawet 5% zysku sektora skierowane na rynek venture capital stanowiłoby silny bodziec do wzrostu inwestycji, poszukiwania innowacji produktowych i procesowych. Fundusze venture capital przyczynią się do powiększenia majątku i zdolności kredytowej przedsiębiorstw. W ten sposób ryzykowne projekty, które dotąd wymagały finansowania kapitałem własnym przedsiębiorstw, staną się bankowalne, możliwe do finansowania kredytem.

Kategoria venture capital na potrzeby tej rekomendacji powinna uwzględniać także fundusze private debt, które zapewniają bankowalność projektów inwestycyjnych o wysokim ryzyku i przejście testu prywatnego inwestora.

Czas na realizację: rezygnacja z pomysłu wyższego CIT lub zmiana formuły na motywację do finansowania wzrostu począwszy od 2027 roku.



Rekomendacja 8: wykorzystanie środków publicznych w formie gwarancji dla firm

Gwarancje są instrumentem płatnym na warunkach rynkowych. Ich udostępnienie nie jest pomocą publiczną. Gwarancje są instrumentem zwrotnym, do wielorazowego wykorzystania.

Rozwój systemów gwarancyjnych przez wykorzystanie części środków publicznych (polskich, unijnych, na odbudowę Ukrainy) na dokapitalizowanie instytucji realizujących gwarancje, w miejsce kierowania ich na bezpośrednie wydatki, jak pożyczki czy dotacje, pozwoli na mobilizację oszczędności prywatnych, aktywizację środków bankowych, przy wykorzystaniu i rozwoju doświadczeń polskich instytucji finansowych, np. BGK, KUKE, ARP, PFR. Czas: w ciągu 12 miesięcy.

Gwarancje zwiększają inwestycje przez redukcję ryzyka dla podmiotu finansującego np. banku. To pozwala na zwiększenie podaży finansowania, zwiększa liczbę możliwych do finansowania projektów. Pozwala również na rozwiązanie jednego z największych problemów przedsiębiorstw, jakim są niskie kapitały własne, zwiększając wielkość dostępnych zabezpieczeń. Odpowiedni poziom i jakość zabezpieczeń pozwala, szczególnie bankom, skutecznie zarządzać wymogiem kapitałowym i rozwijać apetyt na ryzyko, zaspokajać potrzeby finansowe firm planujących inwestycje o wyższym ryzyku.

Gwarancje dotyczyłyby w szczególności spłaty kredytu, minimalnego zwrotu z inwestycji, innych rodzajów ryzyka, np. politycznego, technologicznego, dostawy, zapłaty itp.

Systemy gwarancyjne przesuwają część ryzyka na podmiot trzeci, zwiększają możliwości finansowania projektów uznawanych w standardowych warunkach za zbyt ryzykowne ze względu na wielkość, dźwignię finansową lub parametry techniczne.

Gwarancje o charakterze publicznym przyciągają kapitał prywatny. Miliard złotych w funduszu gwarancyjnym umożliwia udzielenie gwarancji na kilka miliardów złotych. Te kilka miliardów gwarancji przekłada się na kilkanaście miliardów kredytu, ale też na wykorzystanie innych źródeł finansowania. Dodatkowo gwarancje mogą być zwalniane w trakcie życia kredytu, po uzyskaniu przez dłużnika własnej zdolności kredytowej, co pozwala częściej wykorzystać te same środki na kolejne projekty. Każda złotówka gwarancji może zmobilizować ponad 5 złotych inwestycji.

Gwarancje zmniejszają ryzyko, koszt finansowania, a tym samym obniżają poprzeczkę dla wymaganego zwrotu z projektu inwestycyjnego. Ułatwia to podjęcie decyzji o inwestycji, która angażuje też istniejący lub nowo pozyskiwany kapitał własny, zwiększa potrzebę wykorzystania innych form finansowania, np. leasingu. Gwarancje zachęcają do podejmowania innowacji poprzez ograniczenie związanego z nimi ryzyka, zwiększają poziom inwestycji w gospodarce tworząc wielorazowy i wielowymiarowy instrument wsparcia mobilizacji kapitału i redukcji ryzyka specyficznego.

Potrzebny jest rozwój dostępu przedsiębiorstw do gwarancji kredytowych, płynnościowych, długoterminowych na inwestycje w infrastrukturę, innowacje, rozwój technologii, obronność, rozszerzenie gwarancji na inwestycje proekspertowe, dostawy i dobrego wykonania, na dostawę w zamówieniu długoterminowym, na uzyskanie parametrów opracowanych technologii.

W ten sposób ograniczone środki publiczne wygenerują wielokrotnie większe inwestycje niż np. dotacje: państwo wyklada tylko część środków i na krótsze okresy, do uzyskania zdolności kredytowej przez dłużnika. Te same środki pracują kilkukrotnie, efektywniej.



Rekomendacja 9. Platforma współpracy ubezpieczycieli, funduszy emerytalnych i banków

Wzorując się na planie Tibiego, rząd powinien uruchomić inicjatywę mobilizującą polskie instytucje finansowe do inwestowania w gospodarkę. Proponujemy powołać platformę współpracy z ubezpieczycielami, funduszami emerytalnymi i bankami, aby zachęcić je do finansowania np. funduszy venture capital, projektów infrastrukturalnych czy transformacji energetycznej. Państwo mogłoby oferować gwarancje części ryzyka lub preferencyjne traktowanie regulacyjne dla instytucji wspierających takie przedsięwzięcia (np. ulgi kapitałowe dla banków finansujących zielone projekty). Celem byłoby uwolnienie choćby kilkudziesięciu miliardów złotych krajowego kapitału prywatnego na inwestycje prorozwojowe w ciągu najbliższych lat.

Kluczowe jest podejście całościowe: jednoczesne działania na polu prawnym, finansowym, instytucjonalnym i fiskalnym. Doświadczenia innych krajów (Francja, Korea, Czechy, Rumunia) uczą, że tylko konsekwentna polityka pro wzrostowa, oparta na zaufaniu między państwem a biznesem, pozwala osiągnąć trwały wzrost inwestycji. Jeśli polski rząd wdroży proponowane reformy i programy to istnieje realna szansa, by w perspektywie kilku lat stopa inwestycji wzrosła do poziomu ~25% PKB – co przełoży się na szybszy rozwój, wyższą produktywność i lepszy standard życia społeczeństwa. To inwestycje są kołem zamachowym gospodarki – pora je na nowo rozkręcić, usuwając przeszkody blokujące przedsiębiorczy potencjał Polski.

Lekcje z planu Francja 2030 (inicjatywa prof. Philippe'a Tibiego)

Cenną inspiracją dla Polski mogą być zagraniczne programy pobudzania inwestycji – zwłaszcza francuski plan France 2030, w ramach którego zrealizowano tzw. Inicjatywę Tibiego. Prof. Philippe Tibi, ekonomista i były bankier, przedstawił w 2019 r. raport dla rządu Francji o finansowaniu „czwartej rewolucji przemysłowej”. Wskazał on, że brakuje kapitału dla innowacyjnych firm technologicznych, a państwo nie jest w stanie samo zapełnić tej luki. Rozwiązaniem miała być mobilizacja prywatnych inwestorów instytucjonalnych (zwłaszcza towarzystw ubezpieczeniowych, funduszy emerytalnych, dużych korporacji) do zainwestowania części swoich aktywów w rozwój nowych technologii. Prezydent Emmanuel Macron poparł rekomendacje Tibiego i już w 2020 r. uruchomiono program, w którym największe instytucje finansowe Francji zobowiązały się przeznaczyć znaczne środki na fundusze venture capital i scale-upy.

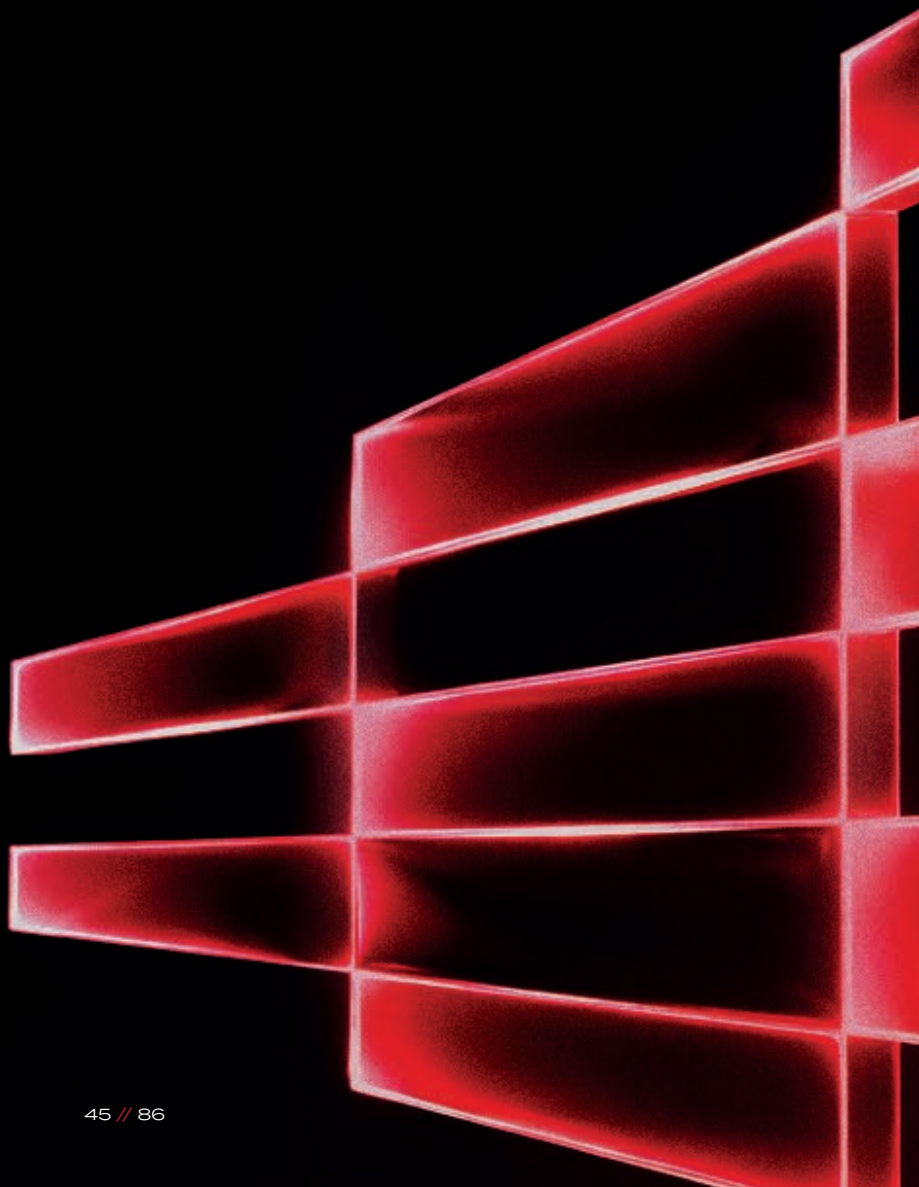
Pierwsza faza Planu Tibiego okazała się sukcesem: 21 instytucji (głównie ubezpieczyciele jak AXA, Crédit Agricole Assurance itp.) zadeklarowało €6 mld na inwestycje w startupy, a w ciągu 3 lat przekroczyły ten cel inwestując €6,4 mld. To skłoniło rząd do podniesienia ambicji – minister Bruno Le Maire ogłosił zwiększenie celu do €30 mld prywatnego finansowania innowacji. Druga faza (2023–2026) już ruszyła: kolejne 14 inwestorów dołączyło, a łącznie 35 instytucji finansowych zobowiązało się wyłożyć następne €7 mld do 2026 r., co ma dać sumarycznie ponad €13 mld zmobilizowanego kapitału prywatnego. Kluczowym elementem było utworzenie mechanizmu certyfikacji funduszy – komitet państwowy ocenia fundusze venture capital ubiegające się o wsparcie i przyznaje im status „funduszu Tibi”, co sygnalizuje ubezpieczycielom, że warto w nie zainwestować. Państwo pełni więc rolę „organizatora rynku” – nie finansuje wszystkiego samo, ale zachęca prywatnych graczy, koordynuje ich działania i firmuje jakościowe przedsięwzięcia.

Efekt? Francja stała się w ostatnich latach jednym z liderów Europy pod względem finansowania venture capital – wyrosło tam wiele startupów, a Paryż urosł do rangi drugiego po Londynie hubu technologicznego w Europie. Prof. Tibi podkreśla, że kluczowe było przełamanie początkowej nieufności instytucji finansowych. Ubezpieczyciele obawiali się ryzyka, ale przekonano ich argumentami dywersyfikacji i pokazano historyczne korzyści (np. że brak inwestycji w technologie w ostatnich 20 latach oznacza przegapienie wzrostu gigantów, których wartość urosła do bilionów dolarów). Teraz, gdy francuscy inwestorzy zobaczyli sukces pierwszej fazy, program stał się wręcz stałym elementem ekosystemu – powstał klub instytucji stale poszukujących nowych „funduszy Tibi”, a rząd myśli nad rozszerzeniem inicjatywy na poziom paneuropejski.

Plan France 2030 obejmuje oczywiście więcej aspektów (łącznie €54 mld inwestycji publicznych w strategiczne sektory: m.in. wodór, energetyka jądrowa, półprzewodniki, biotechnologia). Jednak to, co najbardziej inspirujące dla Polski, to model współpracy państwa z kapitałem prywatnym.

Francja pokazała, że można uruchomić mechanizmy mnożnikowe – każda złotówka publiczna może pociągnąć za sobą wiele złotych prywatnych, jeśli stworzy się odpowiednie ramy instytucjonalne i zachęty. W praktyce oznacza to np. gwarancje państwowe dla pewnych inwestycji, system ulg lub współinwestowanie poprzez fundusze PFR, które dzielą ryzyko z prywatnymi partnerami. Tego typu podejście mogłoby pomóc w Polsce, szczególnie w obszarach wymagających dużego kapitału i cierpliwego finansowania (jak zielona transformacja, cyfryzacja, sektor badań i rozwoju).

Warto też dodać, że inne kraje biorą przykład z Francji: Niemcy uruchamiają własną inicjatywę „Zukunftsfonds” (WIN) z zamiarem odblokowania €10–12 mld prywatnych i publicznych inwestycji w startupy do 2030 r., a nawet Bawaria tworzy regionalny fundusz na wzór Tibi. Wielka Brytania również planuje mobilizować fundusze emerytalne do inwestycji w infrastrukturę i technologie (zapowiedzi nowego rządu laburzystów). To pokazuje, że najlepsze, międzynarodowe praktyki idą w kierunku współdziałania sektora publicznego i prywatnego w finansowaniu rozwoju. Polska może podobnie spróbować „przekierować” część tego kapitału na inwestycje prorozwojowe.





Rekomendacja 10. Przyspieszenie procesu budowlanego i wydawania decyzji administracyjnych

Proces przygotowania i realizacji inwestycji budowlanej w branży mieszkaniowej czy biurowej trwa obecnie **5-7 lat**, liczone od rozpoczęcia starań o określenie zasad zagospodarowania działki (planowanie przestrzenne), poprzez uzyskanie rozstrzygnięć specjalistycznych (decyzja środowiskowa, zezwolenie konserwatorskie), aż po uzyskanie pozwolenia na budowę, zbudowanie obiektu i przystąpienie do jego użytkowania. Sama budowa stanowi zaledwie niewielki wycinek tego okresu.

W gminach miejskich w Polsce³⁴ 40% planów miejscowych procedowanych jest ponad 4 lata (w Warszawie aż 120 ze 164 procedowanych planów wpada w kategorię powyżej 4 lat). W miastach wojewódzkich aż 65% pozwoleń na budowę na budynki wielorodzinne wydawanych jest powyżej ustawowego terminu 65 dni, w tym co czwarte – powyżej pół roku³⁵. Istnieje duży potencjał ograniczenia czasu trwania procedur planistycznych i administracyjnych, co skróciłoby wspomniany minimalny termin realizacji inwestycji do 3-4 lat.

³⁴ Dane na 31.12.2024 r., źródło: badanie PZP-1)

³⁵ Dane za 2024 r., źródło: Ranking Miast PZFD, dane zebrane na potrzeby opracowania

Przyspieszenie procesu budowlanego możliwe jest do osiągnięcia poprzez szereg punktowych zmian w procesie inwestycyjnym:

1. Planowanie przestrzenne

1.1. Największe nadzieje inwestorzy wiążą z procedurą Zintegrowanego Planu Inwestycyjnego, który umożliwia istotne przyspieszenie uchwalenia planu miejscowego na wniosek inwestora. Narzędzie to wprowadzono w 2023 r., obecnie zidentyfikowanych jest szereg jego zmian, które mogą upowszechnić stosowanie ZPI i uczynić cały proces efektywniejszym. Dotyczy to następujących aspektów:

- a. Otwarcie katalogu inwestycji uzupełniających, zwiększających swobodę decyzyjną gminy w zakresie współpracy z investorem.
- b. Otwarcie możliwego zakresu terytorialnego ZPI oraz zwolnienie z obowiązku objęcia nim inwestycji uzupełniającej, jeżeli przewidziana jest w innym planie miejscowym.
- c. Rozpoczęcie procedury ZPI czytelną dla społeczeństwa koncepcją urbanistyczno-architektoniczną (KUA), prezentującą w zrozumiałej formie zamierzenie inwestycyjne. Opracowanie projektu planu miejscowego w kolejnych etapach działań. Umożliwienie radzie gminy określenia wymagań dla KUA.
- d. Rezygnacja z wymogu uzyskania wstępnej zgody rady gminy na procedowanie wniosku, pozostawienie pełnego władztwa planistycznego gminy w postaci finalnej decyzji rady gminy po skierowaniu do niej projektu planu miejscowego.
- e. Objęcie obowiązkiem konsultacji społecznych założeń umowy urbanistycznej (w zakresie świadczeń inwestora), w miejsce całej umowy, której większość treści to złożone klauzule umowne bez znaczenia dla lokalnej społeczności.
- f. Wprowadzenie terminów rozpatrzenia wniosku o ZPI przez radę gminy, jak również terminów rozpatrywania skarg na uchwały przez WSA i NSA.
- g. Usunięcie wątpliwości dotyczących charakteru umowy urbanistycznej i wskazanie wprost, że może ona zawierać zróżnicowany katalog świadczeń inwestora oraz gminy.
- h. Wprowadzenie zasady proporcjonalności i równości świadczeń inwestora ustalanych w umowie urbanistycznej, umożliwienie gminom określenia w drodze uchwały zasad określania świadczeń („widełek” świadczeń).
- i. Dopuszczenie w okresie przejściowym uchwalania ZPI dotyczącego mieszkań, niezgodnego z ustaleniami studium na obszarze zurbanizowanym (z wyłączeniem terenów zabudowy zagrodowej i rolniczej, zieleni, sportu i rekreacji).

1.2. Istotne jest również poszerzenie katalogu przypadków, w których możliwe jest zastosowanie uproszczonej zmiany planu miejscowego – jest to kolejne novum wprowadzone w 2023 roku. Niestety zaproponowany katalog przesłanek uproszczonej zmiany planu jest zbyt wąski, uniemożliwiając wykorzystanie tej instytucji do uelastycznienia procesu inwestycyjnego. Proponuje się poszerzenie przypadków uproszczonej zmiany planu m. in. na zmianę parametrów zabudowy i zagospodarowania terenu o nie więcej niż 30%, zmianę wymaganej liczby miejsc postojowych oraz zmianę linii regulacyjnych o nie więcej niż 20 metrów.

2. Prawo budowlane

2.1. Uregulowanie statusu umowy drogowej oraz porozumień zawieranych w celu zapewnienia realizacji infrastruktury wodno-ściekowej, elektroenergetycznej oraz gazowej, jako podstawy uznania przez organ AAB, że inwestycja ma dostęp do drogi publicznej oraz mediów wystarczający do uzyskania pozwolenia na budowę.

2.2. Wprowadzenie terminów rozpatrzenia sprawy w przedmiocie pozwolenia na budowę (w tym zamiennego pozwolenia na budowę) przez organ II instancji wraz z karami za ich naruszenie.

2.3. Umożliwienie realizacji placów zabaw poza działką inwestycyjną w każdym przypadku, pod warunkiem zawarcia z gminą umowy na realizację placu zabaw na terenie posiadanym przez gminę, w wielkości co najmniej 2x wymaganego placu zabaw. Uwzględnienie terenów przyjaznych dla seniorów.

2.4. Wprowadzenie terminu udzielenia przez właściwego ministra upoważnienia do dokonania odstępstwa od przepisów techniczno-budowlanych.

2.5. Wprowadzenie zasady, zgodnie z którą na etapie sądowo-administracyjnym istnieje możliwość zasądzenia kosztów na rzecz inwestora, który musiał „bronić” utrzymanego w mocy pozwolenia na budowę. Przepis ten również ograniczy wnoszenie skarg w celu przedłużenia postępowania budowlanego (skargi pieniacze). Przepis stanowi lex specialis dla regulacji zawartej w Prawie o postępowaniu przed sądami administracyjnymi.

3. Postępowania specjalistyczne

3.1. Ujednolicenie kolejności uzyskiwania rozstrzygnięć w procesie inwestycyjnym: najpierw akt planistyczny, potem decyzja środowiskowa, następnie decyzja stanowiąca w rozumieniu dyrektywy ocenowej zezwolenie na realizację inwestycji (pozwolenie na budowę). Wprowadzenie tej zasady wobec uchwały lokalizującej inwestycję mieszkaniową oraz decyzji o warunkach zabudowy.

3.2. Podniesienie progów przedsięwzięć podlegających ocenie oddziaływania na środowisko, poza przedsięwzięciami znajdującymi się na obszarach chronionych.

3.3. Wprowadzenie możliwości przeniesienia przez organy decyzji: zezwolenia konserwatorskiego, o zatwierdzeniu dokumentacji geologicznej oraz o ustaleniu planu remediacji pomiędzy stronami, w sytuacji gdy nowy podmiot przyjmuje warunki zawarte w decyzji, zaś stary podmiot wyraża zgodę na zmianę. Tryb ten nie obejmuje uznania administracyjnego po stronie organu i prowadzi do zmiany adresata wydanej decyzji.

3.4. Zezwolenie na podjęcie działań przy zabytku podczas postępowania o wpis do rejestru poprzez nowelizację art. 10a ustawy o ochronie zabytków. Uwzględnienie w przepisach dot. tymczasowej ochrony zabytku w czasie trwania postępowania o wpis do rejestru zabytków sytuacji, w których zasadne jest przeprowadzenie robót budowlanych. Zmiana w obrębie art. 10a polega na konieczności zgłoszenia wojewódzkiemu konserwatorowi zabytków zamiaru prowadzenia prac konserwatorskich, restauratorskich lub robót budowlanych, przed przystąpieniem do ich wykonywania. Wojewódzki konserwator zabytków, zgłasza sprzeciw wobec dokonanego zgłoszenia w terminie 21 dni. Jeśli nie zgłosi sprzeciwu, inwestor ma możliwość podjęcia planowanych prac. Powyższe rozwiązanie jest uzasadnione z uwagi na fakt długotrwałych postępowań wpisowych, podczas których obiekt zabytkowy niszczeje.

W przypadku inwestycji przemysłowych, infrastrukturalnych i energetycznych, złożoność oraz czasochłonność procesu uzyskania decyzji administracyjnych, w szczególności decyzji środowiskowych, ogranicza potencjał inwestycyjny przedsiębiorstw oraz możliwość pozyskania finansowania, zwłaszcza w projektach dekarbonizacyjnych i technologicznych. W szczególności problemem jest brak koordynacji między decyzją środowiskową a innymi pozwoleniami, zmienność przepisów, niejednolite interpretacje organów i nieuwzględnianie zasady neutralności technologicznej w procesach decyzyjnych. Usprawnienie i przyspieszenie procedur środowiskowych, bez obniżania standardów ochrony środowiska, jest kluczowe dla uruchomienia nowych inwestycji.



Rekomendacja 11. Usprawnienie sądownictwa

Konieczne jest podjęcie pilnych działań, które w krótkim terminie pozwolą odblokować funkcjonowanie sądów w naszym kraju. W 2015 r. średni czas trwania postępowań sądowych w I instancji w sądach rejonowych i okręgowych wynosił 4,2 miesiąca. Od tego czasu rósł on niemal z roku na rok swój pik osiągając w 2021 r., gdy czas oczekiwania na wyrok wyniósł 7,1 miesiąca. Według danych z 2024 r. wyniósł on 6 miesięcy³⁶. Z perspektywy przedsiębiorców niepokojący jest też czas oczekiwania w sprawach cywilnych, gospodarczych i restrukturyzacyjnych, gdzie na wyrok czekało się w 2024 roku 9,6 miesięcy. Długi czas oczekiwania na wyrok sądowy to jeden z elementów ryzyka prawnego, które jest analizowane zarówno przez duże firmy, jak i przez najmniejszych przedsiębiorców (choć zapewne mniej świadomie). Niestety Ministerstwo Sprawiedliwości regularnie publikuje jedynie dane dotyczące rozstrzygania spraw w I instancji. Przedsiębiorcy muszą się jednak liczyć z tym, że dopiero prawomocny wyrok może być egzekwowany. Złożenie apelacji znacząco wydłuża postępowanie. Zgodnie z oficjalną informacją opublikowaną przez MS średni czas trwania postępowań apelacyjnych w sprawach cywilnych w latach 2011-2012 wynosił około 3 miesiące³⁷. Obecnie nieoficjalne źródła podają, że w sprawach cywilnych trzeba oczekiwać 6 do 12 miesięcy a gospodarczych 12 do 18 miesięcy³⁸.

³⁶ Źródło: <https://isws.ms.gov.pl/pl/baza-statystyczna/opracowania-wieloletnie/>

³⁷ Ministerstwo Sprawiedliwości Departament Sądów, Organizacji i Analiz Wymiaru Sprawiedliwości Wydział Statystyki i Analiz Wymiaru Sprawiedliwości, Informacja statystyczna o ewidencji spraw i orzecznictwie w sądach powszechnych oraz o więziennictwie, Warszawa 2012

³⁸ Źródło: https://grzywinsky.pl/sad-apelacyjny-moze-zmienic-wyrok-zasady-ktore-warto-znac/?utm_source=chatgpt.com#ile_czasu_zajmuje_postepowanie_apelacyjne_w_Polsce

Często trzeba także mieć na uwadze czas trwania postępowania egzekucyjnego, które w pewnych aspektach również może być przedmiotem kontroli sądowej np. w drodze postępowań przeciwegzekucyjnych. Problem trwania postępowań sądowych w Polsce dostrzegany jest także przez Komisję Europejską. W państwach Zachodniej i Północnej Europy czas trwania postępowań wynosi często poniżej 200 dni, co w Polsce jest wynikiem trudnym do osiągnięcia³⁹.

Odpowiedzi na problem przewlekłości postępowań jest wiele, niektóre z nich są stosunkowo proste i szybkie do wprowadzenia.

Pierwszym z nich jest rozwiązanie sporów frankowych poprzez wprowadzenie od dawna zapowiadanej ustawy. Mogłaby ona doprowadzić do ugody w większości spraw. Te natomiast, które trafiałyby do sądu mogłyby być rozstrzygane znacznie szybciej, gdyby istniały jasne przepisy dotyczące sposobu rozstrzygania tego rodzaju sporów. Ważne jest, aby projekt ten równoważył interesy banków oraz kredytobiorców prowadząc do realnego usprawniania i przyspieszania postępowań. Projekt ustawy o szczególnych rozwiązaniach w zakresie rozpoznawania spraw dotyczących zawartych z konsumentami umów kredytu denominowanego lub indeksowanego do franka szwajcarskiego (UD184) po przejściu procedury opiniowania w Rządowym Centrum Legislacji trafił do Sejmu (druk 1758).

Kolejnym, stosunkowo prostym sposobem na zmniejszenie spraw w sądach rodzinnych byłoby umożliwienie rozwodów poza sądem np. w Urzędzie Stanu Cywilnego. Postulat ten pojawia się dość regularnie w przestrzeni publicznej w przeszłości a obecnie opublikowano nawet założenia do projektu ustawy zakładające taką możliwość⁴⁰. Oczywiście powinno to dotyczyć spraw bezspornych, na wnioski obojga małżonków niemających dzieci. Śluby w myśl prawa rodzinnego zawierane są przed urzędnikiem na podstawie zgodnego oświadczenia woli małżonków. Jeśli nie ma między nimi sporu dotyczącego zasadności rozwodu, podziału majątku czy też orzekania o winie, to niezrozumiała jest konieczność przechodzenia czasochłonnej i często kosztownej (zarówno dla małżonków, jak i dla finansów publicznych) procedury sądowej. Tam, gdzie konieczne jest orzekanie o opiece nad małoletnimi dziećmi, oraz również o kwestiach alimentacyjnych zrozumiała jest potrzeba weryfikacji sytuacji przez sąd, który ma obowiązek kierować się w pierwszej kolejności dobrem dziecka. Jednak, gdy istnieje porozumienie małżonków w kwestiach opieki i alimentacyjnych sąd powinien jedynie zbadać, czy zawarte porozumienie jest zgodne z prawem i zakończy sprawę na jednej rozprawie. Takie rozwiązanie również jest stosunkowo proste, proces legislacyjny nie powinien zająć dłużej niż 6 miesięcy, a rozsądne *vacatio legis* potrzebne notariuszom na przygotowanie się do nowej roli to 6 miesięcy.

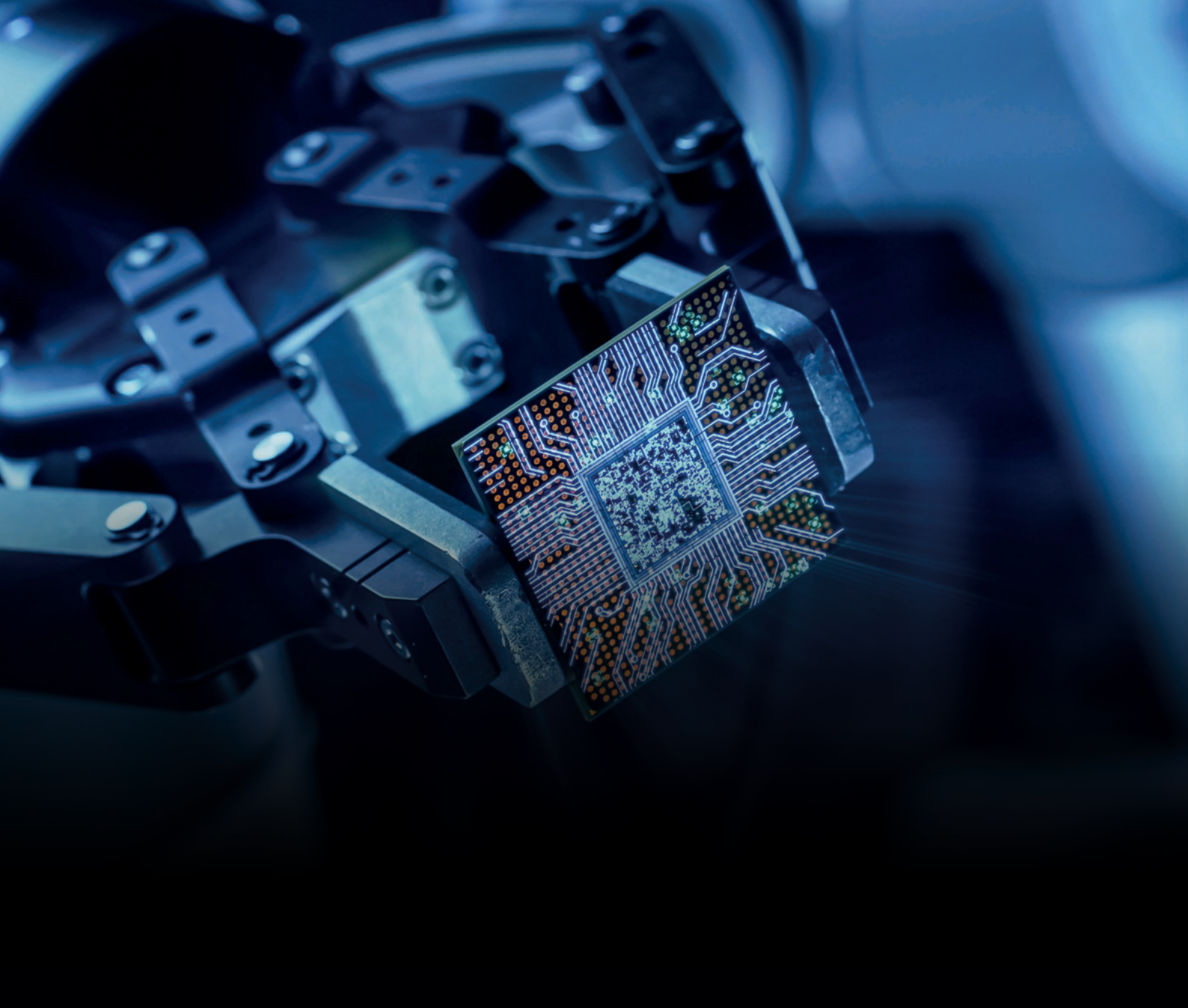
³⁹ Komisja Europejska, The 2025 EU Justice Scoreboard, lipiec 2025 r.

⁴⁰ Źródło: <https://www.gov.pl/web/premier/projekt-ustawy-o-zmianie-ustawy--kodeks-rodzinny-i-opiekunczy-oraz-niektorych-innych-ustaw>

Ważnym krokiem w kierunku usprawnienia sądownictwa byłaby też dalsza cyfryzacja i uproszczenie systemu doręczeń. Obecnie Portal Sądowy umożliwia przekazanie pisma przez sąd pełnomocnikowi. Jednak wysłanie pisma do sądu jest niemożliwe, tak samo jak wymiana korespondencji między pełnomocnikami. Pełnomocnicy procesowi, zarówno radcowie prawni, jak i adwokaci, mają możliwość potwierdzania zgodności kopii dokumentów z oryginałem, a w sytuacji, gdy sąd ma jakiegokolwiek wątpliwości, czy też gdy zgłasza je inna ze stron postępowania można żądać okazania oryginałów. Umożliwienie cyfrowej wymiany korespondencji między wszystkimi stronami procesu i sądem w jednym miejscu w prosty sposób wyeliminowałoby problem związany z czasem doręczeń pism w postępowaniu i zmniejszyłoby koszty związane z korespondencją, które czasem potrafią być znaczące. Proces legislacyjny w tej sprawie nie powinien być długi, choć wymagane są zmiany proceduralne. Powinien on zająć około roku, natomiast kolejny rok powinno wynosić *vacatio legis*, aby dostosować systemy informatyczne.

Pełna digitalizacja sądów wraz z istniejącymi już rozprawami zdalnymi mogłaby otworzyć drogę do tworzenia wyłącznie elektronicznych placówek wzorowanych na e-sądzie w Lublinie, choć o znacznie szerszym zakresie kompetencji. Innym rozwiązaniem byłaby zmiana przepisów o właściwości miejscowej sądów w taki sposób, aby możliwe było kierowanie spraw do sądów mniej obciążonych znajdujących się w innych miastach. Te zmiany są znacznie bardziej skomplikowane i mogłyby być przeprowadzone najwcześniej w ciągu 24 miesięcy.

Kolejne proponowane rozwiązanie dotyczy przekazania kompetencji do prowadzenia rejestru spółek i organizacji społecznych urzędnikom. Obecnie wniosek o wpis czy zmianę danych w Krajowym Rejestrze Sądowym musi rozpatrzyć sędzia bądź referendarz, a więc osoba o szczególnych kwalifikacjach, która mogłaby zostać przekierowana do rozpatrywania sporów prawnych. Wskazać należy, że osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą uzyskują wpis w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG), która prowadzona jest przez ministra właściwego do spraw gospodarki, a wpisów dokonują właśnie urzędnicy. Nie ma szczególnego uzasadnienia, dlaczego również w Krajowym Rejestrze Sądowym wpisów nie mogliby dokonywać wyspecjalizowani urzędnicy, co pomogłoby przyspieszyć procedurę i jednocześnie odciążyć samych sędziów. Zmiany w tym zakresie możliwe wymagałyby jednak czasu. O ile przyjęcie właściwych przepisów możliwe jest w ciągu 12 miesięcy, to przygotowanie sądów do tak daleko idącej zmiany wymagałoby 2 letniego *vacatio legis*.



Część 2.

Jak obudzić inwestycje

4 sposoby na pobudzenie inwestycji



O1. Kiedy firmy inwestują

Decyzja o podjęciu inwestycji jest wynikiem analizy kosztów i rezultatów. Im bardziej sprofesjonalizowane kadry, tym bardziej decyzja o inwestycji ma postać algorytmu decyzyjnego.

Jeśli spodziewany rezultat z inwestycji z biznesową pewnością przekracza spodziewany koszt, inwestycja jest warta realizacji. Jedyne, co wtedy może ją powstrzymać, to negatywna selekcja: jeśli są dostępne inne inwestycje o jeszcze większej nadwyżce rezultatu nad kosztem.

Jeśli spodziewany rezultat jest niższy niż spodziewany koszt, inwestycja nie jest realizowana. Jej realizacja byłaby działaniem na szkodę spółki, a zarząd podejmujący taką decyzję ponosiłby odpowiedzialność finansową i karną.

O2. Bariery i ograniczenia dla inwestycji w badaniach

Wzrost inwestycji w Polsce wymaga zmierzenia się z realnymi ograniczeniami i barierami, które podlegają w Polsce zarówno cyklicznym analizom (NBP, GUS), jak i badaniom Polskiego Instytutu Ekonomicznego czy Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Przyjrzyjmy się результатам tych analiz. Pozwolą one przejść od ogólnych informacji do konkretnych rekomendacji w kolejnym rozdziale.

A. Przyczyny niedostatku inwestycji w szybkim monitoringu NBP

Wykres 144 Główne przyczyny braku rozwoju w perspektywie 2-3 lat [w % firm nieprzewidujących rozwoju, wielokrotny wybór]



Źródło: Ankieta roczna NBP

W szybkim monitoringu NBP niepewność zajmuje dwa pierwsze miejsca na liście barier rozwojowych. Unikanie lub zmniejszona skala inwestycji to reakcja na niepewność. Niepewność skutkuje realizacją inwestycji w ograniczonej skali, głównie o charakterze odtworzeniowym, a nie rozwojowym.

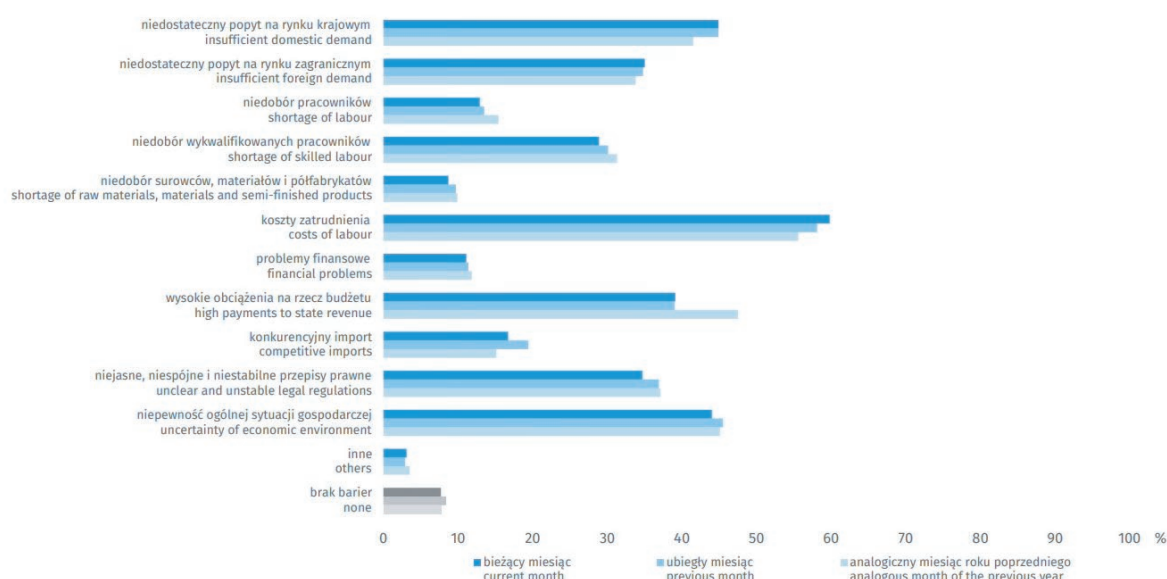
Źródło: Szybki monitoring, lipiec 2025, NBP

B. Przyczyny niedostatku inwestycji w badaniu koniunktury przedsiębiorstw GUS

Badanie GUS dostarcza długiej listy barier inwestycyjnych dla szeregu branż (sekcji) w gospodarce.

W przetwórstwie przemysłowym dominują i narastają koszty zatrudnienia, niedostateczny popyt na rynku krajowym, niedostateczny popyt zagraniczny. Stabilnie na szczycie listy barier znajdują się niepewność sytuacji gospodarczej, niejasne, niespójne i niestabilne przepisy prawne i niedobór pracowników. Barierą są obciążenia na rzecz budżetu.

Wykres 4. Bariery działalności gospodarczej w sekcji przetwórstwo przemysłowe
Chart 4. Factors limiting business activity in manufacturing section



Obraz w pozostałych branżach jest podobny. W budownictwie wśród barier także dominują koszty zatrudnienia. Specyficzne bariery działalności to koszty materiałów i zbyt duża konkurencja. Niepewność sytuacji gospodarczej odgrywa istotną rolę.

W logistyce, handlu hurtowym też dominują koszty pracy i niepewność sytuacji gospodarczej, dalej niejasne, niespójne i niestabilne przepisy prawa i wysokie obciążenia na rzecz budżetu. Obraz w handlu detalicznym jest podobny.

W branży zakwaterowanie i gastronomia istnieją podobne bariery, wysoko na liście jest niedostateczny popyt. Problem kosztu pracy dotyczy 70% ankietowanych, podobnie jak w budownictwie. W usługowych sekcjach: informatyka i telekomunikacja oraz finanse i ubezpieczenia bariery są zbliżone do innych sektorów.

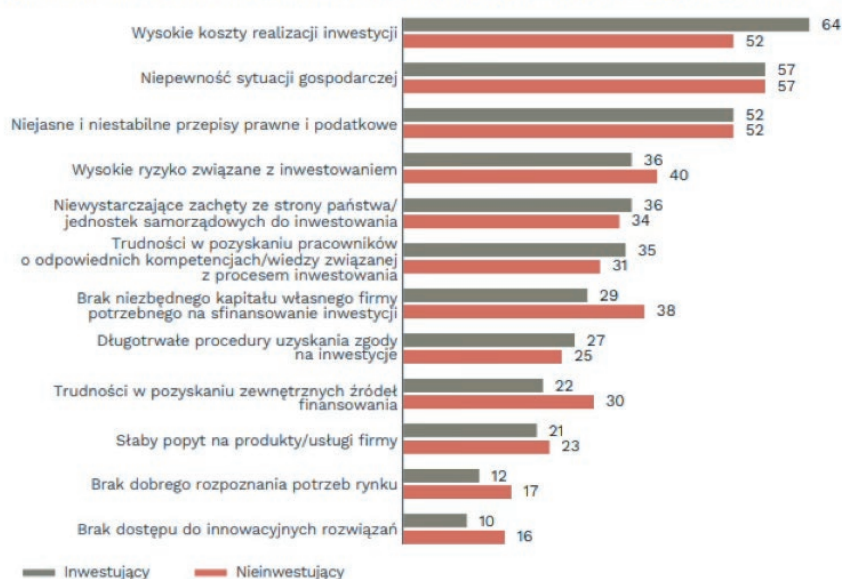
Wnioski: z badania GUS wynikają następujące najważniejsze bariery:

- koszty zatrudnienia, w odróżnieniu od badania NBP, dominują listę barier;
- niepewność sytuacji gospodarczej – spójne z badaniem NBP;
- niejasne, niespójne i niestabilne przepisy prawne;
- wysokie obciążenia na rzecz budżetu;
- niedostateczny popyt;
- niedobory kadrowe.

Polski Instytut Ekonomiczny przejrzyście sformułował główne wnioski dot. barier dla inwestycji:⁷



Wykres 12. Bariery inwestowania wśród firm inwestujących i nieinwestujących (w proc., n = 600)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań PIE.

Uwagę zwraca słabość kapitałowa firm, która powoduje trudności z pozyskaniem finansowania zewnętrznego oraz niskie inwestycje u 29% inwestujących i brak inwestycji u 38% nieinwestujących.

W raporcie PIE sformułowano też konkretne wnioski: „zbiorcze zestawienie kluczowych czynników zwiększających skłonność przedsiębiorców do inwestowania: Przejrzystość i stabilność regulacji prawnych – dzięki nim zakładanie firmy i inwestowanie stają się prostsze i dostępne, a otoczenie przedsiębiorstwa stabilniejsze i bardziej przewidywalne.

Wysokiej jakości infrastruktura transportowa i logistyczna oraz dostęp do infrastruktury cyfrowej sprzyjają efektywności firm oraz pozwalają na szybkie reagowanie na zmieniające się potrzeby rynku.

Wysoki poziom edukacji – dzięki innowacyjnym programom edukacyjnym oraz współpracy uczelni z sektorem prywatnym dostępni są specjaliści przygotowani do podjęcia wyzwań w szybko zmieniającym się świecie biznesu.

Wysokie nakłady na badania i rozwój tworzą klimat zachęcający firmy do innowacji i inwestowania.

Wsparcie rządowe dla firm inwestujących – łatwy i korzystny dla firmy dostęp do inwestowania zewnętrznego, niska stawka podatku dochodowego dla przedsiębiorstw, ulgi podatkowe dla innowacyjnych projektów, korzystne umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania dla zagranicznych inwestorów”.⁸

⁸ Źródło: https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2025/06/PIE_raport_Aktywnosc-inwestycyjna-polskich-firm.pdf

Polska potrzebuje wzrostu odsetka firm inwestujących, ale przede wszystkim wzrostu nakładów firm, które inwestują. Wyższy o **20%** odsetek firm inwestujących w Czechach samodzielnie nie tłumaczy wyższych o ponad **50%** inwestycji w tym kraju. Ważniejsze znaczenie ma skala inwestycji w tych firmach, które inwestują.

Investment cycle and evolution of investment expectations, by country



Share of firms investing shows the percentage of firms with investment per employee greater than €500. The Y-axis line crosses the X-axis on the EU average for EIBIS 2024. Base for share of firms investing: all firms (excluding don't know/refused responses). Base for expected and realised change: all firms.

Koniem pociągowym inwestycji w Polsce mogą się stać firmy, które już inwestują. Nie można oczekiwać, że wśród przedsiębiorstw tworzących niską wartość dodaną lub działających w schyłkowych branżach, masowo zaczną się inwestycje wymagające know-how o klasę wyższego niż istnieje w tych firmach.

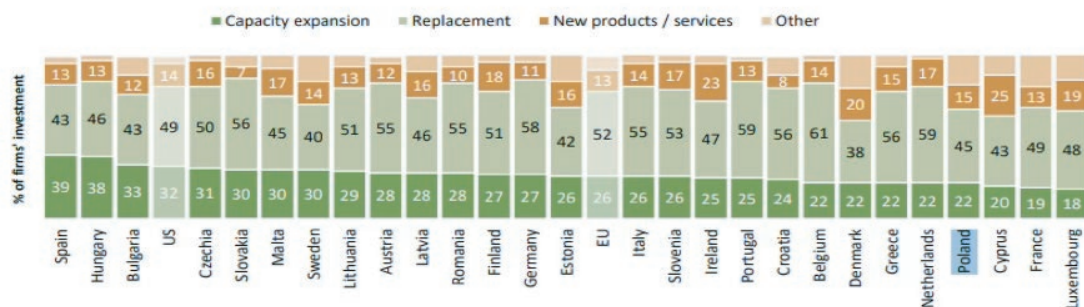
Porównanie z Czechami ujawnia, że wyzwaniem jest szybsze skalowanie najbardziej konkurencyjnych biznesów. Widoczne w badaniach GUS, NBP i PIE umiarkowane napięcia po stronie finansowania inwestycji są pochodną niskiej skali inwestycji. Z chwilą obudzenia popytu inwestycyjnego w skali 25% PKB napięcia finansowe będą główną barierą, na co powinniśmy przygotować się zawczasu.

Niewystarczające inwestycje we wzrost skali polskich firm widać też w innych statystykach, np. za mało inwestują one we wzrost (nie tylko utrzymanie) mocy wytwórczych.

⁹ Źródło: https://www.eib.org/attachments/lucall/20240238_econ_eibis_2024_eu_en.pdf

Purpose of investment in last financial year, by country

Spain and Hungary stand out for their focus on capacity expansion. Investment in developing new products and services was highest in Cyprus, Ireland and Denmark.



Q. What proportion of total investment was for (a) developing or introducing new products, processes or services; b) replacing capacity (including existing buildings, machinery, equipment and IT); (c) expanding capacity for existing products/services?
Base: All firms that invested in the last financial year (excluding don't know/refused responses).

Brakuje inwestycji w technologie i organizację procesów. Jesteśmy w czołówce krajów UE pod względem percepcji ryzyka i braku percepcji szans związanych z gospodarką niskoemisyjną.

Według danych EBI, polskie firmy bardziej niż średnio w UE odczuwają bariery: niepewności (92% vs 75%), finansowania (59% vs 45%), regulacji (70% vs 66%), kosztów energii (88% vs 77%), dostępności odpowiednich pracowników (87% vs 77%) i niewystarczającego popytu (64% vs 50%).

2.6. Kluczowe wnioski z analizy barier dla inwestycji i rozwoju w przedsiębiorstwach

Należy ograniczyć niepewność firm w części, w której wywołują ją ośrodki władzy. Niepewność powszechna w świecie pozwoli polskim firmom konkurować na równych zasadach z firmami zagranicznymi. Niepewność wygenerowana lokalnie oznacza utratę konkurencyjności i inwestycji.

Koszty pracy powinny pozostawać w rozsądnej relacji do wydajności pracy. Przez ostatnie lata płace, szczególnie minimalne, rosły w oderwaniu od wydajności pracy. Należy pozwolić na rynkowe kształtowanie wynagrodzeń, szczególnie że przy bezrobociu według BAEL rzędu 3% pozycja przetargowa pracowników na rynku pracy jest najlepsza w historii Polski. Należy zmienić proces legislacyjny w zakresie prawa gospodarczego i podatków. Mniej nowych przepisów, merytokracja i dialog przy ich tworzeniu. Współpraca z biznesem przy zmianach prawa¹⁰. Zapewnienie przestrzegania prawa i sprawnego dochodzenia sprawiedliwości.

¹⁰ Por. <https://old.pracodawcyrp.pl/opinie-raporty/raport-legislacyjny-7-zasad-stanowienia-prawa-w-polsce>

Finansowanie będzie kluczową barierą, gdy tylko firmy zaczną masowo wykorzystywać inwestycje do wzrostu skali swojej działalności. Rozwiązanie tego problemu trzeba planować z wyprzedzeniem.

Koszty energii to druga najważniejsza bariera dla polskich firm, po niepewności, na równi z dostępnością odpowiednich pracowników.

4 sposoby na pobudzenie inwestycji

Sposób nr 1 Ograniczenie niepewności

Niepewność jest najważniejszym czynnikiem blokującym inwestycje. PIE określa niepewność jako „nadrzędny” czynnik hamujący inwestycje.¹¹ Jeżeli wyobrazimy sobie zwrot z inwestycji jako linię przebiegającą wyżej, a koszt finansowania jako linię położoną niżej, to niepewność jest szarym obszarem wokół każdej linii. Zwrot i koszt są obciążone znaczną niepewnością.

Niepewność kosztu finansowania składa się z trzech komponentów – inflacji i stopy realnej, co w sumie daje stopę nominalną, wolną od ryzyka, oraz marży kredytowej lub kosztu kapitału własnego. Każdy z tych komponentów jest niepewny.

Po stronie zwrotu z inwestycji jest jeszcze większy obszar niepewności. Projekt inwestycyjny będzie generował produkcję dopiero za kilka lat po jego ukończeniu. Ile produktów wtedy sprzedamy, ile będą kosztować nasze produkty, nasze surowce, ile będą kosztować nasi pracownicy? Czy mogę liczyć na stabilne zasilanie w energię? Czy polityka gospodarcza będzie racjonalna, czy zwycięży ekonomiczny populizm? Czy geopolityka nie ograniczy handlu międzynarodowego?

¹¹ Źródło: https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2025/06/PIE_raport_Aktywnosc-inwestycyjna-polskich-firm.pdf

Jeśli niepewność nie pozwala z biznesową pewnością przewidzieć nadwyżki zwrotu nad kosztem z inwestycji, to decyzja o inwestycji nie zapadnie. Często projekty zostaną zmniejszone tak, by ew. fiasko nowej inwestycji pozwoliło firmie przetrwać, więc nie wiązało się z ryzykiem wypowiedzenia finansowania i bankructwa. Skutkiem będą (są) za małe inwestycje.

Redukcja tego „szarego obszaru” wokół zwrotu i kosztów inwestycji tworzy warunki, w których przedsiębiorstwa mogą podejmować decyzje o większej skali i dłuższym horyzoncie. Pozwala to nie tylko ograniczyć ryzyko bankructwa, lecz także zmniejsza konieczność podejmowania defensywnych, zbyt małych inwestycji, które hamują wzrost gospodarczy.

Sposób nr 2 Adekwatna polityka gospodarcza wobec strategicznych wyzwań

Strategiczne wyzwania strukturalne dla Polski: kryzys demograficzny, polityka środowiskowa, geopolityka i relacje międzynarodowe, wymagają analizy i adekwatnej reakcji polityki gospodarczej. Dietaństwo, aktywność zawodowa, efektywny wiek emerytalny, imigracja – to przykłady obszarów wymagających mądrej polityki w obszarze kryzysu demograficznego. Ingerencji państwa wymagają też dziedziny, w których powstają duże wyzwania społeczne, jak mieszkalnictwo. Wobec ograniczonych zasobów finansowych i organizacyjnych państwa warto je angażować z priorytetem skuteczności w tych krytycznych dziedzinach.

Kraje takie jak Chiny czy Stany Zjednoczone prowadzą politykę gospodarczą w warunkach nieporównywalnych z europejskimi: przy wielokrotnie niższych kosztach energii, znacznie prostszych procedurach inwestycyjnych i braku porównywalnych obciążeń regulacyjnych. Przemysł tych państw działa w otoczeniu wspierającym produkcję i eksport, podczas gdy przedsiębiorstwa europejskie funkcjonują w coraz bardziej złożonym systemie wymogów administracyjnych i kosztownych regulacji. W efekcie unijny przemysł, w tym polski, traci konkurencyjność wobec importu z krajów, które nie ponoszą podobnych kosztów, a często wykorzystują tę asymetrię jako element polityki handlowej.

Na poziomie unijnym i międzynarodowym potrzebna jest skuteczna reprezentacja polskich interesów gospodarczych, oparta o dialog, współpracę z biznesem. Największe państwa świata, jak Chiny i Stany Zjednoczone, reprezentują interesy rodzimego biznesu. W naszym przypadku elity unijne, rządowe i samorządowe zbyt ostrożnie podchodzą do reprezentacji interesów biznesu, co prowadzi do nierównej konkurencji firm unijnych z firmami ze wspomnianych krajów, gdzie jest to standardem.

Duże znaczenie ma szeroka reprezentacja polskich interesów na forach międzynarodowych. Aktywny udział wielu resortów w dialogu międzynarodowym, oparty o aktywny dialog z lokalnymi partnerami społecznymi, ma potencjał zwiększyć soft power naszego kraju w zglobalizowanym świecie z rosnącym udziałem wyzwań geopolitycznych.

Niepewność przedsiębiorstw stała się we współczesnym świecie orężem w geopolitycznej rywalizacji mocarstw o wpływy, kontrakty i inwestycje. Polityka celna D. Trumpa czy chińska ekspansja w Afryce to przykłady działań, gdzie kooperacja i niepewność są marchewką i kijem, kartami przetargowymi mocarstw w walce o rynki lub o przewagę w technologii. Także Rosja, ułatwiając swoim firmom obchodzenie sankcji i zalewając wybrane rynki tanimi produktami, z fatalnym skutkiem dla konkurencji, uczestniczy w tym państwowo-biznesowym teatrze pozorów. Bierność wobec aktywnej polityki mocarstw ukierunkowanej na podsycanie niepewności w biznesie konkurentów, ograniczanie inwestycji ich firm, zalewanie rynków tanim importem dla eliminacji lokalnych (unijnych lub polskich) producentów, to nieadekwatna polityka gospodarcza, dowód, przyczyna i skutek alienacji elit i percepcji biznesu, że regulacje, przepisy, działania rządów są niezrozumiałe, nieadekwatne, antybiznesowe.

10 Źródło: <https://brandfinance.com/insights/global-soft-power-index-2025-the-shifting-balance-of-global-soft-power>

Sposób nr 3 Wzrost skali i zmiana struktury oszczędności

Oszczędności w naszej gospodarce równają się obecnie inwestycjom: MFW prognozuje różnicę między inwestycjami a oszczędnościami na średnim poziomie 1% PKB rocznie w okresie 2025-30. Oznacza to, że inwestycje (17% PKB) są w ponad 90% finansowane przez krajowe oszczędności. Skuteczne polityki publiczne muszą brać pod uwagę odblokowanie barier zarówno do inwestowania, jak i do oszczędzania.

Oszczędności są drugą stroną tej samej monety, która na awersie ma inwestycje. Źródłem finansowania inwestycji są środki własne przedsiębiorstw lub oszczędności gospodarstw domowych. Sukces inwestycji to udane oszczędzanie, fiasko inwestycji to niski dochód oszczędzających.

Sposobem na obudzenie inwestycji jest zmiana struktury oszczędności, by przestały domyślnie być lokowane na nisko oprocentowanym rachunku bankowym. Oszczędności powinny „pracować” na dochód oszczędzającego, co będzie możliwe przy ich przekierowaniu na finansowanie inwestycji. Najlepszym wehikułem do tego wydają się fundusze inwestycyjne, których rozwój stymulowałby finansowanie projektów inwestycyjnych, ułatwiał akceptację ryzyka zbyt wysokiego dla banków.

Zmiana struktury oszczędności wymaga też zwiększenia ich skali: tylko **26%** Polaków ma oszczędności wystarczające na 6 miesięcy życia¹³. To poniżej standardów krajów na naszym poziomie zamożności, a efektem jest niestabilny popyt w gospodarce. Upowszechnienie posiadania istotnych oszczędności skieruje je na bardziej rentowne, długoterminowe i ryzykowne inwestycje.

W latach 2004-2024 inwestycje wyrażone jako procent PKB były przeciętnie wyższe o 2,7% PKB niż podobnie ujęte oszczędności. Wymuszało to import kapitału w tej wysokości i skutkowało deficytem w rachunku obrotów bieżących o identycznej wartości. W tym równaniu inwestycje są zmienną zależną i w długim okresie podstawowym źródłem finansowania inwestycji muszą być oszczędności krajowe.



Źródło: G. Zatrzyb, Cogito ergo sum sp. z o.o., dane MFW, prognoza MFW



Źródło: G. Zatrzyb, Cogito ergo sum sp. z o.o., dane MFW

Na tym tle wyraźnie widać, jak duże znaczenie dla utrzymania wzrostu gospodarczego Polski mają i będą mieć oszczędności krajowe. Ich stopa niestety należy do najniższych globalnie.

¹³ <https://www.gov.pl/web/premier/wieloletnie-zalozenia-makroekonomiczne-na-lata-2025-20210>

Sposób nr 4 Niższe koszty energii

Kluczową barierą rozwojową dla polskiej gospodarki są wysokie ceny energii dla przedsiębiorstw, zwłaszcza dużych odbiorców. Eurostat definiuje ich jako podmioty zużywające co najmniej 150 GWh energii elektrycznej rocznie.

Ceny energii elektrycznej dla odbiorców niedetalicznych według danych Eurostatu utrzymują się w Polsce na najwyższym poziomie w Europie. W drugim półroczu 2024, dla którego możemy uzyskać najświeższy, pełny zestaw danych, ceny w naszym kraju były o 58% wyższe niż w średnio w UE, o 34% wyższe niż w Niemczech, o 38% wyższe niż we Włoszech, o 91% wyższe niż w Hiszpanii, o 149% wyższe niż we Francji, o 232% wyższe niż w Szwecji.

TIME	2020-S1	2020-S2	2021-S1	2021-S2	2022-S1	2022-S2	2023-S1	2023-S2	2024-S1	2024-S2	2025-S1	Vs PL 2024-S2
European Union - 27 countries (from 2020-S1)	0,0593	0,0625	0,0725	0,1134	0,1674	0,1972	0,1454	0,1337	0,1080	0,1176	:	58%
Euro area (EA11-1999, EA12-2001, EA13-2002)	0,0586	0,0620	0,0731	0,1181	0,1754	0,2041	0,1421	0,1311	0,1053	0,1153	:	61%
Belgium	0,0418	0,0481	0,0587	0,1137	0,1704	0,2251	0,1392	0,1046	0,0778	0,0894	0,0982	108%
Bulgaria	0,0579	0,0636	0,0749	0,1374	0,1528	0,1483	0,1121	0,1079	0,0880	0,1255	0,1035	48%
Czechia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Denmark	0,0471	0,0587	0,0761	0,1315	0,1776	0,2554	0,1146	0,1062	0,0980	0,1136	0,1170	63%
Germany	0,0643	0,0733	0,0882	0,1311	0,1734	0,2070	0,1589	0,1527	0,1212	0,1390	:	34%
Estonia	:	:	:	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	:	:
Ireland	0,0786	0,0802	0,1053	0,1752	0,2306	0,2882	0,2128	0,1779	0,1633	0,1759	0,1947	6%
Greece	:	:	:	:	:	0,0943	0,1001	0,1000	0,1022	0,1120	0,1132	66%
Spain	0,0503	0,0542	0,0619	0,1234	0,2104	0,2051	0,1147	0,1068	0,0756	0,0974	:	91%
France	0,0535	0,0514	0,0554	0,0767	0,0910	0,0888	0,0806	0,0930	0,0829	0,0746	0,0708	149%
Croatia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Italy	0,0578	0,0652	0,0774	0,1506	0,2615	0,3236	0,1937	0,1368	0,1136	0,1343	0,1207	38%
Cyprus	0,0000	0,1140	0,0000	0,0000	0,0000	0,2857	0,2538	0,2440	0,0000	:	0,2094	:
Latvia	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	:	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	:	:
Lithuania	:	0,0000	:	0,0787	0,0721	0,1623	:	:	:	:	0,0000	:
Luxembourg	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Hungary	0,0656	0,0675	0,0738	0,1267	0,2287	0,3198	0,2090	0,1919	0,1415	0,1814	0,1561	2%
Malta	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Netherlands	0,0595	0,0573	0,0677	0,1048	0,1510	0,1867	0,2144	0,1959	0,1279	0,1276	:	45%
Austria	0,0736	0,0759	0,0859	0,1160	0,1694	0,2094	0,1968	0,1739	0,1350	0,1428	0,1426	30%
Poland	0,0753	0,0796	0,0831	0,0954	0,1443	0,1770	0,2166	0,1997	0,1612	0,1856	0,1726	0%
Portugal	0,0698	0,0714	0,0836	0,1477	0,1874	0,1655	0,0484	0,0774	0,0646	0,1000	0,0982	86%
Romania	0,0675	0,0657	0,0648	0,1140	0,1697	0,2136	0,1461	0,1468	0,1155	0,1252	0,1296	48%
Slovenia	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Slovakia	0,0944	0,0962	0,1048	0,1359	0,1885	0,2476	0,2197	0,1897	0,1326	0,1524	:	22%
Finland	0,0459	:	0,0530	0,0843	0,0875	0,1430	:	:	:	:	:	:
Sweden	0,0331	0,0381	0,0472	0,0717	0,0757	0,1076	0,0802	0,0655	0,0652	0,0559	0,0567	232%
Iceland	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Liechtenstein	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Norway	0,0308	0,0313	0,0383	0,0494	0,0555	0,0638	0,0515	0,0424	0,0451	0,0377	0,0394	392%
United Kingdom	0,1361	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Bosnia and Herzegovina	0,0627	0,0771	0,0591	0,0699	0,0877	0,0812	0,0792	0,0800	0,0847	0,0844	0,1057	120%
Montenegro	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	0,0000	:
Moldova	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
North Macedonia	0,0534	0,0540	0,0578	0,1558	0,1680	0,1449	0,1133	0,1105	0,0790	:	:	:
Albania	0,1037	0,1036	0,1039	0,1053	0,1057	0,1097	0,1135	0,1223	0,1252	0,1292	0,1420	44%
Serbia	0,0583	0,0583	0,0606	0,0722	0,0739	0,0758	0,1154	0,1035	0,1322	0,1081	0,1124	72%
Türkiye	0,0610	0,0476	0,0519	0,0692	0,1091	0,1758	0,1150	0,0809	0,0750	0,0784	0,0728	137%
Ukraine	0,0491	0,0485	0,0483	:	:	:	:	:	:	:	:	:

Źródło: Eurostat

Nawet z perspektywy branż postrzeganych jako mało energochłonne, w rachunku opłacalności ma to istotne znaczenie i wypycha inwestycje z Polski. Na przykład w branży, w której koszty energii stanowią zaledwie 1% przychodów ze sprzedaży, a realizowana marża osiąga 5%, ulokowanie produkcji w Polsce zamiast w Hiszpanii czy we Francji oznaczałoby spadek zysku o odpowiednio 18 lub 30%.

Duża różnica w poziomie cen energii dla firm osłabia konkurencyjność krajowego przemysłu przetwórczego. Przemysł ten był siłą napędową polskiej gospodarki w XXI wieku, w tym zwłaszcza po akcesji do Unii Europejskiej. O ile PKB (w cenach stałych) w latach 2001-2024 urósł o 132,7%, w tym w latach 2004-2024 o 117,9%, o tyle wartość dodana brutto w przetwórstwie zwiększyła się w tych okresach odpowiednio o 272,6 i 228,6%.

Mimo to, w przeliczeniu na mieszkańca wciąż odbiega ona w dół od średniej w Unii Europejskiej. Wynosi 64,8% tej średniej lub – jeżeli dane skorygować o parytet siły nabywczej – 90,2%. W porównaniu z Niemcami, zamiast ze średnią unijną, odsetek ten spada odpowiednio do 39,9% oraz 61,9%. Niemniej nawet bez odnoszenia się do Niemiec, luka w stosunku do średniej unijnej wskazuje, że nie wyczerpała się jeszcze przestrzeń dla dotychczasowego modelu doganiania krajów wysoko rozwiniętych opartego na industrializacji.

Tymczasem przemysł przetwórczy w Polsce od dwóch lat tkwi w quasi-stagnacji. Podczas gdy PKB (w cenach stałych) w pierwszym półroczu był o 6,2% wyższy niż w analogicznym okresie 2023 roku, to wartość dodana w przetwórstwie zwiększyła się w tym okresie tylko o 2,4%. Sektor, który dotychczas napędzał wzrost polskiej gospodarki, od dwóch lat go wyraźnie hamuje. Ponieważ ceny dóbr przemysłowych rosną systematycznie dużo wolniej od pozostałych cen, udział przetwórstwa w łącznej wartości dodanej brutto obniżył się (w ujęciu kroczącego roku) do 16,6%, tj. najniższego poziomu od drugiego kwartału 2023 roku. Najwyższy był on w czwartym kwartale 2016 roku – sięgał wtedy 20,7%.

Oslabienie przetwórstwa znajduje odzwierciedlenie w spadku relacji eksportu do PKB. Obniżyła się ona (w ujęciu kroczącego roku) z rekordowych 61,7% w drugim kwartale 2023 roku do 50,7% w drugim kwartale br., tj. najniższego poziomu od pierwszego kwartału 2017 roku. Odbija się też negatywnie na inwestycjach. Przetwórstwo odpowiada za prawie jedną trzecią (30,3%) spadku stopy inwestycji sektora przedsiębiorstw w okresie od czwartego kwartału 2015 roku do drugiego kwartału br.

Drugim bardziej istotnym i niedostrzeganym skutkiem wysokich cen energii dla dużych odbiorców jest hamowanie rozwoju w naszym kraju najnowocześniejszych sektorów, wykorzystujących automatyzację, cyfryzację i sztuczną inteligencję. Każdy z tych procesów charakteryzuje się wysokim zużyciem energii, wynikającym m.in. z intensywnego wykorzystania infrastruktury obliczeniowej. Koszt energii ma więc zasadnicze znaczenie dla tempa unowocześniania produkcji towarów i usług w gospodarce. Utracone inwestycje obejmują nie tylko przemysł 4.0, zautomatyzowane magazyny, zrobotyzowane fabryki czy centra danych, które nie rozwiną się w Polsce, jeżeli koszty energii nie staną się porównywalne do ponoszonych za granicą.

Nie można poprawnie wnioskować o wpływie cen energii na opłacalność wytwarzania nowoczesnych usług na bazie struktury kosztów wyliczanej przy obecnym poziomie zaawansowania technicznego, umiarkowanym wykorzystaniu danych i wykorzystaniu znacznej ilości pracy. Można sobie co prawda wyobrazić, że nowoczesne usługi będą świadczone z wykorzystaniem danych przechowywanych i przekształcanych gdzie indziej, gdzie energia dla dużych odbiorców jest tańsza. Oznaczałoby to jednak kosztowny i podnoszący ryzyko transfer danych, odpływ wartości dodanej i kompetencji technologicznych poza granice kraju. Zwiększałoby też uzależnienie gospodarki od zagranicznej infrastruktury cyfrowej, rodząc zagrożenia w zakresie bezpieczeństwa danych czy ciągłości usług. W rezultacie ograniczałoby potencjał rozwoju krajowej gospodarki cyfrowej. Jej znaczenie dla rozwoju w przewidywalnej przyszłości będzie rosnąć. Nie warto utrzymywać ani tworzyć różnic rozwojowych między Polską a krajami, które zadbały o konkurencyjne ceny energii u siebie.

Żeby zapobiec takim różnicom, powinniśmy pójść w ślady tych krajów, które albo bazują na odnawialnych źródłach energii, jak kraje skandynawskie, czy Hiszpania, albo rozwinęły energetykę jądrową, jak Francja.

Czy w długim okresie niezbędnym na powstanie nowych i tanich źródeł energii w Polsce, nie utracimy potencjału rozwojowego w nowoczesnym przemyśle i nowoczesnych usługach?

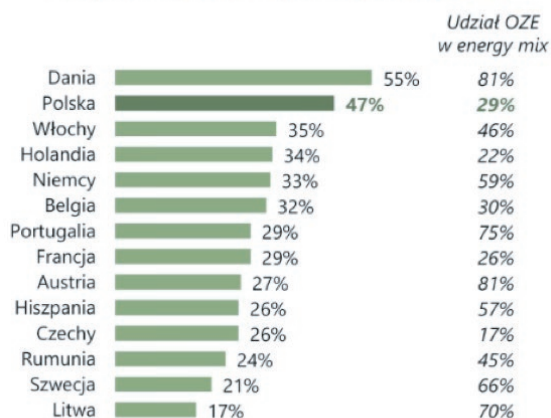
Rekomendacje zawarte w niniejszym raporcie obejmują wyłącznie rozwiązania neutralne fiskalnie, dlatego rozwiązanie problemu cen i dostępności energii nie trafia wprost na listę rekomendacji.

Potrzebna jest politycznie niepodważalna, konsekwentnie realizowana strategiczna wizja obejmująca:

- budowę infrastruktury energetycznej: elektrowni, sieci, magazynów, znoszenie barier i budowanie motywacji do inwestycji prywatnych i rozproszonych, nie tylko centralnych,
- zwiększanie efektywności energetycznej gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, budowanie zachęt do elastycznej reakcji popytu, z celem ograniczenia zużycia co najmniej o 10%.

Zanim powstaną w Polsce nowe moce wytwórcze wystarczające do obniżenia cen energii, warto rozważyć co najmniej obniżenie udziału narzutów pozacenowych na koszt energii dla przedsiębiorstw.

Udział narzutów pozacenowych w końcowym rachunku energii elektrycznej dla przedsiębiorstw, 2H24.



Źródło: Eurostat, Analizy Pekao.

Źródło: <https://www.pekao.com.pl/analizy-makroekonomiczne/publikacja.html?id=5d092d28-1d73-4b23-ab1e-57886804702b>

Rozważenia wymaga wsparcie pomostowe dla przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza dużych odbiorców energii. Mechanizmy podobne do tych, które wprowadziły inne kraje Unii Europejskiej. Bez wyrównania warunków konkurencji w obszarze cen energii to poza Polską będzie się rozwijać gospodarka cyfrowa. Zniknie też ta część istniejących instalacji przemysłowych, które zużywają dużo energii. Ich późniejsza odbudowa byłaby bardzo kosztowna. Wreszcie wyeliminowanie z rynku dużych odbiorców energii zmniejszyłoby też zasadność inwestowania w nowe moce wytwórcze w energetyce.

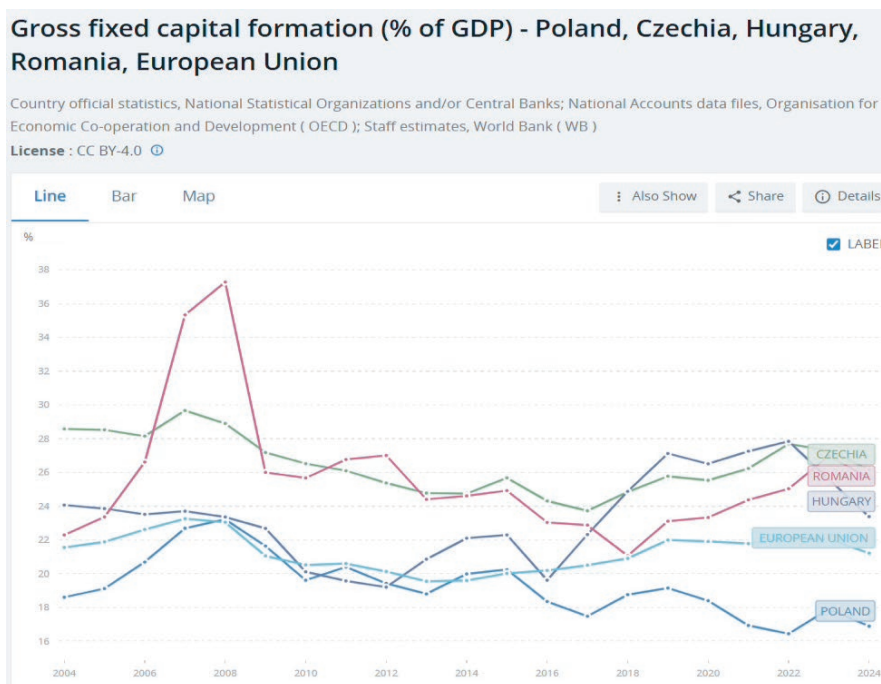


Część 3.

Diagnoza stanu i perspektyw inwestycji w Polsce

O1. Porównanie stopy inwestycji w Polsce i wybranych krajach regionu

Inwestycje w Polsce (17% PKB) odstają nie tylko od średniej UE (22%) czy USA (22%), ale przede wszystkim od innych szybko rozwijających się przez ostatnie dekady krajów w UE (wykres) i na świecie.



Źródło: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.FTOT.ZS?end=2024&locations=PL-CZ-HU-RO-EU&start=2004>

Na wykresie widać narastający dystans inwestycyjny Polski w relacji do średniej UE. W porównaniu z krajami regionu inwestycje w Polsce musiałyby wzrosnąć o ponad 8% PKB, tj. o połowę, by wyrównać aktualny poziom nakładów, nie mówiąc o nadrabianiu historycznych zaległości. W skali pieniężnej mówimy o zwiększeniu inwestycji z ok. 700 do ok. 1050 mld zł rocznie, czyli o 350 miliardów złotych rocznie.

Dla porównania: rozłożony na 17 lat koszt budowy elektrowni jądrowej w Lubiatowie ma zamknąć się kwotą niecałych 200 mld zł, zaś największa polska spółka przemysłowa Orlen planuje na lata 2025-2035 inwestycje (łącznie rozwojowe i odtworzeniowe) między 350 a 380 mld zł, czyli rzędu 35 mld zł rocznie.

* Źródło: <https://www.gramzielone.pl/trendy/20294808/polska-elektrownia-jadrowa-ma-kosztowac-192-mld-zl-bruksela-zaczela-dochodzenie>

* Źródło: <https://www.orient.pl/pl/o-firmie/strategia>

O2. Struktura inwestycji: inwestycje publiczne i prywatne

2.1. Inwestycje ogółem w wybranych krajach UE

Poniższa tabela prezentuje dane z powyższego wykresu. Inwestycje w Polsce są 3-5 punktów proc. poniżej średniej UE. Ujemny dystans narasta.

TIME	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
GEO							
European Union - 27 countries (from 2020)	21.25	22.33	22.28	22.17	22.48	22.51	21.69
Czechia	24.85	25.77	25.54	26.24	27.69	27.94	26.49
Hungary	24.88	27.12	26.51	27.26	27.85	25.59	:
Poland	18.76	19.15	18.48	16.93	16.44	17.74	:
Romania	21.86	23.11	23.33	24.37	25.84	26.98	25.66

Źródło: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_08_11/default/table?lang=en

2.2. Inwestycje publiczne w wybranych krajach UE

Według tych samych danych inwestycje publiczne w Polsce, podobnie jak w innych dużych krajach regionu, są powyżej średniej UE. Pod tym względem nie mamy się czego wstydzić. Klucz do ożywienia inwestycji w Polsce nie leży w zwiększaniu inwestycji publicznych.

TIME	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
GEO							
European Union - 27 countries (from 2020)	3.89	3.18	3.47	3.38	3.31	3.57	3.63
Czechia	4.18	4.29	4.75	4.55	4.53	4.83	4.67
Hungary	5.78	6.22	6.41	6.23	5.38	5.13	:
Poland	4.61	4.27	4.42	4.88	3.76	5.06	:
Romania	2.58	3.36	4.41	4.86	4.37	5.38	5.53

Źródło: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_08_11/default/table?lang=en

2.3. Inwestycje prywatne w wybranych krajach UE

Ujemny dystans inwestycyjny do UE jest powodem dużo niższych inwestycji sektora prywatnego. Inne kraje regionu wykazują się zbliżonymi do UE inwestycjami gospodarstw domowych oraz, szczególnie od 2023 roku, górują nad średnią UE pod względem inwestycji przedsiębiorstw. Polska jest po drugiej stronie skali. Inwestycje przedsiębiorstw w Polsce odstają od liderów regionu o ponad 7 punktów procentowych. Chcąc wyrównać ten dystans musielibyśmy zwiększyć inwestycje przedsiębiorstw o 300 miliardów złotych. Chcąc wyrównać dystans do liderów regionu pod względem inwestycji gospodarstw domowych (głównie zakup lub budowa mieszkań i domów) musielibyśmy inwestować dodatkowe 3% PKB, 120 miliardów złotych więcej.

Inwestycje przedsiębiorstw w wybranych krajach UE

TIME	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
GEO							
European Union - 27 countries (from 2020)	12.94	13.89	13.41	12.93	13.15	13.10	12.59
Czechia	14.92	15.43	14.56	15.32	16.39	16.56	15.61
Hungary	14.90	16.55	14.91	16.15	16.82	15.42	:
Poland	10.54	11.05	10.45	8.97	8.99	9.11	:
Romania	11.04	13.28	13.01	12.28	12.97	13.51 (p)	14.13 (p)

Źródło: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_08_11/default/table?lang=en

Inwestycje gospodarstw domowych w wybranych krajach UE

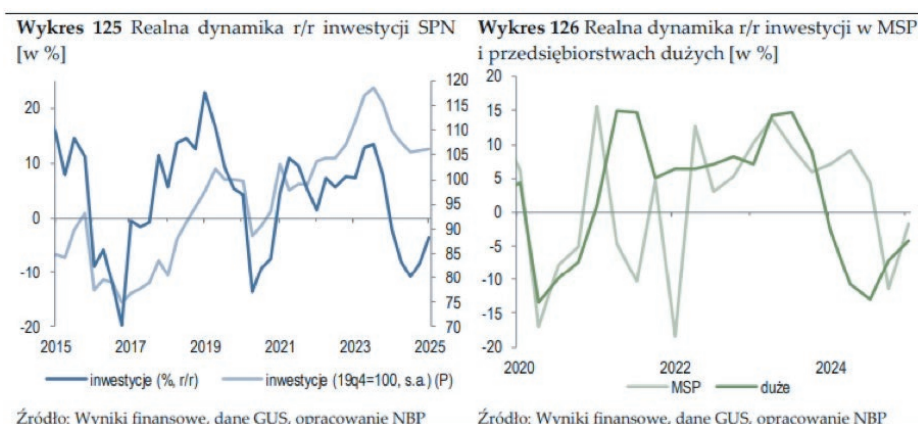
TIME	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
GEO							
European Union - 27 countries (from 2020)	5.22	5.26	5.41	5.86	6.02	5.84	5.47
Czechia	5.83	6.05	6.23	6.36	6.77	6.54	6.21
Hungary	4.20	4.35	5.20	4.88	5.73	5.05	:
Poland	3.60	3.83	3.53	3.88	3.69	3.58	:
Romania	7.52	6.47	5.91	8.04	7.70	8.08 (p)	6.01 (p)

Źródło: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sdg_08_11/default/table?lang=en

Wniosek: głównym wyzwaniem dla budowy kapitału w Polsce jest konieczny wzrost nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw o 6-7% PKB, tj. w wartościach z 2025 roku o ponad 250 mld zł z niecałych 350 mld zł do około 600 mld zł.

O3. Dynamika inwestycji przedsiębiorstw w Polsce

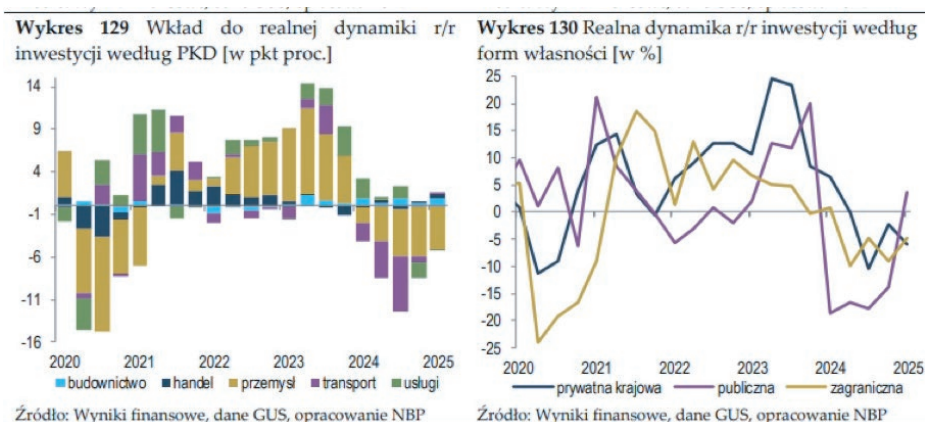
W ostatnich kwartałach mamy do czynienia z ujemną dynamiką realną inwestycji w Polsce. Inwestycje rosną wolniej niż ceny dóbr inwestycyjnych. Dynamiki dla dużych firm i MŚP są podobne.



Źródło: Szybki monitoring, lipiec 2025, NBP

Struktura inwestycji przedsiębiorstw wg branży zdradza trwające od roku załamanie w przemyśle przy stagnacji inwestycji w pozostałych branżach. Zakończyło się dynamiczne pogorszenie inwestycji w sektorze transportowym.

Struktura inwestycji przedsiębiorstw według formy własności pokazuje odbicie inwestycji spółek z własnością publiczną (państwową lub samorządową) z bardzo niskiej bazy oraz utrzymanie spadków realnej dynamiki inwestycji w sektorze prywatnych przedsiębiorstw.



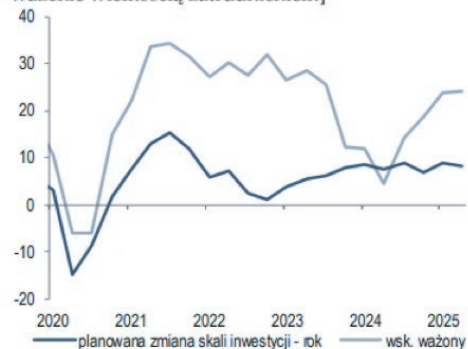
Źródło: Szybki monitoring, lipiec 2025, NBP



O4. Perspektywy inwestycji przedsiębiorstw

W badaniach NBP nie widać sygnałów poprawy inwestycji przedsiębiorstw w perspektywie najbliższego roku. Deklarowane dynamiki nieznacznie przekraczają inflację i są zbliżone do wcześniej deklarowanych planów inwestycyjnych, z których nie wyniknął realny wzrost inwestycji.

Wykres 139 Planowana zmiana skali inwestycji w perspektywie roku [saldo, w pkt proc., s.a., ważenie wielkością zatrudnienia]



Źródło: Szybki Monitoring NBP

Poprawę planowanej skali inwestycji widać wśród firm z udziałem sektora publicznego (rządowego i samorządowego) w strukturze właścicielskiej. Firmy z udziałem zagranicznym planują mniejszy wzrost inwestycji niż w poprzednich kwartałach, nawet planowana dynamika jest poniżej inflacji. Prywatne firmy polskie nie zmieniają apetytów inwestycyjnych. Planowana dynamika realna jest lekko dodatnia.

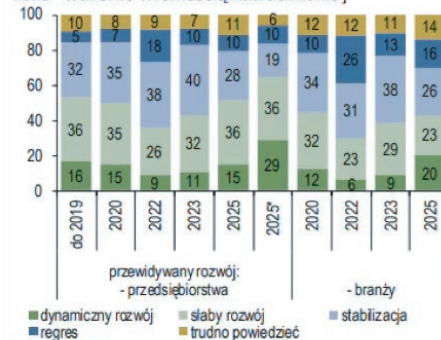
Źródło: Szybki monitoring, lipiec 2025, NBP

Wykres 140 Planowana zmiana skali inwestycji w perspektywie roku według form własności [saldo, w pkt proc., s.a.]



Źródło: Szybki Monitoring NBP

Wykres 143 Przewidywane tempo rozwoju przedsiębiorstwa i branży w ciągu 2-3 lat [w % firm, 2025* ważenie wielkością zatrudnienia]



Źródło: Ankieta roczna NBP

Źródło: Szybki monitoring, lipiec 2025, NBP

Wniosek: bieżący poziom inwestycji firm jest zbyt niski, nie przystaje do potrzeb rozwojowych polskiej gospodarki. W kontekście kryzysu demograficznego, wyzwań środowiskowych oraz napięć geopolitycznych może doprowadzić do trwałego spowolnienia dynamiki wzrostu gospodarczego Polski. Nie widać mocnych symptomów ożywienia inwestycji ani w danych bieżących, ani w badaniach perspektyw na przyszłość w horyzoncie do jednego roku.

O5. Perspektywa inwestycji w założeniach rządowych

Wieloletnie założenia makroekonomiczne Ministerstwa Finansów⁶ zawierają prognozę realnego wzrostu PKB i realnego wzrostu inwestycji. Znając punkt startowy udziału inwestycji w PKB (stopy inwestycji) z 2024 roku (16,9% PKB) możemy określić, że MF zakłada wzrost stopy inwestycji powyżej 18% PKB w roku 2026 i utrzymania się jej poniżej 19% PKB do 2029 roku włącznie.

O6. Inwestycje a wydatki obronne i zakupy z importu

Zakup uzbrojenia, sprzętu wojskowego czy budowa schronów dla ludności z perspektywy statystycznej jest także inwestycją, nakładem na środki trwałe dokonywanym przez sektor publiczny. Abstrahując od momentu ujęcia znacznych zakupów zbrojeniowych w statystyce inwestycji, który jest pochodną stosowanej metodologii obliczeń, możemy się kierunkowo spodziewać wzrostu inwestycji publicznych w gospodarce wiedzionych nakładami o charakterze obronnym.

⁶ Źródło: <https://www.gov.pl/web/premier/wieloletnie-zalozenia-makroekonomiczne-na-lata-2025-20210>

Wzrost nakładów na obronność z 3% PKB do 4,5% PKB powinien podnieść obserwowaną stopę inwestycji o ok. 1 p.p., bo nie wszystkie nakłady obronne to inwestycje, np. utrzymanie większej armii będzie zaklasyfikowane inaczej.

Z perspektywy wzrostu PKB, wydatki obronne nie zwiększają potencjału produkcyjnego gospodarki, chyba że generują inne inwestycje: w moce pozwalające wytworzyć w Polsce niezbędny sprzęt, uzbrojenie, wyposażenie. Wydatki obronne i inwestycje infrastrukturalne realnie mogą wzmocnić potencjał produkcyjny kraju tylko wtedy, gdy generują popyt na krajowe towary, technologie i usługi. Z perspektywy wzrostu PKB straconą szansą są zakupy uzbrojenia z zagranicy, które generują pozytywne efekty mnożnikowe u partnerów handlowych Polski, a nie w naszym kraju.

Celem powinno być zwiększenie inwestycji prywatnych, a kierowane do polskich firm zamówienia publiczne w dziedzinie obronności, energetyki czy infrastruktury krytycznej mogą być motorem napędzającym prywatne inwestycje nawet przed wydaniem pierwszej złotówki z państwowych pieniędzy. Ten wątek będzie szerzej rozwinięty w rekomendacjach.

07. Inwestycje a finanse publiczne

Nierównowaga finansów publicznych, obrazowana deficytem sektora finansów publicznych przekraczającym 6% PKB i długiem sektora finansów publicznych łamiącym barierę 60% PKB, wymaga działań dostosowawczych. Wzrost wielkości produkcji w gospodarce (PKB) jest najmniej bolesnym społecznie sposobem na redukcję relacji długu do PKB. Obniżki wydatków lub wzrost podatków prowadzą do ograniczenia popytu i narastania potrzebnych dostosowań. Charakteryzują się też niską społeczną i polityczną akceptacją. Polityka fiskalna obecnego rządu zależy od wzrostu gospodarki. Inwestycje są krytycznym, niezbędnym warunkiem przyszłego wzrostu gospodarczego.

Inwestycje powinny być priorytetem państwa z perspektywy stabilności makroekonomicznej.



Część 4.

Motywacja: dlaczego inwestycje są potrzebne i ważne?

O1. Produkcja źródłem bogactwa

W skali gospodarki limit dla konsumpcji i dobrobytu wyznacza produkcja. Nie da się skonsumować więcej towarów i usług niż wytworzyliśmy. Milion złotych premii dla każdego obywatela nie poprawi zamożności, większe wydatki „wyleją się” w formie inflacji, deficytu handlowego, osłabienia złotego.

W otwartej gospodarce, która jest częścią gospodarki światowej, można „oszukać” to ograniczenie poprzez import większy niż eksport. Przez pewien czas zużywać więcej towarów i usług niż wytworzyliśmy, za cenę odpływu rezerw, którymi pokrywamy deficyt handlowy. Inne kraje godzą się zużywać mniej niż wytworzyły tylko dlatego, że gromadzą wtedy rezerwy, z których my rezygnujemy. Z czasem zmuszeni będziemy wyrównać rachunek.

Wzrost produkcji powinien wynikać ze zwiększenia dostępności lub efektywniejszego wykorzystania tzw. czynników produkcji, na które składają się zasoby naturalne, praca i kapitał.

O2. Zasoby naturalne

Nie możemy liczyć na znaczny wzrost własnych zasobów naturalnych. Odkryte w 2025 roku „rekordowe” złoża paliw w Polsce nie zmieniają sytuacji. Nowo odkrytego gazu wystarczy na pokrycie 25% rocznego zapotrzebowania Polski, nowo odkrytej ropy na pokrycie 80% polskiego importu w jednym tylko roku. Łączna wartość tych zasobów po wydobyciu i wtłoczeniu do rurociągów to 2% rocznego PKB Polski.

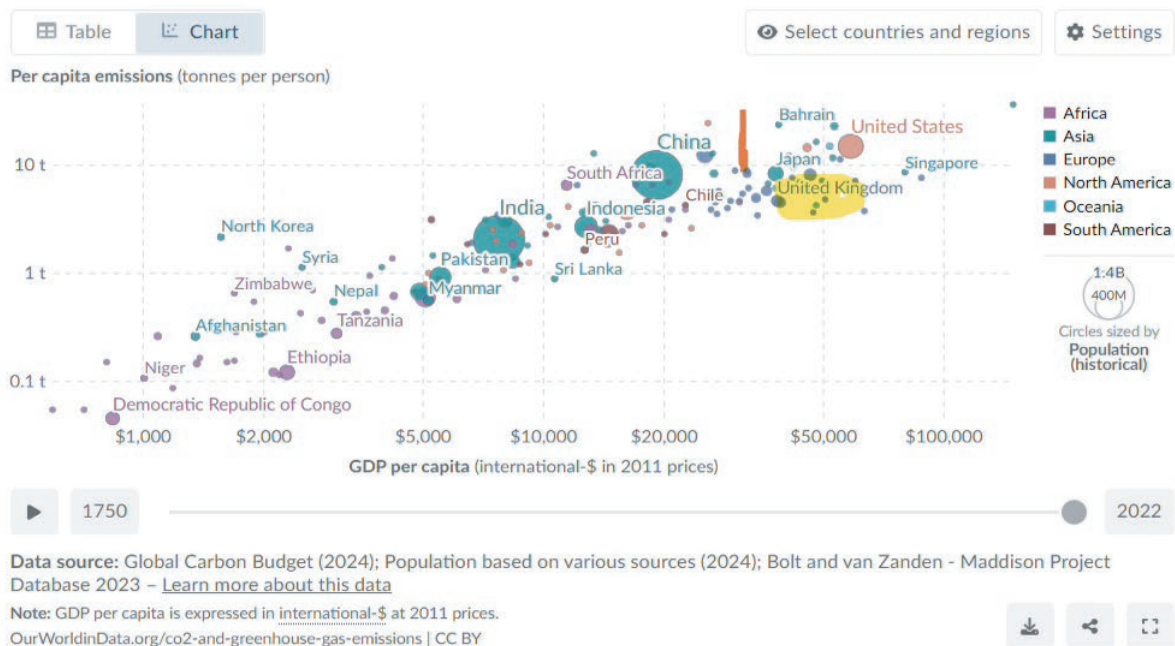
Polska gospodarka na jednostkę produkcji emituje o 34% więcej CO₂ niż średnio gospodarki UE. Na wykresie Polska oznaczona czerwoną pionową kreską emituje 7,57t CO₂ na mieszkańca, podczas gdy oznaczone żółtym owalem rozwinięte kraje UE od 3,5t (Szwecja) do 8t (Niemcy) CO₂ na mieszkańca.

¹ Źródło: <https://szczecin.tvp.pl/87940339/najwieksze-zloze-ropy-i-gazu-w-polsce-odkryte-przez-cep-u-wybrzezy-swinoujscia>

CO₂ emissions per capita vs. GDP per capita, 2022

This measures CO₂ emissions from fossil fuels and industry only – land-use change is not included. GDP per capita is adjusted for inflation and differences in living costs between countries.

Our World
in Data



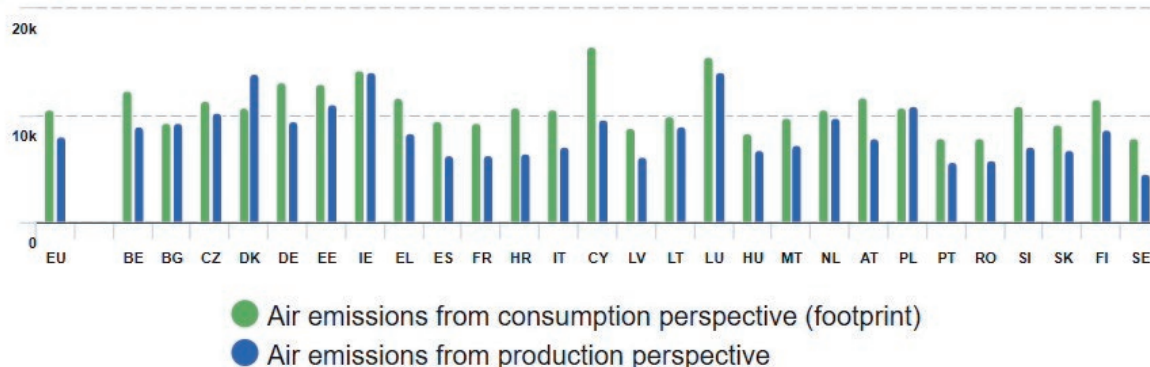
Źródło: <https://ourworldindata.org/grapher/co2-emissions-vs-gdp?tableSearch=pol>

Gospodarczą racją stanu wydaje się skuteczna reprezentacja interesów polskiego przemysłu przy ustalaniu celów klimatyczno-środowiskowych, w szczególności w UE:

- skupianie dyskusji i porównań na emisjach wszystkich gazów cieplarnianych zamiast tylko CO₂, bo wtedy nasz dystans do UE kurczy się do „tylko” 20%,
- przyjęcie perspektywy konsumpcji nie produkcji tych gazów, bo ograniczenie produkcji bez ograniczenia konsumpcji oznacza eksport emisji poza UE, gdzie są niższe standardy środowiskowe, co szkodzi, a nie pomaga klimatowi, a także niszczy konkurencyjność polskiej i europejskiej gospodarki.

Greenhouse gas footprints in the EU, by perspective, by country, 2022

(kilograms per capita)



Źródło: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Greenhouse_gas_emission_footprints

O3. Praca

Zasoby pracy w Polsce kurczą się. Dziś w wieku produkcyjnym jest ok. 22 milionów Polaków. W roku 2060 będzie ich 13 milionów (dzietność 1,1 w 2024 roku, poniżej zakładanej w scenariuszu niskim GUS 1,2).² Spadek liczby osób zdolnych do pracy wyniesie 40%. Z rynku pracy średnio zniknąć będzie tysiąc osób w wieku produkcyjnym każdego dnia roboczego przez 35 lat. Likwidacja tysiąca miejsc pracy każdego dnia roboczego i ograniczanie produkcji staną się koniecznością, bo nie będzie obsady miejsc pracy.

Tablica 7. Liczba osób (w mln) w wieku produkcyjnym według trzech scenariuszy w wybranych latach
Table 7. Population in working-age (in million) according to three scenarios in selected years

Scenariusz Scenario	2022 ^a	2030	2040	2050	2060
Wysoki High	22,17	21,10	20,23	17,69	16,55
Średni Medium		21,52	19,87	16,874	15,10
Niski Low		21,29	19,36	15,79	13,31

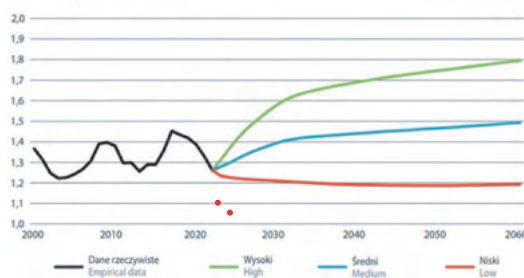
^a Dane rzeczywiste GUS

^a Empirical data Statistics Poland

Źródło: prognoza demograficzna GUS

² Szczegółową prognozę GUS zadeklarował przedstawić do końca roku, ta deklaracja i szczegóły szacunków proporcji pokoleń dostępne są tu: <https://x.com/KamSobolewski/status/1950504763289964594>

Wykres 1. Współczynnik dzietności w latach 2000–2060
Chart 1. Total fertility rate 2000–2060



Źródło: prognoza demograficzna GUS

Osób w wieku 65+ będzie przybywać. Każde sto osób w wieku produkcyjnym musi dziś wytworzyć towary i usługi dla siebie, dzieci i 33 osób 65+. W 2060 roku będzie to 85 osób 65+.³

Ograniczanie skutków kryzysu demograficznego dla rynku pracy może być społecznie kontrowersyjne:

- zrównanie wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn na poziomie 67 lat, z uwzględnieniem aktywności zawodowej, mogłoby zapewnić ekwiwalent dodatkowego miliona osób pracujących na cały etat;
- zwiększenie aktywności zawodowej seniorów, osób z niepełnosprawnością, osób przewlekle chorych oraz ich opiekunów i opiekunów dzieci, bez ujemnego wpływu na dzietność, poprzez kompleksowe usługi publiczne, asystencję osobistą, ma potencjał ekwiwalentu miliona osób pracujących na cały etat;
- zwiększona troska i nakłady na zdrowie publiczne, profilaktykę, badania przesiewowe, bezpieczeństwo i higienę pracy, mają potencjał łagodzenia ujemnego wpływu starzenia się społeczeństwa w wieku produkcyjnym na wydajność i ilość pracy świadczonej przez coraz starsze pokolenie produkcyjne;
- imigracja netto, w tempie średnio 100 tys. osób w wieku produkcyjnym lub przedprodukcyjnym rocznie przez najbliższe 25 lat, pod warunkiem udanej integracji, ma potencjał zapewnienia gospodarce nie więcej niż ekwiwalent 2,5 miliona osób pracujących na cały etat.

Wszystkie wymienione działania, gdyby je skutecznie i niezwłocznie podjąć, mimo społecznych kontrowersji, mają potencjał złagodzenia kryzysu demograficznego o połowę, czyli zwiększenia podaży osób do pracy o 4,5 miliona.

³ j.w.

Kluczowym elementem reakcji na kryzys demograficzny powinna być polityka państwa sprzyjająca dzietności, jednak tutaj pierwsze skutki dla rynku pracy będą widoczne najwcześniej za 20 lat.

Inwestycje to forma „ucieczki do przodu” przed kryzysem demograficznym i brakiem innych środków zaradczych, wystarczających w swojej skali. Maszyny, urządzenia, nowe technologie mogą zastąpić pracę części osób i podnieść produktywność tej pracy, która nadal będzie świadczona w gospodarce.

O4. Kapitał

Kapitał to nie pieniądze. To infrastruktura, drogi, koleje, sieć 5G, szkoły, uczelnie, urzędy, domy i bloki. To maszyny, urządzenia, technologie i sposoby organizacji produkcji. To też roboty, automaty, narzędzia, które pozwalają zwielokrotnić efekt pracy człowieka.

Na kapitale musi opierać się zrekompensowanie połowy ubytku z rynku pracy drugiej połowy, 4,5 miliona osób oraz kosztów dostosowań środowiskowych i wyczerpywania zasobów.

Większy kapitał jest nie tylko warunkiem rozwoju gospodarczego. Jego rola jest krytyczna także dla bezpieczeństwa narodowego wobec obecnych wyzwań geopolitycznych.

O5. Inwestycje

W przedstawionej sytuacji rolę kluczowego czynnika wzrostu muszą spełnić inwestycje:

- są jedynym sposobem na wzrost kapitału wytwórczego (zakup lub wytworzenie maszyn, urządzeń, technologii) oraz
- są sposobem na wzrost wydajności pozostałych czynników produkcji: zasobów naturalnych (dzięki urządzeniom i technologii możemy lepiej, efektywniej lub z niższymi emisjami wykorzystywać energię, paliwa, ziemię rolną czy klimat) oraz pracy (wysiłek każdej osoby może być wydajniejszy dzięki uzbrojeniu w maszyny, urządzenia czy poprzez lepszą organizację pracy).

06. Inwestycje a efektywność i innowacje

Inwestycje w rozumieniu niniejszego raportu to nakłady brutto na środki trwałe. Mówiąc „inwestycje” nie mamy na myśli oszczędzania: lokowania oszczędności w akcje, obligacje czy fundusze.

Inwestycje dają korzyść gospodarce dwa razy. Najpierw, podobnie jak konsumpcja, generują popyt w gospodarce, aktywność gospodarczą, podatki od zakupu dóbr inwestycyjnych, miejsca pracy i wynagrodzenia pracowników zatrudnionych przy wytworzeniu, montażu czy sprzedaży np. wiatraka, elektrowni, fabryki czy linii produkcyjnej. Potem, w odróżnieniu od konsumpcji, nakłady inwestycyjne prowadzą do powstania majątku, kapitału wytwórczego.

Pomiar nakładów nie zawsze oddaje faktyczny wpływ inwestycji na potencjał wytwórczy kraju. Potrzebne są nakłady, od których rośnie potencjał produkcyjny gospodarki, które pozwalają trwale zwiększyć produktywność innych czynników produkcji, szczególnie pracy.

Stworzenie odpowiednich warunków do inwestycji ma potencjał podniesienia także innowacyjności polskiej gospodarki. Innowacje to takie inwestycje, dla których opłacalność liczy się przede wszystkim nie wysokością poniesionych nakładów, ale jakością zrealizowanych inicjatyw.



CTOR
TOR
tor A-1
tor A-2
tor A-3
tor A-4
tor A-5
tor A-6
tor A-7
tor A-8
tor A-9
tor A-10
tor A-11
tor A-12

10

Mając na względzie powyższe oczywistym jest, że sytuacja w sądownictwie nie sprzyja inwestycjom w naszym kraju, zarówno tym dokonywanym przez rodzimych przedsiębiorców, jak i bezpośrednim inwestycjom zagranicznym. Trudno jest bowiem podjąć poważną decyzję finansową w sytuacji, gdy przedsiębiorcy nie mają pewności, że w przypadku problemów będą w stanie skutecznie dochodzić swoich praw przed sądami.

Lista najważniejszych odniesień:

Polskie:

- https://nbp.pl/wp-content/uploads/2025/07/SM_NBP_25_nr3_-PL.pdf
- <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/koniunktura/koniunktura/koniunktura-gospodarcza-20002025-lipiec-2025,4,99.html>
- https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2025/06/PIE_raport_Aktywnosc-inwestycyjna-polskich-firm.pdf
- https://case-research.ecms.pl/files/?id_plik=6961
- <https://www.gov.pl/web/fundusze-regiony/rada-ministrow-przyjela-koncepcje-rozwoju-kraju-2050--rządowy-dokument-wyznaczający-długofalowe-kierunki-rozwoju-polski>

Zagraniczne:

- https://www.eib.org/attachments/lucalli/20240238_econ_eibis_2024_eu_en.pdf
- https://www.oecd.org/en/publications/the-role-of-incentives-in-investment-promotion_e3338264-en/full-report.html

Naukowe:

- <https://www.mdpi.com/1911-8074/15/12/611>

Dane:

- <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/inne-opracowania/informacje-o-sytuacji-spoeczno-gospodarczej/biuletyn-statystyczny-nr-52025,4,162.html>
- <https://databank.worldbank.org/metadataglossary/world-development-indicators/series/NE.GDI.FTO.T.ZS>
- <https://www.oecd.org/en/data/indicators/investment-gfcf.html>
- https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/teinaO42/default/table?lang=en&category=shorties.teieuro_na.teina_gfc

Pytania i uwagi związane
z raportem można wysłać do:

✉ t.boguslawski@pracodawcyrp.pl

✉ k.sobolewski@pracodawcyrp.pl

Zachęcamy do pobrania
raportu w wersji elektronicznej

