

IMPULS DLA POLSKI

2020-2022





Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



**Rzeczpospolita
Polska**

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



Publikacja współfinansowana jest w ramach projektu „**Dialog społeczny w czasie epidemii**”
współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
nr projektu: POWR.02.20.00-00-0028/20

WSTĘP

Polska znalazła się na rozdrożu. Dotychczasowy model wzrostu polegający na imitacji krajów wyżej rozwiniętych wyczerpuje się. Nie jesteśmy w stanie dłużej utrzymywać przewagi konkurencyjnej, bazującej na niższych kosztach wytwarzania produktów i świadczenia usług (głównie niższych kosztach pracy), ani zwiększać konsumpcji i popytu wewnętrznego przez programy socjalne. Ciągłe mamy szereg nierozwiązanych problemów strukturalnych. Koronakryzys zaskoczył nas w okresie prosperity, rewidując nasze optymistyczne oczekiwania wobec przyszłości. Podjęliśmy szybkie i odważne działania na rzecz ochrony naszej gospodarki i miejsc pracy. Tak działali przedsiębiorcy, którzy zdecydowali się na chomikowanie zatrudnienia i walkę o przyszłość swoich firm. Tak działało państwo, które zaprojektowało i wdrożyło pakiet tarcz antykryzysowych i tarczę finansową. Dzięki temu udało się uniknąć drastycznych konsekwencji w pierwszej fazie kryzysu, jednak do wychodzenia z recesji przystępujemy z dodatkowym bagażem długu. Dlatego teraz potrzebujemy śmiałego i mądrego programu rozwoju. Programu, który pozwoli nam rozwijać się w takim tempie, żeby spłacać zadłużenie i budować trwałe podstawy wzrostu. Kryzys zwykle jest okazją do rozwoju. Wymusza zwiększenie efektywności, ograniczenie kosztów, bardziej elastyczne działanie. To okazja do zrzucenia tłuszczu i nabrania formy dla łąpiącej

zadyszkę gospodarki. Kryzys to szansa dla tych, którzy wiedzą, co w takiej sytuacji zrobić, i potrafią tego dokonać. Dziś wszyscy zmagają się z gospodarczymi konsekwencjami COVID-19. Jednak już jutro, ci najbardziej przytomni staną w blokach startowych do wyścigu o najwyższy poziom konkurencyjności swoich gospodarek. Polski nie stać na przegraną w tej rozgrywce. A szanse na sukces mamy duże. Wkrótce otrzymamy ogromne środki finansowe w ramach zaprojektowanego przez Unię Europejską programu wsparcia wychodzenia z kryzysu *Next Generation EU* oraz nowej perspektywy finansowej 2021-2027. Prawdopodobnie już nigdy nie pozyskamy aż tyle na reformy i rozwój.

Dlatego przygotowaliśmy raport, który ma z jednej strony pokazać najefektywniejsze decyzje strategiczne dla kierunków naszego rozwoju, a z drugiej precyzyjnie wskazuje co i jak trzeba zrobić w ciągu najbliższych 18-24 miesięcy, żeby obrać ten właściwy kurs i wkroczyć na ścieżkę przyspieszonego wzrostu. Nie mamy alternatywy wobec ucieczki do przodu.

SPIS TREŚCI

KLUCZOWE REKOMENDACJE	4
I. SYTUACJA I PERSPEKTYWY GOSPODARCZE PO PANDEMII COVID-19	14
II. KIERUNKI ROZWOJOWE UNII EUROPEJSKIEJ, WNIOSKI DLA POLSKI	22
III. CO JEST POTRZEBNE PRZEDSIĘBIORCOM? WYNIKI BADAŃ	28
IV. IMPULSY ROZWOJOWE DLA POLSKIEJ GOSPODARKI	34

IMPULS FISKALNY



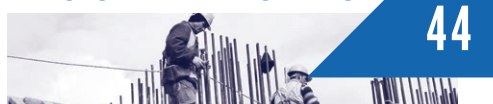
35

IMPULS FINANSOWY



40

IMPULS DLA RYNKU PRACY



44

IMPULS ZDROWOTNY



56

IMPULS HANDLOWY



59

IMPULS CYFROWY



61

ZIELONY IMPULS



64

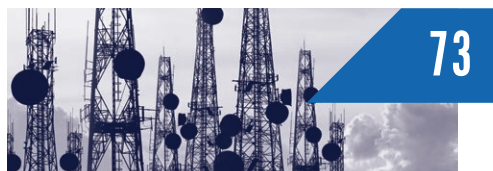
WZMOCNIENIE IMPULSÓW ROZWOJOWYCH PRZEZ ŚRODKI UE



71

V. PERSPEKTYWY DLA BRANŻ 2020-2022 72

BRANŻA TELEKOMUNIKACYJNA



BRANŻA MOTORYZACYJNA



BRANŻA FARMACEUTYCZNA



BRANŻA FINANSOWA



BRANŻA MICE



BRANŻA STOCZNIOWA



ANEKS DO RAPORTU

PAKT SPOŁECZNY RECEPTĄ NA KRYZYS GOSPODARCZY 95

KLUCZOWE REKOMENDACJE



Polska potrzebuje śmiałego i mądrego programu gospodarczego, który pozwoli nam rozwijać się w takim tempie, żeby spłacać zadłużenie i budować trwałe podstawy wzrostu. Kryzys gospodarczy, wywołany pandemią koronawirusa, to zagrożenie dla gospodarki, ale i szansa ucieczki do przodu.

W naszym raporcie nie dajemy jednej, złotej recepty, co zrobić, żeby pokonać kryzys i wejść na ścieżkę przyspieszonego wzrostu. Wskazujemy natomiast na konieczność podjęcia wielu ważnych decyzji dotyczących polityki gospodarczej, finansów publicznych, podatków, rynku pracy, zielonej gospodarki czy wykorzystania środków unijnych. Bez wyraźnych impulsów rozwojowych w różnych obszarach życia gospodarczego nie mamy co liczyć na sukces.

1. Sytuacja i perspektywy gospodarcze po pandemii COVID-19

Rachunek gospodarczy za pandemię COVID-19 będzie bardzo wysoki. Dlatego niezwykle ważne jest, żebyśmy w czasie kryzysu nie utracili kontroli nad długiem publicznym. Nie może się on stać kulą u nogi gospodarki i przedsiębiorstw. Mądre zadłużanie się powinno polegać na zaciąganiu kredytów przede wszystkim na inwestycje, bo to one w przyszłości pomogą spłacić długi.

Zbyt małą część wydatków w naszym budżecie przeznaczamy na działania modernizacyjne. To powinno się zmienić. Potrzebujemy nowoczesnych i innowacyjnych inwestycji. Takich, które nie będą kopiowały odchodzących do lamusa rozwiązań znanych z państw wyżej rozwiniętych, ale pozwolą przeskoczyć kilka etapów rozwoju i znaleźć się w gospodarczej awangardzie. W pierwszej fazie działań ochronnych dla gospodarki w reakcji na kryzys wywołany pandemią SARS-CoV-2 nie było alternatywy dla uruchomienia szerokiego strumienia środków pomocowych. Dziś przejdźmy do wspierania tych przedsięwzięć, które stworzą wartość dodaną i pozwolą nam osiągnąć wypłacalność i wejść na ścieżkę przyspieszonego rozwoju.

Musimy mądrze i racjonalnie wykorzystać znaczące środki finansowe płynące z UE do zbudowania gospodarczych przewag na dziesięciolecie, bo to szansa na jakościowy i technologiczny przełom w naszej gospodarce.

KLUCZOWE REKOMENDACJE:

- **Utrzymanie kontroli nad długiem publicznym i usprawnienie systemu finansów publicznych**
 - **Wspieranie firm i miejsc pracy, które tworzą dużą wartość dodaną**
 - **Zwiększenie wydatków na inwestycje i poprawa warunków rozwoju inwestycji**
 - **Wykorzystanie środków z UE do zbudowania gospodarczych przewag na dziesięciolecie**
 - **Wykorzystanie modernizacji energetycznej w kierunku neutralności klimatycznej jako impulsu rozwojowego polskiej gospodarki**
 - **Zbudowanie przewagi konkurencyjnej poprzez ucyfrowienie gospodarki**
 - **Dywersyfikacja najważniejszych łańcuchów dostaw dla zwiększenia bezpieczeństwa ekonomicznego**
-

2. Co jest potrzebne przedsiębiorcom? Wyniki badań

W połowie lipca przeprowadziliśmy reprezentatywne badanie opinii przedsiębiorców, pytając o ich wnioski wynikające z doświadczeń pandemii. Z jednej strony wskazują oni, że mieli dostęp do zrozumiałej informacji na temat pomocy, którą mogą uzyskać. Z drugiej strony ponad trzy czwarte pracodawców ma poczucie, że brakuje jasnej strategii wspierania gospodarki na najbliższe kilkanaście miesięcy. Obawiają się, że za chwilę zostaną ze swoimi problemami sami, tym bardziej że rząd nie prowadzi właściwego dialogu ze środowiskiem biznesu.

3. Impulsy rozwojowe dla polskiej gospodarki

Bez wyraźnych impulsów rozwojowych w różnych obszarach życia gospodarczego trudno będzie pokonać kryzys, przyspieszyć wzrost gospodarczy i zwiększyć konkurencyjność.

Nie możemy dopuścić do wzrostu obciążeń fiskalnych i paropodatkowych, w szczególności tych związanych z zatrudnieniem. Przełożyłoby się to na ograniczenie inwestycji przedsiębiorstw i redukcję zatrudnienia. Firmy i tak będą dźwigać ciężar spłaty kredytów i pożyczek, które zaciągnęły, żeby przetrwać najcięższy okres lockdownu.

Potrzebne są zmiany na rynku finansowym, redukcja barier na rynku kapitałowym, wsparcie firm w dochodzeniu należności czy ograniczenie ryzyka eksporterów.

Na impuls rozwojowy czeka rynek pracy. Nie wolno zapominać o firmach, które mają przejściowe trudności w regulowaniu zobowiązań pracowniczych, upowszechnieniu pracy zdalnej czy ułatwieniach w zatrudnieniu w okresie pandemii i utrzymywaniu się zagrożeń na rynku pracy.

Pandemia COVID-19 pokazała, jak ogromne znaczenie dla bezpieczeństwa państwa ma posiadanie nowoczesnego i silnego przemysłu farmaceutycznego oraz opieki farmaceutycznej. Od jego kondycji zależy bezpośrednio bezpieczeństwo lekowe kraju.

Nie zwiększymy konkurencyjności gospodarki bez przyspieszenia jej cyfryzacji i rozwoju odnawialnych źródeł energii.

JAKIEJ POMOCY POTRZEBUJĄ DZIŚ PRZEDSIĘBIORCY:

- Wdrożenia elastycznego czasu pracy i kont czasu pracy
 - Ograniczenia kosztów pracy
 - Szybszego dostępu do interpretacji indywidualnego prawa podatkowego
 - Likwidacji ograniczeń w stosowaniu faktur elektronicznych
 - Zwiększenia inwestycji w tzw. zieloną gospodarkę
-

IMPULS FISKALNY



56586301	
211548690	
231145568	
213311599	
21315	1
320120	
32369852	3322144
121338	32366987

str. 35

1. ograniczenie czynników zmniejszających skłonność firm do inwestowania (str. 35)
2. poprawa płynności finansowej firm dzięki uelastycznieniu rozliczeń podatkowych (str. 36)
3. dostosowanie struktury kosztów uzyskania przychodów do nowych warunków prowadzenia działalności gospodarczej i wsparcia rozwoju firm (str. 37)
4. ograniczenie obciążeń podatkowych dla firm szczególnie dotkniętych skutkami COVID-19 i wsparcie rozwoju tych firm (str. 38)
5. dostosowanie sposobu poboru podatku dochodowego do sytuacji firm szczególnie dotkniętych skutkami pandemii COVID-19 (str. 38)
6. zmniejszenie poziomu niepewności dotyczącej obciążeń podatkowych w czasie kryzysu (str. 39)

IMPULS FINANSOWY



str. 40

1. ułatwienie nowych inwestycji na rynku kapitałowym (str. 40)
2. odmrożenie płynności finansowej gospodarki (str. 41)
3. cyfryzacja leasingu (str. 41)
4. przesunięcie w czasie dematerializacji akcji (str. 42)
5. ograniczenie ryzyka dla eksporterów (str. 42)
6. wsparcie przedsiębiorstw w dochodzeniu należności (str. 43)

IMPULS DLA RYNKU PRACY

str. 44



1. wsparcie procesów restrukturyzacji i pomoc firmom w warunkach przejściowych trudności w regulowaniu zobowiązań pracowniczych (str. 44)
2. upowszechnienie i poprawa warunków stosowania pracy zdalnej (str. 45)
3. wprowadzenie rozwiązań umożliwiających organizację pracy przy zmiennych uwarunkowaniach w okresie wychodzenia z kryzysu (str. 46)
 - konta czasu pracy
 - szczególne warunki wydłużania okresu rozliczeniowego
 - zwiększenie liczby przerw niewliczanych do czasu pracy
4. digitalizacja spraw pracowniczych i świadczeń z systemu ubezpieczeń społecznych (str. 48)
5. obniżenie kosztów zwiększonej absencji chorobowej pracowników w okresie pandemii (str. 49)
6. ułatwienia w zatrudnianiu w okresie pandemii i utrzymywania się zagrożeń na rynku pracy (str. 50)
 - tymczasowe ułatwienie zatrudnienia na czas określony
 - zwiększenie stabilności zatrudnienia pracowników tymczasowych
7. instrumenty wsparcia mobilności zawodowej i przestrzennej (str. 51)
 - rozwój umiejętności cyfrowych umożliwiających pracę zdalną i dostosowanie się do zmieniających się warunków pracy
 - zwiększenie mobilności pracowników i ułatwienie podążania za pracą osób zwalnianych
8. edukacja jako inwestycja prorozwojowa (str. 52)
9. lepsze dostosowanie efektów kształcenia formalnego do wymogów gospodarki i rynku pracy (str. 53)
10. podniesienie prestiżu edukacji pozaformalnej i nieformalnej oraz upowszechnienie certyfikacji kwalifikacji (str. 54)
11. cyfryzacja procesów w edukacji (str. 55)

IMPULS ZDROWOTNY



str. 56

1. zwiększenie bezpieczeństwa lekowego Europy i Polski przez wzmocnienie przemysłu farmaceutycznego (str. 56)
2. lepsze wykorzystanie dostępnych zasobów do poprawy opieki zdrowotnej pacjentów (str. 57)

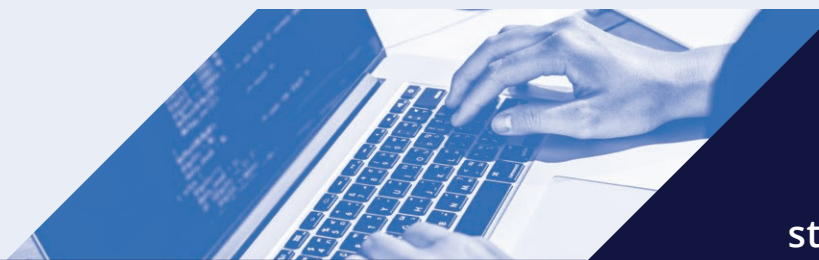
IMPULS HANDLOWY



str. 59

1. wprowadzenie rozwiązań stymulujących popyt konsumpcyjny (str. 59)
 - handel w niedziele
 - podatek od sprzedaży detalicznej

IMPULS CYFROWY



str. 61

1. tworzenie warunków do rozwoju szybkiego internetu w Polsce (str. 61)
2. honorowanie formy elektronicznej czynności prawnych i podpisu elektronicznego (str. 62)
3. cyfryzacja procedur i usług (str. 62)
4. umożliwienie przedsiębiorcom elektronicznej weryfikacji ważności dokumentu tożsamości, a także innych dokumentów, poprzez dostęp do rejestrów państwowych (str. 63)

ZIELONY IMPULS

str. 64

1. rozwój energetyki rozproszonej i zniesienie barier rozwoju odnawialnych źródeł energii (OZE) (str. 64)
2. wykorzystanie morskich farm wiatrowych jako koła zamachowego gospodarki (str. 65)
3. modernizacja i rozbudowa sieci elektroenergetycznej (str. 65)
4. inteligentne sieci dystrybucyjne/inteligentne liczniki (str. 66)
5. termomodernizacja budynków (str. 67)
6. czyste i niskoemisyjne ciepło (str. 68)
7. efektywność energetyczna w przemyśle i usługach (str. 69)
8. niskoemisyjny transport (str. 70)
9. technologie przyszłości (str. 70)

Potrzebne jest też wzmocnienie impulsów rozwojowych dzięki środkom z UE przez zwiększenie elastyczności realizacji projektów finansowanych ze środków UE.

str. 71

4. Perspektywy dla branż 2020–2022

Kryzys gospodarczy wywołany pandemią koronawirusa uderzył ze zdwojoną siłą w wiele branż gospodarki, przyczyniając się do zatrzymania produkcji, redukcji zatrudnienia czy ograniczenia wielu usług.

Dla branży telekomunikacyjnej był testem stanu rozwoju cyfryzacji i sieci szerokopasmowych w obliczu zatrzymania analogowej „części” gospodarki. Dla branży motoryzacyjnej – wielkim wstrząsem w obliczu praktycznie zatrzymania produkcji i sprzedaży samochodów. Z kolei dla branży farmaceutycznej stał się prawdziwym wyzwaniem, jak sprostać ogromnemu zapotrzebowaniu na leki w okresie pandemii.

Skutki kryzysu odczuła branża finansowa. Spadły zyski, zwiększyło się ryzyko prowadzenia działalności. Jednocześnie wzrosło znaczenie banków jako instytucji kluczowych dla wyjścia z kryzysu.

Chyba najbardziej pandemia COVID-19 wstrząsnęła branżą MICE, czyli szeroko rozumianym przemysłem turystyki, spotkań, wydarzeń, rozrywki i czasu wolnego. Ta część gospodarki właściwie zatrzymała się i do dzisiaj liże rany.

Ogólnosiwiatowy kryzys nie oszczędził przemysłu stocznioowego. Zahamował dynamicznie rozwijający się rynek statków pasażerskich. Na szczęście sytuacja w polskich stocznjach jest obecnie stabilna, praktycznie we wszystkich produkcja idzie na bieżąco.

Polska gospodarka znalazła się w trudnym położeniu. Koronakryzys zaskoczył nas i zrewidował optymistyczne prognozy. Trzeba to potraktować jako ostrzeżenie, że bez odpowiednich reform strukturalnych nie jesteśmy bezpieczni, ale i jako szansę, impuls do rozwoju. Zielony Ład, Cyfryzacja, Bezpieczna Europa to kluczowe hasła nowej perspektywy finansowej i programu wsparcia wychodzenia z kryzysu. Otrzymamy ogromne środki i musimy je wykorzystać nie tyle na odbudowę, co przebudowę, patrząc w przyszłość! Powyżej przedstawiliśmy najważniejsze i najefektywniejsze działania dla rozwoju Polski na najbliższych 18–24 miesiący. Dzięki tym siedmiu impulsom rozwojowym i perspektywom branżowym możemy zamienić obecny kryzys w rozwojową i cywilizacyjną szansę.



BRANŻA TELEKOMUNIKACYJNA



str. 73

1. odbudowa gospodarki w oparciu o koncepcję cyfrowej i zrównoważonej zielonej gospodarki
2. zapewnienie powszechnego dostępu do wysokiej jakości sieci szerokopasmowych
3. rozwój kompetencji cyfrowych i wysokiego poziomu cyberbezpieczeństwa

BRANŻA MOTORYZACYJNA



str. 76

1. wdrożenie programów wspierających popyt na nowe samochody
2. odroczenie wejścia w życie wielu regulacji technicznych dotyczących samochodów
3. rozwój nisko- i zeroemisyjnego transportu publicznego i indywidualnego
4. zmiana systemu podatkowego dotyczącego samochodów

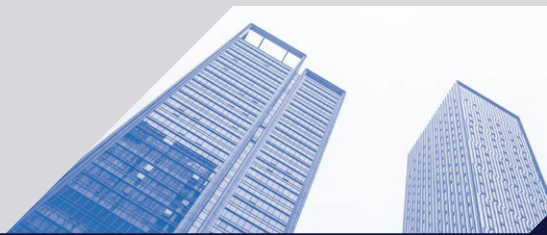
BRANŻA FARMACEUTYCZNA



str. 79

1. wzmocnienie krajowego przemysłu farmaceutycznego
2. wprowadzenie Refundacyjnego Trybu Rozwojowego

BRANŻA FINANSOWA



str. 81

1. dalsza cyfryzacja produktów bankowych
2. wprowadzenie bezpiecznych systemów identyfikacji klientów oraz e-podpisów
3. wprowadzenie możliwości zawierania umów leasingowych w postaci elektronicznej

BRANŻA MICE



str. 86

1. pobudzenie popytu na usługi poprzez m.in. obniżenie VAT
2. dodatkowe wsparcie finansowe, np. zwrotne i bezzwrotne pożyczki
3. pomoc dotycząca obniżenia kosztów pracy

BRANŻA STOCZNIOWA



str. 90

1. rozpoczęcie budowy morskich farm wiatrowych szansą dla polskich stoczní
2. dywersyfikacja źródeł zamówień

I. SYTUACJA I PERSPEKTYWY GOSPODARCZE PO PANDEMII COVID-19



Rachunek gospodarczy za pandemię COVID-19 będzie bardzo wysoki

Z kryzysu lat 2008–2009 były do odrobienia dwie lekcje: po pierwsze – należy działać szybko, po drugie – *austerity measures* mogą mieć negatywny wpływ nie tylko na wzrost, ale również na jego długookresową ścieżkę¹. Kiedy w marcu 2020 r. Europa stanęła przed widmem kolejnej recesji, zarówno państwa członkowskie, jak i instytucje Unii Europejskiej przystąpiły do działania. Pierwsze krajowe programy pomocowe pojawiły się w ciągu kilkunastu dni i koncentrowały się na utrzymaniu płynności firm oraz zatrudnienia. Są to programy hojne pod względem wydatków i równocześnie minimalizujące obciążenia administracyjne. Środki krajowe uzupełniają strumienie europejskie: przede wszystkim *Next Generation EU*, ale także fundusze strukturalne z kończącej się i nadchodzącej perspektywy.

Ta hojność jest na kredyt. Kraje Europy i Unia Europejska zadłużają się w imię szybszego wyjścia z recesji. O ile jeszcze rok temu panował konsensus co do konieczności systematycznej redukcji zadłużenia, dzisiaj rosnący dług dość łatwo przestał być tematem tabu. Zadłużamy się zbyt łatwo, więc proces ten wymaga szczególnej uwagi i transparentności. Zwłaszcza w związku z szybko przyrastającym długiem nie możemy sobie pozwolić na utratę wiarygodności finansowej. Ale należy uznać, że dla średniej gospodarki otwartej, takiej jak Polska, nie było możliwości przyjęcia innej strategii niż podążanie za ogólnym trendem. Europa się zadłuża, a my wraz z nią. Dzięki temu nie tylko ratujemy się przed recesją, ale też niwelujemy potencjalne zagrożenia: (i) kolejnej fali emigracji zarobkowej do krajów radzących sobie lepiej oraz (ii) przejęć osłabionych firm przez lepiej wsparte firmy z zagranicy. Jednak właśnie ze względu na naszą pozycję gospodarczą powinniśmy pilnować tego, żeby Europa nam nie uciekła, a zwłaszcza żeby nie uciekła nam strefa euro.

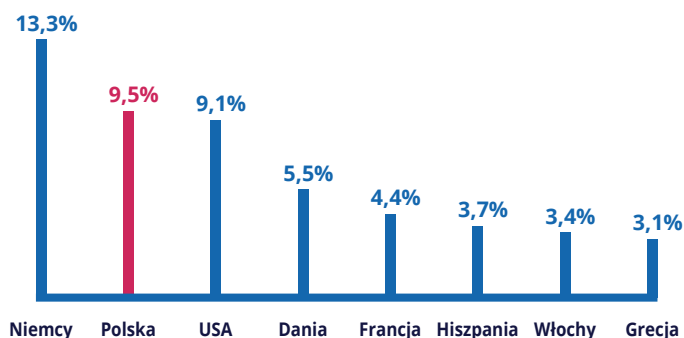


Unia Europejska w reakcji na koronakryzys przyjęła odmienne podejście niż stosowane uprzednio środki oszczędnościowe (*austerity measures*). Odpowiedzią na kryzys są hojne programy pomocowe. Ale nie chodzi w nich po prostu o generowanie długu i pompowanie pieniędzy w gospodarkę. Nie uczestniczymy w wyścigu na zadłużenie. Powinniśmy natomiast uczestniczyć w wyścigu na umiejętność wygenerowania przez odpowiednią politykę gospodarczą zdolności odbicia z kryzysu i przyspieszenia wzrostu. Do tego powiększenie długu może być niezbędne, ale musi być ono adekwatne do możliwości i wyzwania danej gospodarki. Zbyt duży dług może stać się obciążeniem trudnym do udźwignięcia i eliminującym z walki o stawkę, jaką jest wysoki poziom konkurencyjności.

Stymulacja fiskalna polskiej gospodarki osiągnęła poziom ok. 9,5% PKB – nieco niższy od Niemiec i relatywnie wysoki na tle pozostałych krajów UE (wykres 1), w dodatku uzupełniają ją jeszcze gwarancje płynnościowe NBP. Jeśli traktować wiążąco wszystkie deklaracje, to wartość koronawirusowego impulsu przekroczy 200 mld zł. Obejmuje ona m.in.: tarczę finansową (100 mld zł), tarczę antykryzysową (ok. 75 mld zł), bon turystyczny (4 mld zł), zasiłek solidarnościowy (2,5 mld zł) czy Fundusz Inwestycji Samorządowych (6 mld zł). W przyszłym roku do pakietu dołączy jeszcze tzw. estoński CIT (5 mld zł).

1 Trzecią lekcją, którą trzeba było odrobić natychmiast, było współdziałanie w obszarach wymagających ponadnarodowej mobilizacji, a takim była odpowiedź na rozszerzającą się pandemię SARS-CoV-2. UE niestety tej lekcji dotąd nie odrobiła. Można zakładać, że bardziej aktywne zaangażowanie w przeciwdziałanie rozprzestrzenianiu się pandemii w Europie bez granic byłoby najefektywniejszą strategią zdrowotną, ale i gospodarczą. Ten temat jednak upadł z uwagi na twarde przywiązanie do rozgraniczania uprawnień krajowych i europejskich.

Wykres 1. Skala pakietów fiskalnych przeciwdziałających skutkom COVID-19 jako % PKB z 2019 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Bruegel i oszacowania własnego.

Rośnie ryzyko, że utracimy kontrolę nad długiem publicznym

Przez ostatnie 30 lat Polska rokrocznie wydawała więcej, niż wynosiły jej dochody. Nawet w okresach dobrej koniunktury nie udało się znacząco zredukować zadłużenia. Perspektywy kraju o starzejącej się populacji, obciążonego wieloma sztywnymi wydatkami, zwiastują, że bez determinacji polityków (mierzonej czynami, nie słowami) bardzo trudno będzie uzdrowić finanse publiczne.

Z tej perspektywy łatwo zauważyć, że hojny impuls fiskalny, znacznie zwiększający państwowy dług publiczny, byłby dużo mniej ryzykowny, gdybyśmy w ostatnich latach skutecznie go zredukowali. Przy długu rządu 30% PKB, nawet 15-procentowy impuls nie tworzyłby zagrożenia. W sytuacji długu sięgającego niemal 50% każdy procent stwarza dodatkowe ryzyko.

W 2020 r. możemy się spodziewać względnie dużego zastrzyku środków. Nie da się wykluczyć, że 9,5% to dopiero pierwszy etap stymulacji. Jeśli sytuacja epidemiczna nie ulegnie znaczącej poprawie lub nastroje konsumentów się pogorszą, to nie pozostawiamy sobie dużej przestrzeni do dalszych impulsów. W skrajnym przypadku może się okazać, że 2021 r. skończymy z dużym długiem, niepełną zdolnością do generowania dochodów i niedostateczną stymulacją fiskalną. W tym wariantcie wyjście z recesji będzie jeszcze trudniejsze i bardziej bolesne dla społeczeństwa.

W pierwszej fazie działań ochronnych dla gospodarki w reakcji na kryzys wywołany pandemią SARS-CoV-2 nie było alternatywy dla uruchomienia szerokiego strumienia środków pomocowych nastawionego na ochronę firm i utrzymanie miejsc pracy. Jednak w kolejnej fazie warto przejść do polityki nastawionej na wspomaganie tych przedsiębiorstw i miejsc pracy, które warto wspierać w kontekście tworzenia średnioterminowo większej wartości dodanej. Od polityki antykryzysowej realizowanej na zasadzie „ratujemy co się da” powinniśmy przejść do polityki opartej o zasadę „wspomagajmy to, co się będzie opłacało”. Kryzys to szansa na głęboką restrukturyzację gospodarki i przeprowadzenie odważnych reform. Konieczność podejmowania działań oraz wzrost akceptacji dla radykalnych zmian, wynikające z konieczności wyjścia z recesji, to szansa usunięcia strukturalnych barier rozwojowych i problemów, których wcześniej nie dawało się rozwiązać w związku z brakiem determinacji i odpowiednich warunków.

Czasu nie da się cofnąć. Można jednak dokonać przeglądu wydatków na lata 2020 i 2021, a przede wszystkim rozpocząć dyskusję nad strategiami powrotu do znacznie niższych poziomów zadłużenia. W przeciwnym razie każde spowolnienie gospodarcze, nie wspominając o takich bezprecedensowych zdarzeniach jak globalna pandemia, będzie stanowić zagrożenie dla nadwątlonych finansów publicznych.

Nietransparentny system finansów publicznych podważa zaufanie społeczeństwa i inwestorów do państwa

Czas pandemii to okres odważnych decyzji. Ale takich odważnych decyzji będziemy potrzebowali również po niej. O ile nie nastąpi druga fala epidemii, Polska powinna już w średnim okresie zaważyć o nadwyżkę budżetową, by systematycznie redukować zadłużenie. Technicznie rzecz biorąc, przekroczenie wydatków ponad limit konstytucyjny czy reguły ostrożnościowe jest możliwe. Odpowiedź na pytanie, jaki jest właściwie aktualnie polski dług publiczny, jest niejednoznaczna. W Polsce dość powszechna stała się praktyka przenoszenia wydatków do funduszy celowych, których ujemne salda nie powiększają deficytu i długu. Nie oznacza to, że nasze zobowiązania stają się mniejsze, a jedynie, że ich nie widać.

Oczywiście można argumentować, że w wielu europejskich krajach takie ograniczenia właściwie nie występują: limity zadłużania są opisane inaczej, jako zakotwiczenie wydatków, poziom deficytu lub wręcz deficytu strukturalnego – nie zaś jako poziom długu względem PKB. Nie zmienia to jednak faktu, że zobowiązaliśmy się traktować progi ostrożnościowe 55% i 60% PKB jako instytucje-bezpieczniki². Swobodne traktowanie metodologii pomiaru to nic innego jak wyjmowanie tych bezpieczników. Władza, która to robi, podważa do siebie zaufanie.

Kreatywność w księgowaniu wydatków publicznych nie przechodzi niezauważona także przez pożyczkodawców zagranicznych. Rosnąca dysproporcja między krajową i europejską metodologią szacowania deficytu będzie sygnalizować zagranicznym wierzycielom, że polskie obligacje czy bony skarbowe są bardziej ryzykowne, niż wynikałoby to z oficjalnych deklaracji. W tym kontekście nie bez znaczenia pozostaje systematycznie niższa wiarygodność Polski jako kredytobiorcy w porównaniu do krajów strefy euro. Zaburzenie zaufania inwestorów zagranicznych przez niejasne operacje finansów publicznych doprowadzą do wzrostu kosztów obsługi długu lub wręcz ograniczą naszą zdolność do zadłużania.³

Działania na rzecz zwiększenia transparentności sektora finansów publicznych (w szczególności uszczelnienia stabilizującej reguły wydatkowej) są niezbędnym krokiem w stronę przywrócenia porządku w opisie dochodów i wydatków państwa. Umożliwią one dokonywanie świadomych wyborów, czy chcemy się zapożyczać na wystawną konsumpcję i balansować na granicy bezpieczeństwa w okresach dekonunktury, czy też roztropnie zarządzać posiadanymi środkami i przez to być postrzeganymi jako dobrze rokujący pożyczkobiorcy. Można przypuszczać, że Ministerstwo Finansów, które sygnalizuje chęć uszczelnienia, stanie się sędzią we własnej sprawie. Dlatego tym większą rolę odgrywają strony dialogu społecznego. Szerokie konsultacje proponowanych przez rząd zmian są koniecznością.



Racjonalna polityka zadłużania się to zaciąganie kredytu na inwestycje, dzięki którym długi te będzie można w przyszłości spłacić. O ile w I i II kwartale 2020 r. taką inwestycją była ochrona wszystkich zagrożonych miejsc pracy, o tyle teraz trzeba zadbać o to, żeby nie utrzymywać zbyt długo kroplówki dla firm, których funkcjonowanie w dłuższym okresie nie ma ekonomicznego uzasadnienia. W przeciwnym razie doprowadzimy do powstania zjawiska, które w czasach gospodarki centralnie planowanej było nazywane ukrytym bezrobociem, a dziś często określa się jako tworzenie *zombie-jobs* i *zombie-companies*.

- 2 Wśród ekonomistów nie ma konsensusu w kwestii limitów długu i ich roli w finansach publicznych. Wciąż przeważają głosy, że należy obniżyć dług publiczny do poziomu spójnego z poziomem wzrostu gospodarczego w przyszłości („Apel ekonomistów o przejrzystość finansów państwa”, sygnowany m.in. przez Jerzego Hausnera, Janusza Jankowiaka i Jeremiego Mordasewicza), jednak w dyskusji reprezentowane są również głosy, że polityka fiskalna powinna służyć społeczeństwu – nie na odwrót („Dług dla regeneracji” podpisany m.in. przez Annę Zachorowską-Mazurkiewicz czy Jerzego Kociatkiewicza). Ten ostatni list doczekał się polemiki Andrzeja Halesiaka („Bunt źle ukierunkowany”) i najprawdopodobniej dyskusja o granicach długu stanie się najważniejszą od lat merytoryczną wymianą myśli środowiska akademickiego i praktyków ekonomii na szeroką skalę.
- 3 Nie jest to jedyny argument za transparentnością systemu finansów publicznych. Wartościową dyskusję na ten temat zawierają Alerty Gospodarcze OEES nr 7, 14 i 15.

Polska potrzebuje mądrej strategii racjonalnego wydawania i pozyskiwania dochodów

Maskowanie przekraczanych limitów jest istotnym, ale nie zasadniczym wątkiem w dyskusji o wydatkach antykryzysowych oraz perspektywie wychodzenia z zadłużenia. W debacie słychać liczne głosy zarówno chwalcące przyjętą strategię i hojność wydatków, jak i te wieszczące katastrofę wynikającą z przesadnego i niekontrolowanego zadłużania się.

Brakuje jednak fundamentalnej dyskusji nad zasadnością dokonywanych wydatków w kontekście powrotu na ścieżkę długookresowego wzrostu. W szczególności należy wskazać, które z wydatków są niezbędne, aby dokonać skoku modernizacyjnego (a które należy znacząco ograniczyć). Skoku, który pozwoli Polsce zrealizować aspiracje cywilizacyjne, ale przede wszystkim umożliwi zagospodarowanie nowych nisz i aktywności o wysokiej wartości dodanej i godnych płacach. Tylko taki skok modernizacyjny stworzy możliwość spłaty koronawirusowego zadłużenia bez nadmiernego obciążania gospodarki wzrostem obciążeń fiskalnych. Dzisiaj stajemy przed koniecznością ucieczki do przodu.



Musimy dołożyć wszelkich starań, żeby dzisiejsze długi nie stały się kulą u nogi gospodarki i przedsiębiorstw, która na długie lata może nas skazać na zapóźnienie gospodarcze i pułapkę średniego, a może nawet niskiego rozwoju. Takie ryzyko jest szczególnie wysokie w przypadku przeniesienia kosztów spłaty długu publicznego na sektor przedsiębiorstw, zwłaszcza gdy wzrost obciążeń nastąpi w okresie niskiego i niepewnego wzrostu, charakterystycznego dla okresu wychodzenia z kryzysu. Wzrost obciążeń fiskalnych oraz paropodatkowych, w szczególności tych związanych z zatrudnieniem, przełoży się na ograniczenie inwestycji przedsiębiorstw i redukcję zatrudnienia. Należy pamiętać, że firmy i tak będą dźwigać ciężar spłaty kredytów i pożyczek, które zaciągnęły, żeby przetrwać najcięższy okres lockdownu.



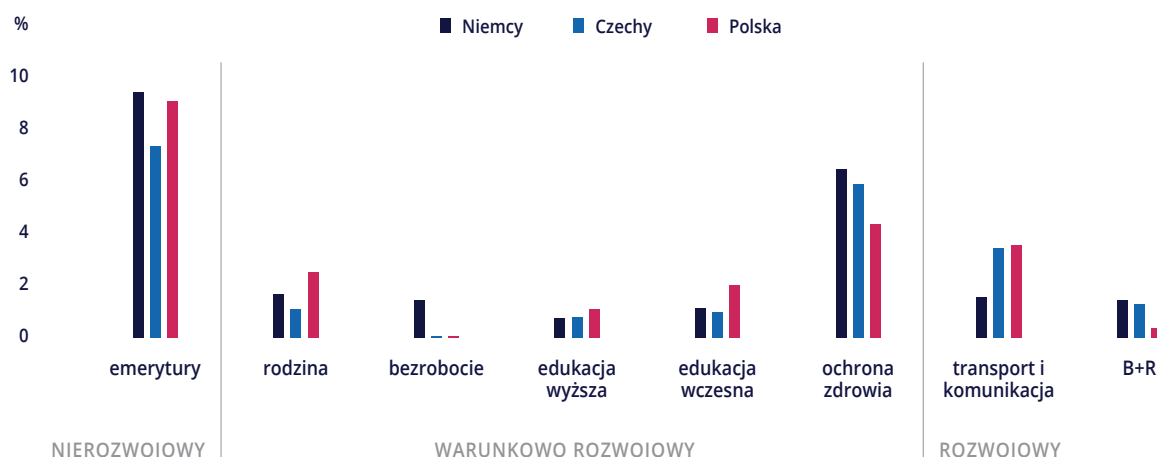
Warto zauważyć, że aktualnie w polityce publicznej mało jest miejsca na debatę o kierunkach rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Doświadczenie z przygotowania i wdrażania tarcz antykryzysowych pokazało, że decydenci weszli w rolę tych, którzy wiedzą lepiej. Niestety doświadczenie pokazuje także, że takie podejście skutkuje licznymi błędami na poziomie przygotowania rozwiązań, koniecznością wielokrotnego nowelizowania przyjętego naprędce prawa, trudnościami z wdrażaniem tych rozwiązań przez instytucje publiczne oraz niepotrzebnym chaosem w kontaktach z beneficjentami pomocy, zwłaszcza na początkowym etapie realizacji działań. Znaczące uprawnienia do projektowania i sterowania interwencją publiczną uzyskał Polski Fundusz Rozwoju, przez co stworzono równoległy ośrodek finansów i zarządzania, który formalnie nie podlega procedurom dialogu społecznego i kontroli. Jest to tym bardziej niebezpieczne, że ten sam podmiot współtworzy wehikuł umożliwiający dalsze zadłużanie państwa, a konieczność spłaty długów w przyszłości uzasadnia potrzebę krytycznej dyskusji w szerokim gronie interesariuszy.

Trudno wyobrazić sobie przygotowanie i wdrożenie skutecznego programu modernizacyjnego bez dialogu społecznego, który stanowi narzędzie poprawiające jakość, adekwatność, skuteczność czy efektywność polityki publicznej.


Zbyt mała część wydatków w polskim budżecie służy działaniom modernizacyjnym

Już pobieżny rzut oka na budżety państwa z ostatnich lat pozwala stwierdzić, że Polska boryka się z wysokim udziałem wydatków sztywnych, w znacznej części o charakterze konsumpcyjnym. Wydajemy niemal tyle co Niemcy na emerytury (w relacji do PKB), mając stosunkowo mniej emerytów (wykres 2), wydajemy więcej od Niemiec na edukację wyższą, ale nasza gospodarka wielokrotnie nie jest w stanie zabsorbować tych kompetencji lub adekwatnie ich wynagrodzić. Nasze wydatki na świadczenia dla rodziny biją rekordy wysokości udziału w PKB wśród krajów UE. To decyzje, które ograniczają nasze możliwości wydatkowania na inne dziedziny, np. na ochronę zdrowia (w której trend rosnący kosztów należy brać za pewnik), czy B+R – 1/3 poziomu wydatków niemieckich czy czeskich. O ile część wydatków pod pewnymi warunkami może być traktowana jako inwestycje społeczne, z pewnością należy dokonać ich ewaluacji pod względem skuteczności oraz efektywności kosztowej.

Wykres 2. Wybrane kategorie wydatków jako % PKB, 2018 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.



Struktura wydatków publicznych powoduje, że w okresie, kiedy będziemy najbardziej potrzebować elastyczności, możemy mieć związane ręce. Pokusa sięgania po łatwo dostępne (niekoniecznie najlepsze) dla rządzących rozwiązania różnych problemów (*low-hanging fruits*), może być trudna do odparcia dla nieodpowiedzialnych polityków. Jednak nadchodzące lata wymagają odpowiedzialności i wzniesienia się ponad krótkoterminową perspektywę zysków politycznych. Stworzenie programu rozwojowego, który pozwoli uzyskać ponadprzeciętne stopy zwrotu, wymaga efektywnej i otwartej współpracy administracji i biznesu oraz dialogu społecznego budującego poparcie dla tych zmian. Doświadczenie z przygotowania i wdrażania tarcz antykrzysowych pokazało, że kiedy decydenci wchodzi w rolę tych, którzy wiedzą lepiej, zwiększa się ryzyko błędów. A w najbliższej przyszłości może nas już nie być stać na błędy.

Czas dobrej koniunktury już za nami. Musimy się zastanowić, jak wejść na ścieżkę wzrostu, nie stłamsić go nadmiernym fiskalizmem, ale jednocześnie spłacać dług i odzyskać przestrzeń do prowadzenia aktywnej polityki fiskalnej. Z pewnością pojawią się pomysły, by sięgać po łatwe, mało ryzykowne politycznie oszczędności i wydatki, takie jak: zamrożenie płac w administracji publicznej, ograniczanie wydatków na naukę i kulturę, wyhamowanie ścieżki wzrostu wydatków na służbę zdrowia, znacznie łatwiejsze politycznie do wdrożenia niż np. eliminacja trzynastej emerytury czy ograniczenie liczby świadczeniobiorców programu „Rodzina 500+”. Podobnie jak w przypadku wydatków pojawią się pokusy podnoszenia obciążeń, jednak źle zaplanowane i rozłożone w czasie obciążenia będą czynnikiem hamującym wychodzenie z kryzysu.

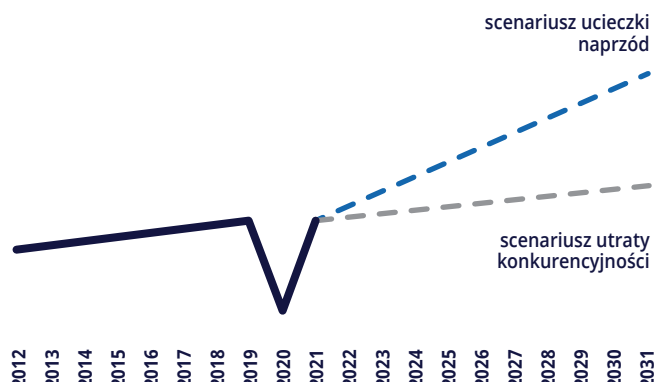
Wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej i zatrudnienia może być nie do udźwignięcia na dłuższą metę dla firm wychodzących z zapaści, z niepewnymi perspektywami, za to z dużo większym bagażem zobowiązań niż przed pandemią.

Polska nie ma dziś alternatywy dla ucieczki do przodu

Dziś już wiadomo, że pandemia COVID-19 mocno doświadczy gospodarke. Nawet interwencja o dużej skali nie uchroni nas przed spadkiem produkcji (zwłaszcza na eksport) i zatrudnienia oraz wzrostem wydatków – rozwojowych, ale przejściowo również socjalnych – i ostatecznie znaczącym wzrostem zadłużenia. Jest tylko jedno wyjście z tej sytuacji: ucieczka do przodu. Zainwestowanie COVID-owych dotacji i środków zwrotnych w taki sposób, by za kilka lat polski produkt krajowy nie tylko był istotnie większy niż przed pandemią, ale przede wszystkim, by dynamika wzrostu PKB była wyższa niż ta przed COVID (schemat 1). W alternatywnym scenariuszu z powodu niskiego tempa wzrostu gospodarczego wracamy do wcześniej osiągniętego poziomu PKB znacznie dłużej i tym samym tracimy konkurencyjność względem regionalnych rywali. Tymczasem przyspieszony wzrost gospodarczy ma kluczowe znaczenie dla ustabilizowania i spłaty zadłużenia.

Schemat 1. Możliwe ścieżki wzrostu polskiej gospodarki po COVID-19

Uwaga: Linia ciągłą oznaczono dotychczasową ścieżkę rozwoju polskiej gospodarki (mierzoną skumulowaną dynamiką produktu). Liniami przerywanymi oznaczono skrajne scenariusze rozwojowe. Scenariusz ucieczki naprzód zakłada modernizację struktury gospodarki i zwiększenie wydatków o charakterze rozwojowym kosztem wydatków nierozwojowych, co w efekcie daje wyższe średnioroczne tempo wzrostu w horyzoncie najbliższej dekady. W scenariuszu utraty konkurencyjności zakładamy utrzymanie znaczącego udziału wydatków nierozwojowych przy jednoczesnej modernizacji struktury gospodarczej krajów, z którymi Polska rywalizuje. Prowadzi to do utraty międzynarodowej konkurencyjności, zmniejszenia popytu na polskie dobra i usługi, a w konsekwencji – niższe niż przed pandemią średnioroczne tempo wzrostu PKB.



Ucieczka do przodu wymaga podjęcia strategicznych decyzji, co polski wzrost gospodarczy nakręci – które nasze produkty i usługi podbiją świat – i skoncentrowania na nich ograniczonych zasobów. Jest to fundamentalnie inne podejście od dzielenia po równo czy tworzenia finansowych kroplówek dla nierokujących sektorów w imię ich przeszłych zasług.

Investowanie w to, co przyniesie ponadprzeciętny zwrot, to racjonalny wybór z wielu powodów. Po pierwsze, globalna pandemia stanowi nowe otwarcie w międzynarodowej konkurencji. Może się okazać, że status quo przesuwają nas na dalsze pozycje. Po drugie, wielkość i struktura unijnego impulsu mobilizuje do znaczących działań w obszarach prorozwojowych, na które prawdopodobnie krajowe środki by się nie znalazły w takim zakresie. Po trzecie, epidemia czasowo przykrywa, ale nie rozwiązuje strukturalnych problemów gospodarki, m.in. trwale niskiej stopy inwestycji prywatnych, bierności zawodowej, deficytów kształcenia ustawicznego czy przestarzałego miksu energetycznego. Wymuszona modernizacja gospodarki daje szansę na ich rozwiązanie. Jedno jest pewne – bez pomysłu na nowe źródła rozwoju gospodarki czeka nas dłuższe wychodzenie z recesji i systematyczne obniżanie tempa wzrostu, co dla społeczeństwa oznacza rosnące ryzyko ubóstwa i konfliktów społecznych.



Polska nie ma alternatywy wobec ucieczki do przodu. Potrzebujemy nowoczesnych, zróżnicowanych i innowacyjnych inwestycji. Takich, które nie będą nastawione na kopiowanie odchodzących już do lamusa rozwiązań znanych z państw wyżej rozwiniętych, ale pozwolą przeskoczyć kilka etapów rozwoju i znaleźć się w gospodarczej awangardzie. To już ostatnia szansa, żeby wykorzystać znaczące środki finansowe płynące z Unii Europejskiej do rozwiązania naszych problemów strukturalnych i zbudowania gospodarczych przewag na dziesięciolecie. To szansa na przeskoczenie pewnych etapów jakościowego/technologicznego rozwoju gospodarczego (*leapfrogging*). Globalna pandemia stanowi nowe otwarcie w międzynarodowej konkurencji. Jeżeli nie teraz, to kiedy?

II. KIERUNKI ROZWOJOWE UNII EUROPEJSKIEJ, WNIOSKI DLA POLSKI



Na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat Unia Europejska wyraźnie sygnalizowała potrzebę impulsu rozwojowego, który posłuży zwiększeniu długookresowej konkurencyjności Europy, poprzez wzrost innowacyjności oraz większy nacisk na zrównoważenie społeczne i środowiskowe działań gospodarczych. Takie wnioski płynęły ze strategii Europa 2020, a wcześniej ze Strategii Lizbońskiej. Pandemia COVID-19 nie dezaktualizuje tej diagnozy, a nadaje jej nowy wydmuch. Unia ma wyjść z obecnego kryzysu ze zmodernizowaną gospodarką, dzięki czystszy i bardziej wydajnym technologiom.

Wskutek konieczności uruchomienia dużej skali impulsu fiskalnego, UE zdecydowała się skoncentrować swoje działania, w tym zwłaszcza Recovery

and Resilience Facility (RRF), w trzech głównych obszarach: **środowiska i zmian klimatu, gospodarki cyfrowej oraz budowy Unii odpornej na kryzysy**, m.in. poprzez konsolidację rynku wewnętrznego oraz dywersyfikację łańcuchów dostaw, realizując tym samym krótko- (wyjście z recesji) i długookresowe (modernizacja gospodarki UE oraz wzrost globalnej konkurencyjności) cele. Duży nacisk w narracji położono na trwałość efektów interwencji.

Tak postawione cele są trafne, a ich realizacja przyniesie Polsce znaczące korzyści. Dodatkowo mobilizacja i koncentracja zasobów Polski, a także silne ukierunkowanie działań administracji we wskazanych obszarach mogą się przełożyć na wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki wewnątrz UE.

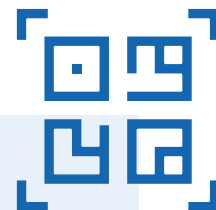
Z perspektywy Polski trzy obszary wsparcia mają szczególne znaczenie:



1 MODERNIZACJA ENERGETYCZNA POLSKIEJ GOSPODARKI, UMOŻLIWIĄJĄCA OSIĄGNIĘCIE NEUTRALNOŚCI KLIMATYCZNEJ DO 2050 ROKU

W świetle ostatnich analiz Konfederacji Lewiatan i Forum Energii („Impuls energii dla Polski”) już wykorzystanie najniżej wiszących owoców w zakresie transformacji energetycznej uruchomiłoby w Polsce ponad 580 mld zł inwestycji oraz stworzyło ok. 240 tys. nowych miejsc pracy w dekadzie 2020–2030. Dzięki środkom RRF ten impuls może być jeszcze większy. Jak opisujemy w raporcie, transformacja to gwarancja wzrostu bezpieczeństwa energetycznego kraju, dostaw taniej energii do odbudowy gospodarki po kryzysie oraz koła zamachowe dla polityki przemysłowej. Zmiana

miksu energetycznego Polski przyczyni się także do realizacji podkreślanych w UE celów społecznych – niższe ceny energii to niwelowanie zjawiska ubóstwa energetycznego, a redukcja emisji pyłów i gazów to poprawa zdrowia obywateli. Co istotne, w obszarze modernizacji energetycznej wypracowano już szereg dobrych rozwiązań prowadzących do neutralności klimatycznej – istotne jest jednak, by mocno promować rozwiązania o wysokim potencjale urynkowania.



2 WSPARCIE CYFROWEJ EUROPY

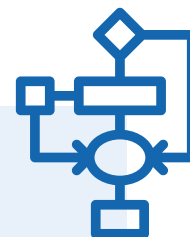
Mobilizacja środków na rzecz cyfrowego rozwoju Europy może mieć dla Polski szczególnie pozytywne skutki, o ile pokieruje się interwencją w stronę dziedzin, w których Polska ma potencjał rozwojowy, jak w przypadku budowy i rozwoju rozwiązań opartych na technologii sztucznej inteligencji, blockchain czy internetu rzeczy. Są one dla naszego kraju szansą na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej także poza Europą. Będzie to jednak wymagać intensywniejszej i bardziej przemyślanej rozbudowy ekosystemu polskich start-upów.

Obok rozwoju sektorowego należy położyć nacisk na ucyfrowienie całej gospodarki, co wymaga wsparcia infrastrukturalnego. Sama Komisja Europejska wskazuje na potrzebę zwiększenia dostępności konkurencyjnego cenowo i bardzo szybkiego dostępu do internetu. Likwidacja tzw. białych plam jest jednym z obszarów, które realizują w tym zakresie zarówno cele gospodarcze, jak i społeczne (walka z wykluczeniem cyfrowym). Szerokopasmowy dostęp do sieci o bardzo wysokiej przepustowości jest naturalnym sprzymierzeńcem wzrostu kompetencji zawodo-

wych, większej mobilności zawodowej, społecznej czy fizycznej i tworzy większy popyt na usługi cyfrowe (np. w obszarze mediów, e-zdrowia).

Z perspektywy rozwoju gospodarki rosnące znaczenie będzie mieć cyberbezpieczeństwo. Obszarów do wsparcia w ramach wzmacniania cyberbezpieczeństwa jest wiele, począwszy od prostych rozwiązań, jak zakup specjalistycznego oprogramowania, przez bardziej kompleksowe, jak wdrożenie skutecznych systemów w tym zakresie, audytów cyberbezpieczeństwa oraz usług monitorowania i ochrony.

Horyzontalną kwestią wartą poruszenia jest konieczność powiązania zmian technologicznych z rozwojem kompetencji. W przeciwnym razie postępowi będą towarzyszyć rosnące nierówności społeczne, co jest sprzeczne z celami UE i stanowi poważne zagrożenie dla utrzymania możliwości rozwoju w przyszłości. Skala interwencji może w tym przypadku stanowić istotne wyzwanie i należy poszukiwać optymalnego procesu organizacyjnego.



3 DYWERSYFIKACJA KLUCZOWYCH ŁAŃCUCHÓW DOSTAW I INWESTYCJE W ŁAŃCUCHY WARTOŚCI O WAŻNYM ZNACZENIU DLA BEZPIECZEŃSTWA I STRATEGICZNEJ AUTONOMII UE

Doświadczenie skutków pandemii w Chinach zmobilizowało UE do zdecydowanych działań na rzecz przeniesienia z powrotem części przetwórstwa do Europy. To ogromny potencjał z perspektywy gospodarki – zwłaszcza gdyby umożliwił rozwój przemysłów wysokiej i średnio-wysokiej technologii oraz usług wiodących. Jednocześnie spośród trzech wymienionych obszarów pozostaje relatywnie najstabilniej dookreślony – dlatego rekomendujemy stworzenie przekonującej analizy obejmującej korzyści i koszty przeniesienia najistotniejszych gałęzi do Polski.

Naturalnym kandydatem jest tu np. przemysł farmaceutyczny. Z uwagi na bezpieczeństwo obywateli i korzyści gospodarcze będzie podlegał w najbliższych latach relokacji produkcji do Europy i zwiększeniu inwestycji poprzez utworzenie specjalnej polityki UE (system zachęt finansowych oraz regulacyjnych). Działania te powinny stanowić bodziec do rozwijania potencjału obecnie istniejących wytwórców i zapewnienia równowagi geograficznej. Polska ma potencjał, aby rozwijać

taką produkcję dzięki istniejącej infrastrukturze oraz wyszkolonej i doświadczonej kadrze, dlatego powinna odgrywać istotną rolę w przygotowywanej obecnie strategii farmaceutycznej.

Za dokumentami strategicznymi Unii Europejskiej pójdą potężne środki finansowe, które można i należy wykorzystać na dokonanie skoku rozwojowego, pozwalającego Polsce na zbudowanie nowej, wysokiej pozycji konkurencyjnej w Europie i na świecie. Zakreślone przez Komisję Europejską kierunki rozwoju są dla nas korzystne, jednak nie uda nam się wykorzystać tej szansy bez efektywnej i otwartej współpracy administracji i biznesu oraz dialogu społecznego budującego poparcie społeczne dla tych zmian. Łatwo można sobie wyobrazić czarny scenariusz kosztownych, sterowanych administracyjnie inwestycji, które w przyszłości nie przyniosą odpowiedniej wartości dodanej. A Polska potrzebuje nowoczesnych, zróżnicowanych i innowacyjnych inwestycji; inwestycji realizowanych w oparciu o kryteria ekonomiczne.

Zalecenia Komisji Europejskiej dla Polski

W ramach kolejnego etapu realizacji corocznego Semestru Europejskiego (SE) Komisja Europejska opublikowała komunikat na temat bieżącej sytuacji społeczno-gospodarczej w Unii Europejskiej oraz zaproponowała zalecenia, które stanowią wytyczne dotyczące polityki gospodarczej dla wszystkich państw członkowskich UE na lata 2020–2021.

Konfederacja Lewiatan generalnie popiera przedstawione rekomendacje dla Polski. Głównym celem naszych działań powinno być dążenie do utrzymania w jak największym stopniu działalności firm poprzez zapewnienie odpowiedniego ich finansowania i płynności i możliwie wysokiego poziomu zatrudnienia w średnim okresie. Dla osiągnięcia tego ostatecznego celu potrzebne jest też jednak utrzymanie wystarczająco wysokiego popytu, czego w zaleceniach bezpośrednio nie widać. Wiele podmiotów gospodarczych, szczególnie w sektorze usług, zostało pozbawionych z dnia na dzień możliwości jakiegokolwiek działania na okres nawet kilku miesięcy, a okres przywracania dawnej aktywności zajmie przynajmniej kolejne kilka miesięcy.

Najważniejsze wsparcie finansowe dla firm

Wsparcie finansowe dla firm jest obecnie kluczowe. Powinno ono mieć dwa cele: utrzymanie możliwie niezmiennego poziomu zatrudnienia oraz wsparcia przystosowania firm do nowych warunków działania. Nie mniejsze znaczenie ma jednak wprowadzenie czasowych rozwiązań w zakresie prawa pracy (np. do końca 2021 r.) takich jak: konta czasu pracy, wydłużenie czasu trwania umów terminowych o pracę, możliwość szybszej modyfikacji systemów i rozkładów czasu pracy. Doświadczenia z okresu pandemii wskazują również na potrzebę większej popularyzacji i dostępności elektronicznych dokumentów w prawie pracy.

Istotnym elementem wspierającym działanie firm powinien być – uwzględniający oczywiście warunki epidemiczne – przywrócony jak najszybciej swobodny przepływ pracowników pomiędzy krajami UE. To zapewni niezakłócone działanie przedsiębiorstw, przywrócenie więc tej kluczowej swobody jednolitego rynku powinno nastąpić najszybciej, jak to możliwe, we współpracy wszystkich krajów członkowskich UE, z Polską włącznie.

Upowszechnienie pracy zdalnej

Kolejny istotny wątek wiąże się z upowszechnieniem pracy zdalnej. Bezwzględnie wymagane jest wsparcie przedsiębiorstw w procesie transformacji cyfrowej i w podnoszeniu umiejętności cyfrowych zarówno firm, jak i samych pracowników. Tam gdzie będzie to możliwe ze względu na rodzaj wykonywanej pracy, praca zdalna pozostanie już stałym elementem organizacji pracy, choć – jak wskazują wstępne badania firm – raczej w modelu mieszanym (podział pracy w różnych proporcjach na dom i biuro). Takie rozwiązanie powinno też istotnie wzmocnić wspieraną w UE zasadę wypracowania większej równowagi pomiędzy „pracą a domem” (*work-life balance*). W związku z tym należy rozważyć rozsądne wspieranie firm w doposażeniu pracowników w sprzęt komputerowy umożliwiający pracę zdalną.

Poprawa klimatu inwestycyjnego i ożywienie dialogu

Popieramy też zalecenia dotyczące poprawy klimatu inwestycyjnego, w szczególności przez ochronę niezależności sądów, gdyż jest to bardzo istotna bariera ograniczająca rozwój inwestycji prywatnych (w tym zagranicznych).

Niemniej równie istotne jest zalecenie dotyczące „Zapewnienia skutecznych konsultacji publicznych i zaangażowania partnerów społecznych w proces kształtowania polityki”, ponieważ zdecydowanie nie zgadzamy się z daleko posuniętym uwiędzeniem dialogu społecznego w Polsce, uznając tę sytuację za istotną barierę dla osiągnięcia jak najszybszej poprawy warunków społeczno-gospodarczych w kraju.



ZALECENIA KE NA LATA 2020-2021 DLA POLSKI

- 1** Podjęcie wszelkich działań niezbędnych do skutecznego zaradzenia pandemii oraz wspierania gospodarki i ożywienia gospodarczego. Prowadzenie polityki budżetowej mającej na celu osiągnięcie rozsądnej średniookresowej sytuacji budżetowej i zapewnienie zdolności obsługi zadłużenia, przy jednoczesnym zwiększeniu inwestycji. Poprawa dostępności, odporności i skuteczności systemu ochrony zdrowia.
- 2** Łagodzenie wpływu kryzysu na zatrudnienie, zwłaszcza przez udoskonalanie elastycznych form organizacji pracy i pracy w zmniejszonym wymiarze czasu. Lepsze ukierunkowanie świadczeń społecznych i zapewnienie dostępu do tych świadczeń osobom potrzebującym. Podnoszenie umiejętności cyfrowych. Promowanie transformacji cyfrowej przedsiębiorstw i administracji publicznej.
- 3** Kontynuowanie wysiłków na rzecz zapewnienia przedsiębiorstw dostępu do finansowania i płynności. Przyspieszenie realizacji gotowych projektów w zakresie inwestycji publicznych i promowanie inwestycji prywatnych, aby wspierać odbudowę gospodarki. Ukierunkowanie inwestycji na transformację ekologiczną i cyfrową, w szczególności na infrastrukturę cyfrową, czyste i wydajne wytwarzanie i wykorzystanie energii oraz zrównoważony transport.
- 4** Poprawa klimatu inwestycyjnego, w szczególności przez ochronę niezależności sądów. Zapewnienie skutecznych konsultacji publicznych i zaangażowania partnerów społecznych w proces kształtowania polityki.



III. CO JEST POTRZEBNE PRZEDSIĘBIORCOM? WYNIKI BADAŃ



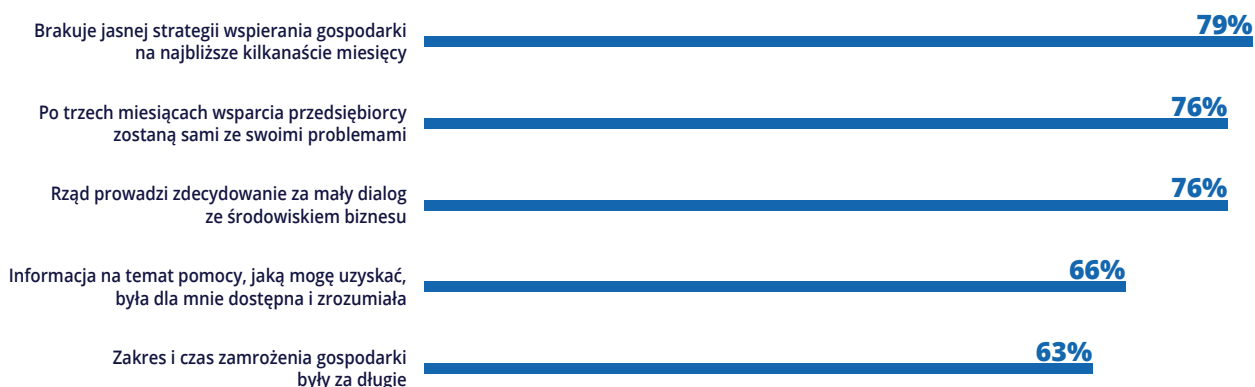
Przedsiębiorcy oczekują dialogu z rządem

Po czterech miesiącach walki o utrzymanie miejsc pracy, w połowie lipca 2020 r., zapytaliśmy reprezentatywną próbę przedsiębiorców o ich wnioski wynikające z doświadczeń pandemii. Interesowały nas głównie informacje, które mogą się okazać przydatne w przyszłości. Zebraliśmy materiał ukazujący, które narzędzia oferowane przez tarcze antykryzysowe okazały się najskuteczniejsze, jakie rozwiązania należy utrzymać lub wprowadzić, co przeszkadzało w uzyskaniu pomocy i na ile sposób działania rządu spotykał się z akceptacją biznesu. Badanie na zlecenie Lewiatana na reprezentatywnej próbie 300 przedsiębiorców przeprowadził Instytut Badań Spraw Publicznych.

Jakiej postawy rządu oczekuje biznes?

Przedsiębiorcy pytani o opinię dotyczącą działań rządu w trakcie pandemii z jednej strony wskazują, że mieli dostęp do zrozumiałej informacji na temat pomocy, którą mogą uzyskać (tak twierdzi 66% pytanych). Z drugiej strony ponad trzy czwarte(!) pracodawców ma poczucie, że brakuje jasnej strategii wspierania gospodarki na najbliższe kilkanaście miesięcy, że za chwilę zostaną ze swoimi problemami sami, a rząd prowadzi zdecydowanie za mały dialog ze środowiskiem biznesu. Wielu pytanych krytycznie ocenia także długość zamrożenia gospodarki. Odpowiedzi te są niemal identyczne jak odpowiedzi w innym badaniu Lewiatana, zrealizowanym w maju 2020 r. wśród przedsiębiorców. Tam również 75% z nich uznało, że brak jasnej strategii odmrażania gospodarki ma negatywne konsekwencje gospodarcze i społeczne. Połowa podkreślała wówczas, że brak współpracy administracji rządowej i samorządowej utrudnia zarządzanie sytuacją kryzysową. Zestawienie wyników obu badań zdecydowanie wzmacnia tezy formułowane w oparciu o nie.

Wykres 3. Z jakimi stwierdzeniami na temat działań rządu w trakcie pandemii najczęściej zgadzają się przedsiębiorcy?



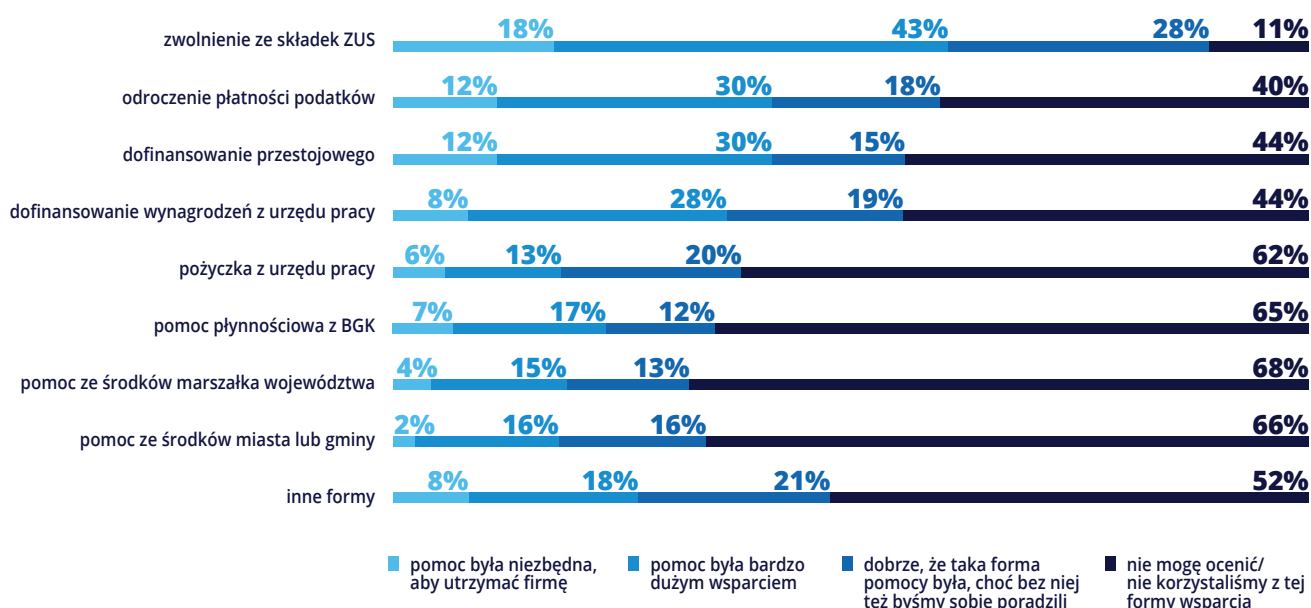
Odpowiedzi te pokazują, że rząd dysponuje drożnymi kanałami informacji i potrafi sformułować komunikaty trafiające do środowiska biznesu. Nie prowadzi jednak dialogu z przedsiębiorcami, nie chce poznać ich oczekiwań, nie wyjaśnia swoich decyzji i zamierzeń. **Taka postawa buduje między pracodawcami a rządem niepotrzebną barierę i jest kolejną lekcją z gatunku „my w administracji wiemy lepiej, czego biznesowi trzeba”. Bez współpracy trudno będzie zawrzeć pakt społeczny w sytuacji kryzysu gospodarczego** *patrz aneks do raportu.

Choć borykamy się z takim modelem pracy rządu od wielu lat, to trzeba przypomnieć, że obecna sytuacja jest bezprecedensowa i dialog oraz otwartość są konieczne do budowania skutecznego scenariusza ratowania polskiej gospodarki. Nie można przecież zapominać, że gospodarka to przedsiębiorcy. A trudno leczyć pacjenta bez pytania go o dolegliwości i bez ścisłej z nim współpracy. Naturalnym partnerem dla rządu, powołanym do prowadzenia dialogu w imieniu środowiska biznesu, są reprezentatywne organizacje pracodawców. Biorąc za przykład Lewiatana, możemy powiedzieć, że ostatnie miesiące to czas bardzo intensywnej pracy z tysiącami pracodawców, stały monitoring ich potrzeb, definiowanie – często specjalistycznych, ale kluczowych – barier w pokonywaniu kolejnych przeszkód. Jesteśmy świetnie przygotowani na bardzo merytoryczną współpracę.

Które elementy tarcz okazały się najbardziej przydatne? Jakie bariery się pojawiły?

Zwolnienie ze składek ZUS – ta forma wsparcia okazała się przydatna dla największej grupy przedsiębiorców, z czego dla prawie 20% pomoc ta była niezbędna, aby utrzymać firmę. Na drugim miejscu, *ex equo* znalazły się dofinansowanie przestojowego i odroczenie płatności podatków. Co warto podkreślić, szalenie istotne okazało się przestojowe – 29% dużych firm biorących udział w badaniu uznało, że ta forma okazała się niezbędna dla ich utrzymania! Podobnie rysuje się rola odroczenia płatności podatków. Bardzo dużym wsparciem okazała się ona dla 18% firm małych, 33% średnich i aż 50% firm dużych.

Wykres 4. Na ile poszczególne formy wsparcia okazały się przydatne dla firm?



Pieniądze z tarcz antykryzysowych poszły na walkę o miejsca pracy. W okresie od początku pandemii do lipca 2020 r. zrealizowaliśmy trzy badania przedsiębiorców. **We wszystkich dominującym motywem działań biznesu była ochrona pracowników.** Już w marcu, zaraz na początku lockdownu, 70% badanych apelowało do rządu o uruchomienie dopłat do wynagrodzeń. Bez takiej pomocy większość pytanych (68%) obawiała się o przyszłość swojej firmy. W kolejnym badaniu w maju przedsiębiorcy wskazywali, że – dla ratowania swoich biznesów – w większości uruchomili rezerwy kapitału i wprowadzili oszczędności (ponad 60% badanych). **Wśród działań ratunkowych nie znalazły się jednak masowe redukcje zatrudnienia. Można domniemywać, że to właśnie sięgnięcie po narzędzia z tarcz antykryzysowych okazało się skutecznym wsparciem. Troska o pracowników, połączona z narzędziami ich ochrony, doprowadziła do bardzo pozytywnego skutku – pracownicy wraz z pracodawcami wspólnie przeciwdziałali kryzysowi.** Nie pojawiła się tu linia podziału na „zwalnianych” i „zwalnających”. Widzieliśmy to w reprezentatywnym badaniu Polaków z maja 2020 r., gdzie 70% pytanych pozytywnie oceniło zaangażowanie swoich pracodawców w utrzymanie miejsc pracy (38% określiło tę ocenę jako bardzo pozytywną).

Oprócz przydatności poszczególnych narzędzi wsparcia zapytaliśmy także o bariery, które pojawiły się w aplikowaniu o pomoc. Najczęściej wskazywaną trudnością okazała się niejasna interpretacja przepisów, którą podało 43% badanych. Na drugim miejscu znalazł się zbyt długi czas oczekiwania na rozpatrzenie wniosku (40%), a 31% wskazań uzyskały zbyt wąskie kryteria dostępu oraz zbyt skomplikowana procedura. Niewiele mniej, bo 30% pytanych, mówiło o problemie w dostępie do szczegółowych informacji.

Wykres 5. Jakie były najczęstsze trudności w uzyskaniu pomocy w ramach tarcz antykryzysowych?



Jakiej pomocy potrzebują dziś przedsiębiorcy?

Tak jak wspominaliśmy, ponad 75% pytanych ma poczucie, że za chwilę zostanie ze swoimi problemami sama, a pomoc rządu się skończy. Dlatego niezwykle ważne jest dokonanie prawidłowej diagnozy potrzeb biznesu i wdrożenie maksymalnie dużej liczby oczekiwanych rozwiązań.

Pomimo kolejnych kroków odmrażających gospodarkę bitwa o jej kondycję dopiero się zaczyna. Będzie ona trwała wiele miesięcy, które muszą dostarczyć pracodawcom impulsów rozwojowych. Wśród postulowanych przez firmy rozwiązań wyłaniają się trzy główne: zatrudnienie, podatki i cyfryzacja.

Postulaty dotyczące zatrudnienia skupiają się na dostosowaniu sytuacji do nowej organizacji pracy (elastyczny czas, praca zdalna) i redukowaniu kosztów zatrudnienia. Oto bowiem 46% pytanych uważa, że potrzebne jest wdrożenie elastycznego czasu pracy i kont czasu pracy. Taka sama grupa badanych postuluje doprecyzowanie obowiązków i odpowiedzialności pracodawców przy pracy zdalnej. Blisko połowa oczekuje ograniczenia kosztów pracy (zawieszenie składek na Fundusz Pracy, odpisy na PFRON i ZFSS), a ponad połowa pytanych (53%) domaga się utrzymania wysokości płacy minimalnej na poziomie 2600 zł. Oba te pomysły są częściej podnoszone przez firmy małe.

Wśród postulatów podatkowych dominuje kwestia uwolnienia środków z rachunków VAT (46% przedsiębiorców popiera ten postulat) oraz przyspieszenie dostępu do interpretacji indywidualnej prawa podatkowego. Oba te pomysły pojawiają się właściwie we wszystkich naszych badaniach oraz prowadzonych na bieżąco konsultacjach ze środowiskiem biznesu.

Na symbolicznym podium znalazły się także ułatwienia cyfryzacyjne. Warto podkreślić, że obserwujemy w tym pewien trend, postulaty te bowiem z każdym miesiącem zyskują na popularności. W tym obszarze ponad połowa przedsiębiorców domaga się likwidacji ograniczeń w stosowaniu faktur elektronicznych oraz szerokiego dopuszczenia dla dokumentów formy elektronicznej zamiast pisemnej (postulat ten popiera aż 71% małych firm).

Mówiąc o postulatach na przyszłość, warto także wspomnieć, że dużym poparciem biznesu (40% badanych) cieszy się zwiększenie inwestycji w tzw. zieloną gospodarkę. Informacja ta jest o tyle ciekawa, że rekomendacja zyskuje tak duże poparcie w sytuacji, gdy badani wskazują rozwiązania najpotrzebniejsze dzisiaj, a nie potrzebne w ogóle. Wydaje się więc, że tematyka zielonej transformacji zaczyna być na dobre postrzegana jako obiecujący impuls rozwojowy.

JAKIEJ POMOCY POTRZEBUJĄ DZIŚ PRZEDSIĘBIORCY?

- wdrożenia elastycznego czasu pracy i kont czasu pracy
- doprecyzowania obowiązków i odpowiedzialności pracodawców przy pracy zdalnej
- ograniczenia kosztów pracy (zawieszenia składek FP, odpisu PFRON, ZFSS)
- czasowego ograniczenia kosztów pracodawcy wypłaty wynagrodzenia z tytułu choroby
- uwolnienia środków z rachunków VAT
- szybszego dostępu do interpretacji indywidualnej prawa podatkowego
- likwidacji ograniczeń w stosowaniu faktur elektronicznych
- szerokiego dopuszczenia dla dokumentów formy elektronicznej zamiast pisemnej
- zwiększenia inwestycji w tzw. zieloną gospodarkę

Jakie nastroje panują wśród przedsiębiorców?

Od trzech lat prowadzimy badanie, w którym pytamy przedsiębiorców o ocenę warunków prowadzenia działalności w mijających miesiącach oraz sprawdzamy ich nastroje na przyszłość (osobno w kontekście biznesowym i regulacyjnym).

W lipcu 2020 r. nie jest zaskoczeniem, że przeważają negatywne opinie. 51% przedsiębiorców sądzi, że – w stosunku do wcześniejszych lat – warunki pogorszyły się, 37% nie widzi znaczącej zmiany. Patrząc na te odpowiedzi, choć są one pesymistyczne, warto jednak zauważyć, że dotyczą połowy badanych. Po czterech miesiącach pandemii i w obliczu kryzysu można by się spodziewać dużo radykalniejszych wskazań. Przeglądając się rozkładom bardziej szczegółowo, można zauważyć, że najlepsze nastroje panują na wsi (45% warunki pogorszyły się, a 42% nie widzi zmiany), najgorzej sytuacja wygląda w małych miastach do 50 tys. mieszkańców (55% warunki pogorszyły się, a 33% nie widzi zmiany).

Wskazania pozytywne wzmocniają także odpowiedzi na pytanie o nastawienie w najbliższych miesiącach do prowadzenia firmy w kontekście biznesowym. Ponad połowa pytanych (54%) pozytywnie patrzy w przyszłość, a 35% ma negatywne nastawienie. Trzeba jednak zauważyć, że w tym przypadku pozytywne nastawienie dominuje u przedsiębiorców na wsi (72%), a w miastach 50–200 tys. jest najniższe (52%). Wyraźnie widać też, że im większa firma, tym nastroje dotyczące prowadzenia działalności w kontekście biznesowym są bardziej negatywne. W małych firmach pozytywne nastawienie ma 63% badanych, a negatywne 37%, z kolei w dużych firmach proporcje te zmieniają się na 56% pozytywnie nastawionych do 44% z negatywnym nastawieniem.

TRZY POSTULATY NA NAJBLIŻSZE MIESIĄCE

Podsumowując wnioski z lipcowej edycji badania Indeksu Biznesu i uzupełniając je o wyniki pozostałych badań realizowanych wśród pracodawców podczas pandemii, można sformułować trzy kierunkowe postulaty, które pozwolą budować skuteczną strategię wzmocnienia polskiej gospodarki.

Postulat 1. Rząd musi rozmawiać z organizacjami biznesu

Stymulowanie gospodarki bez poznania rzeczywistych, często bardzo drobnych, ale kluczowych potrzeb, będzie dużo mniej skuteczne. Dialog ze środowiskiem biznesu jest w tym zadaniu kluczowy.

Postulat 2. Trzeba wdrażać kolejne narzędzia wsparcia

Zatrudnienie, podatki, cyfryzacja, zielona gospodarka – te obszary rząd musi cały czas wspierać nowymi narzędziami. Nie można dopuścić, aby ziszczała się dzisiejsza obawa przedsiębiorców, że za chwilę zostaną ze swoimi problemami sami.

Postulat 3. Pomoc musi być szybka, a kryteria jednoznaczne

Sięgając po pomoc, przedsiębiorcy najczęściej napotykali na trudności w interpretacji przepisów oraz długi czas oczekiwania na wsparcie. Wdrażając kolejne narzędzia, warto unikać tych błędów.

IV. IMPULSY ROZWOJOWE DLA POLSKIEJ GOSPODARKI





IMPULS FISKALNY

1 OGRANICZANIE CZYNNIKÓW ZMNIEJSZAJĄCYCH SKŁONNOŚĆ FIRM DO INWESTOWANIA

ZALECENIE

Uchylenie podatków, w przypadku których wysokość i sposób ustalenia podstawy opodatkowania ogranicza decyzje inwestycyjne przedsiębiorców

JAK I PO CO?

Niestabilny, nieprzewidywalny i skomplikowany system podatkowy jest wskazywany przez przedsiębiorców jako główna bariera w prowadzeniu działalności gospodarczej i okoliczność zniechęcająca do podejmowania nowych inwestycji. **Pożądane jest, aby w celu wsparcia inwestycji i wychodzenia firm z kryzysu wprowadzać rozwiązania umożliwiające skorzystanie z preferencji podatkowych w przypadku podejmowania nowych inwestycji. Kluczowe jest także, aby wysokość obciążeń podatkowych nie zniechęcała do inwestowania.** Przykładem daniny antyinwestycyjnej jest podatek od nieruchomości wynoszący 2% wartości budowli wykorzystywanej w działalności gospodarczej.

Oznacza to w praktyce, że modernizacja lub postawienie nowej budowli przez przedsiębiorcę powoduje istotny wzrost obciążenia z tytułu podatku od nieruchomości. Podobnie wprowadzony w 2012 r. podatek od wydobycia niektórych kopalin powoduje nieracjonalność jakichkolwiek inwestycji w sektorze górniczym. **Aby wesprzeć firmy w podejmowaniu nowych inwestycji i wrócić na ścieżkę stałego wzrostu gospodarczego należy zmodyfikować pobór bądź uchylić te daniny, które bezpośrednio i negatywnie wpływają na decyzje o rozpoczynaniu nowych inwestycji.** Należy przeprowadzić przegląd obciążeń fiskalnych pod kątem ich negatywnego wpływu na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw i dokonać korekty tych regulacji.

2 POPRAWA PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ FIRM DZIĘKI UELASTYCZNIENIU ROZLICZEŃ PODATKOWYCH

ZALECENIE

Skrócenie terminu zwrotu podatku VAT z deklaracji, umożliwienie wcześniejszego odzyskania częściowego zwrotu VAT oraz skrócenie terminu zwolnienia pieniędzy zgromadzonych na koncie VAT w ramach mechanizmu podzielonej płatności

JAK I PO CO?

Zgodnie z przepisami ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, w przypadku wystąpienia nadwyżki podatku VAT naliczonego nad należnym, podatnik ma prawo do otrzymania zwrotu takiej różnicy na rachunek bankowy w terminie, co do zasady, 60 dni od dnia złożenia deklaracji. W celu wsparcia płynności finansowej przedsiębiorców należy maksymalnie szybko zwracać przedsiębiorcom nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, tak aby zatrzymane kwoty podatku VAT nie pogłębiały problemów z płynnością finansową i brakiem dostępu do finansowania działalności. Zwrot nadwyżki podatku naliczonego nad należnym powinien być dokonywany w terminie 14 dni od dnia złożenia rozliczenia przez podatnika.

Obecnie, jeżeli zasadność zwrotu wymaga dodatkowego zweryfikowania, naczelnik urzędu skarbowego może przedłużyć 60-dniowy termin na jego zwrot do czasu zakończenia weryfikacji. Zasadne jest zatem, aby w takim przypadku umożliwić przedsiębiorcom odzyskanie podatku w części, na jaką mogą otrzymać zabezpieczenie. Należy wprowadzić rozwiązanie, zgodnie z którym organ podatkowy będzie zwracać nadwyżkę podatku naliczonego nad należnym w części, w której zwrot nie jest kwestionowany. Należy także umożliwić zwrot podatku w kwocie, na jaką podatnik przedstawi zabezpieczenie majątkowe. Rozwiązanie to będzie szczególnie pożądane w przypadku realizacji postulatu istotnego skrócenia terminu zwrotu podatku VAT (do 14 dni).

Stosowanie mechanizmu podzielonej płatności w podatku VAT oznacza blokowanie na kontach VAT środków finansowych przedsiębiorców. Pieniądze zgromadzone na kontach VAT przedsiębiorca może wykorzystać wyłącznie do zapłaty zobowiązań publicznoprawnych, tj. zobowiązań z tytułu PIT, CIT, VAT, cła i akcyzy, ZUS, wraz z ewentualnymi odsetkami, oraz płacąc za fakturę w mechanizmie podzielonej płatności. Przedsiębiorcy, którzy ze względu na specyfikę prowadzonej działalności gospodarczej nie mają możliwości wykorzystania środków zgromadzonych na koncie VAT do płatności należności publicznoprawnych lub płatności do kontrahenta, mogą wystąpić z wnioskiem do naczelnika urzędu skarbowego o wyrażenie zgody na przekazanie środków zgromadzonych na koncie VAT na wskazany rachunek bankowy. Naczelnik urzędu skarbowego zwalnia te środki w drodze postanowienia w terminie 60 dni od dnia otrzymania wniosku. Należy skrócić do 7 dni termin, w którym naczelnik urzędu skarbowego zwalnia środki zgromadzone na koncie VAT. Ograniczenie stosowania tych przesłanek obowiązywać powinno w okresie trwania stanu zagrożenia epidemicznego lub stanu epidemii oraz w okresie 6 miesięcy po ich zakończeniu.

3 DOSTOSOWANIE STRUKTURY KOSZTÓW UZYSKANIA PRZYCHODÓW DO NOWYCH WARUNKÓW PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ I WSPARCIA ROZWOJU FIRM

ZALECENIE

Zwiększenie limitów uprawniających do zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów (KUP) kosztów finansowania zewnętrznego oraz kosztów usług niematerialnych

JAK I PO CO?

Przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych ograniczają zaliczenie kosztów finansowania dłużnego (odsetek) do kosztów uzyskania przychodów. Rozwiązania te są implementacją dyrektywy UE ustanawiającej przepisy mające na celu przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania. Podatnicy są obowiązani wyłączyć z KUP koszty finansowania dłużnego przekraczające 30% kwoty odpowiadającej nadwyżce sumy przychodów ze wszystkich źródeł przychodów pomniejszonej o przychody o charakterze odsetkowym nad sumą kosztów uzyskania przychodów pomniejszonych o wartość zaliczonych w roku podatkowym do kosztów uzyskania przychodów odpisów amortyzacyjnych oraz kosztów finansowania dłużnego nieuwzględnionych w wartości początkowej środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej.

Kryzys wywołany COVID-19 spowodował ogromne problemy z uzyskaniem przez firmy finansowania działalności i wszelkie regulacje na gruncie prawa podatkowego, ograniczające możliwość zewnętrznego finansowania, powinny zostać zawieszona, aby dodatkowo nie pogłębiać trudności z dostępem do kapitału.

Zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych podatnicy nie mogą zaliczyć do KUP kosztów usług niematerialnych, takich jak usługi doradcze, badania rynku, usługi reklamowe, zarządzania poniesione bezpośrednio lub pośrednio na rzecz podmiotów powiązanych, jeżeli kwota tych wydatków przekracza w roku podatkowym 5% kwoty odpowiadającej nadwyżce sumy przychodów ze wszystkich źródeł przychodów pomniejszonych o przychody z tytułu odsetek nad sumą kosztów uzyskania przychodów pomniejszonych o wartość zaliczonych w roku podatkowym do kosztów uzyskania przychodów odpisów amortyzacyjnych i odsetek. Limit nie dotyczy kosztów, których suma nie przekracza w roku 3 mln zł, w szczególności kosztów bezpośrednio związanych z wytworzeniem lub nabyciem przez podatnika towaru lub świadczeniem usługi. Regulacja, której celem jest ograniczenie w zaliczaniu do KUP faktycznie ponoszonych kosztów działalności, pogarsza sytuację finansową przedsiębiorstw i jej stosowanie powinno zostać zawieszona. Warto zwrócić uwagę, że część objętych limitem kosztów mogą stanowić usługi o charakterze rozwojowym lub restrukturyzacyjnym, konieczne dla przetrwania lub rozwoju firmy. Ewentualnie limit uprawniający do zaliczenia tych kosztów bez ograniczenia powinien zostać zwiększony z 3 mln zł do 3 mln euro, co będzie zgodne z limitem dopuszczonym przez dyrektywę UE ustanawiającą przepisy mające na celu przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania.

4 OGRANICZENIE OBCIĄŻEŃ PODATKOWYCH DLA FIRM SZCZEGÓLNIÉ DOTKNIĘTYCH SKUTKAMI COVID-19 I WSPARCIE ROZWOJU TYCH FIRM W OKRESIE WYCHODZENIA Z KRYZYSU

ZALECENIE

Uchylenie przepisów o tzw. podatku minimalnym z tytułu własności środka trwałego

JAK I PO CO?

Z powodu rozprzestrzeniania się wirusa SARS-CoV-2 i podjętych środków ostrożnościowych największe straty ponosi branża turystyczna. Priorytetem powinna być w tej sytuacji zmiana wadliwej i skrajnie profiskalnej interpretacji Ministra Finansów dotyczącej tzw. podatku minimalnego. Podatek minimalny z tytułu własności budynku będącego środkiem trwałym wprowadzono w 2018 r. Jego założenie polega na tym, że jeżeli podmiot wynajmujący powierzchnie handlowe nie płaci podatku CIT lub PIT, to zobowiązany

jest zapłacić tzw. podatek minimalny, ustalany nie na podstawie dochodu uzyskanego z najmu nieruchomości, a od jej wartości. **Biorąc pod uwagę ogromne spadki dochodów przedsiębiorstw oferujących powierzchnie komercyjne na wynajem, spowodowane ograniczeniem sprzedaży w obiektach handlowych oraz spadkiem zapotrzebowania na obiekty biurowe (wielu przedsiębiorców i pracowników deklaruje pozostanie na stałe przy pracy zdalnej), należy uchylić przepisy o tzw. podatku minimalnym.** W przeciwnym wypadku firmy, które nie osiągną dochodów ze względu na sytuację rynkową, będą zmuszone płacić podatek dochodowy w czasie, kiedy ponoszą straty. Niesie to ryzyko bankructwa lub wyjścia z polskiego rynku, skutkującego likwidacją wielu miejsc pracy.

5 DOSTOSOWANIE SPOSOBU POBORU PODATKU DOCHODOWEGO DO SYTUACJI FIRM SZCZEGÓLNIÉ DOTKNIĘTYCH SKUTKAMI PANDEMII COVID-19

ZALECENIE

Odstąpienie od pobierania zaliczek uproszczonych w podatkach dochodowych

JAK I PO CO?

Ustawa o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw wprowadziła dla małych podatników możliwość rezygnacji w trakcie roku podatkowego z wpłacania zaliczek uproszczonych na podatek dochodowy. Z uprawnienia tego nie skorzystają podatnicy, których przychody w 2019 r. prze-

kroczyły kwotę 2 mln euro. **Oznacza to, że z wyjątkiem mikrofirm podatnicy, którzy wybrali zaliczki uproszczone, zobowiązani są w 2020 r. finansować budżet państwa, płacąc podatek ustalony na podstawie dochodów z lat poprzednich. Jest to sytuacja dalece niezrozumiała i sprzeczna ze składanymi deklaracjami wsparcia biznesu w czasie kryzysu i w czasie wychodzenia z niego.** Konieczność stałych płatności podatku w okresie epidemii i przez wiele miesięcy po jej ustaniu, ustalonych na podstawie przeszłych, historycznie rekordowych dochodów (np. w branży handlowej, hotelarskiej, wynajmu powierzchni komercyjnych), jest i będzie do końca roku poważnym obciążeniem. Spowolni proces odbudowywania się firm po kryzysie.

6 ZMNIĘSIENIE POZIOMU NIEPEWNOŚCI DOTYCZĄCEJ OBCIĄŻEŃ PODATKOWYCH W OKRESIE PODWYŻSZONEJ NIEPEWNOŚCI WYNIKAJĄCEJ ZE SKUTKÓW PANDEMII COVID-19

ZALECENIE

Skrócenie terminu wydawania interpretacji indywidualnych prawa podatkowego

JAK I PO CO?

W ramach działań mających na celu wsparcie przedsiębiorców w okresie wystąpienia stanu epidemii i stanu epidemicznego w związku z epidemią COVID-19 przedłużono o 3 miesiące termin na wydawanie interpretacji indywidualnych. Jednocześnie wprowadzono uprawnienie dla Ministra Finansów do przedłużenia tego terminu o kolejne 3 miesiące.

Terminy wydawania interpretacji prawa podatkowego powinny zostać skrócone, aby umożliwić przedsiębiorcom szybsze podejmowanie decyzji. Wydłużenie, i tak już dość długich, terminów oznacza blokowanie przedsiębiorców w ich sprawnym działaniu. Apelujemy, aby uchylić tę zmianę i w okresie odmrażania gospodarki oraz wychodzenia z kryzysu zmobilizować administrację państwową do sprawnego i wydajnego działania.





IMPULS FINANSOWY

1 UŁATWIENIE NOWYCH INWESTYCJI NA RYNKU KAPITAŁOWYM

ZALECENIE

Dopuszczenie w większym stopniu instrumentów finansowych z mechanizmami ograniczania ryzyka

JAK I PO CO?

Istnieją instrumenty finansowe, które wyróżniają się większymi mechanizmami ograniczenia ryzyka w porównaniu z częścią innych stosujących dźwignię finansową. Przykładowo, posiadają relatywnie niższą dźwignię od części instrumentów pochodnych, jak również środki inwestorów są zabezpieczone przez wbudowany mechanizm ograniczający straty (Stop Loss), który automatycznie zamyka pozycje inwestora w przypadku niekorzystnej sytuacji rynkowej. Za *case study* mogą posłużyć certyfikaty turbo stanowiące w 2019 r. największą liczbę (573) ze wszystkich certyfikatów

obecnych na GPW (1221). Ponadto te nowe instrumenty finansowe dają możliwość krótkoterminowego zabezpieczenia pozycji dłużnych oraz dostęp do rynków finansowych na całym świecie. Biorąc pod uwagę obecne regulacje w polskim prawie, emitentami tych produktów są podmioty zagraniczne, które najczęściej emitują certyfikaty oparte o instrumenty bazowe z zagranicznych rynków. Jest to sytuacja, która w skali mikro ogranicza rozwój zyskujących na popularności instrumentów wyróżniających się ograniczaniem ryzyka. W skali makro można ją identyfikować jako barierę rozwoju polskiego rynku kapitałowego czy barierę płynności na GPW. Obie te skale, w kontekście wychodzenia z kryzysu, mają istotne znaczenie. **Wskazany jest zatem dialog z Ministerstwem Finansów mający na celu redukcję barier na rynku kapitałowym.**

2 ODMROŻENIE PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ GOSPODARKI

ZALECENIE

Rezygnacja bądź wycofanie regulacji, które kreują negatywne skutki uboczne dla konsumentów

JAK I PO CO?

Ważne jest, aby polscy konsumenci mieli dostęp do legalnych źródeł finansowania, które podlegają regulacjom, są transparentne i podlegają kontroli uprawnionych organów. Jest to potrzebne zwłaszcza w okresie kryzysu, kiedy wiele gospodarstw domowych staje przed koniecznością zadłużania się, przy ograniczonej zdolności kredytowej. Innymi słowy, jednym z celów polityki gospodarczej w obliczu kryzysu powinno być ograniczenie szarej strefy usług finansowych i dbałość o stabilność sektora finansowego. Ograniczenia kapitałowe po stronie banków i firm pożyczkowych,

a także podwyższony poziom ryzyka prowadzą do zaostrożenia warunków kredytowania i zasad oceny zdolności kredytowej. Tymczasem w okresie wychodzenia z epidemii kluczowe jest zapewnienie gospodarstwom domowym dostępu do finansowania w celu wspierania bieżącej płynności. Należy zadbać o to, aby konsumenci mogli otrzymać finansowanie na rynku regulowanym, tj. w bankach, skok-ach i instytucjach pożyczkowych, w oparciu o transparentne warunki, i aby nie byli zmuszeni do poszukiwania tego finansowania w szarej strefie, w której będą pozbawieni jakiegokolwiek ochrony. W związku z tym **należy m.in. skrócić okres obowiązywania obniżonego limitu kosztów pozaodsetkowych, obniżyć stawkę opłaty za nadzór nad pośrednikami kredytu hipotecznego oraz pozostawić wyjątkowe instrumenty, typu wakacje kredytowe, samoregulacjom kredytodawców.**

3 CYFRYZACJA LEASINGU

ZALECENIE

Wprowadzenie ułatwień dla przedsiębiorstw leasingowych i klientów w zawieraniu, zmienianiu i rozwiązywaniu umów leasingu poprzez ich cyfryzację

JAK I PO CO?

Należy zmienić formę umowy leasingu z pisemnej na dokumentową. Rozwiązanie to sprzyja większej wygodzie klientów i funkcjonalności firm leasingowych. Ponadto w dobie pandemii COVID-19 i w okresie wychodzenia z niej wzmacnia bezpieczeństwo, a także daje możliwość wprowadzenia korzystnych dla klientów rozwiązań, związanych z ich pogarszającą się sytuacją finansową.

W uzasadnieniu do uchwalonego w 2000 r. art. 709(2) kodeksu cywilnego projektodawca, proponując obecną formę umowy leasingu, kierował się: długością umowy leasingu i potencjalnie wysoką wartością przedmiotów leasingu, koniecznością zapewnienia pewności obrotu, potrzebą utrzymania jawności umowy leasingu z uwagi na interes osób trzecich zainteresowanych nabyciem przedmiotu leasingu lub ustanowieniem na nim zabezpieczenia. Wraz ze zmianami technologicznymi, również tymi dotyczącymi bezpieczeństwa technologicznego, gospodarczymi oraz społecznymi, powody, dla których wprowadzono formę pisemną umowy leasingu pod rygorem nieważności, przestały być aktualne. Forma ta albo ich nie realizuje, albo z powodzeniem mogą być realizowane w formie dokumentowej.

4 PRZESUNIĘCIE W CZASIE DEMATERIALIZACJI AKCJI

ZALECENIE

Zaoszczędzenie czasu i kapitału przedsiębiorstw, które mogą być przekierowane na rekonwalescencję gospodarczą po pandemii COVID-19 zamiast na realizację nowych i niewymagających natychmiastowego wdrożenia obowiązków związanych z dematerializacją akcji

JAK I PO CO?

Ustawa z 30 sierpnia 2019 r. o zmianie ustawy – Kodeks spółek handlowych oraz niektórych innych ustaw wprowadza obowiązkową dematerializację akcji w niepublicznych spółkach akcyjnych oraz spółkach komandytowo-akcyjnych. Akcje spółki niebędącej spółką publiczną będą podlegać zarejestrowaniu w rejestrze akcjonariuszy prowadzonym przez podmiot, który na podstawie ustawy z 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi jest uprawniony do prowadzenia rachunków papierów wartościowych.

Organizacja dematerializacji wymaga szeregu procesów i działań, m.in. przygotowania do wezwań, dokonania wezwań, przyjęcia złożonych dokumentów akcji, zwołania walnego zgromadzenia akcjonariuszy i wyboru podmiotu prowadzącego rejestr akcjonariuszy, zawarcia umowy na prowadzenie rejestru akcjonariuszy, przekazania danych podmiotowi prowadzącemu rejestr akcjonariuszy. Czynności te składają się z szeregu pomniejszych procesów, a dodatkowo komplikują się np.: w przypadku, jeśli spółka posiada element międzynarodowy lub jednocześnie jest w procesie *going public*. Czynności te są czasochłonne i generują koszt po stronie przedsiębiorców, przy czym w obliczu pandemii wirusa SARS-CoV-2 powodują wiele problemów organizacyjnych.

Stąd też część procesu dematerializacji powinna zostać przesunięta na rok 2021, np. tak, aby pierwszego wezwania dokonano do 30 czerwca 2021 r., a część na rok 2022.

5 OGRANICZENIE RYZYKA DLA EKSPORTERÓW

ZALECENIE

Wzmocnienie pewności eksporterów względem ich zabezpieczeń

JAK I PO CO?

Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) wprowadziła nowe rozwiązania dotyczące ubezpieczenia eksportu. Jednakże w dalszym ciągu, jeśli przedsiębiorca dysponuje „polisą podstawową” KUKE lub jeśli korzysta z GAP EX (rozwiązanie zwiększające wielkość limitu), to pozostaje niepewność,

czy odpowiedzialność KUKE obejmuje również skutki pandemii COVID-19. Pozostaje zatem wątpliwość co do relacji pomiędzy pandemią a odpowiedzialnością z tytułu ubezpieczenia. **Pandemia nie powinna, biorąc pod uwagę jej charakter i warunki gospodarcze, wykluczać odpowiedzialności KUKE i odpowiedzialność ta powinna zostać przewidziana wprost w rozwiązaniach prawnych bądź ich oficjalnej interpretacji.** Pewność ubezpieczeń eksportu w obliczu wychodzenia z pandemii COVID-19 będzie miała istotne znaczenie dla ograniczania ewentualnych strat przedsiębiorców.

6 WSPARCIE PRZEDSIĘBIORCÓW W DOCHODZENIU NALEŻNOŚCI

ZALECENIE

Wzmocnienie zasady „umów należy dotrzymać” i zmniejszenie zatorów płatniczych

JAK I PO CO?

Istotne w procesie wychodzenia z niekorzystnej sytuacji gospodarczej wywołanej pandemią COVID-19 jest odzyskiwanie należności w okresie rosnących trudności płynnościowych i problemów z wypłacalnością podmiotów najbardziej dotkniętych skutkami kryzysu. Sytuacja przedsiębiorców dochodzących należności stała się obecnie znacznie trudniejsza, w związku z czym tym bardziej należy dążyć do znoszenia barier instytucjonalnych występujących w tym procesie. Zaburzają one relacje w obiegu gospodarczym i utrudniają realizację fundamentalnej dla gospodarki zasady „umów należy dotrzymać”, co przekłada się na utrudnienia w dochodzeniu należności. Skutkiem ubocznym są m.in. zatory płatnicze, szczególnie niebezpieczne przy wychodzeniu z sytuacji gospodarczej wywołanej pandemią. **Aby zredukować wspomniane bariery, należy zastosować pakiet rozwiązań zawierający m.in.:**

- **cyfryzację procesów zachodzących w biurach informacji gospodarczej**, w tym zniesienie obowiązku stosowania formy pisemnej w odniesieniu do wezwania do zapłaty jako warunku przekazania informacji gospodarczej do systemu biura informacji gospodarczej czy zniesienie obowiązku stosowania formy pisemnej w odniesieniu do procesu zawierania umowy na świadczenie usług przez biuro informacji gospodarczej,
- **tymczasową redukcję kosztów dochodzenia na drodze sądowej roszczeń** pieniężnych przez zmniejszenie opłat sądowych,
- **implementowanie unijnej dyrektywy o restrukturyzacji i upadłości** (dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1023 z 20 czerwca 2019 r.) w sposób zapewniający transparentność i efektywność procesów restrukturyzacyjnych oraz równoważący interesy ich uczestników (dłużników i wierzycieli),
- **usprawnienie odzyskiwania wierzytelności na skutek egzekucji** w postaci sprzedaży nieruchomości poprzez m.in. wprowadzenie zmian w zakresie warunków licytacyjnych czy w obszarze dotyczącym podziału sumy uzyskanej z egzekucji,
- **likwidację lub znaczne obniżenie opłaty za umorzenie postępowania egzekucyjnego**. Obecnie pobierana jest od wierzyciela opłata w wysokości 150 zł za umorzenie postępowania egzekucyjnego (nawet jeżeli do takiego umorzenia nie doszło z jego winy), przy czym wyłączenie z opłaty nie dotyczy branży finansowej. W związku z tym dochodzenie znacznej części niewysokich należności w drodze egzekucji bywa nieopłacalne. W efekcie opłata osłabia poziom przepływu kapitałowego w skali kraju.





IMPULS DLA RYNKU PRACY

1 WSPARCIE PROCESÓW RESTRUKTURYZACJI I POMOC FIRMOM W WARUNKACH PRZEJŚCIOWYCH TRUDNOŚCI W REGULOWANIU ZOBOWIĄZAŃ PRACOWNICZYCH

ZALECENIE

Wprowadzenie nowych rozwiązań wspierających procesy restrukturyzacyjne pracodawców przy zwiększeniu roli partnerów społecznych w wykorzystaniu środków Funduszu Pracy (FP) i Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (FGŚP)

JAK I PO CO?

Obok utrzymania instrumentów ochrony miejsc pracy w kształcie zaproponowanym w tarczy 4.0 (choć przepisy wykonawcze wymagają jeszcze udoskonalenia) w okresie dużego zagrożenia dla utrzymania miejsc pracy **konieczne jest wypracowanie nowego instrumentu wspierającego firmy, które w okresie kryzysu wywołanego skutkami pandemii zmuszone będą dla ochrony całości lub części swojego potencjału zatrudnienia wdrożyć procesy restrukturyzacji zatrudnienia.** Nowy instrument powinien zostać wdrożony na bazie doświadczeń Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych i Funduszu Pracy, związanych z ochroną miejsc pracy i tzw. przejściowymi trudnościami pracodawcy. Konieczny jest przy tym powrót do instytucjonalnej niezależności Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych i Funduszu Pracy, który powinien zostać objęty kontrolą Rady Funduszu, złożonej z przedstawicieli pracodawców i związków zawodowych oraz resortów rodziny, pracy i polityki społecznej oraz rozwoju.

Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych, obok dotychczasowych zadań związanych z ochroną roszczeń pracowniczych, powinien przyjąć dodatkowe zadanie wspierania procesów restrukturyzacyjnych i finansowania tych procesów na zasadzie pożyczki zwrotnej. Taka formuła wspierania procesów restrukturyzacyjnych powinna stać się docelowo podstawowym instrumentem ochrony zatrudnienia, tak aby ochrona miejsc pracy wiązała się z efektywną pomocą i szansą na szybkie odzyskanie rentowności, nie zaś mrożeniem zatrudnienia nieracjonalnego.

Istnieje konieczność uregulowania w ustawie nowej instytucji „przejściowych trudności pracodawcy”, która oznacza, że pracodawca czasowo nie jest w stanie realizować wszystkich zobowiązań na rzecz pracowników i ZUS, ale po dokonaniu zmian organizacyjnych, w tym restrukturyzacji zatrudnienia, firma w okresie maksymalnie 12 miesięcy odzyska rentowność i zdolność do regulowania wszystkich zobowiązań pracowniczych. Pomoc FGŚP polegać powinna na udzieleniu firmie nieoprocentowanej (uwzględniającej jedynie stopę inflacji) zwrotnej pożyczki na pokrycie całości lub części kosztów zatrudnienia (wynagrodzenia i pochodne), w tym restrukturyzacji zatrudnienia (odprawy) przez okres maksymalnie 12 miesięcy. Warunki udzielenia pożyczki będzie określać ustawa, w szczególności będzie to

przedstawienie planu restrukturyzacyjnego i strategii odzyskania rentowności, które podlegać będą ocenie specjalistów i urzędników oraz decyzji Rady Funduszu.

Plany restrukturyzacyjne, w kontekście utrzymującej się pandemii, mogą się okazać efektywnym instrumentem ochrony zatrudnienia i firm, przy założeniu zwrotnego charakteru pomocy i kontroli ekspertów oraz publiczno-społecznej kontroli Rady Funduszu.

Wypracowane rozwiązanie, pod warunkiem sprawdzenia się w okresie zagrożenia pandemią, może się okazać skutecznym instrumentem restrukturyzacji, związanej z wdrażaniem nowych technologii, restrukturyzacją firm stosujących technologie wysokoemisyjne, wreszcie restrukturyzacją górnictwa.

2 UPOWSZECHNIENIE I POPRAWA WARUNKÓW STOSOWANIA PRACY ZDALNEJ

ZALECENIE

Wsparcie pracodawców w wykorzystaniu możliwości, jakie wiążą się z wprowadzeniem pracy zdalnej

JAK I PO CO?

Pandemia COVID-19 spowodowała konieczność podejmowania przez pracodawców działań, które maksymalnie ograniczają ryzyko zakażenia. Jednym z nich było przeniesienie miejsca pracy świadczonej przez pracowników poza przestrzeń biurową, co spowodowało upowszechnienie pracy zdalnej w Polsce na niespotykaną do tej pory skalę. Rozwiązanie to, mimo że wprowadzone w warunkach kryzysowych, sprawdziło się w praktyce. Wielu pracodawców rozważa obecnie utrzymanie pracy zdalnej w dłuższej perspektywie czasowej – jako rozwiązanie stałe lub w formie hybrydowej – poprzez łączenie pracy zdalnej z pracą w zakładzie pracy. Warto zauważyć, że przy pracy zdalnej łatwiej pogodzić obowiązki zawodowe i rodzinne, co może się przełożyć na większą aktywność zawodową kobiet. W niektórych przypadkach pracownicy mogą postrzegać możliwość zdalnego wykonywania pracy jako benefit i wносить o taką formę wykonywania zadań zawodowych.

Rząd wprowadził do polskiego prawa, w ustawie antykryzysowej, pojęcie pracy zdalnej wykonywanej na polecenie pracodawcy, poza miejscem jej stałego

świadczenia, przez czas oznaczony jako sposób przeciwdziałania COVID-19. W kolejnych nowelizacjach doprecyzowano, że praca zdalna może zostać polecona pracownikom, którzy posiadają umiejętności oraz możliwości techniczne i lokalowe.

Wskazane jest dostosowanie wymagań w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy do specyfiki pracy zdalnej, pozostawiając jednocześnie szczegółowe uregulowanie zasad stosowania pracy zdalnej z kładowym źródłem prawa pracy.

Dodatkowo zasadne jest wprowadzenie mikrograntów służących wsparciu pracodawców w pokrywaniu wydatków związanych z zapewnieniem pracownikom warunków do pracy zdalnej (np. zakup sprzętu, oprogramowania, zapewnienie wysokiej przepustowości łączy internetowych wykorzystywanych przez pracowników do pracy). Mikrogranty powinny być finansowane ze środków europejskich (m.in. z Funduszu Odbudowy) i kierowane przede wszystkim do mikro, małych i średnich pracodawców. Otrzymanie grantu powinno być warunkowane faktycznym wykorzystaniem pracy zdalnej, a jego wysokość – zależna od liczby osób pracujących w ten sposób.

3 WPROWADZENIE ROZWIĄZAŃ UMOŻLIWIAJĄCYCH ORGANIZACJĘ PRACY PRZY ZMIENNYCH UWARUNKOWANIACH W OKRESIE WYCHODZENIA Z KRYZYSU

A. KONTA CZASU PRACY

ZALECENIE

Wprowadzenie kont czasu pracy/wynagrodzeń – umożliwienie rozliczania czasu pracy w 24-miesięcznym okresie rozliczeniowym

JAK I PO CO?

Konta czasu pracy pozwalają dostosować w dłuższym okresie wymiar czasu pracy do zmieniających się potrzeb pracodawcy i ograniczają, na zasadach wynegocjowanych w układzie zbiorowym, koszty nadgodzin wypracowanych w okresach natężenia pracy. Istotę rozwiązania stanowi ustalenie: limitu nadgodzin, powyżej którego gromadzone są one na kontach, gwarancji wysokości wynagrodzenia pracownika w okresach ograniczonej aktywności, wreszcie zasad rozliczania i ochrony zgromadzonych na kontach godzin/środków należnych pracownikowi. Dzięki temu rozwiązaniu, wprowadzanemu tylko w uzgodnieniu z partnerami społecznymi, pracownicy zyskują większą pewność utrzymania zatrudnienia i stabilności wynagrodzenia w warunkach dużej zmienności zapotrzebowania na pracę. Dodatkowo pracownik ma zagwarantowaną możliwość rozliczenia części nadgodzin zgodnie ze swoimi preferencjami. Szczegóły tego rozwiązania powinny zostać uregulowane w Kodeksie pracy i dopuszczone do stosowania na zasadach porozumienia w układzie zbiorowym pracy.

Wprowadzenie kont czasu pracy jako nowej formy organizacji pracy może się okazać istotnym czynnikiem stabilizacji zatrudnienia i utrzymania miejsc pracy w dużych firmach w okresie wysokiej niepewności i zmienności popytu wywołanych pandemią koronawirusa. Co ważne jest, to forma powszechnie stosowana np. w motoryzacji w większości krajów Europy Środkowej (Niemcy, Czechy, Słowacja, Węgry). Brak takiego rozwiązania w Polsce osłabia naszą pozycję konkurencyjną i zwiększa ryzyko przenoszenia produkcji i miejsc pracy do innych krajów regionu, gdzie warunki organizacji pracy są korzystniejsze dla firm.

B. SZCZEGÓLNE WARUNKI WYDŁUŻANIA OKRESU ROZLICZENIOWEGO

ZALECENIE

Wydłużenie okresu rozliczeniowego do 6 miesięcy w okresie do końca 2021 r.

JAK I PO CO?

Obecnie wydłużenie okresu rozliczeniowego ponad 4 miesiące wymaga zawarcia porozumienia ze związkami zawodowymi bądź, w przypadku ich braku, z przedstawicielami pracowników.

Wydłużony okres rozliczeniowy umożliwia pracodawcy organizację pracy, czasu pracy, w sposób uwzględniający zmienność uwarunkowań prowadzenia biznesu, zapotrzebowania na pracę.

Wydłużony do 6 miesięcy okres rozliczeniowy umożliwia pracodawcy dostosowanie się do zmiennych warunków, a jednocześnie nie jest tak daleko idącym rozwiązaniem jak np. 12-miesięczny okres rozliczeniowy czy konta czasu pracy.

Pracodawca powinien mieć możliwość wydłużania okresu rozliczeniowego do 6 miesięcy bez zgody związku zawodowego, ale za poinformowaniem Państwowej Inspekcji Pracy. Obecnie wydłużanie okresu rozliczeniowego jest ograniczone z uwagi na wymóg porozumienia ze związkami zawodowymi.

C. ZWIĘKSZENIE LICZBY PRZERW NIEWLICZANYCH DO CZASU PRACY

ZALECENIE

Zwiększenie liczby przerw niewliczanych do czasu pracy do końca 2021 r.

JAK I PO CO?

Obecnie pracodawca może wprowadzić jedną przerwę w pracy niewliczaną do czasu pracy, w wymiarze nieprzekraczającym 60 minut, przeznaczoną na spożycie posiłku lub załatwienie spraw osobistych. Przerwę w pracy wprowadza się w układzie zbiorowym pracy lub regulaminie pracy albo w umowie o pracę, jeżeli pracodawca nie jest objęty układem zbiorowym pracy lub nie jest obowiązany do ustalenia regulaminu pracy. Ponadto przepisy przewidują możliwość zastosowania przerywanego czasu pracy, w którym można wprowadzić nie więcej niż jedną przerwę w pracy w ciągu doby, trwającą nie dłużej niż 5 godzin. Przerwy nie wlicza się do czasu pracy, jednakże za czas tej przerwy pracownikowi przysługuje prawo do wynagrodzenia w wysokości połowy wynagrodzenia należnego za czas przestoju.

W okresie pandemii celowe jest wprowadzenie możliwości 2-3-krotnego rozpoczynania pracy w trakcie jednego dnia roboczego, wprowadzenie możliwości ustalenia dodatkowych przerw niewliczanych do czasu pracy w związku z potrzebami zapewnienia bezpieczeństwa w pracy w okresie epidemii COVID-19 bądź potrzebami pracowników wynikającymi z zastosowania pracy zdalnej.

Takie rozwiązanie wymagałoby zgody związku zawodowego bądź, w przypadku jego braku, przedstawicieli pracowników.



4 DIGITALIZACJA SPRAW PRACOWNICZYCH I ŚWIADCZEŃ Z SYSTEMU UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH

ZALECENIE

Zwiększenie możliwego zakresu prowadzenia spraw w zakresie stosunku pracy w formie elektronicznej (w tym zwłaszcza spraw związanych ze stosunkiem pracy i świadczeniami z ZUS)

JAK I PO CO?

Postulujemy umożliwienie stronom stosunku pracy przekazywania wniosków, oświadczeń w formie elektronicznej za pośrednictwem systemów teleinformatycznych lub systemów łączności, np. poczty służbowej, z uwagi na postępujące zmiany w organizacji pracy, ułatwienie działań stronom stosunku pracy oraz przeciwdziałanie COVID-19. Możliwość składania elektronicznych wniosków i poleceń wymaga uregulowania w Kodeksie pracy.

Okres pandemii unaoczniał nam, jak ważne jest przyznanie stronom stosunku pracy możliwości szybkiej komunikacji, niewymagającej bezpośredniego kontaktu, w szczególności za pomocą środków komunikacji elektronicznej. Wiele przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych wciąż wymaga formy pisemnej. W prawie pracy taki wymóg dotyczy szeregu wniosków, złożenia oświadczenia przez pracownika, przekazania informacji przez pracodawcę, m.in.: dodatkowej informacji o warunkach zatrudnienia (art. 291 § 1 k.p.), wniosku pracownika o zastosowanie tzw. ruchomego rozkładu czasu pracy, (o którym mowa w art. 1401 k.p.) czy wniosku pracownika o czas wolny w celu załatwienia spraw osobistych za odpracowaniem (art. 151 § 21 k.p.). Pracownicy wykonujący pracę zdalnie, w rozproszonych jednostkach, muszą przekazać dokumenty w postaci papierowej do centrali. Wyjątkiem jest wniosek o urlop wypoczynkowy, kiedy ustawodawca nie narzuca określonej jego formy i w związku z tym wiele firm z powodzeniem stosuje komputerowe systemy składania wniosków i rozliczania urlopów.

Od początku 2019 r. wprowadzono możliwość prowadzenia i przechowywania dokumentacji pracowniczej w postaci elektronicznej. Niestety nie doszło do uaktualnienia przepisów prawa materialnego, decydujących o formie składania wniosków i oświadczeń. Tym samym pracownik wciąż powinien dostarczać wiele dokumentów w formie pisemnej. Chcąc prowadzić dokumentację w postaci elektronicznej, pracodawca musi dokonywać odwzorowania cyfrowego (zwykle skanu) i opatrzenia go kwalifikowanym podpisem elektronicznym lub kwalifikowaną pieczęcią elektroniczną pracodawcy lub kwalifikowanym podpisem elektronicznym upoważnionej przez pracodawcę osoby, potwierdzającym zgodność odwzorowania cyfrowego z dokumentem papierowym.

Tożsame wyzwania związane są z dokumentacją zdarzeń uprawniających pracowników do określonych zasiłków z tytułu ubezpieczeń społecznych. Tytułem przykładu w okresie kryzysu wywołanego COVID-19 pracownicy w wielu firmach różnymi drogami przesyłali oświadczenia o dodatkowym zasiłku opiekuńczym. Pracownicy przesyłali skany oświadczeń, korzystając z wewnętrznego systemu teleinformatycznego, oprogramowania bądź wykorzystując elektroniczną pocztę służbową. Obowiązujące przepisy dotyczące zasad i trybu ubiegania się o dodatkowy zasiłek opiekuńczy niestety nie przewidują możliwości przedłożenia przez pracownika u pracodawcy wniosku o dodatkowy zasiłek opiekuńczy za pośrednictwem systemów teleinformatycznych lub systemów łączności, np. w formie skanu.

5 OBNIŻENIE KOSZTÓW ZWIĘKSZONEJ ABSENCJI CHOROBOWEJ PRACOWNIKÓW W OKRESIE PANDEMII

ZALECENIE

Zmniejszenie kosztów pracy w zakresie wypłaty wynagrodzenia z tytułu choroby w okresie październik 2020 - marzec 2021

JAK I PO CO?

Postulujemy wprowadzenie tymczasowo - od 1 października 2020 do 30 marca 2021 r., czyli na okres 6 miesięcy - ograniczenia obowiązku pracodawcy w zakresie wypłaty wynagrodzenia z tytułu choroby do 14 dni (w przypadku osób, które nie ukończyły 50. roku życia). Po tym okresie wypłatę wynagrodzenia w formie zasiłku przejmowałby ZUS.

Należy mieć na uwadze, że pracodawcy od marca 2020 r. ponosili i w dalszym ciągu będą ponosić wysokie koszty związane z przywracaniem działalności. Sytuacja związana z pandemią wywołaną COVID-19 wciąż nie jest przewidywalna. W perspektywie wzrostu zachorowań w III i IV kwartale 2020 oraz na początku 2021 r. konieczne jest wprowadzenie rozwiązań ograniczających koszty pracodawców związane z wypłatą wynagrodzenia chorobowego.

Według obowiązujących przepisów za czas niezdolności pracownika do pracy wskutek choroby lub odosobnienia w związku z chorobą zakaźną (np. COVID-19) - trwającej łącznie do 33 dni w ciągu roku kalendarzowego, a w przypadku pracownika, który ukończył 50. rok życia, trwającej łącznie do 14 dni w ciągu roku kalendarzowego - pracownik zachowuje prawo do 80% wynagrodzenia. Obciążenie pracodawców kosztami wypłaty wynagrodzenia chorobowego przez pierwsze 33 dni było ewidentnym przerzuceniem kosztów ubezpieczeń społecznych na pracodawcę. To rozwiązanie powoduje dodatkowo wzrost absencji i przerzucenie na pracodawcę obowiązków związanych z ograniczaniem nielegalnych absencji (zjawisko wystawiania nieuzasadnionych zwolnień lekarskich).

W związku z ryzykiem kolejnej fali zachorowań i wynikających z tego obostrzeń sanitarnych (np. masowego wprowadzenia kwarantanny domowej) konieczne jest przyjęcie rozwiązania, które zmniejszy obciążenia finansowe pracodawców w sytuacji, kiedy brak możliwości świadczenia pracy przez pracownika jest konsekwencją choroby lub kwarantanny, spowodowanej w szczególności wirusem COVID-19, ale też innymi przyczynami. Spodziewany wzrost obciążeń pracodawców, przy pogarszającej się rentowności i sytuacji przedsiębiorstw, prowadziłby do problemów z wypłacalnością pracodawców.



6 UŁATWIENIA W ZATRUDNIENIU W OKRESIE PANDEMII I UTRZYMYWANIA SIĘ ZAGROŻEŃ NA RYNKU PRACY

A. Tymczasowe ułatwienie zatrudnienia na czas określony

ZALECENIE

Wydłużenie dopuszczalnego okresu trwania zatrudnienia na czas określony oraz zwiększenie dopuszczalnej liczby zawieranych umów na czas określony z jednym pracodawcą do końca 2021 r.

JAK I PO CO?

Należy wydłużyć maksymalny czas, na jaki pracownik może być zatrudniony u jednego pracodawcy na umowę na czas określony z 33 do 48 miesięcy, przy założeniu, że maksymalna dopuszczalna liczba takich umów wzrośnie z 3 do 5, wliczając w to wcześniej zawarte umowy na czas określony. Rozwiązanie to powinno mieć charakter czasowy – do końca 2021 r.

Umowy o pracę na czas określony, kończące się w najbliższym czasie, w większości nie będą przedłużane przez pracodawców z uwagi na dużą niepewność odnośnie możliwości prowadzenia działalności gospodarczej z powodu COVID-19. To znacznie ogranicza skłonność pracodawców do zawierania umów o pracę na czas nieokreślony z pracownikami, wobec których istnieje taki obowiązek wynikający z przepisów Kodeksu pracy, ponieważ w przypadku pogorszenia się warunków prowadzenia działalności to na pracodawcy ciężać będą koszty odpraw lub zwolnień grupowych.

B. Zwiększenie stabilności zatrudnienia pracowników tymczasowych

ZALECENIE

Wydłużenie możliwości zatrudnienia pracownika tymczasowego

JAK I PO CO?

Należy przejściowo wydłużyć możliwość zatrudnienia pracownika tymczasowego przez jednego pracodawcę użytkownika do 30 miesięcy w ciągu 36 miesięcy. Obecnie jest to maksymalnie 18 miesięcy w okresie obejmującym 36 miesięcy. Rozwiązanie takie nie tylko pomoże przedsiębiorcom i pracownikom, ale przeciwdziałać też będzie rozwojowi zatrudnienia w szarej strefie. Wydłużenie okresu zatrudnienia pracownika tymczasowego u jednego pracodawcy użytkownika powinno dotyczyć umów o pracę.

Praca tymczasowa daje pracodawcy możliwość korzystania z pracy pracowników w sposób elastyczny i ograniczający ryzyka kosztowe. W warunkach utrzymującej się niepewności spowodowanej zagrożeniem skutkami gospodarczymi epidemii pracodawcy nie będą skłonni do zwiększania w sposób stały liczby zatrudnionych, choć mogą odczuwać zwiększony czasowo popyt na pracę w związku z pojawiającymi się zamówieniami. Pracownicy tymczasowi mają takie same warunki pracy jak osoby zatrudnione bezpośrednio przez danego pracodawcę. W sytuacji ograniczonej możliwości inwestowania w tworzenie nowych miejsc pracy celowe jest wydłużenie możliwości korzystania z pracy tymczasowej, co pozwoli pracodawcom na łatwiejsze przejście przez trudny okres pandemii COVID-19, jednocześnie umożliwiając łatwiejszy dostęp do rynku pracy rosnącej liczbie osób bezrobotnych.

7 INSTRUMENTY WSPARCIA MOBILNOŚCI ZAWODOWEJ I PRZESTRZENNEJ

A. Rozwój umiejętności cyfrowych umożliwiających pracę zdalną i dostosowanie się do zmieniających się warunków pracy

ZALECENIE

Zwiększenie dostępności do środków na wsparcie podnoszenia kompetencji cyfrowych pracowników, które zwiększają możliwości pracy zdalnej i powodują lepsze dostosowanie umiejętności osób zatrudnionych do zmieniających się warunków pracy

JAK I PO CO?

Nieuchronne procesy cyfryzacji i automatyzacji, które znacząco przyspieszyły w czasie pandemii, wymagają podnoszenia kompetencji w tym zakresie zarówno ze względu na konieczność dostosowania się do wymogów rynku pracy, jak i na możliwość pełnego uczestnictwa w sferze społeczno-gospodarczej (np. w celu korzystania z e-usług dla obywateli, e-urzędów, e-zdrowia). Inwestycji i impulsu rozwojowego wymaga zarówno strona podaźowa, czyli dostawcy usług rozwojowych w zakresie zwiększenia przez nich realnych możliwości wprowadzania rozwiązań innowacyjnych, wspierających realizację usług rozwojowych w sposób elastyczny, dostosowany do potrzeb klientów, jak i popytowa – konieczne są zachęty, np. podatkowe do inwestowania w podnoszenie kompetencji i kwalifikacji przez osoby pracujące z własnej inicjatywy oraz zgodnie z potrzebami pracodawców.

Pracodawcy powinni mieć możliwość wykorzystania części środków Funduszu Pracy na działania podnoszące kompetencje pracowników, ze szczególnym uwzględnieniem zmieniających się warunków pracy i umasowienia pracy zdalnej. **Część składki płaconej na FP powinna zostawać w przedsiębiorstwie na wydzielonym koncie w formie Funduszu Podnoszenia Kompetencji i Kwalifikacji (FPKiK) celem wykorzystania ich, w określonym czasie, na zwiększenie potencjału pracowników zatrudnionych u danego pracodawcy.** To rozwiązanie pozwoliłoby na uzupełnienie luki pomiędzy poziomem posiadanych przez pracowników kompetencji cyfrowych a rzeczywistym zapotrzebowaniem na te umiejętności, wynikającym

z aktualnej sytuacji. Koncepcja utworzenia FPKiK zakłada również udział pracodawcy na poziomie nie niższym niż 20% poniesionych kosztów.

Obecna sytuacja wymaga masowego rozwoju kompetencji cyfrowych pracowników na bardzo różnym poziomie, poczynając od obsługi programów umożliwiających uczestnictwo zdalne w spotkaniach, poprzez pracę na współdzielonych dokumentach aż po wdrożenie w pracę na nowych systemach. Obecny zakres wsparcia, jaki mogą uzyskać pracodawcy w ramach Krajowego Funduszu Szkoleniowego (KFS), jest niewystarczający z uwagi na małe środki i wysoki stopień niepewności co do ich pozyskania, pomimo złożenia poprawnego wniosku. Dlatego też konieczne jest stworzenie programu, który zwiększy dostępność środków na podnoszenie kompetencji cyfrowych zatrudnionych osób, zgodnie z bieżącymi potrzebami przedsiębiorstw. Taki kierunek działań jest zgodny z podpisaną 22 czerwca 2020 r. przez europejskich partnerów społecznych ramową umową w sprawie digitalizacji, której celem jest:

- zwiększenie świadomości i lepsze zrozumienie szans i wyzwań w świecie pracy wynikających z transformacji cyfrowej;
- lepsze wykorzystanie możliwości związanych z digitalizacją i radzenie sobie z wyzwaniami, przy jednoczesnym uwzględnieniu istniejących inicjatyw, praktyk i układów zbiorowych;
- zachęcenie do partnerskiego podejścia pracodawców, pracowników i ich przedstawicieli;
- wspieranie rozwoju podejścia do integracji technologii cyfrowej w świecie pracy zorientowanego na człowieka, aby wspomagać pracowników i zwiększać ich wydajność.

B. Zwiększenie mobilności pracowników i ułatwienie podążania za pracą osób zwalnianych

ZALECENIE

Wsparcie mobilności osób zwalnianych poprzez rozszerzenie grupy beneficjentów bonu na zasiedlenie na wszystkie osoby pozostające bez pracy oraz powiązanie wysokości wsparcia z liczbą osób w gospodarstwie domowym

JAK I PO CO?

Aby ułatwić mobilność wewnętrzną i zmianę miejsca zamieszkania osobom, które nie mogą znaleźć zatrudnienia, proponujemy rozszerzenie grona adresatów bonu na zasiedlenie na wszystkie osoby pozostające bez pracy (odejście od dotychczasowego

limitu wieku – poniżej 30. r.ż.) oraz uzależnienie wysokości bonu od liczby osób w rodzinie, które zmieniają miejsce zamieszkania. To w większym niż dotychczas stopniu uwolni zasoby pracy w miejscach o dużym bezrobociu, sprzyjając decyzjom o wewnętrznych migracjach zarobkowych.

Przed pandemią COVID-19 polski rynek pracy charakteryzował się dużym zróżnicowaniem przestrzennym – obok powiatów, w których stopa bezrobocia wynosiła poniżej 2%, były również takie, gdzie odsetek osób zarejestrowanych w PUP przekraczał 20%. Obecnie na terenie kraju widać pogorszenie sytuacji w zakresie zatrudnienia, niemniej jednak różna jest dynamika wzrostu bezrobocia. Proponowane rozwiązanie ma służyć ułatwieniu migracji zarobkowych, szczególnie osób, które utraciły pracę w związku z COVID-29, od miejsc/obszarów, gdzie występuje większe zapotrzebowanie na posiadane przez nich kwalifikacje.

8 EDUKACJA JAKO INWESTYCJA PROROZWOJOWA

ZALECENIE

Zwiększenie inwestycji w sektor edukacji

JAK I PO CO?

Inwestycje w edukację w średnim i długim okresie zapewniają środki na przetrwanie i rozwój gospodarki, więc nabierają tym większego znaczenia w dobie wychodzenia z kryzysu wywołanego przez COVID-19. Jak dowodzą m.in. eksperci OECD, edukacja wpływa pozytywnie na zdrowie obywateli, wyposaża ich w kompetencje niezbędne do zdobycia dobrego miejsca pracy, zapewnia wiedzę i umiejętności przydatne do radzenia sobie ze zmianami klimatu, zmniejsza nierówności społeczne oraz pomaga budować nowoczesne i rządzące się pokojowymi zasadami społeczeństwa.

Lepsze wyniki w nauce przekładają się na wyższe dochody obywateli, to z kolei skutkuje większymi wpływami z podatków, a co bardzo istotne, rośnie także osobista motywacja do ich płacenia (osoby lepiej wykształcone rzadziej decydują się na oszustwa podatkowe). Dobrze wykształcone kadry w gospodarce to także impuls do realizacji i przyciągania nowych inwestycji. Jak szacuje ONZ, minimalne wydatki państwa na oświatę powinny wynosić ok. 4–6% produktu krajowego brutto oraz 15–20% wydatków publicznych. **Dlatego postulujemy zwiększenie wydatków na oświatę w Polsce w powiązaniu ze zmianą systemu edukacji i programów nauczania w sposób uwzględniający potrzeby rozwojowe kraju i gospodarki.**

9 LEPSZE DOSTOSOWANIE EFEKTÓW KSZTAŁCENIA FORMALNEGO DO WYMOGÓW GOSPODARKI I RYNKU PRACY

ZALECENIE

Weryfikacja programów oraz organizacji procesu kształcenia formalnego

JAK I PO CO?

Gospodarki krajów wysoko rozwiniętych oparte są na rosnących zasobach ludzi dobrze wykształconych, mających umiejętności twórcze i innowacyjne, co jest niezbędnym warunkiem postępu technicznego, gospodarczego i społecznego. Pandemia obnażyła niski stopień dopasowania edukacji do potrzeb zmieniającej się gospodarki i wyzwań współczesnego świata. To jest realnym problemem, który przekłada się m.in.: na zdolność adaptacji do nowych warunków, poziom umiejętności cyfrowych niezbędnych do pełniejszego uczestnictwa w życiu społeczno-gospodarczym czy gotowość do uczenia się przez całe życie. Dlatego konieczny jest nacisk na kształcenie kluczowych kompetencji, w tym: kompetencji społecznych, cyfrowych, ekonomiczno-finansowych oraz umiejętności dostosowywania się do zmiennych warunków, poszukiwania i weryfikacji źródeł informacji, twórczego rozwiązywania problemów oraz wykształcenia w uczniach trwałej potrzeby ciągłego uczenia się i otwartości na przekwalifikowywanie się. Zmiana filozofii kształcenia jest procesem długofalowym, ale reforma w tym zakresie powinna być zainicjowana niezwłocznie.

Konieczne są także dalsze prace związane ze zbliżeniem nauczania praktycznego w szkolnictwie branżowym do realnych potrzeb pracodawców i rynku pracy, w tym m.in.: większa elastyczność programów nauczania praktycznego i możliwość dostosowania ich do potrzeb lokalnych pracodawców, odbiurokratyzowanie procesu współpracy pracodawcy i szkoły, realne rekompensaty lub ulgi podatkowe związane z zaangażowaniem danej firmy w kształcenie praktyczne, zachęty finansowe dla nauczycieli praktycznej nauki zawodu do aktualizowania własnych umiejętności praktycznych.

Większej spójności edukacji z aktualnymi potrzebami rynku pracy sprzyjać będą także: weryfikacja zasad realizacji prognozy zapotrzebowania na pracowników w zawodach szkolnictwa branżowego, która wpływa na wysokość subwencji na kształcenie w wybranych kierunkach oraz usprawnienie procesu wpisywania nowych zawodów do klasyfikacji zawodów i specjalności z inicjatywy środowiska pracodawców.



10 PODNIESIENIE PRESTIŻU EDUKACJI POZAFORMALNEJ I NIEFORMALNEJ ORAZ UPOWSZECHNIENIE CERTYFIKACJI KWALIFIKACJI

ZALECENIE

Weryfikacja przepisów związanych ze Zintegrowanym Systemem Kwalifikacji

JAK I PO CO?

Niska skłonność do uczenia się przez całe życie, duża waga przypisywana edukacji formalnej i nadal niedoceniana edukacja w formie nieformalnej i pozaformalnej przekładają się na mniejszą elastyczność pracowników w zakresie dostosowywania się do zmieniających się wymogów i zakresu obowiązków na danym stanowisku czy szerzej – w kontekście wymogów rynku pracy. Nadal niewystarczające są inwestycje ponoszone z własnej inicjatywy pracowników czy pracodawców w podnoszenie i aktualizowanie kompetencji i kwalifikacji. Wśród czynników, które na to wpływają, wskazuje się na brak możliwości formalnego potwierdzenia zdobytych umiejętności czy nabytych kwalifikacji.

Dlatego jednym z kluczowych działań w tym zakresie jest weryfikacja przepisów związanych ze Zintegrowanym Systemem Kwalifikacji i pełne wdrożenie tego systemu dla:

- zwiększenia znaczenia edukacji pozaformalnej i nieformalnej,
- umożliwienia łatwego porównywania jej efektów do efektów edukacji formalnej,
- ułatwienia potwierdzania posiadanych kompetencji i kwalifikacji i szybkiego (realizowanego poprzez krótkie formy edukacyjne) nabywania nowych kwalifikacji wraz ze zmieniającymi się potrzebami pracodawcy, rynku pracy czy sytuacją życiową pracownika.

Uproszczenia i przyspieszenia wymagają m.in. procesy związane z wprowadzeniem kwalifikacji rynkowych do systemu.



11 CYFRYZACJA PROCESÓW W EDUKACJI

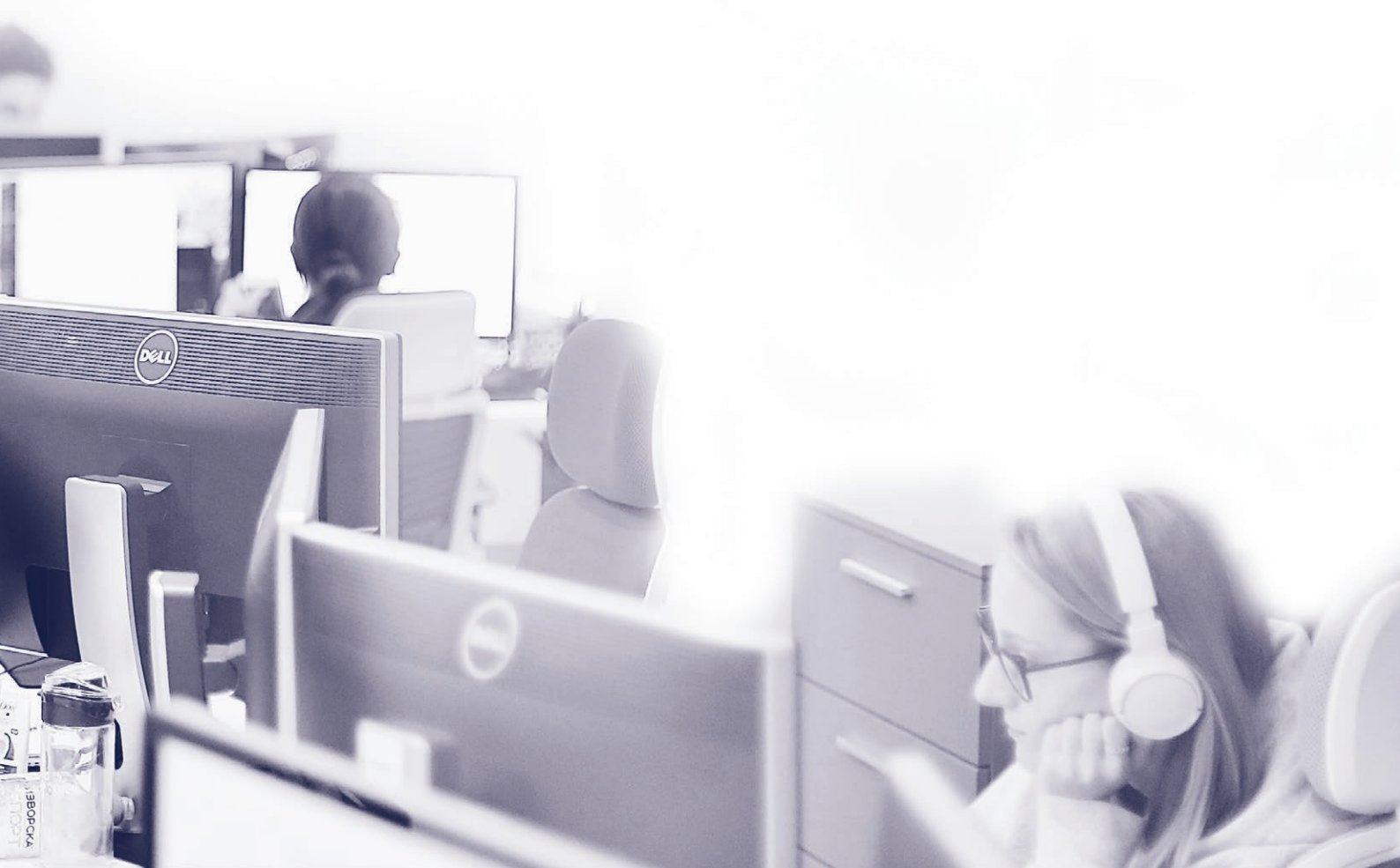
ZALECENIE

Przygotowanie ram prawnych oraz dofinansowanie rozwoju systemu edukacji w formie zdalnego nauczania na poziomie ogólnym, branżowym i wyższym

JAK I PO CO?

COVID-19 wywarł ogromny wpływ na system edukacji, obnażając jednocześnie jego niedostatki i niewielką elastyczność, szczególnie w sytuacjach niestandardowych. Przejście z dnia na dzień na nauczanie zdalne w całym systemie edukacji było ogromnym obciążeniem dla nauczycieli, wykładowców, rodziców oraz samych uczniów i studentów. Taki sposób kształcenia – wprowadzony ad hoc, bez gruntownego przygotowania ram prawnych oraz rozwiązań w zakresie organizacyjnym i merytorycznym – zwiększa nierówności w dostępie do edukacji i pogłębia różnice w jej efektywności. Do kluczowych czynników wpływających na tę sytuację zalicza się m.in.: poziom kompetencji cyfrowych nauczycieli i rodziców, dostęp do internetu, oprogramowania oraz sprzętu umożliwiającego zdalne nauczanie i uczenie się, ale także kompetencje społeczne rodziców i realną możliwość wsparcia procesu nauczania w domu.

Dobrze przygotowany system nauczania zdalnego (jako współistniejący do systemu nauczania stacjonarnego i możliwy do wykorzystania w uzasadnionych sytuacjach) może zwiększyć dostęp do edukacji dla grup, które obecnie mają ten dostęp utrudniony (np. ze względów finansowych, geograficznych czy posiadanej niepełnosprawności). **Poza prawem i inwestycjami w tym zakresie (sprzęt, oprogramowanie) konieczne jest także przygotowanie zarówno kadr, jak i uczestników kształcenia do realizacji takiej formy nauczania.**





IMPULS ZDROWOTNY

1 ZWIĘKSZENIE BEZPIECZEŃSTWA LEKOWEGO EUROPY I POLSKI PRZEZ WZMOCNIENIE PRZEMYSŁU FARMACEUTYCZNEGO

ZALECENIE

Przywrócenie produkcji półproduktów (intermediatów) i substancji czynnych (API) w Europie, w tym w Polsce

JAK I PO CO?

Polska od lat boryka się z problemem braku leków. Jednym ze sposobów na rozwiązanie części tego problemu jest przywrócenie produkcji półproduktów i substancji czynnych w Europie. Obecnie ponad 60% surowców wykorzystywanych do produkcji leków pochodzi z Chin i Indii. Rosnąca zależność UE od importu leków i substancji czynnych może powodować problemy systemowe, zagrożenia dla zdrowia obywateli oraz poważne straty gospodarek, zwłaszcza w okresach zagrożenia epidemicznego. Produkcja API związana jest z dużymi inwestycjami, z koniecznością spełnienia norm ekologicznych, a także ze znaczącym zużyciem energii elektrycznej.

Komisja Europejska przygotowuje obecnie strategię farmaceutyczną, której głównymi celami będzie zapewnienie pacjentom dostępu do bezpiecznych i niedrogich leków oraz utrzymanie konkurencyjności europejskiego przemysłu farmaceutycznego. Wśród celów szczegółowych KE wymienia wsparcie produkcji półproduktów i substancji czynnych na obszarze UE.

Konieczne jest podjęcie działań mających na celu odbudowę bezpieczeństwa lekowego Unii Europejskiej i państw członkowskich oraz aktywny udział Polski i naszego przemysłu w tych działaniach. Polska ma potencjał, aby rozwijać taką produkcję dzięki wyszkolonej i doświadczonej kadrze, a także istniejącej infrastrukturze (m.in. Polpharma, Polfa Tarchomin, Wytwórnia Surowic i Szczepionek BIOMED Warszawa).

Dlatego postulujemy:

1. **Wszelkie plany rozwojowe, które mają być przygotowane przez Komisję Europejską, powinny opierać się na potencjale już istniejącego przemysłu farmaceutycznego**, a projektowane działania muszą się skupiać na jego rozwoju i kształtowaniu nowych kompetencji.
2. **Realizacja planów inwestycyjnych w nowe moce wytwarzania API w Europie wymaga wsparcia rządów narodowych i UE**. Produkcja API związana jest z ogromnymi nakładami finansowymi wynikającymi z konieczności spełnienia norm ekologicznych, a także z dużym zużyciem energii elektrycznej i wody. Zważywszy na to, że refundacja leków podlega wyłącznej kompetencji państw członkowskich, należy rozważyć możliwość unijnego wsparcia wytwarzania API na innych etapach cyklu produkcyjnego. Immanentnym elementem działań Komisji Europejskiej

w tym zakresie powinny być mechanizmy wzorowane na wspólnej polityce rolnej. Pozwoli to na zrównoważenie wyższych kosztów produkcji w Europie, które są de facto ceną budowy bezpieczeństwa lekowego UE.

3. **Przy lokowaniu tych inwestycji należy zachować geograficzne zrównoważenie i zapewnić nieprzerwane łańcuchy dostaw w przypadkach nadzwyczajnych**, jak to miało miejsce w okresie tegorocznej pandemii.
4. **Należy skrócić i uprościć procedury rejestracji API wytwarzanych przez europejskich producentów.**
5. **Wdrożenie działań pozalegisłacyjnych zalecających narodowym organom kompetentnym w zakresie polityki refundacyjnej branie pod uwagę wpływu na bezpieczeństwo i niezależność lekową** poprzez uwzględnianie, czy produkt jest wytwarzany na terenie UE lub z intermediatów i API powstających w Europie oraz odejście od stosowanego do tej pory kryterium najniższej ceny, które daje przewagę wytwórcom azjatyckim.

2 LEPSZE WYKORZYSTANIE DOSTĘPNYCH ZASOBÓW DO POPRAWY OPIEKI ZDROWOTNEJ PACJENTÓW

ZALECENIE

Wylimitowanie barier ograniczających swobodę dialogu i komunikacji z pacjentem poprzez wyłączenie z zakazu reklamy aptek aktywności realizujących funkcję apteki jako placówki ochrony zdrowia

JAK I PO CO?

Jedną z konsekwencji rozwoju pandemii oraz wynikających z tego działań prewencyjno-ochronnych był ograniczony dostęp do opieki zdrowotnej i rzadszy oraz ograniczony dostęp do bezpośrednich porad lekarskich. Tymczasem pacjenci zachowali możliwości relatywnie łatwego, bezpośredniego kontaktu z farmaceutami w aptekach, ale potencjał wsparcia pacjentów przez farmaceutów nie może być wykorzystany ze względu na obowiązujące w Polsce zbyt ogólne i restrykcyjne przepisy mające przeciwdziałać reklamowaniu aptek. **Postulujemy dopuszczenie rozszerzenia komunikacji, która powinna obejmować informacje o:**

- **usługach zdrowotnych**, które są określone wprost w ustawach regulujących funkcjonowanie aptek i farmaceutów, tj. o usługach farmaceutycznych, opiece farmaceutycznej oraz innych usługach związanych z ochroną zdrowia,
- **możliwości realizacji recept lub zleceń w postaci elektronicznej,**
- **możliwości nabycia tańszego zamiennika** przepisane produktu objętego refundacją,
- **realizacji uprawnień przysługujących z programów prospołecznych, takich jak Karta Dużej Rodziny**, oraz programów organizowanych przez samorządy terytorialne (np. skierowanych do seniorów),
- **realizacji uprawnień przysługujących z programów ubezpieczeń zdrowotnych (w tym ubezpieczeń lekowych).**

24 stycznia 2019 r. Komisja Europejska wystosowała do rządu polskiego wezwanie do usunięcia uchynienia (*Letter of Formal Notice*) w sprawie ograniczeń dotyczących reklamy w sektorze usług (naruszenie art. 56⁴ Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej i dyrektywy usługowej). Wobec braku odpowiednich działań 2 lipca 2020 r. Komisja Europejska wystosowała do rządu uzasadnioną opinię w tej sprawie. Należy podkreślić, że:

- Obowiązujący zakaz oraz praktyka administracyjno-sądowa doprowadziły do zaniechania prowadzenia działań prozdrowotnych, do których apteka jako placówka zdrowia publicznego jest zobowiązana. W konsekwencji zakazane jest komunikowanie czy informowanie o akcjach promujących zdrowie, akcjach profilaktycznych związanych z pomiarem ciśnienia czy poziomem cukru oraz opiece farmaceutycznej czy innych usługach farmaceutycznych świadczonych w aptece (np. o przeglądzie leków przed wyjazdem na wakacje).
- Szeroki katalog usług farmaceutycznych w aptekach to standard w Europie Zachodniej. W rocznym raporcie PGEU – Grupy Farmaceutycznej Unii Europejskiej⁵ zawarte jest zestawienie dostępności wybranych usług farmaceutycznych w aptekach w różnych krajach Unii Europejskiej. Np. usługa wsparcia dla osób rzucających palenie oferowana jest w 70% państw UE, przegląd lekowy w 53%, opieka nad pacjentami z astmą i POCHP w 43%, a szczepienia na grypę farmaceuci wykonują w 23% krajów europejskich. Rozwój usług jest zdaniem PGEU naturalnym i najlepszym kierunkiem rozwoju europejskiego rynku aptecznego. W Polsce z powodu zakazu reklamy żadna z tych usług nie jest dostępna dla pacjentów. Obecne rozwiązanie blokuje potencjał polskich farmaceutów i właścicieli aptek, którzy chcieliby takie usługi świadczyć, ale nie robią tego z uwagi na zakaz reklamy i wysokie kary, jakie są na nich nakładane.
- W ostatnim czasie mieliśmy do czynienia także z kwestionowaniem wypożyczania pacjentom nebulizatorów i informowania ich o takiej możliwości, jak również udostępniania materiałów informacyjnych w aptece dotyczących możliwości nabycia tańszych zamienników leków (co jest nakazem ustawowym) czy karaniem apteki, co do której opinią konsumentką w mediach społecznościowych podzieliła się blogerka, używając nazwy apteki. Do katalogu kuriozalnych decyzji, obrazujących sposób działania zakazu, zaliczyć trzeba także postępowania przeciwko przedsiębiorcy – właścicielowi sieci aptek, który został wyróżniony przez jedną z organizacji pracodawców tytułem firmy roku i stosowną statuetką. Jedna z ogólnopolskich gazet gospodarczych zamieściła na swych łamach relację z tego wydarzenia, publikując zdjęcia i krótkie rozmowy z laureatami poszczególnych kategorii konkursu. Ponieważ właściciel sieci aptek został

podpisany nazwą swojej firmy, cztery wojewódzkie inspektoraty farmaceutyczne uznały się za władne (gazeta ma zasięg ogólnopolski) wszcząć przeciw przedsiębiorcy postępowanie za naruszenie zakazu reklamy aptek. Przedsiębiorcy grozi najwyższa kara pomnożona przez 4, czyli łącznie ok. 50 tys. euro.

Obowiązywanie zakazu reklamy aptek, wraz z reformą rynku aptecznego, która weszła w życie w czerwcu 2017 r. (wprowadzenie zasady „apteki dla aptekarza”, kryteriów demograficzno-geograficznych oraz dodatkowych ograniczeń ilościowych), powoduje, że polski system apteczny stwarza realne ryzyko eliminacji konkurencji między aptekami, co negatywnie wpłynie na jakość ochrony zdrowia publicznego. **Aby temu zapobiec, postulujemy likwidację zasady „apteki dla aptekarza” jako nierealizującej żadnego z deklarowanych przy jej wprowadzeniu celów (jakimi były: ograniczenie nielegalnego wywozu leków z Polski oraz wzrost liczby aptek na terenach wiejskich) oraz zniesienie ograniczeń w telefarmacji** poprzez:

- dopuszczenie sprzedaży wysyłkowej leków na e-receptę dla zdefiniowanych grup pacjentów (osoby starsze, osoby niepełnosprawne), a w sytuacjach szczególnych (np. stan epidemii) dla wszystkich pacjentów;
- wprowadzenie narzędzi umożliwiających rzeczywiste świadczenie przez aptekę usług także drogą elektroniczną.



IMPULS HANDLOWY

1 WPROWADZENIE ROZWIĄZAŃ STYMULUJĄCYCH POPYT KONSUMPCYJNY

A. Handel w niedziele

ZALECENIE

Zawieszenie zakazu handlu w niedziele do końca 2021 r.

JAK I PO CO?

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), skupiająca najbardziej rozwinięte kraje świata, opublikowała prognozy gospodarcze na lata 2020 i 2021, czyli uwzględniające skutki pandemii. W sytuacji, gdyby sytuacja pandemiczna ulegała już tylko poprawie, OECD dla Polski przewiduje spadek produktu krajowego brutto w bieżącym roku o minimum 7,4%. Jeśli natomiast przyszłaby druga fala, to spadek może sięgnąć nawet 9,5%. Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) polska gospodarka skurczy się w 2020 r. o 4,6%, natomiast Komisja Europejska przewiduje spadek polskiego PKB o 4,3%. Dlatego w tym trudnym okresie OECD zaleca Polsce wprowadzenie rozwiązań stymulujących popyt konsumpcyjny, m.in. zawieszenie w Polsce zakazu handlu w niedziele.

Handel jest branżą o dużym znaczeniu dla rynku pracy w Polsce – w 2018 r. pracowało tam ponad 1,2 mln Polaków, co stanowiło około 10% wszystkich pracujących w sektorze prywatnym. Należy

podkreślić, że przewidywana recesja będzie miała bardzo negatywny wpływ na rynek pracy – stopa bezrobocia w 2020 r. ma wynieść 9,9% (w 2019 wynosiła jedynie 3,3% wg danych Eurostat).

Powyższe prognozy potwierdza już realna gospodarka. Ruch i obroty w galeriach handlowych w związku z pandemią COVID-19 są dalekie od poziomów zeszłorocznych. Prowadzenie przedsiębiorstwa w ramach galerii handlowych staje się nierentowne. Ewentualne zaś zamknięcie placówek handlowych w galeriach pociągnie za sobą masowe zwolnienia pracowników.

W odpowiedzi na powyższe problemy, zgodnie z rekomendacją OECD, proponujemy wprowadzenie do polskiego systemu prawnego regulacji zawieszającej do końca 2021 r. zakazu handlu w niedziele określonego w art. 5 ustawy z 10 stycznia 2018 r. o ograniczeniu handlu w niedziele i święta oraz w niektóre inne dni.

Zawieszenie zakazu handlu w niedziele przede wszystkim zwiększy sprzedaż, przyczyniając się do zmniejszenia spadku PKB, spowoduje ochronę miejsc pracy w handlu i branżach ściśle współpracujących z handlem, a także poprawi bezpieczeństwo sanitarne w czasie zakupów, ponieważ rozłożą się one na 7 dni w tygodniu.

B. Podatek od sprzedaży detalicznej

ZALECENIE

Odstąpienie od wprowadzenia podatku od sprzedaży detalicznej

JAK I PO CO?

1 września 2016 r. weszła w życie ustawa o podatku od sprzedaży detalicznej, którego podatnikami są wszyscy sprzedawcy detaliczni. Podatek jest progresywny, podstawę opodatkowania stanowi nadwyżka przychodów ponad kwotę 17 mln zł, stawka podatku wynosi 0,8% przychodu mieszczącego się w przedziale od 17 do 170 mln zł oraz 1,4% w odniesieniu do przychodu przekraczającego 170 mln zł. Zaraz po wejściu w życie nowego podatku Polska zawiesiła jego pobór w wyniku decyzji Komisji Europejskiej, która wszczęła postępowanie mające na celu wyjaśnienie, czy podatek ten nie stanowi niedozwolonej pomocy publicznej ze względu na dyskryminacyjny charakter tej daniny. **Pobór jest zawieszony do końca 2020 r. Spór pomiędzy Polską a Komisją Europejską w sprawie**

podatku od sprzedaży detalicznej w najbliższych miesiącach zakończy Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej, który orzeknie, czy Polska jest uprawniona do jego wprowadzenia i pobierania.

Niezależnie od tego, jakie będzie rozstrzygnięcie, Polska nie powinna tego robić, nawet jeśli dostanie zielone światło do nałożenia nowej daniny na sprzedawców detalicznych. Handel to jedna z branż, która najbardziej ucierpiała w wyniku pandemii COVID-19, wiele sklepów zbankrutowało, wiele walczy o przetrwanie. Niepewny jest los tysięcy obiektów handlowych. Wprowadzenie podatku, którego wysokość nie jest powiązana z dochodowością przedsiębiorstwa (płacony jest od przychodu), będzie przysłowiowym „gwoździem do trumny” dla tych firm, które w wyniku kryzysu ponoszą straty i walczą o utrzymanie płynności finansowej.





IMPULS CYFROWY

1 TWORZENIE WARUNKÓW DO ROZWOJU SZYBKIEGO INTERNETU W POLSCE

ZALECENIE

Zapewnienie niezawodnej łączności o wysokiej odporności na zakłócenia i niskim opóźnieniu w transmisji danych

JAK I PO CO?

Niezawodna sieć to obecnie gwarancja ciągłości funkcjonowania gospodarek, społeczności i firm – począwszy od zdalnej pracy i edukacji, po dostęp do usług medycznych, finansowych czy dostęp do sądu. **Dlatego tak istotne jest szybkie i efektywne kosztowo uruchomienie sieci 5G, które stanie się impulsem do rozwoju inwestycji w tym obszarze.** Aby to przedsięwzięcie okazało się sukcesem, ważne jest, aby wysiłek poczyniony przez przedsię-

biorców telekomunikacyjnych mógł liczyć na wsparcie partnerów, czyli administracji samorządowej i rządowej. Z tego punktu widzenia **ważne jest, by państwo zapewniło odpowiedni poziom wsparcia finansowego przedsięwzięcia, który gwarantuje równy dostęp do szybkiego internetu na całym jego obszarze i służy eliminacji zjawiska cyfrowego wykluczenia obywateli.** Równie istotna jest dbałość o jasne i stabilne prawo, oparte o analizę potrzeb rynkowych, kosztów przedsięwzięć telekomunikacyjnych oraz istniejących barier w rozwoju sieci. Organy władzy publicznej muszą przy tym zadbać o utrzymanie silnej konkurencji na rynku, która napędzi wzrost dostępności nowoczesnej infrastruktury.

2 HONOROWANIE FORMY ELEKTRONICZNEJ CZYNNOŚCI PRAWNYCH I PODPISU ELEKTRONICZNEGO

ZALECENIE

Powszechna akceptacja formy elektronicznej czynności prawnych i podpisu elektronicznego

JAK I PO CO?

Prawo w Polsce pozwala na posługiwanie się kwalifikowanym podpisem elektronicznym, jednakże praktyka wskazuje, że jest on mało wykorzystywany, a co istotniejsze, rzadko honorowany w obrocie gospodarczym. Szczególnie niezrozumiałe i nieuzasadnione są odmowy akceptowania kwalifikowanego podpisu elektronicznego przez administrację publiczną (sądy/urzędy). Odmowa honorowania kwalifikowa-

nego podpisu elektronicznego i wymaganie złożenia oświadczenia woli w zwykłej formie pisemnej spowalnia, a niekiedy wręcz paraliżuje życie gospodarcze. **Priorytetem rządu w okresie wychodzenia z kryzysu wywołanego pandemią koronawirusa powinno stać się promowanie respektowania obecnych, sprawdzonych rozwiązań prawnych, zapewniających, że oświadczenie woli złożone w formie elektronicznej jest równoważne z oświadczeniem woli złożonym w formie pisemnej.** Szersze wykorzystanie podpisów elektronicznych ma szansę być katalizatorem zmian w kierunku szybszego ucyfrowienia gospodarki, w tym zawierania umów w formie elektronicznej.

3 CYFRYZACJA PROCEDUR I USŁUG

ZALECENIE

Nadanie impulsu zmianom prawnym, które przyspieszą cyfryzację gospodarki

JAK I PO CO?

Okres pandemii COVID-19 pokazał niezbędność narzędzi i usług cyfrowych oraz potrzebę szybkiego wdrożenia nowoczesnych rozwiązań w zakresie organizacji biznesu i pracy. **Cyfryzacja na poważnie, w okresie po epidemii, musi zatem wiązać się z przyspiesze-**

niem jej tempa poprzez wprowadzenie domyślności cyfrowych procedur i usług (paperless), co usprawni, przyspieszy i ograniczy koszty działania przedsiębiorców w relacjach z administracją oraz w stosunkach B2B. Elektroniczność zawierania umów (np. umowa leasingu, umowa prawnoautorska, umowa o pracę), pozyskiwanie pozwoleń na pracę dla cudzoziemców drogą elektroniczną, cyfryzacja procesu inwestycyjnego (planowanie przestrzenne, geodezja, prawo budowane) to przykłady obszarów wymagających najszybszego „ucyfrowienia”.

4 UMOŻLIWIENIE PRZEDSIĘBIORCOM ELEKTRONICZNEJ WERYFIKACJI WAŻNOŚCI DOKUMENTU TOŻSAMOŚCI I INNYCH POPRZEZ DOSTĘP DO REJESTRÓW PAŃSTWOWYCH

ZALECENIE

Efektywne i bezpieczne wykorzystanie rejestrów państwowych do realizacji zadań biznesowych

JAK I PO CO?

Konieczne jest oferowanie przedsiębiorcom elektronicznej usługi nieodpłatnej weryfikacji ważności dokumentu (m.in. dowodów osobistych, paszportów, prawa jazdy) z wykorzystaniem dostępnych rejestrów państwowych.

Zapewnienie przedsiębiorcom opisywanego mechanizmu weryfikacji przyczyni się do znacznego podniesienia pewności obrotu gospodarczego. Rozwiązanie takie byłoby też korzystne dla obywateli (konsumentów), gdyż umożliwiłoby sprawdzenie przez przedsiębiorcę przed zawarciem umowy

ważności dokumentu. Wylimitowałyby albo co najmniej znacznie ograniczyły przypadki zakupu towaru lub usługi „na cudzy rachunek”, tj. na podstawie skradzionego albo podrobionego dokumentu tożsamości (tzw. kradzież tożsamości) lub zakupu towaru lub usługi przez nieistniejącą osobę, na podstawie sfałszowanego dokumentu tożsamości. Rozwiązanie to znacząco ograniczyłoby czas i koszty weryfikacji przez biznes danych klientów (kserowanie/skanowanie dokumentów tożsamości zostałyby zastąpione ich elektroniczną weryfikacją).





ZIELONY IMPULS

1 ROZWÓJ ENERGETYKI ROZPROSZONEJ I ZNIESIENIE BARIER ROZWOJU ODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII (OZE)

ZALECENIE

Dynamiczny rozwój energetyki odnawialnej, aby zrealizować cel neutralności klimatycznej w 2050 r.

JAK I PO CO?

Światowy sektor energii ulega rosnącej decentralizacji. Trend ten na dobre rozwinął się w Polsce dopiero w 2019 r., kiedy w sektorze prosumentów powstało 650 MW nowej mocy fotowoltaicznych. **W obecnej sytuacji gospodarczej związanej m.in. z decentralizacją sektora energii warto mocniej pobudzić rynek prosumentów i rozwinąć obszar prosumenta biznesowego.** Wzrost zainteresowania tą technologią wśród gospodarstw domowych i przedsiębiorstw może doprowadzić do średniorocznego wzrostu instalacji prosumenckich na poziomie co najmniej 1 GW. Konieczne są również dodatkowe działania w zakresie poprawy samowystarczalności energetycznej przedsiębiorstw, tj. instalacje odnawialnych źródeł energii na potrzeby własne przedsiębiorcy oraz rozwiązania biznesowe oparte na długoterminowych umowach między odbiorcami i dostawcami (cPPA) energii z odnawialnych źródeł.

Aby cały sektor OZE rozwijał się w sposób dynamiczny, konieczne jest przedłużenie obowiązywania zasad wsparcia w ramach systemów aukcyjnego oraz taryf FIP/FIT, które wygasają w 2021 r., a także stworzenie kilkuletniego harmonogramu aukcji oraz liberalizacja zasady 10H, aby umożliwić dalszy rozwój energetyki wiatrowej na lądzie. Dbłość o stabilny rozwój źródeł fotowoltaicznych i wiatrowych powinna być normą, wzięwszy pod uwagę ich dominującą rolę w nowej rzeczywistości energetycznej. Aby osiągnąć zamierzony cel, konieczne są zmiany w ustawie o odnawialnych źródłach energii oraz w ustawie o inwestycjach w zakresie elektrowni wiatrowych (tzw. ustawie antywiatrakowej). Konieczny jest ponadto rozwój odpowiednich systemów wsparcia finansowego ze środków publicznych, tj. program „Mój prąd”, ulgi podatkowe oraz mobilizacja środków z dochodów ze sprzedaży uprawnień do emisji CO₂ oraz środków prywatnych, gdyż wartość nakładów niezbędnych do rozwoju samej energetyki rozproszonej to 52 mld zł do 2030 r.

2 WYKORZYSTANIE MORSKICH FARM WIATROWYCH JAKO KOŁA ZAMACHOWEGO GOSPODARKI

ZALECENIE

Realizacja planu rozwoju morskiej energetyki wiatrowej z uwzględnieniem jak największego udziału polskiego przemysłu

JAK I PO CO?

Morska energetyka wiatrowa powinna się stać nową niszą biznesową, szeroko wykorzystującą istniejące polskie gałęzie przemysłu (np. stoczniowy), kołem zamachowym dla krajowej gospodarki i gwarantem jej bezpieczeństwa energetycznego jako źródło taniej i czystej krajowej energii. Planuje się w Polsce

w pierwszym kroku budowę 10 GW mocy na morzu, choć potencjał jest znacznie większy. Aby tak się stało, potrzebne jest zdynamizowanie rozwoju tej technologii, w szczególności obniżenie kosztów inwestycyjnych oraz intensyfikacja inwestycji w sieci przesyłowe. **Niezbędnym krokiem jest szybkie przyjęcie ustawy o promowaniu wytwarzania energii elektrycznej w morskich farmach wiatrowych oraz rozbudowa krajowych portów. Potrzebne będą zarówno terminale kontenerowe, które będą magazynowały elementy wiatraków, jak i mniejsze porty wykorzystywane do instalacji i serwisowania farm.**

3 MODERNIZACJA I ROZBUDOWA SIECI ELEKTROENERGETYCZNEJ

ZALECENIE

Program rozbudowy i modernizacji sieci elektroenergetycznej w celu dalszego rozwoju energetyki odnawialnej

JAK I PO CO?

Program rozbudowy i modernizacji sieci elektroenergetycznej (zarówno dystrybucyjnej, jak i przesyłowej) warunkuje dalszy rozwój energetyki odnawialnej. Obejmuje on inwestycje w sieci dystrybucyjne z uwagi na ich niebagatelną rolę w rozwoju energetyki rozproszonej, elektromobilności, magazynowania energii oraz zapewniania elastyczności w krajowym systemie elektroenergetycznym. Kluczowe są również aspekty bezpieczeństwa i jakości pracy sieci – bez działającej sieci jakakolwiek generacja i rozwój lokalnych rynków energii nie

są możliwe. Istotne w tym kontekście jest również potencjalne ponoszenie kosztów niedostarczonej energii elektrycznej z powodu stanu naszych sieci (ok. 1,4 mld zł rocznie). **Niezbędne jest więc co najmniej utrzymanie poziomu inwestycji w zakresie modernizacji i rozbudowy sieci na planowanym dotychczas poziomie, aby zapewnić możliwość przyłączenia do sieci instalacji OZE.**

Programowi rozwoju sieci powinna towarzyszyć zmiana modelu funkcjonowania rynku energii – w szczególności wprowadzenie rynku lokalizacyjnego, który zwiększy efektywność zarządzania energią na poziomie lokalnym, zrationalizuje nakłady na rozbudowę sieci. Konieczne jest ponadto zaangażowanie środków publicznych, w tym funduszy europejskich oraz dochodów ze sprzedaży uprawnień do emisji CO₂.

4 INTELIGENTNE SIECI DYSTRYBUCYJNE/ INTELIGENTNE LICZNIKI

ZALECENIE

Upowszechnianie stosowania inteligentnych liczników w celu rozwoju konkurencyjnego rynku energii oraz modernizacji krajowego sektora energetyki

JAK I PO CO?

Transformacja energetyczna stawia coraz więcej wymagań przed sieciami dystrybucyjnymi. **Konieczne jest stopniowe dążenie do tworzenia inteligentnych sieci, które umożliwiają przyłączanie i pracę coraz większej liczby rozproszonych źródeł OZE, rozwój rynku prosumentów i obywatelskich wspólnot energetycznych, obniżenie kosztów funkcjonowania sieci i zapewnienie energii dla nowych użytkowników systemu, na przykład dla elektromobilności. Pierwszym znaczącym etapem jest zapewnienie inteligentnych systemów opomiarowania odbiorców energii elektrycznej.**

Upowszechnienie tych urządzeń to szansa rozwojowa dla rodzimych przedsiębiorstw z branży IT. Pomimo szeregu korzyści perspektywa powszechnego stosowania inteligentnych liczników jest regularnie odkładana w czasie. Obecna strategia rządu zakłada osiągnięcie poziomu 80% zainstalowanych inteligentnych liczników u odbiorców na koniec 2028 r. Dzisiaj ten udział wynosi jedynie 8,4% (ok. 1,4 mln odbiorców), ponad czterokrotnie mniej niż średnia europejska (34,2%). Odraczenie tych planów będzie torpedować dalszy rozwój konkurencyjnego rynku energii oraz ograniczy modernizację krajowego sektora energetyki. **Aby osiągnąć zamierzony cel, konieczne są zmiany w ustawie – Prawo energetyczne w zakresie harmonogramu instalacji inteligentnego opomiarowania u odbiorców i zaproponowanie zachęt/bodźców regulacyjnych do inwestowania w inteligentne sieci.** Konieczne jest ponadto zaangażowanie środków publicznych w rozwój ww. działań, w tym funduszy europejskich oraz dochodów ze sprzedaży uprawnień do emisji CO₂, gdyż wartość nakładów na te działania to minimum 9 mld zł do 2030 r.

5 TERMOMODERNIZACJA BUDYNKÓW

ZALECENIE

Przyspieszona termomodernizacja budynków w Polsce w celu zmniejszenia zapotrzebowania na energię oraz rozwoju lokalnego łańcucha dostaw

JAK I PO CO?

Przyspieszona termomodernizacja budynków mieszkalnych (jedno- i wielorodzinnych), użyteczności publicznej oraz obiektów przemysłowych to najskuteczniejszy sposób na zmniejszenie zapotrzebowania na energię niezbędną do ogrzewania zimą i chłodzenia latem. Jej bezpośrednim efektem jest poprawa warunków mieszkalnych (komfort cieplny) i finansowych gospodarstw domowych (zmniejszenie kosztów) oraz poprawa jakości życia (czyste powietrze). Jest to także istotny czynnik ograniczania ryzyka ubóstwa energetycznego. Jako działanie na rzecz efektywności energetycznej, pozwala dostosować budynki do nowych potrzeb. Inwestycje w tym obszarze mają duży potencjał, by łagodzić spowolnienie notowane przez sektor budownictwa wywołane pandemią COVID-19.

Promowane powinny być projekty kompleksowe tzw. głębokiej termomodernizacji, obejmujące zarówno izolację samego budynku, jak i wymianę źródeł ciepła oraz zastosowanie nowoczesnych źródeł energii cieplnej i elektrycznej. Kluczowe byłoby zatem uruchomienie wielkoskalowego programu głębokiej termomodernizacji budynków mieszkalnych (domów jednorodzinnych i innych) oraz odpowiednich mechanizmów finansowych do jej realizacji, w tym zaangażowanie środków publicznych m.in. z programu „Czyste powietrze”, funduszy europejskich, ulg podatkowych oraz dochodów ze sprzedaży uprawnień do emisji CO₂, jak również rozwój systemów ESCO (przedsiębiorstwa świadczące usługi energetyczne), gdyż szacowana wartość nakładów na te działania to 252 mld zł do 2030 r.



6 CZYSTE I NISKOEMISYJNE CIEPŁO

ZALECENIE

Transformacja sektora ciepłowniczego, aby stał się nowoczesny, konkurencyjny cenowo i z ograniczonym negatywnym wpływem na środowisko

JAK I PO CO?

Kwestia transformacji sektora ciepłowniczego zbyt długo pozostawała na uboczu krajowej polityki energetycznej. W efekcie 80% systemów ciepłowniczych w Polsce nie posiada statusu systemów efektywnych energetycznie, a Polska przez pół roku w sezonie grzewczym ma najgorszej jakości powietrze w UE z powodu smogu spowodowanego przez nieefektywne ogrzewnictwo indywidualne. **Konieczna jest zmiana modelu rynku ciepła (przepisów taryfowych i pozataryfowych), tak aby ramy prawne wspierały transformację oraz znaczące nakłady finansowe, także ze środków publicznych, na modernizację systemów ciepłowniczych i wymianę nieefektywnych źródeł ciepła w budynkach ogrzewanych indywidualnie.** Inwestycje powinny się skupiać m.in. na wykorzystaniu energii odnawialnej i ciepła odpadowego (zarówno pochodzącego z instalacji termicznego

przekształcania frakcji resztkowych z odpadów, jak i ciepła odpadowego z procesów technologicznych w przemyśle), magazynów energii, a także rozwoju i modernizacji infrastruktury sieciowej z wykorzystaniem inteligentnych rozwiązań i internetu rzeczy. Należy podkreślić konieczność wsparcia ze środków publicznych wykorzystania dużego potencjału ciepła odpadowego z procesów technologicznych w przemyśle i wykorzystania przemysłowych systemów ciepłowniczych jako synergii z małymi lokalnymi systemami ciepłowniczymi. Powyższe działania pozwolą na uzyskanie 40% ciepła z odnawialnych źródeł energii w 2030 r. i na istotne obniżenie liczby nieefektywnych systemów ciepłowniczych w tym samym czasie. Obecne krajowe zdolności wykonawcze nie są wystarczająco rozwinięte i zwiększony poziom inwestycji pomoże rozbudować potencjał krajowego sektora produkcji i instalacji urządzeń OZE, w tym sektora B+R. Konieczne jest zaangażowanie środków publicznych m.in. z programu „Czyste powietrze”, funduszy europejskich, środków publicznych na poziomie regionalnym, ulg podatkowych oraz dochodów ze sprzedaży uprawnień do emisji CO₂, gdyż wartość szacowanych nakładów to minimum 95 mld zł do 2030 r.



7 EFEKTYWNOŚĆ ENERGETYCZNA W PRZEMYŚLE I USŁUGACH

ZALECENIE

Poprawa efektywności energetycznej w celu ograniczenia emisji gazów cieplarnianych i emisji przemysłowych oraz obniżenia kosztów działalności gospodarczej (zużycie energii elektrycznej, ciepła i pary technologicznej)

JAK I PO CO?

Poprawa efektywności energetycznej stanowi kluczowe narzędzie redukcji emisji gazów cieplarnianych, poprawy jakości powietrza i stanu zdrowia mieszkańców, zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego, obniżenia kosztów energii elektrycznej i ciepła dla przedsiębiorstw oraz zwiększenia konkurencyjności polskiego przemysłu i usług. Z perspektywy realizacji długookresowych celów klimatyczno-środowiskowych, gospodarczych i społecznych jest to podejście racjonalne i kosztowo efektywne. Dodatkowo poprawa efektywności energetycznej wesprze transformację systemu energetycznego poprzez optymalizację jego strony popytowej.

Działania w tym obszarze powinny w dużej mierze koncentrować się na energochłonnych sektorach gospodarki. Mimo trendu wzrostowego wciąż istnieje znaczący potencjał poprawy. Bariereą stanowią ograniczone środki finansowe, niska świadomość ekologiczna i niewystarczająca wiedza o metodach oszczędzania energii. System białych certyfikatów, który miał promować tego typu inwestycje, wciąż nie zapewnia odpowiednich bodźców. Konieczne jest więc zapewnienie skutecznego mechanizmu zachęcającego do zwiększania nakładów inwestycyjnych w efektywność energetyczną w przemyśle i usługach m.in. poprzez szeroką dostępność wsparcia ze środków publicznych i promocję różnych form współpracy i finansowania tego typu działań. Wiele inwestycji może być realizowane m.in. w ramach usług ESCO (przedsiębiorstwa świadczące usługi energetyczne), także z wykorzystaniem kontraktów EPC (Energy Performance Contracts – kontrakty z gwarantowanym poziomem oszczędności energii) i w ramach Partnerstwa Publiczno-Prywatnego (PPP). Istotne wsparcie finansowe ze środków publicznych powinno zostać także skierowane na projekty o charakterze innowacyjnym z dużym potencjałem replikowalności. Konieczne byłoby również usprawnienie systemu białych certyfikatów i obowiązków w zakresie przygotowania audytów energetycznych przez przedsiębiorstwa.

8 NISKOEMISYJNY TRANSPORT

ZALECENIE

Rozwój nisko- i zeroemisyjnego transportu publicznego i indywidualnego w celu poprawy jakości powietrza i rozwoju przemysłu

JAK I PO CO?

Rozwój nisko- i zeroemisyjnego transportu publicznego i indywidualnego ma oczywisty wkład do poprawy jakości powietrza. Może on również sprzyjać rozwojowi gospodarki poprzez wsparcie B+R oraz inwestycji w sektor przemysłu wytwarzającego pojazdy, części i komponenty do produkcji nisko- i zeroemisyjnych pojazdów. Pożądane kierunki działań ze strony popytowej obejmują wsparcie promujące zakup lub leasing nowych nisko- i zeroemisyjnych pojazdów (elektrycznych i hybrydowych) w oparciu

o bodźce finansowe i behawioralne oraz modernizację taboru w transporcie publicznym na niskoemisyjny (elektryczny, hybrydowy, gazowy czy wodorowy). **Warunkiem koniecznym dalszego rozwoju nisko- i zeroemisyjnej mobilności w Polsce jest neutralność technologiczna oraz szeroko dostępna infrastruktura do ładowania pojazdów, w tym sieci szybkich ładowarek. Aby osiągnąć powyższe, konieczne mogą się okazać inwestycje publiczne (w szczególności samorządowe) oraz rozbudowa systemu zachęt dla inwestycji prywatnych, jak również zaangażowanie środków publicznych, w tym z Funduszu Niskoemisyjnego Transportu, funduszy europejskich, środków publicznych na poziomie regionalnym na rozwój transportu, gdyż wartość nakładów szacowanych na sam rozwój elektromobilności to 81,5 mld zł do 2030 r.**

9 TECHNOLOGIE PRZYSZŁOŚCI

ZALECENIE

Rozwój nowoczesnych technologii w elektroenergetyce i ogrzewnictwie w celu osiągnięcia neutralności klimatycznej

JAK I PO CO?

Szereg technologii OZE w elektroenergetyce i ogrzewnictwie jest już konkurencyjnych ekonomicznie (energetyka wiatrowa na lądzie oraz słoneczna). **Aby zmaksymalizować korzyści z nich płynące, konieczny jest rozwój towarzyszących im technologii. Elektrolizery produkujące zielony wodór, magazyny**

energii elektrycznej i samochody elektryczne są już dostępne technicznie, ale wymagają osiągnięcia korzyści skali w toku masowej produkcji, co znacząco zredukuje koszty. Zdolności produkcyjne w Europie zwiększają się i warto walczyć, aby polski przemysł był istotnym graczem na tym rynku. Czynnikiem sprzyjającym poprawie pozycji Polski jest wzmacnianie popytu wewnętrznego, który powinien być wykreowany poprzez przewidywalne regulacje w zakresie rozwoju odnawialnych źródeł energii, transportu nisko- i zeroemisyjnego, długoterminowej strategii wodorowej oraz kontynuację systemu wsparcia OZE w Polsce.



WZMOCNIENIE IMPULSÓW ROZWOJOWYCH PRZEZ ŚRODKI UE

ZALECENIE

Zwiększenie elastyczności realizacji projektów finansowanych ze środków UE w zakresie rozwiązań obowiązujących na mocy ustawy z 3 kwietnia 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach wspierających realizację programów operacyjnych w związku z wystąpieniem COVID-19 w 2020 r.

JAK I PO CO?

Rekomendowane do wprowadzenia rozwiązania obowiązują obecnie jedynie do 30 grudnia 2020 r. **Proponujemy, aby weszły na stałe do systemu wdrażania funduszy europejskich. Chodzi o:**

1. **Możliwości odstąpienia od kryteriów wyboru projektów** (w tym w szczególności zakładanych wskaźników, warunków ich osiągnięcia czy okresu realizacji projektu) w uzasadnionych przypadkach, w odniesieniu do projektów już realizowanych, pod warunkiem zatwierdzenia zmiany kryteriów przez właściwy komitet monitorujący;
2. **Wydłużenie terminu na złożenie wniosków o płatność na prośbę beneficjenta o 30 dni**, co jest szczególnie istotne w przypadku rozliczenia końcowego;
3. **Możliwości realizacji kontroli projektów w formie zdalnej lub częściowo zdalnej zamiast kontroli realizowanej w całości na miejscu.**

Ponadto proponujemy wydłużenie okresu obowiązywania następujących przepisów:

1. Możliwości odstąpienia od kryteriów wyboru projektów w przypadkach, w których pandemia COVID-19 wpłynęła na brak możliwości ich spełnienia – przedłużenie przepisu ustawy co najmniej do 30.06.2021 r.;
2. Możliwości kwalifikowania wydatku, który został poniesiony, a efekt wydatku nie przenosi się na realizację celu projektu ze względu na skutki COVID-19 co najmniej do 31.03.2021 r., przy zachowaniu warunków wskazanych w ustawie;
3. Możliwości wyboru dofinansowania projektów mających na celu ograniczenie wystąpienia negatywnych skutków COVID-19 w trybie nadzwyczajnym – przedłużenie obowiązywania przepisu do 30.06.2021, przy czym sama procedura wyboru projektów w trybie nadzwyczajnym powinna być przedmiotem prac właściwego dla danego programu operacyjnego komitetu monitorującego, którego kompetencją powinno pozostać zatwierdzanie kryteriów wyboru projektów także dla tych naborów.

V. PERSPEKTYWY DLA BRANŻ 2020-2022



J BEA
PRODU

BRANŻA TELEKOMUNIKACYJNA

Pierwsze dni i tygodnie od wprowadzenia ograniczeń związanych z epidemią COVID-19 były bezprecedensowym testem stanu rozwoju cyfryzacji i sieci szerokopasmowych w Polsce. Faktyczne zatrzymanie „analogowej” części gospodarki, administracji i części jej usług wskazało obszary, które wymagają dodatkowych, silnych impulsów dla cyfrowej transformacji. Oczywisty jest przy tym wniosek, że w obliczu istotnego kryzysu nowoczesne i ambitne państwo nie może dopuścić do poważnego zakłócenia ciągłości funkcjonowania tak kluczowych dla społeczeństwa obszarów, jak podstawowe usługi ochrony zdrowia, edukacja, możliwość wykonywania pracy i działalności gospodarczej czy dostęp do urzędów i sądów. Cyfryzacja i powszechny dostęp do super szybkiego internetu jest oczywistą odpowiedzią na pytanie, jak uniknąć takiego ryzyka.

Wpływ COVID-19 na sektor telekomunikacyjny

Dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych okres największego nasilenia kryzysu oznaczał wzmożoną aktywność. Kiedy większość sektorów ograniczała działalność, zapotrzebowanie na „łączność” i jej obsługę rosło w dotychczas nieznaną skalę. Telekomunikację zaczęto nawet nazywać „rurą czy przewodem życia”. Wraz z przenoszeniem niemal wszystkich aktywności do świata cyfrowego głównym wyzwaniem stała się obsługa gwałtownie zwiększonego ruchu w sieci i zagwarantowanie niezawodności usług, od których de facto zależało zachowanie ciągłości funkcjonowania gospodarki i życia w niemal wszystkich jego wymiarach, począwszy od kontaktu z bliskimi,

poprzez edukację, możliwość pracy, dostęp do konsultacji medycznej, aż po korzystanie z rozrywki. Realizacja tych zadań w warunkach trwającej epidemii była możliwa tylko dzięki wcześniejszemu przygotowaniu infrastruktury sieciowej, zaszcyciu rozwiązań cyfrowych w DNA przedsiębiorców telekomunikacyjnych, a także ogromnemu wysiłkowi organizacyjnemu firm i ich pracowników.

Ograniczenie funkcjonowania sprzedaży i obsługi w formie stacjonarnej pokazało, jak ważne (a dziś już w zasadzie niezbędne) jest zapewnienie równoważnych kanałów cyfrowych w relacji z klientami, tak by niezależnie od takich ograniczeń jak lockdown można było swobodnie realizować wszystkie transakcje gospodarcze, a zwłaszcza podstawowe interakcje dnia codziennego. Zapewnienie domyślności cyfrowej poprzez odpowiednie ukształtowanie przepisów prawa powinno być jednym z podstawowych wniosków z pandemii. Potwierdziło się również fundamentalne znaczenie bezpieczeństwa sieci, a w ślad za tym narzędzi i rozwiązań cyberbezpieczeństwa.

Jednocześnie z uwagi na brak pełnej cyfryzacji procedur administracyjnych istotnie utrudniona była realizacja wcześniej zaplanowanych inwestycji czy nawet napraw awarii. Z kolei w kontekście biznesowym zamknięcie granic w sposób negatywny wpłynęło na przychody z roamingu międzynarodowego.

”

Na uzyskanie pełnego obrazu tego, w jakiej kondycji telekomunikacja wyszła z czasów zamrożenia gospodarki, przyjdzie nam pewnie jeszcze poczekać. Pierwsze wnioski, z których znaczna część długoterminowo przypisuje naszej branży wzrost znaczenia strategicznego i dobre perspektywy na przyszłość, będą jeszcze w krótkim terminie podlegały weryfikacji, jeśli chodzi o wyniki finansowe przedsiębiorstw telekomunikacyjnych i ich zdolności do inwestycji. A po tym, co zaobserwowaliśmy w postaci cyfrowego przełomu, który złamał wiele barier w przenoszeniu z powodzeniem wielu aktywności do sieci, inwestycje w cyfryzację i powszechny dostęp do dobrego jakościowo internetu szerokopasmowego są i będą podstawą odbudowy gospodarki i życia społecznego po pandemii. W tym względzie inwestycje będą mierzone nie tylko biznesową rentownością, ale także poprzez wywieranie wpływu społecznego. Wpływ ten musi przewidywać, że w interesie publicznym, szczególnie po doświadczeniach pandemii, jako wspólnota nie pozostawimy bez dostępu do internetu i umiejętności jego wykorzystania określonych grup społecznych, bez względu na miejsce zamieszkania, wykonywaną pracę, wiek czy sytuację ekonomiczną. W Orange Polska myślenie w tych kategoriach przyświeca nam od dawna, stało ono u podstaw zaangażowania środków własnych na inwestycje, jak i przyłączenie się do największego publicznego programu budowy infrastruktury szerokopasmowej, jakim jest finansowany z funduszy unijnych program operacyjny „Polska Cyfrowa”. W poszukiwaniu impulsów rozwojowych powszechny internet ma bez wątpienia pierwszorzędne znaczenie.



Witold Drożdż

członek zarządu ds. strategii i spraw korporacyjnych Orange Polska

Perspektywa rozwoju branży w okresie wychodzenia z kryzysu COVID-19

Dla branży telekomunikacyjnej długoterminowe skutki pandemii będą zależeć w pierwszej kolejności od kondycji gospodarki, w tym gospodarstw domowych. Ta zaś powinna być odbudowywana w oparciu o koncepcję cyfrowej i zrównoważonej „zielonej” transformacji. Stąd pilne jest przyjęcie nowej optyki strategicznego rozwoju kraju, w którym te czynniki zyskają faktyczne i namacalne odbicie w realnej, bieżącej debacie politycznej i gospodarczej. Już teraz powinna ona znaleźć odzwierciedlenie w pracach nad krajowymi planami dotyczącymi unijnego planu odbudowy oraz zielonego ładu.

Pierwszym wyzwaniem w tym zakresie będzie zapewnienie prawdziwie powszechnego dostępu do wysokiej jakości sieci szerokopasmowych, stanowiących niezbędny nośnik cyfryzacji. Niezwykle istotne będzie przyjęcie paradygmatu cyfrowej domyślności oraz związanej z tym budowy pozytywnych postaw społecznych, rozwoju kompetencji cyfrowych, a także wysokiego poziomu cyberbezpieczeństwa. Wreszcie, sieci telekomunikacyjne i cyfryzacja powinny się stać kluczowym wehikułem zielonej transformacji Polski.

Jednocześnie każda transformacja, szczególnie jeśli oparta jest o nowoczesne technologie, stwarza ryzyko, że niektórzy pozostaną bez odpowiednich narzędzi i wiedzy. Dlatego rolą i szczególną troską państwa powinno być uczynienie transformacji cyfrowej działaniem w pełni inkluzywnym, dającym dostęp każdemu, niezależnie od miejsca zamieszkania czy statusu finansowego.



BRANŻA MOTORYZACYJNA

Z powodu pandemii COVID-19 branża motoryzacyjna znalazła się w trudnej sytuacji. Ponieważ sektor motoryzacji jest kołem zamachowym polskiej i europejskiej gospodarki, potrzebne jest szybkie, silne polityczne i gospodarcze wsparcie na szczeblu Unii Europejskiej oraz w Polsce.

”

Branża motoryzacyjna w Polsce to kilkaset tysięcy miejsc pracy generowanych nie tylko przez samych producentów pojazdów, ale też przez wiele firm dostarczających części, podzespoły czy rozwiązania dla tego sektora. Dlatego drastyczny spadek rejestracji nowych samochodów w pierwszej połowie roku to wyzwanie dla polskiej gospodarki. Bez mądrego wsparcia ze strony naszego państwa i Unii Europejskiej wkład tej branży w PKB znacząco zmaleje, co będzie miało także daleko idące negatywne skutki społeczne. Nie można zapominać, że motoryzacja znajdowała się w trudnym momencie już przed pandemią. Transformacja w stronę nisko- i zeroemisyjnego transportu to konieczność realizacji znaczących inwestycji w nowe technologie. Te inwestycje są możliwe, jeśli firmy są w stanie wypracować odpowiedni poziom zysków. Obecna sytuacja na to nie pozwala – większość firm liczy się w tym roku z możliwą stratą. Z tego powodu ważne jest oczywiście wspieranie popytu na nowe pojazdy. Warto jednak wykorzystać moment przełomu i pójść o krok dalej. Najlepszym rozwiązaniem będzie przygotowanie kompleksowego planu, który umożliwi rozwój sprzedaży, osiągnięcie celów klimatycznych, a jednocześnie pozwoli na inwestycje w innowacyjne technologie w motoryzacji. Elektromobilność wodorowa, baterie litowo-jonowe, ale też paliwa syntetyczne i biopaliwa drugiej generacji – tylko wspieranie różnych rozwiązań pozwoli nam realnie zredukować emisje w transporcie, a jednocześnie zwiększy szansę na pokonanie głębokiego kryzysu, w jakim znalazła się branża motoryzacyjna.



Rafał Rudziński

prezes spółki Robert Bosch i reprezentant Grupy Bosch w Polsce

Europejski Zielony Ład pozostanie kamieniem węgielnym europejskich działań, zwłaszcza w obliczu kryzysu COVID-19. Kryzys ten musi więc zostać wykorzystany do zmian w sektorze motoryzacyjnym. Jest to warunek niezbędny do przeprowadzenia transformacji w kierunku nisko- i zeroemisyjnej mobilności w sposób zrównoważony i społecznie odpowiedzialny. Przemysł motoryzacyjny potwierdza swoje poparcie dla długoterminowego celu, jakim jest neutralność klimatyczna do 2050 r. i chce odegrać swoją rolę, aby Europa stała się pierwszym kontynentem neutralnym dla klimatu. Decydenci polityczni muszą jednak wprowadzić nie tylko cele, ale również niezbędne instrumenty wsparcia, które są środkami umożliwiającymi osiągnięcie tych celów. Im wyższe stają się cele, tym wyższy musi być również poziom ambicji instrumentów wsparcia.

W tym kontekście postulujemy wsparcie na poziomie Unii Europejskiej oraz wdrożenie w Polsce **kompleksowych programów wsparcia transformacji zakładów produkcyjnych w stronę neutralności emisyjnej**. Osiągnięcie neutralności emisyjnej przemysłu motoryzacyjnego w Polsce w okresie do 2030 r. jest warunkiem pozostania polskiego przemysłu motoryzacyjnego w europejskim łańcuchu wartości, szczególnie w kontekście niekorzystnego z punktu widzenia emisyjności naszego mixu energetycznego oraz coraz ambitniejszych celów w ramach Nowego Zielonego Ładu. W interesie Polski powinno więc być stworzenie programu wspierającego transformację przemysłu w kierunku neutralności emisyjnej. Spójny program musi objąć co najmniej:

- wsparcie projektów inwestycyjnych w zakresie efektywności energetycznej w obszarze procesów i mediów w przemyśle;
- wsparcie przejścia na niskoemisyjne ciepło przemysłowe i dekarbonizację poprzez zmniejszanie, a w końcu wyeliminowanie w procesie uzyskiwania energii udziału węgla, oleju opałowego i gazu. Należy wdrożyć nowy mechanizm wsparcia operacyjnego, aby zrekompensować dodatkowe koszty związane ze stosowaniem paliw bezemisyjnych;
- wsparcie projektów transformacji procesów przemysłowych na dużą skalę, które przyczyniają się do ich dekarbonizacji;
- wsparcie instalacji Odnawialnych Źródeł Energii w zakładach produkcyjnych.

Rozwój nisko- i zeroemisyjnego transportu publicznego i indywidualnego ma oczywisty wpływ na poprawę jakości powietrza. Może on również sprzyjać rozwojowi gospodarki poprzez wsparcie B+R oraz inwestycji w sektor przemysłu wytwarzającego pojazdy, części i komponenty do produkcji nisko- i zeroemisyjnych pojazdów. Pożądane kierunki działań ze strony popytowej obejmują rozszerzenie katalogu działań

wspierających zakup lub leasing nowych nisko- i zeroemisyjnych pojazdów (elektrycznych i hybrydowych) w oparciu o bodźce finansowe i behawioralne oraz modernizację taboru w transporcie publicznym na niskoemisyjny (elektryczny, hybrydowy, gazowy czy wodorowy). Warunkiem koniecznym dalszego rozwoju nisko- i zeroemisyjnej mobilności w Polsce jest neutralność technologiczna oraz szeroko dostępna infrastruktura do ładowania pojazdów, w tym sieci szybkich ładowarek.

Ponadto, aby motoryzacyjny łańcuch wartości zlokalizowany w Polsce mógł się włączyć w nowo powstający łańcuch wartości mobilności niskoemisyjnej, wskazane jest **wdrożenie programów wsparcia projektów z obszaru produkcji pojazdów i komponentów do produkcji pojazdów nisko- i zeroemisyjnych**. Obecnie duże firmy mogą otrzymać bezpośrednie wsparcie w przypadku strategicznych inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki. Bieżąca sytuacja w branży motoryzacyjnej powinna skłonić do stworzenia programu obejmującego wsparcie dla małych i średnich inwestycji dokonywanych przez duże firmy w obszarze nisko- i zeroemisyjnych pojazdów. Przykładem może być stworzenie nowego działu w ramach istniejącego dużego zakładu produkcyjnego zaangażowanego w produkcję istotnego komponentu do produkcji samochodu elektrycznego. Budżet takiego projektu jest za mały, by skorzystać z istniejących programów wsparcia, nie generuje znaczącego wzrostu zatrudnienia i nie zawiera znaczącego komponentu B+R.

Transformacja przemysłu w stronę neutralności emisyjnej, wraz z coraz szybszym rozwojem Przemysłu 4.0 oraz związanym z tym procesem cyfryzacji, powoduje konieczność wsparcia szkoleń i przekwalifikowania pracowników. W obecnym katalogu pomocy publicznej odczuwalny jest brak **wsparcia kompleksowych programów szkoleniowych dla pracowników dużych firm, przy konieczności przeprofilowania produkcji w kierunku nowych technologii czy procesów**.

Branża motoryzacyjna wskazuje też na brak uregulowań w Kodeksie pracy kwestii związanych z elastycznością czasu pracy i wsparciem miejsc pracy w okresie cyklicznych spowolnień gospodarki. Tego typu rozwiązania są w Polsce wprowadzane ad hoc w czasie kolejnych kryzysów, wydaje się jednak, że wzorem wiodących gospodarek europejskich **należy na stałe wdrożyć możliwość wydłużonego okresu rozliczenia czasu pracy oraz wsparcia miejsc pracy w czasie kryzysu na wzór niemieckiego tzw. Kurzarbeit**.

Rekomendujemy też jak najszybsze **przyjęcie w Kodeksie pracy nowych, osobnych uregulowań dotyczących świadczenia pracy w formie zdalnej**, niezależnie od przepisów regulujących telepracę.

Należy też zwrócić uwagę na **krytyczną kwestię regulacji technicznych**. Od 1 stycznia 2021 r. wszystkie nowo rejestrowane samochody osobowe i dostawcze będą musiały spełniać wymogi norm emisji Euro 6d ISC-FCM. Tymczasem, ze względu na kryzys, służby techniczne i organy udzielające homologacji typu nie działały lub działały w bardzo ograniczonym stopniu. Równocześnie producenci pojazdów nie byli w stanie wykonywać działań takich jak badania i rozwój, badania silników i pojazdów czy badania drogowe. Na to wszystko nałożyło się załamanie popytu i niemożność sprzedania wyprodukowanych już pojazdów. Stąd też producenci samochodów w Polsce prawdopodobnie nie będą w stanie dotrzymać niektórych terminów określonych w przepisach, co jest bezpośrednim skutkiem zakłóceń spowodowanych przez wybuch epide-

mii COVID-19. Z tego powodu **prosimy o umożliwienie kontynuacji sprzedaży i rejestracji pojazdów nie spełniających po 1 stycznia 2021 r. wyżej wymienionych norm na przykład poprzez wydłużenie procedury końcowej partii produkcji do końca roku 2021**.

Po raz kolejny wzywamy do **zmiany systemu opodatkowania samochodów**. Konieczne jest jak najszybsze odejście od krytykowanej formuły podatku akcyzowego, opartego tylko na wartości samochodu. Podatek w tej formule nie spełnia żadnej innej funkcji oprócz fiskalnej. Proponujemy wprowadzenie podatku opartego o czynnik środowiskowy, związany z emisją dwutlenku węgla czy normą EURO. Taki podatek, wprowadzony rozsądnie i społecznie odpowiedzialnie, będzie zgodny z zasadą „kto truje, ten płaci”, przy zachowaniu ekonomicznego dostępu do mobilności. Nowa konstrukcja podatku może rozpocząć proces odmładzania parku samochodowego w Polsce i powinna się przyczynić do zmniejszenia negatywnego wpływu samochodów na środowisko.

”

Z powodu pandemii COVID-19 praktycznie wszyscy producenci pojazdów zlokalizowani w Polsce musieli zamknąć zakłady produkcyjne na kilka, a nawet kilkanaście tygodni. Kwietniowa produkcja sprzedana sektora motoryzacyjnego w Polsce (PKD29) według statystyk GUS zmniejszyła się o dramatyczne 78%. Koronakryzys dotknął nie tylko producentów pojazdów, ale też sektor producentów części i komponentów do ich produkcji. Branża dostawców oczekuje w tym roku spadku przychodów o 20% lub więcej, a ponad połowa spodziewa się negatywnych wyników. Zakłady produkcyjne w Polsce są już ponownie otwarte. Straty w łańcuchu wartości przemysłu motoryzacyjnego są jednakże nie do odrobienia w roku 2020. Według ocen ekspertów branżowych straty w 2020 w porównaniu do roku 2019 wyniosą do 30%. Część ekspertów oczekuje powrotu do stanu z roku 2019 dopiero w roku 2022. W tym kontekście potrzebne jest szybkie i silne polityczne oraz gospodarcze wsparcie sektora motoryzacji na szczeblu unijnym oraz w Polsce.



Paweł Wideł

prezes Związku Pracodawców Motoryzacji i Artykułów Przemysłowych

BRANŻA FARMACEUTYCZNA

COVID-19 był bardzo ważnym doświadczeniem dla krajowego przemysłu farmaceutycznego. W marcu br. nastąpił ogromny wzrost popytu na leki. Kupowano przede wszystkim farmaceutyki stosowane w zwalczaniu objawów grypy oraz na choroby przewlekłe. Chcąc sprostać zwiększonym potrzebom – mimo narodowej kwarantanny – krajowi producenci leków pracowali na trzy zmiany, siedem dni w tygodniu. Przerwy w produkcji substancji czynnych do wytwarzania leków w Azji oraz wprowadzone w związku z COVID-19 przez większość państw zakazy eksportu wyrobów medycznych zatrzymały na jakiś czas dostawy dla wielu krajów. Krajowi producenci leków wykorzystywali swoje zapasy i poszukiwali nowych dostawców surowców do produkcji leków. Warto podkreślić, że po wybuchu pandemii firmy farmaceutyczne działające w Polsce zadeklarowały natychmiast, że nasz rynek będzie dla nich priorytetowy i w pierwszej kolejności będą dostarczać leki Polakom.

Po wybuchu epidemii krajowi producenci leków natychmiast włączyli się w walkę z koronawirusem, przekazując szpitalom wsparcie sprzętowe, lekowe i finansowe. Obok państwowej Polfy Tarchomin, która ruszyła z produkcją płynów do dezynfekcji przekazywanych Agencji Rezerw Materiałowych i bezpośrednio farmaceutom, również prywatne polskie firmy miały swój wkład w tę batalię. Polpharma sfinansowała zakup 100 respiratorów na łączną kwotę 7 mln zł, Adamed przekazuje lek Arechin w formie darowizny dla szpitali, w których leczeni są pacjenci z COVID-19, i na własny koszt go dostarcza. Również zagraniczne firmy, które zainwestowały w Polsce i produkują u nas leki, zdecydowały się pomóc. Servier Polska, Sandoz, Teva, Gedeon Richter Polska, Egis Polska sfinansowały zakup sprzętu oraz środków ochrony osobistej dla personelu medycznego.

Przerwy w produkcji farmaceutycznej w Azji skutkujące deficytami na globalnym rynku spowodowały wzrost cen. W efekcie leki i substancje do ich wytwarzania podrożały. Stanowi to spore wyzwanie dla krajowej branży, na które nałożył się też istotny spadek popytu na leki w kwietniu i maju br. Sprzedaż była duża niższa, niż zapowiadały to prognozy.

Rolę przemysłu farmaceutycznego dostrzegła Unia Europejska i rozpoczęła pracę nad Strategią Farmaceutyczną dla Europy mającą na celu przywrócenie na starym kontynencie produkcji farmaceutycznej. Przeniesienie z Azji produkcji leków oraz substancji do ich wytwarzania do Europy spowoduje, że będą one droższe. Dziś jednak wszystkie kraje UE są świadome, że bezpieczeństwo lekowe i suwerenność kontynentu w tym względzie mają swoją cenę. Unia Europejska musi wprowadzić rozwiązania, które spowodują, że wyższe koszty wytwarzania leków nie uderzą w pacjentów i nie będą ograniczały inwestycji koniecznych do przywrócenia produkcji farmaceutycznej w Europie.

Polska ma potencjał, aby rozwijać produkcję substancji czynnych i leków u siebie. Dzięki wyszkolonej i doświadczonej kadrze, a także istniejącej infrastrukturze możemy się stać ważnym europejskim centrum produkcji farmaceutycznej. Obecnie Polpharma wytwarza 42 substancje farmaceutyczne służące do produkcji części własnych leków, jak również na eksport do USA, Japonii, Korei. Substancje czynne robią też Polfa Tarchomin, Wytwórnia Surowic i Szczepionek BIOMED Warszawa i kilka innych firm.

Krajowi producenci leków proponują proste rozwiązanie, które bez zwiększania wydatków NFZ zagwarantuje firmom farmaceutycznym w naszym kraju stabilny rozwój oraz zachęci do inwestowania. Refundacyjny Tryb Rozwojowy ma umożliwić produkującym leki w naszym kraju preferencje przy tworzeniu list refundacyjnych i zapewnić utrzymanie dotychczasowych cen leków.

Z opublikowanego w maju br. raportu Polskiego Instytutu Ekonomicznego (PIE) „Szlaki handlowe po pandemii COVID-19” wynika, że gdyby 20% dostaw z Chin do Europy kraje starej Unii zastąpiły po połowie produkcją własną i dostawami z Europy Środkowo-Wschodniej, to wartość dodana w polskiej gospodarce wzrosłaby o 8,3 mld USD rocznie. Jednym z obszarów tej produkcji miałyby być przemysł farmaceutyczny. Przygotowane przez PIE scenariusze nowego ładu szlaków handlowych przewidują, że Polska mogłaby odnieść największe korzyści spośród państw, które przystąpiły do UE po 2004 r.

”

Pandemia pokazała, że w czasach, kiedy zamykają się granice państw, posiadanie na swoim terytorium fabryk leków – zarówno państwowych, jak i prywatnych – jest dla bezpieczeństwa obywateli tak samo ważne, jak ropa czy gaz. Kiedy wytwórcy azjatyccy wstrzymali produkcję z powodu epidemii, świat zaczął zużywać swoje awaryjne zapasy. Nałożył się na to rosnący popyt na leki, który rozpętał międzynarodową walkę o leki. W tej batalii zaczęto stosować etycznie wątpliwe, a często bezprawne strategie – zatrzymywanie transportów przeznaczonych dla innych krajów, przekupywanie dostawców, całkowite zakazy eksportu. Pandemia COVID-19 udowodniła więc, że przemysł farmaceutyczny stanowi nie tylko innowacyjną gałąź gospodarki, ale jest także elementem bezpieczeństwa narodowego. Warunkuje również sprawne działanie systemu opieki zdrowotnej.

Jednak jeśli nie wdrożymy narzędzi wspierających rozwój produkcji leków i komponentów leków w Polsce, nie zagwarantujemy Polakom bezpieczeństwa lekowego, a firmy farmaceutyczne przeniosą się do krajów, które wprowadzą korzystne zachęty w ramach strategii farmaceutycznej Unii Europejskiej. Będzie to więc olbrzymi cios dla naszej gospodarki oraz strata kapitału ludzkiego – wysoko wykwalifikowanych pracowników tej branży.



Krzysztof Kopec

prezes Polskiego Związku Pracodawców Przemysłu Farmaceutycznego

BRANŻA FINANSOWA

Dotychczasowe dane sektora bankowego, obejmujące okres pandemii COVID-19, dostarczają niepokojących sygnałów – zwiększają istniejące wcześniej ryzyka bądź też wskazują na nowe. Reakcja jest narastająca i jednocześnie idzie w parze ze wzrostem znaczenia banków jako instytucji kluczowych dla wyjścia z kryzysu polskiej gospodarki w perspektywie (przynajmniej) najbliższych 18–24 miesięcy.

Słowa „narastający” i „problemy” charakteryzują diagnozę dotychczasowego wpływu COVID-19 na sektor bankowy. Za punkt wyjścia analizy posłużył I kwartał 2020 r. dla banków notowanych na GPW, na który nałożyły się czynniki wzrostu z 2019 r. i początek pandemii. Pomimo wzrostów wyników odsetkowych i prowizyjnych w porównaniu z I kwartałem 2019 r. zysk netto spadł o 40%, w znacznej mierze na skutek wzrostu zawiązanych rezerw⁶. Sam wzrost rezerw odnosił się bezpośrednio do przewidywanych ujemnych efektów gospodarczych COVID-19. I kwartał bieżącego roku skutkowało również generalnym zaostrzeniem polityki kredytowej⁷. W marcu 2020 r. kredyty zagrożone wzrosły o 2,3 mld zł (3,1%) r/r i 2,5 mld zł (3,4%) w stosunku do lutego tego roku, wynosząc 75,1 mld zł⁸. Komisja Nadzoru Finansowego (KNF), analizując dane wynikowe dla sektora bankowego w kwietniu 2020 r., wskazała, że „Wynik finansowy netto na koniec kwietnia 2020 r. wyniósł 2,4 mld zł i był niższy o 1,9 mld zł (-43,8% r/r) od osiągniętego na koniec kwietnia 2019 r.”⁹. W maju, miesiącu nasilenia pandemii i restrykcji z nią związanych, wyniki sprzedażowe banków w obszarze kredytów dla klientów indywidualnych, zarówno ilościowo, jak i wartościowo, znacznie zma-

lały (przyznano o 52,9% mniej limitów kredytowych, o 48,4% mniej kart kredytowych, o 22,1% mniej udzieleno kredytów konsumpcyjnych i o 28,9% mniej kredytów mieszkaniowych)¹⁰. Z kolei wskaźnik koniunktury bankowej Pengab zanotował w czerwcu 2020 –5,5 pkt – to co prawda znaczna poprawa o 17,9 pkt w stosunku do maja, jednak też nadal zły wynik w porównaniu z 25,5 pkt sprzed roku.

Diagnoza w oparciu o powyższe przykładowe dane wskazuje zarówno na rozmiar negatywnych skutków, które już na początku pandemii dotknęły sektor bankowy, jak i na potencjał „narastających problemów”. Mają one źródło zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio w COVID-19. Bezpośrednio pandemia to ujemny szok podaźowo-popytowy, który z racji na swoją specyfikę (nieznane jest jej natężenie, okres trwania, skutki zdrowotne) ma więcej wspólnego z niepewnością (niemierzalność) niż z ryzykiem (mierzalność). Dotyczy on zarówno samej działalności banków (m.in. organizacji pracy), jak i każdej kategorii ich klientów. Pośrednio pandemia COVID-19 wywołała również szereg skutków, które obciążą sektor bankowy. W ujęciu polityki monetarnej można wskazać na serię obniżek stóp procentowych, w tym stopy referencyjnej do poziomu 0,1%. Wzrosło również obciążenie regulacyjne w kolejnych tarczach antykryzysowych. Obniżenie maksymalnego limitu kosztów pozaodsetkowych kredytów konsumenckich bez uwzględnienia warunków rynkowych czy wprowadzenie wywołujących szereg wątpliwości ustawowych wakacji kredytowych stwarzają uboczne negatywne skutki zarówno dla sektora, jak i dla konsumentów.

6 A. Unton, „Ostatni dobry kwartał banków. Na odsetkach i prowizjach zarobiły 14 mld zł”, 28.05.2020, <https://www.money.pl/gielda/ostatni-dobry-kwartał-bankow-na-odsetkach-i-prowizjach-zarobiły-14-mld-zł-6515408787068545a.html>, dostęp: 30.06.2020

7 „Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych II kwartał 2020 r.”, Narodowy Bank Polski, 04.2020

8 „Sytuacja finansowa w sektorze bankowym wg stanu na 31 marca 2020 r.”, Bankowy Fundusz Gwarancyjny

9 „Dane miesięczne sektora bankowego według stanu na 30 kwietnia 2020 r.”, Komisja Nadzoru Finansowego, 8.06.2020

10 „Newsletter kredytowy BIK”, Biuro Informacji Kredytowej, 06.2020

”

Pomimo rosnących obciążeń regulacyjnych sektor bankowy wszedł w kryzys dobrze skapitalizowany i z przyzwoitym zyskiem. Dobra kondycja sektora umożliwiła jego szybką reakcję i pomoc najbardziej narażonym na skutki koronawirusa osobom m.in. poprzez wdrożenie moratorium kredytowego dla klientów indywidualnych.

Recesja i obniżenie stóp procentowych prawie do zera, w połączeniu z wprowadzeniem ustawowych wakacji kredytowych, istotnie pogorszą wyniki finansowe banków w tym i zapewne również w przyszłym roku. Będzie to szczególnie dotkliwe dla mniejszych i słabszych podmiotów, w większym stopniu uzależnionych od poziomu wyniku odsetkowego. W rezultacie spadku rentowności postępująca od kilku lat konsolidacja rynku bankowego może jeszcze bardziej przyspieszyć.



Przemysław Gdański

prezes Banku BNP Paribas, prezes Związku Pracodawców Instytucji Finansowych

Jednocześnie banki stanowią istotne ogniwo w łańcuchu wychodzenia z kryzysu COVID-19. Po pierwsze, wynika to z samej ich roli, zarówno względem oszczędności, jak i stymulowania inwestycji. Po drugie, pełnią istotną rolę w obsłudze wsparcia gospodarki ze strony państwa m.in. poprzez tarczę finansową PFR czy programy wsparcia firm BGK. Po trzecie, sektor bankowy sam podejmuje działania mające na celu łagodzenie ekonomicznych skutków pandemii – stosuje narzędzia pomocowe dla klientów w ramach moratorium pozaustawowego. Pandemia stanowi zatem podwójne wyzwanie dla sektora bankowego – z jednej strony ze względu na to, że jest on kluczowy dla przezwyciężenia skutków COVID-19, z drugiej – skutki te dotyczą również jego samego.

W perspektywie najbliższych 18-24 miesięcy, można wskazać następujące trendy:

- **Cyfryzacja produktów bankowych:** spodziewana jest większa sprzedaż i obsługa klienta w kanałach mobilnych, gdyż systematycznie rośnie liczba ich użytkowników (m.in. wzrost w I kw. 2020 w porównaniu z I kw. 2019 r. o 41,7% liczby aktywnych użytkowników aplikacji mobilnej na telefon komórkowy¹¹), a doświadczenie pandemii wpłynęło na zmianę dotychczasowych przyzwyczajęń. Trend ten przybierze postać zarówno powiększenia dotychczasowych kanałów, jak i cyfryzacji produktów, które do tej pory nie mogły być w pełni obsługiwane zdalnie. Przy odpowiednich zmianach regulacyjnych może nastąpić także zmiana w obszarze współpracy i relacji inwestorskich między bankami a fintechami. Innym skutkiem wzmożonej cyfryzacji może być wsparcie dotychczasowego trendu spadku liczby oddziałów i zatrudnionych osób w sektorze bankowym.

- **Cyberbezpieczeństwo:** znacznie wzrosną wydatki na cyberbezpieczeństwo zarówno związane z obsługą klienta, jak i funkcjonowaniem samej organizacji (m.in. wprowadzenie powszechnej pracy zdalnej). Znaczenie tego ryzyka zauważa także NBP – instytucje finansowe są szczególnie narażone na zakłócenia związane z wystąpieniem cyberataku z uwagi na wysoką rolę zaufania społecznego oraz wysoki stopień uzależnienia od informacji poufnych. Kluczowe staną się bezpieczne systemy identyfikacji klientów oraz e-podpisów.

- **Kredyty zagrożone i funkcja „złego banku”:** zgodnie z badaniami Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego (EBA – European Banking Authority) podczas kryzysów kredyty zagrożone (non-performing loans – NPL) zazwyczaj zaczynają się od skromnych poziomów, gwałtownie rosną na początku kryzysu i osiągną szczyt kilka lat później. Przyglądając się wszystkim kryzysom, EBA oszacowała, że średni poziom NPL wynosi około 20% ogółu kredytów. Jedynie w mniej niż 1/5 kryzysów bankowych unika się wysokich poziomów kredytów NPL. Bank centralny informuje o znaczącym wzroście prawdopodobieństwa materializacji ryzyka kredytowego we wszystkich kategoriach kredytu. Stąd kluczowe jest podjęcie działań zmierzających do przeglądu jakości aktywów w celu zidentyfikowania kredytów, które nie są zagrożone, oraz tych, które wymagają restrukturyzacji, a także powołanie tzw. złego banku, który skupiłby przeterminowane kredyty od banków.

- **Zrównoważone finanse:** Europejski Zielony Ład oraz środki z nim związane są główną koncepcją wyjścia z kryzysu. Większość regulacji dotyczących zielonego finansowania ma wejść w życie w 2022 r. Szacowana luka inwestycyjna w zakresie tzw. zielonego finansowania sięga już ponad 260 mld euro. Przekierowanie tych środków nie nastąpi bez odpowiednich zmian regulacyjnych. Jednocześnie polskie banki będą nadal mierzyć się z oceną rynkową związaną z ich zaangażowaniem w transformację i finansowanie aktywności, które nie zostały ujęte w taksonomii jako tzw. zielone, a także z konkurencją banków zagranicznych, które, wykorzystując lokalne systemy zachęt, będą mogły oferować tańszy dostęp do kapitału.



Przyszłość sektora bankowego (w tym trwale z nim związanej gospodarki) kształtować będą procesy pandemii COVID-19 o niskiej przewidywalności, ich skutki makroekonomiczne i reakcja regulatora, która powinna uwzględniać zarówno rolę sektora bankowego, jak i jego obciążenie skutkami pandemii.

Branża leasingowa jest ściśle skorelowana z gospodarką. Ujemna dynamika rynku po ośmiu miesiącach tego roku (-18,7%) to m.in. efekt załamania się popytu konsumpcyjnego, a tym samym sprzedaży detalicznej. Do tego dochodzi spowolnienie gospodarcze w krajach strefy euro i bardzo wyraźne ograniczenie wymiany handlowej w Europie, co wpływa na znaczne zmniejszenie zapotrzebowania na usługi transportowe. Z kolei spadki produkcji przemysłowej, a także niska ocena koniunktury wynikająca głównie z głębokiego zmniejszenia się nowych zamówień, to główne czynniki, które wpływają na ujemną dynamikę w sektorze leasingu maszyn i urządzeń. Ujemne tegoroczne prognozy MFW dla polskiego PKB (-4,6%) i strefy euro (-10,2%) pokazują, że także na polskim rynku leasingu odnotujemy spadek obrotów. W 2020 r. branża leasingowa szacuje, że rynek finansowanych przez nią inwestycji skurczy się o 19,3%. Prognozy MFW na kolejny rok pokazują wyraźną poprawę. Prognozy dla Polski to wzrost PKB o 4,2%, a dla strefy euro 6,0%. Pozytywne szacunki dotyczą wszystkich wskaźników, zarówno tych wynikających z popytu konsumpcyjnego, międzynarodowej wymiany handlowej, jak i zapotrzebowania na nowe inwestycje. W ocenie branży leasingowej oznacza to będzie powrót do dodatnich wyników także na polskim rynku leasingu.

Uderzenie pandemii COVID-19 w gospodarkę będzie bardzo destrukcyjne na poziomie nastrojów społecznych i zaufania do przyszłości. Mocno uderzy w ufność konsumentką i plany inwestycyjne przedsiębiorców. Z drugiej strony przyjęty Pakiet Mobilności będzie długotrwałym czynnikiem ograniczającym rozwój polskich firm transportowych. W ciągu najbliższych miesięcy zakończy się perspektywa unijna z lat 2014–2020. Wydatkowanie będzie trwało do 2023 r., ale już przy niższych wolumenach inwestycji współfinansowanych z UE. Uruchomienie ogromnych programów pomocowych w perspektywie 2–3 lat doprowadzi do dużych napięć budżetowych i spowolnienia wzrostu czy nawet niewielkiej recesji w strefie euro.

Sytuacja, w jakiej znalazła się polska gospodarka w związku z kryzysem COVID-19, pokazała, jak ważnym czynnikiem jest kwestia digitalizacji procesów, w tym umożliwiających zdalną komunikację z klientami. Obecnie zawarcie umowy leasingu oraz wprowadzenie zmian do niej może być dokonane wyłącznie w formie pisemnej lub przy użyciu certyfikowanego podpisu elektronicznego, co znacznie utrudnia działalność firm leasingowych i ich klientów, szczególnie w sytuacji dynamicznie zmieniającego się otoczenia gospodarczego i prawnego. Dlatego też branża leasingu od dłuższego czasu postuluje, aby jej klienci, a nie tylko klienci banków czy firm pożyczkowych, mieli możliwość zawierania umów w formie dokumentowej, czyli także w postaci elektronicznej.

Gospodarka oczekuje szczególnych działań ze strony rządu nie tylko w okresie kryzysu. Także po pandemii, aby mogła konkurować na rynku, potrzebne są innowacyjne rozwiązania, a te najczęściej wymagają wsparcia. Przykładem takich rozwiązań są unijne produkty, takie jak programy COSME czy „Horyzont 2020”, które poprzez system gwarancyjny wspierają polskie instytucje finansowe, w tym firmy leasingowe w finansowaniu inwestycji MŚP. Wydaje się, że rozszerzenie w ostatnim czasie kompetencji Polskiego Funduszu Rozwoju, umożliwiające realizację programów rządowych polegających na udzielaniu przedsiębiorcom wsparcia finansowego, w tym w formie poręczeń i gwarancji, stanowi pozytywny krok umożliwiający budowę krajowego systemu wsparcia polskich inwestycji, przynajmniej na miarę tych realizowanych dotychczas ze środków unijnych. Branża leasingowa, która obsługuje praktycznie wszystkie sektory gospodarki, może podpowiedzieć, co należy zrobić, aby w całej gospodarce działało się lepiej. Służy doradztwem bazującym na wieloletnim doświadczeniu, uzyskanym we współpracy z biznesem. Leasing jest elastycznym instrumentem, a branża jest otwarta na współpracę także z nowymi firmami, które potrzebują finansowania narzędzi pracy, takich jak samochody czy komputery. Pandemia jeszcze się nie zakończyła, ale przedsiębiorcy już myślą o tym, co się będzie działo w końcu roku. Sektor leasingowy będzie dalej wspierał firmy w ich planach inwestycyjnych. Od inwestycji nie można bowiem uciec.

”

W odpowiedzi na spowolnienie gospodarcze i szczególną sytuację przedsiębiorców firmy stowarzyszone w Związku Polskiego Leasingu podjęły wiele działań pomocowych. Polegają one zarówno na elastycznym podejściu do terminów spłat zobowiązań leasingowych, jak i na gotowości do realizacji nowych umów w sytuacji kryzysowej. Na tym etapie klienci spodziewają się szybkiej reakcji branży leasingowej na odradzające się potrzeby inwestycyjne.

W okresie od początku kryzysu do końca czerwca 2020 r. polska branża leasingowa objęła wakacjami leasingowymi ponad 160 tys. przedsiębiorców, w odniesieniu do ponad 360 tys. umów. Oznacza to, że co piąta umowa leasingu funkcjonująca na polskim rynku została objęta wakacjami leasingowymi.

Działania podjęte w ramach rządowych tarcz szybko dotarły do firm i sprawnie pomogły im poprawić płynność, jednak dzisiaj przedsiębiorstwa potrzebują inwestycji. Potrzebne jest kierunkowe i punktowe działanie, nakierowane na obszary rynku, które będą najpóźniej wychodziły z kryzysu. Turystyka, przewozy osobowe i komunikacja miejska, hotele, restauracje czy eventy to segmenty rynku, które bezpośrednio zależą od zachowań klientów, a klienci jeszcze nie wracają do poziomu korzystania z usług sprzed pandemii.



Ewa Łuniewska

przewodnicząca Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu

BRANŻA MICE

Szeroko rozumiany przemysł turystyki, spotkań, wydarzeń, rozrywki i czasu wolnego jest tą częścią zarówno polskiej, jak i globalnej gospodarki, która jako pierwsza „zatrzymała się” z powodu szerzącej się pandemii COVID-19.

Wpływ na tę sytuację miały następujące czynniki:

- globalne i natychmiastowe wstrzymanie organizacji podróży służbowych, spotkań, wydarzeń firmowych i udziału w targach/wystawach zarówno przez polskie, jak i międzynarodowe przedsiębiorstwa;
- wprowadzenie administracyjnego zakazu dotyczącego międzynarodowego poruszania się (m.in. przejazdu, przeloty), jak i funkcjonowania hoteli czy też organizacji spotkań, targów, wystaw, koncertów, zgromadzeń publicznych itp.;
- globalny i krajowy drastyczny spadek zainteresowania klientów indywidualnych (obawa przed zarażeniem się wirusem) m.in. w zakresie zakupu usług wycieczek zagranicznych, hotelowych, rozrywkowych czy też przejazdów;

W rezultacie rynek stanowiący łącznie ok. 15% polskiego PKB (hotele, rozrywka, transport autokarowy, targi, grupowa i indywidualna turystyka przyjazdowa i wyjazdowa, MICE) i zatrudniający łącznie z dostawcami i partnerami ok. 1 500 000 osób od połowy lutego notuje średni spadek sprzedaży ok. 80–95% w zależności od sektora.

Kluczowy w tym momencie jest nie tylko brak popytu na usługi i produkty tej gałęzi gospodarki, ale przede wszystkim brak perspektyw na jego szybkie przywrócenie, co skutkuje bardzo ograniczonymi możliwościami planowania działalności gospodarczej.

Tym samym niepewność o dzień jutrzejszy w naszym sektorze jest na najwyższym możliwym poziomie. Dla przykładu w lipcu 34% hoteli odnotowało średnią frekwencję poniżej 30%. Taka sama grupa ankietowanych osiągnęła frekwencję do 60% Frekwencję powyżej 60% zadeklarowało 32% hoteli.

Blisko połowa ankietowanych hoteli (49%) ma trudności związane z utrzymaniem płynności finansowej. Aż 96% hoteli nie przewiduje osiągnięcia zysku z działalności operacyjnej wcześniej niż na koniec 2021 r., 59% nie wcześniej niż w 2022 r. Podobnie hotele prognozują powrót do poziomu obrotów z lat 2018 i 2019: 90% nie wcześniej niż w 2022 r.

Równie dramatyczna sytuacja panuje w sektorze transportu autokarowego, który do niedawna był polską specjalnością na skalę UE (obsługa 25% grup przyjeżdżających do Europy spoza kontynentu). Tylko w 2019 r. polskie autokary przewiozły 5,2 mln turystów odwiedzających stary kontynent. Co ważne, nasz kraj dysponuje bardzo nowoczesną flotą pojazdów liczących ok. 14 000 autokarów, a sama tylko ta branża odpowiada za 1,2% polskiego eksportu, zatrudniając przy tym ok. 80 000 osób. Od lutego 2020 r. nastąpił spadek sprzedaży w tym zakresie o 98%, a pierwsze zlecenia są przewidywane na okres kwiecień – maj 2021 r. Co roku średni stopień rejestracji nowych pojazdów wynosił ok. 350 sztuk, a w okresie styczeń – maj były to tylko 44 pojazdy. Średnia wartość nowego autokaru to ok 1,5 mln zł. Aktualnie zakupiony pojazd w styczniu 2020 r. jest wart ok. 800 tys. zł i nie może przy tym znaleźć nabywcy.

Nie należy się zatem dziwić, że podobny dramatyczny trend ma miejsce w zakresie organizacji targów, spotkań biznesowych czy też wydarzeń

artystyczno-rozrywkowych (koncerty, festiwale itp.). Tylko w 2019 r. ponad 30 mln osób uczestniczyło w wydarzeniach o charakterze rozrywkowym, a prawie 16 mln zarówno w kraju, jak i za granicą w spotkaniach biznesowych. Sama tylko wartość spotkań i wydarzeń B2B generuje ok. 1,5% polskiego PKB, mając bezpośredni wpływ na prawie 220 000 miejsc pracy. W okresie luty – sierpień nie odbyło się ok. 95–98% planowanych spotkań biznesowych, a najnowszy trend pokazuje u klientów obawę przed II falą zachorowań i tym samym zdecydowana większość planowanych projektów jest przenoszona na 2021 r. z zastrzeżeniem, że ten okres i tak może się wydłużyć. W rezultacie podmioty organizujące spotkania i wydarzenia (m.in. agencje eventowe) przewidują spadek swoich przychodów średnio w zakresie 65–80% w całym 2020 r. Nie można się zatem dziwić, że już ok. 50% firm w tej dziedzinie podjęło decyzję o zwolnieniach pracowników i aż 80% o obniżeniu wynagrodzeń personelowi.

Podobny los dotyka tzw. turystyki motywacyjnej (*incentive* – zagraniczne grupowe wyjazdy biznesowe), która prognozuje spadek wartości swojego rynku z ok. 760 mln zł do poniżej 250 mln zł (spadek o 68%), co jest dramatyczną informacją również w tym kontekście, że ta część gospodarki rozwijała się w tempie kilkunastu procent rocznie.

Gospodarcze tsunami nie omija jednej z kluczowych gałęzi naszego przemysłu, a mianowicie targów. Rynek o wartości prawie 3 mld zł jest zagrożony także w 95%, a razem z nim prawie 20 000 miejsc pracy. W związku z wysoką niepewnością dotyczącą kolejnej fali wirusa największe i najważniejsze wydarzenia targowe są systematycznie odwoływane i przenoszone na kolejny rok.

Z kolei stan turystyki wyjazdowej i przyjazdowej można doskonale zobaczyć na własne oczy, czy to na lotnisku F. Chopina w Warszawie, czy też na krakowskim rynku. Dla przypomnienia, co roku ok. 10 mln Polaków wyjeżdża zarówno indywidualnie, jak i grupowo (ok. 4 mln) za granicę. Co ważne, przyjeżdża do nas w tym czasie prawie 20 mln osób (rocznie kilkunastoprocentowy wzrost). Tutaj również spadki sięgają 90–95%, co stanowi ogromne zagrożenie dla dalszego funkcjonowania nie tylko touroperatorów, ale całego lokalnego łańcucha dostaw opartego na kliencie z zagranicy (tylko sam Kraków rocznie odwiedza ok. 14 mln turystów). Jesienią również touroperatorzy staną przed wyzwaniem zwrotów ogromnych środków do klientów (mija okres 180 dni) oraz koniecznością odnowienia gwarancji ubezpieczeniowych, których na ten moment nie chce przedłużyć żadna firma ubezpieczeniowa.

Należy również zwrócić uwagę, że wszystkie formy wsparcia ze strony państwa zamknęły się z końcem czerwca, a sytuacja finansowa w naszym sektorze pozostaje bez zmian i dalej jest po prostu fatalna, bez perspektyw na szybką zmianę. Środki otrzymane z tarczy finansowej PFR również szybko ulegną wyczerpaniu w najbliższych miesiącach.



Kluczowe jest zatem utrzymanie i rozwinięcie dodatkowych form wsparcia dla przemysłu dotyczących m.in.:

POBUDZENIA POPYTU

- obniżenie VAT na usługi hotelowe/konferencyjne/gastronomiczne;
- możliwość wliczenia inwestycji dotyczących organizacji spotkań/wydarzeń w koszty uzyskania przychodu;
- możliwość odliczania z PIT wydatków konsumentów na turystykę pobytową w Polsce;
- możliwość uelastycznienia funduszu socjalnego przedsiębiorstw na wydatkowanie związane z organizacją spotkań i wydarzeń pracowniczych.

DODATKOWEGO BEZPOŚREDNIEGO WSPARCIA FINANSOWEGO

- zwrotne i bezzwrotne dodatkowe pożyczki płynnościowe z BGK/ARP (banki komercyjne nie udzielają kredytów branży mimo gwarancji de minimis 80%) lub dodatkowa transza pomocy ze strony PFR;
- dofinansowanie kosztów leasingu szczególnie w branży autokarowej i sprzętu estradowego (nagłośnienie, oświetlenie itp.);
- przedłużenie ważności voucherów, które klienci otrzymają przy rezygnacji z usług spowodowanych przez COVID-19;
- wsparcie sektorowe ze środków UE (*Recovery Fund*) przeznaczone m.in. na innowacje i zrównoważony rozwój;
- utworzenie funduszu pożyczkowego dla touroperatorów zapewniającego im płynność finansową w przypadku przypadających na jesień masowych zwrotów środków do klientów (mija wtedy ustawowy termin 180 dni przypadający na zwroty).

DODATKOWEGO BEZPOŚREDNIEGO WSPARCIA DOTYCZĄCEGO KOSZTÓW PRACY

- przedłużenie zwolnienia z ZUS oraz stosowania przestoju ekonomicznego z dopłatami do miejsc pracy na podstawie PKD oraz kryterium spadku obrotów (70% w trzech miesiącach: kwiecień, maj i czerwiec 2020 lub 60% w trzech miesiącach: czerwiec, lipiec i sierpień 2020 r.);
- przedłużenia tzw. postojowego dla osób prowadzących JDG lub realizujących zlecenia na podstawie umów cywilnoprawnych na bazie tych samych kryteriów (PKD oraz spadek obrotów).

DODATKOWEGO BEZPOŚREDNIEGO WSPARCIA DOTYCZĄCEGO PROMOCJI POLSKI JAKO DESTYNACJI INDYWIDUALNEJ, GRUPOWEJ I BIZNESOWEJ

- uruchomienie w trybie natychmiastowym kompleksowej promocji marketingowej nakierowanej na rynki o najszybszym potencjale odbudowy, mającej pobudzić popyt na usługi naszego przemysłu;

UELASTYCZNIENIA ZALECEŃ I WYTYCZNYCH DOTYCZĄCYCH ORGANIZACJI WYDARZEŃ I SPOTKAŃ

- oczekujemy uelastycznienia zaleceń, które w tym momencie pozwalają na spotkania maksymalnie 150 osób przy zachowaniu bardzo wysokich rygorów bezpieczeństwa.



Przykłady innych krajów UE pokazują, że powyższe rozwiązania są możliwe do szybkiego wprowadzenia.

Tylko Niemcy przygotowały sektorowe formy wsparcia m.in. dla branży kultury i rozrywki (o wartości ponad 1 mld EUR) i autokarów (200 mln EUR).

Z kolei obniżanie podatku VAT staje się aktualnie najważniejszym globalnym trendem w zakresie pobudzeniu popytu. Rząd Wielkiej Brytanii ogłosił redukcję VAT z 20 na 5% w zakresie hoteli, gastronomii i atrakcji turystycznych.

”

Branża MICE najbardziej odczuła negatywne skutki pandemii COVID-19. Większość branż, które ucierpiały na zamrożeniu gospodarki, powoli już odbudowuje sprzedaż, płynność i w miarę normalne życie. Niestety, nie dotyczy to MICE, gdzie powrót do normalności zajmie jeszcze sporo czasu.

Przed rządem stoi olbrzymie wyzwanie, jak skutecznie pomóc temu sektorowi gospodarki. Dużą część MICE stanowią hotele – te pozamiejskie, wypoczynkowe, wyraźnie wracają do życia, natomiast te nastawione na biznes, konferencje, gale, głównie miejskie, niestety mają zaledwie kilkuprocentowe obłożenie. Nie mamy prawidłowych (z punktu widzenia branży) statystyk GUS. Nie rozróżniają one hoteli ze względu na ich specyfikę, wszystkie są w jednym worku. Najwyższy czas, aby to zmienić i dla celów statystycznych wprowadzić podział na hotele wypoczynkowe i biznesowe.

Branża MICE, jak każda inna, nie jest jednolita. Dlatego należy dokonać jej analizy i ustalić w sposób rozsądny kryteria i zasady pomocy. Zawsze jest tak, że część firm radzi sobie lepiej, a część powinna otrzymać pomoc, aby przeżyć.

Pamiętajmy, że pomoc można realizować dając coś, ale można też zrezygnować na stałe lub czasowo z pewnych danin. Takim ewidentnym obciążeniem, którego nie powinno być, jest podatek minimalny (tzw. galeryjny), który dotknął hotele. Spowodował on, że trudno sobie wyobrazić, aby w najbliższych miesiącach czy nawet latach w tych hotelach pojawił się zysk.



Henryk Orfinger

przewodniczący Rady Nadzorczej Dr Irena Eris SA

BRANŻA STOCZNIOWA

Ogóln światowy kryzys COVID-19 nie oszczędził przemysłu stoczniowego. Bezpośredni wpływ rozprzestrzeniania się wirusa można było najpierw zaobserwować w Chinach. Wprowadzone ograniczenia w podróżowaniu, przedłużenie świątecznego okresu związanego z Księżycowym Nowym Rokiem, braki w sprzęcie i materiałach doprowadziły do ograniczenia produkcji w stocznich lub też do ich zamknięcia. Chińskie stocznie w lutym przekazały armatorom tylko 4 statki, była to najmniejsza liczba od 15 lat. W marcu produkcja w stocznich została wznowiona i wyniosła około 60% poziomu produkcji z analogicznego okresu z 2019 r.

Po Chinach COVID-19 uderzył w kolejne gospodarki na świecie. Stocznie stanęły w obliczu takich samych problemów, z jakimi przyszło zmierzyć się Chinom. Jak dotąd w skali globalnej produkcja w 2020 r. spadła o 14% rok do roku w ujęciu DWT. Dla pozostałej części bieżącego roku utrzymuje się ryzyko „poślizgu” dostaw związane nie tylko z wprowadzonymi ograniczeniami i restrykcjami, ale także ze słabymi nastrojami wśród inwestorów.

Rynek światowy

Clarksons Research podaje, że w pierwszej połowie roku ogółem stocznie wyprodukowały 623 jednostki o nośności 46,1 mln DWT i wartości 13,8 mln CGT (skompresowana pojemność brutto – jednostka oddająca poziom nakładu pracy, jakiego wymaga jednostka); w stosunku do 2019 r. to spadek o 20% wg. CGT – mniejszy, niż początkowo obawiali się eksperci, którzy wcześniej oczekiwali tąpnięcia o nawet ok. 40%.

Po tym, jak rok 2019 r. przyniósł pierwszy od pięciu lat wzrost globalnej produkcji statków, w 2020 r. zakłócenia logistyczne, a później niepewność ogólnogospodarcza wywołane pandemią ponownie pchnęły branżę stoczniową w recesję. Aktywność w zawieraniu kontraktów spadła aż o 80% rdr., tąpnięcie rzędu kilkudziesięciu procent w liczbie zamówień dotyczy praktycznie każdego rodzaju statków.

W wyniku zamrożenia napływu nowych zamówień w połączeniu z realizacją bieżących portfel zamówień kurczy się. Na koniec czerwca globalny portfel zamówień wyniósł 2831 jednostek (70,8 mln CGT, 162,7 mln DWT) – w ujęciu CGT to spadek o 11%. O ile na początku roku wartość globalnego portfela zamówień wynosiła równowartość 9,4% aktualnej floty wg. DWT, to na koniec półrocza wskaźnik ten zamknął się na poziomie 7,8%; z tego nowe zamówienia złożone w pierwszej połowie br. odpowiadają rekordowo niskiemu poziomowi 0,9% (taki sam jak w 2016 r., gdy nałożyły się na siebie redukcja podaży w segmencie kontenerowców oraz załamanie na rynku masowców).

Rynek polski

Obecnie sytuacja w polskich stocznich jest stabilna. Praktycznie we wszystkich firmach stoczniowych w Polsce odbywa się produkcja. Pojawiają się pierwsze symptomy kryzysu, głównie związane z wstrzymaniem decyzji przez armatorów dotyczących nowych zamówień, co stwarza problemy z planowaniem produkcji. Dobrą informacją jest fakt, że polskie stocznie mogą się okazać stosunkowo odporne na kryzys. Wynika to z dużej dywersyfikacji realizowanych zleceń oraz specjalizacji w niszach

branży morskiej. Szacunkowa struktura zamówień realizowanych w polskich stocznjach w ostatnich dwóch latach jest mocno zróżnicowana i oparta o różne rynki. Wśród zamówień pojawiały się zarówno kadłuby, bloki, sekcje dużych promów i wycieczkowców, jak i jednostki rybackie, statki do obsługi farm rybnych i do transportu żywych ryb, mniejsze w pełni wyposażone promy, jednostki specjalistyczne takie jak holowniki, kablownce, statki do obsługi morskich farm wiatrowych, jednostki wielozadaniowe oraz jednostki wojskowe. Tak duża różnorodność realizowanych zleceń zdecydowanie zwiększa pole manewru w polskich stocznjach w czasie kryzysu.

Mimo to duży udział zleceń dla większych stocznj europejskich, opartych o rynek wielkich wycieczkowców, niesie za sobą duże ryzyko i wpływa na zamówienia realizowane w kraju. Praktycznie wszystkie wielkie wycieczkowce stoją obecnie na sznurku na portach na całym świecie lub błąkają się po wodach mórz i oceanów ze stwierdzonymi przypadkami COVID-19 na pokładzie. Rejsy są odwołane do połowy września i nikt nie jest pewien, kiedy statki wrócą na szlaki. Niespodziewana zapaść już odbija się na rynku stocznjowym. Podczas gdy w 2019 r. wybudowano 105 statków pasażerskich (w tym cruiserów), w pierwszym półroczu oddano tylko 17 jednostek, w tym 6 cruiserów o wartości 0,4 mln CGT – z zaplanowanych na pierwsze dwa kwartały 10 i łącznie 21 na cały rok. Ma to krytyczne znaczenie z perspektywy europejskiej. Praktycznie ustały zamówienia ze strony operatorów statków pasażerskich; od stycznia do czerwca liczba nowych zamówień spadła o 71% w ujęciu rdr., a najwięksi armatorzy prowadzą negocjacje nad opóźnieniem dostaw już zamówionych jednostek.

Choć branża operatorów statków wycieczkowych przeżyła krytyczny moment, przez zewnętrzne finansowanie zapewniła sobie środki niezbędne do przetrwania okresu wstrzymania rejsów i pod egidą Cruise Liners International Association intensywnie pracuje nad powrotem na oceany, wspomagany nowymi rozwiązaniami na rzecz bezpieczeństwa zdrowotnego pasażerów, to w ocenie dyrektora zarządzającego stocznj Meyer Werft, czołowego producenta wycieczkowców, Thomasa Weigenda, restart turystyki żeglujkowej nastąpi dopiero w latach 2021–2022, przez co do 2023–2024 r. ze strony operatorów wycieczkowców nie będzie żadnych nowych zamówień na statki wycieczkowe; co więcej, powrót do popytu sprzed pandemii może nie nastąpić przed 2030 r. Będzie mia-

ło to swoje przełożenie na zamówienia realizowane przez polskie stocznje.

Prognozy rynkowe

Prognozy zakładają, że globalna produkcja spadnie w całym roku 2020 do 74 mln DWT, co stanowi 18% spadek w porównaniu z prognozami z początku roku i 25% spadek w ujęciu rok do roku. Clarksons oszacował, że około 30% wszystkich zamówień w sektorze stocznjowym zaplanowanych na 2020 r. może zostać przesuniętych na rok 2021. Jest to dwukrotność skali przeniesienia, jaką firma szacowała na początku tego roku. W rezultacie obniża ona szacunki wielkości produkcji stocznjowej o 10% do poziomu 49 mln gt. Obecnie Clarksons szacuje wzrost floty światowej o około 2% pod względem tonażu w tym roku.

Na naszym rynku najbliższy okres to czas przewag konkurencyjnych oraz dywersyfikacji źródeł zamówień. Jedną z głównych przewag konkurencyjnych polskiego przemysłu morskiego od lat był dostęp do wykwalifikowanej kadry. Jednak w ostatnim czasie to właśnie coraz większe problemy z dostępem do siły roboczej stawały się bolączką dla większości polskich firm. Kryzys z pewnością zresetuje rynek pracy i spowoduje, że pozycja polskich stocznj jako pracodawcy wzrośnie. Epidemia, utrudnienia w podróżach, konieczność kwarantanny po powrocie do kraju czy gorsza sytuacja europejskich stocznj zniechęci do emigracji zarobkowej dużą część rodaków. Jednocześnie spowolnienie w innych branżach może zwiększyć atrakcyjność pracy w sektorze stocznjowym.

Szansą dla polskich stocznj może być również rozpoczęcie budowy polskich farm wiatrowych na Bałtyku. Branża Offshore Wind stałaby się nowym rynkiem, tak potrzebnym w czasach kryzysu. Wyliczenia ekspertów pokazują, że zainstalowanie morskich farm wiatrowych o mocy 6 GW do 2030 r. stworzy 77 tysięcy miejsc pracy w całym kraju, wygeneruje około 60 miliardów złotych wartości dodanej do PKB i 15 miliardów wpływu z podatku VAT. Ten obszar ma być główną siłą napędową rozwoju zielonej energii w Polsce w najbliższych dwóch dekadach oraz ma stanowić podstawę przetrwania polskich stocznj.

”

Epidemia koronawirusa wpłynęła zarówno na naszą stocznię, jak i cały polski rynek stoczniowy. Wirus spowodował zawieszenie dynamicznie rozwijającego się do tej pory rynku statków pasażerskich, na którego potrzeby wykonywaliśmy dużo w pełni wyposażonych sekcji i bloków. Miało to wpływ na nasz aktualny oraz prognozowany portfel zamówień i w konsekwencji na utratę potencjalnych zysków z tego tytułu. My sobie poradzimy, bo kiedy jeden statek wycieczkowy się przesunął, to w jego miejsce weszły inne zlecenia. W trudniejszej sytuacji mogą być mniejsze stocznie, silnie uzależnione od rynku statków pasażerskich.

Biorąc pod uwagę sięgający blisko 25% rok do roku spadek zamówień na nowe jednostki, mocno widać, że branża stoczniowa potrzebuje nowego impulsu i wydaje się, że jest on na wyciągnięcie ręki. Budowa morskich farm wiatrowych na polskich wodach Bałtyku stałaby się tym nowym rynkiem, tak potrzebnym w czasach kryzysu. Morskie farmy wiatrowe to wielomiliardowy biznes, z którego znacząca część mogłaby zostać w polskich firmach. Jednostki do budowy, a później do obsługi farm oraz same konstrukcje fundamentów turbin to tysiące ton stali i praca na wiele lat. Dzisiejsze jednostki instalacyjne, w związku z coraz większymi turbinami, to konstrukcje o wadze nawet 15 000 ton. W realizację takich projektów może być zaangażowanych wiele polskich stoczní, w tym CRIST, który zbudował w ostatnich latach 5 jednostek typu Jack-up. Istotne jest, żeby decyzje w zakresie zamówień nowych statków do budowy polskich farm wiatrowych zapadły w sferach rządowych szybko, bo czas potrzebny na zaprojektowanie i wybudowanie to 4 lata. Mam nadzieję, że tym razem nie powtórzy się sytuacja z budową słynnych już promów typu ROPAX dla PŻB.



Ireneusz Ćwirko
prezes stoczni CRIST S.A.



Raport powstał pod redakcją:



Henryki Bochniarz
przewodniczącej Rady Głównej Konfederacji Lewiatan
hbochniarz@konfederacjalewiatan.pl



Macieja Wituckiego
prezydenta Konfederacji Lewiatan
mwitucki@konfederacjalewiatan.pl



Grzegorza Baczewskiego
dyrektora generalnego Konfederacji Lewiatan
gbaczewski@konfederacjalewiatan.pl

Zespół ekspercki



Sonia Buchholtz
ekspertka ekonomiczna
sbuchholtz@konfederacjalewiatan.pl
makroekonomia



Marzena Chmielewska
zastępczyni dyrektora generalnego
mchmielewska@konfederacjalewiatan.pl
fundusze europejskie



Monika Fedorczyk
ekspertka
mfedorczyk@konfederacjalewiatan.pl
rynek pracy



Dominik Gajewski
radca prawny, ekspert
dgajewski@konfederacjalewiatan.pl
infrastruktura i środowisko



Kuba Giedrojc
zastępca dyrektora generalnego
kgiedrojc@konfederacjalewiatan.pl
Badanie Indeks Biznesu



Kinga Grafa
dyrektorka biura w Brukseli
kgrafa@konfederacjalewiatan.pl
sprawy europejskie



Arkadiusz Grądkowski
ekspert
agradkowski@konfederacjalewiatan.pl
zdrowie



Krzysztof Kajda
radca prawny, zastępca dyrektora
generalnego (szef pionu ekspertyzy)
kkajda@konfederacjalewiatan.pl



Małgorzata Lelińska
wicedyrektorka Departamentu Funduszy
Europejskich
mlelinska@konfederacjalewiatan.pl
edukacja, fundusze europejskie



Robert Lisicki
radca prawny,
dyrektor Departamentu Pracy
rlisicki@konfederacjalewiatan.pl
prawo pracy



Zbigniew Maciąg
ekspert, Departament Komunikacji
zmaciag@konfederacjalewiatan.pl



Jacek Męcina
doradca zarządu
jmecina@konfederacjalewiatan.pl
dialog społeczny



Aleksandra Musielak
ekspertka
amusielak@konfederacjalewiatan.pl
gospodarka cyfrowa



Lech Pilawski
doradca zarządu
lpilawski@konfederacjalewiatan.pl



Przemysław Pruszyński
doradca podatkowy, ekspert
ppruszynski@konfederacjalewiatan.pl
podatki



Andrzej Rudka
doradca zarządu
arudka@konfederacjalewiatan.pl



Dorota Zawadzka-Stępiak
dyrektorka Departamentu Energii
i Zmian Klimatu
dzawadzka-stepniak@konfederacjalewiatan.pl
polityka energetyczna i klimatyczna



Adrian Zwoliński
ekspert
azwolinski@konfederacjalewiatan.pl
rynek finansowy, prawo korporacyjne

ANEKS DO RAPORTU

PAKT SPOŁECZNY RECEPTĄ NA KRYZYS GOSPODARCZY



Ocena wprowadzanych rozwiązań ochrony gospodarki i rynku pracy w kontekście zakładanych scenariuszy rozwoju sytuacji związanej z pandemią w Polsce i wyzwania dla przyszłości – analiza możliwości wypracowania Paktu społecznego na okres kryzysu

Nie ulega wątpliwości, że ochrona miejsc pracy stanie się wyzwaniem na przełomie III i IV kwartału br., kiedy firmy odkryją, że popyt na ich produkty i usługi jest zbyt mały dla utrzymania dotychczasowego potencjału zasobów ludzkich, a koszty działalności utrzymują się na wysokim poziomie. Aby część firm, dostrzegająca dobre perspektywy poprawy sytuacji w 2021 r., zdecydowała się na ochronę stanu zatrudnienia, potrzebne będzie wsparcie – adekwatne do sytuacji i wystarczające do przekonania biznesu, że warto odłożyć jeszcze decyzję o redukcji zatrudnienia. Ustalenie zakresu wsparcia wymagać będzie przekonania w dialogu autonomicznym partnerów związkowych do wspólnego wypracowania rozwiązań, które rząd przyjmie w trudnych warunkach kryzysu finansów publicznych. **Argumentacja za takim pakietem wsparcia jest oczywista – jeśli nie pomożemy firmom utrzymać zatrudnienia, grozi nam fala zwolnień i upadłości, która wygeneruje jeszcze większe koszty gospodarcze (brak wpływów podatkowych) i społeczne (wydatki socjalne, wzrost bezrobocia i ubóstwa).**

Realna pomoc dla firm

Z perspektywy analizy dotychczas uruchomionych w ramach tarczy instrumentów wsparcia rysuje się dość pozytywna ocena bardzo szeroko uruchomionych instrumentów, uwzględniających na początku w większym stopniu sektor mikro i małych przedsiębiorstw, w mniejszym firm średnich i dużych, ale także samozatrudnionych, tak licznie reprezentowanych na polskim rynku pracy. Gdyby założyć stosunkowo łatwy dostęp do tych instrumentów, można przewidywać, że firmom uda się przetrwać najtrudniejszy okres do sierpnia br., bezpośredniego oddziaływania paraliżu gospodarki, jak też bardzo powolnego uruchamiania działalności firm od czerwca br., ze skutkiem powolnego ożywienia gospodarki i polskiego rynku pracy.

W okresie mrożenia gospodarki do sierpnia zabezpieczone zostały instrumenty ochrony dochodów w formie świadczeń z ubezpieczenia społecznego, przy do-

datkowym utrzymaniu relatywnie hojnego programu świadczeń rodzinnych dla dzieci 500+. Pewne deficyty dotyczą niskich świadczeń z tytułu bezrobocia, którego wysokość pozostaje na poziomie tylko około 1/4 płacy minimalnej w gospodarce, co przy zwiększonym ryzyku redukcji zatrudnienia może znacząco wpływać na obniżenie dochodów rodzin dotkniętych bezrobociem. **Dlatego ze zrozumieniem należy się odnieść do podwyższenia zasiłku dla bezrobotnych oraz czasowego wprowadzenia tzw. świadczenia solidarnościowego dla osób bezrobotnych bez prawa do zasiłku. Pojawiły się też dodatkowe instrumenty np. bonu turystycznego, który w ograniczonym zakresie, ale będzie oddziałował na popyt wewnętrzny.**

Otrzymane dane finansowe nt. finansowania tarczy w zakresie ochrony miejsc pracy oraz niektórych świadczeń potwierdzają obraz realnej pomocy jaka przygotowana została dla firm i obywateli. Zastrzec jednak należy, że dostęp do pomocy, zwłaszcza związanej z ochroną miejsc pracy i postojowym, a obecnie rozliczenie tej pomocy są dość krytycznie oceniane przez firmy. Jednak faktem jest wprawdzie nieco wadliwa prawnie, ale dostępna oferta pomocy z tzw. funduszy celowych. I tak na koniec maja br. limity środków przeznaczonych z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych na ochronę miejsc pracy i tzw. postojowe wynoszą blisko 5,2 mld zł (realnie, biorąc pod uwagę także inne zadania FGŚP, to kwota ok. 4 mld zł pochodząca z Funduszu Pracy), zaś na wsparcie sektora MŚP w postaci jednorazowej pożyczki, tzw. świadczeń postojowych i dofinansowania miejsc pracy w związku ze spadkiem obrotów, z Funduszu Pracy wynoszą blisko 15,7 mld zł, ale liczonych łącznie wydatków FP (realnie to pewnie około 5 mld zł wsparcia dla firm). Równocześnie, zgodnie z deklaracją rządu, na działania finansowe z Funduszu Pracy i FGŚP mogą zostać przeznaczone dodatkowe środki z Funduszu Przeciwdziałania COVID.

W przypadku świadczeń postojowych finansowanych przez ZUS, do 9 czerwca wypłaconych zostało blisko 1,5 mln świadczeń na kwotę około 2,87 mld zł, z czego 1,2 mln dla osób prowadzących działalność gospodarczą, a dla osób wykonujących umowy cywilnoprawne ponad 260 tys. świadczeń. ZUS zrealizował też w marcu i kwietniu zwolnienie z opłacania składek dla 1,7 mln firm, umarzając składki na kwotę 7,4 mld zł. Działania uruchomione przez ZUS były dobrze ocenione przez przedsiębiorców.

Koszty wsparcia finansowego firm i obywateli FGŚP, FP, ZUS do czerwca br. na podstawie informacji

FGŚP (postojowe, ochrona miejsc pracy)	5,2 mld zł	realnie 4 mld zł
FP (pożyczka 5000 zł, dofinansowanie miejsc pracy przy spadku obrotów)	15,7 mld zł	realnie 5 mld zł
ZUS świadczenia postojowe	2,87 mld zł	realnie 2,87 mld zł
ZUS umorzenia składek	7,4 mld zł	realnie 7,4 mld zł
Razem	31,17 mld zł	realnie 19,27 mld zł

Ten optymistyczny w wyjściowej analizie obraz poziomu zabezpieczenia z perspektywy rynku pracy i dochodów w okresie od kwietnia do lipca br. skonfrontowany z praktyką nie jest już taki pozytywny:

- firmy (zwłaszcza średnie i duże) krytycznie odnoszą się do instrumentów – w większości nie przystają one do potrzeb, są niejasne reguły i interpretacje prawne, a sama procedura ich otrzymania i rozliczenia zbiurokratyzowana;
- całościowa ocena jest bardziej krytyczna, bo wiele z tych instrumentów może być źle adresowanych (np. pożyczka umarzalna 5000 zł z FP jest przyznawana wszystkim bez jakichkolwiek kryteriów, a wydatek FP na cel może przekroczyć 1 mld zł);
- firmy podkreślają, że realna potrzeba ochrony miejsc pracy będzie potrzebna w III, a zwłaszcza w IV kwartale 2020 i I kwartale 2021 r., ale powinien być jeden, góra dwa dobrze dopasowane do potrzeb firm instrumenty ograniczające koszty pracy i ewentualnie wspierające przestój.

Rozwiązania te są tylko częściowo obecne w przepisach ustawy. Tarcza 4.0 wprowadziła dofinansowanie miejsc pracy do 40% przeciętnego wynagrodzenia ze składkami ZUS z możliwością/lub bez zastosowania ograniczenia czasu pracy pracownika. W Tarczy 4.0 znalazły się rozwiązania ułatwiające redukcję zatrudnienia (poprzez ograniczenie wysokości odpraw) oraz mniej istotne zmiany dotyczące zaległych urlopów, pracy zdalnej i zawieszenia niektórych zobowiązań z ZFŚS. Instrumenty te w warunkach pogorszenia sytuacji firm są ważne, ale niewystarczające, aby uchronić zatrudnienie. Dlatego jako odpowiedzialna organizacja pracodawców, reprezentowana w Radzie Dialogu Społecznego, uważamy, że dialog powinien prowadzić do sformułowania wspólnej diagnozy i propozycji rozwiązań, które pomogą firmom i pracownikom przetrwać ten trudny okres.

Wpływ pandemii na gospodarkę

Omawianych jest wiele scenariuszy wpływu pandemii na rozwój gospodarczy, równowagę na rynku pracy i realne doświadczenia na temat zagrożenia recesją, która może przybrać globalny charakter, mimo strategii uruchamiania gospodarki także w krajach Unii Europejskiej i innych częściach świata¹².

W pierwszym scenariuszu (optymistycznym) założyć należy utrzymanie niskiego poziomu oddziaływania pandemii i wypląszczenie skali zachorowań w perspektywie III kwartału. Oznacza to możliwość powolnego uwalniania gospodarki i powrotu na ścieżkę wzrostu już w III kwartale 2020 r. Pozytywny scenariusz dla większej części krajów UE, zwłaszcza dla Niemiec – największego partnera handlowego Polski, oznaczałoby odbicie gospodarki polskiej w III kwartale 2020 r., odbudowę przerwanych łańcuchów dostaw i wzrost popytu krajowego. Sytuacja na koniec lipca wskazuje, że wypląszczanie zachorowań jest powolne i wciąż pojawiają się nowe ogniska zachorowań. Następuje proces odmrażania, obserwujemy pewne ożywienie w gospodarce, ale proces ten jest powolny. Niestety nawet w optymistycznym scenariuszu zdecydowanej poprawy sytuacji w IV kwartale 2020 r. nie należy się spodziewać.

Nawet przy spadku zagrożenia epidemią gospodarka mocno odczuje zwiększoną liczbę absencji i spadek produktywności, który zakończy się dopiero w perspektywie II kwartału 2021 r. Mimo że perspektywa roku 2021 powinna już być bezpieczna, to skutki spadku popytu, deficytu finansów publicznych spowodowanego nakładami budżetu w roku 2020 i obciążeniem niezrównoważonego Funduszu Ubezpieczeń Społecznych, a także wydrenowaniem oszczędności z FGŚP i FP wpłyną niekorzystnie na rozwój gospodarki. Mimo że spodziewane w optymi-

¹² Por. EIB Group's response to the crisis, COVID-19 Weekly Update – April 3, 2020, <https://www.eib.org/en/readonline-publications/covid-econ-weekly-briefing-03-april.htm>

stycznym scenariuszu bezrobocie na poziomie 8% nie będzie dużym obciążeniem, to problemem stanie się deficyt budżetowy, który przewidywać musi ograniczenie transferów socjalnych, a już na pewno ograniczenie pomocy państwa dla firm. Można się też spodziewać wzrostu fiskalizmu, aby łagodzić deficyt finansów publicznych. Tylko wysoki wzrost gospodarczy w 2021 r. może złagodzić skutki finansowe, gospodarcze i społeczne pandemii 2020 r., a warunkiem dobrego radzenia sobie z napięciami w gospodarce, zagrożeniem poziomu zatrudnienia i rosnącym rozwarstwieniem i ubóstwem, jako następstwami pandemii, wymagać będzie wypracowania w dialogu społecznym mądrej i sprawiedliwej strategii wychodzenia z zapaści gospodarczej i deficytu budżetowego oraz łagodzenia następstw negatywnych zjawisk na rynku pracy.

Ustalenie priorytetów negocjacyjnych i przestrzeni negocjacyjnej:

- nowe instrumenty na rzecz ożywienia gospodarczego i tworzenia miejsc pracy i przejrzyste instrumenty dopłaty do wynagrodzeń w ramach rozwiązań antykryzysowych w II połowie 2020 i I połowie 2021 r.,
- wysokość płacy minimalnej, bez gwałtownego wzrostu
- elastyczne wykorzystanie VAT na rachunku + szybki zwrot VAT oraz obniżenie niektórych stawek VAT jako pomoc dla gospodarki i społeczeństwa,
- konta czasu pracy w układach zbiorowych pracy,
- przejście przez ZUS wypłaty wynagrodzenia z tytułu choroby,
- ograniczenie, przynajmniej czasowe, zakazu handlu w niedziele,
- dostęp do opieki zdrowotnej i zasady finansowania, w tym poprawa warunków pracy personelu medycznego poprzez zagwarantowanie wzrostu wskaźnika wynagrodzeń.

Drugi scenariusz (pesymistyczny) jest niestety równie realny i zakłada, że skutki pandemii w polskiej gospodarce utrzymają się nawet do sierpnia 2020 r., z daleko bardziej niekorzystnymi następstwami w postaci upadłości wielu firm i wzrostem bezrobocia, do poziomu 8% do końca 2020 r. i 10–11% na koniec I kwartału 2021. Oznacza to, że krótki okres (lipiec – październik) pozwoli zaledwie na częściowe ożywienie gospodarki, wzrost zatrudnienia dorywczego i tymczasowego, a powtórne uderzenie pandemii w IV kwartale 2020 i I kwartale 2021 r. spowoduje wysoki

wzrost bezrobocia. Podobna sytuacja w większości krajów UE i w Niemczech oznacza załamanie eksportu i łańcucha dostaw, jeszcze większy spadek zatrudnienia, spadek konsumpcji i wzrost bezrobocia w Polsce na koniec I kwartału 2021 r. Oznacza też radykalne pogorszenie się sytuacji dochodowej gospodarstw domowych i pojawienie się na szeroką skalę problemu ubóstwa, które dotknąć może nawet 30% społeczeństwa. Konsekwencją takiego scenariusza będzie poważny kryzys finansów publicznych i dyskusja nad ograniczeniem transferów socjalnych. Mimo że można się spodziewać ożywienia gospodarki w 2021 r. i powolnego powrotu do normalności, podkreślić należy, że perspektywa nawrotu pandemii pod koniec 2020 i na początku roku 2021 oznaczać może zapaść systemu ochrony zdrowia i brak możliwości tak szerokiej interwencji w gospodarce i na rynku pracy, a co za tym idzie poważny kryzys popytowy, który ograniczy możliwość szybkiego ożywienia gospodarczego. Skutki społeczne i ekonomiczne takiego scenariusza są trudne do oszacowania i niebezpieczne z perspektywy ekonomicznej i społecznej, a także politycznej. Oznaczają problemy na kilka lat, co najmniej do roku 2023¹³.

Uniknięcie scenariusza pesymistycznego, przy założeniu niekorzystnych cech rozwoju pandemii, jest możliwe tylko w perspektywie podjęcia nadzwyczajnych i niekonwencjonalnych działań w sferze gospodarczej i społecznej. Scenariusz wydłużania się oddziaływania pandemii na gospodarkę i społeczeństwo oznacza konieczność wypracowania radykalnych rozwiązań i przewartościowania polityk publicznych, które uchronią państwo i obywateli przed skutkami recesji i utraty bezpieczeństwa socjalnego i zdrowotnego znacznej części społeczeństwa w długim okresie czasu.

¹³ Wg Międzynarodowego Funduszu Walutowego w najbardziej pesymistycznym wariantcie przebiegu pandemii COVID-19 (wariant: Longer outbreak in 2020 plus new outbreak in 2021) spowoduje następujące zmiany w poziomie globalnego PKB w latach 2020–2024: -2,82% w 2020 r., -7,29% w 2021 r., -5,57% w 2022 r., -4,53% w 2023 r., -4,14% w 2024 r. Zob. International Monetary Fund, World Economic Outlook, April 2020: Chapter 1 - Data, April 2020, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> [15.04.2020].

PROPOZYCJE ROZWIĄZAŃ:

- Nowe instrumenty na rzecz ożywienia gospodarczego i tworzenia miejsc pracy i przejrzyste instrumenty dopłaty do wynagrodzeń w ramach rozwiązań antykryzysowych.
- Wzmocnienie kontroli partnerów społecznych nad FP i FGŚP i kontrola nad instrumentami ochrony miejsc pracy oraz nowych rozwiązań wspierających procesy restrukturyzacyjne.
- Koncepcje wykorzystania instrumentów pomocy z funduszy UE, ze szczególnym uwzględnieniem inwestycji w zielony ład i energetykę, wypracowanie planu powrotu do normalności w oparciu o program interwencji gospodarczej skorelowany z działaniami innych krajów UE i wspierany finansowo ze środków UE i środków krajowych.
- Bezpieczna dla rynku pracy wysokość płacy minimalnej i prozaturdzeniowy klin podatkowy.
- Elastyczne wykorzystanie VAT na rachunku + szybki zwrot VAT oraz obniżenie niektórych stawek VAT jako pomoc dla gospodarki i społeczeństwa.
- Uruchomienie na szeroką skalę programu kredytów i gwarancji dla ochrony płynności finansowej firm i ochrony przed upadłością.
- Konta czasu pracy w układach zbiorowych pracy.
- Przejęcie przez ZUS wypłaty z tytułu choroby (do dyskusji w jakim zakresie).
- Ograniczenie zakazu handlu w niedziele.
- Przegląd transferów socjalnych pod kątem progów dochodów i realna pomoc dla gospodarstw domowych dotkniętych bezrobociem.
- Dostęp do opieki zdrowotnej i zasady finansowania, w tym poprawa warunków pracy personelu medycznego – priorytet dla finansowania ochrony zdrowia, nawet kosztem zwiększenia danin i transferów publicznych i przekierowania ich na służby publiczne związane z ochroną zdrowia i bezpieczeństwem socjalnym obywateli.
- Zapewnienie dochodu lub świadczeń dla wszystkich obywateli i usług społecznych na poziomie możliwym do realizacji, przy uwzględnieniu zagrożeń związanych z kryzysem finansów publicznych¹⁴.
- Podwyższenie zasiłku dla bezrobotnych i zasady finansowania w przeszłości.
- Wsparcie gospodarstw domowych nieradzących sobie ze spłatą kredytów hipotecznych.
- Doprecyzowanie pracy zdalnej i cyfryzacja w stosunkach zatrudnienia.
- Upowszechnienie usług e-learningowych w edukacji oraz e-administracji jako formy świadczenia usług społecznych¹⁵.
- Zapewnienie łańcucha dostaw w obszarach strategicznych i utrzymanie ich aktywności i potencjału produkcyjnego.

¹⁴ W Polsce dyskusja na temat bezwarunkowego dochodu podstawowego wkroczyła już do głównego nurtu debaty publicznej, np. Kancelaria Senatu, „Opracowania tematyczne OT-667. Bezwarunkowy dochód podstawowy”, Warszawa 2018, <https://www.senat.gov.pl/gfx/senat/pl/senatopracowania/164/plik/ot-667.pdf> [12.04.2020].

¹⁵ To może być poważnym wyzwaniem organizacyjnym ze względu na utrzymującą się niską pozycję Polski w rankingu Digital Economy and Society Index (DESI) – w 2019 r. dopiero 25. miejsce na 28 państw członkowskich Unii Europejskiej. Zob. European Commission, Digital Economy and Society Index (DESI) 2019. Country Report Poland, p. 3, <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/scoreboard/poland> [16.04.2020].

Pakt społeczny wymaga zrozumienia powagi sytuacji

Efektom takich skoordynowanych działań powinno być większe poczucie bezpieczeństwa z jednej strony, z drugiej zagwarantowanie minimalnych standardów bezpieczeństwa, w pierwszej kolejności zdrowotnego, potem gospodarczego i dochodowego. Taki program nie tylko w wymiarze krajowym, ale także europejskim może zwiększyć potencjał oddziaływania i, zapewniając bezpieczeństwo zdrowotne i socjalne, przyczynić się do ochrony potencjału gospodarczego i rynku pracy oraz dawać szansę na uniknięcie scenariusza wieloletniego kryzysu gospodarczego i wysokiego bezrobocia.

Pakt społeczny wymaga zrozumienia powagi sytuacji i zaangażowania w ten proces obok partnerów społecznych, także kluczowych partnerów instytucjonalnych i politycznych. Konsultacje paktu z uwagi na złożoną sytuację w RDS i silną polaryzację polityczną związaną z wyborami prezydenckimi powinny zostać zainicjowane w formie konsultacji autonomicznych z udziałem Rady Przedsiębiorczości, NSZZ Solidarność, OPZZ i FZZ. Równoległe konsultacje powinny się odbywać z udziałem Rządu RP oraz Prezydium Sejmu i Senatu. Dopiero po wstępnych konsultacjach negocjacje Paktu powinny zakładać rozmowy pod patronatem Prezydenta RP i Rady Dialogu Społecznego.

Obecnie strona związkowa koncentruje się na realizacji agendy socjalnej oraz obronie poszczególnych grup zawodowych. Dopiero realne zagrożenie, w tym pierwsze komunikaty rządu o stanie finansów państwa przy okazji prac nad założeniami budżetu 2021 r. oraz mocna komunikacja biznesu oceny sytuacji i identyfikacja zagrożeń dla poziomu zatrudnienia, mogą przekonać związkowców do rozpoczęcia negocjacji i wymuszenia poważnej dyskusji publicznej z udziałem rządu o stanie państwa i gospodarki oraz sposobów ograniczenia zagrożeń ekonomicznych i społecznych. W tych dyskusjach musimy być gotowi na polemikę z głosami środowisk populistycznych, które w takich sytuacjach mają jedną receptę na rozwiązywanie problemów – wyższe podatki, a to może spowodować jeszcze większą falę zwolnień i upadłości. Realną szansą w tej sytuacji będzie perspektywa pomocy ze środków UE. Zarysowana perspektywa prac jest szansą na lepsze radzenie sobie z realnymi zagrożeniami dla gospodarki.



Autorem opracowania jest
Prof. JACEK MĘCINA
doradca zarządu Konfederacji Lewiatan

