DZIŚ W WYDANIU, JAK CO DZIEŃ, TAKŻE **GAZETA PRAWNA**

DGP | Dziennik Gazeta Prawna

EFNI EUROPEJSKIE FORUM NOWYCH IDEI

DGP JEST GŁÓWNYM PARTNEREM MEDIALNYM EUROPEJSKIEGO FORUM NOWYCH IDEI

ŚRODA
14 PAŹDZIERNIKA 2026

NR 200 (6869) ROK 32 ISSN 2080-6744, NR INDEKSU 348 066

PATRZYMY OBIEKTYWNIE ▪ PISZEMY ODPOWIEDZIALNIE

9,90 zł
CENA GAZETY (W TYM 8% VAT)

DGP Kraj, świat, gospodarka – najnowsze wiadomości i analizy **DGP.pl**


Paweł Borys


Jarosław Dąbrowski

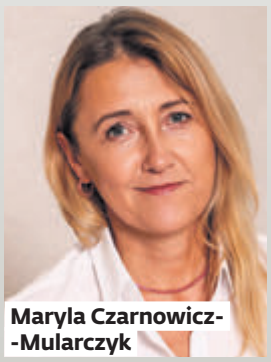

Przemek Paprotny


Marcin Chludziński

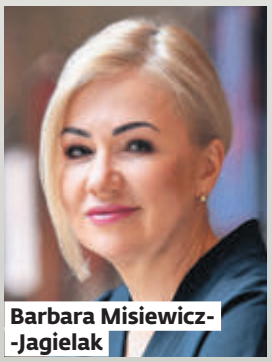

Kamil Fijałkowski


Marek Górski


Maciej Pilipczuk


Maryla Czarnowicz-Mularczyk


Rafał Rudziński


Barbara Misiewicz-Jagielak


Katarzyna Urbańska


Ewa Skrzydło-Tefelska


Piotr Wachowiak


Mariusz Jan Radło


Krzysztof Inglot

NIE MA PRZYSZŁOŚCI
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
2026


Anna Papka


Joanna Siecińska


Paweł Pach


Adam Łącki


Paweł Dziekoński


Bartek Czyczerski

ORGANIZATOR: DGP | Dziennik Gazeta Prawna

PARTNER STRATEGICZNY: asseco

PARTNERZY WYDANIA: emitel; KRAJOWY REJESTR DŁUGÓW – SPRAWDZAM MONITORUJĘ DOPISUJĘ; VELO BUSINESS BANKING

PATRONAT HONOROWY

Ministerstwo Aktywów Państwowych

Ministerstwo Energii

Marcin Kulasek, Minister Nauki i Szkolnictwa Wyższego

Ministerstwo Rozwoju i Technologii

Patronat Przewodniczącej KRASP

URZĄD PATENTOWY RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

eprasa.pl 037e4da101

NIE MA PRZYSZŁOŚCI
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

KOMENTARZ

Przyszłość nie zrobi się sama


fot. Wojtek Górski

TOMASZ PIETRYGA
redaktor naczelny DGP

Kryzys demograficzny i bezpieczeństwo – to dwa tematy, które najmocniej wybrzmiewały w dyskusjach prowadzonych w ramach naszego projektu „Nie ma przyszłości bez przedsiębiorczości". Dziś oddaję w Państwa ręce wyjątkowe wydanie Dziennika Gazety Prawnej, napisane przez przedsiębiorców. To oni uczestniczyli w specjalnych kolegiach redakcyjnych, które odbyły się podczas Forum Ekonomicznego w Karpaczu oraz w warszawskiej siedzibie DGP.

Demografia nie jest problemem nowym, ale pozostaje ciągle palącym wyzwaniem. Dotyka rynek pracy, który na razie radzi sobie z niedoborem pracowników, korzystając z napływu siły roboczej z różnych zakątków świata, ale zmaga się jednocześnie ze zmienną, bo podatną na polityczne zawirowania polityką migracyjną państwa.

Wciąż jednak nie znaleziono skutecznej metody, która zahamowałaby niebezpieczny trend spadku liczby urodzeń. Podejmowane próby odwrócenia tej tendencji za pomocą projektów socjalnych przyniosły bardzo ograniczone efekty. Brak rąk do pracy pozostaje w wielu branżach istotnym czynnikiem ryzyka dla prowadzonego biznesu w perspektywie średnio- i długoterminowej.

Drugą podejmowaną kwestią jest bezpieczeństwo, rozumiane bardzo szeroko. Przedsiębiorcy uczestniczący w naszych kolegiach pokazali, jak wielowymiarowe jest to zagadnienie i jak wielu dziedzin życia oraz branż dotyczy. Nie chodzi wyłącznie o obronność, zakup uzbrojenia czy budowę infrastruktury wojskowej. Równie ważne jest uświadomienie sobie, że oprócz bezpieczeństwa militarnego, szczególnie w sytuacji zagrożenia, liczą się także np. bezpieczeństwo lekowe i żywnościowe czy rozwój oraz zastosowanie produktów i technologii podwójnego przeznaczenia. Co istotne, przedsiębiorcy dostrzegają swoją rolę w tym procesie i patrzą na budowanie odporności w sposób komplementarny.

Projekt „Nie ma przyszłości bez przedsiębiorczości" jest sztandarowym przedsięwzięciem DGP. Podkreśla jeden z najważniejszych elementów naszej linii redakcyjnej: wspieranie przedsiębiorczości i wolnego rynku, a także regulacji zapewniających swobodę obrotu gospodarczego. Nasza akcja trwa już od 14 lat i z każdym rokiem się rozwija. Towarzyszą jej wydarzenia, panele dyskusyjne, spotkania ekspertów oraz cykl publikacji na naszych łamach i w serwisach internetowych.

W tym roku myślą przewodnią projektu jest innowacyjność. W jego ramach ogłosiliśmy konkurs Biznes – Nauka – Innowacje, w którym chcemy nagradzać dobre wzorce współpracy nauki i biznesu. Pokazują one, że pomysły i projekty stworzone na uczelniach nie muszą trafiać na akademickie półki, lecz mogą być wdrażane i dołożyć cegiełkę do wzmacniania polskiej innowacyjności.

Projekt podkreśla, jak ważne są innowacyjność i gospodarka oparta na wiedzy. Nowe technologie, ich wykorzystanie i praktyczne zastosowanie to domena rozwiniętych gospodarek. Polska aspiruje do tego, by na stałe znaleźć się w gronie 20 najsilniejszych gospodarek świata. To właśnie te elementy mogą zapewniać przewagi konkurencyjne, a jednocześnie stać się częściowym remedium na problemy demograficzne. Wyniki pierwszej edycji konkursu poznamy już w listopadzie.

Projekt „Nie ma przyszłości bez przedsiębiorczości" cieszy się dużym zainteresowaniem środowiska biznesowego. Chciałbym przy tej okazji podziękować uczestnikom tegorocznej edycji za kreatywność i twórczy wkład w to przedsięwzięcie oraz w przygotowanie specjalnego wydania gazety. Publikowane w nim teksty zarysowują szeroki katalog problemów, z którymi biznes mierzy się każdego dnia. Mam nadzieję, że głos przedsiębiorców będzie ważnym sygnałem dla rządzących.

Ostatni sondaż przeprowadzony na zlecenie redakcji DGP pokazuje, że Polacy nienajlepiej oceniają klimat do zakładania własnej firmy. Aż 54 proc. wskazało, że ani przepisy, ani podatki, ani warunki gospodarcze nie sprzyjają rozpoczynaniu działalności.

Dlatego warto rozmawiać, warto przekonywać i zwracać uwagę na bariery. Mam nadzieję, że projekt DGP będzie ważnym głosem w tej debacie, głosem, który pomoże wskazać, co należy zrobić, aby państwo i gospodarka rozwijały się lepiej. ©℗

Potrzebujemy nowych motorów wzrostu

Przez trzy dekady Polska rosła szybciej niż jakikolwiek inny kraj w Europie, inwestując mniej niż prawie wszystkie. **Ten paradoks może się za chwilę skończyć.** O tym, czy kolejna dekada będzie równie udana, zdecyduje zdolność do zmobilizowania kapitału, inwestycji prywatnych i innowacji


fot. mat. prasowe

PAWEŁ BORYS
partner zarządzający MCI Capital, przewodniczący Rady Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami

Gdyby ekonomistę z 2000 r. zapytać, jak szybko może się rozwijać kraj inwestujący 17 proc. PKB, odpowiedziałby zapewne, że powoli. Tymczasem przykład Polski dowodzi czegoś przeciwnego. W ostatnich latach stopa inwestycji spada i oscyluje ok. 17 proc. PKB wobec 21,2 proc. średnio w UE, 20,5 proc. w Niemczech, 25,1 proc. w Szwecji i 26,5 proc. w Czechach. Ostatnim okresem z wyższymi inwestycjami były lata 2005–2009 ze średnim poziomem 21 proc.

Prawdziwy cud gospodarczy

A jednak wzrost gospodarczy Polski jest spektakularny! Realny PKB na mieszkańca rósł w latach 2000–2025 średnio o 3,9 proc. rocznie, czyli trzy razy szybciej niż w UE ze średnim wzrostem 1,3 proc. PKB per capita według parytetu siły nabywczej wzrósł z 51 proc. średniej unijnej w 2004 r. do 81 proc. w 2025 r., dzięki imponującemu skokowi wydajności pracy o ok. 117 proc., wobec 24 proc. w UE od 1999 r.

To jest prawdziwy cud gospodarczy – wzrost pomimo niskich inwestycji. Źródła szybkiego rozwoju są znane. Są nimi m.in. przedsiębiorczość Polaków, jednolity rynek, transfer technologii, napływ inwestycji zagranicznych, fundusze unijne i wysokie kompetencje pracowników. Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku co najmniej 15 lat wzrósł z 44 proc. w 2003 r. do prawie 60 proc. w ciągu dwóch dekad. Przy niskim zasobie kapitału każda inwestycja dawała wysoki zwrot, a wzrost napędzało przesuwanie ludzi do bardziej wydajnych zajęć.

Te motory wzrostu jednak się kończą. W 2025 r. liczba ludności spadła o 157 tys., a poziom dzietności jest katastrofalny i oscyluje wokół 1,1. W 2026 r. zatrudnienie w Polsce spadnie. Mniej pracowników oznacza, że wzrost musi pochodzić z produktywności, a produktywność z kapitału, technologii i kompetencji.

AUTOPROMOCJA



eprasa.pl 037e4da101

Model, który pozwalał rosnąć bez inwestycji, właśnie się wyczerpuje.

Inwestujemy w beton, a nie w technologie

Luka nie dotyczy wszystkich inwestycji. Państwo inwestuje u nas relatywnie dużo i inwestycje publiczne osiągają ok. 5,0 proc. PKB, czyli wyraźnie powyżej średniej w UE. Luka inwestycyjna jest po stronie firm. Inwestycje prywatne to 12 proc. PKB – zdecydowanie poniżej ich poziomu w większości krajów UE i OECD.

Równie ważna jest struktura. Budynki i budowle pochłaniają aż 56 proc. nakładów inwestycyjnych w gospodarce. Wydatki na maszyny i urządzenia mają 32-proc. udział – pokazują dane Głównego Urzędu Statystycznego. Firmy w Polsce przeznaczają 71 proc. inwestycji na aktywa rzeczowe (wobec 65 proc. w UE), a znacznie mniej na oprogramowanie, dane, badania i kompetencje. Nakłady na B+R (badania i rozwój) wyniosły w 2024 r. 1,41 proc. PKB wobec 2,24 proc. w UE i 3,57 proc. przykładowo w Szwecji. Budujemy drogi, hale i magazyny, znacznie mniej inwestujemy w to, co tworzy nowoczesną gospodarkę, czyli własne technologie.

Dlaczego tak jest?

Na pierwszym miejscu należy wskazać niepewność otoczenia regulacyjnego i gospodarczego. Rzeczywiście turbulencji w tej dekadzie nie brakuje. Inwestycja jest w dużej mierze nieodwracalna, więc gdy reguły gry są niestabilne, rozsądnie jest czekać. Z badań Europejskiego Banku Inwestycyjnego wynika, że w Polsce niepewność regulacyjna jest wymieniana częściej niż w innych krajach. Z kolei OECD odnotowuje wstrzymywanie inwestycji z powodu zmienności przepisów.

Druga sprawa to model wzrostu, który nie wymuszał inwestycji. Według Polskiego Instytutu Ekonomicznego połowa nieinwestujących firm nie widzi takiej potrzeby. Tania praca długo była tańsza od robota.

Trzecia kwestia to płytki rynek kapitałowy: 96 proc. firm finansuje inwestycje ze środków własnych, więc ich skalę wyznacza bieżący zysk. Do tego dochodzą koszty energii, problem sukcesji i niedobór menedżerów zdolnych przeprowadzić transformację technologiczną oraz niewielka skala ekspansji międzynarodowej. Awersja do ryzyka nie jest naszą cechą narodową, ale racjonalnie jest być ostrożnym w odpowiedzi na niestabilne otoczenie i brak kapitału, który wziąłby na siebie część tego ryzyka.

Sektor bankowy finansuje deficyt, a nie inwestycje

Z perspektywy lat spędzonych w bankowości i finansowaniu rozwoju widzę jeszcze jeden, niedoceniany mechanizm. Od czerwca 2021 r. do czerwca 2026 r. wartość obligacji i bonów skarbowych w portfelach banków wzrosła z 482 mld złdo 866 mld zł, czyli o 80 proc. Kredyty dla przedsiębiorstw zwiększyły się w tym czasie z 386 mld złdo 490 mld zł, tj. o 27 proc. – to mniej niż skumulowana inflacja, a więc realnie się skurczyły. Na każdą złotówkę kredytu dla firm banki trzymają dziś 1,77 zł długu państwa, wobec 1,25 zł pięć lat temu. Kredyty dla firm to w Polsce 11,3 proc. PKB, wobec 33,7 proc. w Niemczech i 54,9 proc. w Hiszpanii. Nie ma nic złego w niskim zadłużeniu, ale finansowanie inwestycji o atrakcyjnej stopie zwrotu jest źródłem wzrostu firm i gospodarki. Jeżeli oszczędności nie zamieniają się w inwestycje, to grozi nam stagnacja.

Źródłem problemu obecnie jest zły tzw. policy mix. Deficyt sektora finansów publicznych wyniósł w 2025 r. 7,3 proc. PKB. Był to drugi wynik w UE, przy średniej na poziomie 3,1 proc. PKB. W latach 2026 i 2027 będzie podobnie. Luźna polityka fiskalna wymusza ostrożną politykę pieniężną, czyli wyższe stopy procentowe. Państwo, pożyczając setki miliardów złotych rocznie, wypiera kredyt prywatny, a wysokie stopy osłabiają popyt firm na finansowanie i ich konkurencyjność wobec rywali ze strefy euro. Potrzebujemy odwrotnej konfiguracji: niższego deficytu, niższych stóp i więcej inwestycji prywatnych.

Bank nie zastąpi jednak inwestycji kapitałowych. Innowacje, ekspansja zagraniczna, przejęcia i skalowanie wymagają kapitału, który dzieli ryzyko z przedsiębiorcą. Kapitalizacja spółek krajowych na GPW to 27 proc. PKB, wobec ok. 70 proc. w UE. Fundusze private equity (PE) i venture capital (VC) zainwestowały w 2025 r. w polskie firmy 994 mln euro, ok. 0,1 proc. PKB, wobec średniej europejskiej 0,56 proc. W Wielkiej Brytanii ten wskaźnik przekracza 1 proc., a w Szwecji 0,6 proc. Rekordowe 310 mln euro na inwestycje venture capital w Polsce to kropla wobec 339 mld dol. zainwestowanych w 2025 r. przez fundusze VC w USA. Tymczasem niemal połowa aktywów finansowych gospodarstw domowych to gotówka i depozyty, wobec ok. 30 proc. w UE. W Polsce pojawił się już znaczący kapitał, ale nie jest on efektywnie inwestowany.

Mamy wysokie kompetencje, ale mało innowacji

Ciekawe, że na edukację wydajemy w relacji do PKB tyle co USA, a polscy 15-latkowie uzyskują w PISA cały czas ponadprzeciętne wyniki. Ale brakuje nam własnych technologii. Z narzędzi AI korzysta zaledwie 8,4 proc. polskich firm zatrudniających co najmniej 10 osób wobec 20 proc. w UE, 18 proc. w Czechach i 35 proc. w Szwecji. Gorzej niż u nas jest tylko w Rumunii. Na 10 tys. pracowników przetwórstwa przypada u nas 81 robotów, wobec 231 w UE i 449 w Niemczech. Przy obecnym tempie instalacji dojście do dzisiejszej średniej unijnej zajęłoby ok. 20 lat. Do Europejskiego Urzędu Patentowego zgłosiliśmy w 2025 r. 17 wynalazków na milion mieszkańców, podczas gdy Niemcy 293, a Szwedzi 446! To olbrzymia luka w stosunku do wysokich umiejętności i wykształcenia Polaków.

W gospodarce opartej na kapitale intelektualnym i w środku rewolucji AI to krytyczny problem. Dynamiczne zmiany technologiczne nagradzają tych, którzy potrafią szybko zainwestować na dużą skalę. Europa jako całość ma tu problem. Mario Draghi w swoim raporcie na temat konkurencyjności Unii Europejskiej szacował, że UE potrzebuje dodatkowych 750–800 mld euro inwestycji rocznie. Mowa o równowartości 4,4–4,7 proc. PKB.

Czy Europa może być technologicznie suwerenna, inwestując w przełomowe technologie wielokrotnie mniej prywatnego kapitału niż Stany Zjednoczone? Konkurencja w XXI w. to konkurencja o kapitał i zdolność jego skalowania w oparciu o najnowsze technologie. To wprost przekłada się na płace. Kapitał, technologia i kompetencje podnoszą produktywność, a ta tworzy przestrzeń do trwałego wzrostu wynagrodzeń. Wzrost płac może przez pewien czas wyprzedzać wzrost wydajności, ale nie przez dekadę. Polska nie potrzebuje już po prostu więcej miejsc pracy, ale potrzebuje więcej wysoko produktywnych miejsc pracy.

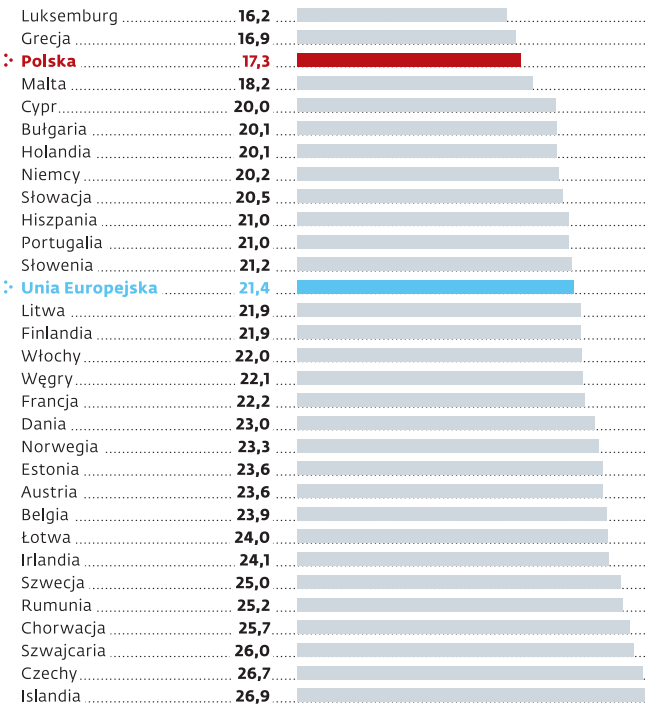
Dalszy rozwój wymaga wzrostu inwestycji, zwłaszcza w technologie

Polska nie ma problemu z przedsiębiorczością. Ma problem z kapitałem, który mógłby tę przedsiębiorczość skalować, oraz z szybką adopcją i tworzeniem przełomowych technologii. Czasu na skok technologiczny jest mało, ponieważ demografia będzie bardzo mocno negatywnie wpływać na gospodarkę już za kilka lat.

Jeżeli nie chcemy się znaleźć w sytuacji, w której będziemy się cieszyć z 1-proc. wzrostu gospodarczego, potrzebne jest przyspieszenie inwestycji, zwłaszcza w nowe technologie. AI i robotyzacja nie są w Polsce zagrożeniem dla pracowników. Są niezbędną odpowiedzią na ich brak. Dla wzrostu inwestycji potrzebujemy większej stabilności regulacyjnej, uproszczenia przepisów podatkowych, usprawnienia systemu sprawiedliwości, zmiany policy mix poprzez ograniczenie deficytu i zapanowanie nad długiem publicznym, dalszych zachęt do inwestowania i B+R, uregulowania praw własności twórców patentów, bliższej współpracy firm i uniwersytetów oraz silnego rynku kapitałowego we wszystkich jego segmentach od venture capital przez private equity po rynek publiczny. Żeby zachować konkurencyjność, ważne są też tania energia i dobra infrastruktura, w tym realizacja takich projektów jak CPK czy elektrownia atomowa.

Stopa inwestycji (proc. PKB; 2025 r.)

Źródło: Eurostat



Nie ma przyszłości bez... inwestycji

Po 1990 r. Polska osiągnęła niebywały sukces gospodarczy, który **można mierzyć nie tylko wzrostem PKB,** lecz także coraz wyższym poziomem infrastruktury, niskim bezrobociem czy wzrostem zamożności społeczeństwa. Jednak model rozwoju gospodarczego Polski oparty na kapitale zagranicznym i niskich kosztach pracy się wyczerpuje



fot. mat. prasowe

JAROSŁAW DĄBROWSKI
członek zarządu Banku Gospodarstwa Krajowego

Polska, żeby utrzymać się na ścieżce stabilnego rozwoju, potrzebuje nowego motoru wzrostu, czyli inwestycji. Inwestycje umożliwią z jednej strony zwiększenie konkurencyjności, a z drugiej strony przyczynią się do transformacji gospodarki w kierunku większego jej zaawansowania. Chodzi nie tylko o inwestycje w duże projekty infrastrukturalne czy budowę nowych fabryk, choć te są bezsprzecznie nieodzowne, lecz także o nakłady na rozwój zaawansowanych technologii, cyfryzację czy technologie dual-use, co jest ważne ze względu na naszą sytuację geopolityczną.

Luka inwestycyjna

Niestety, pomimo że w wielu aspektach dogoniliśmy europejską średnią, w zakresie nakładów inwestycyjnych od lat Polska zamyka unijną stawkę. Jest to szczególnie widoczne w inwestycjach typu venture capital. Jak wskazują dane Invest Europe, wartość inwestycji w nowe spółki technologiczne w Polsce w stosunku do PKB jest o cztery do nawet ośmiu razy mniejsza niż w UE.

Udział inwestycji VC nad Wisłą stanowi jedynie 0,01 proc. PKB, czyli osiem razy mniej niż średnia UE. Inwestycje typu „growth" w naszym kraju stanowią zaledwie 0,017 proc. PKB, co oznacza ponad czterokrotnie niższy poziom niż średnia w UE. Roczna różnica pomiędzy Polską a średnią unijną przekłada się na kwotę ok. 14,5 mld zł.

Dodatkowo polskie fundusze oferują relatywnie niewielkie kwoty na wczesnych etapach finansowania. To powoduje wypychanie perspektywicznych spółek technologicznych do poszukiwania finansowania za granicą. Tracimy przez to nie tylko dobrze płatne miejsca pra- ▷

eprasa.pl 037e4da101

NIE MA PRZYSZŁOŚCI
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

cy, lecz także pozbywamy się potencjalnych „jednorożców" (spółek o miliardowej wycenie – red.).

Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest to, że zarówno Polska, jak i cały region Europy Środkowej i Wschodniej, niezmiennie mierzą się z problemem dostępu do finansowania prywatnego w formie kapitałowej. Za prawie połowę (49 proc.) inwestycji na polskim rynku VC odpowiadają prywatny kapitał zagraniczny oraz środki publiczne zarządzane przez PFR Ventures, Vinci, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju oraz spółki Skarbu Państwa.

Jednym z istotnych problemów jest brak zaangażowania w inwestycje gigantycznych aktywów zgromadzonych w II i III filarze systemu emerytalnego. Podobnie jest z oszczędnościami Polek i Polaków. Według danych Narodowego Banku Polskiego w lipcu 2026 r. na kontach i w depozytach bankowych leżało ponad 1,5 bln zł. Te pieniądze mogłyby w pewnej mierze zostać przeznaczone na inwestycje, w tym na finansowanie funduszy VC/PE, a jednocześnie pracować na dodatkowe zyski obywateli.

Szanse rozwojowe

Polską szansą rozwojową jest trwająca obecnie rewolucja technologiczna związana ze sztuczną inteligencją, robotyką, biotechnologią, „space tech" czy „defence tech". Możemy tworzyć nad Wisłą przełomowe technologie, które będą miały potencjał do konkurowania na globalnym rynku. Można powiedzieć, że takie innowacyjne projekty mogą się stać naszą kopalnią złota.

Mamy wszelkie atuty, żeby taką kopalnię zbudować, i to niejedną. Polacy są kreatywni i ambitni. Przykładem jest przedsiębiorstwo Eleven Labs, globalny lider wykorzystujący technologie AI do generowania mowy. W technologiach dual-use, które wspierają bezpieczeństwo, mamy takie firmy jak: SR Robotics, zajmująca się robotyką podwodną, czy działające w sektorze kosmicznym Sybilla Technologies i Iceye.

Kompletny ekosystem

Aby jednak tworzyć technologie przyszłości, potrzebne są inwestycje, a do inwestowania są konieczne kapitał, know-how oraz przemyślana strategia działania. Fundamentalne znaczenie ma też zapewnienie finansowania na każdym etapie rozwoju technologicznej spółki. Od pomysłu przez wdrożenie technologii do jej skalowania czy wyjścia na globalne rynki.

Szybko rozwijające się firmy technologiczne potrzebują coraz większych rund finansowania, a relatywnie nieduże polskie fundusze nie są w stanie ich dostarczyć. Aby odpowiedzieć na ich potrzeby finansowe, musimy zwiększyć wielkości funduszy do poziomu typowego dla Europy Zachodniej (150–200 mln euro). W Polsce, ale też w innych krajach regionu, jest to możliwe przy zaangażowaniu inwestorów instytucjonalnych, w tym instytucji rozwoju. oraz przekierowaniu części oszczędności osób prywatnych zgromadzonych w funduszach emerytalnych czy na bankowych depozytach na tego typu inwestycje.

Jak to zrobić? Nie musimy wymyślać koła na nowo. W UE mamy już dojrzałe rynki inwestycyjne, które mogą być dla nas inspiracją. Największym rynkiem venture capital w Unii jest Francja, gdzie rynek startupowy jest wspierany przez Bpifrance – państwowy bank rozwoju. Z kolei największym rynkiem private equity są Niemcy, których fundusze stawiają na silną współpracę z przemysłem. Niezwykle ciekawe rozwiązania zmierzające do pobudzenia inwestycji prywatnych zastosowano w Szwecji, która stała się liderem kwot zainwestowanych pieniędzy w przeliczeniu na mieszkańca.

Doświadczenia tych państw pokazują, że w drodze do zbudowania silnego i kompletnego ekosystemu finansowania nowych technologii istotną rolę odgrywają publiczne instytucje rozwoju, zarówno krajowe, jak i zagraniczne. One powinny pełnić funkcję strategicznego inwestora instytucjonalnego. Potrzebna jest jednak również mobilizacja kapitału prywatnego.

Wykorzystanie źródeł kapitału gotowych na finansowanie w różnych horyzontach czasowych i o zróżnicowanych poziomach ryzyka przyczyni się do zmniejszenia luki inwestycyjnej. Dobra wiadomość jest taka, że to zaczęło się już dziać. Zakładam, że w ciągu najbliższych trzech lat instytucje publiczne zainwestują od 4 do 5 mld zł, co zmobilizuje drugie tyle polskich i zagranicznych pieniędzy prywatnych. W sumie będzie to więc nawet 10 mld zł, a to już solidny fundament pod ekosystem finansowania technologii na różnych etapach ich rozwoju. Z czasem solidnym uzupełnieniem tych pieniędzy powinna być część środków gromadzonych w przyszłości na Osobistych Kontach Inwestycyjnych – instrumencie inspirowanym rozwiązaniami działającymi w Szwecji.

Przed Polską otworzyło się unikalne okno możliwości. 35 lat działania wolnego rynku pozwoliło wykształcić nowe pokolenie przedsiębiorców i inżynierów oraz zgromadzić pewien kapitał, który wsparty przez zagranicznych inwestorów może nakręcić koniunkturę na kolejne dekady rozwoju Polski. Nie możemy tej szansy zmarnować. ©℗

Ewolucja emocji polskich prezesów

Gdy 15 lat temu pytaliśmy polskich prezesów o pewność wzrostu przychodów ich firm, 94 proc. z nich odpowiadało: Tak, jesteśmy przekonani, że w ciągu roku nasze przychody wzrosną. Dziś na to samo pytanie twierdząco odpowiada 58 proc. Liczba wciąż wysoka, wyraźnie wyższa niż średnia globalna – ale różnica jest znaczna. I to właśnie w tej różnicy, a nie w samych procentach kryje się **najciekawsza historia ostatnich 15 lat polskiego biznesu**


fot. Mariusz Szachowski Materiały prasowe

PRZEMEK PAPROTNY
prezes PwC Polska

PwC od niemal trzech dekad pyta prezesów największych firm na świecie, jak widzą przyszłość. Global CEO Survey to dziś jedno z najstarszych i najczęściej cytowanych badań sentymentu biznesowego na świecie, a polska edycja pozwala nam porównać, jak lokalni liderzy reagują na te same globalne wstrząsy.

Porównajmy raporty z czasów globalnego kryzysu finansowego i ostatni: z lutego 2026 r. (29. edycja, dane zebrane jesienią 2025 r.). Między nimi mieści się właściwie cała współczesna historia polskiego kapitalizmu korporacyjnego: kryzys finansowy, boom inwestycyjny, wojna za granicą, pandemia i – od niedawna – rewolucja sztucznej inteligencji.

A my wciąż bardzo optymistyczni

Pierwsza obserwacja, która powtarza się z badania na badanie: nastroje wobec perspektyw makroekonomicznych polskich prezesów zawsze wychylają się bardziej niż średnia globalna. Było to najlepiej widać na samym dnie kryzysu finansowego. Wiosną 2008 r. niemal 100 proc. polskich prezesów deklarowało optymizm co do wzrostu – załamanie koniunktury było dla nich całkowitym zaskoczeniem. Kilka miesięcy później, w 12. edycji badania w 2009 r., obraz odwrócił się o 180 stopni: tylko 34 proc. polskich szefów firm było pewnych wzrostu przychodów w perspektywie 12 miesięcy, podczas gdy w horyzoncie trzyletnim optymistów wciąż było aż 82 proc.

Rok później sytuacja znów się zmieniła. W 2010 r., kiedy świat wciąż liczył straty po kryzysie subprime, 88 proc. prezesów na poziomie globalnym deklarowało pewność wzrostu

Od kryzysowej mobiliza

Państwo poznaje się nie tylko po reakcji w kryzysie, lecz także po tym, **czy potrafi odbudować wykorzystane zasoby** i zachować zdolność do działania w kolejnych latach


fot. Marta Borządek/mat. pras.

MARCIN CHLUDZIŃSKI
przewodniczący Rady Fundacji Centrum Strategii Rozwojowych


fot. mat. prasowe

KAMIL FIJAŁKOWSKI
ekspert Centrum Strategii Rozwojowych, autor Indeksu Racji Stanu

Polska wielokrotnie pokazywała zdolność szybkiej mobilizacji – od pandemii i kryzysu energetycznego po presję hybrydową na granicy i pełnoskalową agresję Rosji na Ukrainę. Problem pojawia się, gdy tryb nadzwyczajny staje się podstawowym sposobem działania, a przestrzeń fiskalna, potencjał demograficzny i sprawność instytucjonalna odbudowują się zbyt wolno.

Ten aspekt ma pokazywać Indeks Racji Stanu (IRS): syntetyczna mapa strategicznych zdolności naszego kraju. Nie ocenia wyłącznie bieżących rezultatów; pyta, czy państwo ma zasoby i instytucje pozwalające utrzymywać zdolność do ich osiągania w przyszłości.

Mapa, a nie terytorium

IRS przekłada kategorię racji stanu – związaną z zachowaniem, bezpieczeństwem i wzmacnianiem państwa – na narzędzie diagnostyczne. Nie jest rankingiem rządów ani miernikiem wzrostu gospodarczego. Porządkuje ocenę obszarów, od których zależą suwerenność, bezpieczeństwo, trwały rozwój i ciągłość wspólnoty politycznej.

Jak każda mapa, IRS upraszcza rzeczywistość: nie opisuje państwa w całej jego złożoności, lecz pozwala zobaczyć poziom kluczowych zdolności, kierunek zmian i miejsca narastającego ryzyka.

Model ma pięć poziomów: wynik główny, dwa filary, sześć subindeksów, 20 subobszarów i wskaźniki. Filar I: „Kondycja systemowa" obejmuje gospodarkę, bezpieczeństwo, demografię i spójność społeczną; Filar II: „Strategia i państwo" – projekty strategiczne i ład instytucjonalny. Dane ilościowe są przeliczane na skalę 0–100 według jawnych progów i funkcji, a oceny eksperckie – według stałych kryteriów. Skala pozwala śledzić zmiany od 2020 r.

Stabilizacja na niższym poziomie

W 2025 r. IRS wyniósł 55,0 pkt – w skali modelu oznacza to słabą lub niepełną odporność, a nie „55 proc. realizacji celów". W latach 2020–2023 IRS pozostawał w przedziale 60,3–61,3 pkt; w 2024 r. spadł do 55,0 pkt i na tym poziomie pozostał w 2025 r. To stabilizacja na niższym pozio-

eprasa.pl 037e4da101

przychodów – w Polsce było to 94 proc. Polska była wtedy „zieloną wyspą wzrostu" na mapie kryzysowej Europy, jedynym krajem UE, który nie zaliczył recesji w 2009 r. Ta sama analiza pokazywała jednak, że w trakcie samej recesji nastroje polskich szefów spadały mocniej niż średnia światowa, mimo że polska gospodarka wciąż rosła. Nasi liderzy reagowali bardziej emocjonalnie na globalne turbulencje, niż wynikało to z realnej ekspozycji ich firm na ryzyko.

Piętnaście lat później ten wzorzec wraca w nowej, odwróconej odsłonie. W najnowszej edycji badania 58 proc. polskich prezesów jest pewnych wzrostu przychodów w perspektywie 12 miesięcy – ponad 1,5 raza więcej niż średnia globalna (31 proc.). Problem się zaczyna, kiedy patrzymy dalej niż rok do przodu. W horyzoncie trzyletnim optymizm polskich prezesów gwałtownie się kurczy (34 proc. pozytywnych odpowiedzi), podczas gdy globalnie rośnie (49 proc.). To dokładne odwrócenie wzorca z 2009 r.: wtedy baliśmy się dnia dzisiejszego, ale wierzyliśmy w przyszłość, dziś ufamy teraźniejszości, ale nie widzimy w perspektywie dłuższej niż rok. Świat wierzy w swoją długoterminową przyszłość bardziej niż my. To sygnał ostrzegawczy.

Cztery ery polskiego prezesa

Jeśli spojrzeć na kolejne edycje badania jak na kronikę, da się w nich wyodrębnić cztery rozdziały.

Pierwszy to era pokryzysowa (2010–2013), kiedy priorytetem numer jeden była redukcja kosztów i restrukturyzacja: aż 90 proc. polskich firm wskazywało cięcia kosztów jako główny sposób odpowiedzi na niepewność, wobec 84 proc. globalnie. Polscy prezesi byli w tym okresie bardziej „defensywni" niż ich zagraniczni koledzy, mniej skłonni do wycofywania się z nieskutecznych strategii, bardziej przywiązani do sprawdzonych metod.

Drugi rozdział to era stabilizacji i walki o pracownika (2014–2019). To był czas, kiedy problem przesunął się z arkusza kalkulacyjnego na dział HR. Rynek pracownika, niedobór kompetencji, presja płacowa – to wtedy po raz pierwszy na taką skalę temat talentów wyprzedził w priorytetach prezesów kwestie stricte finansowe. Zarazem rosły obawy o rosnące obciążenia regulacyjne i podatkowe, które – nawiasem mówiąc – Polacy zgłaszali częściej niż mieszkańcy większości krajów regionu.

Trzeci rozdział, era pandemii i szoków geopolitycznych (2020–2023), to najbardziej dramatyczny fragment tej historii. W edycji z 2023 r. aż 77 proc. polskich prezesów oczekiwało spowolnienia gospodarczego – był to najgorszy odczyt w historii badania. Ponad połowa, 54 proc., uznała wprost, że ich model biznesowy nie przetrwa kolejnej dekady bez głębokiej transformacji. To był moment, w którym słowo „przetrwanie" – wcześniej zarezerwowane dla podręczników o zarządzaniu w dobie kryzysu – weszło do codziennego języka zarządów.

I wreszcie rozdział czwarty, w którym właśnie się znajdujemy: era megatrendów i AI.

AI nie zastąpi własnego osądu

Tym, co najbardziej mnie uderza w najnowszej, 29. edycji badania, nie jest sam poziom entuzjazmu wobec sztucznej inteligencji, ale sposób, w jaki polscy prezesi rozumieją jej rolę. 42 proc. polskich firm liczy na spadek kosztów dzięki

Tym, co dziś odróżnia liderów od reszty, jest zdolność przełożenia krótkoterminowego optymizmu – wciąż mamy go w Polsce więcej niż większość świata – na trwałą, wieloletnią strategię

AI – to więcej niż średnia globalna (26 proc.). Tylko 23 proc. wskazało na wzrost przychodów z tego tytułu. W skrócie: polscy liderzy traktują AI jako dobre narzędzie do optymalizacji – tańszy, szybszy sposób robienia tego, co już robimy. Globalnie coraz więcej prezesów widzi w AI coś więcej: mechanizm fundamentalnej zmiany modelu biznesowego, nowe produkty, nowe segmenty klientów, nowe źródła przychodu.

To rozróżnienie – optymalizacja kontra transformacja – będzie, moim zdaniem, definiować kolejną dekadę polskiej gospodarki. W naszej firmie ujmujemy tę różnicę w jednym zdaniu: sztuczna inteligencja da ci ekspertyzę, ale nie da ci osądu. Firmy, które AI wykorzystują wyłącznie do „robienia tego samego taniej", być może osiągną krótkoterminową przewagę kosztową. Ale to firmy, które użyją AI do zaprojektowania nowych modeli biznesowych, zbudują przewagę, którą trudno będzie skopiować.

Stawka tej różnicy jest już mierzalna na rynku pracy – najnowsza edycja globalnego badania PwC AI Jobs Barometer pokazuje, że w zawodach wysoce specjalistycznych, w których AI automatyzuje rutynową część pracy, liczba dostępnych ofert jest dwukrotnie wyższa, a wynagrodzenia rosną nawet o 42 proc. szybciej niż u tych specjalistów, którzy są mniej „podatni" na automatyzację. Rynek już wycenia zdolność łączenia wiedzy z osądem.

W najnowszym badaniu ponad 40 proc. naszych szefów deklaruje obawę, czy tempo zmian w ich organizacji wystarcza, by nadążyć za technologią. To uczciwe pytanie – uczciwsze niż fałszywy komfort deklaracji na temat wdrożenia AI, bo sama licencja na Copilota czy dostęp do ChatGPT to nie jest transformacja, to punkt wyjścia do niej.

Widzę to z bliska każdego dnia: firmy, które traktują AI jako projekt IT, kończą z pilotażem, który nigdy nie wychodzi poza ten etap. Te, które traktują ją jako zmianę sposobu podejmowania decyzji – w których zarząd pyta o to, co AI zmienia w ich strategii, a nie o to, które procesy można zautomatyzować – budują dziś realną przewagę konkurencyjną.

Gdy patrzę na te kilka dekad danych, widzę jedną stałą: polscy prezesi zawsze byli lepsi w sprincie niż w wieloetapowym wyścigu – eksplozja mocy na starcie, ale forma się sypie, gdy trzeba utrzymać tempo etap za etapem, aż do ostatniego dnia. Tym, co dziś odróżnia liderów od reszty, jest zdolność przełożenia krótkoterminowego optymizmu – wciąż mamy go w Polsce więcej niż większość świata – na trwałą, wieloletnią strategię. Sztuczna inteligencja jest pierwszym od dekady tematem, który daje realną szansę na zmianę tego wzorca: nie kolejny cykl koniunkturalny, ale strukturalna zmiana reguł gry. Taka, w której odważni gracze mogą zbudować przewagę trwającą znacznie dłużej niż rok.

Pytanie, które warto już teraz zadać sobie w każdym zarządzie, nie brzmi: „czy nadążamy za AI?". Brzmi: „Co zrobimy z tą technologią, żeby za pięć lat nasza firma robiła coś zupełnie innego niż dziś – a nie to samo, tylko... trochę szybciej". ©℗

cji państwa do trwałej zdolności

mie, nie odbudowa wcześniejszej ścieżki.

Zbliżone wyniki filarów – 55,5 pkt dla „Kondycji systemowej" i 54,3 pkt dla „Strategii i państwa" – ukrywają odmienną strukturę. Najwyżej oceniono modernizację obronną i przemysł obronny (88,1 pkt), rynek pracy (88,0), zdolności obronne państwa (86,8) i równowagę zewnętrzną (80,9). To pokazuje atuty: rynek pracy, bufory zewnętrzne, wysoki wysiłek obronny i część infrastruktury strategicznej.

Wysoka punktacja nie oznacza automatycznie pełnej zdolności operacyjnej. Rynek pracy jest zarazem atutem i ostrzeżeniem: niskie bezrobocie wzmacnia dochody i finanse publiczne, ale przy kurczącej się bazie demograficznej oznacza coraz mniejszą rezerwę kadrową. Podobnie zakup uzbrojenia zwiększa potencjał, lecz pełna zdolność wymaga zapasów, szkolenia, logistyki, serwisu i integracji.

Najpoważniejsze słabości dotyczą zasobów o dużej bezwładności. Demografia osiąga 29,4 pkt, a dzietność – przy współczynniku dzietności 1,06 – 6,0 pkt. Ład instytucjonalny uzyskuje 34,7 pkt, w tym ciągłość konstytucyjna 16,7 pkt. Model nie rozstrzyga sporów politycznych; niska ocena odzwierciedla natomiast osłabienie wspólnie uznawanej podstawy legalności i przewidywalności reguł. Zaufanie uogólnione wynosi 24 proc.; wskaźnik integracji i kapitału społecznego to 38,0 pkt.

Silni w mobilizacji, słabsi w regeneracji

Najważniejszy wniosek IRS ma charakter systemowy: Polska pozostaje silniejsza w mobilizowaniu zasobów niż w ich regenerowaniu. Dwa subindeksy odpowiadają za zdecydowaną większość pogorszenia od 2020 r.: demografia obniża IRS o 3,81 pkt, a ład instytucjonalny o 2,60 pkt. Gospodarka i bezpieczeństwo częściowo ten spadek kompensują, ale go nie odwracają.

Wymowna jest rozbieżność między „projektami strategicznymi" (73,9 pkt) a „ładem instytucjonalnym" (34,7 pkt). Państwo potrafi prowadzić wybrane przedsięwzięcia, zwłaszcza przy jasnym priorytecie, stabilnym finansowaniu i wyodrębnionym właścicielu. Specustawy i struktury celowe mogą pomóc dowieźć projekt, ale nie zastąpią przewidywalnych reguł i odpowiedzialności za pełny efekt.

Słabości te wzajemnie się wzmacniają. Kurcząca się podaż pracy zwiększa konkurencję o kadry między gospodarką, ochroną zdrowia, administracją i bezpieczeństwem. Ograniczona przestrzeń fiskalna utrudnia finansowanie obronności, energetyki, infrastruktury i usług publicznych. Im więcej aktywów państwo tworzy, tym więcej wymaga później personelu, energii, serwisu i modernizacji. Dzisiejszy wydatek inwestycyjny staje się jutrzejszym zobowiązaniem operacyjnym.

Od mobilizacji do trwałej zdolności

Z tej diagnozy nie wynika potrzeba mnożenia kolejnych programów. Potrzebne jest przejście od zarządzania wydatkami i projektami do zarządzania pełnymi zdolnościami państwa.

Po pierwsze, trzeba odbudowywać warunki ciągłości państwa: przestrzeń fiskalną, zasoby demograficzne i społeczne oraz przewidywalność reguł. W demografii oznacza to wyjście poza transfery i ograniczanie barier mieszkaniowych, zawodowych i opiekuńczych dla rodzin oraz poprawę dostępu do zdrowia prokreacyjnego i okołoporodowego.

Po drugie, nakłady trzeba przekładać na realną zdolność operacyjną. W obronności pełny efekt zależy nie tylko od wydatków i kontraktów, lecz także od zapasów, szkolenia, logistyki, serwisu, infrastruktury i krajowego zaplecza przemysłowego. Modernizacja wojskowa powinna iść w parze z odpornością cywilną i przemysłową. Podobna logika dotyczy energetyki, transportu i cyfryzacji.

Po trzecie, duże przedsięwzięcia trzeba oceniać w pełnym cyklu życia. Rachunek nie kończy się w chwili oddania inwestycji; obejmuje utrzymanie, personel, energię, serwis, modernizację i odtworzenie. Bez tego nowe aktywa mogą zwiększać potencjał, a zarazem zawężać przyszły margines finansowy i kadrowy.

Po czwarte, potrzebne są przewidywalne reguły i profesjonalne zarządzanie projektami strategicznymi. Duże programy powinny mieć właściciela, realistyczny harmonogram, stabilne finansowanie, mierniki efektu i ciągłe zarządzanie ryzykiem. Sukcesem nie jest samo uruchomienie projektu, lecz dostarczenie i utrzymanie zdolności – także ponad cyklami politycznymi.

To prowadzi do prostego testu dojrzałości państwa. Państwo zdolne konsekwentnie realizować rację stanu powinno nie tylko podjąć nadzwyczajny wysiłek, lecz także go utrzymać, odtworzyć zużyte zasoby i w razie potrzeby powtórzyć – bez trwałego osłabiania własnych podstaw. Dojrzałość nie polega na jednorazowym stworzeniu wyjątkowych warunków dla projektu, lecz na tym, że normalne warunki pozwalają regularnie osiągać strategiczne rezultaty, które dziś wymagają wyjątkowej mobilizacji. ©℗

DGP
Więcej niż gazeta!
Tylko na DGP.pl

eprasa.pl 037e4da101

NIE MA PRZYSZŁOŚCI
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Czarna Lista Barier: deregulacja wciąż potrzebna

Mimo sukcesów w deregulacji przedsiębiorcy wciąż nie odczuwają wyraźnej poprawy. Likwidowaniu części barier towarzyszy bowiem tworzenie nowych przepisów, co sprawia, że pojedyncze uproszczenia nie przekładają się na **trwałą zmianę warunków prowadzenia biznesu.** Potrzebny jest więc stały mechanizm, który pozwoli ograniczać bariery szybciej, niż powstają kolejne


fot. mat. prasowe

MAREK GÓRSKI
prezydent
Konfederacji Lewiatan

Tegoroczna Czarna Lista Barier przygotowana przez Konfederację Lewiatan zawiera, tak jak w poprzednich latach, kilkaset postulatów. I choć część barier została zlikwidowana, to wciąż pozostaje pytanie, czy barier ubywa i czy deregulacja w Polsce rzeczywiście przyspiesza, czy raczej polega na zastępowaniu jednych przeszkód nowymi.

Ważny czas dla deregulacji

Ostatnie kilkanaście miesięcy to ważny czas dla procesu deregulacji. Uproszczenie prawa gospodarczego zyskało wyraźne poparcie polityczne, powstały nowe kanały zgłaszania barier, a postulaty przedsiębiorców zaczęto porządkować i przekładać na konkretne projekty zmian. Tegoroczna aktualizacja naszej Czarnej Listy Barier pokazuje jednak, że jednorazowy impuls nie wystarczy, by usunąć problemy narastające przez lata. Wiele barier wskazanych w poprzedniej edycji wciąż pozostaje aktualnych. Nie podważa to dotychczasowych działań, ale pokazuje, że skuteczna deregulacja wymaga stałego, uporządkowanego i mierzalnego procesu.

W ostatnim roku zrealizowano część postulatów zgłaszanych od dawna przez przedsiębiorców. Największe firmy nie muszą już sporządzać i publikować strategii podatkowych. Zniesiono obowiązek raportowania krajowych schematów podatkowych (MDR). Po kontroli celno-skarbowej możliwa jest teraz częściowa korekta deklaracji podatkowej, nie będzie trzeba się zgodzić albo zakwestionować całości ustaleń kontrolujących. Podniesiono też limit zwolnienia podmiotowego z VAT. To pokazuje, że proces deregulacji faktycznie działa, a nie jest jedynie deklaracją.

Nowe bariery w miejsce starych

Problem w tym, że w miejsce znoszonych obowiązków pojawiają się nowe. Firmy mierzą się dziś z wdrażaniem Krajowego Systemu e-Faktur (KSeF) i nowego raportowania JPK_CIT, co oznacza konieczność dostosowania systemów księgowych i dodatkowe obciążenie. Przynajmniej na etapie wdrożenia jest to praca, która potęguje i tak już maksymalne obciążenie obowiązkami sprawozdawczymi. W planach są również podwyżka CIT i ograniczenie możliwości rozliczania podatku w formie ryczałtu. W takich warunkach trudno ocenić skalę rzeczywistych uproszczeń, gdy jednocześnie w innych obszarach przybywa nowych regulacji, obowiązków i obciążeń.

Ponadto niektóre z nowych rozwiązań deregulacyjnych mają nieco fasadowy charakter. Ze względu na nadmierną ostrożność ustawodawcy uchwalane przepisy są obarczane licznymi wyjątkami od generalnej zasady w taki sposób, że ich skuteczność jest ograniczona i nie realizuje pierwotnie założonego celu. Przykład: wprowadzone w zeszłym roku skrócenie z 12 do 6 dni maksymalnego czasu kontroli mikroprzedsiębiorcy. Zmiana bardzo dobra, tyle że tych instrukcyjnych terminów nie stosuje się w przypadku większości kontroli, w szczególności w przypadku najbardziej powszechnych i dokuczliwych – kontroli podatkowych.

Kolejnym przykładem nie do końca skutecznie działającej zmiany jest wprowadzenie zasady sześciomiesięcznego vacatio legis dla nowych obciążeń regulacyjnych. Zasada ta jest trudna w egzekwowaniu, ponieważ ustawodawca zawarł w przepisie wyjątek „ważnego interesu publicznego", który pozwala praktycznie zawsze odstąpić od reguły. Dodatkowo przepis ten stanowi, że sześciomiesięczne vacatio legis ma być zapewnione w projektach ustaw przedkładanych Sejmowi, a nie w uchwalonych ustawach, co dodatkowo ułatwia rządzącym niestosowanie tej normy. Takich przykładów mało skutecznych przepisów deregulacyjnych można podać więcej.

W wielu krajach obowiązuje zasada offsetu regulacyjnego, która zobowiązuje ustawodawcę do równoważenia kosztu nowych obowiązków regulacyjnych poprzez usunięcie lub uproszczenie jednego, dwóch czy nawet trzech innych obowiązków. W Polsce wprowadzono namiastkę takiego rozwiązania. W ustawie użyto jednak bardzo niefortunnego sformułowania, że należy dążyć do nienakładania nowych obowiązków administracyjnych czy informacyjnych. Dla ustawodawcy obowiązek „dążenia" to nie twardy wymóg, tylko mało konkretne i nieskuteczne zobowiązanie.

Jest co upraszczać

Lista problemów do rozwiązania wciąż pozostaje długa. Przedsiębiorcy od lat apelują o co najmniej sześciomiesięczne vacatio legis dla zmian podatkowych zwiększających ich obciążenia. To, w naszej ocenie, minimalny czas potrzebny na dostosowanie systemów księgowych, budżetów, polityki cenowej i wewnętrznych procedur do wprowadzanych zmian. Zbyt krótkie terminy oznaczają wyższe koszty, większe ryzyko błędów i organizacyjny chaos – to problemy wynikające nie z samej zmiany prawa, lecz z braku czasu na jej wdrożenie. Zasada sześciomiesięcznego vacatio legis powinna obejmować m.in. podwyżki podatków, likwidację ulg oraz wprowadzanie nowych obowiązków sprawozdawczych. Taka reguła zwiększyłaby przewidywalność przepisów i bezpieczeństwo prowadzenia działalności gospodarczej.

Prostsze podatki zamiast kolejnych obowiązków

Obowiązujące przepisy nie przewidują kwoty, poniżej której można byłoby zrezygnować z korekty rozliczenia podatkowego. W rezultacie przedsiębiorca, który np. z opóźnieniem otrzyma zagraniczną fakturę, musi skorygować kilka deklaracji VAT, nawet jeśli chodzi o kwotę kilku czy kilkudziesięciu złotych. Postulujemy więc wprowadzenie do ordynacji podatkowej ogólnej zasady istotności. Pozwoliłaby ona ograniczyć angażowanie czasu i zasobów firm oraz administracji skarbowej w sprawy o marginalnym znaczeniu finansowym.

Podatnicy CIT mają obecnie trzy miesiące na złożenie zeznania CIT-8 i zapłatę podatku. W tym samym czasie muszą jednak zamknąć księgi rachunkowe i przygotować roczne sprawozdanie finansowe. W praktyce oznacza to, że rozliczenie podatkowe powstaje równolegle z ustalaniem i weryfikowaniem danych księgowych, zamiast na podstawie już zamkniętych ksiąg. Postulujemy wydłużenie terminu na złożenie CIT-8 do 30 czerwca roku następującego po roku podatkowym. W przypadku firm, których rok podatkowy nie pokrywa się z kalendarzowym, termin miałby upływać w dniu zatwierdzenia sprawozdania finansowego. Zmiana pozwoliłaby rozdzielić w czasie zamknięcie ksiąg i przygotowanie sprawozdania od rozliczenia podatku.

Gdzie potrzebna deregulacja

Wciąż rosną obciążenia administracyjne i finansowe związane z zatrudnianiem pracowników. Jedną z kluczowych zmian, na które czekają przedsiębiorcy, jest zapowiadane już wcześniej przeniesienie obowiązku wypłaty wynagrodzenia za czas choroby z pracodawców na Zakład Ubezpieczeń Społecznych. Potrzebne są również uproszczenia w codziennych obowiązkach firm – m.in. w prowadzeniu dokumentacji, zakresie informacji przekazywanych pracownikom oraz organizacji czasu pracy. Osobnym problemem pozostaje zatrudnianie cudzoziemców. Procedury legalizacji pobytu i pracy trwają zbyt długo, a prace nad wykazem zawodów deficytowych, który mógłby je uprościć, od dawna nie przynoszą efektów.

Także przepisy regulujące energetykę wymagają dalszych zmian. W czasie, gdy transformacja energetyczna nabiera tempa, firmy z sektora muszą przekazywać te same dane równolegle do prezesa Urzędu Regulacji Energetyki, Głównego Urzędu Statystycznego, Agencji Rynku Energii i operatorów sieci. Za każdym razem obowiązują jednak inne formularze, zakresy informacji i terminy. Potrzebne jest więc uporządkowanie i ujednolicenie tych obowiązków oraz jasne określenie, czemu służy każdy z wymaganych raportów.

Przedsiębiorcy chcą zmian również w zasadach kontroli prowadzonych przez prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Obecnie nie podlegają one ogólnym ograniczeniom dotyczącym czasu trwania kontroli ani liczby postępowań prowadzonych jednocześnie. W rezultacie firma może w tym samym czasie otrzymywać wiele wezwań i być angażowana w kilka postępowań. Przedsiębiorcy postulują objęcie tych kontroli takimi samymi zasadami proporcjonalności, jakie obowiązują w innych obszarach, bez ograniczania kompetencji urzędu.

Doświadczenia z ostatnich kilkunastu miesięcy pokazują, że deregulacja nie może być jednorazową akcją ani inicjatywą uzależnioną od politycznej koniunktury. Powinna się stać stałym elementem funkcjonowania państwa: systemowym procesem, który regularnie ogranicza zbędne obowiązki, upraszcza przepisy i zapobiega powstawaniu nowych barier dla przedsiębiorców. Tylko takie podejście może zapewnić firmom większą przewidywalność prawa i stabilniejsze warunki prowadzenia działalności.

Konfederacja Lewiatan ma konkretną propozycję w tej sprawie, czyli stały punkt kontaktowy w KPRM – roboczo Deregulacja.gov.pl – z jednym kanałem zgłoszeń, jasną ścieżką procedowania i publicznym monitoringiem postępów. Niewątpliwie za nami mocne otwarcie deregulacyjne, ale prawdziwy test trwałości i skuteczności tego procesu dopiero przed nami. ©℗

Za nami mocne otwarcie deregulacyjne, ale prawdziwy test trwałości i skuteczności tego procesu dopiero przed nami

eprasa.pl 037e4da101

PREZENTACJA

Partner

novo

Leczenie otyłości to korzyść dla całego systemu

Leczenie powikłań otyłości kosztowało w 2024 r. co najmniej 8,7 mld zł, a choroba wiąże się również z absencją chorobową, utratą produktywności i wcześniejszą niezdolnością do pracy. Dostępne dowody coraz wyraźniej wskazują, że skuteczne leczenie otyłości może przynosić korzyści zarówno pacjentom, jak i całemu systemowi ochrony zdrowia – podkreśla Magdalena Paradzińska, dyrektorka generalna Novo w Polsce.

Przez dekady otyłość funkcjonowała w debacie publicznej i medycznej jako kwestia stylu życia lub indywidualnej odpowiedzialności pacjenta, a nie jako wieloczynnikowa choroba przewlekła. Novo sprawiło, że cukrzyca z choroby śmiertelnej zmieniła się w kontrolowaną, a dziś prowadzi podobną rewolucję w kwestii otyłości. Jak z perspektywy globalnego lidera farmaceutycznego wygląda walka z tym zjawiskiem w gabinetach lekarskich oraz wśród decydentów kształtujących politykę zdrowotną państw?

Dane pokazują, że aż 71 proc. osób z otyłością uważa ją za możliwą do uniknięcia za sprawą własnych decyzji i wyborów (raport Ipsos z badania Global Perceptions of Obesity Study, marzec 2026 r.), a jednocześnie ponad trzy czwarte osób z otyłością (77 proc.) przyznaje, że to choroba wymagająca stałego leczenia. Ta sprzeczność pokazuje, jak złożone jest społeczne postrzeganie otyłości i w konsekwencji – jakie generuje działania. Dlatego tak ważne są rzetelna edukacja, wspieranie lekarzy w rozpoznawaniu i leczeniu otyłości oraz dialog na temat rozwiązań systemowych. Kluczowe jest budowanie świadomości, że otyłość ma złożone podłoże i wymaga indywidualnego podejścia do pacjenta, uwzględniającego zarówno jego potrzeby zdrowotne, jak i dostępne możliwości terapeutyczne.

Dla ekonomistów zdrowia i płatników publicznych kluczowy jest rachunek ciągniony. Nieleczona otyłość generuje ogromne koszty pośrednie – absencję pracowniczą, renty oraz wielomiliardowe wydatki na leczenie powikłań kardiologicznych, nefrologicznych czy ortopedycznych. Czy dane z badań klinicznych nad analogami GLP-1 pozwalają już dziś jednoznacznie dowieść rządom, że refundacja nowoczesnej farmakoterapii otyłości to nie koszt, lecz inwestycja przynosząca realne oszczędności w budżecie państwa?

Coraz więcej danych pokazuje, że skuteczne leczenie otyłości należy oceniać nie tylko przez pryzmat kosztu terapii, ale przede wszystkim korzyści zdrowotnych i ekonomicznych w długim okresie. W Polsce NFZ szacuje, że leczenie powikłań otyłości kosztowało w 2024 r. co najmniej 8,7 mld zł, a choroba wiąże się również z absencją chorobową, utratą produktywności i wcześniejszą niezdolnością do pracy. Biorąc pod uwagę konsekwencje zdrowotne u osób z nadwagą lub otyłością i współistniejącą chorobą sercowo-naczyniową jesteśmy w stanie zredukować ryzyko poważnych incydentów sercowo-naczyniowych o 20 proc., co potwierdzono w badaniu SELECT. Dlatego pytanie nie brzmi: „Czy stać nas na leczenie otyłości?", ale: „Czy stać nas na jej nieleczenie?". Decyzje refundacyjne zawsze wymagają analizy lokalnych uwarunkowań, natomiast dostępne dowody coraz wyraźniej wskazują na to, że skuteczne leczenie otyłości może przynosić korzyści zarówno pacjentom, jak i całemu systemowi ochrony zdrowia.

Analitycy rynkowi wskazują, że analogi GLP-1 to nie tylko rewolucja w leczeniu cukrzycy typu 2 i otyłości, ale także zjawisko społeczno-gospodarcze o skali globalnej. Zmiana zachowań i nawyków konsumentów wymusza rewizję strategii w branży spożywczej, fitness, a nawet w liniach lotniczych. Jak ocenia pani ten fenomen? Czy obserwujemy narodziny nowego modelu konsumpcji napędzanego innowacjami biotechnologicznymi?

Badania nad analogami GLP-1 od dekad zajmują szczególne miejsce w działalności naukowej Novo. Rozwój terapii wykorzystujących działanie tego hormonu otworzył nowe możliwości leczenia choroby otyłościowej, z którą mierzą się miliony osób na świecie. Nadmierny apetyt lub jego całkowity brak, zmiany nawyków żywieniowych mogą wpływać na decyzje konsumentów, skłaniając różne branże do obserwowania nowych trendów i dostosowywania swoich strategii. Czy oznacza to narodziny nowego modelu konsumpcji? Jest jeszcze za wcześnie, by jednoznacznie to ocenić. Z pewnością jest to przykład tego, jak postęp biotechnologiczny może oddziaływać na różne obszary życia. Pamiętajmy jednak, że podstawowym celem tych terapii jest poprawa zdrowia pacjentów.



Fot. Mat. prasowe

Zatwierdzenie przez Komisję Europejską pierwszej doustnej formy leku z grupy GLP-1 w leczeniu otyłości otwiera nowy etap w farmakoterapii. W jaki sposób wprowadzenie tabletki wpłynie na przestrzeganie zaleceń terapeutycznych oraz na profil pacjenta, który dotąd powstrzymywał się przed leczeniem?

Dane z rynku amerykańskiego wskazują na to, że 80 proc. pacjentów, którzy zdecydowali się na formę doustną, to pacjenci podejmujący leczenie farmakologiczne otyłości po raz pierwszy. To pokazuje, że forma tabletki może być rozwiązaniem odpowiednim dla osób, które dotychczas z jakiegoś powodu nie sięgnęły po leczenie w formie iniekcji. Przyjęcie tabletki raz dziennie może być rozwiązaniem wygodniejszym i mniej obciążającym dla chorego niż zastrzyk.

Z badań wynika, że pacjenci z otyłością wciąż się spotykają z powszechną stygmatyzacją, co często opóźnia podjęcie leczenia o całe lata. Kampania „Odzyskaj lekkość życia" akcentuje sprawczość i odejście od obwiniania. Co w polskich realiach stanowi dziś większą barierę w skutecznym leczeniu: opór i brak wiedzy samego pacjenta, niedostateczne przygotowanie lekarzy podstawowej opieki zdrowotnej czy wciąż obecne w społeczeństwie uprzedzenia?

Myślę, że te bariery wzajemnie się wzmacniają, dlatego trudno wskazać jedną jako najważniejszą. Społeczne uprzedzenia mogą zniechęcać pacjentów do szukania pomocy, a brak wiedzy i odpowiedniego przygotowania – utrudniać rozpoznanie choroby i rozpoczęcie leczenia. Osoby z otyłością zbyt często słyszą, że ich choroba jest wyłącznie skutkiem niewłaściwych wyborów i braku silnej woli. Takie oceny obniżają poczucie własnej wartości i sprawczości. Dlatego tak ważne jest odejście od obwiniania na rzecz zrozumienia i wsparcia. Sprawczość, o której mówimy w kampanii „Odzyskaj lekkość życia", oznacza możliwość podjęcia leczenia przy odpowiednim wsparciu. Każda osoba z nadwagą lub otyłością powinna mieć możliwość rozmowy z lekarzem o swoim stanie zdrowia i dostępnych metodach leczenia. Im wcześniej zostanie podjęta odpowiednia interwencja, tym większa szansa na ograniczenie powikłań.

Polska często bywa postrzegana głównie jako rynek konsumpcji innowacji, tymczasem warszawskie Centrum Rozwoju Badań Klinicznych Novo Nordisk jest największą tego typu strukturą w państwa firmie w Europie i drugą na świecie – w samym 2025 r. zrealizowało 83 badania z udziałem ponad 5200 pacjentów w 13 krajach. Co zadecydowało o powierzeniu tak strategicznej roli polskiemu oddziałowi i jak ta pozycja przekłada się na budowę kompetencji polskiej kadry naukowej?

Polska dysponuje znakomitą kadrą medyczną, a polskie ośrodki badawcze – w pełni przygotowaną infrastrukturą i doświadczeniem w prowadzeniu międzynarodowych projektów. Myślę, że to właśnie połączenie kompetencji i doświadczenia ośrodków, a przede wszystkim zaangażowanie badaczy sprawiają, iż jesteśmy postrzegani jako rynek warty inwestycji. I jako Novo cieszymy się, że potrafimy skutecznie przyciągać inwestycje do naszego kraju, szczególnie w obszarze o tak ogromnym potencjale innowacyjnym, jakim są badania kliniczne. Mamy też swój wkład we wzmacnianie kompetencji pracowników tego sektora w Polsce – wspólnie z Akademią Leona Koźmińskiego stworzyliśmy program studiów podyplomowych, które koncentrują się na projektowaniu i prowadzeniu badań klinicznych, umożliwiając ich uczestnikom dostęp do wiedzy i know-how Novo.

> Polska dysponuje znakomitą kadrą medyczną, a polskie ośrodki badawcze – w pełni przygotowaną infrastrukturą i doświadczeniem w prowadzeniu międzynarodowych projektów. Myślę, że to właśnie połączenie kompetencji i doświadczenia ośrodków, a przede wszystkim zaangażowanie badaczy sprawiają, iż jesteśmy postrzegani jako rynek warty inwestycji.

Jaki będzie kolejny horyzont przełomów terapeutycznych Novo? Czy przyszłością są zaawansowane terapie skojarzone, precyzyjne leczenie powikłań sercowo-naczyniowych, czy może integracja farmakoterapii z rozwiązaniami z zakresu cyfrowego monitorowania pacjenta w czasie rzeczywistym?

Kolejny horyzont innowacji to coraz bardziej zindywidualizowane podejście do zdrowia metabolicznego. Rozwijamy różnorodne opcje terapeutyczne, odpowiadające na potrzeby pacjentów pod względem skuteczności, tolerancji i sposobu stosowania, w tym rozwiązania doustne czy umożliwiające rzadsze dawkowanie. Jednocześnie przyszłością nie jest wyłącznie kontrola masy ciała. Coraz większe znaczenie mają długoterminowa poprawa zdrowia i ograniczanie ryzyka powikłań, m.in. sercowo-naczyniowych, nerkowych i wątrobowych. Innowacja oznacza także zwiększanie dostępności terapii i zdolności produkcyjnych, tak aby przełomowe rozwiązania mogły docierać do większej liczby pacjentów. Naszą ambicją jest nie tylko rozwijanie nowych leków, lecz także zmiana sposobu, w jaki myślimy o profilaktyce, leczeniu i długoterminowym zarządzaniu chorobami przewlekłymi. PO

PL26OB00406

eprasa.pl 037e4da101

NIE MA PRZYSZŁOŚCI
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Cyfrowa tarcza: fundam

Geopolityka wymusza traktowanie cyfryzacji jako **nierozerwalnego elementu bezpieczeństwa państwa.** Potrzebujemy spójnej, wielopoziomowej strategii, realizowanej niezależnie od kalendarza wyborczego i opartej na współpracy rządu, samorządów oraz zaufanych partnerów technologicznych


fot. mat. prasowe

MACIEJ PILIPCZUK
prezes spółki Emitel

Gdy w 1505 r. król Aleksander Jagiellończyk zatwierdzał konstytucję Nihil novi, nie mógł przewidzieć, że zasada „nic o nas bez nas" okaże się tak aktualna pięć wieków później. Zmieniła się tylko perspektywa. Nie chodzi już o głos szlachty, lecz o głos i suwerenność Polski w Europie i na świecie. Ten głos nie będzie słyszalny bez bezpieczeństwa wewnętrznego i zdolności do konkurowania wzrostem gospodarczym. A tego nie da się dziś osiągnąć bez gospodarki cyfrowej, opartej na infrastrukturze bezpiecznej, niezawodnej i odpornej.

Polska od zawsze funkcjonuje na newralgicznym, geopolitycznym styku. Dziś oznacza to życie w warunkach realnej wojny hybrydowej, która każdego dnia uderza w nasze instytucje, gospodarkę i społeczeństwo. Transformacja cyfrowa przestała być kwestią wygody czy wyłącznie narzędziem rozwoju – stała się fundamentem bezpieczeństwa narodowego i racją stanu. Nasze aspiracje, by na stałe dołączyć do grona najbardziej rozwiniętych gospodarek świata skupionych w G20, zderzają się jednak ze skostniałym spojrzeniem starej Europy, która – czego przykładem jest raport Maria Draghiego o konkurencyjności UE czy nowo powołany think tank Grupa Renu – wciąż marginalizuje wkład Europy Środkowo-Wschodniej. Co możemy zrobić, by zagwarantować sobie rozwój i bezpieczeństwo?

Róbmy swoje

Jako osoba zarządzająca operatorem infrastruktury cyfrowej jestem przekonany, że naszą odporność i długofalowy wzrost trzeba budować na czterech filarach: suwerennej infrastrukturze, bezpiecznych samorządach, prawie chroniącym przestrzeń informacyjną oraz inwestycjach w kadry.

Infrastruktura – pierwsza linia obrony

Sieci łączności są fundamentem, bez którego nie da się utrzymać kontroli nad pozostałymi warstwami cyfrowego państwa. NATO traktuje dziś cywilną infrastrukturę krytyczną, zwłaszcza telekomunikacyjną i energetyczną, jako pierwszą linię obrony. Ukraina dobitnie pokazuje, że łączność to krwiobieg walczącego państwa, a jej rozwój trzeba traktować na równi z rozbudową potencjału militarnego.

Najlepszym sprawdzianem tego podejścia jest system wczesnego ostrzegania ludności. Program Ochrony Ludności i Obrony Cywilnej na lata 2025–2026 zakłada zastąpienie dzisiejszych rozwiązań zintegrowanym systemem informowania w czasie rzeczywistym, kompatybilnym z budowanym Systemem Bezpiecznej Łączności Państwowej.

To dobry kierunek, ale w kryzysie o skuteczności ostrzeżenia decydują minuty. Komunikat musi dotrzeć do każdego także wtedy, gdy zawiodą sieci komórkowe, zabraknie prądu albo przeciążony zostanie internet. Dlatego system musi być redundantny, czyli oparty na kilku niezależnych kanałach, oraz regionalny – by ostrzegać precyzyjnie tam, gdzie zagrożenie faktycznie występuje. Musi też gwarantować wiarygodność, bo w czasie ataku hybrydowego fałszywy alert może wyrządzić szkody porównywalne z samym atakiem. Naturalnym elementem takiej architektury są radio i telewizja naziemna, w tym media publiczne: nadawane z odpornych obiektów z zasilaniem awaryjnym, docierające do odbiorników bateryjnych i samochodowych, niepodatne na przeciążenia.

Państwa NATO zobowiązały się przeznaczać do 1,5 proc. PKB na odporność, w tym ochronę infrastruktury krytycznej. Tak duże środki powinny w jak największym stopniu pracować w kraju – wspierać sprawdzonych lokalnych dostawców i innowacyjne polskie firmy, zdolne konkurować na innych rynkach.

Suwerenność cyfrowa to również pytanie o to, gdzie i pod czyją jurysdykcją są przechowywane nasze dane. Rejestry państwowe, dane medyczne czy informacje o infrastrukturze krytycznej nie mogą zależeć od decyzji podejmowanych poza Polską ani

Co się stanie, gdy przestanie działać... duża mleczarnia?

Bezpieczeństwo żywnościowe **zaczyna się od wiedzy,** które ogniwa łańcucha dostaw da się szybko zastąpić, a które są wąskim gardłem


fot. mat. prasowe

MARYLA CZARNOWICZ-MULARCZYK
prezes Trade Milk

W mleczarstwie nie da się wstrzymać produkcji surowca na czas usuwania awarii. Mleko powstaje w gospodarstwach także wtedy, gdy zakład nie pracuje. W 2025 r. do skupu w Polsce trafiło 13,5 mld l mleka. Ten strumień trzeba każdego dnia odebrać, schłodzić, przewieźć i przerobić.

Państwo powinno wiedzieć z wyprzedzeniem, które zakłady są na tyle trudne do zastąpienia, że ich zatrzymanie nie jest już problemem wyłącznie jednej firmy, i oceniać je według kryteriów infrastruktury krytycznej. Nie zależy to od wielkości, ale od odpowiedzi na dwa pytania: co się stanie, gdy taki zakład przestanie pracować, i jak szybko ktoś inny przejmie jego funkcję.

Rynek ma swoje mechanizmy obronne. Część mleka można przekierować do innych mleczarni, handel korzysta z zapasów, a część produktów można sprowadzić z sąsiednich regionów lub z zagranicy. Tyle że te możliwości są ograniczone. Zakłady mają określone moce, dodatkowy transport wymaga logistyki i czasu, a zbiorniki w gospodarstwach nie są magazynami na wiele dni. Jeżeli szybko nie znajdzie się alternatywy, część surowca trzeba zutylizować. Co ważne: następnego dnia problem zaczyna się od nowa.

To nie jest tylko teoria. W kwietniu 2025 r. problemy operacyjne w należącym do koncernu Müller zakładzie Yew Tree Dairy w brytyjskim Skelmersdale zakłóciły odbiór mleka. Firma potwierdziła, że część dostawców została poproszona o odpowiedzialną utylizację surowca. Brytyjski urząd ochrony konkurencji (Competition and Markets Authority) wskazywał wcześniej, że dwie instalacje suszarnicze tego zakładu odpowiadały za ok. 40–50 proc. zdolności suszenia mleka w Wielkiej Brytanii. Połowy krajowych mocy suszenia nie da się zastąpić w kilka dni. Kiedy jedna funkcja technologiczna jest tak skoncentrowana, awaria w jednym zakładzie staje się sprawą całego rynku. Nie znam publicznie dostępnej analizy, która pokazywałaby, gdzie w polskim mleczarstwie są podobne punkty. Podejrzewam, że kilka takich punktów mamy.

Skutki dla konsumenta zależą od profilu zakładu i długości przerwy. Produkty świeże mają krótki cykl dostaw, więc zakłócenie może być szybciej widoczne w regionalnym handlu. Mleko UHT, sery, masło czy proszki dają większy bufor. Ale mleczarnia często dostarcza też składniki dla innych fabryk. Proszki mleczne i serwatkowe, koncentraty białkowe czy tłuszcz mleczny trafiają m.in. do piekarnictwa, produkcji słodyczy, lodów, napojów i żywności specjalistycznej. Problem może więc najpierw się pojawić w innym zakładzie produkcyjnym, a dopiero później na półce w sklepie.

W lipcu 2026 r. należąca do Coca-Coli firma fairlife poinformowała o ataku ransomware, który objął również systemy związane z produkcją. Produkcja w USA została wstrzymana na półtora tygodnia. Atak na systemy informatyczne zatrzymał fizyczne linie produkcyjne. O tym, że klienci w sklepach tego nie zauważyli, zdecydowały zapasy i tempo powrotu do produkcji.

Dla przemysłu spożywczego cyberbezpieczeństwo nie jest tematem tylko dla działu IT. Ale jest szczególna cecha mleczarstwa: zapas gotowego produktu można zbudować, ale odbioru mleka nie da się zabezpieczyć zapasami. Dlatego przestój w branży mleczarskiej uderza najpierw w skup mleka, a dopiero potem w towar na półce.

W mleczarni nikogo nie trzeba przekonywać do poważnego myślenia o bezpieczeństwie. HACCP, procedury higieniczne, laboratoria, identyfikowalność surowca i kontrola procesu są tu codziennością, a nie projektem do wdrożenia. Nauczyliśmy się patrzeć na ryzyko w całym procesie – od przyjęcia mleka po gotowy produkt – i reagować, zanim problem dotrze do konsumenta. To jest food safety: bezpieczeństwo tego, co trafia do opakowania.

Z food security, czyli ze zdolnością dostarczenia żywności także wtedy, gdy normalny tryb pracy zostaje zakłócony, branża nie ma porównywalnego doświadczenia. A pytania są równie konkretne jak te o jakość: co robimy bez prądu i wody, czy chłodzenie i automatyka wytrzymają awarię, kto odbierze mleko, jeśli nasz zakład stanie, i po ilu dniach wrócimy do produkcji. Żaden audyt jakościowy na to nie odpowiada.

Nie znaczy to, że cała branża powinna dostać te same obowiązki. Mała, lokalna serowarnia to zupełnie inna skala ryzyka dla systemu niż zakład odbierający mleko z bardzo dużego obszaru albo mający instalację, jakich w kraju jest kilka.

Jeżeli zatrzymanie konkretnej mleczarni może pozostawić znaczącą liczbę gospodarstw bez realnej możliwości odbioru mleka, wyłączyć istotną część mocy przetwórczych albo przerwać dostawy składników do innych fabryk, to nie jest już zwykła awaria przedsiębiorstwa. Taki obiekt państwo powinno ocenić według kryteriów infrastruktury krytycznej, a jego operatora – jeśli spełnia ustawowe przesłanki – pod kątem statusu podmiotu krytycznego.

Nie należy mieszać tu dwóch porządków. NIS2 i polska ustawa o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa nakładają obowiązki z zakresu cyberbezpieczeństwa na wskazane w nich podmioty. Przepisy o odporności podmiotów krytycznych i o infrastrukturze krytycznej odpowiadają na inne pytanie – bez czego gospodarka przestaje normalnie działać. Zaopatrzenie w żywność jest już objęte polskim systemem infrastruktury krytycznej, co nie znaczy, że każdy zakład spożywczy automatycznie ma szczególny status.

Tam, gdzie państwo uzna obiekt lub podmiot za krytyczny, same wymagania nie wystarczą. Potrzebna jest też sprawna wymiana informacji i jasne zasady, kto z kim współpracuje w kryzysie. W naszej branży chodzi o rzeczy proste: żeby w dniu awarii było z góry wiadomo, kto odbierze mleko, czyimi cysternami i który zakład ma wolne moce.

Bezpieczeństwo żywnościowe nie zaczyna się, gdy na półkach czegoś brakuje. Zaczyna się od wiedzy, które ogniwa łańcucha dostaw da się szybko zastąpić, a które są jego wąskim gardłem. Jeżeli utrata jednej funkcji przerywa odbiór mleka od setek gospodarstw albo dostawy do kolejnych fabryk, to już nie jest wyłącznie kłopot jednej firmy, tylko element bezpieczeństwa gospodarczego państwa. Taką wiedzę zbiera się w spokojnym roku, a nie wtedy, gdy mleko nie ma dokąd pojechać. ©℗

eprasa.pl 037e4da101

ent odporności w dobie polikryzysu

od prawa obcych państw, które pozwala ich organom sięgać po dane przechowywane przez tamtejsze koncerny. Trzymając kciuki za powstanie w Polsce gigafabryki AI, powinniśmy więc równolegle budować sieć mniejszych, rozproszonych centrów danych, zarządzanych przez krajowe podmioty. Rozproszenie to zarazem odporność: atak czy awaria w jednym miejscu nie sparaliżuje całego systemu.

Smart city jako lokalna tarcza

Odporność państwa buduje się od dołu. Akty sabotażu, które coraz częściej dotykają kraje europejskie, pokazują, że smart city to dziś nie tylko optymalizacja kosztów, lecz także twarde bezpieczeństwo. Wydatki na infrastrukturę krytyczną muszą obejmować rozwiązania dla samorządów oparte na internecie rzeczy: ciągły, zautomatyzowany monitoring ujęć wody, sieci energetyczne czy lokalne systemy ostrzegania. Sytuacja budżetowa gmin nie pozostawia jednak złudzeń: bez silnych zachęt finansowych takie systemy nie powstaną. Pozytywnymi impulsami są program dotacyjny o wartości 269 mln zł na Lokalne Centra Cyberbezpieczeństwa i platforma ISAC JST, ale to dopiero początek.

Regulacje chroniące suwerenność informacyjną

Przestrzeń cyfrowa stała się głównym polem bitwy o umysły obywateli. Według badania Digital Poland „Dezinformacja oczami Polaków" z 2026 r. 75 proc. respondentów uważa dezinformację za poważny problem, a 79 proc. dostrzega wzrost jej skali w ostatnich pięciu latach. Najczęściej stykamy się z nią w mediach społecznościowych, a w sytuacji kryzysowej wiarygodnych informacji szukamy w telewizji i radiu.

To paradoks. Media uznawane za najbardziej wiarygodne dławią się w gorsecie przepisów sprzed dekad, a globalne platformy działają niemal bez ograniczeń i konsekwencji. Zarabiają na treściach, których nie weryfikują, i w praktyce nie odpowiadają za szkody. Dobrze pokazuje to batalia Rafała Brzoski z Metą. Od dwóch lat na Facebooku i Instagramie pojawiają się oszukańcze reklamy – często deepfaki– wykorzystujące wizerunek jego i jego żony. Mimo postanowień UODO i sądów wróciły również tego lata. Sąd Apelacyjny w Warszawie zwrócił przy tym uwagę, że platforma nie jest biernym pośrednikiem: weryfikuje reklamy, decyduje o ich emisji, targetuje odbiorców i pobiera za to wynagrodzenie. Skoro jeden z najbardziej rozpoznawalnych polskich przedsiębiorców tak długo walczy z kłamstwami na swój temat, przeciętny obywatel jest wobec dezinformacji bezbronny.

Licząc na powstanie w Polsce gigafabryki AI, powinniśmy też budować sieć rozproszonych centrów danych, zarządzanych przez krajowe podmioty

A rynek telewizji naziemnej opiera się na definicjach z lat 90., gdy telewizja naziemna i radio były głównymi źródłami informacji i rozrywki, satelita i kablówka dopiero się pojawiały, a internet był marzeniem. Dziś telewizja naziemna wciąż ma silną pozycję, ale widzowie i nadawcy swobodnie wybierają między wieloma platformami. Mimo to nie są one traktowane jednakowo – różnią się opłaty koncesyjne i wymogi administracyjne. Nadawców liniowych dławią przy tym koncesyjne wymogi dotyczące treści – od kwot programowych po rozbudowane raportowanie – których globalne platformy nie znają. W interesie państwa jest wyrównanie reguł gry i dbałość o silne media, które gwarantują jakość i bezpieczeństwo informacji.

Kapitał ludzki – czy jesteśmy konkurencyjni?

Według unijnego raportu „Poland 2025 Digital Decade Country Report" nasz kraj zajmuje 25. miejsce na 27 państw UE pod względem umiejętności cyfrowych społeczeństwa. Polskiemu rynkowi IT brakuje, zależnie od szacunków, od 25 tys. do prawie 150 tys. specjalistów, a ponad 40 proc. wakatów uznaje się za trudne do obsadzenia. W cyberbezpieczeństwie i AI konkurencja o pracownika nie zna granic. Nawet najnowocześniejsza infrastruktura jest bezużyteczna bez ludzi, którzy potrafią nią zarządzać, a drenaż mózgów bezpośrednio osłabia nasz potencjał gospodarczy i obronny. Przeznaczenie na transformację cyfrową ponad 20 proc. budżetu Krajowego Planu Odbudowy to wyraźne przyspieszenie. Długofalowo najważniejsze są jednak inwestycje w kadry, bo to tu dług technologiczny jest największy i najtrudniejszy do spłacenia.

Geopolityka wymusza traktowanie cyfryzacji jako nierozerwalnego elementu bezpieczeństwa państwa. Potrzebujemy spójnej, wielopoziomowej strategii, realizowanej niezależnie od kalendarza wyborczego i opartej na współpracy rządu, samorządów oraz zaufanych partnerów technologicznych. Odważne decyzje inwestycyjne i regulacyjne podjęte dziś będą miarą naszej przyszłej suwerenności. Nic o nas bez nas. ©℗

Partner

PREZENTACJA

Firma z diagnozą. Czym tak naprawdę jest zdrowa organizacja i jak to zmierzyć?

GRUPA LUXMED Jesteśmy częścią Bupa

Jak będzie wyglądać firma przyszłości? Najbliższe lata nie będą należeć do organizacji, które najlepiej zarządzają zasobami. Będą należeć do tych, które najlepiej potrafią troszczyć się o ludzi. Wierzę, że zdrowie pracowników będzie jednym z kluczowych wyznaczników sukcesu organizacji w nadchodzących dekadach. Rozwijanie środowiska pracy powinno iść w parze z diagnozą potrzeb pracowników i skutecznym ich adresowaniu.



DR ANNA RULKIEWICZ
Prezeska Grupy LUX MED

Przez lata o sukcesie organizacji decydowały kapitał, technologia i dostęp do rynków. Coraz wyraźniej widać, że ich najcenniejszym zasobem są ludzie, a od ich energii, zaangażowania i dobrostanu zależy odporność oraz zdolność firm do rozwoju. Jednak mierzymy się z narastającą falą chorób cywilizacyjnych, problemów ze zdrowiem psychicznym, przewlekłego stresu i wypalenia zawodowego. Dlatego troska o zdrowie pracowników nie może być dodatkiem czy elementem wizerunku pracodawcy, staje się jednym z fundamentów nowoczesnego zarządzania i długoterminowego sukcesu organizacji. To właśnie dlatego coraz więcej liderów dostrzega, że inwestycja w zdrowie pracowników jest inwestycją w przyszłość firmy. Z tej właśnie potrzeby powstał Indeks Zdrowych Firm – inicjatywy realizowanej pod przewodnictwem prof. Jerzego Hausnera, ruchu Open Eyes Economy, Grupy LUX MED oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Indeks Zdrowych Firm nie jest próbą poszukiwania idealnych organizacji. Nie jest też próbą stworzenia rankingu najlepszych pracodawców. Zależało nam na tym, by stworzyć narzędzie, które pomoże lepiej projektować środowisko pracy, skuteczniej wspierać pracowników i podejmować decyzje oparte na danych, a nie wyłącznie na intuicji.

Pierwsza edycja Indeksu Zdrowych Firm objęła 62 organizacje reprezentujące różne branże i sektory gospodarki. Ankieta, którą skierowali badacze do przedsiębiorstw, składała się z 86 pytań dotyczących zdrowia i dobrostanu pracowników, organizacji pracy, przywództwa oraz wpływu przedsiębiorstwa na otoczenie społeczne i środowiskowe. Badanie jest podzielone na trzy główne obszary. Pierwszy dotyczy zdrowia pracowników i obejmuje m.in. działania profilaktyczne, świadczenia zdrowotne oraz monitorowanie zagrożeń zdrowotnych. Drugi koncentruje się na dobrostanie pracowników, uwzględniając kwestie związane z organizacją pracy, równowagą między życiem zawodowym a prywatnym, kulturą organizacyjną czy rozwojem kompetencji. Trzeci analizuje oddziaływanie przedsiębiorstwa na otoczenie społeczne i środowisko.

Istotnym elementem Indeksu jest również uwzględnienie perspektywy pracowników. Piętnaście organizacji zdecydowało się przeprowadzić dodatkowe anonimowe badanie swoich zespołów, w którym udział wzięło blisko 1000 pracowników. Dzięki temu możliwe było zestawienie deklaracji pracodawców z doświadczeniami zatrudnionych oraz lepsze zrozumienie tego, jak rozwiązania wdrażane przez organizacje są odbierane przez osoby, do których są one kierowane.

Jak możemy podsumować wyniki pierwszej edycji Indeksu Zdrowych Firm?

To, co najbardziej zaskakuje to rozdźwięk między oferowanymi benefitami, a ich wykorzystaniem. Przykładowo kartę sportową oferuje 90 proc. badanych firm, ale korzysta z niej ok. 42 proc. uprawnionych pracowników. Drugim ważnym wnioskiem jest podejście pracodawców do zdrowia psychicznego. Firmy ponad dwa razy częściej monitorują zagrożenia fizyczne niż psychospołeczne. Coraz więcej organizacji wdraża działania mające ograniczać ryzyko wypalenia zawodowego. Jednocześnie mniej niż połowa (48 proc.) inwestuje w szkolenia dla menedżerów, którzy jako pierwsi mogą zauważyć sygnały przeciążenia i skutecznie wspierać zespoły.

Takie wyniki pokazują, że w wielu organizacjach pytanie „co oferujemy?" nadal wyprzedza pytania „czy pracownicy z tego korzystają?" i „czy działania przynoszą oczekiwany efekt?". Perspektywa pracowników wskazuje natomiast, że mimo szerokiej dostępności rozwiązań, obciążenia związane z pracą nadal są częstym doświadczeniem. Ponad 60 proc. badanych doświadcza często lub bardzo często stresu i napięcia związanego z pracą, blisko 59 proc. przeciążenia obowiązkami, a ponad 40 proc. objawów wypalenia zawodowego. Jednocześnie postrzegana dbałość pracodawcy o dobrostan jest silnie związana ze skłonnością pracowników do rekomendowania firmy. Widzimy wyraźną potrzebę przejścia od samego rozwijania oferty do systemowego zarządzania dobrostanem, obejmującego diagnozę potrzeb, monitorowanie wykorzystania świadczeń i ocenę ich skuteczności.

Cieszę się, że pierwsza edycja Indeksu wzbudziła duże zainteresowanie przedsiębiorców. Każdy z nich otrzymał indywidualny raport wskazujący mocne strony oraz obszary wymagające dalszych działań. Zachęcam Państwa do lektury raportu i dołączenia do inicjatywy. Warto przeprowadzić taką autodiagnozę i zgłosić się do II edycji badania. MK

eprasa.pl 037e4da101

NIE MA PRZYSZŁOŚCI BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Warunki dla budowania local contentu

W plebiscycie na **europejskie pojęcie roku termin „local content”** na pewno mógłby liczyć na miejsce w czołówce. Kraje Unii Europejskiej zrozumiały, że reguły gry w światowym biznesie zostały zmienione, a europejski biznes coraz mocniej odczuwa konsekwencje wywrócenia gospodarczego stolika


fot. mat. prasowe

RAFAŁ RUDZIŃSKI
prezes spółki Robert Bosch, reprezentant Grupy Bosch w Polsce

Trudno nie zauważyć, że podejście „win-win” przestało być dla części uczestników globalnej wymiany ważnym biznesowym kryterium, a wolna konkurencja przestała być postrzegana jako optymalny kierunek. Europa próbuje się odnaleźć w nowej sytuacji, nie porzucając swoich wartości. Czy wprowadzanie do polityki przemysłowej zasad ochrony własnej gospodarki, takich jak wymóg lokalnej zawartości, to krok za daleko? Czy to porzucenie naszych ideałów?

Lokalny, czyli jaki?

Co de facto oznacza local content? Ile stolic, tyle definicji; ile firm, tyle oczekiwań.

W debacie publicznej pod tym samym pojęciem próbuje się niejednokrotnie przemycić skrajnie sprzeczne interesy: od wąskiego protekcjonizmu chroniącego pojedyncze podmioty czy lokalizacje, po zbyt szerokie, rozmyte ramy prawne, które pozwalają na sprowadzanie niemal gotowych produktów z innych regionów świata i poddawanie ich jedynie kosmetycznym modyfikacjom w Europie.

Termin jest niejasny i ten właśnie argument podnoszą często przeciwnicy lokalnej zawartości. Jednak jak wiemy, globalna gospodarka przestała być przestrzenią ze spójnymi zasadami, równymi dla wszystkich jej uczestników. Dlatego jako Europa i jako Polska musimy pilnie redefiniować pojęcie suwerenności gospodarczej. Wyrównanie zasad gry, by europejskie przedsiębiorstwa miały w globalnej konkurencji szanse równe innym, to pilne zadanie dla polityków z naszego kontynentu. Jestem przekonany, że zasady dotyczące lokalnej produkcji muszą być częścią tego rozwiązania.

Zasada wzajemności

Trzeba jasno powiedzieć – zdecydowanie nie będziemy pierwsi. To, co w Europie wzbudza tyle kontrowersji i powoduje długie dyskusje, jest obowiązującym systemem w wielu krajach. Amerykański program Inflation Reduction Act (IRA) czy przepisy lokalizacyjne dla biznesu w krajach Azji pokazują, że jasne określenie procentowego udziału rodzimej produkcji jest raczej standardem, a nie wyjątkiem na świecie i dotyczy często regionów, które zyskują dziś przewagę konkurencyjną nad Europą. Wymogi te stymulują lokalny rozwój i bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Europa, dysponująca jednym z największych i najbogatszych rynków konsumenckich na świecie i mocną bazą przemysłową, ma prawo, a może wręcz obowiązek, postępować tak samo.

Europejska niechęć do tych rozwiązań wynikać może z tego, że jednolity rynek jest jednym z głównych filarów Unii. Znoszenie barier handlowych między krajami członkowskimi przyniosło rozkwit gospodarczy i podniesienie poziomu życia mieszkańców całej Wspólnoty. Zyskali właściwie wszyscy. I choć Unia to wciąż organizacja niezależnych państw, z wieloma kulturami, językami i interesami, przekonanie, że otwarte, równe reguły gry to klucz do gospodarczego sukcesu, mocno zakorzeniło się w naszej (pod)świadomości.

Stąd, być może, poczucie, że wprowadzenie dodatkowych oczekiwań w stosunku do państw spoza Unii to gospodarczy faul. Nowe reguły gry w światowej gospodarce już dawno usankcjonowały jednak to, czego my w Europie tak się obawiamy. Nie tworzymy nowych barier, dostosowujemy nasze przepisy do obowiązujących na świecie zasad.

Dlatego local content nie może być już traktowany jako politycznie niepoprawny postulat. Musi być stałym elementem polityki przemysłowej Unii, a jego obecność w przepisach takich jak Industrial Accelerator Act powinna być oczywista. Wskaźnik powinien oczywiście jasno definiować wymagania dotyczące wartości generowanej lokalnie, nakładów na lokalne badania i rozwój oraz stopnia rzeczywistego przetworzenia komponentów na terenie UE dla podmiotów, które chcą mieć dostęp do wspólnego rynku i istniejących na nim systemów wsparcia. Szczególnie w kluczowych branżach, takich jak bliska mi motoryzacja.

Wiele z tych branż jest dziś w Europie na mocnym zakręcie. Realizując wymagającą transformację, próbują konkurować z podmiotami z innych regionów, choć te podmioty mają przewagę już na starcie. Wymogi udziału lokalnej produkcji to dziś nie protekcjonizm, ale wyrównanie zasad konkurencji na globalnym rynku. Konsumenci w Europie mogą się wprawdzie przez chwilę cieszyć z korzystniejszej oferty firm spoza kontynentu – tu i teraz taka sytuacja może być dla nich korzystna, ale jutro i pojutrze oznacza kurczenie się bazy przemysłowej w Europie i utratę miejsc pracy.

W branży dostawców części motoryzacyjnych jasno pokazuje to raport firmy Roland Berger dla CLEPA, europejskiego stowarzyszenia reprezentującego ten sektor. Berger szacuje, że w ciągu najbliższych pięciu lat zagrożone jest w niej 300–350 tys. miejsc pracy. A warto przypomnieć, że produkcja komponentów to ta część rynku, która w Polsce odpowiada za większość zatrudnienia branży motoryzacyjnej (ok. 140 tys. osób). Dla tej branży kryteria na poziomie minimum 70 proc. ogólnej wartości pojazdu generowanej w Europie oraz 50 proc. przy jego krytycznych komponentach to kwestia często egzystencjalna. Dla naszego kraju – kwestia utrzymania rozwoju gospodarczego i poziomu zatrudnienia.

> **W obliczu zmian w światowej gospodarce żaden wysiłek, który trzeba włożyć w zdefiniowanie kryteriów local contentu dla Unii, nie może być widziany jako nadmiarowy**

Trzy filary

Wymogi co do udziału lokalnej produkcji powinny się opierać na trzech kluczowych filarach, aby przyniosły korzyści polskiej i europejskiej gospodarce.

Pierwszym jest ograniczenie geograficzne do krajów Unii, z opcją wejścia (opt-in) dla krajów partnerskich, które spełnią rygorystyczne i jasne kryteria kwalifikacyjne.

W dzisiejszych czasach musimy zachować elastyczność, jednak zbyt szerokie otwarcie drzwi całkowicie zniweczy zamierzony efekt. Nie możemy i nie chcemy zamykać się na świat, ale dostęp do naszego rynku powinni mieć ci, którzy chcą grać według naszych reguł. Europejskie firmy z pokorą i pełnym szacunkiem dostosowują się przecież do wymogów rynku definiowanych w innych regionach globu.

Kolejnym filarem musi być konsekwencja. Kwalifikacja jakiegokolwiek kraju partnerskiego do unijnego systemu preferencji musi być twardo warunkowana skutecznym zapobieganiem omijaniu ceł i barier ochronnych. Niedopuszczalna jest sytuacja, w której komponenty z subsydiowanych rynków są tylko przepakowywane w Unii po to, by uzyskać status „lokalnego produktu”. Kryteria unijne muszą określać rzeczywiste pochodzenie na poziomie głębokiej struktury produktu.

Ostatnim filarem jest wzajemność. Przykładowo: udział w europejskich przetargach publicznych i programach wsparcia powinien być dostępny wyłącznie dla tych państw trzecich, które gwarantują pełną i niedyskryminującą wzajemność w dostępie do własnego sektora zamówień publicznych dla firm z Polski i całej Europy.

Local content nie może być dłużej postrzegany jako krok wstecz ku izolacjonizmowi. Wymogi te oznaczają po prostu urealnienie spojrzenia na dzisiejszą politykę gospodarczą i reguły rządzące globalnym biznesem. Są też podstawą dojrzałej suwerenności przemysłowej, stabilności miejsc pracy i transformacji gospodarczej, która buduje dobrobyt także w Polsce i w całej Europie. W obliczu zmian w światowej gospodarce żaden wysiłek, który trzeba włożyć w zdefiniowanie kryteriów local contentu dla Unii, nie może być widziany jako nadmiarowy. Przywróćmy europejskim firmom możliwość konkurowania ze światem na równych zasadach i zadbajmy o prawdziwe globalne partnerstwo w biznesie. ©℗

Leki nie są zwykłym produktem rynkowym. Są elementem bezpieczeństwa państwa. Dlatego **wspieranie produkcji leków w Polsce** powinno być postrzegane jako inwestycja w bezpieczeństwo lekowe, rozwój gospodarczy i odporność kraju


fot. mat. prasowe

BARBARA MISIEWICZ-JAGIELAK
dyrektor ds. strategii cenowej i refundacji, Polpharma

Wybieranie krajowych firm, priorytetowe traktowanie rodzimego przemysłu i stawianie Polski na pierwszym miejscu zawsze, kiedy to możliwe, to kwestia naszej suwerenności”. Tak o local contencie mówił premier Donald Tusk. Trudno nie zgodzić się z tym stanowiskiem. Silna gospodarka wymaga silnych przedsiębiorstw, stabil-

Nowy w


fot. mat. prasowe

KATARZYNA URBAŃSKA
head of corporate communication & public affairs department, Servier Polska

Pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie, rosnące napięcia geopolityczne oraz doświadczenia związane z zakłóceniami globalnych łańcuchów dostaw sprawiły, że w debacie publicznej na ten temat coraz częściej zwraca się uwagę na strategiczną autonomię Europy.

Obok bezpieczeństwa militarnego czy energetycznego wskazuje się bezpieczeństwo lekowe jako krytyczne dla odporności na naszym kontynencie.

Ostatnie lata były pod tym względem cenną lekcją. Podczas pandemii w wielu krajach pojawiły się trudności z dostępnością niektórych leków. Kryzys unaocznił, jak silnie Europa uzależniła się od dostaw substancji czynnych wykorzystywanych do produkcji leków spoza kon-

eprasa.pl 037e4da101

Sposób na bezpieczeństwo lekowe

nych miejsc pracy oraz inwestycji, które pozostawiają wartość w kraju. Dlatego państwo szuka sposobów na wzmacnianie krajowych kompetencji w strategicznych sektorach gospodarki.

Powstaje jednak pytanie: skoro zasada local content jest słuszna w energetyce, infrastrukturze czy przemyśle, dlaczego nie miałaby znaleźć zastosowania również w obszarze leków?

To właśnie sektor farmaceutyczny należy dziś do obszarów mających bezpośredni wpływ nie tylko na gospodarkę, ale również na bezpieczeństwo państwa i zdrowie obywateli.

Bezpieczeństwo lekowe zaczyna się od produkcji

Ostatnie lata pokazały, jak kruchy potrafi być globalny system dostaw. Pandemia COVID-19, napięcia geopolityczne, zakłócenia transportowe czy rosnąca rywalizacja gospodarcza między największymi światowymi gospodarkami sprawiły, że wiele państw zaczęło na nowo analizować swoją zależność od zagranicznych dostawców.

W przypadku farmacji problem jest szczególnie widoczny. Znaczna część leków dostępnych w Europie opiera się na substancjach czynnych sprowadzanych z Azji. Oznacza to, że każde zaburzenie globalnego łańcucha dostaw może bezpośrednio przełożyć się na dostępność terapii dla pacjentów.

Nieprzypadkowo jednym z kluczowych kierunków nowej polityki lekowej państwa jest zwiększanie produkcji leków w Polsce. Samo Ministerstwo Zdrowia wskazuje bowiem rozwój krajowych zdolności produkcyjnych jako jeden z elementów budowania bezpieczeństwa lekowego.

Pytanie nie brzmi więc, czy warto zwiększać produkcję leków w Polsce, ale: jakie narzędzia pozwolą ten cel rzeczywiście osiągnąć?

Państwo wspiera local content w wielu sektorach. Farmacja powinna być jednym z nich

Dziś wszyscy uczestnicy systemu refundacyjnego funkcjonują według tych samych zasad, niezależnie od tego, czy produkują leki w Polsce, czy importują je z zagranicy. Formalnie oznacza to równe traktowanie podmiotów. W praktyce nie tworzy jednak dodatkowych zachęt do lokowania produkcji właśnie w Polsce.

Jeżeli chcemy zwiększać krajowe moce produkcyjne, powinniśmy się zastanowić, czy system nie powinien w większym stopniu uwzględniać faktu prowadzenia produkcji w Polsce. Nie chodzi o preferowanie konkretnych przedsiębiorstw ani ograniczanie konkurencji. Chodzi o stworzenie warunków zachęcających do inwestowania w produkcję, technologie i miejsca pracy właśnie tutaj. Taki mechanizm powinien być dostępny dla wszystkich producentów, także zagranicznych, pod warunkiem że zdecydują się produkować w Polsce.

Najtańsze nie zawsze oznacza najkorzystniejsze

Przez wiele lat podstawowym kryterium oceny leków była cena. To zrozumiałe, ponieważ publiczne środki muszą być wydawane racjonalnie. Ale najtańsza produkcja leków odbywa się dziś przede wszystkim właśnie w Azji. Jeżeli jedynym lub dominującym kryterium pozostaje cena, naturalną konsekwencją jest zwiększanie zależności od dostaw z regionów oferujących najniższe koszty produkcji.

Tymczasem bezpieczeństwo lekowe ma swoją wartość. Podobnie jak ma ją odporność łańcuchów dostaw, możliwość szybkiego reagowania w sytuacjach kryzysowych czy utrzymywanie kompetencji produkcyjnych w kraju.

Dlatego coraz więcej państw analizuje dziś nie tylko koszt produktu, ale również jego wpływ na bezpieczeństwo i rozwój gospodarczy.

Produkcja leków to inwestycja, która wraca do państwa

Dyskusja o local contencie nie dotyczy wyłącznie bezpieczeństwa dostaw. Farmacja jest jednym z najbardziej zaawansowanych technologicznie sektorów gospodarki. Tworzy miejsca pracy dla wysoko wykwalifikowanych specjalistów, rozwija kompetencje naukowe i technologiczne, współpracuje z uczelniami oraz generuje wpływy podatkowe.

Według raportu EY analizującego znaczenie sektora farmaceutycznego dla gospodarki Polski każde 100 zł wydane na leki produkowane w Polsce generuje ok. 23 zł wpływów do finansów publicznych oraz 118 zł PKB. Oznacza to, że wydatki NFZ na leki krajowe nie są wyłącznie kosztem systemu ochrony zdrowia. Prawie jedna czwarta wraca do państwa w postaci podatków i miejsc pracy. Ma też wpływ na innowacyjność polskiej gospodarki, bo produkcja, a przede wszystkim opracowywanie leków w Polsce należą do najbardziej innowacyjnych sektorów naszej gospodarki. Leki importowane nie przynoszą takich korzyści.

Ma to szczególne znaczenie w kontekście finansowania ochrony zdrowia. Budżet przeznaczany na refundację leków nie powstaje w oderwaniu od gospodarki. Jest finansowany ze składek, podatków i środków publicznych. Im silniejsza gospodarka i wyższe wpływy budżetowe, tym większe możliwości finansowania potrzeb zdrowotnych społeczeństwa. Korzysta na tym przede wszystkim pacjent.

W debacie o local contencie często mówi się o gospodarce, przemyśle i inwestycjach. Najważniejszy jest naturalnie dostęp chorych do niezbędnych leków w każdej sytuacji.

Badania opinii pokazują, że Polacy dostrzegają znaczenie krajowej produkcji leków. Większość uważa, że zwiększa ona bezpieczeństwo dostaw, a wielu pacjentów deklaruje większe zaufanie do leków produkowanych w kraju oraz potrzebę wspierania krajowego przemysłu farmaceutycznego. Rozumieją to pacjenci. Coraz lepiej rozumieją to również rządy wielu państw: dostępność leków zaczyna się od zdolności do ich wytwarzania.

Czas na farmaceutyczny local content

Jeżeli państwo uznaje local content za narzędzie wzmacniania bezpieczeństwa gospodarczego i budowania suwerenności w strategicznych sektorach, warto postawić pytanie o miejsce farmacji w tej strategii.

Leki nie są zwykłym produktem rynkowym. Są elementem bezpieczeństwa państwa. Dlatego wspieranie produkcji leków w Polsce powinno być postrzegane jako inwestycja w bezpieczeństwo lekowe, rozwój gospodarczy i odporność kraju.

Skoro w innych strategicznych sektorach mówimy o stawianiu Polski na pierwszym miejscu tam, gdzie jest to możliwe, warto rozważyć, czy podobna zasada nie powinna znaleźć zastosowania również w farmacji. Z korzyścią dla bezpieczeństwa lekowego, polskiej gospodarki i pacjentów. ©℗

ymiar odporności państwa

Jeszcze kilka lat temu bezpieczeństwo **zdrowotne i lekowe** kojarzyło się przede wszystkim ze sprawnym funkcjonowaniem systemu ochrony zdrowia. Dziś coraz wyraźniej widać, że jest to znacznie szersze pojęcie

tynentu. Dziś szacuje się, że ok. 80 proc. substancji czynnej wykorzystywanej do produkcji leków w Europie pochodzi z krajów azjatyckich. Oznacza to, że zakłócenia w handlu, transporcie lub napięcia geopolityczne mogą przełożyć się na dostępność terapii także w Polsce.

Dlatego w obliczu rosnących napięć geopolitycznych i globalnych zakłóceń łańcuchów dostaw kluczowe staje się przyjęcie europejskiej perspektywy w budowaniu odporności opartej na wzmacnianiu własnych zdolności produkcyjnych i ograniczaniu strategicznych zależności od państw trzecich.

Nie chodzi o zamykanie się na świat czy rezygnację z korzyści płynących z międzynarodowej współpracy gospodarczej, a raczej o znalezienie równowagi między efektywnością ekonomiczną a bezpieczeństwem. Przy podejmowaniu decyzji państwa i przedsiębiorstwa powinny przywiązywać większą wagę do odporności na kryzysy i nieprzewidziane zakłócenia.

Polska jest częścią wspólnego rynku i unijnego systemu regulacyjnego dla produktów leczniczych. W praktyce oznacza to, że na bezpieczeństwo lekowe należy patrzeć z perspektywy nie jednego państwa, lecz całej Wspólnoty. Wniosek: jeśli Europa chce ograniczyć zależność od azjatyckich dostawców substancji czynnych i zachować zdolność do produkcji leków na własnym terytorium, musi tworzyć warunki sprzyjające inwestycjom oraz rozwojowi przemysłu.

Coraz większego znaczenia nabierają tworzone obecnie unijne akty prawne. Przyjęty w bieżącym roku akt o lekach krytycznych i konsultowane obecnie akty dotyczące rozwoju biotechnologii są dowodem, że bezpieczeństwo lekowe trafiło na agendę strategicznych priorytetów Unii Europejskiej. Jednocześnie część nowych regulacji środowiskowych budzi obawy o wpływ na konkurencyjność europejskiego przemysłu farmaceutycznego. Przepisy powinny z jednej strony gwarantować wysokie standardy jakości, bezpieczeństwa i ochrony środowiska, a z drugiej – uwzględniać realia globalnej konkurencji. W przeciwnym razie Europa może stopniowo tracić zdolności produkcyjne, a wraz z nimi część swojej strategicznej niezależności.

Hasło „Nie ma przyszłości bez przedsiębiorczości" nabiera dziś nowego znaczenia. O sile gospodarki decydują przedsiębiorstwa, które nie tylko inwestują, rozwijają produkcję i tworzą miejsca pracy, ale także budują odporność na kryzysy i wzmacniają krajową i europejską niezależność. W sektorze farmaceutycznym ma to dodatkowy wymiar – chodzi bowiem o branżę, od której zależy stabilność systemu ochrony zdrowia.

Nie jest to wyłącznie teoria. W Polsce funkcjonują zakłady farmaceutyczne należące do europejskich grup, które inwestują w produkcję gotowych leków i wykorzystują substancje czynne wytwarzane na terenie Unii Europejskiej. Decyzje biznesowe o inwestycji w Polsce, podejmowane często wiele lat przed wystąpieniem kryzysów, dziś wzmacniają odporność Polski i Europy, wspierając realizację celu, jakim jest większa strategiczna autonomia w obszarze zdrowia.

Dyskusja o bezpieczeństwie lekowym powinna się stać częścią szerszej rozmowy o odporności państwa i przyszłości gospodarki. Wymaga ona synergii polityk publicznych: zdrowotnej, gospodarczej, przemysłowej, naukowej, finansowej i zagranicznej. Jeśli chcemy budować bezpieczną przyszłość, odporną na zakłócenia geopolityczne i kryzysy w globalnych łańcuchach dostaw, potrzebujemy przedsiębiorczości zdolnej do długoterminowych inwestycji, innowacji i rozwijania strategicznych kompetencji w Polsce i Europie. A przedsiębiorczość potrzebuje stabilnej, przewidywalnej i spójnej polityki państwa. Bo w świecie pełnym niepewności niezależność nie jest dana raz na zawsze. Trzeba ją konsekwentnie budować, a jednym z najważniejszych narzędzi tego procesu pozostaje odpowiedzialna i długofalowa przedsiębiorczość. ©℗

DGP
Więcej niż gazeta!
Tylko na DGP.pl

eprasa.pl 037e4da101

PREZENTACJA

Partner

VELUX®

Nie ma przyszłości bez modelowej przedsiębiorczości. O budowaniu przewagi firmy w zmieniającej się gospodarce

Przedsiębiorcy odpowiadają za około 70 proc. polskiego PKB. To wystarczający powód, by traktować przedsiębiorczość jako jeden z fundamentów rozwoju kraju. Kluczowe pytanie brzmi: które firmy będą w stanie nie tylko się rozwijać, lecz także tworzyć wartość dodatkową dla gospodarki, środowiska i społeczeństwa?



Fot. Mat. prasowe VELUX

WALDEMAR CZARNOCKI

dyrektor sprzedaży w VELUX Polska, przewodniczący Rady Nadzorczej Związku Pracodawców – Producentów Materiałów dla Budownictwa

Odpowiedź nie sprowadza się do samej technologii. Nowa technologia może dać przewagę konkurencyjną, ale sama w sobie nie gwarantuje sukcesu. O powodzeniu przedsiębiorstw w przyszłości zdecyduje także umiejętność adaptacji do zmieniających się warunków, przekuwania wiedzy w konkretne rozwiązania, które odpowiadają na realne potrzeby. Ale przede wszystkim o przyszłości przedsiębiorstw będą decydować: ich autentyczność, zakorzenienie w miejscu działalności, tworzenie miejsc pracy, rozwijanie kompetencji, kontrybucja do gospodarki i zaangażowanie na rzecz lokalnego społeczeństwa. To właśnie można określić mianem modelowej firmy przyszłości.

Od potrzeby do produktu

Dobrym przykładem jest rozwój Grupy VELUX. Grupa działa na globalnym rynku od ponad 80 lat, w Polsce zaś od ponad trzech dekad. Jej historia pokazuje prosty mechanizm stojący za firmą: najpierw pojawiła się konkretna potrzeba, następnie nadeszły wiedza i badania, później eksperyment, inwestycja, produkt i dopiero rozwijanie biznesu.

To ważne odwrócenie popularnego myślenia o innowacji. Ona nie zaczyna się bowiem od kwestii: „jaką technologię możemy stworzyć?", lecz od pytania: „jaki problem możemy rozwiązać lepiej niż dotychczas?". Dlatego sama liczba uzyskanych patentów czy nowa technologia nie świadczą o poziomie innowacyjności. Efekt innowacji widzimy wówczas, gdy firmy potrafią je wdrażać.

Dane GUS dowodzą, że polski biznes już odpowiada za znaczną część tego ciężaru. W 2024 r. nakłady na działalność badawczo-rozwojową w Polsce wyniosły około 51,5 mld zł, czyli 1,41 proc. PKB. Przedsiębiorstwa odpowiadały za 63,3 proc. finansowania tych nakładów. To pokazuje, że przedsiębiorcy nie chcą być wyłącznie odbiorcami technologii tworzonej gdzie indziej, a coraz częściej chcą ją współtworzyć.

Przestrzeń na eksperyment

Problemem polskiej gospodarki nie jest wyłącznie poziom wydatków na innowacje. W debacie publicznej często podkreśla się liczby i wysokość nakładów. Bez wątpienia są one ważne. Lecz tak samo istotne jest, czy firmy mają warunki, by eksperymentować, ponosić ryzyko i wyciągać wnioski z nieudanych prób. Mottem założyciela Grupy VELUX było powiedzenie: „Jeden eksperyment jest więcej wart niż tysiąc opinii ekspertów". To nie tylko hasło, lecz także świadomość, że każdy proces to zgoda na popełnianie błędu. Nie każdy pomysł stanie się od razu świetnym produktem, tak jak nie każda inwestycja może od razu przynieść zakładany zwrot. Jeżeli przedsiębiorstwo nie może popełniać błędów, to nie może się też nauczyć, czego unikać, aby tych błędów nie popełniać.

Najlepsze rozwiązania nie powstają za zamkniętymi drzwiami. Te, o których słyszymy, są wynikiem pracy zespołów łączących kompetencje przedsiębiorstwa, dostawców, partnerów technologicznych, naukowców, pracowników produkcji i klientów. W przypadku Grupy VELUX i spółek siostrzanych jest to szeroka sieć współpracy – niemal 4 tys. firm wykonawczych, niemal tysiąc partnerów handlowych oraz ponad 2 tys. dostawców.

Wiele ciekawych rozwiązań, czy to dotyczących produktów, czy nawet narzędzi przygotowanych z myślą o klientach i partnerach biznesowych, stanowi odpowiedź na głos otoczenia. Pomysły mogą zgłaszać osoby pracujące bezpośrednio przy procesie produkcyjnym – takie jak pracownicy czy dostawcy – ale także (w kontekście działań biznesowych) partnerzy handlowi. Dla przykładu w 2025 r. w gnieźnieńskiej fabryce firmy VELUX zgłoszono ponad 2 tys. sugestii pracowniczych, przy zaangażowaniu 90 proc. załogi. Zgłoszenia dotyczyły np. poprawy bezpieczeństwa pracy czy ergonomii. To pokazuje, że nowe pomysły nie są tylko domeną specjalistów z obszaru B&R, ale ludzi, którzy na co dzień mierzą się z konkretnymi wyzwaniami. Jeszcze lepiej, kiedy są one analizowane i wdrażane. Wówczas pracownicy widzą, że ich sugestie są traktowane poważnie.

> Najlepsze rozwiązania nie powstają za zamkniętymi drzwiami. Te, o których słyszymy, są wynikiem pracy zespołów łączących kompetencje przedsiębiorstwa, dostawców, partnerów technologicznych, naukowców, pracowników produkcji i klientów. W przypadku Grupy VELUX i spółek siostrzanych jest to szeroka sieć współpracy – niemal 4 tys. firm wykonawczych, niemal tysiąc partnerów handlowych oraz ponad 2 tys. dostawców

Lokalność: więcej niż produkcja

W dyskusji o gospodarczym znaczeniu przedsiębiorstw warto również szerzej spojrzeć na modne w ostatnim czasie pojęcie „local content". Lokalna obecność przedsiębiorstwa nie kończy się na tym, że produkt powstaje w konkretnym zakładzie. To również miejsca pracy, sieć dostawców, rozwijanie kompetencji pracowników, współpraca z partnerami, inwestycje i wiedza budowana przez lata.

Grupa VELUX wraz ze spółkami siostrzanymi zatrudnia ponad 3300 osób, w tym większość w pięciu nowoczesnych polskich zakładach. Firma jest także poważnym inwestorem. Tylko w latach 2022–2025 przeznaczyła ponad 400 mln zł m.in. na rozwój i automatyzację procesów produkcyjnych czy kompetencje pracowników. Jest także płatnikiem podatku CIT; tylko w roku 2025 kwota ta wyniosła ponad 23 mln zł.

Te liczby nie są tylko statystyką – stoi za nimi coś więcej: decyzje przedsiębiorstwa, które wykraczają poza halę produkcyjną. Dlatego o konkurencyjności polskiej gospodarki, konkurencyjności przedsiębiorstw nie powinno się mówić wyłącznie przez pryzmat kosztu wytworzonego produktu. Znaczenie ma także ta dodatkowa wartość: wspieranie rozwoju gospodarki i kompetencji pracowników, dbałość o otoczenie, w którym firma się znajduje.

Zysk i odpowiedzialność nie muszą się wykluczać

W dyskusji o przedsiębiorczości często pojawia się wybór: albo zysk, albo odpowiedzialność społeczna. Tymczasem jest to błędne podejście i duże uproszczenie. Można utrzymać i jedno, i drugie. Zysk nie jest przeciwieństwem odpowiedzialności, także społecznej. Odpowiedzialny biznes nie polega więc na rezygnacji z rentowności, lecz na tym, by wypracowując zysk, pozostawiać po działalności przedsiębiorstwa coś więcej, a przede wszystkim zaangażować się w rozwój społeczności lokalnych i prowadzenie działań filantropijnych. Ta myśl, tak mocno zakorzeniona w skandynawskiej kulturze, coraz częściej jest widoczna także w Polsce. Właśnie dlatego modelowa firma przyszłości powinna łączyć trzy perspektywy: wynik biznesowy, innowacyjność oraz realną wartość dla otoczenia.

Modelowa firma przyszłości nie ma jednej, idealnej recepty na kolejne dekady. Przeciwnie: potrafi inwestować, ale też weryfikować swoje założenia. Korzysta z technologii, ale nie traktuje jej jako celu samego w sobie. Buduje własne kompetencje, ale jednocześnie korzysta z wiedzy partnerów. Dba o wynik finansowy, bo to on pozwala finansować rozwój, ale rozumie, że trwała i pozytywna wartość powstaje w szerszym otoczeniu, kiedy robi się coś więcej z myślą o społeczności.

Tak rozumiana przedsiębiorczość będzie jednym z najważniejszych czynników konkurencyjności polskiej gospodarki. Przyszłość nie jest bowiem czymś, co po prostu nadejdzie. Jest wynikiem decyzji, które firmy podejmują już dzisiaj.

eprasa.pl 037e4da101

Kto zapłaci za rozwój sieci

Bez stabilnych sieci nie będzie sztucznej inteligencji, chmury ani rozwoju gospodarki cyfrowej. O tym, kto powinien finansować infrastrukturę, dlaczego państwa nie chcą rezygnować z wpływów za częstotliwości i **jak ograniczyć zależność Europy od zagranicznych technologii,** Jan Pilewski, dyrektor departamentu public affairs w firmie Play, rozmawia z Michałem Koboską, europarlamentarzystą Unii Centrum z Grupy Renew Europe



fot. mat. prasowe

Michał Kobosko i Jan Pilewski

Co będzie najważniejszym tematem europejskiej polityki cyfrowej w najbliższych miesiącach?

Regulacje rynku cyfrowego należą do kluczowych prac Parlamentu Europejskiego i Komisji Europejskiej. Bo przecież cała gospodarka jest dziś już cyfrowa. Firmy, niezależnie od branży, korzystają z technologii i podlegają poszczególnym regulacjom dotyczącym tego rynku.

Jednym z kluczowych obszarów jest łączność. Jesteśmy zależni od tego, czy mamy stabilny internet, jak jest szybki i ile kosztuje. Korzystamy z niego nie tylko dla przyjemności, lecz przede wszystkim w pracy. Trzeba dostosować przepisy do nowych wyzwań i zmniejszać różnice między 27 krajami, które mają odmienne rynki, historię i warunki działania.

Regulacja dotycząca łączności jest matką wszystkich regulacji cyfrowych. Nie będzie sztucznej inteligencji, technologii kwantowych ani rozwiązań chmurowych bez nowoczesnej, stabilnej i bezpiecznej łączności w Europie. Tym właśnie zajmuję się w Parlamencie Europejskim.

Jest pan sprawozdawcą Digital Networks Act. Czy ten akt rzeczywiście stworzy bardziej wspólny europejski rynek telekomunikacyjny?

Chciałbym, ale na tym etapie nie mogę tego zagwarantować. Digital Networks Act to projekt unijnej regulacji dotyczącej łączności. Ma wskazać kierunki i możliwości jej rozwoju w Europie oraz zharmonizować zasady obowiązujące w poszczególnych państwach członkowskich.

Mówimy o wspólnym rynku europejskim, ale w telekomunikacji realnie tego wspólnego rynku jeszcze nie ma. Mamy 27 krajów i 27 różnych rynków. Chcemy stopniowo zmieniać tę sytuację, tworząc wspólne warunki rozwoju sektora.

Gdzie przebiega granica między harmonizacją a odbieraniem kompetencji państwom członkowskim? Szczególnie w zarządzaniu częstotliwościami, które są dobrem rzadkim i podstawą działania sieci?

Tu leży sedno problemu. Na poziomie deklaracji wszyscy mówimy o potrzebie stworzenia jednolitego rynku. Ma to sens, skoro globalnie konkurujemy z technologiami amerykańskimi i chińskimi. Powinniśmy działać wspólnie. W praktyce jesteśmy jednak bardzo przywiązani do istniejącego podziału kompetencji.

Częstotliwości są przy tym dobrem bardzo cennym, także w wymiarze finansowym. Operatorzy muszą mieć do nich dostęp, żeby świadczyć usługi, i płacą za nie ogromne pieniądze. Obok budowy infrastruktury to największy wydatek firm telekomunikacyjnych. Dla państw są to natomiast znaczące wpływy budżetowe.

Dziś między krajami różnią się zarówno opłaty, jak i okresy obowiązywania uprawnień do korzystania z częstotliwości. Komisja zaproponowała zmiany, w tym wydłużenie tych okresów. Pojawiła się nawet koncepcja przyznawania uprawnień bezterminowo. Nie wiem, czy dojdziemy tak daleko, ale opowiadam się za zdecydowanym wydłużeniem perspektywy.

Nie chodzi o wygodę operatora. Jeżeli ktoś inwestuje pieniądze i buduje infrastrukturę, musi wiedzieć, na jakich zasadach i przez ile lat będzie mógł działać. Przewidywalność jest warunkiem podejmowania racjonalnych decyzji inwestycyjnych. Dlatego zmiany w zarządzaniu częstotliwościami i zmniejszenie różnic między krajami uważam za bardzo potrzebne.

Czy zamiast traktować częstotliwości jako źródło wpływów budżetowych, państwa mogłyby przyznawać je za niższe opłaty w zamian za zobowiązania inwestycyjne, szczególnie te dotyczące bezpieczeństwa i odporności sieci?

Taka propozycja ma moim zdaniem wiele sensu. Obniżenie kosztów dostępu do częstotliwości mogłoby zachęcić operatorów do zwiększenia inwestycji. Ich środki są ograniczone, a potrzeby w zakresie zabezpieczenia infrastruktury rosną.

Dlaczego to wyłącznie operatorzy mieliby ponosić większość kosztów ochrony infrastruktury służącej bezpieczeństwu państw i całej Unii? Zabezpieczenie łączności jako infrastruktury krytycznej powinno być interesem całej Unii Europejskiej i rządów państw członkowskich. Nie żyjemy w czasach stabilnych ani bezpiecznych.

Rządy przez dziesięciolecia przyzwyczaiły się jednak do dużych wpływów z opłat za częstotliwości. Operatorzy nie mają wyboru: bez tego zasobu nie mogą funkcjonować. Zamiast traktować opłaty jak łatwy przychód, należałoby stworzyć zachętę do inwestowania, zwłaszcza w bezpieczeństwo systemów.

Ten argument do mnie przemawia, ale widzę duży opór państw członkowskich. Ambasador Włoch powiedział mi wprost, że Rzym nie widzi powodu, żeby zmieniać zasady zarządzania częstotliwościami i pobierania opłat. Część państw dopuszcza wydłużenie okresów obowiązywania uprawnień, ale na dalej idące zmiany nie ma na razie otwartości.

Operatorzy inwestują w sieci, a platformy cyfrowe korzystają z ich przepustowości. Czy DNA zmieni relacje między telekomunikacją a big techami?

To dyskusja o tak zwanym fair share, czyli sprawiedliwym udziale w kosztach. Operatorzy budują, utrzymują i rozwijają sieci, bo potrzeby użytkowników stale rosną.

Z jednej strony mamy przede wszystkim europejskich operatorów odpowiadających za sieci. Z drugiej strony – platformy, głównie spoza Europy, które zarabiają na treściach i reklamach. To prawda, że wielkie amerykańskie firmy inwestują w Europie i zatrudniają tu tysiące ludzi, ale nie uczestniczą w kosztach rozwoju sieci dostępowych w sposób odpowiadający ich wykorzystaniu. Platformy odpowiadają, że to atrakcyjne treści napędzają sprzedaż abonamentów, więc operatorzy również korzystają z ich działalności. Znam argumenty obu stron, ale nie zmieniam stanowiska: firmy technologiczne, które zarabiają ogromne pieniądze w Europie, powinny uczestniczyć w kosztach rozwijania europejskich sieci.

Czy projekt Komisji daje narzędzia, żeby ten postulat zrealizować?

Dotyka problemu w minimalnym stopniu. Zaproponowano dobrowolny mechanizm rozwiązywania sporów między operatorami a dostawcami treści. W mojej ocenie nie odpowiada on na sedno sprawy. Spotyka się z krytyką i obawiam się, że przy poważnych sporach finansowych firmy i tak wybiorą drogę sądową.

Mam wrażenie, że Komisja nie zdecydowała się na bardziej stanowcze działania. Widzę to również w kontekście napiętych relacji transatlantyckich. Amerykańskie firmy technologiczne mają wsparcie administracji prezydenta Trumpa i krytykują europejskie regulacje. W takiej atmosferze Komisja nie bierze się, moim zdaniem, wystarczająco poważnie za problem, który istnieje i będzie istniał.

Przechodzimy więc do suwerenności cyfrowej. Czy wystarczy, że zagraniczna firma postawi centrum danych w Europie, żebyśmy mogli mówić o europejskiej niezależności?

Dziś debata o suwerenności cyfrowej jest już powszechna. Kilka lat temu nie była zbyt istotna: cieszyliśmy się po prostu dynamicznym rozwojem technologii. Sytuacja geopolityczna bardzo się jednak zmieniła. Wielkie mocarstwa coraz wyraźniej dbają o własne interesy, a Europa jest rynkiem działania firm amerykańskich i chińskich. Zarabiają u nas miliardy.

Suwerenności cyfrowej Europy dziś nie ma. Jesteśmy zależni od rozwiązań pochodzących z innych kontynentów. W spokojniejszych czasach nie traktowaliśmy tego jako zasadniczego problemu. Teraz jednak musimy pytać, co by się stało, gdybyśmy nagle stracili dostęp do aplikacji, oprogramowania lub chmury, w której przechowujemy dane; gdyby ktoś za oceanem odciął nas z przyczyn biznesowych, gospodarczych czy politycznych.

Nie uzyskamy niezależności z dnia na dzień. To proces. Nie uważam też, że naszym celem powinno być usunięcie amerykańskich firm z europejskiego rynku. Powinniśmy natomiast dać większą szansę przedsiębiorstwom polskim i europejskim: stworzyć dla nich popyt oraz lepsze warunki rozwoju, między innymi przez zmiany w zamówieniach publicznych. Inaczej może dojść do sytuacji, w której my będziemy tworzyć tylko regulacje, a zarabiać i funkcjonować będą u nas tylko firmy spoza Europy.

Jak wpisuje się w to łączność satelitarna? Wojna w Ukrainie pokazuje jej znaczenie, ale też ryzyko zależności od zagranicznych dostawców.

Bez łączności satelitarnej Ukraińcy nie mogliby bronić się równie skutecznie. Ma ona ogromne znaczenie dla komunikacji i działania armii. Czarnym scenariuszem byłoby odcięcie obrońców Ukrainy od tych usług.

W Parlamencie pracuję też nad regulacją dotyczącą rozwoju rynku satelitarnego. Wiem, że Europa musi zdecydowanie bardziej i w sposób skoordynowany inwestować we własne satelity. Dotyczy to zarówno usług komercyjnych, jak i łączności krytycznej dla administracji, rządów i organów bezpieczeństwa. Jesteśmy na tym polu spóźnieni, to inni przewodzą w wyścigu – ale widzę przyspieszenie. Zbudowanie własnej sieci o odpowiedniej skali zajmie jednak lata.

Usługi naziemne i satelitarne muszą być komplementarne. Ostatecznie mają zapewniać użytkownikom stabilność i pewność działania. Trwają rozmowy o stworzeniu konsorcjum europejskich operatorów. Początkowo mogą one współpracować z amerykańskimi operatorami satelitarnymi, bo takie są realia rynku, ale kontrola w takim modelu powinna pozostać po stronie europejskiej. ©℗

eprasa.pl 037e4da101

NIE MA PRZYSZŁOŚCI
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Wykorzystać potencjał własności intelektualnej

Wraz z rozwojem technologicznym rośnie znaczenie inwestycji w dobra niematerialne. O sile i wartości przedsiębiorstwa coraz rzadziej decyduje już wyłącznie posiadanie majątku trwałego. W coraz większym stopniu **liczy się zdolność do tworzenia, rozwijania i wykorzystywania dóbr niematerialnych.** Przedsiębiorcy, którzy chronią własność intelektualną (IP, intellectual property), zwiększają swoje szanse na dalszy rozwój, pozyskanie finansowania oraz budowanie przewagi konkurencyjnej


fot. Tomasz Wilczkiewicz /Materiały prasowe

DR HAB. EWA SKRZYDŁO-TEFELSKA
prezes Urzędu Patentowego RP

Według najnowszych danych Światowej Organizacji Własności Intelektualnej inwestycje w aktywa niematerialne w 29 analizowanych gospodarkach rosły w latach 2020–2025 średnio o 5,5 proc. rocznie. Od 2008 r. tempo wzrostu inwestycji w dobra niematerialne jest ponadtrzykrotnie wyższe niż inwestycji w aktywa materialne. Oznacza to, że przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw w coraz większym stopniu zależy od zdolności do tworzenia, ochrony i gospodarczego wykorzystywania dóbr niematerialnych.

Ochrona własności intelektualnej może wzmacniać pozycję rynkową, ułatwiać rozwój działalności, zwiększać atrakcyjność przedsiębiorstwa dla inwestorów i tworzyć podstawę do budowania przewagi konkurencyjnej. Pytanie brzmi jednak: jak skutecznie przekładać chronioną wiedzę i technologie na wartość gospodarczą?

Od wynalazku do rynku

Dostrzegając wyzwania związane z rozwojem innowacyjnej i konkurencyjnej gospodarki, Urząd Patentowy RP – obok swoich statutowych zadań dotyczących udzielania praw ochronnych na przedmioty własności przemysłowej – aktywnie włącza się w szersze działania o charakterze edukacyjnym czy analitycznym. Udziela ochrony prawnej na wynalazki, ale jest również zainteresowany tym, aby były one wdrażane na rynek i przynosiły wymierne korzyści dla gospodarki i społeczeństwa.

Które rozwiązania trafiają na rynek? Które pozostają nieskomercjalizowane? Jakie są przyczyny tego stanu rzeczy? Gdzie występują bariery ograniczające wykorzystanie potencjału polskich innowacji? Odpowiedzi na te pytania poszukiwano w ramach pierwszego w Polsce pilotażowego badania komercjalizacji patentów krajowych, zrealizowanego przez Urząd Patentowy RP wspólnie ze Szkołą Główną Handlową w Warszawie i Głównym Urzędem Statystycznym. Wyniki badania (szerzej w tekście obok) są istotne zarówno z perspektywy polityki innowacyjnej, jak i przedsiębiorczości.

Bariery komercjalizacji

Badanie pozwoliło również zidentyfikować najważniejsze bariery utrudniające komercjalizację wynalazków. W sektorze nauki wskazywano przede wszystkim na brak popytu na technologie oraz niewystarczające zainteresowanie inwestorów. W przypadku przedsiębiorstw katalog barier jest bardziej zróżnicowany i obejmuje również zmianę strategii biznesowej oraz zmieniające się uwarunkowania rynkowe.

Ale problem należy postrzegać szerzej. Z analiz Urzędu Unii Europejskiej ds. Własności Intelektualnej wynika, że wśród barier ograniczających wykorzystanie praw własności intelektualnej przez MŚP wskazuje się również brak wiedzy na ten temat, postrzeganie procedur ochrony jako skomplikowanych i kosztownych oraz wysokie koszty egzekwowania praw.

W praktyce oznacza to, że wyzwaniem nie jest wyłącznie stworzenie technologii czy opatentowanie rozwiązania problemu technicznego. Równie ważne jest stworzenie warunków, w których przedsiębiorca będzie potrafił rozpoznać wartość własności intelektualnej, właściwie ją zabezpieczyć, a następnie wykorzystać jako element strategii biznesowej.

Własność intelektualna jako aktywo firmy

W wielu przedsiębiorstwach własność intelektualna nadal postrzegana jest przede wszystkim przez pryzmat kosztów ochrony. Tymczasem w gospodarce opartej na wiedzy po-

AUTOPROMOCJA



eprasa.pl 037e4da101

winna być traktowana również jako ważny składnik aktywów i źródło przyszłych przychodów, przewagi konkurencyjnej i potencjalnego finansowania.

To szczególnie istotne w przypadku innowacyjnych przedsiębiorstw i start-upów, dla których najcenniejszym składnikiem majątku są technologia, oprogramowanie, patent, know-how czy marka.

Jednym z warunków rozwoju rynku technologii jest zatem możliwość rzetelnej wyceny aktywów niematerialnych. Dlatego Urząd Patentowy RP inicjuje rozmowy z sektorem bankowym i administracją publiczną dotyczące rozwoju koncepcji IP-backed financing, czyli finansowania, w którym własność intelektualna może odgrywać rolę aktywa wspierającego pozyskanie kapitału. Działania związane z IP-backed financing obejmują wypracowanie rozwiązań dotyczących m.in. wyceny własności intelektualnej, gwarancji, ubezpieczeń, rynku wtórnego, obrotu prawami oraz komercjalizacji.

Wprowadzenie tego mechanizmu może otworzyć przed przedsiębiorcami nowe możliwości finansowania inwestycji w technologie i innowacje. Wymaga jednak stworzenia odpowiednich standardów wyceny, oceny ryzyka i zabezpieczenia praw.

Bliżej przedsiębiorcy

Rozmawiając z przedsiębiorcami o własności intelektualnej, nie tylko przybliżamy procedury, lecz także uczymy się mówić językiem korzyści biznesowych. Przedsiębiorca rzadko rozpoczyna dzień z myślą, że potrzebuje patentu czy znaku towarowego. Chce rozwijać firmę, zdobywać klientów, wchodzić na nowe rynki, pozyskiwać finansowanie i budować przewagę nad konkurencją. Własność intelektualna odgrywa bardzo istotną rolę jako narzędzie realizacji tych celów.

Rolą instytucji publicznych jest nie tylko ochrona praw, lecz także dostarczanie przedsiębiorcom wiedzy i narzędzi pozwalających świadomie zarządzać ich aktywami niematerialnymi. To oznacza konieczność upraszczania komunikacji, rozwijania usług cyfrowych i budowania partnerstw w całym ekosystemie innowacji.

Wyniki badania komercjalizacji patentów pokazują, że istnieje potencjał do wykorzystania na rzecz polskiej innowacyjności. Patent nie powinien być postrzegany jako cel sam w sobie, lecz jako ważny składnik aktywów firmy, element szerszego procesu prowadzącego do poszukiwania inwestora gotowego wdrożyć technologię.

W tym procesie niezbędne są jednak budowanie silniejszych relacji nauki z biznesem, rozwój kompetencji w zakresie zarządzania IP, dostęp do finansowania oraz instrumenty pozwalające właściwie oceniać i wyceniać aktywa niematerialne. Połączenie tych elementów pozwoli zamieniać chronioną własność intelektualną w innowacje tworzące wartość dla gospodarki i społeczeństwa. ©℗

Drogę od patentu do rynku powinna wspierać polityka innowacyjna

To, że komercjalizacji doczekał się tylko co czwarty patent udzielony przez Urząd Patentowy RP w latach 2019–2023, samo w sobie nie musi niepokoić – wiele patentów z założenia nie trafia przecież na rynek. Symptomatyczne jest coś innego: sektor nauki, wytwarzający dwie trzecie wszystkich patentów, odpowiada zaledwie za 1,1 proc. przychodów z ich komercjalizacji



fot. mat. prasowe

DR HAB. MARIUSZ JAN RADŁO

prof. SGH, kierownik Katedry Globalnych Współzależności Gospodarczych SGH



fot. Marcin Flis/SGH /Materiały prasowe

DR HAB. PIOTR WACHOWIAK

rektor i prof. SGH

Dlaczego poziom komercjalizacji badań jest w Polsce tak niski? Co sprawia, że choć dynamika udzielania praw własności przemysłowej jest w Polsce duża, mamy jeden z najniższych w Europie wskaźników efektywności patentowej? W dyskusjach często pojawia się postulat większego wsparcia aktywności patentowej przez państwo zarówno po stronie nauki, jak i biznesu. Zastanawiamy się przy tym, z wykorzystaniem jakich mechanizmów finansować spółki, aby patenty pozostawały w Polsce i co zrobić, by naukowcy zostawali w kraju, a nie zasilali amerykańskie czy europejskie instytucje, które dysponują ogromnymi środkami finansowymi i mogą przyciągać największe talenty. Pytamy o rolę własności intelektualnej w rozwoju gospodarki i zachęty dla przedsiębiorców, by inwestowali w wartości niematerialne. Często zapominamy jednak, że specyfika świata nauki i środowiska biznesu jest inna i wymaga odmiennego, choć kompleksowego podejścia.

Raport „Komercjalizacja patentów udzielonych na rzecz podmiotów krajowych przez UPRP w latach 2019–2023" jest pierwszym tak systematycznym badaniem dotyczącym losów patentów w Polsce. Zrealizował je Urząd Statystyczny w Szczecinie dla Urzędu Patentowego RP (według koncepcji dr. hab. Mariusza-Jana Radło z SGH). Operat objął 11 526 patentów 2527 podmiotów w latach 2019–2023. Po warstwowaniu próby przeanalizowano 1588 formularzy od 843 podmiotów (kompletność 39,5 proc.). Z badania wynika, że komercjalizacji podlegało 2868 z 11 526 patentów (24,9 proc.), 7,3 proc. czeka na nią w przyszłości, łączne przychody z komercjalizacji patentów wyniosły 3,93 mld zł.

Kto patentuje, kto zarabia?

Sektor nauki ma 68,1 proc. zasobu patentów (7852 szt.), ale komercjalizuje tylko 17,8 proc. z nich, generując 44,5 mln zł – 1,1 proc. przychodów. Przedsiębiorstwa mają ich mniej (3674, tj. 31,9 proc.), za to komercjalizują 40 proc., zarabiając 3,88 mld zł – 98,9 proc. przychodów.

Sektor nauki to jednak nie monolit. Instytuty badawcze i PAN osiągają średnio ok. 232 tys. zł przychodu na patent – mniej niż biznes, ale jest to inny rząd wielkości niż uczelnie: tam to zaledwie ok. 1,7 tys. zł, mimo zbliżonej liczby komercjalizowanych patentów. Przy analizie tego zróżnicowania należy wziąć pod uwagę, że podstawowe cele uczelni to kształcenie i prowadzenie badań podstawowych, a komercjalizacja to działalność uzupełniająca, nie zaś miara sukcesu. Niski wynik spowodowany jest przede wszystkim mniejszą liczebnością kadry, która ma za zadanie wdrażać patenty niż w instytutach, dla których statutowym zadaniem jest prowadzenie badań przede wszystkim na rzecz gospodarki. Uczelnie nie będą funkcjonować jak przedsiębiorstwo, ale warto zadać sobie pytanie, czy uczelnie dysponują wystarczającym wsparciem.

Najwyższy przychód na patent osiągają firmy produkcyjne, infrastrukturalne i budowlane (sekcje PKD: A–F) – ok. 2,93 mln zł, wobec ok. 896 tys. zł w usługach (PKD: G–U). Sama liczba skomercjalizowanych patentów nie wystarcza do oceny efektów – liczy się bowiem powiązanie z produktem, klientem i modelem biznesowym.

Za późno pytamy, komu to potrzebne

Najczęstszą ścieżką komercjalizacji jest samodzielne wykorzystanie patentu przez właściciela – transfer poza organizację i rynek obrotu patentami są w Polsce słabo rozwinięte. Wśród niekomercjalizowanych patentów aż 86,2 proc. (64,7 proc. ogółu) to te, które świadomie nie zostały wdrożone w życie. Nie podejmowano żadnych działań w kierunku ich komercjalizacji. Wobec braku zasobów finansowych i kadrowych takie działanie jest często uzasadnione.

Głównymi barierami w komercjalizacji patentów są brak popytu na technologie ze strony biznesu i niedostateczne zainteresowanie inwestorów. W szkolnictwie wyższym zjawisko to jest szczególnie nasilone (wskazuje na to odpowiednio 81 i 60 proc. odpowiedzi respondentów), instytuty naukowe napotykają podobne problemy, ale o wiele częściej niż brak popytu na technologie i słabe zainteresowanie inwestorów jako przyczynę braku komercjalizacji patentów wskazywano brak środków i kadr. W przedsiębiorstwach bariery są bardziej rozproszone: strategia, sytuacja rynkowa, nieopłacalność, problemy techniczne.

> **Przedsiębiorstwo oczekujące innowacji musi współfinansować ich tworzenie i ponosić część ryzyka związanego z ich komercjalizacją**

Wnioski z analizy udzielanych odpowiedzi stanowią argument za zmianą modelu współpracy i planowania B+R: szukanie nabywcy dopiero po uzyskaniu patentu oznacza, że pytania o popyt i przewagę konkurencyjną dla użytkownika zadajemy zbyt późno. Przedsiębiorstwa powinny być włączone już na etapie definiowania problemów badawczych, wnosząc pieniądze i dostęp do infrastruktury. Uczelnie i instytuty naukowe potrzebują takich zespołów, które są gotowe rozwijać technologię we współpracy z przyszłym użytkownikiem.

Nie stać nas na rezygnację

Polski nie stać na rozwój oparty wyłącznie na imporcie cudzych rozwiązań. OECD w przeglądzie naszej gospodarki z 2025 r. wskazuje, że starzejące się społeczeństwo i przesuwanie się firm ku zaawansowanej działalności wymagają inwestycji w innowacje. Uczelnie i instytuty naukowe mogą pomagać mniejszym firmom bez zaplecza badawczego z zastrzeżeniem, że od instytutu badawczego i uczelni nie należy oczekiwać roli głównego motywatora komercjalizacji, bo ich wkładem są przede wszystkim wiedza i kadry. Finansując same badania naukowe, a nie drogę do pierwszego zamówienia, budujemy most kończący się w połowie rzeki.

Odpowiedzialność leży wszelako po obu stronach. Instytucje naukowe – z uwzględnieniem różnic w celach działania – potrzebują mechanizmów zarządzania relacjami z biznesem, a centra transferu technologii – narzędzi do ich budowania, zwłaszcza tam, gdzie uczelnia sama nie ma na to zasobów. Przedsiębiorstwo oczekujące innowacji musi współfinansować ich tworzenie i ponosić część ryzyka związanego z ich komercjalizacją. Uczelnie mają oczywiście szerszą misję niż sama komercjalizacja. Kształcenie i badania podstawowe potrzebują autonomii niezależnie od liczby wdrożonych patentów. Jednakże w projektach podejmowanych z myślą o zastosowaniach konsekwencja we wdrażaniu jest koniecznością. Finansowanie wdrożeń powinno działać etapowo: dobre wyniki otwierają drogę do dalszych środków, słabe – kończą projekt.

Najważniejszy wniosek z badania: polityka innowacyjna nie powinna koncentrować się wyłącznie na liczbie patentów, lecz wspierać przejście od patentu do rynku tam, gdzie ma to sens i mieści się w celach strategicznych danej instytucji. Polska ma znaczący i rosnący zasób patentów; pytanie, czy instytuty naukowe wykorzystają w pełni swój potencjał wdrożeniowy, a uczelnie – mimo odmiennej misji – dostaną realne wsparcie tam, gdzie same szukają drogi od laboratorium do rynku. ©℗

eprasa.pl 037e4da101

NIE MA PRZYSZŁOŚCI
BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Niegotowi na technologiczną rewolucję

Dyskusję o przyszłości rynku pracy zdominowała kwestia sztucznej inteligencji. Pytamy o to, ile zawodów zniknie, które stanowiska przejmą algorytmy i kto powinien się obawiać automatyzacji najbardziej. **To ważne pytania, ale mogą źle ustawiać perspektywę.** Największym wyzwaniem najbliższej dekady nie będzie bowiem sam brak pracy, choć w dłuższej perspektywie takiego scenariusza również nie można wykluczyć. Dziś znacznie bardziej realnym problemem jest niedopasowanie kompetencji, które mamy, do tych, których gospodarka będzie potrzebowała


fot. mat. prasowe

KRZYSZTOF INGLOT
założyciel Personnel Service i ekspert rynku pracy

W Polsce na niezwykle dynamiczną zmianę technologiczną nakładają się dwa dodatkowe procesy: demografia i transformacja energetyczna. Mamy coraz mniej osób w wieku produkcyjnym, a jednocześnie AI i automatyzacja zmieniają sposób wykonywania pracy w biurach i w przemyśle. Równolegle Polska przygotowuje inwestycje w energetykę jądrową, offshore, modernizację sieci energetycznych oraz automatyzację przemysłu. Wszystkie będą wymagały tysięcy pracowników o konkretnych kwalifikacjach.

Możemy więc się znaleźć w paradoksalnej sytuacji. Część kompetencji będzie traciła na znaczeniu, podczas gdy w innych obszarach pracowników będzie brakować. Dlatego zamiast pytać wyłącznie o to, ile miejsc pracy zabierze nam AI, powinniśmy zacząć pytać o to, jak szybko potrafimy przekwalifikowywać ludzi i przesuwać kompetencje tam, gdzie powstaje nowy popyt na pracę.

Polacy widzą zmianę, ale niekoniecznie odnoszą ją do siebie

Najnowszy „Barometr polskiego rynku pracy" Personnel Service dobrze pokazuje, że 26 proc. pracujących Polaków uważa AI i automatyzację za największe zagrożenie dla miejsc pracy. Jednocześnie tylko 17 proc. się obawia, że w tym samym czasie ich własny zawód może przestać być potrzebny. 61 proc. takiego ryzyka się nie obawia.

Jeszcze większy rozdźwięk widać między deklaracjami a działaniem. 31 proc. pracowników twierdzi, że w razie potrzeby byłoby gotowych się przekwalifikować. Tymczasem aż 60 proc. w ciągu ostatnich 12 miesięcy nie uczestniczyło w żadnym szkoleniu zawodowym. To trochę tak, jakbyśmy widzieli nadchodzącą burzę, ale byli przekonani, że deszcz spadnie wyłącznie u sąsiada.

AI prawdopodobnie nie będzie zmieniała rynku pracy przede wszystkim poprzez masowe znikanie całych profesji. Znacznie częściej będzie przejmowała konkretne zadania. Zawód pozostanie, ale zmieni się jego treść. Księgowy, prawnik, analityk, pracownik banku, specjalista z zakresu czy marketingu nadal będą potrzebni, ale część czynności, które wykonują dzisiaj, zostanie zautomatyzowana. Na wartości zyskają kompetencje pozwalające pracować z technologią, interpretować jej wyniki, podejmować decyzje i rozwiązywać problemy.

Problem zaczyna się dużo wcześniej niż na rynku pracy

Nie możemy jednak mówić o reskillingu bez spojrzenia na edukację. Jeśli gospodarka potrzebuje coraz więcej kompetencji technologicznych, analitycznych i inżynieryjnych, to system edukacji powinien być pierwszym etapem przygotowującym ludzi do tej zmiany. Tymczasem dystans między Polską a globalnymi liderami pozostaje duży. W rankingu szanghajskim wśród tysiąca najlepszych uczelni świata znalazło się zaledwie siedem polskich szkół wyższych, a najwyżej sklasyfikowany Uniwersytet Warszawski był dopiero w przedziale 401–500. Dla porównania Chiny kontynentalne miały 222 uczelnie na liście tysiąca najlepszych i 13 w pierwszej setce. Jeszcze dekadę wcześniej miały zaledwie 32 uczelnie wśród 500 najlepszych.

Ranking mierzy głównie potencjał naukowy i badawczy uczelni, a nie jakość przygotowania absolwentów do konkretnej pracy. Trudno jednak ignorować skalę tej różnicy. Chiny przez lata konsekwentnie inwestowały w matematykę, nauki ścisłe, inżynierię, technologie i badania. Dzisiaj efekty są widoczne nie tylko w rankingach uczelni, lecz także w sektorach takich jak AI, elektromobilność czy robotyka.

Polska potrzebuje podobnego myślenia w perspektywie kilkunastu lat. Nie chodzi o to, żeby wszyscy zostali programistami. Potrzebujemy zarówno inżynierów i specjalistów AI, jak i techników, automatyków, elektryków czy operatorów nowoczesnych maszyn. Edukacja nie może przygotowywać młodego człowieka do jednego zawodu na 40 lat. Powinna dawać mu kompetencje pozwalające kilka razy w ciągu kariery zmienić sposób pracy, specjalizację, a czasem również branżę.

Inni nie czekają na braki kadrowe

Popatrzmy na przykład z Francji. Tamtejszy sektor jądrowy, zatrudniający ok. 250 tys. osób, szacuje, że do 2035 roku będzie potrzebował ok. 100 tys. nowych pracowników. Francuzi odpowiedzieli na to systemowo. Université des Métiers du Nucléaire łączy państwo, edukację i przemysł wokół budowania kompetencji potrzebnych energetyce jądrowej, a France Travail współpracuje z branżą przy pozyskiwaniu kandydatów i szkoleniach.

Podobną filozofię widać przy brytyjskiej elektrowni Hinkley Point C. Wokół inwestycji powstał cały ekosystem szkoleniowy, w tym centra odwzorowujące warunki prawdziwego

Odporność gospodarki zaczyna się od u

Przez lata **przedsiębiorczość opisywaliśmy językiem wzrostu:** szybciej, więcej, taniej. Sukces mierzyliśmy skalą inwestycji, tempem ekspansji i zdolnością wykorzystywania sprzyjającej koniunktury. Dziś coraz wyraźniej widać, że samo tempo wzrostu nie wystarczy


fot. mat. prasowe

ANNA PAPKA
impact director, McDonald's Polska

Polska gospodarka mierzy się jednocześnie ze starzeniem się społeczeństwa, z niedoborem pracowników, przyspieszeniem technologicznym i rosnącą niestabilnością otoczenia. W takich warunkach o sukcesie firm i całej gospodarki coraz częściej decyduje zdolność do długofalowego rozwoju i radzenia sobie ze zmianami.

Nie da się jej budować na fikcji. Nie da się jej budować na fikcyjnym samozatrudnieniu, omijaniu składek ZUS, unikaniu podatków czy konkurowaniu dzięki obchodzeniu przepisów. Krótkoterminowo takie praktyki mogą poprawiać wynik pojedynczej firmy. Długoterminowo osłabiają jednak fundamenty całej gospodarki. Trwały rozwój zaczyna się tam, gdzie wszyscy funkcjonują według tych samych zasad.

Przedsiębiorczość oznacza nie tylko gotowość do inwestowania i podejmowania ryzyka. Oznacza również branie odpowiedzialności za wszystkie obowiązki związane z prowadzeniem biznesu: zatrudnienie, bezpieczeństwo pracy, podatki czy składki finansujące wspólne usługi publiczne.

Jeżeli jedna firma legalnie zatrudnia pracowników, odprowadza podatki, płaci składki i inwestuje w rozwój ludzi, nie powinna przegrywać z podmiotem, który buduje przewagę na omijaniu obowiązków. Gospodarka potrzebuje równych reguł gry. Takiego rynku, na którym sukces wynika z jakości produktu, innowacji i efektywności, a nie z umiejętności obchodzenia prawa. Dziś staje się to szczególnie ważne z jeszcze jednego powodu: demografii.

Demografia zmienia więcej niż rynek pracy

Polska należy do najszybciej starzejących się społeczeństw Europy. Jak pokazują dostępne analizy, malejąca liczba osób w wieku produkcyjnym będzie coraz silniej wpływać na rynek pracy, system emerytalny, strukturę konsumpcji i tempo wzrostu gospodarczego. Według prognoz Komisji Europejskiej i OECD niekorzystne trendy demograficzne mogą obniżać tempo wzrostu polskiej gospodarki nawet o prawie 1 pkt proc. rocznie w perspektywie najbliższych dwóch dekad.

To nie jest wyłącznie problem działów HR. Demografia zmienia także konsumentów. Wpływa na to, kto kupuje, gdzie mieszka, jak korzysta z usług i jakie produkty wybiera. Pokazuje to analiza wpływu zmian demograficznych na kategorię restauracji szybkiej obsługi. Wynika z niej, że wraz z wiekiem konsumenci odwiedzają takie restauracje rzadziej. Jeżeli obecne zachowania pozostaną niezmienione, sam wynik zmian struktury ludności może ograniczać ruch w kategorii.

Człowiek staje się najcenniejszym zasobem

Dlatego odpowiedzialne firmy muszą patrzeć dalej niż na najbliższy kwartał. Muszą rozumieć nie tylko bieżący wynik, lecz także długoterminowe trendy społeczne. Najcenniejszym zasobem gospodarki staje się dziś człowiek.

Konkurencja o pracowników będzie rosła. Odpowiedzią nie może być jednak wyłącznie coraz bardziej agresywna rekrutacja. Potrzebujemy większej aktywności zawodowej osób starszych, rodziców, osób z niepełnosprawnościami czy młodych ludzi dopiero wchodzących na rynek pracy.

Potrzebujemy również koncentracji na produktywności. Oznacza to inwestycje w nowe technologie, sztuczną inteligencję, innowacje, rozwój kompetencji oraz naukę, które w dłuższej perspektywie wzmacniają konkurencyjność całej gospodarki. Automatyzacja i AI mogą pomóc ograniczać skutki niedoboru pracowników, ale nie zastąpią ludzi w każdej branży i nie rozwiążą problemu z dnia na

Nie musimy wybierać między migracją, technologią a rozwojem ludzi. Potrzebujemy wszystkich tych elementów jednocześnie

eprasa.pl 037e4da101

placu budowy oraz specjalny Jobs Service łączący kandydatów, firmy i instytucje szkoleniowe. Dostępne są również krótkie programy pozwalające wejść do sektora osobom bez doświadczenia. Zamiast bez końca szukać człowieka, który ma już wszystkie wymagane kwalifikacje, można znaleźć osobę z odpowiednim potencjałem i zadbać o jej brakujące kompetencje.

To ważna lekcja dla Polski. Przy wielkich inwestycjach łatwo skoncentrować debatę na technologii, finansowaniu i wykonawcach. Tymczasem nawet najlepszy kontrakt nie rozwiąże problemu braku spawaczy, monterów, automatyków czy elektryków. Elektrownie, sieci i farmy wiatrowe nadal budują konkretni ludzie.

Reskilling musi wyprzedzać zwolnienie

Zmienić musi się również podejście pracodawców. Przez lata dominował model, w którym firma definiowała profil idealnego kandydata, publikowała ogłoszenie i czekała, aż rynek dostarczy pracownika. Przy obecnych demografii i tempie zmian technologicznych ten model będzie coraz mniej skuteczny. Firmy będą musiały nie tylko kupować kompetencje, lecz także je budować.

Nie zrobią tego jednak same. Singapur uczynił uczenie się elementem polityki gospodarczej. W ramach SkillsFuture obywatele otrzymują środki, które mogą przeznaczać na rozwój kwalifikacji, a osoby po 40. roku życia mają do dyspozycji dodatkowe wsparcie na zmianę kompetencji w połowie kariery. Założenie jest proste: nie wystarczy powiedzieć 45-letniemu pracownikowi, że powinien się przekwalifikować. Trzeba stworzyć mu warunki, żeby mógł to zrobić bez ryzykowania stabilności finansowej rodziny.

To szczególnie ważne, bo w naszym badaniu tylko 12 proc. osób w wieku 45–54 lat obawia się, że ich zawód może przestać być potrzebny. Wśród osób w wieku powyżej 55 lat jest to zaledwie 7 proc. Tymczasem 45-latek ma przed sobą często ponad 20 lat aktywności zawodowej. Trudno zakładać, że przez ten czas jego praca nie zostanie istotnie zmieniona przez AI, automatyzację czy transformację energetyczną.

Największy błąd, jaki możemy dziś popełnić, to czekać, aż transformacja sama pokaże nam przegranych i wygranych. Wtedy będziemy reagować na bezrobocie, zamiast mu zapobiegać. Reskilling powinien zaczynać się wtedy, gdy pracownik ma jeszcze stabilną pracę i czas na świadome zaplanowanie kolejnego kroku. Firmy z kolei powinny z kilkuletnim wyprzedzeniem wiedzieć, jakich kompetencji będą potrzebowały i których z nich nie kupią już łatwo na rynku.

Dlatego pytanie o przyszłość pracy dotyczy tak naprawdę sprawności całego systemu: edukacji, biznesu, państwa i instytucji rynku pracy. Polska ma jeszcze czas, żeby przygotować się do tej zmiany, ale czasu na działanie będzie coraz mniej. Technologiczną rewolucję wygrają gospodarki, które najszybciej nauczą ludzi, jak z nią pracować. ©℗

czciwych zasad

dzień. Podobnie jest z polityką prorodzinną. Wzrost dzietności jest potrzebny, ale jego efekty dla rynku pracy zobaczymy dopiero za kilkadziesiąt lat.

Migracja wymaga jasnych zasad

Potrzebujemy również rozsądnej polityki migracyjnej. W sytuacji kurczącej się liczby osób w wieku produkcyjnym i rosnących niedoborów kadrowych w wielu sektorach gospodarki migranci już dziś pomagają łagodzić deficyt pracowników. Według raportu „Migracja w Polsce: fakty, wpływ, kierunki działania", przygotowanego przez ekspertów Deloitte, Ipsos i Instytutu Spraw Publicznych, w naszym kraju mieszka ok. 2,5 mln cudzoziemców, z których większość stanowią osoby aktywne zawodowo.

Migracja nie jest już zjawiskiem przejściowym. Stała się jednym z elementów funkcjonowania rynku pracy i odpowiedzią na wyzwania demograficzne. Nie oznacza to jednak migracji bez zasad. Wręcz przeciwnie. Im większą rolę odgrywają pracownicy zagraniczni, tym bardziej potrzebne są jasne reguły, sprawne procedury i skuteczne programy integracyjne.

Nie musimy wybierać między migracją, technologią a rozwojem ludzi. Potrzebujemy wszystkich tych elementów jednocześnie. Przyszłości polskiej gospodarki nie rozstrzygnie jedna reforma ani jedna technologia. Rozstrzygnie ją zdolność do budowania trwałych fundamentów wzrostu. Fundamentów opartych na uczciwej konkurencji, inwestycjach w ludzi, innowacjach i odpowiedzialności za wspólne otoczenie gospodarcze.

W świecie pełnym niepewności największą przewagą nie będzie już szybkość. Będzie nią zdolność budowania biznesu na solidnych podstawach i konsekwentnego działania według reguł, które obowiązują wszystkich. Bo tylko wtedy firmy mogą planować długoterminowo, inwestować odważnie i rozwijać się w sposób trwały. A na tym korzysta nie tylko biznes, lecz także cała gospodarka. ©℗

Rozmowa o przyszłości rynku pracy **niemal zawsze prowadzi dziś do sztucznej inteligencji.** Pytamy, które zawody znikną, które zadania zostaną zautomatyzowane i jak szybko algorytmy zastąpią pracowników. W kolejnictwie warto odwrócić tę perspektywę

Kapitał, którego nie widać



fot. Marcin Kmieciński /Mat. prasowe

JOANNA SIECIŃSKA
członek zarządu PKP Intercity

Słowo „kapitał" ma źródło w łacińskim „caput" – „głowa". To ciekawa etymologia także z dzisiejszej perspektywy. Bo choć kapitał zwykle kojarzymy z pieniędzmi i aktywami, w gospodarce jego wartość zawsze zależy od ludzi, którzy potrafią podjąć decyzję, zainwestować, przewidzieć zmianę i wziąć za nią odpowiedzialność.

Sztuczna inteligencja będzie zmieniać sposób zarządzania ruchem, utrzymania pojazdów, planowania pracy czy obsługi pasażera. Będzie wspierać diagnostykę, analizować dane i pozwalać szybciej reagować na nieprawidłowości. Nie oznacza to jednak, że kolej stanie się sektorem bez ludzi. Przeciwnie – im bardziej zaawansowana technologicznie będzie kolej, tym bardziej potrzebni będą pracownicy mający kompetencje pozwalające tę technologię właściwie wykorzystywać.

Kolej to sektor, który dynamicznie się rozwija. Obecnie liczba pasażerów PKP Intercity na tyle wzrasta, że o kilka lat wyprzedziliśmy cele naszej strategii. Jeszcze niedawno zakładaliśmy, że 88 mln osób przewieziemy w 2028 lub 2029 r., tymczasem 89 mln podróżnych przewieźliśmy w 2025 roku, a w 2026 r. planujemy przewieźć 96 mln. Obsłużenie rosnącej z roku na rok liczby pasażerów wymaga uruchomienia większej liczby połączeń, a ich obsługa wymusza zwiększanie zatrudnienia – ktoś musi przygotować pociąg do trasy, sprawdzić go pod kątem bezpieczeństwa, poprowadzić go i zaopiekować się pasażerami.

Rosnące zainteresowanie koleją oraz rosnąca skala działalności powodują, że trzeba zadać pytanie o to, jakich kompetencji będzie potrzebowała kolej za 10 czy 15 lat oraz w jaki sposób pozyskamy te kompetencje.

Kolej – laboratorium współpracy

Współpraca pomiędzy szkołami, uczelniami a przedsiębiorstwami nie powinna zaczynać się dopiero wtedy, gdy firma publikuje ogłoszenie dotyczące pracy. Jeśli chcemy budować kadry dla sektorów strategicznych, relacja z przyszłym pracownikiem musi się zaczynać znacznie wcześniej.

Dlatego ważne są rozwiązania rozwijane przez Ministerstwo Edukacji Narodowej, które mają wzmacniać współpracę pomiędzy edukacją a gospodarką. Praktyki zawodowe, programy stypendialne, współpraca szkół z przedsiębiorstwami czy tworzenie kierunków odpowiadających na rzeczywiste potrzeby rynku mogą być skutecznymi narzędziami. Ich znaczenie będzie jednak zależało od tego, czy pracodawcy będą potrafili jasno określić, jakich kompetencji potrzebują. Kolej może być w tym zakresie dobrym laboratorium współpracy.

W przedsiębiorstwach kolejowych zdecydowana większość zatrudnionych wykonuje zadania, których nie można sprowadzić do prostego procesu możliwego do przejęcia przez algorytm. To między innymi kierownicy pociągów, rewidenci, pracownicy odpowiedzialni za bezpieczeństwo, utrzymanie i sprawność taboru. W jednej z największych spółek kolejowych ponad 80 proc. zatrudnionych należy właśnie do takich grup zawodowych. To bardzo konkretna wskazówka dla systemu edukacji.

Kolej to branża, w której ścieżki zawodowe są stosunkowo jasno zdefiniowane, a jednocześnie wymagają połączenia wiedzy technicznej, odpowiedzialności i praktycznych umiejętności. W wielu przypadkach nie da się ich zdobyć wyłącznie z podręcznika. Potrzebne są godziny spędzone w zakładzie pracy, warsztacie, na stacji czy przy pojeździe. Dlatego szkoła powinna mieć możliwość pokazania uczniowi kolei nie jako abstrakcyjnego kierunku kształcenia, ale jako konkretnego środowiska pracy.

Uczeń, który podczas nauki zobaczy nowoczesną lokomotywę, pozna systemy diagnostyczne, odwiedzi zakład utrzymania taboru czy porozmawia z pracownikiem odpowiedzialnym za bezpieczeństwo, podejmuje decyzję zawodową na podstawie doświadczenia, a nie wyobrażenia.

Współpraca edukacji i biznesu powinna działać także w drugą stronę. Przedsiębiorstwa nie mogą oczekiwać od szkół, że dostarczą im dokładnie takich pracowników, jakich potrzebują, jeśli same nie uczestniczą w określaniu przyszłych kompetencji. Potrzebujemy więc modelu, w którym pracodawca nie jest jedynie odbiorcą absolwenta, ale współtwórcą procesu jego kształcenia.

PKP Intercity aktywnie rozwija kadry przyszłości poprzez współpracę z 58 szkołami ponadpodstawowymi i 17 uczelniami wyższymi, programy stypendialne i stażowe oraz partnerstwo w dwóch Branżowych Centrach Umiejętności. Ponad 77 proc. absolwentów programu stypendialnego podejmuje zatrudnienie w spółce, a około 40 proc. stażystów kontynuuje w niej karierę zawodową. Równolegle spółka rozwija kompetencje cyfrowe i technologiczne, m.in. poprzez udział w programie Bison Fellowship, w ramach którego opracowano model AI/ML do prognozowania liczby pasażerów w pociągach.

Człowiek czy algorytm?

Przyszłość kolei będzie oczywiście należała do nowych technologii. Do pociągów szybszych, bardziej energooszczędnych i coraz bardziej cyfrowych. Do systemów, które pozwolą lepiej zarządzać ruchem i utrzymaniem taboru. Do analizy danych i sztucznej inteligencji.

Jednak żadna transformacja technologiczna nie byłaby możliwa bez ludzi otwartych na zmiany. Dlatego kolej coraz częściej przyciąga osoby przedsiębiorcze, które nie boją się odpowiedzialności i poszukiwania nowych rozwiązań. To branża dająca możliwość współtworzenia innowacji, realizacji ambitnych przedsięwzięć i zdobywania doświadczeń, które pozostają cennym kapitałem na całe życie zawodowe. ©℗

eprasa.pl 037e4da101

NIE MA PRZYSZŁOŚCI BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Przedsiębiorca nie ma dwóch portfeli

W Polsce działa ponad 2,7 mln jednoosobowych firm. Dla ich właścicieli **granica między finansami firmy i domu w praktyce nie istnieje.** Bankowość wciąż jednak obsługuje ich tak, jakby byli dwiema różnymi osobami. To podejście coraz słabiej odpowiada realiom współczesnej przedsiębiorczości



fot. mat. prasowe

PAWEŁ PACH
członek zarządu ds. business banking w VeloBanku

Na początku 2026 r. w CEIDG figurowało 2,72 mln aktywnych działalności gospodarczych, o ponad 250 tys. więcej niż sześć lat wcześniej. Tylko w 2025 r. złożono prawie 289 tys. wniosków o założenie jednoosobowej działalności. Za tymi liczbami stoją nie tylko sklepy, warsztaty i firmy budowlane. Coraz większą grupę tworzą programiści, lekarze, prawnicy, architekci i konsultanci pracujący na kontraktach B2B, czyli często najlepiej zarabiający profesjonaliści w swoich branżach. Polska od lat należy do krajów Unii Europejskiej o najwyższym odsetku samozatrudnionych. Zamożny klient banku i przedsiębiorca to dziś coraz częściej ta sama osoba.

Jednoosobowa firma nie jest odrębnym bytem. Jej właściciel odpowiada za zobowiązania całym majątkiem prywatnym, a pieniądze z rachunku firmowego finansują ratę za mieszkanie, edukację dzieci czy oszczędności. Mimo to w większości banków ten sam człowiek ma dwóch opiekunów: jednego w bankowości detalicznej lub premium, drugiego w segmencie firm. Do tego dochodzą dwa zestawy produktów i dwa modele oceny ryzyka. Żaden z nich nie widzi pełnego obrazu.

Dwa światy, jeden człowiek

Najlepiej widać to przy kredycie hipotecznym. Przedsiębiorca zarabiający kilkadziesiąt tysięcy miesięcznie bywa oceniany ostrożniej niż etatowiec z połową jego dochodów. Banki zwykle wymagają 12–24 miesięcy prowadzenia działalności i liczą dochód jako średnią z tego okresu. Przy tym samym profilu klienta różnica w zdolności kredytowej między bankami potrafi sięgać kilkuset tysięcy złotych, zwłaszcza przy ryczałcie, w którym dochód trzeba szacować z przychodu. To nie złośliwość instytucji finansowych, lecz skutek patrzenia na klienta przez dziurkę od klucza. Kto widzi jednocześnie przepływy firmowe i prywatne, czyli regularność wpływów od kontrahentów, poziom oszczędności i sposób zarządzania płynnością, ocenia ryzyko trafniej. Często na korzyść klienta.

Drugi problem to emerytura. Prawie 99 proc. przedsiębiorców płaci składki od najniższej możliwej podstawy. Skutek: po 30 latach pracy świadczenie będzie niewiele wyższe od emerytury minimalnej. Samozatrudnieni nie mają też dostępu do PPK. Państwo próbuje to rekompensować wyższym limitem IKZE: w 2026 r. przedsiębiorca może wpłacić 17 tys. zł, a etatowiec 11 tys. zł. Tyle że w połowie 2025 r. w całym kraju funkcjonowało ok. 615 tys. kont IKZE (wszystkich, nie tylko przedsiębiorców), a średnia wpłata w pierwszym półroczu wyniosła 4,6 tys. zł. Przy 2,7 mln firm jednoosobowych to pokazuje występującą lukę. Dobrze zarabiający dziś programista czy lekarz za 25 lat może się okazać emerytem z minimalnym świadczeniem. Nie z braku pieniędzy, lecz dlatego, że nikt nie pokazał mu, jak powinien oszczędzać sam.

Trzeci obszar to sukcesja. Pokolenie, które zakładało firmy w latach 90., przekazuje dziś majątek następcom. Do rejestru wpisano już ponad 3,6 tys. fundacji rodzinnych, a ponad 3,2 tys. kolejnych czeka na wpis. Planowanie przekazania biznesu bez spojrzenia na majątek rodziny i odwrotnie po prostu nie działa.

Widzieć całość

Przedsiębiorcy nie potrzebują kolejnego produktu. Potrzebują jednego punktu widzenia. Bank przyszłości dla przedsiębiorczości nie będzie miał osobnych okienek dla firmy i dla domu. Będzie miał jednego doradcę, który rozumie, że zakup maszyny, nadpłata kredytu i wpłata na IKZE to elementy tego samego budżetu. Scoring będzie oparty na realnych przepływach, a nie na sztywnych progach stażu. Rozmowa o emeryturze i sukcesji zacznie się na długo przed tym, zanim stanie się pilna.

Część zmian leży po stronie samych banków. To kwestia organizacji, technologii i odwagi, by zburzyć podział na segmenty, który słabo odpowiada życiu klientów. Część zależy jednak od regulatora i ustawodawcy. Zasady oceny zdolności kredytowej powinny lepiej uwzględniać specyfikę dochodów z działalności, także na ryczałcie. Warto pomyśleć o mechanizmie emerytalnym dla samozatrudnionych, który byłby równie prosty jak PPK: z domyślnym zapisem i możliwością rezygnacji. Unijne prace nad otwartymi finansami mogą z kolei ułatwić klientowi pokazanie bankowi pełnego obrazu swoich zasobów finansowych, pod warunkiem że będzie to jego świadoma decyzja.

Polska przedsiębiorczość zawsze była bardzo osobista. Opiera się na ludziach, a nie na strukturach. Bankowość, która chce jej służyć, musi to zrozumieć. Konkurencja w sektorze będzie coraz mniej dotyczyć ceny produktu, a coraz bardziej tego, kto najlepiej rozumie klienta. Przedsiębiorca nie ma dwóch portfeli. Najwyższy czas, by banki przestały udawać, że jest inaczej. ©℗



fot. Proxima Studio/Shutterstock

Scoring k powinien z czarnej

Polski rynek informacji kredytowej został ukształtowany prawie 30 lat temu. **Od tego czasu zmieniło się właściwie wszystko:** mamy otwartą bankowość, natychmiastową wymianę danych, zaawansowane modele analityczne i sztuczną inteligencję. Tymczasem podstawowa konstrukcja naszego rynku pozostała niemal niezmieniona. Pora ją unowocześnić. Najwięcej może na tym zyskać konsument



fot. Łukasz Giza/Mat. pras.

ADAM ŁĄCKI
prezes Krajowego Rejestru Długów

Dla wielu Polaków scoring kredytowy wciąż przypomina czarną skrzynkę. Konsument wie, że został oceniony, ale nie rozumie, co zdecydowało o wyniku; dlaczego jego ocena jest taka, a nie inna; co może zrobić, żeby ją poprawić. Tymczasem scoring ma istotny wpływ na dostęp do kredytu i warunki jego udzielenia. W moim przekonaniu powinien być dla konsumenta wskaźnikiem, którym może on świadomie zarządzać, a nie wyrokiem z czarnej skrzynki, którego nie rozumie.

Nie oznacza to bynajmniej, że każdy ma otrzymać kredyt. Dobry system powinien chronić także osobę nadmiernie zadłużoną przed kolejnym zobowiązaniem, którego nie będzie w stanie spłacić. Ale powinien również trafnie rozpoznawać klienta wiarygodnego. Im lepiej kredytodawca potrafi odróżnić niskie ryzyko od wysokiego, tym mniej musi je uśredniać i wliczać jego koszt w cenę kredytu dla wszystkich.

Jedna ocena nie musi być jedyną możliwą

Dzisiaj na polskim rynku konsumenckiej informacji kredytowej szczególną pozycję ma Biuro Informacji Kredytowej. Nie kwestionuję dorobku BIK ani znaczenia infrastruktury, którą przez lata zbudowało dla sektora finansowego. Pytanie brzmi jednak, czy w nowoczesnej gospodarce jeden dominujący dostawca informacji i scoringu jest modelem, na którym powinniśmy się opierać przez kolejne dekady.

Warto spojrzeć na rynki, na których konkurencja jest czymś naturalnym. W Wielkiej Brytanii działają trzy duże prywatne biura informacji kredytowej. Dysponują znaczną częścią tych samych danych, ale konkurują sposobem ich wykorzystania, analizą, modelami i usługami. Co więcej, wykorzystują również inne źródła, w tym dane z otwartej bankowości i informacje o przepływach na rachunkach. Dzięki temu ocena nie musi się opierać wyłącznie na tym, jak klient spłacał kredyty w przeszłości.

To ważne choćby dla ludzi, którzy wcześniej nie pożyczali pieniędzy. Mam znajomego, który nie dostał kredytu, bo nigdy wcześniej go nie brał. Zarabia bardzo dobrze, ma wysokie i regularne wpływy na rachunek, nie ma żadnych zaległości. Wystąpił o stosunkowo niewielki kredyt i usłyszał odmowę – ponieważ nie korzystał wcześniej z kredytów, nie dało się wyznaczyć jego oceny punktowej. Zabrakło danych historycznych. Tyle że brak historii kredytowej oznacza brak części informacji, a nie dowód braku wiarygodności. Nowoczesne modele mogą uzupełniać ten obraz również danymi pokazującymi bieżącą sytuację finansową klienta.

W Stanach Zjednoczonych konsument może mieć historię w kilku biurach i kilka ocen scoringowych. Może obserwować, jak się zmieniają, i lepiej rozumieć, jak instytucje finansowe patrzą na jego wiarygodność. FICO oferuje konsumentom rozwiązania pozwalające śledzić oceny oparte na danych trzech największych amerykańskich biur: Equifax, Experian i TransUnion. Konsument widzi nie tylko wynik, lecz także jego zmiany i czynniki, które na niego wpływają. Jeżeli konsument rozumie, co wpływa na jego scoring, może świadomie pracować nad swoją wiarygodnością. Ocena zaczyna pełnić funkcję informacyjną i edukacyjną.

Konkurencja może obniżać koszt kredytu

Argumenty za takim modelem wybrzmiały także podczas panelu zorganizowanego przez BIK na tegorocznym Europejskim Kongresie Finansowym w Sopocie. David Bernard, szef Equifax na Wielką Brytanię i Irlandię, wskazywał, że dobrze funkcjonujący konkurencyjny rynek informacji kredytowej sprzyja niższym odsetkom, ponieważ kredytodawcy lepiej potrafią oce-

eprasa.pl 037e4da101

redytowy nie być wyrokiem skrzynki

niać, kto jest klientem bardziej, a kto mniej ryzykownym.

To pokazuje, że otwarcie rynku nie powinno być przedstawiane jako konflikt między bankami, BIK i biurami informacji gospodarczej. Banki również na konkurencji zyskają. Otrzymają możliwość korzystania z różnych modeli oceny, porównywania ich jakości i wybierania rozwiązań najlepiej odpowiadających ich polityce ryzyka. Trafniejsza ocena to mniej złych kredytów, lepsze dopasowanie oferty do klienta i większa przestrzeń do konkurowania ceną.

Konkurencja wymusza też innowacje. Skoro klient – w tym przypadku bank czy firma pożyczkowa – może zmienić dostawcę, każdy z dostawców musi rozwijać modele, technologie i jakość usług. Na końcu korzysta z tego również osoba ubiegająca się o finansowanie.

Ustawa o kredycie konsumenckim może być pierwszym krokiem

Dobrym momentem, aby rozpocząć tę zmianę, są prace nad ustawą o kredycie konsumenckim. Już poprzedni projekt otworzył ważną dyskusję o zasadach zasilania baz w informacje o zaległościach w spłacie kredytów i pożyczek.

Tu potrzebna jest prosta zasada: jeżeli informacja o zaległości ma obowiązkowo trafiać do BIK, na takich samych zasadach powinna trafiać również do biur informacji gospodarczej. Nie powinno być sytuacji, w której jeden rodzaj bazy otrzymuje dane szybko i bez dodatkowych warunków, podczas gdy wobec pozostałych stosowane są inne kryteria. Równe reguły dostępu do podstawowych informacji są warunkiem rzeczywistej konkurencji.

Ale to dopiero początek. Sama ustawa o kredycie konsumenckim nie stworzy w Polsce rynku podobnego do brytyjskiego czy amerykańskiego. Jeżeli chcemy rzeczywistej konkurencji w scoringu konsumenckim, potrzebne są kolejne zmiany: w prawie bankowym oraz ustawie o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych. Biura informacji gospodarczej powinny docelowo uzyskać, na jasno określonych zasadach, dostęp także do informacji o zaciąganych i prawidłowo obsługiwanych kredytach i pożyczkach oraz możliwość tworzenia na tej podstawie własnych scoringów konsumenckich. Dzisiaj takich uprawnień nie mają.

Nie trzeba budować nowych instytucji

BIG-i funkcjonują w Polsce od ponad dwóch dekad. Dziś działają cztery konkurujące ze sobą biura. Ich działalność określa szczegółowa ustawa, a nadzór nad nimi sprawuje minister właściwy ds. gospodarki. Ten minister zatwierdza regulamin zarządzania danymi każdego biura po zasięgnięciu opinii ministra sprawiedliwości oraz prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych.

Mamy już więc instytucje działające w konkurencyjnym otoczeniu, podlegające nadzorowi państwa. To dobra podstawa do stworzenia rynku, na którym kilka takich podmiotów może konkurować jakością analizy, technologią, ceną i trafnością modeli.

Polski model informacji kredytowej powstał w zupełnie innej epoce technologicznej. Nie powinniśmy zatrzymać się na pierwszym kroku ani czekać przez kolejne 30 lat na następne. Stworzenie konkurencyjnego rynku informacji kredytowej nie jest celem samym w sobie. Ważne, aby kredytodawca wiedział więcej, konsument rozumiał, dlaczego tak, a nie inaczej jest oceniany, a decyzja kredytowa była trafniejsza. ©℗

Trafniejsza ocena to mniej złych kredytów, lepsze dopasowanie oferty do klienta i większa przestrzeń do konkurowania ceną



fot. Ultraskrip/Shutterstock

Quo vadis, polityko mieszkaniowa w Polsce?

Czym innym jest pomoc socjalna, a czym innym uczynienie masowego najmu podstawowym modelem mieszkaniowym młodego pokolenia. Tu zaczyna się **eksperyment społeczny**



fot. Jakub Witchen/mat. pras.

PAWEŁ DZIEKOŃSKI
wiceprezes Fakro

Jeszcze kilkanaście lat temu scenariusz wejścia w dorosłość był stosunkowo prosty: edukacja, pierwsza praca, wyprowadzka od rodziców, własne mieszkanie lub dom, rodzina. Dzisiaj ta kolejność coraz częściej się rozpada. Młodzi Polacy nie przestali nagle cenić samodzielności, ale zmieniły się warunki ekonomiczne, w których mają ją osiągnąć.

Jednym z najbardziej widocznych efektów jest „gniazdownictwo", czyli pozostawanie dorosłych dzieci z rodzicami coraz dłużej, a czasem powrót do rodzinnego domu po próbie życia na własny rachunek. Łatwo powiedzieć, że to zmiana kulturowa, że nowe pokolenie inaczej patrzy na karierę czy rodzinę. Nie możemy jednak ignorować podstawowego faktu: mieszkanie stało się jedną z najpoważniejszych barier wejścia w dorosłość. W 2025 r. 65 proc. Polaków w wieku 25–29 lat mieszkało z rodzicami. Młodzi ludzie opuszczali dom rodzinny średnio w wieku 26,8 r. Pod tym względem jesteśmy powyżej średniej unijnej.

Mieszkanie: dobro podstawowe czy luksusowe?

Wysokie ceny nieruchomości, drogi najem, trudniejszy dostęp do kredytu, a poza największymi miastami często również niewielka podaż nowych mieszkań. Dla młodego człowieka rozpoczynającego karierę własne mieszkanie coraz częściej zaczyna przypominać dobro luksusowe. I tutaj problem mieszkaniowy przestaje być wyłącznie problemem budownictwa.

Młody Polak może dziś pracować w Warszawie, Nowym Sączu, Berlinie czy Amsterdamie. Znacznie łatwiej niż poprzednie pokolenia zmienia pracodawcę, zawód i kraj. Porównuje przy tym nie tylko wysokość wynagrodzenia. Liczy, ile zostanie mu po opłaceniu mieszkania i jak długo musi pracować, aby odłożyć kapitał na własny start. Jeżeli ta proporcja jest w Polsce coraz mniej korzystna, przedsiębiorczy młody człowiek może dojść do prostego wniosku: wyjadę na kilka lat, zarobię więcej i wrócę. Tyle że Polska już ten scenariusz zna. Człowiek wyjeżdża, znajduje dobrą pracę, adaptuje się, poznaje partnera, zakłada rodzinę i... nie wraca. Dlatego polityka mieszkaniowa jest również elementem konkurencji państw o młodych ludzi. Jeżeli nie stworzymy młodym warunków do budowania życia tutaj, mogą zbudować je gdzie indziej.

Od gniazdownictwa do najmu. Czy to naprawdę usamodzielnienie?

Nie twierdzę, że ceny mieszkań są główną przyczyną kryzysu demograficznego. Demografia jest zjawiskiem znacznie bardziej złożonym. Trudno jednak udawać, że stabilność mieszkaniowa nie ma znaczenia. Współczynnik dzietności w Polsce wyniósł w 2025 r. zaledwie 1,068. Jednocześnie coraz później podejmujemy decyzje, które kiedyś były naturalnymi etapami dorosłości.

Jeżeli trzydziestolatek mieszka z rodzicami albo znaczną część wynagrodzenia przeznacza na najem, kolejne decyzje przesuwa w czasie. Najpierw stabilna praca, potem wkład własny, później mieszkanie. A rodzina? Jeszcze nie teraz. I w ten sposób coś, co miało być etapem przejściowym, zaczyna stawać się modelem życia. ▷

DGP | Dziennik Gazeta Prawna

Redakcja:
ul. Burakowska 14
01-066 Warszawa
tel. 22 530 40 40
e-mail: dgp@infor.pl

Redaktor naczelny: Tomasz Pietryga

Zastępcy redaktora naczelnego: Łukasz Guza, Łukasz Wilkowicz

Kierownicy działów:
Kraj, Świat i Gospodarka: Michał Potocki
Opinie: Marcin Kube
Podatki i Księgowość: Katarzyna Jędrzejewska, Marcin Mroziuk (tygodnik PiK), Magdalena Sobczak (tygodnik RiA)
Firma i Prawo oraz Prawnik: Małgorzata Kryszkiewicz, Izabela Rakowska-Boroń (tygodnik FiP)
Samorząd i Administracja oraz Kadry i Płace: Agata Eichler, Joanna Pieńczykowska-Rybaczyk (tygodnik SiA), Leszek Jaworski (tygodniki KiP i UiŚ)
Dział Dodatków Poradniczych: Monika Bugaj-Wojciechowska

Magazyn: Anna Masłoń, Piotr Czarnowski, Emilia Świętochowska, Maciej Weryński
Szef studia DTP: Jacek Obrusiewicz
Główny grafik: Cezary Cichocki
Fotoedycja: Łukasz Miłej
Centrum Reklamy tel. 22 530 44 44
e-mail: reklama@infor.pl
Dyrektor Centrum Reklamy: Marcin Ośmiałowski
Dyrektor Marketingu: Krystyna Wieczorkiewicz

Wiceprezes Zarządu: Marcin Krawczak
Biuro Opiekunów Klienta: ul. Burakowska 14 01-066 Warszawa tel. 22 761 30 30 801 626 666
e-mail: bok@infor.pl
Partnerskie biura ogłoszeń: Mariusz Zarzycki, tel. 519 061 309
Produkcja: Maciej Kownacki, tel. 510 024 707
Druk: Seregni Printing Group S.A.

INFOR
Wydawca Dziennika Gazety Prawnej: INFOR PL S.A. ul. Burakowska 14, 01-066 Warszawa tel. 22 530 40 40
Grupa INFOR PL
Prezes zarządu: Ryszard Pieńkowski

Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów. Rozpowszechnianie materiałów redakcyjnych zarówno w formie elektronicznej, jak i papierowej bez zgody wydawcy jest zabronione.

Zamówienia na prenumeratę przyjmują: Kolporter, Garmond Press, GLM, AS Press oraz urzędy pocztowe

Informacje o prenumeracie: tel. 22 761 30 30, dgp.pl/prenumerata

Materiały oznaczane jako: artykuły sponsorowane, prezentacje, cykle, teksty promocyjne, reklama, materiały partnera, materiały na zlecenie, materiały powstałe przy współpracy z (...), subiektywnie, debata, partner, organizator, nazwą wydarzenia (np. Perły Samorządu), partner wydania oraz inne o tożsamym charakterze stanowią materiały reklamowe w rozumieniu art. 36 ustawy z dnia 26 stycznia 1984 r. prawo prasowe.

© – znak zastrzeżenia praw autorskich; ℗ – znak odpłatności; ©℗ – dwa znaki przy artykule oznaczają możliwość jego dalszego wykorzystania wyłącznie po uiszczeniu opłaty zgodnie z cennikiem (www.gazetaprawna.pl/licencje) i w zgodzie z Regulaminem korzystania z artykułów prasowych

eprasa.pl 037e4da101

NIE MA PRZYSZŁOŚCI BEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Przez lata państwo próbowało wspierać zakup mieszkań przez dopłaty i preferencyjne kredyty (programy: Bezpieczny Kredyt 2 proc., Mieszkanie dla Młodych, Rodzina na Swoim). Problem w tym, że kiedy zwiększamy zdolność nabywczą kupujących, ale nie zwiększamy odpowiednio szybko podaży, część pomocy publicznej może zostać skonsumowana przez wzrost cen.

Pozostawienie wszystkiego rynkowi również nie przyniosło rozwiązania. Dzisiaj wahadło wychyla się więc w drugą stronę. Państwo stawia coraz mocniej na budownictwo społeczne i komunalne oraz mieszkania z preferencyjnym czynszem. Rząd zapowiedział przeznaczenie do 2030 roku do 45 mld zł na budowę i modernizację mieszkań na tani wynajem. W samym 2026 roku ponad 4 mld zł skierowano na program budownictwa społecznego i komunalnego, w dużej mierze realizowany przez samorządy.

Bardzo dobrze, że mieszkania komunalne powstają. Państwo i samorządy powinny pomagać osobom, które ze względu na dochody, niepełnosprawność

Rynek nie rozwiąże wszystkiego. Państwo również nie powinno próbować urządzać obywatelom całego życia

czy sytuację życiową nie mogą zaspokoić swoich potrzeb na rynku. Ale czym innym jest pomoc socjalna, a czym innym uczynienie masowego najmu podstawowym modelem mieszkaniowym młodego pokolenia. Tu zaczyna się eksperyment społeczny.

Preferencyjny najem odpowiada na pytanie: gdzie będę mieszkał w przyszłym roku? Nie odpowiada jednak na inne, równie ważne: co będzie moim domem po 20 czy 30 latach pracy? Czy w ogóle będę miał własny dom? Odpowiedź na to pytanie uruchamia kolejne: kiedy będę gotowy na założenie rodziny?

Polacy chcą mieć dom lub mieszkanie na własność

Własne mieszkanie czy dom nie są wyłącznie aktywem w arkuszu kalkulacyjnym. To poczucie bezpieczeństwa, zakorzenienia i stabilności. To miejsce, w które człowiek inwestuje, które może dostosować do swojej rodziny, a później przekazać dzieciom. To majątek powstający z pracy całego życia.

Dlatego przeciwstawianie własności i najmu uważam za fałszywy wybór. Potrzebujemy obu modeli.

Samorządy powinny mieć silne narzędzia prowadzenia lokalnej polityki mieszkaniowej, bo najlepiej wiedzą, gdzie są grunty, infrastruktura i realne potrzeby mieszkańców. Ale obok budownictwa komunalnego i społecznego muszą istnieć mechanizmy pozwalające ludziom dochodzić do własności, a nie jedynie pozostawać przez dziesięciolecia najemcami. Doświadczenie programu Mieszkanie Plus powinno nas nauczyć pokory. Zapowiadano 100 tys. mieszkań do końca 2019 r., tymczasem według Naczelnej Izby Kontroli do października 2021 r. powstało ich ok. 15,3 tys.

Samo ogłoszenie ambitnego programu nie buduje mieszkań. Dlatego skuteczności polityki mieszkaniowej nie powinniśmy mierzyć liczbą konferencji, miliardów zapisanych w programach ani nawet samych wybudowanych lokali. Powinniśmy mierzyć ją tym, ilu młodych ludzi rzeczywiście może się usamodzielnić.

Tu dochodzimy do sedna. Możemy w najbliższych latach doprowadzić do sytuacji, w której zamienimy gniazdownictwo na wieloletni preferencyjny najem. Młody człowiek wyprowadzi się od rodziców, więc statystycznie problem zniknie. Tylko czy rzeczywiście go rozwiązaliśmy, jeżeli po 20 latach pracy człowiek nadal nie ma własnego kąta, w którym czuje się w pełni bezpiecznie? To właśnie jest eksperyment, który dziś rozpoczynamy.

Tytułowe pytanie nie dotyczy więc wyłącznie tego, ile mieszkań wybudujemy. Chodzi o to, jaki model dorosłości chcemy w Polsce stworzyć. Rynek nie rozwiąże wszystkiego. Państwo również nie powinno próbować urządzać obywatelom całego życia. Potrzebujemy rozwiązania pomiędzy tymi skrajnościami: pomocy dla tych, którzy jej rzeczywiście potrzebują, większej podaży mieszkań, aktywnych samorządów, rozsądnych regulacji i realnej ścieżki dochodzenia do własności. Bo stawką nie jest tylko rynek nieruchomości.

Stawką jest to, czy młody człowiek po latach pracy będzie mógł powiedzieć: tu jest mój dom, tu chcę zostać, jak trzeba będzie, będę go bronić, tutaj chcę założyć rodzinę i budować swoją przyszłość. Stawką jest demografia Polski, jej gospodarka, kapitał ludzki i społeczny w horyzoncie długoterminowym.

W dzisiejszym kontekście bardzo aktualna jest konstatacja, że to demografia i poziom związania społeczeństwa z krajem decydują o odporności państwa na zagrożenia konfliktem zbrojnym. Nie wierzę, że takie same emocje wywołuje chęć obrony rodziny i ojcowizny jak chęć obrony najmowanego lokalu w modelu jednoosobowego gospodarstwa. ©℗

Europa szuka nowego ładu

W ostatnich latach słowo „ład" na dobre **zadomowiło się w unijnym słowniku.** Jaki będzie nowy europejski porządek? Mamy na to wpływ


fot. mat. prasowe

BARTEK CZYCZERSKI
prezes Business & Science Poland

Najpierw był Europejski Zielony Ład – projekt, który miał wyznaczyć kierunek transformacji europejskiej gospodarki. Pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie i rosnąca presja konkurencyjna brutalnie zweryfikowały warunki, w których Europa miała tę transformację przeprowadzić. Zielone ambicje nie zniknęły, ale coraz mocniej zaczęła im towarzyszyć potrzeba odbudowy konkurencyjności, czego wyrazem stał się Czysty Ład Przemysłowy.

Dzisiaj do wyzwań związanych z klimatem, energią i konkurencyjnością dochodzi przebudowa światowego handlu i coraz ostrzejsza rywalizacja gospodarcza. Europa potrzebuje więc kolejnego ładu – ale tym razem nie takiego, który dobrze wygląda na slajdach, lecz takiego, który działa w praktyce.

Polska nie musi tylko dostosowywać się do kolejnych europejskich polityk, lecz także aktywnie uczestniczyć w ich kształtowaniu. W Business & Science Poland – największej polskiej organizacji biznesowej w Brukseli – wiemy, jak to robić. Potrzeba jednak większej świadomości w kraju, na co naprawdę stać polski biznes.

IAA: przyspieszenie, ale bez dwóch prędkości

Po latach koncentracji na regulowaniu jednolitego rynku polityka przemysłowa wróciła do centrum europejskiej agendy. Industrial Accelerator Act (IAA) proponuje wprowadzenie w całej UE wymogów dotyczących udziału lokalnych komponentów oraz niskoemisyjności. Rodzi to kluczowe pytanie: jak zapewnić równe warunki rozwoju przemysłu w całej Europie?

Dla polskich przedsiębiorstw szczególnie ważny jest sposób definiowania kryteriów obliczania śladu węglowego. Źle zaprojektowane rozwiązania mogą premiować gospodarki, które już dysponują niskoemisyjnym systemem energetycznym, zamiast wspierać transformację tam, gdzie wymaga ona największych nakładów.

W kwietniu 2026 r. – jako jedna z pierwszych organizacji biznesowych w Brukseli – przedstawiliśmy kompleksowy zestaw poprawek do IAA. Pokazaliśmy na twardych danych, dlaczego projekt musi lepiej uwzględniać realia transformacji przemysłowej Polski i Europy Środkowo-Wschodniej. W czerwcu wspólnie z ponad 30 organizacjami branżowymi i firmami, m.in. WindEurope, EUROFER i European Metals, przygotowaliśmy stanowisko dotyczące Industrial Accelerator Act. Znalazło się w nim wiele postulatów BSP, w tym wpisanie do rozporządzenia średniego miksu energetycznego UE jako podstawy obliczania śladu węglowego produktów. Poparcie szerokiej koalicji pomogło zwrócić uwagę decydentów na kwestię, która wcześniej pozostawała w cieniu innych tematów.

Negocjacje nad IAA jeszcze się nie zakończyły. Ten przykład pokazuje jednak, że bez stałej obecności, szybkiego działania, konkretnych danych i sojuszy trudno skutecznie wpływać na rozwiązania, które mogą przesądzić o tym, czy Polska skorzysta na polityce przemysłowej UE.

Polityka klimatyczna po 2030 r.: potrzeba realnych ambicji

Po uzgodnieniu kierunku redukcji emisji na 2040 r. ciężar debaty przesuwa się na konkretne instrumenty służące realizacji tego celu. Dla biznesu szczególne znaczenie będzie miała rewizja systemu EU ETS.

Nie jest to wyłącznie dyskusja o polityce klimatycznej. Cena emisji wpływa na koszty energii, rentowność produkcji, możliwości inwestycyjne i konkurencyjność europejskich zakładów wobec producentów spoza UE. W połączeniu z wysokimi cenami energii może więc decydować o tym, gdzie w przyszłości lokowane będą inwestycje przemysłowe.

Z polskiej perspektywy szczególnie istotne będzie powiązanie tempa redukcji emisji z realną dostępnością niskoemisyjnej energii, infrastruktury oraz kapitału potrzebnego do transformacji.

Wieloletnie Ramy Finansowe UE 2028–2034: wspólny budżet, równe szanse

Unia Europejska chce jednocześnie finansować transformację energetyczną, innowacje, rozwój przemysłu, bezpieczeństwo, obronność i odporność łańcuchów dostaw. W tym samym czasie rosną inne obciążenia europejskiego budżetu. W praktyce oznacza to coraz ostrzejszą konkurencję o ograniczone środki kolejnych Wieloletnich Ram Finansowych.

Dla przedsiębiorstw kluczowy będzie przede wszystkim kształt nowego Europejskiego Funduszu Konkurencyjności (ECF). Pytanie brzmi nie tylko, ile pieniędzy znajdzie się w funduszu, ale czy instrument będzie rzeczywiście dostępny dla przedsiębiorstw ze wszystkich krajów UE.

W tej debacie chodzi o coś więcej niż wielkość poszczególnych kopert budżetowych. Jeśli Europa nakłada na przemysł coraz większe wymagania inwestycyjne, musi równocześnie odpowiedzieć na pytanie, skąd przedsiębiorstwa mają pozyskać kapitał na ich realizację.

Transformacja energetyczna, cyfryzacja i rozwój europejskiego przemysłu obronnego mają jeden wspólny mianownik: wymagają ogromnych ilości surowców krytycznych. Samo przyjęcie Critical Raw Materials Act w 2023 r. nie rozwiązuje jednak problemu. Coraz większego znaczenia nabiera pytanie, czy inne europejskie regulacje pozwalają rzeczywiście zwiększać wydobycie i przetwórstwo surowców w UE.

Jednym z przykładów jest Ramowa Dyrektywa Wodna. Właśnie w tym kontekście ponad 30 europosłów z 10 państw, w tym wiceprzewodnicząca Parlamentu Europejskiego, wystosowało do Komisji Europejskiej list wzywający do jej rewizji. Był to jeden z konkretnych efektów działań Business & Science Poland.

Industrial Accelerator Act, przyszłość systemu EU ETS, Wieloletnie Ramy Finansowe, Europejski Fundusz Konkurencyjności, polityka surowcowa czy handlowa mogą na pierwszy rzut oka wyglądać jak niezależne brukselskie procesy legislacyjne. W rzeczywistości są elementami tej samej układanki. Dziś nie wystarczy już analizować pojedynczych aktów prawnych. Trzeba patrzeć na ich łączny wpływ na koszty energii, inwestycje, finansowanie i konkurencyjność przedsiębiorstw. Europa potrzebuje nowego porozumienia między polityką klimatyczną, przemysłową, handlową i bezpieczeństwa – takiego, w którym poszczególne cele wzajemnie się wzmacniają, zamiast ze sobą konkurować. Potrzebuje też na nowo poukładać relacje z USA, Chinami i zaufanymi partnerami: w sposób oparty na współpracy, ale pozbawiony naiwności. ©℗

eprasa.pl 037e4da101

DGP | Gazeta Prawna

14 października 2026 nr 200 (6869) DGP.pl

DGP Więcej niż gazeta: wideo, podcasty, analizy na DGP.pl

Podatki i księgowość
PROCEDURY Organy podatkowe nie badają już tylko samych transakcji przeprowadzanych z udziałem fundacji rodzinnej. Chcą wiedzieć, czy przed jej utworzeniem konsultowano się z doradcą podatkowym B2

Firma i prawo
HANDEL Byli franczyzobiorcy Żabki mówią o długach i pracy po kilkanaście godzin na dobę. Domagają się ustawy o franczyzie, ale tej wciąż nie ma – rządowy projekt wycofano z Sejmu B4

Prawnik
PRAWO KARNE Opinia publiczna domaga się, aby prawdopodobnego sprawcę ataku w podstawówce ukarać jak dorosłego. Choć jest to możliwe, prawnicy przestrzegają przed uleganiem takim naciskom B5

Samorząd i administracja
OPIEKA SPOŁECZNA Gminy złożyły zapotrzebowanie na 84 mln zł na sfinansowanie usług dla osób starszych wymagających wsparcia w miejscu zamieszkania. Bon senioralny cieszy się dużą popularnością B7

Kadry i płace
CUDZOZIEMCY Resort pracy proponuje wspólną listę państw dla ułatwień w zatrudnianiu cudzoziemców i milczącego zakończenia postępowań pobytowych B11

Trzeba ratować setki milionów złotych niewydanych na schrony

BEZPIECZEŃSTWO Z danych Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji wynika, że zagrożone może być nawet 790 mln zł. Resort spróbuje więc **przesunąć pieniądze do innych obszarów** – np. na zakupy dla Państwowej Straży Pożarnej

Krzysztof Bałękowski
krzysztof.balekowski@infor.pl

MSWiA stwierdziło, że jest „wysokie i realne zagrożenie" niewydatkowania części tegorocznych środków z Programu Ochrony Ludności i Obrony Cywilnej na lata 2025–2026. Przede wszystkim chodzi o pieniądze przeznaczone na modernizację i budowę obiektów zbiorowej ochrony, w tym schronów. Trzeba je wydać do końca roku, a proces inwestycyjno-budowlany jest długi.

Dlatego powstał pomysł, żeby pozwolić na bardziej elastyczne podejście do tego, na co mają być wydatkowane te pieniądze. DGP dotarł do projektu zmiany przepisów, w którym padają konkretne kwoty. Jednocześnie dane z województw pokazują, że sytuacja pod tym względem jest zróżnicowana.

Niewykorzystane pieniądze

MSWiA zwraca uwagę na to, że ryzyko niewykorzystania środków dotyczy zarówno części centralnej Programu Ochrony Ludności i Obrony Cywilnej na lata 2025–2026, jak i tej wojewódzkiej, w której wojewodowie rozdzielają pieniądze między samorządami. Z oceny skutków regulacji dołączonej do zmiany uchwały w sprawie programu dowiadujemy się, że do 10 września br. łącznie w obszarze 1. (obiekty zbiorowej ochrony) przyznano niecałe 2 mld zł. Podpisane umowy opiewały jednak na kwotę niewiele większą niż 1,2 mld zł, a rzeczywiste wykonanie na podstawie rozliczonych faktur sięgnęło tylko 24,3 mln zł (jak na razie MSWiA nie odpowiedziało na pytania DGP o dane obejmujące okres do końca września br.).

„Przy niecałych czterech miesiącach do końca roku budżetowego wolne limity (w tym blisko 789,7 mln zł środków niezakontraktowanych) są zagrożone niewydatkowaniem" – czytamy w dokumencie.

Problem polega na tym, że pieniądze trzeba wydać do końca tego roku albo zwrócić je do budżetu państwa. Przepisy pozwalają na przesuwanie środków w 2026 r. wyłącznie między obszarami 1. i 2. (zabezpieczenie logistyczne i zapewnienie ciągłości dostaw).

MSWiA proponuje, aby pieniądze pierwotnie przeznaczone na remonty i budowę obiektów zbiorowej ochrony można było wykorzystać na wydatki związane z dowolnym z sześciu obszarów. W szczególności na utrzymanie i rozwój podmiotów ochrony ludności i organizacji pozarządowych (obszar 3.), a także bezpieczną łączność państwową oraz alarmowanie, ostrzeganie i powiadamianie (obszar 5.). Jak przekonuje MSWiA, Państwowa Straż Pożarna deklaruje „natychmiastową gotowość zakupową" w zakresie obszaru 3., w którym mieści się m.in. rozwój systemu ratowniczo-gaśniczego.

„Nowy mechanizm pozwoli także wojewodom na bieżące reagowanie na zwroty dotacji celowych przez jednostki samorządu terytorialnego" – wskazuje resort spraw wewnętrznych i administracji. Jeśli nie będzie możliwości zrealizowania inwestycji budowlanej, pieniądze mogłyby być przekierowane na zakup sprzętu.

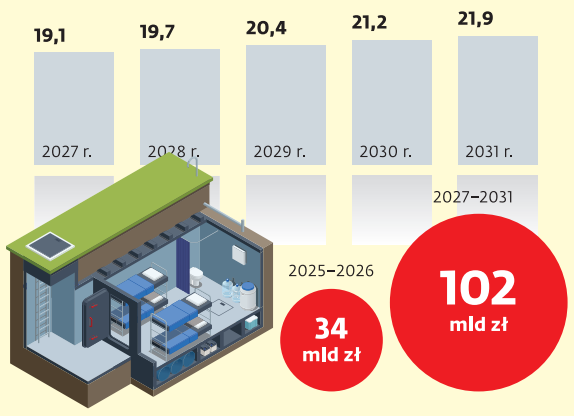
Sytuacja w regionach

W poszczególnych województwach jest różne zainteresowanie pieniędzmi na schrony. Jak wskazuje Warmińsko-Mazurski Urząd Wojewódzki w Olsztynie, z zaplanowanych ponad 145 mln zł samorządy zawnioskowały tam tylko o 10,3 mln zł i na taką kwotę podpisano umowy do 30 września br. Na Lubelszczyźnie również zainteresowanie pieniędzmi na obiekty zbiorowej ochrony nie jest duże. Z ponad 210 mln zł samorządy chcą wykorzystać tylko 62 mln zł.

W województwie małopolskim lokalne władze na schrony mogły wydać w tym roku nawet 295 mln zł, ale zapotrzebowanie było na 42,5 mln zł. W Wielkopolsce z 280 mln zł zawnioskowano o niecałe 129 mln zł, a podpisano umowy na prawie 122 mln zł. Ponad połowę dostępnych środków chcą wykorzystać mazowieckie samorządy – 279,4 mln zł z dostępnych 454 mln zł. Do końca września podpisano umowy opiewające na kwotę 273,5 mln zł. Bardzo dobrym wynikiem może się pochwalić woj. zachodniopomorskie, w którym wartość umów to ponad 31,5 mln zł przy niecałych 37,9 mln zł do rozdysponowania.

Finansowanie ochrony ludności i obrony cywilnej

W pierwszym Programie Ochrony Ludności i Obrony Cywilnej na lata 2025–2026 przewidziano do wydania 34 mld zł. W kolejnym pięcioletnim programie rządzący początkowo zapowiadali wydatki na poziomie 105 mld zł. Ostatecznie w projekcie uchwały przyjętym przez Radę Ministrów sięgają one ponad 102 mld zł w latach 2027–2031 i będą się zwiększać co roku. Przez ten czas do samorządów ma trafić ok. 30 mld zł.



Źródło: MSWiA Fot. Golden Sikorka/Shutterstock LR

Część samorządów w trakcie roku zrezygnowała z planowanych inwestycji w obiekty zbiorowej ochrony ze względu na brak możliwości ich zrealizowania do końca roku. Niektóre wnioski były też odrzucane.

– Planowaliśmy dostosowanie 13 przejść dla pieszych do parametrów miejsc doraźnego schronienia na ok. 7 tys. ludzi. Koszt inwestycji to 59 mln zł. Wniosek do wojewody o dotacje celowe został rozpatrzony negatywnie – mówi Arkadiusz Chęciński, prezydent Sosnowca. Miastu nie udało się też pozyskać pieniędzy na modernizację w tym celu trzech szkół. Rozpatrywany jest wniosek dotyczący przebudowy jednej szkoły na ukrycie za kwotę 2 mln zł. Do tego miasto otrzymało prawie 500 tys. zł na wykonanie ekspertyz dla siedmiu obiektów, które również mogą być dostosowane do funkcji ukrycia.

Czas jest potrzebny nie tylko na realizację inwestycji, lecz także na zaakceptowanie wniosków. Te budowlane oraz zakupy powyżej 50 tys. zł podlegają ocenie nie tylko wojewody, lecz także MSWiA i MON.

– Czas od złożenia wniosku do zawarcia umowy wynosi od jednego do dwóch miesięcy – informuje Maksymilian Kosowski, rzecznik prasowy wojewody małopolskiego. Warmińsko-Mazurski Urząd Wojewódzki w Olsztynie wskazuje, że opiniowanie przez rząd zabiera średnio od czterech do sześciu tygodni.

Wojewodowie popierają uelastycznienie zasad rozdzielania pieniędzy w tym roku. Zwracają jednak uwagę na to, że może zabraknąć czasu na ewentualne rozpisanie nowych naborów.

– Kluczowe będzie możliwie szybkie wprowadzenie odpowiednich zmian oraz określenie jasnych zasad przesuwania środków – uważają przedstawiciele Zachodniopomorskiego Urzędu Wojewódzkiego w Szczecinie.

Ma być łatwiej

Mimo problemów z wydatkowaniem tegorocznej puli pieniędzy na kolejne lata rząd planuje zwiększenie finansowania dostępnego w Programie Ochrony Ludności i Obrony Cywilnej na lata 2027–2031 (patrz: infografika). Wcześniej znowelizowano przepisy tak, aby w województwach były tworzone wykazy inwestycji budowlanych o charakterze wieloletnim wraz z podziałem finansowania na poszczególne lata. Ma to rozwiązać problem z ostatnich dwóch lat, kiedy planowanie inwestycji budowlanych było utrudnione przez konieczność wydania pieniędzy w danym roku. ©℗

Skanuj kod i czytaj więcej na DGP.pl

eprasa.pl 037e4da101

SFERA BUDŻETOWA

Praktyczne wsparcie
dla **sektora publicznego**



DGP | Dziennik Gazeta Prawna

Wejdź i korzystaj

Fundacje rodzinne. Fiskus pyta, kto doradzał przy transakcji

PROCEDURY Organy podatkowe nie badają już tylko samych transakcji przeprowadzanych z udziałem fundacji rodzinnej. Chcą wiedzieć, czy przed jej utworzeniem konsultowano się z doradcą podatkowym, **jak się on nazywa i czy sporządził profesjonalną opinię lub analizę**

Mariusz Szulc
Agnieszka Pokojska
dgp@infor.pl

Przykład takiego wezwania opublikowała w mediach społecznościowych dr Anna Wojciechowska, doradca podatkowy, partner w Solveo Advisory. Ekspertka nie kryje zaskoczenia jego treścią. – Czyżby samo skorzystanie z doradztwa podatkowego przyciągało szczególną uwagę skarbówki? – pyta ekspertka. Dziwią zwłaszcza chęć poznania danych doradcy podatkowego. – Stąd tylko krok do pytania o zakres tajemnicy zawodowej – komentuje ekspertka.

O zwiększonym zainteresowaniu fiskusa fundacjami rodzinnymi pisaliśmy we wrześniu 2026 r. w artykule „Fiskus nie spuszcza oka z fundacji rodzinnych" (DGP nr 171/2026). Informowaliśmy o przeprowadzanych już w tym zakresie czynnościach sprawdzających i kontrolach, w tym kontrolach celno-skarbowych. Pisaliśmy, że fundatorzy muszą się szczegółowo tłumaczyć nie tylko z celu powołania fundacji, ale przede wszystkim ze zrealizowanych przez nią transakcji.

Kto doradzał

Okazuje się, że fiskus idzie dalej i szczegółowo wypytuje fundatora o konsultacje z doradcami podatkowymi bądź radcami prawnymi. Takie wezwanie dostał na początku października 2026 r. jeden z fundatorów. Oprócz pytań o sprzedaż udziałów były też inne, nietypowe – o rolę i dane doradcy podatkowego, o to, czy doradzał on w zakresie założenia i struktury fundacji rodzinnej.

Naczelnik urzędu dopytywał też o sprzedaż udziałów przez fundację – kiedy pojawił się pomysł, kto zaproponował takie rozwiązanie, czy w tej sprawie kiedykolwiek odbyły się spotkania, czy przeprowadzono rozmowy z doradcami podatkowymi bądź radcami prawnymi. Jeżeli tak, to kiedy one miały miejsce, kto w nich uczestniczył i czego one konkretnie dotyczyły? – dopytywał organ. Chciał też wiedzieć, czy zostały sporządzone opinie, memoranda, projekty dokumentów lub inne materiały przedstawiające przyczyny wyboru tej struktury transakcji. Naczelnik poprosił o ich załączenie.

Podatkowe optymalizacje

Wzmożone zainteresowanie organów podatkowych fundacjami nie dziwi. Ministerstwo Finansów od dłuższego czasu obserwuje, że podatnicy próbują wykorzystywać fundacje rodzinne do optymalizacji podatkowej. Fundacje bowiem co do zasady są zwolnione z podatku dochodowego. Płacą go dopiero wówczas, gdy przekazują świadczenia fundatorowi lub beneficjentowi, a stawka CIT wynosi wtedy tylko 15 proc. Z kolei beneficjenci mogą w ogóle uniknąć opodatkowania dochodu.

Gdyby natomiast fundator, zamiast wnieść akcje lub udziały do fundacji rodzinnej, samodzielnie je sprzedał, to zapłaciłby 19-proc. PIT. W grę mogłaby jeszcze wchodzić 4-proc. danina solidarnościowa (od nadwyżki rocznego dochodu podatnika ponad 1 mln zł).

Ministerstwo zwróciło uwagę na ten problem w czerwcu 2026 r. w opublikowanym wtedy raporcie z przeglądu pierwszych trzech lat obowiązywania ustawy o fundacji rodzinnej (Dz.U. z 2023 r. poz. 326 ze zm.).

– Informacje o współpracy z doradcą podatkowym mają organom podatkowym pokazać sekwencję zdarzeń. Pokazać, czy fundacja była założona dla celów sukcesyjnych, czy najpierw pojawił się pomysł sprzedaży udziałów lub akcji – tłumaczy Natalia Kamińska-Kubiak, doradca podatkowy, menedżerka w Grant Thornton. Jej zdaniem wszystko to wskazuje na coraz większą determinację fiskusa w zapobieganiu nadużyciom.

Takie pytania mogą się pojawić również podczas przesłuchania. – Warto się na nie przygotować – radzi ekspertka. Wyjaśnia, że skarbówka może wyszukać fakturę wystawioną przez doradcę podatkowego w Krajowym Systemie e-Faktur. Spodatkowego w Krajowym Systemie e-Faktur. Sporadycznie może nawet wezwać go w charakterze świadka, choć – jak zaznacza ekspertka – nie jest to powszechna praktyka z uwagi na tajemnicę zawodową. – W sprawach karnoskarbowych doradca będzie mógł udzielić informacji tylko wówczas, gdy sąd zwolni go z tajemnicy zawodowej – mówi Natalia Kamińska-Kubiak.

Fiskus chce ukrócić nadużycia

W 2025 r. MF próbowało powstrzymać optymalizacje z udziałem fundacji rodzinnych i przygotowało zmiany. Nowelizację zawetował jednak prezydent Karol Nawrocki. W odpowiedzi resort opracował kolejny projekt, który ma ukrócić nadużycia. Jest on już po pierwszym czytaniu w Sejmie (druk sejmowy nr 3148).

Projekt zakłada m.in., że fundacja rodzinna będzie mogła zbyć majątek (np. akcje lub udziały spółek) dopiero po upływie dwóch lat od wniesienia go do niej lub nabycia przez nią. Ponadto stawka CIT, którą fundacje rodzinne płacą przy przekazaniu beneficjentom świadczeń bądź mienia likwidacyjnego, ma zostać podwyższona z 15 proc. do 19 proc. Więcej pisaliśmy o tym w artykule „Kolejne podejście do zmian w opodatkowaniu fundacji rodzinnej" (DGP nr 190/2026). Nie wiadomo jednak, czy tym razem prezydent zgodzi się na zmiany. ©℗

Datio in solutum też może być zbyciem. Co z CIT?

ORZECZENIE

Izabela Tomaszewska-Gałuszka
izabela.tomaszewska-galuszka@infor.pl

Przekazanie wspólnikowi – w zamian za zwolnienie z długu – akcji inkorporujących ogół praw i obowiązków w spółce osobowej to zbycie tych praw – orzekł Naczelny Sąd Administracyjny. Tym samym wyjaśnił, do jakiego źródła zaliczyć przychód powstały w wyniku takiego rozliczenia.

Sprawa dotyczyła polskiej spółki będącej wspólnikiem luksemburskiej spółki osobowej Societe en Commandite Speciale (SCSp). Posiadany przez polską spółkę ogół praw i obowiązków w SCSp został inkorporowany w imienne papiery wartościowe (akcje SCSp).

Spółka zakładała, że będzie wypłacać swoim wspólnikom dywidendę lub wynagrodzenie w związku z umorzeniem ich udziałów. Nie chciała jednak robić tego w gotówce. Planowała zastosować konstrukcję datio in solutum, o której mowa w art. 453 kodeksu cywilnego. Zamiast pieniędzy wspólnik dostawałby akcje SCSp. Ich wartość rynkowa nie byłaby wyższa od wartości długu. Po przekazaniu akcji zobowiązanie spółki wobec wspólnika wygasałoby w całości lub w części.

Spółka i fiskus byli zgodni, że taki sposób rozliczenia powoduje powstanie przychodu na podstawie art. 14a ust. 1 ustawy o CIT. Przepis ten stanowi, że jeżeli podatnik wykonuje świadczenie niepieniężne w celu uregulowania zobowiązania, to jego przychodem jest wysokość uregulowanego zobowiązania. Jeżeli natomiast wartość rynkowa świadczenia niepieniężnego jest wyższa od długu, przychód ustala się według wartości rynkowej tego świadczenia.

Spór z fiskusem dotyczył tego, do jakiego źródła należy zaliczyć przychód powstały po stronie spółki. Spółka uważała, że do tzw. innych źródeł, a nie do zysków kapitałowych. Argumentowała, że art. 7b ust. 1 ustawy o CIT zawiera zamknięty katalog przychodów z zysków kapitałowych, a przychód powstający w związku z wykonaniem świadczenia niepieniężnego na podstawie art. 14a ust. 1 ustawy o CIT nie został w nim wymieniony.

Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej był innego zdania. Powołał się na art. 7b ust. 1 pkt 4 ustawy o CIT, z którego wynika, że do przychodów z zysków kapitałowych zalicza się przychody ze zbycia ogółu praw i obowiązków w spółce niebędącej osobą prawną. Przekazanie akcji SCSp w ramach datio in solutum oznacza przeniesienie na wspólnika ogółu praw i obowiązków, które wcześniej przysługiwały polskiej spółce. Jest więc ich zbyciem – stwierdził dyrektor KIS.

Zgodził się z nim Wojewódzki Sąd Administracyjny w Gdańsku (sygn. akt I SA/Gd 1328/22). Wyjaśnił, że art. 14a ust. 1 ustawy o CIT określa przede wszystkim, w jaki sposób należy ustalić przychód w takiej sytuacji, gdy podatnik spełnia świadczenie niepieniężne w miejsce świadczenia pieniężnego. Nie oznacza to jednak, że przekazanie składnika majątku w ramach datio in solutum nie może być jednocześnie jego zbyciem – stwierdził WSA.

Uznał, że w tej sprawie przekazanie akcji oznacza jednocześnie przeniesienie na inny podmiot ogółu praw i obowiązków w spółce osobowej. Wobec tego dochodzi do zbycia, o którym mowa w art. 7b ust. 1 pkt 4 ustawy o CIT. A to oznacza, że przychód należy zakwalifikować do zysków kapitałowych.

Tego samego zdania był NSA. Uzasadniając wyrok, sędzia Beata Cieloch zwróciła uwagę na konieczność rozróżnienia dwóch kwestii: ustalenia wysokości przychodu i jego kwalifikacji do odpowiedniego źródła.

– Artykuł 14a ustawy o CIT określa, jak należy ustalić przychód w przypadku regulowania zobowiązania świadczeniem niepieniężnym. Nie przesądza jednak, czy będzie to przychód z zysków kapitałowych, czy z innych źródeł. O tym – jak podkreśliła sędzia Cieloch – mówią art. 7 i art. 7b ustawy o CIT. Skoro więc przekazanie akcji SCSp oznacza zbycie ogółu praw i obowiązków w spółce niebędącej osobą prawną, to przychód należy przypisać do źródła zyski kapitałowe – orzekł NSA. ©℗

ORZECZNICTWO

Wyrok NSA z 7 października 2026 r., sygn. akt II FSK 1340/23
gazetaprawna.pl/prawnik/orzecznictwo

eprasa.pl 037e4da101

Fundacje rodzinne. Pierwsze kontrole skarbówki są już w toku, co będzie dalej?

ROZLICZENIA W pierwszych dwóch latach funkcjonowania fundacji rodzinnych kontrole związane z ich działalnością były sporadyczne, natomiast w 2025 r. urzędy celno-skarbowe wszczęły ich już 17, a w 2026 r., **według stanu na sierpień – 18**


Mikołaj Paja
doradca podatkowy w PwC


Radosław Pawlak
adwokat, dyrektor w PwC

Tak wynika z danych zebranych przez PwC od 15 z 16 funkcjonujących w Polsce urzędów celno-skarbowych (UCS). Odpowiedzi odmówił Małopolski Urząd Celno-Skarbowy w Krakowie (z naszych doświadczeń wynika, że urząd ten jest wyspecjalizowany w sprawach klauzuli GAAR i prowadzi co najmniej kilka kontroli dotyczących fundacji rodzinnych).

Interesowały nas przede wszystkim dane tych urzędów, ponieważ należy się spodziewać, że to właśnie one, z uwagi na złożoność materii, będą odpowiadać za większość istotnych kwotowo kontroli.

Nasze pytania dotyczyły liczby kontroli, w których podmiotem kontrolowanym była fundacja rodzinna bądź w których kontrolowane czynności lub rozliczenia miały związek z fundacją rodzinną.

Co wynika z danych

Wnioski, jakie można sformułować na podstawie odpowiedzi UCS, są jasne. O ile w pierwszych dwóch latach funkcjonowania fundacji rodzinnych kontrole dotyczące fundacji lub związane z działalnością fundacji były wszczynane sporadycznie (łącznie 8 wszczętych kontroli przez wszystkie UCS), to w 2025 r. wszczęto już 17 takich kontroli, a w 2026 r. (według stanu na sierpień) rozpoczęto łącznie 18 kontroli.

Chcąc uzyskać szerszy obraz sytuacji, spytaliśmy również o liczbę wszczętych kontroli celno-skarbowych dotyczących rozliczenia PIT z tytułu zysków kapitałowych. W tym zakresie również widzimy mocny trend wzrostowy. W 2024 r. UCS-y rozpoczęły 10 takich kontroli, w 2025 r. 39, a od początku 2026 r. już 32. Wiemy, że niektóre z nich dotyczą sytuacji związanych z przeniesieniem akcji lub udziałów do fundacji rodzinnej przed ich sprzedażą.

Kontroli będzie więcej

W skali kraju funkcjonuje już ponad 3,5 tys. fundacji rodzinnych, więc można twierdzić, że ryzyko kontroli wciąż jest relatywnie niewielkie. Jeżeli jednak weźmiemy pod uwagę trend w zakresie liczby kontroli oraz aktualny kurs antyoptymalizacyjny ze strony Ministerstwa Finansów, można się spodziewać, że działania organów podatkowych będą z czasem coraz szersze. Potwierdzają to również działania prowadzone już przez urzędy skarbowe w ramach czynności sprawdzających. W ten sposób pozyskiwane są informacje m.in. na temat zasad funkcjonowania fundacji, tego, co było przedmiotem darowizn do fundacji i w jakich transakcjach fundacje brały udział.

Typowanie będzie łatwiejsze

W przyszłości namierzanie fundacji wytypowanych do kontroli może być jeszcze łatwiejsze, jeżeli zgodnie z postulatem zgłaszanym przez Ministerstwo Finansów funkcjonariusze Krajowej Administracji Skarbowej dostaną dostęp do pełnych akt rejestrowych prowadzonych przez Sąd Okręgowy w Piotrkowie Trybunalskim (obecnie do przeglądania akt uprawniony jest ograniczony krąg osób, w tym m.in. osoby mające w tym interes prawny – na etapie czynności analitycznych sąd nie powinien przyznawać takiego statusu pracownikom KAS).

Co będzie przedmiotem kontroli?

Znamy już propozycje zmian w przepisach, które w ocenie MF mają przeciwdziałać nadużyciom podatkowym z wykorzystaniem fundacji rodzinnych. Projekt nowelizacji jest już w Sejmie (druk nr 3148). Na tej podstawie można wskazać, które transakcje już teraz bądź w najbliższym czasie będą szczególnym przedmiotem zainteresowania organów podatkowych.

Szczególne zainteresowanie fiskusa będzie budzić sytuacja, w której akcje (udziały) w spółce są przedmiotem darowizny do fundacji, fundacja je zbywa, a środki pochodzące ze sprzedaży są przedmiotem wypłat (świadczeń) do beneficjentów fundacji (w szczególności do fundatora, który był właścicielem tych akcji bądź udziałów). Wszystkie te czynności są zgodne z prawem, a ustawodawca jasno opisał ich konsekwencje podatkowe (tj. zwolnienie dochodu osiągniętego przez fundację oraz preferencyjna stawka podatku na etapie wypłaty), ale ze stanowiska MF wynika, że razem mogą one stanowić czynności, w stosunku do których należy stosować ogólną klauzulę przeciwko unikaniu opodatkowania (GAAR).

Dla oceny, czy GAAR może mieć w danej sprawie zastosowanie, kluczowa powinna być nie tylko ocena sekwencji zdarzeń, ale również tego, czym one były uwarunkowane, jakie były odstępy w czasie pomiędzy poszczególnymi czynnościami oraz czy fundacja faktycznie realizuje cele sukcesyjne (rozumiane jako gromadzenie i pomnażanie majątku dla kolejnych pokoleń). Nie możemy wykluczyć, że organy przyjmą bardzo uproszczone podejście i samo wystąpienie wskazanych czynności w określonej sekwencji, niezależnie od towarzyszących im okoliczności, będzie w ocenie skarbówki uzasadniało zastosowanie klauzuli.

Warto zauważyć, że jeden ze sporów dotyczących tej materii jest już na dosyć zaawansowanym etapie, a nad sprawą pochyliła się Rada ds. Przeciwdziałania Unikaniu Opodatkowania, będąca organem opiniodawczym przy szefie KAS. W rozbudowanej opinii wydanej w maju 2025 r. rada stwierdziła, że przy takiej sekwencji zdarzeń użycie klauzuli może być uzasadnione (w związku ze spełnieniem przesłanki korzyści podatkowej i sztuczności działań). Wniosków tych nie można przekładać na wszystkie podobne postępowania w przyszłości, ale warto odnotować, że jedną z kluczowych kwestii w opinii, które przesądziły o jej częściowo negatywnej dla podatnika treści, było to, że zyski ze sprzedaży udziałów nie były, przed ich wypłatą do beneficjentów, w żaden sposób reinwestowane.

Jednocześnie opinia rady wskazuje, że reinwestowanie dochodu (brak wypłat środków ze sprzedaży) jest istotnym argumentem przeciwko zastosowaniu GAAR. Fiskus zdaje się ignorować tę część opinii i w kontrolach podatkowych (oraz w uzasadnieniu do projektu nowelizacji) dopatruje się nadużyć także w takich wypadkach. Twierdzi, że sprzedaż aktywów w krótkim odstępie czasowym od ich otrzymania przez fundacje jest sama przez się okolicznością wskazującą na wystąpienie niedozwolonej optymalizacji podatkowej (także wtedy, gdy środki są reinwestowane).

Podejrzane dywidendy?

Innym przykładem sytuacji, w której organy mogą próbować podważać prawidłowość rozliczeń, jest wniesienie akcji (udziałów) do fundacji, a następnie otrzymywanie przez fundacje dywidend podlegających zwolnieniu z opodatkowania. Wątpliwości fiskusa (niesłuszne) mogą wynikać z okoliczności, że dywidendy pochodzą z zysków z lat ubiegłych, a w konsekwencji rzekomo bardziej naturalne byłoby dokonanie ich wypłaty do poprzedniego właściciela.

Znane są nam także przypadki, w których formułowane są tezy o wyłącznie pośredniczącej i sztucznej roli fundacji, w szczególności gdy całość dywidendy ze spółki jest następnie przeznaczana na wypłatę świadczeń na rzecz beneficjentów (które są niżej opodatkowane niż sama dywidenda dla osoby fizycznej). Stawianie tych tez w oderwaniu od celu, który przyświecał rodzinie i fundatorowi powołującemu fundację, będzie w przeważającej części przypadków nieuprawnione.

W raporcie podsumowującym funkcjonowanie fundacji MF za noszącą znamiona unikania opodatkowania uznało również sytuację, w której fundacja uzyskuje dochody pasywne z tytułu posiadania nieruchomości bądź papierów wartościowych i nie wypłaca zysków pochodzących z tego źródła beneficjentom. To bardzo przewrotna argumentacja, ponieważ przykład pokazuje, że fiskus dopatruje się „optymalizacji" zarówno w sytuacji, w której są wypłacane świadczenia, jak i w takiej, kiedy tych świadczeń brak.

Pożyczki i nieodpłatne użyczenia

Przedmiotem zainteresowania organów podatkowych będą też z pewnością sytuacje, w których fundacja udziela pożyczki fundatorowi albo zezwala fundatorowi lub beneficjentom na nieodpłatne korzystanie z należących do fundacji składników majątku (w szczególności gdy są to środki pochodzące z transakcji zbycia przez fundację składników majątku uprzednio wniesionych darowizną do fundacji). Podobnie jak w razie sprzedaży udziałów (akcji) również w tych przypadkach ocena, że w danej sytuacji powinna znaleźć zastosowanie GAAR, powinna być poprzedzona m.in. weryfikacją, kto faktycznie zarządza majątkiem fundacji, jak wygląda krąg beneficjentów fundacji. W tym wypadku również trzeba liczyć się z tym, że organy podatkowe będą się starały stosować uproszczone schematy myślowe i dowodzić, że przykładowo występowanie tego samego kręgu osób jako fundatorów i beneficjentów samo w sobie powinno sugerować unikanie opodatkowania.

To tylko przykłady, ale już teraz można postawić tezę, że przy aktualnym podejściu MF obszar ryzyk podatkowych będzie szeroki. Głównym mechanizmem służącym do podważania prawidłowości rozliczeń będzie GAAR. Mając na uwadze nieostre kryteria zastosowania tej klauzuli (cel podatkowy, sztuczność działania, sprzeczność korzyści podatkowej z ustawą podatkową lub jej przepisem), trudno skwantyfikować ryzyka.

Czego można się spodziewać w trakcie kontroli?

Kontrole dotyczące działalności fundacji będą skomplikowane i wielowątkowe. Kontrolowana może być zarówno sama fundacja rodzinna, jak i spółka, której akcje (udziały) zostały wniesione do fundacji. Kontrolowani mogą być zarówno fundatorzy, jak i beneficjenci.

Specyficzny może być również przedmiot postępowania. O ile podczas standardowego postępowania podatkowego organy analizują, czy w danym stanie faktycznym prawidłowo zastosowano przepisy prawa podatkowego, o tyle w przypadku próby zastosowania klauzuli GAAR powinny – przynajmniej teoretycznie – uwzględnić szerszy kontekst. Główne pytanie powinno się sprowadzać do tego, czy fundacja rodzinna stanowi wehikuł podatkowy czy sukcesyjny (rodzinny).

Przedmiotem analizy będą na pewno takie dokumenty, jak: statut fundacji, opinie prawne doradców, wszelkie materiały opisujące cele sukcesyjne fundacji, wskazujące również na sytuację życiową fundatorów i beneficjentów, założenia inwestycyjne fundacji, dokumentacja korporacyjna poprzedzająca realizację transakcji z wykorzystaniem fundacji itp.

Teza administracji skarbowej o tym, że fundacje rodzinne to w wielu przypadkach element niedozwolonej optymalizacji podatkowej, została już postawiona i trzeba się naprawdę dobrze przygotować na jej odparcie. ©℗

DGP
Więcej niż gazeta!
Tylko na DGP.pl

eprasa.pl 037e4da101

DGP 3+3 miesiące gratis
promocja jesienna
Wygenerowane przy użyciu AI
Wejdź i korzystaj

Weksel, kara, sztywne ceny? Co sieć może wpisać do umowy franczyzy

HANDEL Byli franczyzobiorcy Żabki mówią o długach i pracy po kilkanaście godzin na dobę. Domagają się ustawy o franczyzie, ale tej wciąż nie ma – **rządowy projekt w styczniu 2024 r. wycofano z Sejmu.** Granice tego, co sieć może narzucić w umowie, wyznaczają więc kodeks cywilny i prawo konkurencji

Martyna Mroczek-Kowalik
martyna.mroczek-kowalik@infor.pl

Swoje doświadczenia byli franczyzobiorcy Żabki opisali w reportażu Kanału Zero, o którym 5 października napisał portal Zero.pl. Mowa w nim o długach sięgających nawet 400 tys. zł, depresji i konfliktach w rodzinie. Jedna z kobiet mówi, że przez pierwsze trzy miesiące spała i myła się w sklepie, choć rekruterzy zapewniali ją, że model zakłada dwie osoby na zmianie. „Czuję się bardzo oszukana" – przyznaje. Inny rozmówca nie chciał zamawiać towaru narzucanego przez przedstawicielkę sieci. Jego żona, która formalnie prowadziła sklep, miała usłyszeć, że ma „usunąć męża", bo inaczej sieć zabierze jej sklep.

Biuro prasowe Żabki w stanowisku przesłanym DGP zapewnia, że sieć pozostaje otwarta na dialog, i dodaje, że „przy skali kilkunastu tysięcy sklepów naturalne jest występowanie pojedynczych przypadków byłych franczyzobiorców, którzy z różnych względów nie osiągnęli oczekiwanej satysfakcji z prowadzenia sklepu w naszej sieci".

„Obecnym franczyzobiorcom oferujemy szereg narzędzi wspierających rozwój współpracy, w tym możliwość zgłaszania indywidualnych postulatów i pomysłów poprzez Radę Franczyzobiorców czy regularne badania będące kanałem do wyrażania własnej opinii, a także możliwość elastycznego zakończenia współpracy. Wszystkie pozostałe osoby, w tym byli franczyzobiorcy, mogą komunikować się z siecią e-mailowo, a także za pośrednictwem tradycyjnej poczty" – czytamy w oświadczeniu.

Granice swobody umów

Umowa franczyzy nie ma w polskim prawie własnej regulacji. To umowa nienazwana, której treść strony kształtują w granicach swobody umów z art. 353 kodeksu cywilnego (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 795). Postanowienia umowwy nie mogą się sprzeciwiać naturze stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. – Prawo nie zawiera więc katalogu postanowień obowiązkowych ani zakazanych właściwego dla franczyzy. Granice wyznaczają przepisy ogólne, w tym prawo konkurencji – wyjaśnia Marta Styba, adwokat i doradca restrukturyzacyjny, Kancelaria Adwokacka i Restrukturyzacyjna Marta Styba.

Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów zakazuje porozumień ograniczających konkurencję, a pod ten zakaz mogą formalnie podpadać typowe zapisy franczyzowe, np. zakaz konkurencji. Dlatego rozporządzenie Rady Ministrów z 22 maja 2023 r., tzw. wyłączeniowe, z góry zwalnia takie umowy z zakazu, ale pod pewnymi warunkami. Jeden z nich dotyczy wielkości firm: ani sieć, ani franczyzobiorca nie mogą mieć więcej niż 30 proc. udziału w rynku. Powyżej tego progu automatycznego zwolnienia nie ma. Co do zasady dopuszczalne są postanowienia charakterystyczne dla franczyzy: obowiązek stosowania standardów sieci i poddawania się kontroli, opłaty franczyzowe, ochrona know-how czy zakaz konkurencji. Każde z nich podlega jednak ocenie.

Cena zakupu a cena na półce

Czy sieć może zobowiązać franczyzobiorcę do kupowania określonych produktów po ustalonych przez siebie cenach? Marta Styba mówi, że trzeba odróżnić dwie sytuacje. Pierwsza to cena, po której franczyzobiorca kupuje towar od sieci. – Sieć jako sprzedawca ustala cenę własnej sprzedaży, a obowiązujące przepisy nie przewidują dla franczyzy szczególnego limitu tej ceny – mówi. Ochrona jest pośrednia: wynika z granic swobody umów, zakazu nadużycia prawa (art. 5 k.c.) i przepisu o wyzysku (art. 388 k.c.).

Druga sytuacja to cena, po której franczyzobiorca sprzedaje towar klientom. – Tu granica jest wyraźna: franczyzodawca nie może narzucić ceny minimalnej ani sztywnej. Nie może tego zrobić ani wprost w umowie, ani pośrednio, np. grożąc wstrzymaniem dostaw albo uzależniając rabaty od trzymania cen. Taka klauzula może zostać uznana za nieważną, a prezes UOKiK może za nią nałożyć karę do 10 proc. rocznego obrotu, i to nie tylko na sieć, lecz także na franczyzobiorcę, który się na to zgodził. Dozwolone są ceny maksymalne i rekomendowane, o ile w praktyce pozostają rekomendacją – podkreśla mec. Styba.

Podobnie postrzega to Monika Dąbrowska, prezes Polskiej Organizacji Franczyzodawców. – Franczyzodawca może jedynie sugerować ceny rekomendowane lub narzucać ceny maksymalne, aby chronić wizerunek sieci, np. w ogólnopolskich kampaniach promocyjnych – mówi.

Weksel i kary umowne

Spór dotyczy też weksli in blanco, czyli podpisanych bez kwoty, którą wpisuje się później. – Weksle in blanco powinny być zakazane – uważa Adam Abramowicz, prezes Organizacji Pracodawców Rada Przedsiębiorców, rzecznik MŚP w latach 2018–2024. Zabezpieczenie powinno jego zdaniem dotyczyć konkretnych wartości, np. pożyczki czy wyposażenia, a kary za niewywiązywanie się ze standardów nie powinny być zabezpieczane wekslem. Według Moniki Dąbrowskiej weksel to legalny i standardowy instrument. – Bezwzględnym wymogiem przy podpisywaniu weksla jest precyzyjna deklaracja wekslowa, która musi szczegółowo określać, w jakich konkretnie sytuacjach i do jakiej maksymalnej kwoty weksel może zostać wypełniony – zaznacza Monika Dąbrowska.

Marta Styba wskazuje, że wypełnienie weksla niezgodnie z deklaracją daje wystawcy zarzut wobec sieci, ale co do zasady nie wobec osoby, która nabyła weksel w dobrej wierze i bez rażącego niedbalstwa (art. 10 prawa wekslowego – Dz.U. z 2022 r. poz. 282).

Kary umowne można zastrzec tylko na wypadek niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania niepieniężnego (art. 483 par. 1 k.c.), a rażąco wygórowaną karę sąd może zmniejszyć (art. 484 par. 2 k.c.). Monika Dąbrowska podkreśla, że w umowie „absolutnie nie powinny znajdować się kary umowne rażąco nieproporcjonalne do wagi naruszenia, ponieważ system kar ma dyscyplinować i chronić markę, a nie być dodatkowym źródłem zarobku".

Prawo do wyjścia

Abramowicz za kluczowe uznaje terminy wypowiedzenia. – Najważniejsze zapisy chroniące realnie interes franczyzobiorcy to jak najkrótszy okres wypowiedzenia umowy i zakazu konkurencji przez franczyzobiorcę, niedłuższy niż trzy miesiące, a najlepiej miesiąc. Tylko wtedy franczyzobiorca nie będzie niewolnikiem franczyzodawcy, jak ma to miejsce obecnie przy sześciomiesięcznych i dłuższych okresach wypowiedzenia – mówi.

Natomiast, jego zdaniem, wypowiedzenie ze strony sieci nie powinno być krótsze niż sześć miesięcy. Rozporządzenie wyłączeniowe co do zasady akceptuje zakaz konkurencji po zakończeniu umowy, jeśli trwa on nie dłużej niż rok, dotyczy lokalu lub terenu, na którym działał franczyzobiorca, i jest niezbędny do ochrony know-how.

Projekt wycofany

Rząd przyjął projekt nowelizacji kodeksu cywilnego regulujący franczyzę 8 grudnia 2023 r., trzy dni później skierował go do Sejmu, a 24 stycznia 2024 r. wycofał. Projekt nakazywał przekazać kandydatowi (co najmniej 14 dni przed podpisaniem umowy) dokument informacyjny, m.in. o opłatach, nakładach i średnich przychodach franczyzobiorców. Przy nierzetelnych informacjach przedsiębiorca mógłby wypowiedzieć umowę ze skutkiem natychmiastowym. Projekt przewidywał też trzymiesięczny termin wypowiedzenia dla franczyzobiorcy i co najmniej sześciomiesięczny dla sieci.

Od tamtej pory nie uchwalono przepisów dotyczących umowy franczyzy. – Potrzebna jest ustawa. Tylko zamiast wyważać otwarte drzwi i tworzyć przepisy na nowo, należy wyjąć z szafy projekt z 2023 r., przystosować go do obecnej sytuacji i uchwalić – apeluje Abramowicz.

Kodeks bez sankcji

Od 2021 r. działa Kodeks dobrych praktyk dla rynku franczyzy, samoregulacja branży. Przewiduje m.in. udostępnienie kandydatowi wzoru umowy co najmniej 14 dni przed podpisaniem, proporcjonalne kary i zakaz konkurencji po rozwiązaniu umowy niedłuższy niż rok. – Kodeks dobrych praktyk nie przewiduje sankcji ani organu, który egzekwowałby jego przestrzeganie, a sygnatariusz może go wypowiedzieć w każdym czasie – zauważa mec. Styba.

Co w tym czasie mogą zrobić kandydaci na franczyzobiorców? – Warto zadać franczyzodawcy trudne pytania o wskaźniki przeżywalności punktów oraz porozmawiać z kilkoma obecnymi franczyzobiorcami, a co ważniejsze – również z byłymi franczyzobiorcami danej sieci – podpowiada Dąbrowska. Abramowicz uważa, że sieć powinna przedstawić kandydatowi wszystkie dokumenty do podpisu, z załącznikami, a także wskazać zagrożenia i nakłady, jakie trzeba będzie ponieść. ©℗

Ranking największych handlowych sieci franczyzowych w Polsce w 2024 r.

Nazwa sieci	Liczba placówek (w przybliżeniu)	Operator/Grupa
Żabka	11 000	Żabka Polska
Abc	7169	Grupa Eurocash
Nasz Sklep	5776	Polska Grupa Supermarketów/Grupa Specjał
Livio	3200	Grupa Specjał
Lewiatan	3200	Grupa Eurocash
Groszek	1900	Grupa Eurocash
Odido	1800	Makro Cash and Carry
Delikatesy Centrum	1500	Grupa Eurocash
Sweet Gallery	1100	Grupa Sweet Gallery
Chorten	1000	Grupa Chorten

90 000 **tyle placówek liczył rynek franczyzy** w Polsce na koniec 2024 r. To o około 3-proc. więcej w porównaniu z 2023 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych sieci oraz rankingów i analiz portalu Wiadomości Handlowe LR ©℗

eprasa.pl 037e4da101

Nastolatek sądzony jak dorosły. Prawo na to pozwala, prawnicy odradzają

PRAWO KARNE Po śmiertelnym ataku w podstawówce opinia publiczna domaga się, aby jego prawdopodobny nastoletni sprawca został ukarany jak dorosły. Choć teoretycznie jest to możliwe, a dopuszczalną granicę wieku obniżono dodatkowo za czasów ministra sprawiedliwości Zbigniewa Ziobry, prawnicy **przestrzegają przed uleganiem takiej wizji**

Nadia Senkowska
nadia.senkowska@infor.pl

Dziś 14-latek może odpowiadać za zabójstwo jak dorosły tylko w szczególnych sytuacjach. Pozwalająca na to regulacja weszła w życie w 2023 r., a została uchwalona za czasów poprzedniej większości parlamentarnej. I do dziś budzi kontrowersje.

– Nie widzę żadnych podstaw do utrzymywania tego przepisu. Jego wprowadzenie było klasycznym przykładem populizmu penalnego, czyli reagowania zaostrzeniem prawa karnego na pojedyncze, szczególnie drastyczne zdarzenia, które wywołują silne emocje społeczne – ocenia dr hab. Dagmara Woźniakowska, kryminolożka, prof. UW z Instytutu Profilaktyki Społecznej i Resocjalizacji.

Jednostkowe przypadki

Sejm poprzedniej kadencji zdecydował o wprowadzeniu do kodeksu karnego art. 10 par. 2a po fali oburzenia, która wybuchła po śmierci 13-letniej Patrycji z Piekar Śląskich. Dziewczynka była w ciąży. Sprawcą jej zabójstwa okazał się o dwa lata starszy kolega. Przypomnijmy, że 15-latkowie za najcięższe zbrodnie już wtedy mogli odpowiadać jak dorośli, ale chłopak uniknął tego losu, bo swojego czynu dopuścił się na ostatniej prostej przed osiągnięciem koniecznego do tego wieku, dosłownie w przededniu 15. urodzin. Trafił więc do zakładu poprawczego.

– Była to zbrodnia wstrząsająca, ale właśnie takie jednostkowe przypadki nie powinny stanowić podstawy do zmian legislacyjnych – komentuje Woźniakowska.

Mimo to oprotestowany przez szereg prawników i ekspertów art. 10 par. 2a kodeksu karnego wszedł w życie. Na jego podstawie 14-latkowie mogą dziś odpowiadać na zasadach takich jak osoby dorosłe za zabójstwo m.in. ze szczególnym okrucieństwem, w związku ze zgwałceniem czy w wyniku motywacji zasługującej na szczególne potępienie. A to – jak mówią eksperci – przypadki niezwykle rzadkie. Oprócz tego muszą zostać spełnione jeszcze inne warunki po stronie sprawcy – brak obiecujących prognoz na resocjalizację, stopień rozwoju samego nastolatka oraz przemawiające za taką decyzją jego właściwości i warunki osobiste. Co istotne, sąd nie może skazać nieletniego na dożywocie.

Przeciwna przepisowi dotyczącemu 14-latków od początku była też adw. Karolina Wilamowska, partnerka zarządzająca w kancelarii WASP.

– Nie dlatego, że uważam, iż dzieci nie powinny ponosić odpowiedzialności za najcięższe przestępstwa. Zabójstwo jest ogromną tragedią, a państwo musi reagować zdecydowanie, chronić społeczeństwo i pamiętać o ofiarach oraz ich rodzinach. Uważam jednak, że odpowiedzialność dziecka powinna wyglądać inaczej niż odpowiedzialność osoby dorosłej – podkreśla adwokatka. Jak dodaje, ma też zasadniczy problem z założeniem, że jesteśmy w stanie wiarygodnie ocenić, czy 14-letnie dziecko nie ma już szans na resocjalizację.

– Przecież jego osobowość, sposób myślenia i umiejętność radzenia sobie z emocjami dopiero się kształtują. To, że dziecko rozumie, iż popełnia bardzo poważny czyn, nie oznacza jeszcze, że osiągnęło dojrzałość właściwą osobie dorosłej – wskazuje nasza rozmówczyni.

Póki co nie wiadomo, jak długo kontrowersyjny przepis utrzyma się w kodeksie. Choć dzisiaj resort sprawiedliwości opowiada się za jego usunięciem, regulacja ta wciąż obowiązuje. Mimo że – jak zauważają eksperci – w praktyce głównie na papierze.

– W Polsce właściwie nie odnotowujemy przypadków popełniania przez tak młode osoby najpoważniejszych zbrodni, do których odnosi się ten przepis – komentuje dr Woźniakowska. Jak podkreśla, wyjątkiem była właśnie sprawa Patrycji z Piekar Śląskich, czyli ta, na której kanwie regulację tę w ogóle wcielono w życie.

– W praktyce przepis ten pozostaje martwy, ponieważ sytuacje, w których mógłby znaleźć zastosowanie, mają charakter zupełnie incydentalny – zauważa nasza rozmówczyni.

Sprawca ataku odpowie jak dorosły?

Przepis dotyczący 14-latków nie znajdzie zastosowania w przypadku prawdopodobnego sprawcy ataku w szkole w Leszczydole-Nowinach, gdzie zginęła 37-letnia pracownica tej placówki. Podejrzewany o ten czyn ma bowiem ukończony 15. rok życia. Teoretycznie więc może być sądzony jak dorosły na podstawie przepisów, które obowiązywały jeszcze przed reformą prawa karnego z 2023 r.

Póki co sąd rodzinny tymczasowo umieścił chłopca w schronisku dla nieletnich, a o jego dalszych losach zdecyduje m.in. po uzyskaniu opinii biegłych lekarzy psychiatrów. Mają one dać odpowiedź na pytanie, na jakim stopniu rozwoju psychicznego i dojrzałości emocjonalnej jest nastolatek.

– Ustalenia te będą miały istotne znaczenie dla oceny sytuacji nieletniego, w tym możliwości jego resocjalizacji, a w konsekwencji dla decyzji, czy sprawa powinna pozostać w sądzie rodzinnym, czy też istnieją podstawy do pociągnięcia chłopca do odpowiedzialności na zasadach przewidzianych w kodeksie karnym – precyzuje dr Woźniakowska. Podkreśla przy tym, że w Polsce na takich zasadach odpowiada zaledwie kilkoro nastolatków rocznie. Najczęściej są to osoby, które ukończyły już 16 lat.

Według mec. Wilamowskiej ważne będzie też ustalenie, czy przed tragedią pojawiały się jakiekolwiek sygnały ostrzegawcze.

– Czy ktoś zauważył niepokojące zachowania? Czy dziecko otrzymało pomoc? Czy szkoła i otoczenie miały możliwość odpowiedniego zareagowania? Nie pomijałabym także aktywności chłopca w internecie, jeżeli okaże się ona istotna dla wyjaśnienia sprawy – komentuje nasza rozmówczyni.

Z kolei Anna Begier, sędzia Sądu Rejonowego we Wrześni, przypomina, że dopiero mając kompleksową wiedzę dotyczącą nieletniego, sąd może zdecydować o przekazaniu sprawy prokuratorowi, a ta może się toczyć w wydziale karnym.

– Następnie sąd ustanawia obrońcę, a na decyzję o przekazaniu sprawy do sądu karnego przysługuje zażalenie. Co więcej, prokurator na podstawie zgromadzonego później materiału dowodowego może ponownie przekazać sprawę sądowi dla nieletnich – zastrzega nasza rozmówczyni.

Każdy przypadek młodszego nastolatka, który mógłby już odpowiadać jak dorosły, bada się bowiem indywidualnie. Jednak mec. Wilamowska krytycznie ocenia możliwość przewidywania, że 14-latka, którego osobowość dopiero się kształtuje, nie da się zresocjalizować.

– Szczególnie trudno odpowiedzieć na to pytanie, jeżeli wcześniej nie podejmowano wobec niego odpowiednich działań wychowawczych czy terapeutycznych – uważa. Nasza rozmówczyni nie kryje również, że obawia się, że w sprawach budzących ogromne emocje społeczne może pojawić się presja na wymierzenie jak najsurowszej kary.

– Tymczasem decyzja sądu powinna się opierać na dowodach, a nie na społecznym oburzeniu – przestrzega mecenas. I dodaje, że trzeba też pamiętać, że w przypadku 14-latka zastosowanie budzącego kontrowersje przepisu może oznaczać nawet 30 lat pozbawienia wolności.

– To kara, która może być ponad dwukrotnie dłuższa niż całe jego dotychczasowe życie – zauważa Wilamowska.

Zakład poprawczy zamiast karnego

Choć polski system postępowania wobec nieletnich opiera się przede wszystkim na stosowaniu środków wychowawczych i środka poprawczego, zdaniem dr Woźniakowskiej nie oznacza to, iż ci, którzy dopuścili się zabójstwa i nie odpowiadali przed sądem karnym na zasadach przewidzianych dla dorosłych, pozostaną bez konsekwencji. W przypadku tak poważnego czynu jak zabójstwo prawdopodobnie trafią do zakładu poprawczego, gdzie obejmie się ich konkretnymi działaniami, m.in. pomocą psychologiczną i psychiatryczną oraz resocjalizacją.

– Ich celem jest nie tylko doprowadzenie do tego, by młody człowiek zrozumiał znaczenie popełnionego czynu i zmienił sposób myślenia oraz postępowania, ale także przygotowanie go do powrotu do społeczeństwa w taki sposób, aby ryzyko ponownego popełnienia przestępstwa było jak najmniejsze. Zakłady poprawcze mają do prowadzenia takich oddziaływań znacznie lepsze warunki niż zakłady karne – wyjaśnia nasza rozmówczyni.

Kryminolożka jest zdania, że tak młodej osobie powinno się przede wszystkim pomóc w uporaniu z problemami, które legły u podstaw jej przestępczego działania, zamiast zamykać ją w więzieniu.

– Kara pozbawienia wolności może zaspokajać społeczną potrzebę odpłaty za popełnioną zbrodnię, ale sama w sobie nie gwarantuje bezpieczeństwa po opuszczeniu zakładu karnego przez sprawcę. A przecież właśnie to powinno być naszym podstawowym celem: aby osoba, która kiedyś wróci do społeczeństwa, nie stanowiła zagrożenia dla innych – podkreśla dr Woźniakowska.

Mecenas Wilamowska podkreśla jednak, że system postępowania z nieletnimi nie jest idealny.

– Warto zastanowić się, czy w najpoważniejszych przypadkach zapewnia wystarczającą ochronę społeczeństwu, czy dysponujemy odpowiednimi placówkami i specjalistami oraz czy rzeczywiście potrafimy prowadzić skuteczną resocjalizację. Jeżeli system wymaga zmian, powinniśmy go poprawiać, a nie automatycznie przenosić dzieci do systemu karnego stworzonego dla dorosłych – konkluduje.

©℗

Nieletni a odpowiedzialność karna

„Nieletni, który po ukończeniu 14 lat, a przed ukończeniem 15 lat, dopuszcza się czynu zabronionego określonego w art. 148 par. 2 lub 3 (zabójstwo kwalifikowane – red.), może odpowiadać na zasadach określonych w tym kodeksie, jeżeli okoliczności sprawy oraz stopień rozwoju sprawcy, jego właściwości i warunki osobiste za tym przemawiają oraz zachodzi uzasadnione przypuszczenie, że stosowanie środków wychowawczych lub poprawczych nie jest w stanie zapewnić resocjalizacji nieletniego".

Art. 10 par. 2a kodeksu karnego

AUTOPROMOCJA

Czytaj więcej o prawie

• orzecznictwo • analizy • interpretacje przepisów

dgp.pl/prawo

eprasa.pl 037e4da101

Komisja Wenecka: Można zostać sędzią Trybunału Konstytucyjnego bez udziału prezydenta

USTRÓJ Jeżeli prezydent bezprawnie odmawia odebrania ślubowania, **jest możliwe nawiązanie stosunku służbowego sędziego Trybunału Konstytucyjnego bez jego udziału.** To i tak lepsze niż sytuacja, w której głowa państwa arbitralnie blokuje objęcie przez sędziego urzędu

Sonia Otfinowska
sonia.otfinowska@infor.pl

Do takich wniosków doszła Komisja Wenecka w opublikowanej we wtorek opinii, o którą wystąpił Komitet Monitorujący Zgromadzenia Parlamentarnego Rady Europy (PACE), a którą przyjęto na ubiegłotygodniowym posiedzeniu plenarnym.

To nie prezydent „tworzy" sędziego

W 23-stronicowym dokumencie organ doradczy Rady Europy przedstawił zaskakująco szczegółowe, jak na przyjętą przez siebie formułę, wnioski. Przede wszystkim przypomniał, że wyboru sędziów TK dokonuje wyłącznie Sejm na podstawie art. 194 ust. 1 konstytucji, a przepis ten nie przewiduje wymogu złożenia ślubowania ani żadnej innej roli prezydenta w tym procesie. Wymóg ślubowania wynika jedynie z ustawy o statusie sędziów TK (t.j. Dz.U. z 2018 r. poz. 1422 ze zm.), a prezydent pełni funkcję przede wszystkim ceremonialną, a nie taką, która kreuje status sędziego.

Przepis ustawy nie może przyznać prezydentowi nieprzewidzianych w konstytucji kompetencji. Oznacza to, że głowa państwa nie ma też kompetencji do „badania legalności wyboru, oceny merytorycznej (...) sędziego wybranego przez Sejm ani do zatwierdzania, odmowy czy ponownego rozważania wyboru Sejmu, jak również do decydowania o początku mandatu sędziego".

Co jednak, jeśli prezydent – jak miało to miejsce w stosunku do pięciu sędziów TK wybranych przez Sejm obecnej kadencji – odmawia przyjęcia ślubowania? Z opinii Komisji Weneckiej wynika, że sędziowie ci znaleźli się po prostu w sytuacji bez wyjścia. A złożenie przez czterech z nich ślubowania w Sejmie powinno być traktowane jako wiążące.

W sytuacji, w której prezydent „bezprawnie odmawia odebrania ślubowania", za uzasadnione konstytucyjnie jest zdaniem komisji zezwolenie na objęcie urzędu oraz nawiązanie stosunku służbowego sędziego bez jego udziału. Choć takie rozwiązanie odbiega od dosłownego brzmienia ustawy, to i tak lepiej chroni ono konstytucyjny podział władz i „zapobiega nadużywaniu funkcji o charakterze czysto ceremonialnym do blokowania funkcjonowania Trybunału Konstytucyjnego".

Alternatywne ślubowanie

Komisja Wenecka określiła też wymogi, jakie powinno spełniać alternatywne ślubowanie złożone bez fizycznej obecności głowy państwa. „Powinno zostać złożone w przewidzianej prawem formie, zaadresowane do Prezydenta w drodze należycie poświadczonego oficjalnego dokumentu pisemnego oraz formalnie przedłożone Prezydentowi" – czytamy. W dokumencie nie tylko potwierdzono, że sejmowe ślubowanie z 9 kwietnia w Sejmie spełniało te wymogi, ale też zarekomendowano, aby stosować się do nich, gdyby głowa państwa zwlekała z przyjęciem ślubowania raz jeszcze. I potwierdzono, że ciężar złożenia ślubowania spoczywa na wybranym przez Sejm sędzim, co sugeruje, że większym błędem ze strony czwórki sędziów wybranych w marcu byłaby bezczynność niż próba nawiązania stosunku służbowego.

Z opinii Komisji Weneckiej wynika też, że prezydent nie ma prawa zwlekać z odebraniem ślubowania od piątego sędziego TK Macieja Berka ze względu na wątpliwości dotyczące jego radcowskiego stażu. „Komisja Wenecka uznaje, że mogą pojawić się pytania dotyczące legalności wyboru dokonanego przez Sejm, ustalenia wakatu, na który sędzia został wybrany, lub spełniania przez wybranego sędziego ustawowych wymogów kwalifikacyjnych. Istotnym pytaniem konstytucyjnym jest jednak to, jaki organ jest właściwy do rozstrzygania takich spraw, zgodnie z jaką procedurą i z jakimi skutkami prawnymi. Konstytucja nie powierzyła tej roli Prezydentowi" – wskazano.

Czego oczekuje teraz komisja? Wśród końcowych rekomendacji znalazła się ta polecająca, aby prezydent niezwłocznie odebrał ślubowanie od sędziów wybranych przez Sejm, „nie roszcząc sobie żadnego prawa do weryfikacji procedury wyboru", oraz oczekiwanie, że osoby dotknięte odmową powołania będą mogły skorzystać z jakiejś drogi kontroli tej decyzji – np. sądowej. Nic nie wskazuje jednak na to, by udało się zrealizować oczekiwania KW – zwłaszcza że gdyby rząd znalazł sposób na realizację pierwszego postulatu, nie zaistniałaby potrzeba tworzenia opinii, w której ten jest przedmiotem tak rozległej analizy. ©℗

Czy komornik jest przedsiębiorcą? Pierwszy prezes Sądu Najwyższego pyta TK

ZAWODY PRAWNICZE

Renata Krupa-Dąbrowska
renata.krupa-dabrowska@infor.pl

Czy komornik powinien być traktowany jak funkcjonariusz publiczny, czy jak osoba prowadząca działalność na własny rachunek? Wątpliwości dotyczące statusu zawodowego komorników trafiły do Trybunału Konstytucyjnego.

Autorem wniosku do TK jest I prezes Sądu Najwyższego. Chce on zbadania przez sąd konstytucyjny zgodności z konstytucją niektórych przepisów ustawy z 22 marca 2018 r. o komornikach sądowych (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 881 ze zm.). Wątpliwości dotyczą m.in. art. 2 ust. 1, art. 3 ust. 1, art. 7 ust. 1 i 2 oraz art. 33 ust. 1–3 tej ustawy. Chodzi o status prawny komorników, zasady finansowania kancelarii oraz to, czy obowiązujące przepisy właściwie równoważą obowiązki publiczne z odpowiedzialnością finansową komorników.

W ocenie I prezesa SN zaskarżone przepisy nie określają w sposób wystarczająco jasny statusu prawnego komornika. Osoba wykonująca ten zawód podlega nadzorowi ministra sprawiedliwości oraz prezesa odpowiedniego sądu. Ma też prawo do wypoczynku, a zasady usprawiedliwiania jej nieobecności w pracy przypominają te obowiązujące pracowników.

Ponadto komornik musi sam zorganizować i utrzymywać kancelarię. Co więcej, nie może też dowolnie wybierać spraw, które będzie prowadził. Ma obowiązek wykonywać czynności egzekucyjne, do których jest właściwy. Jednocześnie jego dochody zależą od uzyskiwanych opłat egzekucyjnych, a ustawa nie gwarantuje mu stałego wynagrodzenia. Takie połączenie obowiązków publicznych z ryzykiem typowym dla samodzielnej działalności zawodowej zdaniem I prezesa SN budzi wątpliwości konstytucyjne.

Zgodnie z art. 7 ust. 1 i 2 zaskarżonej ustawy komornik jest organem władzy publicznej i nie może odmówić wykonania czynności, do których jest właściwy. Oznacza to, że musi prowadzić postępowania egzekucyjne również wtedy, gdy nie przynosi to wystarczających wpływów. Kwestionowane przez I prezesa SN przepisy mogą więc prowadzić do sytuacji, w której komornik musi dopłacać do działalności kancelarii z własnych pieniędzy. Dzieje się tak, gdy koszty prowadzenia egzekucji przewyższają uzyskiwane przychody, a część spraw okazuje się bezskuteczna. Komornik może więc ponosić straty, mimo że ma ustawowy obowiązek prowadzenia powierzonych mu postępowań. Zniechęca to też prawników do wykonywania tego zawodu. Świadczyć o tym ma spadek zainteresowania aplikacją komorniczą. Jak bowiem zauważa I prezes SN, liczba osób przystępujących do egzaminu wstępnego zmniejszyła się z 601 w 2015 r. do 84 w 2025 r.

Wątpliwości dotyczą również tego, że państwo nie gwarantuje kancelariom pokrycia deficytu ani stałego poziomu przychodów. Komornik ponosi zatem ryzyko finansowe, choć nie ma pełnej swobody w decydowaniu o liczbie przyjmowanych spraw ani o wszystkich kosztach swojej działalności.

I prezes SN wskazuje, że takie rozwiązanie może naruszać konstytucyjne prawo własności i ochrony praw majątkowych, określone w art. 64 ust. 1 ustawy zasadniczej, w związku z zasadą proporcjonalności wynikającą z art. 31 ust. 3 konstytucji. W jego ocenie ustawodawca powinien zapewnić równowagę między obowiązkiem wykonywania zadań publicznych a kosztami, jakie ponosi komornik. Jednym z możliwych rozwiązań byłoby wprowadzenie mechanizmu wsparcia dla kancelarii, które ponoszą straty z powodu bezskutecznych egzekucji.

I prezes SN zwraca także uwagę na brak spójności przepisów. Z jednej strony ustawodawca wyraźnie wyłącza komorników z grona przedsiębiorców, z drugiej strony nakazuje odpowiednio stosować do nich przepisy dotyczące osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą w zakresie podatków oraz ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych.

W swoim wniosku I prezes SN przywołuje również art. 33 ust. 1 ustawy o komornikach sądowych. Wynika z niego, że komornik nie jest przedsiębiorcą w rozumieniu prawa przedsiębiorców (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 1480 ze zm.). W opinii autora wniosku do TK trudno jednak pogodzić to stwierdzenie z zasadami funkcjonowania kancelarii. Komornik prowadzi własną kancelarię, organizuje jej pracę, zatrudnia pracowników i ponosi koszty jej utrzymania. Finansuje działalność m.in. z uzyskiwanych opłat egzekucyjnych i prowizji. Odpowiada również za szkody wyrządzone podczas wykonywania czynności. W praktyce oznacza to, że ponosi ekonomiczne ryzyko prowadzenia kancelarii. Działalność komornika spełnia więc podstawowe cechy działalności gospodarczej: jest zorganizowana, wykonywana w sposób ciągły, we własnym imieniu i w celu osiągania dochodu.

TK nie wyznaczył jeszcze terminu rozprawy w opisywanej sprawie. ©℗

AUTOPROMOCJA

Czytaj więcej o prawie
• orzecznictwo • analizy • interpretacje przepisów
dgp.pl/prawo

Skanuj kod i czytaj więcej na DGP.pl

eprasa.pl 037e4da101

Bon senioralny. 1026 gmin zgłosiło się do pierwszej edycji programu

OPIEKA SPOŁECZNA **Gminy złożyły zapotrzebowanie na przyznanie im 84 mln zł na sfinansowanie usług dla osób starszych wymagających wsparcia w miejscu zamieszkania. Bonem senioralnym ma zostać objętych w ostatnich miesiącach br. ponad 18 tys. seniorów**

Michalina Topolewska
michalina.topolewska@infor.pl

100 mln zł to łączna kwota, jaka została zarezerwowana na realizację programu bonu senioralnego w 2026 r., a w zasadzie w jego IV kw., bo przepisy rozporządzenia regulujące jego funkcjonowanie weszły w życie dopiero 30 września br. Mimo tak późnego terminu jest szansa, że duża część tych środków zostanie wykorzystana, bo z informacji przekazanych DGP przez departament polityki senioralnej kancelarii premiera wynika, że o pieniądze na bony dla 18,7 tys. osób zawnioskowało 1026 samorządów, czyli 41,4 proc. wszystkich gmin w Polsce. Złożone przez nie zapotrzebowanie na ten cel wynosi zaś 84,4 mln zł.

Zasady działania programu

Bon senioralny to nowa forma wsparcia skierowana do osób, które skończyły 65 lat, choć w praktyce bardzo zbliżona do usług opiekuńczych, które należą do świadczeń niepieniężnych z systemu pomocy społecznej. Ma on służyć pokryciu kosztów organizacji usług wsparcia dla seniorów potrzebujących pomocy w wykonywaniu czynności codziennego życia w miejscu zamieszkania.

Przyjęta formuła działania bonu senioralnego w ramach programu oznacza, że jest on dostępny tylko w tych samorządach, które się do niego zgłoszą. Sama chęć dołączenia do niego nie jest jednak wystarczająca, bo zgodnie z przepisami ustawy z 11 czerwca 2026 r. o osobach starszych i koordynacji opieki długoterminowej (Dz.U. poz. 986) program jest realizowany w pierwszej kolejności w gminach, które obecnie nie zapewniają usług opiekuńczych na swoim terenie, następnie w tych, które świadczą je dla nie więcej niż 10 osób starszych, a potem w gminach o najwyższej prognozowanej dynamice wzrostu liczby i odsetka seniorów.

Zapotrzebowanie od gmin zainteresowanych udziałem w programie bonu senioralnego jeszcze w tym roku zbierali wojewodowie. Przykładowo w woj. mazowieckim złożyło je 126 samorządów, w lubelskim 92, a w wielkopolskim 88, które chcą otrzymać odpowiednio 6,4 mln zł, 7,5 mln zł oraz 10 mln zł. Ponadto strony mamy woj. podlaskie, gdzie o pieniądze zawnioskowały 34 gminy, i zachodniopomorskie, w którym było ich 43.

Jak podaje kancelaria premiera, wśród wspomnianych 1026 gmin, które przystąpiły do programu, 522 to gminy spełniające kryterium braku usług opiekuńczych lub świadczenia ich dla małej liczby seniorów. Co istotne, to prawie 48 proc. wszystkich takich gmin w Polsce według stanu na koniec 2025 r.

Wyzwanie dla gmin

Liczbą gmin, które zdecydowały się sięgnąć po środki z programu na pierwszy wyjątkowo krótki okres jego obowiązywania, pozytywnie zaskoczony jest Przemysław Wiśniewski, dyrektor Instytutu Polityki Senioralnej Senior.Hub.

– Dobrym prognostykiem na przyszłość jest zwłaszcza to, że blisko połowa gmin, które złożyły zapotrzebowanie, stanowią samorządy, które w ogóle nie mają usług opiekuńczych lub zapewniają je w ograniczonym zakresie, bo jednym z celów programu jest zwiększanie dostępu do nich – dodaje.

Jednocześnie Przemysław Wiśniewski zwraca uwagę, że można się spodziewać, że gdy zostanie uruchomiony nabór na 2027 r., po pieniądze na bony senioralne zgłosi się jeszcze więcej gmin. Część z nich ze względu na to, że do końca roku zostało już mało czasu, mogła wstrzymywać się z aplikowaniem o środki na 2026 r. z obawy o to, że nie zdążą zorganizować nowej usługi.

– W 2027 r. budżet programu ma wynosić 300 mln zł. Będzie więc wyższy, ale to kwota przewidziana na 12 miesięcy, a nie trzy, jak teraz. Dlatego w sytuacji, gdy zapotrzebowanie złoży więcej gmin, szczególnie tych spełniających dwa pierwsze ustawowe kryteria, może się okazać, że dla samorządów spełniających trzecie zabraknie pieniędzy – podkreśla ekspert.

Również dr Anita Richert-Kaźmierska z Politechniki Gdańskiej, pełnomocniczka wojewody pomorskiego ds. polityki senioralnej, podkreśla, że biorąc pod uwagę czas startu programu, zgłosiła się do niego spora liczba gmin.

– Można powiedzieć, że te samorządy będą przecierać szlaki, a z ich doświadczeń będą potem korzystać inne gminy, które zdecydują się dołączyć do programu na późniejszym etapie. Na pewno przeprowadzenie całej procedury związanej z wdrożeniem bonu będzie dla nich dużym wyzwaniem – wskazuje.

Wiąże się ono chociażby z tym, że gminy muszą samodzielnie opracować stosowaną w niej dokumentację, w tym wniosek o przyznanie bonu i zawieraną potem z seniorem umowę o jego realizację, bo przepisy rozporządzenia Rady Ministrów z 29 września 2026 r. w sprawie programu bonu senioralnego na lata 2026–2028 (Dz.U. poz. 1277) określają jedynie elementy, które powinny być w nich uwzględnione.

– Konieczny jest też dokument do oceny poziomu niezaspokojonych potrzeb życia codziennego seniora, bo na tej podstawie będzie się odbywać kwalifikacja do przyznania bonu, a także wzór pisemnej informacji o jej pozytywnym zakończeniu, co pozwoli na podpisanie umowy – wylicza Maciej Klimek, dyrektor Miejskiego Ośrodka Pomocy Społecznej w Wojkowicach.

Problematyczne może się stać także znalezienie osób chętnych do świadczenia usług wsparcia, bo już teraz gminy mają z tym kłopot w przypadku zwykłych usług opiekuńczych.

– Przepisy rozporządzenia przewidują, że stawka wynagrodzenia za jedną godzinę usług w ramach bonu senioralnego nie może być wyższa niż 48 zł, ale to wojewodowie dla każdego województwa będą ustalać jej ostateczną wysokość, więc może się okazać, że będzie ona niższa – stwierdza Maciej Klimek. ©℗

Program bonu senioralnego

Bon senioralny przysługuje osobie, która:

- skończyła 65 lat,
- ma niezaspokojone potrzeby w zakresie podstawowych czynności życia codziennego,
- spełnia kryterium dochodowe wynoszące 3410 zł,
- nie ma przyznanych wymienionych w przepisach świadczeń i usług wsparcia, w tym m.in. świadczenia wspierającego czy usług opiekuńczych,
- mieszka na terenie gminy, która spełnia określone przepisami warunki umożliwiające otrzymanie pieniędzy na sfinansowanie bonu.

1026 gmin
zgłosiło się do udziału w programie bonu senioralnego w IV kw. br.

84,4 mln zł
kwota złożonego przez nie zapotrzebowania na realizację bonu senioralnego

18,7 tys.
deklarowana przez gminy liczba osób, które mają być objęte bonem senioralnym w IV kw. br.

Spór w rządzie o dostęp do mieszkań komunalnych

FINANSE

Krzysztof Bałękowski
krzysztof.balekowski@infor.pl

Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej (MFiPR) uważa, że ustawowe minimalne progi dochodowe uprawniające do zawarcia umowy najmu lokalu z mieszkaniowego zasobu gminy nie powinny się odnosić do średniego wynagrodzenia w danym województwie. Takie zmiany chce natomiast wprowadzić Ministerstwo Rozwoju i Technologii (MRiT).

Chodzi o projekt ustawy o zmianie ustawy o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie kodeksu cywilnego oraz niektórych innych ustaw. Według MRiT ustawowe określenie minimalnych progów jest konieczne, ponieważ dziś gminy często mrożą je przez wiele lat. To z jednej strony sposób na utrzymanie kurczących się zasobów komunalnych, ale z drugiej powód, dla którego coraz mniej mieszkańców może się ustawić w kolejce po najem gminnego mieszkania.

Pierwotnie resort rozwoju i technologii chciał, aby progi ustalane przez gminy nie mogły być niższe niż 80 proc. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w danym województwie w gospodarstwie jednoosobowym i 60 proc. na osobę w większych rodzinach. Samorządowcy alarmowali, że w niektórych regionach będzie to oznaczać, że większość mieszkańców będzie mogła ubiegać się o najem. Dlatego minimalne progi dochodów na osobę zmniejszono i rozbito na cztery: 65 proc. w gospodarstwie jednoosobowym, 55 proc. w dwuosobowym, 50 proc. w trzyosobowym i 45 proc. w czteroosobowym i większym. Gminy będą mogły zdecydować o wyższych progach.

MFiPR uważa jednak, że odniesienie się do przeciętnych wynagrodzeń w województwach jest błędem. Argumentuje, że dysproporcje wewnątrz regionów są większe niż pomiędzy nimi. Przytacza dane, wedle których średnie wynagrodzenie w województwach waha się od ok. 8,3 tys. zł w świętokrzyskim do ok. 11 tys. zł w mazowieckim. Tymczasem w tym ostatnim regionie w Michałowicach sięga ono 14,8 tys. zł, a na przeciwległym biegunie jest Wieczfnia Kościelna z zaledwie ok. 7 tys. zł. W gminie Dopiewo w woj. wielkopolskim średnia pensja to ok. 11,4 tys. zł, a w Łęce Opatowskiej tylko ok. 6,6 tys. zł.

„Deklaruję otwartość i gotowość do uzgodnienia szczegółowego sposobu wykorzystania danych GUS oraz konstrukcji proponowanego mechanizmu w trybie roboczym pomiędzy MRiT a MFiPR" – czytamy w piśmie Katarzyny Pełczyńska-Nałęcz, szefowej resortu funduszy.

MRiT nie chce jednak rezygnować z zaproponowanej konstrukcji progów. Podkreśla, że nie istnieje wskaźnik wynagrodzeń dla poszczególnych gmin, którym można byłoby zastąpić ten wojewódzki. W najnowszej wersji projektu dodano natomiast przepis, zgodnie z którym gospodarstwa jedno- i dwuosobowe będą mogły się ubiegać o najem – bez względu na gminne progi – jeśli średni miesięczny dochód na osobę nie przekroczy 85 proc. kwoty minimalnego wynagrodzenia (pisaliśmy o tym w artykule „Wyższe odszkodowania dla gmin od squatterów", DGP nr 188/2026). To zabezpieczenie dla gorzej sytuowanych rodzin – tak, aby rosnąca pensja minimalna nie wykluczała z dostępu do gminnych mieszkań. ©℗

Etap legislacyjny
Projekt ustawy skierowany do rozpatrzenia przez Stały Komitet Rady Ministrów

Skanuj kod i czytaj więcej na **DGP.pl**

eprasa.pl 037e4da101

Nauczyciele powinni częściej wychodzić z pokoju nauczycielskiego na korytarze

WYWIAD Piotr Gajewski: Postuluję systemowe wzmocnienie roli wychowawców wraz ze znacznym zwiększeniem ich dodatku i z przebudowaniem ich obowiązków. Wychowawcy z tego tytułu otrzymują dziś niewielkie kwoty i wielu nauczycieli nie chce brać tej funkcji na swoje barki

Artur Radwan
artur.radwan@infor.pl

Czy rzeczywiście gry komputerowe, w tym wymieniane przez premiera, stoją za tymi atakami nożowników w szkołach?
Każdy przypadek trzeba indywidualnie zbadać, by znaleźć prawdziwe przyczyny. Niewątpliwie poważnym zadaniem dla obecnej ekipy rządzącej, w tym ministra cyfryzacji, jest głębsze wniknięcie w to, co się dzieje w przestrzeniach gier komputerowych. Na pewno do weryfikacji jest system PEGI – klasyfikacji gier ze względu na wiek odbiorców. Konieczne są przeglądy czatów służących do komunikacji w grach i wyraźna interwencja, a nawet blokada pewnych gier. Gry, owszem, stanowią potencjalną przestrzeń do szerzenia niebezpiecznych treści i ich propagowania, ale sprawa jest znacznie bardziej złożona. Gdyby spojrzeć szerzej, to przyczyn należy upatrywać gdzie indziej. I tu już należy zadawać bardzo poważne pytania o to, co się takiego w umysłach młodych ludzi ostatnio stało, że gotowi są do tak radykalnych kroków, nie licząc się ze zdrowiem i życiem innych.

No właśnie, jak pan to ocenia?
W mojej ocenie te przyczyny to zatarcie granicy u młodych ludzi między tym, co realne, a światem wirtualnym i druga bardzo ważna rzecz – niestety pesymistyczna dla rodziców – gubimy, często na własne życzenie, więź z dziećmi, spychając je niejako do tego wirtualnego świata pełnego przemocy i taniej rozrywki. Kolejna sprawa to błędy systemowe w polskiej oświacie, takie jak: znaczne poluzowanie wymagań, odejście od wartości i od przypominania o obowiązkach ucznia i rodzica.

Rodzice i uczniowie wpadli w panikę. Część szkół została zamknięta, a inne świeciły pustkami. Czy w pierwszych godzinach podjęto właściwe procedury?
Rodzice wpadli w panikę, bo jeszcze nigdy w historii polskiej edukacji nie mieliśmy do czynienia z tak drastycznymi zdarzeniami. Oczywiście było w tym dużo emocji, ale trudno się rodzicom dziwić, bo w swoim życiu nie pamiętają takich wydarzeń. Po prostu szkoła za naszych czasów była inna. To dyrektorzy korzystali z możliwości zamknięcia szkół lub ograniczenia do nich wejścia. Dobrze, że zostały zaangażowane również służby na taką skalę. To było potrzebne działanie prewencyjne. Było to działanie ad hoc. Pytanie: co dalej?

Jednocześnie jedna z uczennic rysuje na tablicy swastykę i dyrektor nic z tym nie robi. A wydaje mi się, że zagrożenie mogą stwarzać uczniowie, a nie rodzice marznący na dworze, którym nie pozwala się odebrać swoich dzieci?
Postuluję systemowe wzmocnienie roli wychowawców wraz ze znacznym zwiększeniem ich dodatku i z przebudowaniem ich obowiązków. Wychowawcy z tego tytułu otrzymują dziś niewielkie kwoty i wielu nauczycieli nie chce brać tej funkcji na swoje barki. To się musi zmienić, bo skala problemów z zachowaniem uczniów bardzo się nasiliła. Wychowawca to nie może być osoba, która raz na semestr zaprasza na wywiadówkę rodziców, ale musi być to osoba, która pierwsza wie, że w domu dzieje się coś niepokojącego, że ucznia już długo nie ma w szkole i jakie są tego przyczyny, że jest przygaszony i wyalienowany oraz że radykalizują się jego język i zachowanie. To są sygnały, które muszą być zauważone i odpowiednio potraktowane.

Resort edukacji zapowiada zmiany w prawie oświatowym, które mają wzmocnić uprawnienia dyrektora i nauczycieli wobec uczniów. Czy akurat takie zmiany są niezbędne?
Są już teraz konieczne. Zbyt wiele złego się ostatnio zadziało, byśmy pobłażliwie podchodzili do nawet najmniejszego sygnału, który może świadczyć o potencjalnym, przyszłym, niebezpiecznym zdarzeniu. Wszystkim nam zależy na bezpieczeństwie naszych dzieci. Od lat uważam, że nauczycielom wytrącono z rąk realne narzędzia do dyscyplinowania uczniów i wyraźnego stawiania granic, czego uczniowi zrobić nie wolno i za jakie zachowania będą wyciągane konsekwencje, włącznie z poinformowaniem i zaangażowaniem rodziców, czasem policji. Na marginesie, cały świat gier komputerowych jest właśnie tak skonstruowany, że reguły są wszystkim jasno znane i są przestrzegane.

Kolejna zmiana to zakaz wchodzenia do szkoły osobom postronnym. Wstęp mają mieć tylko uczniowie, pracownicy szkoły i policjanci. W czasie pandemii rodzice mogli wejść tylko na korytarz szkolny, a po tych zmianach będą tylko mogli stać pod drzwiami, bo nikt ich nie wpuści. Nie wiem, czy to się spodoba opiekunom, skoro już teraz się buntują przeciwko zakazowi odprowadzania pierwszaka do szatni.
Nie uważam, by to rodzice i opiekunowie stanowili największy problem w szkole. Owszem, w szkole musi panować ład i porządek, bo tak jak do zakładu pracy nikt postronny nie wejdzie, tak samo powinno być w szkołach. Ważne, byśmy w tych działaniach nie przesadzili. Zdrowy rozsądek jest zawsze potrzebny.

Z jednej strony resort edukacji chciał wprowadzić obowiązkowe rady szkoły, aby zacieśnić relacje rodziców z nauczycielami we wspólnym działaniu, a teraz opiekunowie będą traktowani jak persona non grata. Mamy tu do czynienia z pewną niekonsekwencją. Przecież rodzice nie latają po szkole z nożami, tylko uczniowie.
Ma pan rację, że jest tu niekonsekwencja, bo nie słyszałem o przypadku, by to rodzic chciał kogoś skrzywdzić. Raczej chodzi tu o wyeliminowanie potencjalnych postronnych osób, które mają złe zamiary. Jako rodzic dzieci uczących się w jednej z warszawskich podstawówek miałem sygnały o próbach porwania uczniów pod szkołą. To są sprawy bardzo poważne. Dlatego to, co należy pilnie zrobić, to wzmocnić współpracę na linii: szkoła–policja–samorząd–rodzice. Począwszy od dobrego i profesjonalnego monitoringu szerszego otoczenia wokół szkół po ogląd tego, co się dzieje w ich środku. Jedną z dobrych decyzji jest ta dotycząca częstszego wychodzenia nauczycieli z pokojów nauczycielskich właśnie na korytarze szkolne, bycie przy uczniach, rozmawianie z nimi o ich sprawach.

Co mogą zrobić w tej sprawie rodzice?
Coraz częściej nauczyciele alarmują o wycofaniu rodziców z ich wychowawczej roli. Słyszałem nawet stwierdzenie jednej z nauczycielek, która to, co robią dziś rodzice, porównała bardziej do „chowu" niż realnego wychowania. Niestety rodzice często dezerterują. Dzieci potrzebują nie tylko kontroli, nakazów i zakazów, lecz także uwagi i obecności. Potrzebują też jasno wytyczonych norm, co im wolno, a czego nie, bo to porządkuje ich świat i otoczenie. Część rodziców spycha wychowanie swoich dzieci na barki przemęczonych nauczycieli, myśląc, że to jest ta sama szkoła, do której oni chodzili. Zabiegani rodzice, żyjący w swoim świecie, gubią relacje ze swoimi dziećmi. To jest poważny problem systemowy. Niby mieszkamy razem, a często jesteśmy od siebie oddaleni.


fot. Wojtek Górski

Piotr Gajewski, były dyrektor w MEN, członek zarządu Narodowej Agencji Erasmus+, NCBR+, obecnie związany z branżą cyberbezpieczeństwa. Ojciec pięciorga dzieci

Jakie realne zmiany mogłyby zostać wprowadzone w szkołach, aby to bezpieczeństwo było we właściwy sposób zapewnione?
Podobna dyskusja przetoczyła się w Finlandii po strzelaninach w szkołach w latach 2007 i 2008. Tam wnioski były następujące: należy wzmocnić system wczesnego wykrywania zagrożeń, zwiększyć wsparcie psychologiczne i urealnić współpracę instytucjonalną. Osobiście położyłbym akcent na konieczność lepszej współpracy uczniów z wychowawcą, następnie z psychologiem szkolnym, a w najbardziej radykalnych przypadkach – z policją. Szczególnie jest to istotne wobec uczniów wycofanych, zastraszanych lub dających sygnały ostrzegawcze. Raport „Diagnoza młodzieży w 2026" wyraźnie pokazał, że radykalizacja rodzi się z „poczucia samotności, frustracji, poczucia odrzucenia i kontaktu z treściami, które oswajają przemoc". Niepokojące sygnały widać, ale trzeba chcieć je zauważyć i mieć odwagę interweniować. Jeżeli tego nie widzi rodzic, to musi to zrobić wychowawca, który dostaje sygnał np. od innych uczniów, którzy są kolegami i koleżankami z klasy ucznia, który potrzebuje pomocy, a którzy widzą, że radykalnie się zmieniło jego zachowanie.

Co jeszcze w tej sprawie można zrobić?
Kolejna rzecz to powrót do aksjologii, czyli wyraźnego przypominania uczniom o świecie wartości, w którym ważne są konkretne postawy szacunku do drugiego człowieka, troska o jego dobro, a nie tylko o swoje. Musimy powrócić do triady prawdy, dobra i piękna, na której kształtowały się całe pokolenia Polaków. Jeżeli wypisujemy dzieci z religii lub etyki; jeżeli od wczesnych lat wręczamy im smartfony, a nie wartościową książkę; jeżeli od lat nie zabraliśmy dziecka na indywidualną wycieczkę, gdzie obcujemy z pięknem przyrody i jesteśmy z nimi i dla nich, to nie dziwmy się później, że ktoś nam to dziecko „podkrada". Ktoś lub coś tę lukę wypełni. W przypadku chłopców – najczęściej gry komputerowe, a dziewczyn – puste „shortsy" przewijane kompulsywnie kciukiem po ekranie smartfona, którego się dostało np. na pierwszą komunię świętą. Jako rodzice wejdźmy na poważnie w świat naszych dzieci, sprawdzajmy, co robią na ekranach, co wypisują na forach i komunikatorach, jakiego języka używają. Zakładajmy blokady czasowe dostępu do internetu. Siadajmy z nimi do popołudniowych lekcji, rozmawiajmy z nimi szczerze. Czasami chyba warto mniej zarobić, by czegoś znacznie cenniejszego bezpowrotnie nie utracić. ©℗

Rozmawiał **Artur Radwan**

AUTOPROMOCJA

NEWSLETTER

Samorząd i Administracja

– w każdą środę informacje dla strefy budżetowej

Wejdź na **dgp.pl** **zapisz się**

eprasa.pl 037e4da101

Leczenie za granicą coraz większym kosztem dla NFZ

ZDROWIE Kolejki do specjalistów, problemy finansowe systemu i ograniczony dostęp do innowacyjnych terapii kierują pacjentów do placówek poza krajem. **W ciągu ośmiu miesięcy fundusz wydał na to ponad 440 mln zł.** O 5 proc. więcej niż przed rokiem

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

Większość zagranicznych wydatków – ponad 85 proc. – wciąż stanowią koszty rozliczane na podstawie unijnych przepisów o koordynacji systemów, w tym przede wszystkim z wykorzystaniem Europejskiej Karty Ubezpieczenia Zdrowotnego (EKUZ) – wynika z danych NFZ przygotowanych dla DGP. To jednak nie one napędzają obecną dynamikę wzrostu wydatków na leczenie poza granicami naszego kraju.

Środki przeznaczone na te świadczenia wzrosły bowiem w tym roku zaledwie o 0,6 proc. r/r, mimo że do funduszu wpłynęło niemal 79,5 tys. dokumentów rozliczeniowych wobec 76,1 tys. rok wcześniej.

Co ciekawe, samych rozliczeń z tytułu EKUZ odnotowano mniej (25,7 tys. wobec 28,7 tys. przed rokiem), co eksperci tłumaczą m.in. rosnącą popularnością komercyjnych polis turystycznych, które sprawdzają się zwłaszcza przy coraz częstszych wyjazdach zagranicznych. Kluczowym czynnikiem stymulującym ten trend jest rosnąca świadomość wysokich kosztów leczenia poza granicami kraju oraz niestabilna sytuacja geopolityczna.

Jak wynika z danych NFZ, prawdziwy ciężar finansowy przesunął się na leczenie planowe – procedury, do których Polacy mają formalne prawo, lecz w kraju nie mogą z nich skorzystać z powodu braku określonej terapii lub zbyt odległego terminu jej wdrożenia. Na ten cel fundusz, jak wynika z danych przekazanych przez Martę Popek z Biura Komunikacji Społecznej i Promocji w NFZ, przeznaczył w tym roku 23 mln zł, co oznacza wzrost aż o 55 proc. w porównaniu z ubiegłym rokiem. Dla porównania w całym minionym roku dynamika wyniosła 37 proc., podczas gdy dwa lata wcześniej notowano spadek o niemal 57 proc.

W tym roku płatnik wydał 47 zgód na leczenie planowe poza krajem (o trzy więcej niż rok wcześniej), z czego 34 dotyczyły dorosłych (wzrost z 27 w 2025 r.). Jak wynika z danych NFZ, w odniesieniu do dzieci zapadło mniej decyzji – w sumie 13 wobec 17 przed rokiem.

Eksperci mają na to wytłumaczenie. W Polsce, jak mówią, obserwujemy dynamiczny rozwój medycyny pediatrycznej, dzięki czemu innowacyjne terapie, zaawansowane leki oraz nowoczesne technologie stają się coraz powszechniej dostępne dla najmłodszych pacjentów. Zmiany te obejmują zarówno nowatorskie programy refundacyjne, medycynę spersonalizowaną, jak i cyfrowe innowacje. Eksperci zwracają też uwagę, że w badaniu „Waiting to Access Innovative Therapies", analizującym dostępność innowacyjnych terapii dla pacjentów w Europie, Polska zajmuje 17. miejsce w Europie pod względem dostępu do innowacyjnych terapii. To skok o trzy miejsca w porównaniu z ubiegłoroczną edycją zestawienia. Wzrosła także liczba refundowanych terapii – z 68 do 77 – a poziom dostępności zwiększył się z 39 proc. do 46 proc.

Jak wynika z danych NFZ, zmieniła się też geografia wyjazdów na leczenie planowe. Najwięcej zgód dotyczyło placówek w Wielkiej Brytanii, która wyprzedziła dotychczas dominujące Niemcy. Pod względem medycznym prym niezmiennie wiedzie genetyka kliniczna, a zaraz po niej chirurgia onkologiczna oraz ortopedia i traumatologia narządu ruchu.

Dystans technologiczny

Z czego wynika coraz większe zainteresowanie leczeniem poza Polską? Eksperci wskazują na rosnący dystans technologiczny. Postęp w medycynie jest znacznie bardziej widoczny na Zachodzie niż w Polsce, gdzie sektor ochrony zdrowia kolejny rok z rzędu zmaga się z poważnymi problemami finansowymi.

– Polska nie jest w stanie wdrażać nowych terapii na taką skalę i z taką dynamiką, jak ma to miejsce na Zachodzie. Opóźnienie w dostępie do wielu procedur będzie więc występować. Jednak to, że leczenie za granicą jest objęte finansowaniem, świadczy o tym, że płatnikowi zależy na tym, by pacjenci w Polsce mieli dostęp do najnowocześniejszych rozwiązań w zakresie leczenia i mogli z nich korzystać – mówi dr hab. n. med. i n. o zdr., dr n. ekon. Małgorzata Gałązka-Sobotka, rektor Uczelni Łazarskiego, ekspertka w obszarze zarządzania w ochronie zdrowia, dodając, że jest to widoczne zwłaszcza w chorobach rzadkich.

– W tym obszarze korzystniejsze jest wręcz kierowanie pacjentów na leczenie do ośrodków za granicą, niż tworzenie ich na siłę w kraju. Może się bowiem okazać, że liczba pacjentów nie będzie duża i w rezultacie koszty powstania ośrodka przewyższą te wydawane na terapie – dodaje i uważa, że będziemy mieli w Europie do czynienia z tworzeniem centrów doskonałości, do których będą kierowani na leczenie pacjenci z całej UE.

Nie bez znaczenia dla rozwoju leczenia poza Polską jest też czynnik ludzki: zarówno lekarze, jak i sami pacjenci mają coraz większą wiedzę o innowacjach medycznych wdrażanych w innych krajach UE. Kluczowym narzędziem staje się internet, który umożliwia szybkie wyszukiwanie informacji o nowatorskich metodach terapeutycznych i procedurach niedostępnych na rodzimym rynku.

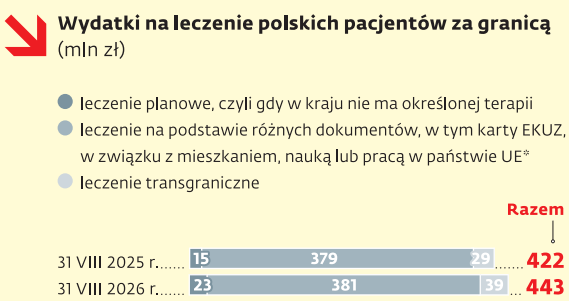
– Ten rok przyniósł też zmiany w dostępie do badań i świadczeń zdrowotnych. Na skutek zmiany zasad rozliczania przez NFZ szpitale ograniczają przyjęcia. Pacjenci szukają więc alternatyw poza Polską – zauważa Szymon Chrostowski, prezes fundacji Wygrajmy Zdrowie, dodając, że większy dostęp do nowych terapii nie wystarczy, musi być też dobry dostęp do badań diagnostycznych.

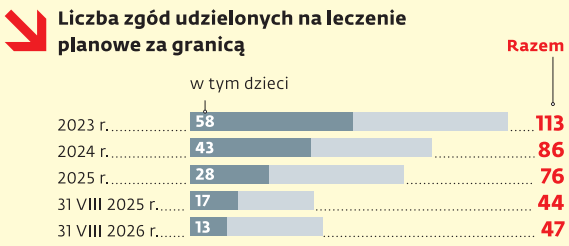
Leczenie bez kolejek

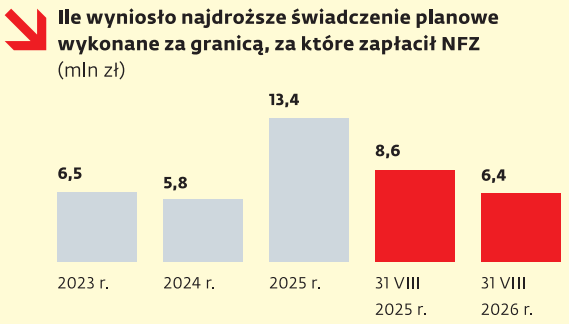
Drugim istotnym filarem rosnących kosztów jest leczenie w ramach dyrektywy o prawach pacjentów w transgranicznej opiece zdrowotnej. W tym roku NFZ przeznaczył na ten cel ponad 39 mln zł, czyli o ponad 10 mln zł więcej niż rok wcześniej. Warto pamiętać, że w tym trybie fundusz zwraca koszty wyłącznie do wysokości wyceny danego świadczenia w Polsce.

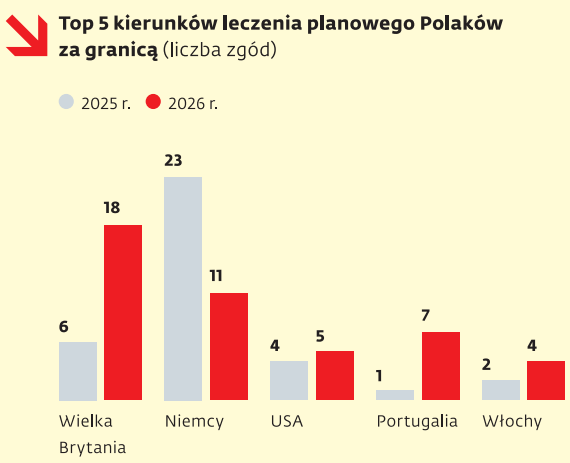
Popularność tego rozwiązania systematycznie rośnie. Do funduszu wpłynęło już ponad 11,1 tys. wniosków (wobec 10,4 tys. rok wcześniej), a łączna wartość zgłoszonych świadczeń sięgnęła ponad 45,6 mln zł (w porównaniu z 40 mln zł przed rokiem). Choć nie każda sprawa kończy się refundacją, pacjenci coraz śmielej sięgają po tę ścieżkę. Z analiz wynika, że Polacy wyjeżdżają na zabiegi transgraniczne przede wszystkim w dziedzinach takich jak okulistyka (w tym leczenie zaćmy), stomatologia, ortopedia oraz onkologia – czyli dokładnie tam, gdzie w kraju zderzają się z wielomiesięcznymi kolejkami lub barierą w dostępie do nowoczesnych technologii.

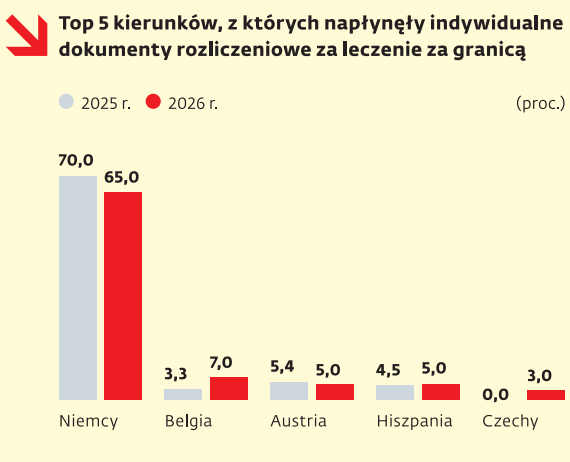
Jak zauważa dr Małgorzata Gałązka-Sobotka, nie bez znaczenia dla rozwoju leczenia transgranicznego jest zwiększająca się promocja zagranicznych ośrodków w naszym kraju. Jest to widoczne zwłaszcza na terenach przygranicznych. Na zachodzie kraju codziennością jest wręcz otrzymywanie ofert leczenia dostępnego w klinikach w Niemczech, a to wpływa na zainteresowanie leczeniem u naszego sąsiada. ©℗

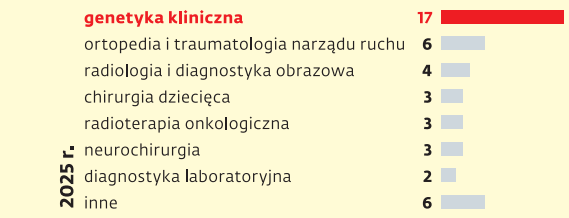












Źródło: NFZ * dane za I półrocze

ŁR ©℗

Skanuj kod i czytaj więcej na DGP.pl

eprasa.pl 037e4da101

KOMUNIKATY

Wadowice, dnia 6 października 2026 r.

STAROSTA WADOWICKI
NGK.6821.1.72.2026

OGŁOSZENIE

na podstawie art. 114 ust. 3, art. 124, art. 124a ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (t. j. Dz. U. z 2026 r. poz. 399; zm.: Dz. U. z 2026 r. poz. 912.) w związku z art. 61 §4 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (t. j. Dz. U. z 2025 r. poz. 1691.).

STAROSTA WADOWICKI

zawiadamia o zamiarze ograniczenia w drodze decyzji administracyjnej, sposobu korzystania z nieruchomości obejmującej działkę ewidencyjną nr 708 o pow. 0.1861 ha, położonej w jednostce ewidencyjnej Wadowice – obszar wiejski, obręb ewidencyjny Zawadka, poprzez zezwolenie inwestorowi – TAURON Dystrybucja S.A. ul. Podgórska 25A, 31-035 Kraków, Oddział w Bielsku-Białej, ul. Stefana Batorego 17A, 43-300 Bielsko-Biała, działającego przez pełnomocnika Pana Mateusza Muchę na podstawie pełnomocnictwa nr 48/DOBB/2026/32 z dnia 13 maja 2026 r., na budowę ziemnej sieci kablowej nN 0,4 o długości ok. 4 m, budowę ziemnej sieci kablowej SN 15kV oraz budowę innych podziemnych lub nadziemnych obiektów i urządzeń niezbędnych do korzystania z tych kabli i urządzeń oraz ich konserwacji, w ramach inwestycji pn. ,,Zawadka Długa [BBW31732] – budowa prefabrykowanej stacji transformatorowej SN/nN wraz z powiązaniem z siecią SN i nN – projekt budowlano-wykonawczy.''

Dla działki ewidencyjnej nr 708 położonej w Zawadce, Sąd Rejonowy w Wadowicach V Wydział Ksiąg Wieczystych, prowadzi księgę wieczystą, w której w dziale II jako współwłaściciele ujawnieni są m.in. Tomasz Wąsik w udziale 3/16 części oraz Katarzyna Wąsik w udziale 3/16 części. Pomimo starań podjętych przez tut. organ, w oparciu o zapisy księgi wieczystej oraz zgodnie z wypisem z rejestru gruntów, nie jest możliwe ustalenie czy osoby te żyją oraz wskazanie ewentualnego adresu ich zamieszkania.

Pozostali współwłaściciele przedmiotowej nieruchomości, wskazani w księdze wieczystej, zgodnie z art. 28 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego są stronami niniejszego postępowania administracyjnego.

Mając na uwadze treść art. 113 ust. 6 i 7 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, ww. działka położona w miejscowości Wadowice stanowi nieruchomość o nieuregulowanym stanie prawnym.

Jeżeli w terminie 2 miesięcy od dnia niniejszego ogłoszenia nie zgłoszą się osoby, które wykażą, że przysługują im prawa rzeczowe do przedmiotowej nieruchomości, zostanie wydana przez Starostę Wadowickiego decyzja administracyjna ograniczająca sposób korzystania z nieruchomości, obejmującej działkę ewidencyjną nr 708 o pow. 0.1861 ha, położonej w jednostce ewidencyjnej Wadowice – obszar wiejski, obręb ewidencyjny Zawadka, w celu wykonania czynności związanych z budową ziemnej sieci kablowej.

Zgłoszenia należy kierować na adres: Starostwo Powiatowe w Wadowicach, Wydział Geodezji, Kartografii i Gospodarki Nieruchomościami, ul. Mickiewicza 24, 34-100 Wadowice.

Minister Finansów i Gospodarki

Znak pisma: DLI-I.7620.8.2024.WA.36a

OBWIESZCZENIE

Na podstawie art. 49 § 1 i 2 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 1691), oraz art. 10 ust. 1 i 4 ustawy z dnia 24 lipca 2015 r. o przygotowaniu i realizacji strategicznych inwestycji w zakresie sieci przesyłowych (t.j. Dz.U. z 2024 r. poz. 1199), a także art. 72 ust. 6 w zw. z art. 72 ust. 1 pkt 22 ustawy z dnia 3 października 2008 r. o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko (t.j. Dz. U. z 2026 r. poz. 670 z późn. zm.),

Minister Finansów i Gospodarki

zawiadamia, że wydał decyzję z dnia z dnia 13 sierpnia 2026 r., znak: DLI-I.7620.8.2024.WA.35, utrzymującą w mocy decyzję Wojewody Wielkopolskiego Nr 4/2024 z dnia 5 kwietnia 2024 r., znak: IR-III.747.35.2024.JN, o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej polegającej na budowie dwutorowej linii napowietrznej 110 kV, realizowanej na terenie Miasta Poznania w ramach inwestycji pn.: „Budowa linii 110 kV Nagradowice-Garaszewo, Garaszewo-Starołęka, Garaszewo- Żegrze, Garaszewo-Bema”, w zakresie od projektowanego słupa nr 38 do granicy z gminą Kórnik.

Z treścią ww. decyzji Ministra Finansów i Gospodarki oraz aktami sprawy można zapoznać się w Ministerstwie Rozwoju i Technologii w Warszawie, ul. Chałubińskiego 4/6, we wtorki, czwartki i piątki, w godzinach od 10.00 do 14.30, po wcześniejszym umówieniu się telefonicznie pod numerem telefonu (22) 323 40 70 - od poniedziałku do piątku w godzinach 10:30 – 14.30, jak również z treścią decyzji – w Biuletynie Informacji Publicznej Ministerstwa Rozwoju i Technologii pod adresem: https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/obwieszczenia-decyzje-komunikaty oraz w urzędzie gminy właściwym ze względu na lokalizację inwestycji, tj. w Urzędzie Miasta Poznania.

Na ww. decyzję Ministra Finansów i Gospodarki przysługuje skarga do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie, wnoszona za pośrednictwem Ministra Finansów i Gospodarki, w terminie 30 dni od dnia, w którym zawiadomienie o wydaniu tej decyzji uważa się za dokonane. Zawiadomienie o wydaniu ww. Ministra Finansów i Gospodarki uważa się za dokonane po upływie 14 dni od dnia publikacji w Ministerstwie Rozwoju i Technologii obwieszczenia informującego o wydaniu ww. decyzji.

Data publikacji obwieszczenia: 14 października 2026 r.

NSA: Unieważnienie uchwały śmieciowej daje prawo do zwrotu nadpłaty za odpady

ORZECZNICTWO

Michał Culepa
dgp@infor.pl

Jeśli uchwałę śmieciową prawomocnie unieważniono, zobowiązani do wnoszenia opłat za gospodarowanie odpadami mogą składać korekty deklaracji dotyczących opłat i starać się o zwrot nadpłaconych sum wynikających z unieważnionych przepisów.

Tak ostatecznie rozstrzygnął Naczelny Sąd Administracyjny sprawę, w której spółdzielnia mieszkaniowa z Lubina starała się o zwrot – jej zdaniem – zawyżonych opłat za odbiór śmieci, które ustalono na podstawie prawomocnie unieważnionej uchwały Rady Miejskiej w Lubinie. Przypomnijmy: sprawą zajęło się legnickie Samorządowe Kolegium Odwoławcze, które uznało, że spółdzielnia nie ma podstaw do starania się o zwrot nadpłaty i nie może składać korekt deklaracji śmieciowych – bo nie ma podstaw do takich czynności w ustawie o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, tzw. ustawie śmieciowej. Co więcej, wskazano w orzeczeniu, że zgodnie z art. 6m ust. 4 ustawy śmieciowej właściciel nieruchomości nie może złożyć deklaracji zmniejszającej wysokość zobowiązania z tytułu opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi za okres wsteczny, z wyjątkiem sytuacji, w której następują zmiany danych będących podstawą ustalenia wysokości należnej opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi lub określonej w deklaracji ilości odpadów komunalnych powstających na danej nieruchomości. Przepis ten miał więc wykluczać możliwość korygowania deklaracji i żądania zwrotu nadpłaty w sytuacji, gdy przepisy ustanawiające opłaty śmieciowe unieważniono.

Z takim podejściem nie zgodził się wrocławski WSA, który uchylił decyzje miasta i SKO odmawiające prawa do korekty i zwrotu nadpłaty. I to orzeczenie ostatecznie potwierdził NSA, oddalając skargi kasacyjne miasta Lubin i SKO.

Zdaniem NSA prawomocny wyrok sądu administracyjnego unieważniający uchwałę określającą sposób ustalania opłaty za gospodarowanie odpadami w gminie ma taki skutek, że wadliwą uchwałę należy traktować jak nieistniejącą, tak jakby nigdy nie została podjęta. Ale nie oznacza to, że wszelkie indywidualne rozstrzygnięcia wydane na jej podstawie zostają automatycznie uchylone.

– Możliwość ingerencji w indywidualny stosunek prawny wymaga istnienia właściwej podstawy proceduralnej i przeprowadzenia postępowania przewidzianego dla wzruszenia danego rozstrzygnięcia – powiedział sędzia sprawozdawca Krzysztof Winiarski.

Tym samym zobowiązany do ponoszenia opłat ma pełne prawo do korekty dokonanych czynności i wpłat. Dotyczy to także sytuacji, w której to zobowiązany do wniesienia opłaty samodzielnie określa swój obowiązek, także w zakresie kwoty opłaty, sporządzając stosowne deklaracje.

– W przypadku opłat z tytułu gospodarowania odpadami obowiązek publicznoprawny jest realizowany w drodze samoobliczenia przez zobowiązanego i wykazania należnej kwoty w składanej deklaracji. Tak było w rozpatrywanej sprawie. I okoliczność ta sama w sobie nie może stanowić argumentu przeciwko dopuszczalności zwrotu nadpłaty powstałej wskutek zastosowania aktu prawa miejscowego, którego nieważność została później stwierdzona prawomocnym orzeczeniem – podkreślił sędzia Winiarski.

NSA ocenił także charakter prawny nienależnych opłat i uznał, że – wbrew twierdzeniom skarżących organów miasta i SKO – stanowią one nadpłatę z tytułu niepodatkowej należności budżetowej, czyli daniny publicznej innej niż podatek. Wynika to z konieczności bezpośredniego zastosowania przepisów ordynacji podatkowej.

– O takim zastosowaniu przepisów ordynacji decyduje art. 6q ustawy śmieciowej. A zatem art. 6m ust. 4 ustawy śmieciowej należy wykładać w ten sposób, że co prawda zakazuje on dokonywania wstecznych obniżeń zobowiązania poprzez zmiany danych będących podstawą samoobliczenia opłaty przez zobowiązanego, z wyjątkami określonymi w ustawie, ale zarazem nie wyłącza korekty dokonanej wyłącznie w celu odzwierciedlenia w deklaracji skutków prawomocnego stwierdzenia nieważności uchwały dotyczącej stawek opłat za gospodarowanie odpadami. Zarazem – co należy podkreślić – złożenie korekty i stwierdzenie nadpłaty nie oznacza zwrotu całej wniesionej opłaty. Zobowiązany nie korzysta z systemu gospodarowania odpadami nieodpłatnie. Jeśli bowiem wskutek nieważności danej uchwały zastosowanie znajduje wcześniej ustalona prawidłowo ustanowiona stawka, przedmiotem żądania zwrotu nadpłaty może być jedynie różnica pomiędzy stawką nieważną a stawką prawnie właściwą, obowiązującą po unieważnieniu wadliwej uchwały – wskazał sędzia Winiarski. ©℗

ORZECZNICTWO

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 12 października 2026 r., sygn. akt III FSK 1366/25
gazetaprawna.pl/prawnik/orzecznictwo

AUTOPROMOCJA

DGP | Dziennik Gazeta Prawna

Jawność wynagrodzeń w praktyce
– przygotuj organizację na zmiany



- Transparentność płacowa w rekrutacji i zakaz pytania o historię zarobków
- Procedura wartościowania pracy a kryterium neutralności płciowej
- Metodologia raportowania luki płacowej i mechanizmy kontroli limitu 5%
- Uprawnienia informacyjne pracowników a ochrona danych osobowych (RODO)
- Audyt organizacji i dostosowanie struktur płacowych do nowych przepisów

Kup na:
sklep.infor.pl

eprasa.pl 037e4da101

Jedna lista, dwie procedury. Firmy czekają na decyzję rządu

CUDZOZIEMCY Resort pracy proponuje wspólną listę państw dla ułatwień w zatrudnianiu cudzoziemców i milczącego zakończenia postępowań pobytowych. MSWiA popiera pomysł, ale **firmy się obawiają, że skończy się na deklaracjach**

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

Projektowane przepisy ustawy o cudzoziemcach (UD408), których autorem jest MSWiA, przewidują możliwość uproszczenia procedury udzielania zezwoleń na pobyt czasowy obywatelom wybranych państw wysoko rozwiniętych przez wydanie rozporządzenia Rady Ministrów w tej sprawie. Przypomnijmy, że chodzi o mechanizm milczącej zgody, który ma automatycznie legalizować pobyt po 60 dniach bezczynności urzędu.

Jednocześnie projekt nowelizacji ustawy o warunkach dopuszczalności powierzania pracy cudzoziemcom (UD396) autorstwa MRPiPS zakłada możliwość zatrudnienia obywateli wybranych państw wysoko rozwiniętych bez zezwolenia na pracę na tej samej zasadzie. Dlatego na etapie uzgodnień do projektu nowelizacji ustawy o cudzoziemcach resort pracy zaproponował wydanie jednej wspólnej listy dla obu procedur. Przepis upoważniający do wydania rozporządzenia w tej sprawie miałby znajdować się w ustawie o cudzoziemcach. Przepisy ustawy z 25 marca 2025 r. o warunkach dopuszczalności powierzania pracy cudzoziemcom na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej mogłyby odsyłać do tego przepisu. Jak wynika z deklaracji zgłoszonej podczas uzgodnień, w razie przyjęcia przez ministra spraw wewnętrznych i administracji propozycji resortu pracy ministerstwo wprowadzi odpowiednie zmiany do swojego projektu ustawy.

MSWiA uwzględniło uwagę resortu, przyznając, że wymaga ona wprowadzenia zmian do projektu ustawy o zmianie ustawy o warunkach dopuszczalności powierzania pracy cudzoziemcom na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Jedna lista państw

Pracodawcy są zadowoleni z kierunku zmian, bo jest to zgodne z tym, czego oczekują od rządu. Zwłaszcza że ostatnio wydane regulacje dotyczące zatrudniania cudzoziemców polegały raczej na zaostrzaniu przepisów. Dlatego tym razem oczekują ułatwień, szczególnie że ich zdaniem będą korzystne nie tylko dla biznesu, ale i urzędników.

Zaznaczają jednak, że zakres przedmiotowy rozwiązania ma być ograniczony do obywateli wybranych państw, których udział w ogólnej liczbie składanych wniosków pobytowych pozostaje marginalny i wynosi mniej niż 1,5 proc. wszystkich postępowań. Nie odzwierciedla to rzeczywistej struktury migracji zarobkowej do Polski ani potrzeb krajowego rynku pracy, na którym dominującą grupę legalnie zatrudnionych cudzoziemców stanowią obywatele innych państw trzecich, w szczególności Ukrainy i Białorusi.

– Firmy zgłaszają jednak postulat w sprawie wdrożenia jednej listy. Jej stworzenie byłoby na pewno ułatwieniem. Szczególnie że na rynku obowiązuje już lista krajów, których obywatele nie są uprawnieni do wykonywania pracy w Polsce na podstawie zezwolenia na pracę w ramach ruchu bezwizowego czy w ramach oświadczenia o pracę. Jedna lista zwiększyłaby przejrzystość obowiązujących procedur – zauważa Nadia Winiarska, zastępca dyrektora departamentu rynku pracy w Konfederacji Lewiatan.

Podobnie uważa Karolina Schiffter, partner w Kancelarii Fragomen, zaznaczając, że w ten sposób uniknie się dualizmu prawnego, niepotrzebnej pracy legislacyjnej oraz chaosu na rynku.

– Firmy nie będą musiały się obawiać, że spojrzały nie na tę listę, co trzeba. Ta sama lista będzie bowiem obowiązywała zarówno w przypadku zatrudniania bez zezwolenia, jak i legalizacji pobytu. Do chaosu może natomiast dojść wtedy, gdy każda z list będzie się różniła, czyli na jednej znajdzie się więcej państw niż na drugiej – tłumaczy.

Tego samego zdania jest Michał Wysłocki, senior manager Zespołu Immigration EY Polska, ekspert Związku Liderów Sektora Usług Biznesowych ABSL, i zwraca przy okazji uwagę na korzyści wynikające z takiego rozwiązania, wśród których wymienia przejrzystość procedur, a tym samym mniejsze ryzyko pomyłki dla firm.

– Jest jednak jedno „ale" – dodaje i wyjaśnia, że korzyści będą dla firm, jeśli utworzenie jednej listy nie nastąpi kosztem ograniczenia liczby uwzględnionych na niej państw.

– Jeśli miałoby to nastąpić, to lepiej jest wydać dwie osobne listy z szerszą reprezentacją krajów – uważa Michał Wysłocki.

Pracodawcy czekają na decyzję

Pracodawcy nie ukrywają, że liczą też na szybkie wydanie list albo jednej listy. Zwłaszcza że od 10 kwietnia 2026 r. w pełnym zakresie działa europejski system EES (Entry/Exit System), co oznacza, że skończyła się możliwość „resetowania" ruchu bezwizowego na podstawie starych umów dwustronnych.

Nadia Winiarska przypomina jednak, że wydanie list nie będzie obligatoryjne, lecz ma być rozwiązaniem fakultatywnym. A to oznacza, że wydanie osobnych list czy jednej wspólnej zależeć będzie od Rady Ministrów. Tym samym istnieje ryzyko, że może skończyć się tak, jak w przypadku wykazu zawodów deficytowych uprawniającego do szybkiej ścieżki przy rozpatrywaniu wniosków cudzoziemców przez wojewodów.

Zapytaliśmy w związku z tym resorty, na jakim etapie są prace i czy istnieje ryzyko, że do wydania list nie dojdzie. Resort pracy odsyła w tej sprawie do MSWiA, które z kolei milczy.

Przedsiębiorcy obawiają się też, że do stworzenia jednej listy może nie dojść z powodu niepodpisania przez prezydenta RP Karola Nawrockiego nowelizacji ustawy o cudzoziemcach. ©℗

Rekordowe kolejki po zezwolenia pobytowe

➔ Średni czas oczekiwania na wydanie zezwolenia na pobyt wynosi obecnie ok. 341 dni, natomiast w niektórych województwach przekracza nawet półtora roku. Jak wynika z ustaleń Najwyższej Izby Kontroli, średni czas prowadzenia postępowań wyniósł przykładowo:

633 dni
w województwie śląskim

610 dni
w województwie opolskim

543 dni
w województwie pomorskim

Źródło: Konfederacja Lewiatan ©℗

DGP
Więcej niż gazeta!
Tylko na DGP.pl

Interpretacje PIP kuszą firmy. Ochrona przed karami ma jednak haczyk

ZATRUDNIANIE

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

Firmy coraz śmielej pytają PIP o stosunek pracy, licząc na parasol ochronny przed karami. Choć wniosków przybywa, samo pismo nie wystarczy. Ochrona zadziała tylko wtedy, gdy stan faktyczny idealnie pokryje się z deklaracją.

Pracodawcy coraz częściej korzystają z możliwości występowania do głównego inspektora pracy (GIP) z wnioskami o wydanie interpretacji indywidualnych w zakresie stosowania przepisów prawa pracy dotyczących ustalenia, czy dany stosunek prawny stanowi stosunek pracy. Przypomnijmy, że taką możliwość stworzyła reforma PIP obowiązująca od 8 lipca 2026 r. Jak wynika z danych PIP, na koniec sierpnia wniosków w tej sprawie było 20. Według stanu na 5 października ich liczba wzrosła już do 33. A to oznacza, że tempo ich składania przyspiesza. Zdaniem ekspertów nadal nie można mówić o zalewie Inspekcji wnioskami.

Zresztą sam Janusz Krasoń, główny inspektor pracy, w wywiadzie udzielonym DGP 8 lipca 2026 r. (nr 130/2026) przyznał, że nie spodziewa się dużego obciążenia urzędu z powodu ich napływu od pracodawców. A to dlatego, że ustawa wprowadza rygorystyczne wymogi formalne dla takich wniosków. Zgodnie z nimi wnioskodawca powinien wskazać swoje dane identyfikujące, szczegółowo opisać stan faktyczny albo zdarzenie przyszłe, którego dotyczy wniosek, a także wskazać przepisy prawa pracy wymagające interpretacji. Istotnym elementem jest również przedstawienie własnego stanowiska wnioskodawcy, a także uiszczenie opłaty w wysokości 40 zł.

Zdaniem Agaty Majewskiej, radcy prawnego z kancelarii JGA Doradztwo Prawne i Podatkowe, wniosków przybywa, bo pracodawcy mają nadzieję, że interpretacja indywidualna uchroni ich przed ewentualnymi konsekwencjami administracyjnymi, finansowymi i grzywnami w razie kontroli PIP.

– Tymczasem tak nie jest. Interpretacja indywidualna wydana przez głównego inspektora pracy chroni pracodawcę przed sankcjami, ale tylko pod warunkiem, że pracodawca faktycznie zastosuje się do niej w sposób zgodny ze stanem faktycznym opisanym we wniosku – zaznacza, podkreślając, że wciąż wielu pracodawców ma tego niewielką świadomość.

PIP zauważa natomiast, że jeżeli chodzi o sposób formułowania wniosków, można dostrzec, że wraz z funkcjonowaniem nowej instytucji wnioskodawcy coraz lepiej identyfikują okoliczności, które mają znaczenie dla oceny charakteru prawnego zatrudnienia.

– Dotyczy to przede wszystkim sposobu organizacji pracy, zakresu samodzielności osoby wykonującej pracę, podporządkowania, możliwości zastępstwa, zasad ustalania czasu i miejsca wykonywania zadań czy sposobu ponoszenia ryzyka związanego z wykonywaną działalnością – informuje Mateusz Rzemek, rzecznik GIP.

Przyznaje też, że w części wniosków składanych później stan faktyczny lub zdarzenie przyszłe są przedstawiane bardziej szczegółowo i w sposób bardziej uporządkowany niż w pierwszych sprawach.

Nie oznacza to jednak, że wszystkie obecnie wpływające wnioski są kompletne – nadal zdarzają się przypadki wymagające uzupełnienia lub doprecyzowania. Ze względu na stosunkowo krótki okres funkcjonowania interpretacji indywidualnych jest jeszcze zbyt wcześnie, aby mówić o utrwalonej tendencji. ©℗

eprasa.pl 037e4da101

US

20 PAŹDZIERNIKA
Wpłata miesięcznej zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą

20 PAŹDZIERNIKA
Wpłata miesięcznej zaliczki na podatek dochodowy od osób prawnych

26 PAŹDZIERNIKA
Termin przesłania jednolitego pliku kontrolnego dla potrzeb VAT (JPK_VAT)

26 PAŹDZIERNIKA
Termin rozliczenia VAT i złożenia deklaracji VAT-8, VAT-9M, VAT-12

26 PAŹDZIERNIKA
Termin złożenia w formie elektronicznej VAT-UE, czyli informacji podsumowującej o dokonanych wewnątrzwspólnotowych transakcjach

Dziennik Ustaw z 9 października 2026 r.

Zagraniczni przedsiębiorcy

Obwieszczenie marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z 2 października 2026 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o zasadach uczestnictwa przedsiębiorców zagranicznych i innych osób zagranicznych w obrocie gospodarczym na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej **Poz. 1313**

Dokumentacja geologiczna

Rozporządzenie ministra klimatu i środowiska z 1 października 2026 r. w sprawie innych dokumentacji geologicznych **Poz. 1314**

Wejdzie w życie po upływie 14 dni od ogłoszenia, tj. 24 października 2026 r.

Omówienie: Zgodnie z rozporządzeniem w dokumentacji geologicznej przedstawia się wyniki prac geologicznych przeprowadzonych w przestrzeni w niej ustalonej wraz z ich interpretacją oraz określeniem stopnia osiągnięcia zamierzonego celu wraz z uzasadnieniem.
Dokumentację geologiczną sporządza się z podziałem na część tekstową i część graficzną, w postaci:
- dokumentu elektronicznego w rozumieniu ustawy o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne, zapisanego na informatycznym nośniku danych, opatrzonego kwalifikowanym podpisem elektronicznym, podpisem zaufanym lub podpisem osobistym sporządzającego dokumentację geologiczną;
- papierowej będącej wydrukiem komputerowym wyżej wymienionego dokumentu elektronicznego, zawierającej uwierzytelnienie kwalifikowanego podpisu elektronicznego, podpisu zaufanego lub podpisu osobistego.

Dokumentację geologiczną w postaci dokumentu elektronicznego zapisuje się w plikach komputerowych w formacie PDF. Przy czym pliki te muszą być generowane w sposób umożliwiający przetwarzanie danych bez konieczności dokonywania zmian w dokumencie, w tym przeszukiwanie treści dokumentu, eksport, kopiowanie treści dokumentu i jego fragmentów oraz jego wydruk w odpowiednim formacie i o odpowiedniej jakości zapewniających jednoznaczność i pełną czytelność treści dokumentu oraz zgodność wydruku z postacią elektroniczną. Wyżej wymienionym podpisem opatruje się każdy plik komputerowy wchodzący w skład dokumentacji geologicznej.
Mapy zawarte w części graficznej dokumentacji geologicznej, zapisywane w wymienionych plikach, sporządza się w postaci wektorowej, w której podkład mapowy może mieć postać rastrową lub wektorową.
Zgodnie z omawianymi unormowaniami mapy wchodzące w skład części graficznej dokumentacji geologicznej, dotyczące obszarów lądowych, sporządza się z zachowaniem przepisów prawa geodezyjnego i kartograficznego.
Ponadto rozporządzenie przewiduje, że do części tekstowej dokumentacji geologicznej dołącza się m.in.:
- kopie dokumentów, których treść ma istotne znaczenie dla opracowanej dokumentacji geologicznej, w tym decyzji zatwierdzających projekt robót geologicznych i dodatki do projektu robót geologicznych, decyzji o udzieleniu koncesji i decyzji zmieniających koncesję oraz kopie zgłoszenia projektu robót geologicznych właściwemu organowi;
- wyniki badań wykonanych na potrzeby osiągnięcia celu prac geologicznych w formie zbioru danych na informatycznym nośniku danych, dane źródłowe (w tym dane polowe i przetworzone) i szczegółową lokalizację prac lub kopie spisów zdawczo-odbiorczych albo innych dokumentów potwierdzających przekazanie wyników tych badań i danych źródłowych organowi koncesyjnemu lub państwowej służbie geologicznej prowadzącej centralne archiwum geologiczne, o którym mowa w przepisach ustawy – Prawo geologiczne i górnicze.

Kopie wyżej wymienionych dokumentów, a także kopie spisów zdawczo-odbiorczych lub innych wspomnianych dokumentów można przedstawić wyłącznie w postaci elektronicznej.

Ochrona przyrody

Obwieszczenie marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z 4 września 2026 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o ochronie przyrody **Poz. 1315**

Zasiłki z ubezpieczenia społecznego

Rozporządzenie ministra rodziny, pracy i polityki społecznej z 27 września 2026 r. w sprawie zakresu informacji o okolicznościach mających wpływ na prawo do zasiłków z ubezpieczenia społecznego w razie choroby i macierzyństwa lub ich wysokość oraz dokumentów niezbędnych do przyznania i wypłaty zasiłków **Poz. 1316**

Wejdzie w życie po upływie 14 dni od ogłoszenia, tj. 24 października 2026 r., z wyjątkiem przepisu, który wchodzi w życie po upływie 12 miesięcy od ogłoszenia, tj. 10 października 2027 r.

Omówienie: Dokumentami niezbędnymi do przyznania i wypłaty przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) zasiłku chorobowego są: dokument zawierający dane i informacje określone w załączniku nr 1 do rozporządzenia lub wydruk zaświadczenia lekarskiego, lub zaświadczenie lekarskie wystawione na formularzu zaświadczenia lekarskiego wydrukowanym z systemu teleinformatycznego albo zaświadczenie płatnika składek.
Zgodnie z omawianym rozporządzeniem dokumentem niezbędnym do przyznania i wypłaty przez ZUS zasiłku chorobowego jest zaświadczenie płatnika składek zawierające:
- w przypadku ubezpieczonego, który jest pracownikiem – dane i informacje określone w załączniku nr 2;
- w przypadku ubezpieczonego, który nie jest pracownikiem, z wyłączeniem ubezpieczonego prowadzącego pozarolniczą działalność, współpracującego z osobą prowadzącą pozarolniczą działalność, duchownego oraz marynarza – dane i informacje określone w załączniku nr 3.

Wyżej wymieniony przepis stosuje się odpowiednio do przyznania i wypłaty przez ZUS świadczenia rehabilitacyjnego, zasiłku opiekuńczego, zasiłku wyrównawczego, zasiłku macierzyńskiego oraz zasiłku w wysokości zasiłku macierzyńskiego.
Dokumentem niezbędnym do przyznania i wypłaty przez ZUS zasiłku chorobowego lub świadczenia rehabilitacyjnego za okres niezdolności do pracy przypadającej po ustaniu tytułu ubezpieczenia chorobowego lub wypadkowego jest oświadczenie zawierające dane i informacje określone w załączniku nr 4.
Natomiast dokumentem niezbędnym do przyznania i wypłaty zasiłku chorobowego za okres niezdolności do pracy orzeczonej za granicą jest przetłumaczone na język polski zaświadczenie lekarskie wystawione w zagranicznym zakładzie leczniczym lub przez zagranicznego lekarza:
- zawierające nazwę zagranicznego zakładu leczniczego lub imię i nazwisko zagranicznego lekarza, opatrzone datą wystawienia i podpisem;
- określające początkową i końcową datę tej niezdolności.

W przypadku wyżej wymienionego zaświadczenia wymóg opatrzenia podpisem lekarza jest spełniony, jeżeli dokument został opatrzony podpisem elektronicznym lub innym środkiem uwierzytelnienia zapewniającym identyfikację wystawcy oraz integralność treści dokumentu, a także umożliwiającym weryfikację jego autentyczności.
Dokumentem niezbędnym do przyznania i wypłaty zasiłku chorobowego w wysokości 100 proc. podstawy wymiaru – jeżeli przyczyną niezdolności do pracy jest wypadek w drodze do pracy lub z pracy, a ubezpieczonemu przysługuje zasiłek chorobowy z więcej niż jednego tytułu – jest karta wypadku w drodze do pracy lub z pracy.

Wchodzą w życie 14 października 2026 r.

Działalność gospodarcza – ustawa z 13 marca 2026 r. o zmianie ustawy o Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej i Punkcie Informacji dla Przedsiębiorcy oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 13 kwietnia 2026 r. poz. 507)

Omówienie: Zgodnie z nowelizacją zadaniem Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) jest m.in.:
- udostępnianie informacji o spółce cywilnej w zakresie wskazanym w ustawie;
- umożliwienie złożenia wniosku o publikację informacji o spółce cywilnej i zawarcia umowy spółki cywilnej na zasadach wskazanych w ustawie.

Ponadto nowe przepisy przewidują, że w przypadku przedsiębiorcy będącego użytkownikiem aplikacji mObywatel przekazywanie danych i informacji do CEIDG oraz pobieranie danych i informacji przez niego może się odbywać również za pośrednictwem tej aplikacji, o ile została w niej udostępniona odpowiednia usługa.
Dodano nową regulację, zgodnie z którą przez wniosek o wpis do CEIDG rozumie się ten o:
- wpis do CEIDG z informacją o podjęciu działalności gospodarczej;
- zmianę wpisu w CEIDG;
- wpis informacji o zawieszeniu wykonywania działalności gospodarczej;
- wpis informacji o wznowieniu wykonywania działalności gospodarczej;
- wpis do CEIDG z informacją o niepodjęciu działalności gospodarczej;
- wykreślenie przedsiębiorcy z CEIDG.

Wraz z wnioskiem o wpis do CEIDG małoletniego osoba składająca go oświadcza, że jest przedstawicielem ustawowym małoletniego oraz że jest uprawniona do jego reprezentowania.
Wniosek o wpis do CEIDG oraz dokumentacja z nim związana, a także żądania, zgłoszenia, wnioski oraz zmiany, o których mowa w odpowiednich przepisach ustawowych, podlegają archiwizacji przez 10 lat od dnia ich złożenia. Archiwizacji dokonuje minister właściwy do spraw gospodarki.
Omawiana nowelizacja przewiduje, że jeżeli wniosek o wpis do CEIDG jest niepoprawny, system teleinformatyczny CEIDG informuje niezwłocznie składającego o niepoprawności tego wniosku.
Wniosek o wpis do CEIDG opatruje się kwalifikowanym podpisem elektronicznym umożliwiającym jednoznaczną identyfikację osoby składającej wniosek, podpisem zaufanym albo podpisem osobistym, albo w inny sposób akceptowany przez system teleinformatyczny CEIDG, umożliwiający jednoznaczną identyfikację osoby składającej wniosek i czasu jego złożenia oraz zapewniający integralność danych w nim zawartych.
Minister właściwy do spraw gospodarki może żądać od organu gminy udostępnienia dokumentów związanych z wnioskami o wpis do CEIDG w celu weryfikacji poprawności danych zawartych w CEIDG.
Zgodnie z omawianą nowelizacją wpisem do CEIDG jest również zmiana wpisu w CEIDG dokonana z urzędu albo wykreślenie przedsiębiorcy z CEIDG dokonane z urzędu.
Ponadto nowe przepisy przewidują m.in., że sąd upadłościowy zgłasza niezwłocznie do CEIDG, za pośrednictwem formularza dostępnego na stronie internetowej CEIDG albo innego systemu teleinformatycznego zintegrowanego z CEIDG, informację o wstrzymaniu wykonania, uchyleniu lub zmianie orzeczenia o zakazie prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorcę.
(Nowelizacja zaczyna obowiązywać po upływie sześciu miesięcy od ogłoszenia, tj. od 14 października 2026 r., z wyjątkiem przepisów wchodzących w życie w innych terminach).

Świadczenia pieniężne – rozporządzenie ministra obrony narodowej z 23 września 2026 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie terminów płatności uposażenia i innych świadczeń pieniężnych funkcjonariuszom Służby Kontrwywiadu Wojskowego (Dz.U. z 29 września 2026 r. poz. 1269)

Omówienie: Zgodnie z rozporządzeniem, świadczenia pieniężne przysługujące w związku ze zwolnieniem ze służby wypłaca się funkcjonariuszowi w terminie 14 dni od zwolnienia.

krzysztof.tomaszewski@infor.pl

eprasa.pl 037e4da101

DGP | Księgowość Budżetowa

Podatki · Rachunkowość · Kadry

14 października 2026 nr 200 (6869) DGP.pl

POLECA
RACHUNKOWOŚĆ BUDŻETOWA

MF: zmiany w planach kont księgowych najwcześniej od 2028 r.

W związku z wejściem w życie nowej klasyfikacji budżetowej jednostki czekają nie tylko na wytyczne ministra finansów, lecz także na zmiany w rozporządzeniu w sprawie rachunkowości oraz planów kont. Jak wynika jednak z odpowiedzi resortu, w 2026 r. nie planuje on ani wydania nowego rozporządzenia, ani nowelizacji obecnych przepisów w tym zakresie. Jednostki muszą więc przygotować własne zasady ewidencji księgowej do stosowania nowych paragrafów od 1 stycznia 2027 r.



Małgorzata Majewska
redaktor naczelna Poradnika Rachunkowości Budżetowej

Wprowadzenie nowej klasyfikacji budżetowej rodzi pytania nie tylko o sposób kwalifikowania dochodów i wydatków według nowych paragrafów, lecz także o zapewnienie spójności między klasyfikacją budżetową a ewidencją księgową. Znaczenie ma tu obowiązujący od 14 kwietnia 2026 r. art. 40a ustawy z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (dalej: u.o.f.p) w brzmieniu:

Art. 40a. minister finansów publikuje w Biuletynie Informacji Publicznej na stronie podmiotowej urzędu go obsługującego wytyczne w zakresie przypisywania paragrafów, o których mowa w art. 39 ust. 1 pkt 2, do kont księgowych określonych w przepisach wydanych na podstawie art. 40 ust. 4, w celu zapewnienia jednolitego ewidencjonowania danych w zakresie gospodarowania środkami publicznymi.

Przepis ten wprowadza obowiązek publikowania przez Ministra Finansów wytycznych dotyczących powiązania paragrafów klasyfikacji budżetowej z kontami księgowymi.

Obecnie szczególne zasady rachunkowości oraz plany kont są określone w załącznikach do rozporządzenia ministra rozwoju i finansów z 13 września 2017 r. w sprawie rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej (dalej: rozporządzenie w sprawie rachunkowości oraz planów kont). Natomiast nowe zasady klasyfikacji budżetowej zostały określone w rozporządzeniu ministra finansów i gospodarki z 20 kwietnia 2026 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych, które weszło w życie 29 kwietnia 2026 r. Powstało jednak pytanie, czy wprowadzenie nowej klasyfikacji budżetowej będzie wymagało również zmiany przepisów dotyczących rachunkowości i planów kont.

Dlatego redakcja Poradnika Rachunkowości Budżetowej zwróciła się do Ministerstwa Finansów z pytaniem, czy resort planuje również wydanie nowego rozporządzenia w sprawie rachunkowości oraz planów kont lub nowelizację obecnie obowiązującego aktu. Czy też w ocenie Ministerstwa Finansów wystarczającym rozwiązaniem będzie wydanie wyłącznie wytycznych na podstawie art. 40a u.o.f.p, bez uwzględnienia zmian w obowiązujących przepisach dotyczących rachunkowości oraz planów kont? W piśmie tym redakcja podkreśliła, że:

„Informacja w tym zakresie jest niezbędna dla jednostek sektora finansów publicznych, które w związku z wprowadzonymi zmianami będą zobowiązane dostosować własną dokumentację wewnętrzną, w szczególności politykę rachunkowości wraz z zakładowym planem kont. Uzyskanie odpowiedniej informacji z wyprzedzeniem pozwoli jednostkom właściwie zaplanować i przeprowadzić działania organizacyjne oraz techniczne związane z wdrożeniem nowych zasad, w tym dostosować wykorzystywane systemy finansowo-księgowe."

MF nie planuje nowelizacji z powodu nowej klasyfikacji

Z odpowiedzi Ministerstwa Finansów wynika jednak jednoznacznie, że resort nie planuje nowelizacji rozporządzenia z powodu wprowadzenia nowej klasyfikacji budżetowej.

Resort poinformował, że wprawdzie prowadzi prace nad zmianą rozporządzenia w sprawie rachunkowości oraz planów kont, jednak nie są one związane z wejściem w życie nowej klasyfikacji budżetowej. Jak podkreślono w odpowiedzi:

„Prace te nie są jednak następstwem nowej klasyfikacji budżetowej, bowiem resort finansów nie zidentyfikował potrzeby zmiany ww. rozporządzenia spowodowanej zmianami w klasyfikacji budżetowej".

Oznacza to, że Ministerstwo Finansów uznaje obowiązujące przepisy dotyczące rachunkowości oraz planów kont za wystarczające do stosowania nowej klasyfikacji budżetowej. Jednostki nie powinny więc oczekiwać nowelizacji rozporządzenia wyłącznie z tego powodu.

Zmiany będą, ale z innych przyczyn

Ministerstwo Finansów potwierdziło jednocześnie, że trwają prace nad nowelizacją rozporządzenia. Ich źródłem są jednak zgłaszane od kilku lat postulaty i wnioski jednostek stosujących te przepisy oraz uwagi Najwyższej Izby Kontroli. W odpowiedzi resort wskazał, że: „Zmiany te wynikają z różnego rodzaju wniosków, postulatów i propozycji zgłaszanych w ostatnich latach przez jednostki stosujące przepisy ww. rozporządzenia oraz NIK".

Na obecnym etapie Ministerstwo Finansów nie ujawniło szczegółowego zakresu projektowanych zmian. Pozostaje jednak liczyć na to, że nowelizacja obejmie również obszary od lat budzące wątpliwości interpretacyjne, w tym kwestie związane z ewidencją podatku VAT. Obecne regulacje i dostępne wyjaśnienia resortu w tym zakresie nie zapewniają jednolitego sposobu ewidencji VAT, dlatego doprecyzowanie i ujednolicenie zasad w planie kont byłoby rozwiązaniem oczekiwanym przez jednostki – zwłaszcza jednostki samorządowe objęte centralizacją VAT.

Resort przedstawił również orientacyjny harmonogram prac. Zgodnie z przekazaną informacją: „Planujemy, że zakończenie uzgodnień projektu nowelizacji ww. rozporządzenia nastąpi nie wcześniej niż w 2027 r., a zmiany wprowadzane tym rozporządzeniem będą mieć zastosowanie nie wcześniej niż w 2028 r.".

W praktyce, w związku z wejściem w życie nowych regulacji od 1 stycznia 2027 r. jednostki powinny dokonać przeglądu i aktualizacji zasad (polityki) rachunkowości (art. 10 ust. 2 ustawy z 29 września 1994 r. o rachunkowości) i wprowadzić rozwiązania, które będą stosowane od 1 stycznia 2027 r. Trzeba określić przyjęte progi istotności dla zakupów majątku, w tym zasady ujmowania składników niskocennych oraz zweryfikować stosowane dotychczas uproszczenia ewidencyjne.

Wytyczne Ministerstwa Finansów

Ministerstwo Finansów potwierdziło natomiast prowadzenie na podstawie art. 40a u.o.f.p prac nad wytycznymi dotyczącymi przypisywania paragrafów klasyfikacji budżetowej do kont księgowych.

Przepis ten ogranicza się jedynie do wskazania celu publikacji wytycznych, tj. zapewnienia jednolitego ewidencjonowania danych w zakresie gospodarowania środkami publicznymi. Nie określa ani terminu ich wydania, ani szczegółowej formy, w jakiej mają zostać opublikowane, ani zakresu merytorycznego, jaki powinny obejmować. Oznacza to, że minister finansów dysponuje swobodą zarówno co do momentu opublikowania wytycznych, jak i sposobu ich opracowania.

Jak wskazał resort, dokument wymaga jeszcze analiz i konsultacji, ponieważ zostanie skierowany do różnych grup jednostek sektora finansów publicznych. Termin opublikowania wytycznych będzie uzależniony od przebiegu tych prac.

Do czasu ich wydania jednostki muszą samodzielnie wypracowywać rozwiązania zapewniające prawidłowe powiązanie nowych podziałek klasyfikacji budżetowej z prowadzoną ewidencją księgową. ©℗

Podstawa prawna

- art. 40a ustawy z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 1483; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 912)
- art. 10 ust. 2 ustawy z 29 września 1994 r. o rachunkowości (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 522; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 644)
- rozporządzenie ministra rozwoju i finansów z 13 września 2017 r. w sprawie rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 909)
- rozporządzenie ministra finansów i gospodarki z 20 kwietnia 2026 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych (Dz.U. z 2026 r. poz. 582)

Pełną treść pytania redakcji Poradnika Rachunkowości Budżetowej i odpowiedź Ministerstwa Finansów można znaleźć w październikowym numerze PRB (10/2026) na str. 37 lub w INFORLEX: „Będą zmiany w rozporządzeniu w sprawie rachunkowości oraz planów kont, ale nie w związku z nową klasyfikacją budżetową – planowana nowelizacja dopiero w 2028 r.".
W najbliższym numerze również opublikowano kolejne odpowiedzi Ministerstwa Finansów na pytania:
- Jak po nowemu klasyfikować wydatki na zapewnienie tymczasowego schronienia osobom bezdomnym?
- W jakich nowych paragrafach klasyfikować wydatki wynikające z przepisów bhp (zakup odzieży, obuwia lub wypłata ekwiwalentów)?

©℗

Zapraszamy do zadawania pytań

ksiegowoscbudzetowa@gazetaprawna.pl

Redaktorzy prowadzący:
Magdalena Sobczak – magdalena.sobczak@infor.pl
Marcin Mroziuk – marcin.mroziuk@infor.pl

eprasa.pl 037e4da101

Studia pracownika: jak klasyfikować wydatki w 2026 r. i jak zaplanować je na 2027 r.

Sfera Budżetowa
SZUKAJ NA DGP.PL

Nowa klasyfikacja dotyczy zarówno opłat przekazywanych uczelni, jak i refundacji czesnego. **Od nowego roku oba rodzaje wydatków będą ujmowane w par. 639**

Magdalena Sobczak
magdalena.sobczak@infor.pl

Zmiana klasyfikacji dotyczy także studiów rozpoczętych przed 2027 r. Jeżeli jednostka będzie opłacać kolejne semestry lub zwracać pracownikowi koszty czesnego w przyszłym roku, powinna uwzględnić te wydatki przy przygotowywaniu nowego planu finansowego.

Rozporządzenie ministra finansów i gospodarki z 20 kwietnia 2026 r. wprowadziło par. 639 „Opłaty i refundacje za studia organizowane przez uczelnie w zakresie dokształcania kadr". Ministerstwo Finansów wyjaśniło jego zastosowanie w odpowiedzi na pytanie o refundację studiów. [ramka 1]

Nową klasyfikację stosuje się już do planowania na 2027 r. Natomiast realizacja budżetu na 2026 r. i sprawozdawczość za ten rok pozostają na dotychczasowych zasadach. Wynika to z par. 4 i 5 rozporządzenia.

W 2026 r. trzeba ustalić charakter wydatku

Jeżeli jednostka opłaca studia organizowane przez uczelnię w ramach zakupu usługi kształcenia, właściwy jest par. 4300 „Zakup usług pozostałych". Objaśnienia do tej podziałki wymieniają wprost opłaty za studia organizowane przez szkoły wyższe w zakresie dokształcania kadr.

Inaczej należy rozpatrzyć zwrot kosztów poniesionych przez pracownika. Refundację mającą charakter świadczenia pracowniczego ujmuje się w par. 3020 „Wydatki osobowe niezaliczone do wynagrodzeń". Takie stanowisko przedstawiła RIO w Katowicach w piśmie z 18 grudnia 2024 r. [ramka 2]

O wyborze paragrafu decyduje charakter finansowania wynikający z dokumentów, na podstawie których jednostka ponosi wydatek. Księgowy powinien więc sprawdzić, czy rozlicza zakup usługi kształcenia, czy świadczenie przyznane pracownikowi.

Szczególnej uwagi wymagają opłaty za studia nauczycieli finansowane ze środków na doskonalenie zawodowe na podstawie art. 70a Karty nauczyciela. W tym przypadku należy uwzględnić również szczególne zasady ich klasyfikacji. W samorządowych szkołach i przedszkolach takie opłaty ujmuje się w 2026 r. w rozdz. 80146 „Dokształcanie i doskonalenie nauczycieli" i par. 4300.

Od 2027 r. opłaty i refundacje w par. 639

Samorządowa jednostka budżetowa planuje takie wydatki na 2027 r. w par. 639. Przy przygotowywaniu planu księgowy powinien więc wyodrębnić opłaty i refundacje za studia spośród wydatków ujmowanych dotychczas w par. 302 i 430.

Przy opłatach wnoszonych bezpośrednio do uczelni księgowość sprawdza dokumenty określające zobowiązanie jednostki oraz potwierdzające wysokość należnej opłaty. Kwoty przypadające do zapłaty w 2027 r. planuje na podstawie harmonogramu płatności.

W państwowych jednostkach budżetowych wydatki te mogą być planowane w zbiorczym par. 630 „Grupa wydatków bieżących jednostki". Ich wykonanie ujmuje się wówczas w par. 639. Jak wyjaśniło MF, par. 630 służy wyłącznie planowaniu i nie ma zastosowania w budżetach JST.

Co księgowy musi sprawdzić

Umowa z pracownikiem dotycząca podnoszenia kwalifikacji zawodowych może obejmować całe studia. Roczny charakter budżetu jednostki nie oznacza obowiązku zawierania nowej umowy na każdy rok. Przy planowaniu na 2027 r. księgowy powinien jednak ustalić, czy pracodawca zobowiązał się do dofinansowania całego okresu nauki, czy tylko wskazanego semestru lub roku.

Przy refundacji księgowość rozlicza dofinansowanie przyznane pracownikowi. Przed wypłatą trzeba sprawdzić, jakie koszty pracodawca zgodził się pokryć i w jakiej wysokości. Ustalenia mogą wynikać z zatwierdzonego wniosku, umowy z pracownikiem lub zasad przyjętych w jednostce.

Pracownik przedstawia dokument potwierdzający opłacenie czesnego. Jeżeli zasady dofinansowania wymagają także np. zaświadczenia z uczelni, trzeba je uwzględnić przy rozliczeniu. Sam dowód wpłaty potwierdza poniesienie kosztu, ale nie określa jeszcze kwoty zwrotu należnej od pracodawcy.

W planie finansowym uwzględnia się kwotę refundacji przewidzianej do wypłaty w danym roku, zgodnie z warunkami przyznanego dofinansowania. Wykonany wydatek ujmuje się według klasyfikacji właściwej dla roku, w którym jednostka wypłaciła refundację. Dla wypłaty w 2027 r. dotyczącej studiów organizowanych przez uczelnię w zakresie dokształcania kadr właściwy jest par. 639.

Uwaga! Planowanie wydatków na studia opiera się na terminach zapłaty czesnego lub refundacji. Kwot nie rozdziela się pomiędzy lata wyłącznie według liczby miesięcy nauki. Ujęcie kosztów w księgach rachunkowych ocenia się odrębnie.

Jeżeli jednostka zaciąga zobowiązanie do finansowania studiów także w kolejnych latach budżetowych, trzeba sprawdzić upoważnienia do jego zaciągnięcia. Płatności wynikające z tego zobowiązania i przypadające na 2027 r. należy uwzględnić przy przygotowywaniu planu finansowego na ten rok.

Kurs i szkolenie w innej podziałce

Paragraf 639 nie obejmuje wszystkich wydatków na podnoszenie kwalifikacji. Jednodniowy kurs zamówień publicznych pozostaje szkoleniem także wtedy, gdy organizuje go uczelnia.

Wydatki na szkolenia pracowników, którzy nie są członkami korpusu służby cywilnej, ujmuje się w 2026 r. w par. 4700. W nowej klasyfikacji odpowiada mu par. 637 „Szkolenia pracowników niebędących członkami korpusu służby cywilnej".

Opłaty za studia trzeba wyodrębnić także od innych świadczeń przyznanych pracownikowi, np. zwrotu kosztów przejazdów, zakwaterowania czy podręczników. Klasyfikację tych wydatków ustala się zgodnie z ich charakterem.

Uwaga! Przed wyborem par. 639 trzeba też sprawdzić organizatora studiów. Zgodnie z art. 163 ust. 1 ustawy – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce studia podyplomowe mogą prowadzić uczelnie, instytuty badawcze, instytuty PAN oraz Centrum Medyczne Kształcenia Podyplomowego. Nazwa paragrafu wskazuje jednak wprost na studia organizowane przez uczelnie. Przy innym organizatorze nie należy stosować tej podziałki. ©℗

Ramka 1

Odpowiedź MF

Jaki paragraf jest właściwy dla refundacji studiów?
W nowej klasyfikacji został wyodrębniony paragraf „639 Opłaty i refundacje za studia organizowane przez uczelnie w zakresie dokształcania kadr" właściwy do ujmowania wydatków z tego tytułu.
Źródło: Ministerstwo Finansów, „Pytania i odpowiedzi" dotyczące nowej klasyfikacji szczegółowej na 2027 r., odpowiedź opublikowana 21 maja 2026 r. ©℗

Ramka 2

RIO: refundacja opłaty za studia w par. 302

RIO w Katowicach wskazała par. 302 „Wydatki osobowe niezaliczone do wynagrodzeń" jako właściwy do zaplanowania zwrotu pracownikowi poniesionej przez niego opłaty za studia. Oznaczenie paragrafu należy uzupełnić odpowiednią czwartą cyfrą. Wyjaśnienie dotyczy klasyfikacji określonej w rozporządzeniu ministra finansów z 2 marca 2010 r., stosowanej do wykonania budżetu za 2026 r. Izba zaznaczyła, że odpowiedź przedstawia jej pogląd w konkretnej sprawie i nie ma mocy prawnie wiążącej.
Źródło: RIO w Katowicach, pismo z 18 grudnia 2024 r., znak WA.5210.56.2024. ©℗

OPINIA EKSPERTA

Wspólny paragraf



KRYSTYNA GĄSIOREK
ekspertka i autorka książki „Klasyfikacja budżetowa 2027"

W nowej klasyfikacji wydatki na studia pracowników organizowane przez uczelnie w ramach dokształcania kadr mają wspólny paragraf.
Do par. 639 trafia zarówno planowana opłata do przekazywania przez jednostkę uczelni, jak i zwrot czesnego pracownikowi. Podziałka ta przejmuje część wydatków ujmowanych dotychczas w par. 302 i 430.
Przy refundacji pracownik przedstawia dowód potwierdzający, że poniósł koszt studiów. Na jego podstawie jednostka rozlicza zwrot opłaty. ©℗

Tabela. Wybrane wydatki na kształcenie pracowników

Rodzaj wydatku	Klasyfikacja w 2026 r.	Paragraf wykonania wydatku od 2027 r.
Opłata za studia organizowane przez uczelnię w zakresie dokształcania kadr, ponoszona jako zakup usługi	4300	6390
Refundacja opłaty za takie studia, mająca charakter świadczenia pracowniczego	3020	6390
Szkolenie pracownika niebędącego członkiem korpusu służby cywilnej	4700	6370

W tabeli przyjęto czwartą cyfrę „0". Przy finansowaniu ze źródeł wymagających innej czwartej cyfry należy ją odpowiednio dobrać.

Podstawa prawna
- rozporządzenie ministra finansów z 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych (t.j. Dz.U. z 2022 r. poz. 513; ost.zm. Dz.U. z 2025 r. poz. 1241)
- par. 4 i 5 oraz załącznik nr 2 do rozporządzenia ministra finansów i gospodarki z 20 kwietnia 2026 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych (Dz.U. poz. 582)
- rozporządzenie ministra edukacji narodowej z 23 sierpnia 2019 r. w sprawie dofinansowania doskonalenia zawodowego nauczycieli, szczegółowych celów szkolenia branżowego oraz trybu i warunków kierowania nauczycieli na szkolenia branżowe (t.j. Dz.U. z 2023 r. poz. 2628)
- art. 163 ust. 1 ustawy z 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz.U. z 2024 r. poz. 1571; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 912)
- art. 103^3 i 103^4 ustawy z 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 1245).
- art. 70a ustawy z 26 stycznia 1982 r. – Karta nauczyciela (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 515)
- ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 1483; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 912)

eprasa.pl 037e4da101

DGP | Samorząd i Administracja

Dodatek dla prenumeratorów 14 października 2026 nr 200 (6869) DGP.pl

POLECA GAZETA samorządu i administracji

Wkrótce koniec papierowych wniosków o wpis do CEIDG

AKTUALNOŚCI Od 1 listopada 2026 r. osoby pełnoletnie będą mogły złożyć formularz dotyczący rozpoczęcia działalności gospodarczej wyłącznie drogą elektroniczną. Jednak jeszcze przez dwa lata w urzędach miast i gmin będzie można tradycyjnie zgłosić m.in. zawieszenie, wznowienie czy wykreślenie firmy



Agata Wencel-Socha
radca prawny
Sowisło Topolewski Kancelaria Adwokatów i Radców Prawnych S.K.A.

Na mocy ustawy z 13 marca 2026 r. o zmianie ustawy o Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej i Punkcie Informacji dla Przedsiębiorcy oraz niektórych innych ustaw (dalej: nowelizacja) etapami wdrażana ma być duża reforma Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG). Zmiany mają stopniowo wyeliminować papierowe dokumenty i wprowadzić pełną cyfryzację procedur.

Tylko droga elektroniczna

Od 1 listopada 2026 r. osoby pełnoletnie zamierzające rozpocząć jednoosobową działalność gospodarczą będą mogły to zrobić wyłącznie on-line. Nie będzie już można złożyć osobiście papierowego wniosku CEIDG-1 w urzędzie miasta lub gminy lub przesłać go przesyłką rejestrowaną w rozumieniu przepisów ustawy – Prawo pocztowe (czyli listem poleconym).

Wniosek online będzie mógł być złożony przez:

- biznes.gov.pl,
- bankowość elektroniczną,
- aplikację mObywatel.

System wyśle na podany e-mail urzędowe poświadczenie odbioru.

W uzasadnieniu do nowelizacji ustawodawca wskazał, że „dzięki wprowadzeniu możliwości składania wniosków do CEIDG jedynie online będzie możliwe uwolnienie zasobów ludzkich w gminach dotychczas zajmujących się rejestracją działalności gospodarczej i bardziej efektywne wykorzystanie ich do realizacji innych zadań realizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego".

Uwaga! W myśl art. 15 ust. 1 nowelizacji wnioski o założenie działalności gospodarczej złożone w wybranym urzędzie gminy albo wysłane przesyłką rejestrowaną na adres wybranego urzędu gminy po 31 października 2026 r. i co do których wpis nie został dokonany, pozostawia się bez rozpoznania.

Z uzasadnienia do nowelizacji wynika, że w 2024 r. działalność za pomocą elektronicznych formularzy zakładało 68 proc. jednoosobowych przedsiębiorców. Zatem prawie co trzeci wniosek wciąż był wnoszony w postaci papierowej. Jeszcze większy odsetek osób składał w formie papierowej wnioski o zakończenie działalności – 57 proc., zaś online robiło to tylko 43 proc. przedsiębiorców. Natomiast zmianę wpisu w sposób elektroniczny dokonywało aż 78 proc. przedsiębiorców.

Osoby małoletnie wyjątkowo traktowane

Wyjątek od reguły dotyczy osób małoletnich: wnioski dotyczące zakładania przez nich działalności gospodarczej będzie można składać tradycyjnie w formie papierowej jeszcze do 31 października 2028 r.

Zmienione przepisy jednoznacznie wskazują, że w CEIDG trzeba będzie wpisać dane przedstawiciela ustawowego wskazanego do reprezentowania małoletniego (art. 5 ust. 2 pkt ustawy o CEIDG, który wejdzie w życie od 14 listopada br.). A ponadto wpisowi do CEIDG podlegać będzie:

- data zgonu albo znalezienia zwłok przedstawiciela ustawowego małoletniego prowadzącego działalność gospodarczą (nowo dodany art. 5 ust. 2 pkt 17a ustawy o CEIDG);
- informacja o pozbawieniu, zawieszeniu lub ograniczeniu, w zakresie spraw związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej przez małoletniego, władzy rodzicielskiej przedstawiciela ustawowego małoletniego (art. 5 ust. 2 pkt 17b ustawy o CEIDG);
- informacja o utracie lub ograniczeniu zdolności do czynności prawnych przedstawiciela ustawowego małoletniego (art. 5 ust. 2 pkt 17c ustawy o CEIDG);
- informacja o wyznaczeniu przez sąd przedstawiciela ustawowego małoletniego (art. 5 ust. 2 pkt 17d ustawy o CEIDG).

Ponadto wraz z wnioskiem o wpis do CEIDG małoletniego osoba składająca ten formularz złoży oświadczenia, że:

- jest przedstawicielem ustawowym małoletniego oraz
- jest uprawniona do jego reprezentowania;
- przedstawiciele ustawowi małoletniego doszli do porozumienia i ustalili, który z nich będzie reprezentował małoletniego, albo że zostało wydane rozstrzygnięcie sądu opiekuńczego ustalające przedstawiciela ustawowego;
- przedstawiciel ustawowy, który będzie reprezentował małoletniego, nie jest pozbawiony władzy rodzicielskiej albo jego władza rodzicielska nie uległa zawieszeniu albo ograniczeniu (nowo dodane art. 7 ust. 1a i 1b ustawy o CEIDG).

Dodany od 14 października br. art. 15 ust. 4a ustawy o CEIDG jednoznacznie wskazuje, że w przypadku, gdy przedsiębiorcą jest małoletni, obowiązki dotyczące złożenia wniosku o wpis do CEIDG wykonuje jego przedstawiciel ustawowy.

Dwa lata do pełnej cyfryzacji

Przez kolejne dwa lata, czyli do 31 października 2028 r. będą jeszcze przyjmowane w postaci papierowej wnioski o:

- zawieszenie działalności,
- wznowienie działalności,
- zakończenie działalności,
- zmianę wpisu.

Uwaga! Od 1 listopada 2028 r. nastąpi pełna cyfryzacja i od tego dnia już każdy wniosek do CEIDG będzie wnoszony w trybie online.

Miejsca działalności dodatkowej

Obecnie wśród podawanych danych ewidencyjnych jest adres stałego miejsca wykonywania działalności gospodarczej. Od 1 listopada br. w przypadku

Dokończenie na s. C2

PYTANIA DO EKSPERTA

Pomoc przy formularzach wypełnianych online wyzwaniem dla urzędów



BARTOSZ MENDYK
specjalista prawa samorządowego

Czy zmiany ustawy o CEIDG będą miały rzeczywisty wpływ na pracę urzędów?

Tak, będą odczuwalne, ale nie będzie to rewolucja, lecz powolna ewolucja. Jeszcze przez dwa lata – do 31 października 2028 r. urzędy gmin nadal pozostaną miejscem, w którym można załatwić wiele spraw związanych z CEIDG, m.in. dokonać zmiany wpisu, zawieszenia, wznowienia oraz wykreślenia działalności gospodarczej. Zmiana wchodząca w życie 1 listopada dotyczy wyłącznie wniosków o rozpoczęcie działalności przez osoby pełnoletnie. Od tej daty trzeba będzie składać je wyłącznie elektronicznie.

W praktyce oznacza to, że część interesantów będzie zmuszonych przenieść się do kanału online.

Do tej pory prawie co trzeci interesariusz fatygował się do urzędu gminy. Nie ma obawy, że część osób będzie miała kłopot z wypełnieniem formularzy online?

To jest kluczowe pytanie i zarazem największe ryzyko społeczne tej nowelizacji. Osoby starsze, z niepełnosprawnościami czy o niskich kompetencjach cyfrowych mogą napotkać barierę, którą dotychczas częściowo niwelował urząd gminy. Kiedy zniknie możliwość złożenia wniosku przy pomocy urzędnika, wiele osób może mieć kłopot z wypełnieniem formularzy elektronicznie. Skutkiem mogą być błędy, które będą wymagały korekt i dodatkowych wizyt w urzędzie.

Jak powinien zareagować urząd gminy, gdy wpłynie do niego papierowy wniosek pocztą?

Urząd nie będzie mógł przyjąć takiego wniosku. Powinien poinformować wnioskodawcę, że nie może zostać przyjęty, oraz wskazać, w jaki sposób może go złożyć elektronicznie. Urząd nie może przekształcać papierowego formularza na formę elektroniczną.

Czy urząd będzie mógł udzielać wsparcia osobom, które nie mają narzędzi do rejestracji elektronicznej?

Przyjmowanie wniosków o wpis do CEIDG przez organ gminy jest obecnie zadaniem zleconym z zakresu administracji rządowej. Teoretycznie w nowym stanie prawnym osoba, która nie potrafi samodzielnie złożyć wniosku online, nie znajdzie pomocy w urzędzie gminy. Jednak niewątpliwie w wielu urzędach, zwłaszcza w mniejszych miejscowościach, pracownicy urzędu będą udzielać pomocy. Przy czym dotychczas zadanie obsługi CEIDG było zadaniem zleconym gminie z zakresu administracji rządowej, na które gminy otrzymały dotację z budżetu państwa. Od 1 listopada na powyższe zadanie dotacji nie będzie, więc zapewne gminy będą ewentualną pomoc finansować z własnych budżetów.

©℗

eprasa.pl 037e4da101

Dokończenie ze s. C1

kilku miejsc wykonywania działalności gospodarczej trzeba będzie podać nie tylko stałe miejsce wykonywania działalności gospodarczej, lecz także wpisać w ewidencji dodatkowe miejsca wykonywania działalności gospodarczej oraz adresy tych miejsc (zmieniony art. 5 ust. 1 pkt 6 ustawy o CEIDG).

W myśl art. 43 ust. 1 a ustawy o CEIDG, w ewidencji udostępnia się dane kontaktowe, o których mowa w art. 5 ust. 1 pkt 6b i 7 (czyli adres poczty elektronicznej i inne dane kontaktowe przedsiębiorcy, w szczególności adres strony internetowej oraz numer telefonu), jeżeli przedsiębiorca wyraził zgodę na udostępnienie tych danych w CEIDG.

Ułatwienia dla spółek cywilnych

Jedną ze zmian, które wejdą w życie od 1 listopada 2028 r. będzie wprowadzenie jednego okienka dla zgłoszeń informacji o zawarciu umowy spółki cywilnej, której wspólnikiem jest przedsiębiorca podlegający wpisowi do CEIDG. Wniosek będzie przesyłany elektronicznie przez CEIDG do innych urzędów, czyli do urzędu skarbowego, do GUS oraz odpowiednio do ZUS lub KRUS. W efekcie jeden wniosek zastąpi kilka dotychczasowych formularzy rejestracyjnych, odrębnie stosowanych w powyższych urzędach. Jednocześnie ma być możliwe dołączanie innych formularzy niezbędnych do realizacji spraw związanych ze spółką cywilną, np. formularzy VAT, formularzy ZUS – co pozwoli na kompleksową obsługę przedsiębiorcy.

Jak wskazało Ministerstwo Rozwoju w uzasadnieniu do projektu noweli, spółki cywilne są jedną z najczęściej wybieranych form współpracy przez przedsiębiorców wpisanych do CEIDG. W 2023 r. działało 291 612 spółek cywilnych, z czego ok. 90 proc. stanowiły spółki tworzone przez przedsiębiorców wpisanych do CEIDG. Jak wskazał resort, obecnie rejestracja spółki cywilnej jest czasochłonna, ponieważ wymaga dopełnienia formalności w urzędzie skarbowym, GUS oraz ZUS/KRUS, m.in. uzyskania NIP i REGON oraz w określonych przypadkach, rejestracji VAT i zgłoszenia do ZUS. Brakuje ogólnodostępnego, elektronicznego rejestru zawierającego kompleksowe informacje o spółkach cywilnych oraz historię dokonywanych w nich zmian. Dlatego uznano za zasadne utworzenie w CEIDG miejsca prezentującego pełne informacje o spółkach cywilnych tworzonych przez przedsiębiorców wpisanych do CEIDG, wraz z historią wprowadzanych zmian.

Uniwersalny wzór umowy

Zmiany zakładają również udostępnienie uniwersalnego wzoru umowy spółki cywilnej opracowanego przez resort rozwoju we współpracy z Ministerstwem Finansów i Ministerstwem Sprawiedliwości, a także zaakceptowanego przez inne urzędy – tak aby możliwe było elektroniczne podpisanie umowy spółki cywilnej przez wszystkich wspólników bez wychodzenia z domu oraz bez konieczności korzystania z pomocy prawnej i tym samym ponoszenia dodatkowych wydatków. CEIDG będzie zapewniało weryfikację formalną takiej umowy i osób ją podpisujących.

Uwaga! W CEIDG będzie publikowany więcej informacji o spółce cywilnej, której wspólnikiem jest przedsiębiorca podlegający wpisowi do CEIDG, takich jak: nazwa, dane dotyczące wspólników, wskazanie wspólnika (wspólników) uprawnionych do reprezentacji, data rozpoczęcia działalności gospodarczej spółki cywilnej, data zawieszenia i wznowienia, informacja o wykreśleniu lub ustaniu bytu prawnego spółki cywilnej, adres siedziby, przeważający kod PKD i pozostałe kody PKD, informacja o przekształceniu spółki cywilnej w spółkę podlegającą wpisowi do Krajowego Rejestru Sądowego, historia wpisu wraz z możliwością zapewnienia aktualizacji danych przez samych przedsiębiorców.

Za dwa lata ma zostać udostępniona również możliwość pobrania zaświadczenia o spółce cywilnej z CEIDG. Wydruk będzie miał walor zaświadczenia. Ma to się przełożyć na zmniejszenie biurokracji.

Zmiany w urzędach gmin

W uzasadnieniu Ministerstwo Rozwoju podkreśliło, że reforma przede wszystkim zmniejszy liczbę czynności wykonywanych przez urzędników, ponieważ wiele danych będzie przekazywanych automatycznie między CEIDG, ZUS, US i GUS. W praktyce, zdaniem resortu, urzędy osiągną liczne korzyści – m.in. będzie:

- mniej papierowych dokumentów – wnioski będą składane elektronicznie, więc urzędnicy nie będą musieli przyjmować, przepisywać i archiwizować dokumentacji papierowej;
- mniej ręcznego wprowadzania danych – informacje będą przekazywane między rejestrami automatycznie, co ograniczy powielanie tych samych czynności;
- łatwiejsza aktualizacja danych – zmiany będą mogły być przekazywane automatycznie między systemami, co ograniczy konieczność kontaktu przedsiębiorcy z kilkoma urzędami;
- mniej dokumentów wymaganych od przedsiębiorców – zaświadczenie dotyczące spółki cywilnej będzie można pobrać z CEIDG, bez konieczności dostarczania dodatkowych dokumentów do urzędu;
- lepsze wykorzystanie pracowników gmin – ograniczenie obsługi papierowych wniosków pozwoli skierować pracowników dotychczas zajmujących się rejestracją działalności do innych zadań.

Reforma ma odciążyć urzędy przede wszystkim przez automatyzację, ograniczenie papierowego obiegu dokumentów, wymianę danych między rejestrami oraz zmniejszenie liczby czynności wykonywanych ręcznie przez urzędników. Jednak jej efekty będą widoczne stopniowo, wraz z kolejnymi etapami reformy.

©℗

Podstawa prawna

- ustawa z 13 marca 2026 r. o zmianie ustawy o Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej i Punkcie Informacji dla Przedsiębiorcy oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2026 r. poz. 507)
- ustawa z 18 listopada 2020 r. o doręczeniach elektronicznych (t.j, Dz.U. z 2026 r. poz. 3, ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 507)
- ustawa z 23 listopada 2012 r. – Prawo pocztowe (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 558)

Nowe wzory formularzy

Od 14 października 2026 r. zostaną wprowadzone nowe wzory formularzy:

- CEIDG-1 (główny wniosek o wpis do CEIDG),
- CEIDG-ZS (dotyczący zarządcy sukcesyjnego),
- CEIDG-OP (dla przedstawiciela ustawowego osoby małoletniej).

©℗

WORD-y poza KSC. To niebezpieczna luka w systemie

Wojewódzkich ośrodków ruchu drogowego nie dotyczą obowiązki z ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa. Nie mieszczą się w ustawowym katalogu podmiotów ważnych i kluczowych

dr Bartosz Mendyk
specjalista ds. prawa samorządowego

Mimo że ośrodki te wykorzystują zaawansowane systemy teleinformatyczne (m.in. do zapisów na egzaminy czy łączności z bazą Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców, CEPiK) oraz mają status wojewódzkich samorządowych osób prawnych, nie zostały wpisane do zamkniętego katalogu podmiotów objętych ustawą. Zgodnie z aktualnym stanem prawnym wojewódzkie ośrodki ruchu drogowego (dalej: WORD-y) nie podlegają zatem przepisom ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa (dalej: u.k.s.c.), wobec czego nie mają ani statusu podmiotu kluczowego, ani ważnego.

Przeoczenie ustawodawcy

PYTANIE: Dlaczego wojewódzkie ośrodki ruchu drogowego nie znalazły się w katalogu podmiotów objętych obowiązkami u.k.s.c.?

ODPOWIEDŹ: Po nowelizacji u.k.s.c. katalog samorządowych podmiotów publicznych podlegających regulacji został ściśle określony i ma charakter zamknięty. Zgodnie z przepisami (w tym załącznikami nr 1 i 2 do u.k.s.c.), w sektorze publicznym za podmioty ważne lub kluczowe uznaje się wyłącznie:

- samorządowe jednostki budżetowe,
- samorządowe zakłady budżetowe,
- samorządowe instytucje kultury,
- spółki wykonujące zadania o charakterze użyteczności publicznej.

WORD jest samorządową osobą prawną (art. 116 ust. 2 prawa o ruchu drogowym), a nie jednostką budżetową czy spółką komunalną. Ponieważ samorządowe osoby prawne nie zostały wymienione w powyższym wykazie, WORD-y nie spełniają kryterium podmiotowego dla sektora publicznego.

Transport drogowy

PYTANIE: Czy WORD-y podlegają regulacjom KSC w sektorze transportu drogowego?

ODPOWIEDŹ: Nie. Załącznik nr 1 do u.k.s.c. w sektorze transportu drogowego obejmuje wyłącznie dwie grupy podmiotów:

1. zarządców dróg (w rozumieniu ustawy o drogach publicznych),
2. podmioty świadczące usługi ITS (inteligentne systemy transportowe – np. systemy sterowania i zarządzania ruchem drogowym).

WORD-y nie są zarządcami dróg, a wykorzystywane przez nie systemy do obsługi egzaminów i płatności nie stanowią usług ITS w rozumieniu przepisów. Tym samym WORD-y nie podlegają u.k.s.c. również od strony sektorowej.

Rejestracja w S46

PYTANIE: Czy WORD-y muszą się zarejestrować w systemie S46, czyli systemie informatycznym, który stanowi fundament Krajowego Systemu Cyberbezpieczeństwa?

ODPOWIEDŹ: Nie. Obowiązek zgłoszenia lub podłączenia do systemu S46 dotyczy wyłącznie podmiotów, które spełniają kryteria podmiotu kluczowego lub ważnego. Ponieważ WORD-y nie mają tego statusu z mocy ustawy, nie mają też obowiązku rejestracji w systemie S46. Wyłączenie WORD-ów z KSC oznacza, że nie mają one ustawowego, restrykcyjnego obowiązku raportowania incydentów w 24-godzinnym reżimie do narodowych zespołów CSIRT (z ang. Computer Security Incident Response Team; zespołów reagowania na incydenty bezpieczeństwa komputerowego) za pośrednictwem systemu S46. W rezultacie państwowe służby odpowiedzialne za cyberbezpieczeństwo mogą się nie dowiedzieć na czas o skoordynowanym ataku na te ośrodki.

Ryzyko wycieku danych

WORD-y operują na ogromnych bazach danych obywateli (PESEL, profile kandydata na kierowcę – PKK) oraz są bezpośrednio wpięte do kluczowych systemów państwowych, takich jak Centralna Ewidencja Kierowców (CEK). Mają dostęp do olbrzymiej liczby danych: adresów, wizerunków. Udany cyberatak na WORD mógłby doprowadzić do wycieku danych tysięcy osób albo sparaliżować proces wydawania uprawnień.

Rozwiązaniem byłoby wydanie wobec każdego WORD-u z osobna indywidualnej decyzji administracyjnej w sprawie uznania za podmiot kluczowy lub ważny przez organ właściwy ds. cyberbezpieczeństwa (na podstawie art. 7l u.k.s.c.). Do czasu ewentualnego doręczenia takiej decyzji WORD-y pozostają poza reżimem u.k.s.c.

©℗

Podstawa prawna

- art. 116 ust. 2 ustawy z 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym (t.j. Dz.U. z 2024 r. poz. 1251; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 982)
- ustawa z 5 lipca 2018 r. o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 20; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 1206)

eprasa.pl 037e4da101

Kryminalna przeszłość przekreśli marzenia o działalności w sołectwie

Osoba skazana na karę pozbawienia wolności za przestępstwo umyślne ścigane z oskarżenia publicznego czy za umyślne przestępstwo skarbowe nie będzie mogła zostać wybrana na sołtysa, członka rady sołeckiej, a nawet do rady osiedla. Natomiast jeśli do skazania dojdzie w trakcie trwania kadencji – mandat wygaśnie.

dr Bartosz Mendyk
specjalista ds. prawa samorządowego

To tylko niektóre zmiany, jakie wprowadzi ustawa z 4 września 2026 r. o zmianie ustawy o samorządzie gminnym (dalej: nowelizacja). Nowe regulacje wejdą w życie po upływie sześciu miesięcy od dnia ogłoszenia, czyli 30 marca 2027 r. Już dziś wywołują jednak spore zainteresowanie w jednostkach samorządu terytorialnego, nie tylko w gminach wiejskich. Dotyczą bowiem zarówno kandydatów na sołtysów, jak i osób, które obecnie piastują tę ważną funkcję. Ponadto nakładają nowe obowiązki, w tym na rady gmin. Nowe przepisy rodzą w praktyce wątpliwości interpretacyjne. Odpowiadamy zatem na kilka pytań.

Kandydaci z czystą kartą

PYTANIE 1: Jak się zmienią wymogi wobec kandydata na sołtysa od 30 marca 2027 r.?

ODPOWIEDŹ: Zgodnie z nowym brzmieniem art. 36 ust. 2 ustawy o samorządzie gminnym (dalej: u.s.g.) sołtys oraz członkowie rady sołeckiej będą wybierani spośród kandydatów mających prawo wybieralności do rady gminy, na obszarze której położone jest sołectwo. Oznacza to, że zainteresowany będzie musiał spełniać te same warunki co kandydat do rady gminy.

Prawa wybieralności do rady gminy nie będzie miała zatem osoba:

- skazana prawomocnym wyrokiem na karę pozbawienia wolności za przestępstwo umyślne ścigane z oskarżenia publicznego;
- skazana prawomocnym wyrokiem na karę pozbawienia wolności za umyślne przestępstwo skarbowe;
- wobec której wydano prawomocny wyrok warunkowo umarzający postępowanie karne w sprawie popełnienia przestępstwa umyślnego ściganego z oskarżenia publicznego.

Katalog deliktów

PYTANIE 2: Jakie przestępstwa spowodują utratę prawa wybieralności?

ODPOWIEDŹ: Przepisy nie zawierają zamkniętego katalogu deliktów. Decydujące znaczenie mają trzy cechy:

- umyślność czynu,
- ściganie z oskarżenia publicznego oraz
- orzeczenie kary pozbawienia wolności.

W praktyce chodzi o szeroki katalog czynów zabronionych z kodeksu karnego (dalej: k.k.) i innych ustaw – w szczególności o:

► przestępstwa przeciwko:

- życiu i zdrowiu,
- bezpieczeństwu powszechnemu,
- wolności, wolności seksualnej,
- mieniu,
- wiarygodności dokumentów,
- obrotowi gospodarczemu, korupcyjne oraz

► umyślne przestępstwa skarbowe.

Zakaz nie obejmuje natomiast:

- przestępstw nieumyślnych,
- przestępstw ściganych z oskarżenia prywatnego,
- wykroczeń,
- kar nieizolacyjnych (grzywny, ograniczenia wolności).

Zatarcie skazania

PYTANIE 3: Czy osoba skazana wiele lat temu może kandydować?

ODPOWIEDŹ: To zależy od tego, czy skazanie uległo już zatarciu. Kluczowe znaczenie ma art. 107 kodeksu karnego (dalej: k.k.).

Termin zatarcia z mocy prawa wynosi w przypadku kary pozbawienia wolności 10 lat od wykonania, darowania albo przedawnienia wykonania kary.

Jeżeli więc dwa–trzy lata temu wykonano karę pozbawienia wolności, skazanie nie uległo jeszcze zatarciu. Skazany wciąż pozostaje w rejestrze, co uniemożliwia odzyskanie mu prawa wybieralności.

Wygaśnięcie mandatu

PYTANIE 4: Czy sołtys, który zostanie skazany już po wyborach, również straci swój mandat?

ODPOWIEDŹ: Nowy art. 37e u.s.g. przewiduje, że mandat sołtysa wygasa w razie utraty prawa wybieralności. A więc także wtedy, gdy np. urzędujący sołtys zostanie prawomocnie skazany na karę pozbawienia wolności za umyślne przestępstwo publicznoskargowe lub umyślne przestępstwo skarbowe już po swoim wyborze.

Rada gminy stwierdza wygaśnięcie mandatu w drodze uchwały w terminie trzech miesięcy od powzięcia informacji o przyczynie. Przed jej podjęciem sołtysowi należy umożliwić złożenie wyjaśnień.

Osoby w trakcie kadencji

PYTANIE 5: Jak rozumieć przepis przejściowy, czyli art. 2 ustawy z 4 września 2026 r. o zmianie ustawy o samorządzie gminnym?

ODPOWIEDŹ: W myśl art. 2 nowelizacji „do członków organów jednostki pomocniczej gminy, o których mowa w art. 36 i art. 37 u.s.g., wybranych przed wejściem w życie niniejszej ustawy, art. 37e ustawy zmienianej w art. 1 stosuje się". Jest to klasyczny przepis intertemporalny (przejściowy), który rozstrzyga, jakie normy prawne – dotychczasowe czy nowe – mają zastosowanie do stanów faktycznych powstałych przed wejściem w życie nowelizacji, a trwających po jej wejściu w życie.

► Artykuł 36 u.s.g. dotyczy dzielnic i osiedli (rady dzielnicy/osiedla, zarządu dzielnicy/osiedla), natomiast art. 37 u.s.g. — sołectw (sołtysa, rady sołeckiej). Przepis obejmuje zatem wszystkie kategorie osób pełniących funkcje w organach jednostek pomocniczych: wykonawcze (sołtys, zarząd) oraz uchwałodawcze (rada sołecka, rada dzielnicy/osiedla).

► Z kolei art. 37e u.s.g. określa przesłanki i tryb wygaśnięcia mandatu członka organu jednostki pomocniczej.

Z brzmienia art. 2 noweli wynika zatem, że nowy przepis (art. 37e u.s.g.) stosuje się również do wymienionych wyżej osób wybranych przed jej wejściem w życie. Sformułowanie „wybranych przed wejściem w życie niniejszej ustawy" ma charakter temporalny i obejmuje wszystkie osoby, które objęły swoje funkcje na podstawie przepisów obowiązujących przed 30 marca 2027 r.

Prawa (nie)nabyte

PYTANIE 6: Czy nie należy uznać, że osoba wybrana na sołtysa przed nowelizacją nabyła „prawo do mandatu" na całą kadencję, zatem nie można go odebrać w trakcie jej trwania?

ODPOWIEDŹ: Nie. Zgodnie z art. 2 nowelizacji nowy przepis stosuje się do wszystkich osób, które objęły swoje funkcje na podstawie przepisów obowiązujących przed 1 stycznia 2026 r.

Orzecznictwo Trybunału Konstytucyjnego jest w tym zakresie jednoznaczne i utrwalone. Trybunał wielokrotnie przyjmował, że „prawo do zajmowania urzędu, stanowiska lub mandatu w organach władzy publicznej nie stanowi prawa nabytego w rozumieniu odnoszącym się do sfery prawa cywilnego, administracyjnego czy ubezpieczeń społecznych i nie można tu mechanicznie stosować zakazów i nakazów odnoszących się do tych sfer życia. Stanowisko to zostało wyrażone w szczególności w następujących wyrokach TK:

► **z 23 kwietnia 1996 r. (sygn. akt K 29/95)**. Zgodnie z tym wyrokiem wobec specyficznego sposobu nabycia mandatu przedstawicielskiego w drodze wyborów, jego piastowania nie można utożsamiać ze słusznie nabytym prawem podmiotowym, odnoszącym się do całego okresu kadencji;

► **z 18 marca 1997 r. (sygn. akt K 15/96)**. Sprawa dotyczyła wykonywania mandatu posła i senatora. Trybunał potwierdził, że prawo do zajmowania urzędu, stanowiska lub mandatu w organach władzy publicznej nie jest „prawem nabytym" w rozumieniu odnoszącym się do sfery prawa cywilnego czy administracyjnego;

► **z 23 czerwca 1999 r. (sygn. akt K 30/98)**. Sprawa dotyczyła ograniczeń prowadzenia działalności gospodarczej przez osoby pełniące funkcje publiczne. Trybunał podtrzymał swoje stanowisko w zakresie braku ochrony mandatu jako prawa nabytego;

► **z 19 października 2004 r. (sygn. akt K 1/04)**. Sprawa dotyczyła przesłanek obligatoryjnego zwolnienia funkcjonariuszy celnych ze służby. Trybunał konsekwentnie podtrzymywał, że prawo do zajmowania stanowiska w organach władzy publicznej nie jest prawem nabytym.

Oznacza to, że mandat sołtysa nie jest prawem nabytym w znaczeniu konstytucyjnym, które korzysta z bezwzględnej ochrony przed zmianą ustawową w trakcie kadencji. Ustawodawca może zatem ingerować w zasady sprawowania funkcji publicznych, w tym wprowadzać nowe przesłanki wygaśnięcia mandatu, również w odniesieniu do osób już wybranych. Artykuł 2 noweli nie narusza zatem zasady ochrony praw nabytych, ponieważ mandat nie jest prawem podmiotowym w rozumieniu, o którym mowa w orzecznictwie konstytucyjnym.

Uchwała rady

PYTANIE 7: Czy art. 2 nowelizacji unieważnia wybór osoby niespełniającej wymogów?

ODPOWIEDŹ: Nie. Artykuł 2 nowelizacji o tym nie stanowi. Nie unieważnia więc automatycznie samego wyboru osoby (która w czasie obowiązujących wcześniej przepisów nie musiała mieć prawa wybieralności do rady gminy). Natomiast art. 37e u.s.g. obejmuje także „brak prawa wybieralności w dniu wyborów", co w związku z art. 2 noweli otwiera drogę do stwierdzenia wygaśnięcia mandatu osoby, która w dniu wyborów nie miała prawa wybieralności do rady gminy.

Pozbawienie praw publicznych

PYTANIE 8: Czy środek karny w postaci pozbawienia praw publicznych będzie miał znaczenie przy ocenie prawa wybieralności?

ODPOWIEDŹ: Tak. Nawet po zatarciu skazania na karę pozbawienia wolności przeszkodą może być środek karny w postaci pozbawienia praw publicznych (orzekany na okres od roku do 10 lat). Jeżeli sąd orzekł ten środek, prawo wybieralności nie wraca automatycznie po zatarciu skazania – konieczne jest uprzednie wykonanie (upływ) orzeczonego środka karnego.

Skutki zmian przepisów

Nowelizacja wprowadza standard odpowiedzialności za przestępstwa umyślne na najniższym szczeblu samorządu. Do tej pory w prawie istniała w tym zakresie luka. Podczas gdy radni czy wójtowie musieli być niekaralni – przepisy nie zabraniały osobom z wyrokami zarządzania sołectwami. Od 30 marca 2027 r.:

► kandydaci na sołtysów muszą liczyć się z tym, że ich przeszłość karna – w tym także warunkowe umorzenie postępowania – może przekreślić szanse wyborcze;

► rady gmin muszą weryfikować oświadczenia kandydatów o posiadaniu prawa wybieralności, a w razie wątpliwości występować o zaświadczenie z Krajowego Rejestru Karnego;

► sołtysi sprawujący urząd powinni mieć świadomość, że każde prawomocne skazanie za umyślne przestępstwo zagrożone karą pozbawienia wolności może zakończyć się utratą mandatu, nawet jeśli wyrok dotyczy czynu niezwiązanego z pełnioną funkcją. ©℗

Podstawa prawna

- ustawa z 4 września 2026 r. o zmianie ustawy o samorządzie gminnym (Dz.U. z 2026 r. poz. 1273)
- ustawa z 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (t.j. Dz.U. 2026 r. poz. 662; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 1273)
- art. 107 ustawy z 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 383; ost.zm Dz.U. z 2026 r. poz. 988)

eprasa.pl 037e4da101

Kiedy można wypowiedzieć umowę albo warunki pracy lub płacy pracownikowi, który jest radnym

Z orzecznictwa wynika, że szczególna ochrona zatrudnienia takiej osoby **nie daje radzie gminy prawa do dowolnego sprzeciwu wobec zamiaru pracodawcy.** Jeżeli jednak planowane zwolnienie wynika z okoliczności związanych ze sprawowaniem mandatu, organ ma obowiązek odmówić zgody



Ryszard Sadlik
sędzia Sądu Okręgowego w Kielcach

Stosunek pracy pracownika będącego zarazem radnym podlega szczególnej ochronie. Ochrona ta obejmuje wszystkich radnych, a więc zarówno radnych gminy, powiatu, jak i województwa, i powoduje, że pracodawca zamierzający rozwiązać stosunek pracy z pracownikiem będącym radnym musi wpierw uzyskać na to zgodę rady lub sejmiku województwa, w którym radny pełni swoją funkcję. Wątpliwości są następujące:

- czy rada ma w tym zakresie swobodę,
- czy rada może odmówić zgody tylko w przypadku, gdy chodzi o okoliczności związane z wykonywaniem mandatu przez radnego.

Ustawowa ochrona

Ochrona zatrudnienia radnego wynika z:

- art. 25 ust. 2 ustawy o samorządzie gminnym (dalej: u.s.g.),
- art. 22 ust. 2 ustawy o samorządzie powiatowym oraz
- art. 27 ust. 2 ustawy o samorządzie województwa.

Zgodnie z tymi przepisami:

- rozwiązanie z radnym stosunku pracy wymaga uprzedniej zgody rady lub sejmiku województwa, którego jest on członkiem;
- organ ten odmówi zgody na rozwiązanie stosunku pracy z radnym, jeżeli podstawą tego rozwiązania są zdarzenia związane z wykonywaniem przez radnego mandatu.

Radnemu zwolnionemu z pracy w drodze wypowiedzenia umowy zawartej na czas nieokreślony lub określony bez zgody rady przysługują roszczenia przewidziane w art. 45 kodeksu pracy (dalej: k.p.), w szczególności roszczenie o orzeczenie bezskuteczności wypowiedzenia albo – jeżeli stosunek pracy został już rozwiązany – o przywrócenie do pracy na poprzednich warunkach bądź o odszkodowanie. W razie rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia również przysługuje roszczenie o przywrócenie do pracy lub o zasądzenie odszkodowania (art. 56 k.p.).

Kiedy rada zajmuje stanowisko

Konieczność uzyskania zgody rady (sejmiku województwa) dotyczy każdego rodzaju stosunku pracy z radnym, a więc zarówno nawiązanego na podstawie umowy o pracę, powołania, mianowania czy wyboru. Obejmuje też co do zasady wszelkie sposoby rozwiązania stosunku pracy. Zatem zarówno w przypadku rozwiązania za wypowiedzeniem, jak i przy rozwiązaniu umowy bez wypowiedzenia, np. z powodu ciężkiego naruszenia przez radnego obowiązków pracowniczych, konieczne jest uzyskanie uprzedniej zgody rady (gminy lub powiatu) lub sejmiku województwa, którego jest on członkiem. Jest to istotne ograniczenie swobody pracodawcy. **Uwaga!** Jedynie w razie rozwiązania stosunku pracy za porozumieniem stron lub wypowiedzenia umowy o pracę przez samego radnego nie jest konieczne, moim zdaniem, uzyskanie zgody rady gminy, gdyż brak jest podstaw, aby także w tych przypadkach jego stosunek pracy korzystał ze szczególnej ochrony. W tych bowiem sytuacjach to od decyzji samego radnego zależy rozwiązanie stosunku pracy. Nie ma więc potrzeby, aby dodatkowo zwracać się tu do rady (gminy lub powiatu) lub sejmiku województwa o uzyskanie zgody na rozwiązanie stosunku pracy.

Brak swobody

Rada lub sejmik odmówią zgody na rozwiązanie stosunku pracy z radnym, jeżeli jego podstawą są zdarzenia związane z wykonywaniem przez radnego mandatu. Oznacza to, że organy te mają obowiązek odmówić wyrażenia zgody na rozwiązanie umowy z radnym w każdym przypadku, gdy przyczyną tego są okoliczności związane z wykonywaniem przez niego mandatu. Natomiast nie ma wprost określonego sposobu reakcji rady lub sejmiku w sytuacji, gdy powodem rozwiązania są inne zdarzenia, niepowiązane ze sprawowaniem funkcji (np. zmiany organizacyjne lub likwidacja stanowiska pracy). W tym zakresie można zauważyć rozbieżność w orzecznictwie sądów. Otóż:

► Sąd Najwyższy przyjmował tu swobodę decyzji rady gminy w przedmiocie odmowy wyrażenia zgody. W wyroku z 11 grudnia 2007 r. (sygn. akt I PK 152/07) wskazał, że art. 25 ust. 2 u.s.g. „nie określa żadnych warunków ani kryteriów, jakimi miałaby kierować się rada gminy przy podejmowaniu decyzji o wyrażeniu zgody na rozwiązanie stosunku pracy radnego lub jej odmowie. Nie zobowiązuje on również rady do uzasadnienia swojego stanowiska. Nie ogranicza prawa rady do sprzeciwu wobec zamiaru pracodawcy rozwiązania stosunku pracy z radnym tylko do sytuacji, gdy przyczyną tego zamiaru są zdarzenia związane z wykonywaniem mandatu przez radnego, lecz jedynie zobowiązuje radę do odmowy wyrażenia zgody w takim przypadku, pozostawiając pozostałe decyzje jej swobodnemu uznaniu".

► Odmiennie interpretują tę regulację sądy administracyjne. Wskazują, że ochrona trwałości stosunku pracy radnego daje mu gwarancję zatrudnienia i zabezpiecza go przed możliwością rozwiązania stosunku pracy z powodu zdarzeń związanych z wykonywaniem mandatu przez radnego. Natomiast w przypadku, gdy taki związek nie istnieje, uznają, że rada gminy nie może odmówić zgody na rozwiązanie z radnym stosunku pracy. Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z 3 grudnia 2021 r. (sygn. akt III OSK 4443/21) wyraźnie stwierdził, że uchwała udzielająca zgody na rozwiązanie stosunku pracy nie rozstrzyga o rozwiązaniu stosunku pracy z radnym, a jedynie usuwa przeszkodę formalną rozwiązania stosunku pracy i pozwala na rozwiązanie stosunku pracy z radnym przez pracodawcę, do którego należy ocena przyczyn wypowiedzenia. W razie rozwiązania stosunku pracy rozstrzygnięcie sporu co do legalności rozwiązania stosunku pracy pozostaje w zakresie wyłącznej kognicji sądu pracy. Przy czym w przypadku, gdy planowane rozwiązanie stosunku pracy nie pozostaje w związku z wykonywaniem mandatu radnego, rada ma obowiązek udzielić zgody na rozwiązanie stosunku pracy.

► Podobnie NSA w wyroku z 25 marca 2025 r. (sygn. akt III OSK 383/22) podkreślił, że wynikająca z art. 25 ust. 2 u.s.g. dodatkowa ochrona stosunku pracy radnego dotyczy tylko takiej sytuacji, w której przyczyną rozwiązania z nim stosunku pracy jest związek ze sprawowaniem mandatu radnego. Natomiast wskazanych powyżej przepisów chroniących radnych nie należy odczytywać w ten sposób, że w sytuacji, gdy podstawą rozwiązania stosunku pracy są zdarzenia związane z wykonywaniem przez radnego mandatu rada ma obowiązek odmówić zgody na rozwiązanie stosunku pracy, a w innych przypadkach jest to pozostawione jej uznaniu (por. wyrok NSA z 26 czerwca 2026 r.; sygn. akt III OSK 27/24).

Stanowisko to wydaje się uzasadnione, gdyż uwzględnia cel szczególnej ochrony zatrudnienia radnego. Wskazana powyżej regulacja została bowiem wprowadzona dla zagwarantowania możliwości sprawowania przez radnego mandatu, natomiast jej celem nie jest udzielenie bezwarunkowej ochrony w sferze uprawnień radnego w zakresie stosunku pracy ani pozbawienie pracodawcy możliwości rozwiązania stosunku pracy z radnym.

Wypowiedzenie zmieniające

W praktyce powstały wątpliwości, czy ochrona ma zastosowanie także do wypowiedzenia zmieniającego. Jest ono bowiem czynnością pracodawcy mającą na celu dokonanie zmiany warunków pracy lub płacy pracownika, a nie rozwiązanie jego umowy o pracę. Pracodawca poprzez złożenie wypowiedzenia zmieniającego nie dąży więc do zakończenia stosunku pracy, lecz zamierza zmienić warunki pracy lub płacy zatrudnionego pracownika (np. poprzez zmianę stanowiska pracy i obniżenie wynagrodzenia). Jednakże odmowa przyjęcia nowych warunków pracy lub płacy doprowadzi do rozwiązania umowy. Ponadto w myśl art. 42 par. 1 k.p. przepisy o wypowiedzeniu umowy o pracę stosuje się odpowiednio do wypowiedzenia warunków pracy lub płacy.

Uwaga! Należy tu więc stosować w sposób odpowiedni także i ww. przepisy ograniczające możliwość wypowiedzenia umowy pracownikowi – radnemu. Oznaczałoby to konieczność uzyskania przez pracodawcę uprzedniej zgody rady gminy na złożenie wypowiedzenia zmieniającego.

Kiedy odmowa jest obowiązkowa

Niedopuszczalna byłaby zmiana warunków pracy lub płacy pracownika będącego równocześnie radnym gminy w drodze wypowiedzenia zmieniającego, jeśli jego przyczyną są zdarzenia związane z wykonywaniem mandatu przez radnego. W takim przypadku rada gminy miałaby obowiązek odmówić zgody.

Tak też wskazywał Sąd Najwyższy w wyroku z 23 lutego 2006 r. (sygn. akt III BP 4/05), podkreślając, że wynikający z art. 25 ust. 2 u.s.g. zakaz rozwiązania przez pracodawcę stosunku pracy z radnym bez uprzedniej zgody rady gminy, której członkiem jest ten pracownik, obejmuje również zakaz wypowiedzenia warunków pracy i płacy pracownikowi będącemu radnym bez zgody właściwej rady. SN uznał bowiem, że sformułowanie zawarte w art. 25 ust. 2 u.s.g., iż „rozwiązanie z radnym stosunku pracy wymaga uprzedniej zgody rady gminy, której jest członkiem" nie ogranicza się jedynie do zakazu rozwiązania (w drodze wypowiedzenia lub niezwłocznie) stosunku pracy z pracownikiem będącym równocześnie radnym bez zgody właściwej rady, ale obejmuje również zakaz wypowiedzenia warunków pracy i płacy pracownikowi będącemu radnym bez zgody właściwej rady. Potwierdził to SN w wyroku z 17 września 2007 r. (sygn. akt III PK 36/07).

Uwaga! Oznacza to, że pracodawca mający zamiar wypowiedzenia pracownikowi będącemu radnym warunków płacy lub pracy powinien uprzednio zwrócić się do właściwej rady (sejmiku województwa) o wyrażenie zgody na złożenie pracownikowi określonego wypowiedzenia zmieniającego. Przy czym NSA w wyroku z 29 maja 2026 r. (sygn. akt III OSK 2047/25) wyraźnie wskazał, że rada gminy nie może odmówić zgody na rozwiązanie stosunku pracy (na wypowiedzenie wynikających z umowy o pracę warunków pracy i płacy) z radnym, jeżeli podstawą rozwiązania tego stosunku nie są zdarzenia związane z wykonywaniem mandatu przez radnego.

©℗

Podstawa prawna

- art. 25 ust. 2 ustawy z 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz.U. z 2026 r. poz.662; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 1273)
- art. 22 ust. 2 ustawy z 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym (Dz.U. z 2025 r. poz. 1684; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 912)
- art. 27 ust. 2 ustawy z 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa (Dz.U. z 2026 r. poz. 720)
- art. 42 par. 1, art. 45, art. 56 ustawy z 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 1245)

Skanuj kod i czytaj więcej na **DGP.pl**

eprasa.pl 037e4da101

Rada gminy musi określić w uchwale rodzaj podpisu elektronicznego do złożenia deklaracji odpadowej

PYTANIE: Rada gminy podjęła uchwałę w sprawie określenia wzoru deklaracji o wysokości opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi z nieruchomości, na których znajdują się domki letniskowe. Nie określiła jednak w niej rodzajów podpisu elektronicznego, którymi powinny zostać opatrzone deklaracje składane w formie elektronicznej. Czy taka uchwała jest nieważna?



Marcin Nagórek
radca prawny

ODPOWIEDŹ: Jeśli rada gminy nie określiła w uchwale rodzajów podpisu elektronicznego, którymi powinny być opatrzone deklaracje składane w formie elektronicznej, nie wykonała upoważnienia ustawowego. Konsekwencją może być stwierdzenie nieważności uchwały.

Obowiązkowe elementy

Kwestie dotyczące deklaracji o wysokości opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi zostały uregulowane w art. 6n ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach (dalej: u.u.c.p.g.). Zgodnie z ust. 1 tego przepisu rada gminy, uwzględniając konieczność zapewnienia prawidłowego obliczenia wysokości opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi oraz ułatwienia składania deklaracji, określa w drodze uchwały stanowiącej akt prawa miejscowego:

1) wzór deklaracji o wysokości opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi składanej przez właścicieli nieruchomości, z uwzględnieniem art. 6m ust. 1a i 1b, obejmujący objaśnienia dotyczące sposobu jej wypełnienia, informacje wskazane w art. 13 ust. 1 i 2 rozporządzenia (...) (RODO – red.) oraz pouczenie, że deklaracja stanowi podstawę do wystawienia tytułu wykonawczego; uchwała zawiera także informację o terminach i miejscu składania deklaracji;

2) warunki i tryb składania deklaracji za pomocą środków komunikacji elektronicznej, w szczególności:

a) ich format elektroniczny oraz układ informacji i powiązań między nimi zgodnie z przepisami o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne,

b) sposób ich przesyłania za pomocą środków komunikacji elektronicznej,

c) rodzaje podpisu elektronicznego, którym powinny być opatrzone.

Z kolei z art. 6m ust. 1a i 1b (do których nawiązuje art. 6n u.u.c.p.g.) wynika, że:

- deklaracja zawiera dane niezbędne do określenia wysokości opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi oraz wysokość opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi;
- rada gminy, określając wzór deklaracji, może wymagać podania następujących danych:

1) imię i nazwisko lub nazwę właściciela nieruchomości oraz adres miejsca zamieszkania lub siedziby;

2) adres nieruchomości;

3) dane stanowiące podstawę zwolnienia z opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi;

4) numer telefonu właściciela nieruchomości;

5) adres poczty elektronicznej właściciela nieruchomości;

6) inne informacje niezbędne do wystawienia tytułu wykonawczego;

7) informacje dotyczące posiadania kompostownika przydomowego i kompostowania w nim bioodpadów stanowiących odpady komunalne.

Ponadto, w myśl art. 6n ust. 2 u.u.c.p.g. rada gminy w omawianej uchwale może określić wykaz dokumentów potwierdzających dane zawarte w deklaracji o wysokości opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi.

Orzecznictwo

Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z 24 listopada 2023 r. (sygn. akt III FSK 760/22) wskazał, że art. 6n u.u.c.p.g. zobowiązuje radę gminy do wydania uchwały stanowiącej akt prawa miejscowego, która zawiera elementy:

- obligatoryjne, tj. takie, które muszą się znaleźć w tym akcie (należy do nich m.in. określenie warunków i trybu składania deklaracji za pomocą środków komunikacji elektronicznej), a także
- fakultatywne, tj. takie, które mogą (ale nie muszą) się znaleźć (chodzi o wykaz dokumentów potwierdzających dane zawarte w deklaracji).

W dotychczasowym orzecznictwie nadzorczym RIO akcentowała m.in., że w uchwale powinny być zawarte postanowienia określające warunki i tryb składania deklaracji za pomocą środków komunikacji elektronicznej, w szczególności:

a) ich format elektroniczny oraz układ informacji i powiązań między nimi zgodnie z przepisami o informatyzacji działalności podmiotów realizujących zadania publiczne,

b) sposób ich przesyłania za pomocą środków komunikacji elektronicznej,

c) rodzaje podpisu elektronicznego, którym powinny być opatrzone.

Rozstrzygnięcie RIO

Pomocne w omawianej sprawie jest rozstrzygnięcie Kolegium Regionalnej Izby Obrachunkowej w Łodzi z 9 września 2026 r. (nr 19/32/2026). Dotyczyło ono uchwały rady miejskiej w sprawie wzoru deklaracji o wysokości opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi dla nieruchomości, na których znajduje się domek letniskowy lub które są wykorzystywane na cele rekreacyjno-wypoczynkowe.

RIO stwierdziła, że rada miejska nie określiła w uchwale rodzajów podpisu elektronicznego, którymi powinny być opatrzone deklaracje składane elektronicznie. Uznała to za naruszenie art. 6n ust. 1 pkt 2 lit. c u.u.c.p.g. i z tego powodu stwierdziła nieważność uchwały. Rozstrzygnięcie to potwierdza, że rada gminy ma obowiązek określić w uchwale rodzaje podpisu elektronicznego wymagane przy składaniu deklaracji drogą elektroniczną. Skutkiem ich pominięcia może być stwierdzenie nieważności uchwały przez RIO. ©℗

Podstawa prawna

- art. 6n, art. 6m ust. 1a i 1b ustawy z 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 733)
- rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych; RODO; Dz.Urz. UE z 2016 r. L119, s.1)

Czy szkolną wycieczkę wolno sfinansować z dotacji oświatowej

PYTANIE: Mamy wątpliwość, czy niepubliczna szkoła może pokryć z dotacji oświatowej w części lub w całości wycieczkę szkolną. Chodzi przede wszystkim o kilkudniowe wyjazdy krajowe lub zagraniczne. Przepisy są niejednoznaczne.

ODPOWIEDŹ: Co do zasady przepisy nie pozwalają na finansowanie wycieczek szkolnych z dotacji oświatowej. Wydatki te nie mieszczą się w katalogu zawartym w art. 35 ustawy o finansowaniu zadań oświatowych (dalej: u.f.z.o.).

Na co można przeznaczyć

Z art. 35 ust. 1 u.f.z.o. wynika m.in., że dotacje są przeznaczone na dofinansowanie realizacji zadań szkół w zakresie kształcenia, wychowania i opieki, w tym kształcenia specjalnego i profilaktyki społecznej. Mogą być wykorzystane wyłącznie na wskazane w nim cele, w tym na pokrycie wydatków bieżących szkoły obejmujących wydatki poniesione na cele jej działalności. Ponadto można je przeznaczyć na pokrycie wydatków na zakup środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych obejmujących:

- książki i inne zbiory biblioteczne,
- środki dydaktyczne służące procesowi dydaktyczno-wychowawczemu realizowanemu w placówkach wychowania przedszkolnego, szkołach i placówkach;
- sprzęt rekreacyjny i sportowy dla dzieci objętych wczesnym wspomaganiem rozwoju, uczniów, wychowanków i uczestników zajęć rewalidacyjno-wychowawczych;
- meble oraz pozostałe środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne o wartości nieprzekraczającej wielkości określonej zgodnie z art. 16f ust. 3 ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, dla których odpisy amortyzacyjne są uznawane za koszt uzyskania przychodu w 100 proc. ich wartości w momencie oddania do używania.

Z kolei w myśl art. 26 ust. 1 u.f.z.o. niepubliczne szkoły, w których jest realizowany obowiązek szkolny lub obowiązek nauki, otrzymują na każdego ucznia dotację z budżetu jednostki samorządu terytorialnego będącej dla tych szkół organem rejestrującym, w wysokości równej przewidzianej kwocie potrzeb oświatowych na takiego ucznia dla jednostki samorządu terytorialnego.

Z powyższych przepisów wynika, że możliwość sfinansowania określonego wydatku z dotacji oświatowej nie zależy wyłącznie od tego, czy został on faktycznie poniesiony na rzecz uczniów albo czy można mu przypisać walory edukacyjne lub wychowawcze. Trzeba ustalić, czy wydatek mieści się w ustawowym przeznaczeniu dotacji.

Uwaga! Pośredni związek wycieczki z procesem kształcenia i wychowania nie jest wystarczającą podstawą do uznania jej kosztów za kwalifikowalne. W szczególności w przypadku zwykłej szkoły podstawowej, która nie realizuje szczególnego programu uzasadniającego organizację wyjazdu, nie można automatycznie przyjąć, że koszty wycieczki stanowią wydatki na cele działalności szkoły podlegające finansowaniu z dotacji.

Stanowisko RIO

Przeznaczanie dotacji na wycieczki było w poprzednim stanie prawnym kwestionowane w orzecznictwie sądowym, m.in. w wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gdańsku z 5 marca 2014 r. (sygn. akt I SA/Gd 1381/13). Niedawno dopuszczalność sfinansowania z dotacji oświatowej wycieczki szkolnej dla uczniów klas szkoły podstawowej analizowała Regionalna Izba Obrachunkowa w Olsztynie. W stanowisku z 28 września 2026 r. (znak RIO.III.072–88/2026) wskazała, odwołując się do wyroku WSA w Bydgoszczy z 2 lipca 2019 r. (sygn. akt I SA/Bd 249/19), że wydatki na wycieczki mogą wykraczać poza zadania organu prowadzącego szkołę określone w art. 10 ust. 1 prawa oświatowego, a ich pośredni związek z kształceniem, wychowaniem i opieką nie wystarcza do uznania ich za wydatki kwalifikowalne. Przywołała również wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 6 listopada 2024 r. (sygn. akt I GSK 1071/24).

Izba zwróciła również uwagę na art. 44 ust. 3 ustawy o finansach publicznych, zgodnie z którym wydatki publiczne powinny być dokonywane w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasady uzyskiwania najlepszych efektów z danych nakładów. Jak podkreśliła RIO w Olsztynie, kryteria te mają znaczenie przy ocenie prawidłowości wykorzystania dotacji. Samo przedstawienie faktur lub innych dowodów poniesienia kosztów nie przesądza zatem o prawidłowym wykorzystaniu środków – wydatek musi być zgodny z celami, na które dotacja została przyznana.

Podsumowując, RIO w Olsztynie wskazała, że w opisanym przypadku nie ma podstaw do sfinansowania kosztów wycieczki z dotacji oświatowej, jeżeli wyjazd ten nie mieści się w zakresie zadań szkoły, które mogą być finansowane z tych środków. Gmina ma zatem podstawy do zakwestionowania takiego wydatku na etapie rozliczania dotacji. ©℗

Marcin Nagórek, radca prawny

Podstawa prawna

- art. 26 ust. 1, art. 35 ust. 1 ustawy z 27 października 2017 r. o finansowaniu zadań oświatowych (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 650)
- art. 44 ust. 3 ustawy z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 1483; ost.zm. Dz.U. z 2026 poz. 912)
- art. 10 ust. 1 ustawy z 14 grudnia 2016 r. – Prawo oświatowe (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 820; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 1123)

eprasa.pl 037e4da101

Czy włodarz może podpisać umowę z wykonawcą, zanim zadanie zostanie ujęte w WPF?

PYTANIE: Wójt planuje zawrzeć umowę z wykonawcą na modernizację dróg. I choć nie ma wątpliwości, że rada zaaprobuje to zadanie, to niestety sesja rady gminy, na której zostanie podjęta uchwała wpisująca je do wieloletniej prognozy finansowej, odbędzie się dopiero za dwa tygodnie. Czy podpisanie umowy z wykonawcą jeszcze przed zmianą WPF będzie legalne?



Marcin Nagórek
radca prawny

ODPOWIEDŹ: Wójt gminy nie może podpisać umowy z wykonawcą na zadanie przed zmianą uchwały w sprawie wieloletniej prognozy finansowej (WPF). Zadanie to trzeba ująć w wykazie przedsięwzięć. W przeciwnym razie wójt może ponieść odpowiedzialność za naruszenie dyscypliny finansów publicznych.

Wieloletnia prognoza finansowa

Zgodnie z art. 228 ust. 1 ustawy o finansach publicznych (dalej: u.f.p.) uchwała w sprawie wieloletniej prognozy finansowej może zawierać upoważnienie dla zarządu jednostki samorządu terytorialnego do zaciągania zobowiązań:

1) związanych z realizacją zamieszczonych w niej przedsięwzięć;

2) z tytułu umów, których realizacja w roku budżetowym i w latach następnych jest niezbędna do zapewnienia ciągłości działania jednostki i z których wynikające płatności wykraczają poza rok budżetowy.

Powyższy przepis powiązany jest z art. 226 u.f.p. W myśl ust. 3 tego artykułu w załączniku do uchwały w sprawie wieloletniej prognozy finansowej określa się odrębnie dla każdego przedsięwzięcia:

1) nazwę i cel;

2) jednostkę organizacyjną odpowiedzialną za realizację lub koordynującą wykonywanie przedsięwzięcia;

3) okres realizacji i łączne nakłady finansowe;

4) limity wydatków w poszczególnych latach;

5) limit zobowiązań.

Przez przedsięwzięcia zgodnie z art. 226 ust. 4 u.f.p. należy rozumieć wieloletnie programy, projekty lub zadania, w tym związane z:

1) programami finansowanymi z udziałem środków, o których mowa w art. 5 ust. 1 pkt 2 i 3 (m.in. z budżetu UE);

2) umowami o partnerstwie publiczno-prywatnym.

Kolejność czynności

Na temat braku możliwości podpisania umowy przed wpisaniem zadania do WPF jednoznacznie wypowiedziała się RIO w Łodzi w wystąpieniu pokontrolnym z 24 sierpnia 2026 r. (znak WK-602/41/2026). Izba uznała, że gmina postąpiła nieprawidłowo, podpisując 18 września 2024 r. umowę z wykonawcą wieloletniej inwestycji „Modernizacja dróg na terenie gminy". Inwestycja nie była bowiem jeszcze wpisana do wykazu przedsięwzięć stanowiącego załącznik do uchwały w sprawie wieloletniej prognozy finansowej. Uchwała została podjęta dopiero 14 listopada 2024 r.

RIO oceniła, że „w konsekwencji wójt gminy zaciągnął zobowiązanie wieloletnie mimo braku upoważnienia, o którym mowa w art. 228 ust. 1 pkt 1 ustawy o finansach publicznych, gdzie wskazano, że uchwała w sprawie wieloletniej prognozy finansowej może zawierać upoważnienie dla zarządu jednostki samorządu terytorialnego do zaciągania zobowiązań związanych z realizacją zamieszczonych w niej przedsięwzięć". W ramach wniosku pokontrolnego RIO nakazała jednostce, aby zawierała umowy w sprawie realizacji przedsięwzięć wieloletnich wyłącznie, jeśli ma powyższe upoważnienie.

Naruszenie dyscypliny finansów publicznych

Zatem nie ma wątpliwości, że legalność zawarcia umowy (zaciągnięcia zobowiązania) przez wójta zależy od tego, czy zadanie zostało przewidziane w wykazie przedsięwzięć do wieloletniej prognozy finansowej. **Uwaga!** Wójt musi dopilnować, aby uchwała w sprawie wieloletniej prognozy finansowej została zmieniona przed podpisaniem umowy na realizację zadania. Zawarcie umowy przed tą zmianą może zostać uznane za naruszenie dyscypliny finansów publicznych.

W myśl definicji zawartej w art. 15 ust. 1 ustawy o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych (dalej: u.o.n.d.f.): „naruszeniem dyscypliny finansów publicznych jest zaciągnięcie lub zmiana zobowiązania bez upoważnienia określonego ustawą budżetową, uchwałą budżetową lub planem finansowym albo z przekroczeniem zakresu tego upoważnienia lub z naruszeniem przepisów dotyczących zaciągania lub zmiany zobowiązań przez jednostkę sektora finansów publicznych".

Uwaga! Główna Komisja Orzekająca w Sprawach o Naruszenie Dyscypliny Finansów Publicznych w stanowisku z 20 stycznia 2025 r. (sygn. akt BDF1.4800.81.2024) stwierdziła, że naruszenie zasady z art. 228 ust. 1 u.f.p. oznacza zaciągnięcie zobowiązania bez upoważnienia lub z przekroczeniem zakresu upoważnienia w rozumieniu art. 15 ust. 1 u.o.n.d.f., co stanowi naruszenie dyscypliny finansów publicznych określone w tym przepisie. Warunkiem stwierdzenia, iż naruszono dyscyplinę finansów publicznych, nie jest jedynie wymierna szkoda dla budżetu. Podobny związek skutkowy stwierdził NSA w wyroku z 13 października 2022 r. (sygn. akt I GSK 2900/18).

©℗

Podstawa prawna
- art. 228 ustawy z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 1484)
- art. 15 ust. 1 ustawy z 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 1484)

Wyliczając wadium w gminnym przetargu, nie uwzględnia się VAT

PYTANIE: Czy maksymalną wysokość wadium w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego, wynoszącą 1,5% wartości zamówienia, należy obliczać na podstawie wartości netto czy brutto? Jak ocenić praktykę gminy, która ustalała wysokość wadium, uwzględniając podatek VAT?

ODPOWIEDŹ: Maksymalną wysokość wadium należy obliczać od wartości zamówienia netto, bez VAT. W trybie podstawowym gmina nie może wymagać wadium powyżej 1,5 proc. wartości zamówienia.

Podstawa ustalenia wartości zamówienia

W myśl art. 28 ustawy – Prawo zamówień publicznych (dalej: u.p.z.p.) podstawą ustalenia wartości zamówienia jest całkowite szacunkowe wynagrodzenie wykonawcy bez podatku od towarów i usług, ustalone z należytą starannością. Natomiast zgodnie z art. 281 ust. 2 pkt 10 u.p.z.p. przy zamówieniach w trybie podstawowym specyfikacja warunków zamówienia zawiera również m.in. wymagania dotyczące wadium, w tym jego kwotę, jeżeli zamawiający przewiduje obowiązek wniesienia wadium.

Zasady określa ustawa

Z art. 281 ust. 4 u.p.z.p. wynika, że kwota wadium, o której mowa w ust. 2 pkt 10 tego artykułu, nie może być większa niż 1,5 proc. wartości zamówienia. Znaczenie ma również art. 97 u.p.z.p., w myśl którego zamawiający może żądać od wykonawców wniesienia wadium.

Warto przypomnieć, że rolą wadium jest zabezpieczenie interesów zamawiającego na wypadek uchylenia się przez zwycięskiego wykonawcę od zawarcia umowy w sprawie zamówienia publicznego, a także na wypadek uchylenia się wykonawcy od uzupełnienia żądanych przez zamawiającego podmiotowych środków dowodowych i przedmiotowych środków dowodowych. Ponadto stanowi ono warunek uczestnictwa wykonawcy w postępowaniu, zastrzeżony pod rygorem odrzucenia oferty, zmuszający wykonawcę do takiego ukształtowania treści swojej oferty, aby w wypadku uznania jej za najkorzystniejszą liczył się z możliwością zawarcia z nim umowy, a następnie jej wykonania, na warunkach określonych w postępowaniu (por. wyrok KIO z 11 lutego 2025 r., sygn. akt KIO 93/25).

Orzecznictwo

Regionalna Izba Obrachunkowa w Krakowie w wystąpieniu pokontrolnym z 26 sierpnia 2026 r. (znak: WK.6130.13.2026) stwierdziła nieprawidłowość polegającą na przekroczeniu dopuszczalnej wysokości wadium, określonej w art. 281 ust. 4 ustawy – Prawo zamówień publicznych.

Dotyczyła ona postępowania o udzielenie zamówienia publicznego na zadanie pn. „Budowa wewnętrznej drogi gminnej wzdłuż potoku" (nr sprawy: IZP.271.18.2024.AM). Gmina ustaliła wadium w wysokości 20 tys. zł, co stanowiło 1,52 proc. wartości zamówienia. Przyczyną przekroczenia ustawowego limitu było obliczenie wadium od wartości zamówienia brutto, obejmującej VAT. W związku ze stwierdzoną nieprawidłowością izba zobowiązała jednostkę do ustalania wadium w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego w wysokości nieprzekraczającej 1,5 proc. wartości zamówienia, zgodnie z art. 281 ust. 4 u.p.z.p.

©℗

Marcin Nagórek, radca prawny

Podstawa prawna
- art. 28, art. 281 ust. 2 pkt 10 i 4 ustawy z 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 793)
- ustawa z 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 662; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 1273)

Zapraszamy do zadawania pytań

sia@gazetaprawna.pl

Redaktor prowadzący:
Joanna Pieńczykowska – joanna.pienczykowska@infor.pl

eprasa.pl 037e4da101