

DGP | Dziennik Gazeta Prawna

CZWARTEK
14 MAJA 2026
NR 92 (6761) ROK 32
ISSN 2080-6744
NR INDEKSU 348 066
DGP.pl



SKANUJ
KOD
I CZYTAJ

PATRZYMY OBIEKTYWNIE ■ PISZEMY ODPOWIEDZIALNIE

9,90 zł
CENA GAZETY (W TYM 8% VAT)

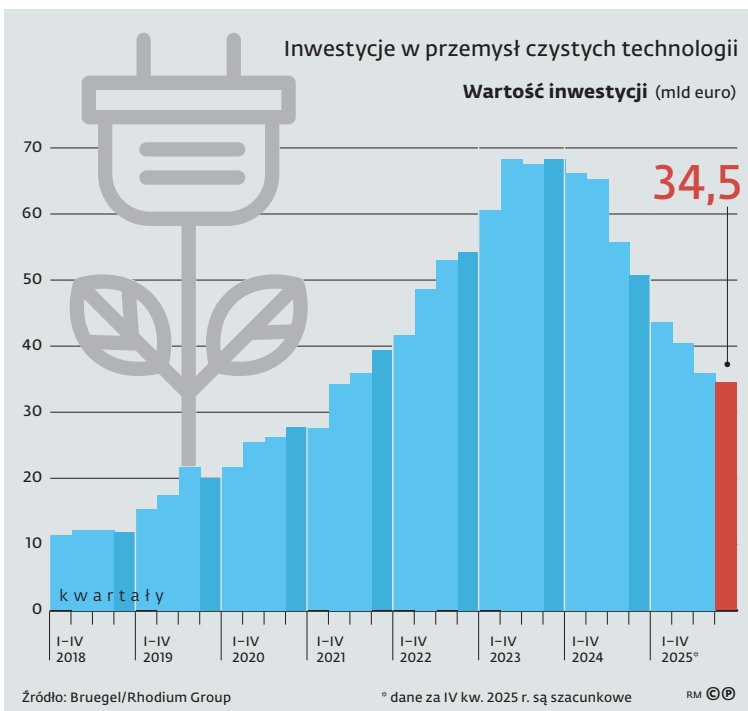
Naprawiać, a nie wymieniać sprzęt. Nowe obowiązki producentów

DGP

Czysty przemysł się zwija? Inwestycji ubywa

TRANSFORMACJA Szacunkowa wartość światowych inwestycji w produkcję zielonych technologii była w końcówce 2025 r. o połowę niższa niż rok wcześniej – wynika z danych zebranych przez brukselski instytut Bruegel i amerykańską Rhodium Group. Wyliczenia obejmują m.in. baterie, pojazdy elektryczne, panele słoneczne, turbiny wiatrowe, łańcuch dostaw surowców potrzebnych do ich produkcji oraz niskoemisyjne technologie wytwarzania cementu, żelaza i stali.

Spowolnienie ma miejsce, chociaż zapotrzebowanie na produkty czystych technologii nie tylko nie spada, lecz nadal rośnie. Z czego się bierze? Zdaniem analityków osłabienie to w znacznej mierze skutek przestoju mocy produkcyjnych w Chinach. Ale również czysty przemysł w USA i Europie przynajmniej chwilowo zdaje się mieć najlepsze czasy za sobą. **©P A3**



PIP chce włączenia stresu do bhp

PRACA

Ewa Martyna
ewa.martyna@infor.pl

Przewlekły stres, wypalenie zawodowe czy przemęczenie mogą już wkrótce zostać formalnie uznane za zagrożenia w środowisku pracy. Główny inspektor pracy skierował do resortu pracy formalny wniosek o zmianę przepisów bhp, tak aby wprost obejmowały również czynniki psychospołeczne.

Chodzi o zmianę definicji „środowiska pracy” w rozporządzeniu w sprawie ogólnych przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy. Do niej odwołują się regulacje dotyczące oceny ryzyka zawodowego. Dziś przepisy koncentrują się

na warunkach fizycznych: na maszynach, urządzeniach, czynnikach chemicznych i biologicznych. Zdaniem Państwowej Inspekcji Pracy nie uwzględnia to np. obciążenia psychicznego pracowników.

Marcin Stanecki, szef PIP, mówi, że propozycja jest efektem doświadczeń wyniesionych z kontroli prowadzonych przez inspekcję. – Zmiana przepisów ma ogromne znaczenie dla naszych starań o podniesienie bezpieczeństwa pracy wszędzie tam, gdzie cyklicznie dochodzi do ciężkich wypadków, których przyczyną są przemęczenie pracowników, atmosfera pracy i stres – wskazuje szef PIP w stanowisku przekazanym redakcji. **©P B9**

Prywatny sektor ruszył po stażowe

PRAWO PRACY

ZUS odnotował **duży wzrost liczby wniosków** o zaświadczenia potrzebne do doliczenia do stażu okresów pracy na zleceniu lub B2B. Od 1 maja takie uprawnienie zyskali również pracownicy firm prywatnych

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

Do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych wpłynęło już w sumie ponad 670 tys. wniosków o wydanie zaświadczenia o ubezpieczeniu dla celów doliczenia okresów do stażu pracy. Na ich podstawie wydano ponad 1 mln zaświadczeń. W pierwszym tygodniu maja liczba wniosków wzrosła o 25,5 tys., a wydanych dokumentów o 44,3 tys., czyli o 4 proc. To znaczne przyspieszenie dynamiki względem kwietnia. W poprzednim miesiącu bowiem do ZUS napływało średnio 15 tys. wniosków tygodniowo, a wydawanych było 28 tys. zaświadczeń.

Zrównanie praw

Zdaniem ekspertów przyczyną jest przyznanie uprawnień do wliczania do stażu dodatkowych okresów nowej grupie. Chodzi o pracowników sektora prywatnego, zatrudnionych wcześniej na innej podstawie niż umowa o pracę. Od 1 maja zyskali prawo do udokumentowania dodatkowych okresów, które pracodawca powinien przeliczyć im na staż pracy. Ich prawa zostały więc zrównane z prawami pracowników sektora publicznego, którzy mogli składać wnioski od początku roku.

– Już przed 1 maja do pracodawców prywatnych firm napływały wnioski od pracowników o doliczenie do stażu pracy okresów innych niż

objętych umowami o pracę, czyli o stażowe, choć skutki w tym zakresie występują dopiero z początkiem tego miesiąca – informuje Robert Lisicki, dyrektor departamentu rynku pracy w Konfederacji Lewiatan. Jak mówi, z każdym dniem tych wniosków przybywa. Na ich składanie pracownicy będą mieli 24 miesiące. Zdaniem organizacji pracodawców faktyczną skalę wzrostu poznamy w nadchodzących tygodniach. Powód? Wielu pracowników wciąż nie

Pracownicy prywatnych firm mogą liczyć na dłuższy urlop

ma świadomości przyśługujących im uprawnień. Spora grupa uważa zaż, że wciąż ma dużo czasu na dopełnienie formalności.

W gospodarce narodowej pracuje ponad 15 mln osób. Ponad 75 proc. ogółu zatrudnionych przypada na sektor prywatny. Mimo to eksperci przewidują, że ostateczna liczba osób ubiegających się o stażowe w tej grupie pracowników będzie mniejsza niż w sektorze publicznym.

Kto zyska więcej

– Zatrudnieni w podmiotach publicznych mają więcej do zyskania – tłumaczy Łukasz Kozłowski, główny ekonomista Federacji Przedsiębiorców Polskich, wiceprezes Centrum Analiz Legisla-

cyjnych i Polityki Ekonomicznej. Dodatkowe uposażenie, na które może liczyć pracownik sektora publicznego, jak nagrody jubileuszowe czy dodatki, jest powiązane ze stażem pracy.

– Obowiązujące w prywatnych firmach zasady wynagradzania opierają się z reguły na zakładowym, a nie ogólnym stażu pracy, czyli wynikają z regulacji wewnętrznych, a nie z przepisów ustawowych – uzupełnia Robert Lisicki.

Wyjątkiem jest prawo do urlopu wypoczynkowego. Zgodnie z art. 154 par. 1 kodeksu pracy wymiar urlopu wypoczynkowego wynosi 26 dni, jeśli pracownik jest zatrudniony co najmniej przez 10 lat. **©P A2, B1**



9 772080 674044 20

Skończyć z protezami na rynku pracy



Łukasz Guza
zastępca redaktora
naczelnego DGP

Umożliwienie zaliczania zatrudnienia na umowach cywilnoprawnych i B2B do stażu pracy to ukłon w stronę osób, które nie miały lekko na rynku w okresie po transformacji ustrojowo-gospodarczej. I przy okazji próba przynajmniej częściowego odkupienia win przez współzadającą Lewicę, która dwie-trzy dekady wcześniej nie była w stanie ochronić swojego żelaznego elektoratu – mniej zarabiających – przed wymuszaniem pracy na wspomnianych umowach, mniej korzystnych niż etat.

To oczywiście inicjatywa spóźniona, bo przecież w latach, gdy zatrudnienia nieetatowego było więcej, nie było ono wliczane do stażu, od którego zależą dodatkowe uprawnienia pracownicze – np. dłuższe urlopy, prawo do dodatku stażowego lub nagrody jubileuszowej (jeśli pracuje się w podmiocie, w którym takie gratyfikacje przysługują). Nie oznacza to, że nie warto było wprowadzać takich rozwiązań, bo w końcu pracujący na niestandardowych podstawach mogą uznać, że to „sprawiedliwość po latach”. Ale czy aby na pewno problemu niesprawiedliwych podziałów na rynku pracy (na etatowców i zarobkujących na innych podstawach) nie można rozwiązać w lepszy sposób?

Na wspomnianym rynku pracy od lat rządzący stosują prawne protezy. Po wprowadzeniu gospodarki wolnorynkowej wystrzeliło nam bezrobocie? To ratujmy się poprzez dopuszczenie zatrudnienia innego niż etat, bo bez wymogów kodeksu pracy firmy nie będą się bały zatrudniać. A że takie dopuszczenie doprowadziło w niektórych przypadkach do patologii, czyli wymuszania pracy na gorszych warunkach (stąd nazwa: umowy śmieciowe)? To zwiększajmy stopniowo poziom oskładkowania umów cywilnoprawnych i obejmijmy je niektórymi rozwiązaniami przewidzianymi dla etatu, wprowadźmy np. minimalną stawkę godzinową wynagrodzenia albo zaliczmy im zatrudnienie na tych umowach do stażu pracy.

Te kolejne protezy można by zastąpić znacznie prostszym, kompleksowym rozwiązaniem: wprowadzeniem zasady, że każda praca zarobkowa, bez względu na podstawę prawną jej świadczenia (etat, zlecenie, kontrakt B2B), jest tak samo oskładkowana. W ten sposób można wyeliminować patologie, które okryły złą sławą umowy cywilnoprawne, czyli przypadki, gdy ktoś oferuje/wymusza zatrudnienie na takich kontraktach tylko po to, żeby oszczędzać na składkach ZUS. Jednocześnie takie kontrakty – bez zarzutów o obchodzenie prawa – mogłyby stosować podmioty, które rzeczywiście z uwagi na potrzeby własnej działalności chcą stosować bardziej elastyczne zatrudnienie cywilnoprawne niż to sztywne etatowe (np. branża IT, menedżerowie, wolne zawody). A to już – z punktu widzenia potrzeb gospodarki, rozwoju technologicznego i nowoczesnych usług – jest dziś koniecznością: nie da się dziś zmusić wszystkich do zarabkowania wyłącznie na umowach o pracę (i nie chodzi tu o potrzeby tylko pracodawców, lecz także wielu zarobkujących, którzy nie chcą pracować na sztywnych, etatowych zasadach).

Na dodatek zasady oskładkowania byłyby sprawiedliwe – żadna z grup zatrudnionych nie mogłaby twierdzić, że odkłada więcej do systemu ubezpieczeń społecznych i de facto to z ich pieniędzy w dużej mierze będą finansowane świadczenia dla innych, którzy przez lata płacili mniejsze składki. I wreszcie moglibyśmy skończyć z kolejnymi protezami w odpowiedzi na skutki, jakie wywołały te wcześniej wprowadzone. ©

Czytaj na B1

Zmierzch arystokratów w brytyjskim parlamencie



Bartłomiej Staniszewski
publicysta,
think tank
Bright Blue Europe

Znadejściem maja Brytyjczycy ostatecznie znieśli 700-letni przywilej parów dziedzicznych – markizów, hrabiów i baronów – do zasiadania i głosowania w Izbie Lordów. Jak na ironię, stało się to tuż przed 235. rocznicą uchwalenia Konstytucji 3 maja, czyli aktu, w którym to my, Polacy, okroiliśmy podobne prawa naszej szlachty. I choć zniesienie instytucji parów dziedzicznych w Wielkiej Brytanii było nieuniknione, trudno nie odczuwać szacunku wobec ogromu historii, który reprezentowali. Był to ostatni bastion ancien régime'u, relikwiny czasów, gdy Europę rządili królowie „namaszczeni przez Boga”.

Wielka Brytania wyjątkowo długo opierała się upływowi czasu; nie doświadczyła krwawej rewolucji na wzór francuski, więc nigdy nie nastąpiła tam trwała dramatyczna zmiana ustrojowa, która wymagałaby śmierci średniowiecznych przywilejów. Wielu z parów, którzy ostatnio utracili miejsce w brytyjskim parlamencie, to potomkowie lordów nadających ton brytyjskiej polityce od wieków. Na przykład jeden z nich, Edward Fitzalan-Howard, jest hrabią Arundel. Tytuł, który nosi, został stworzony w latach 30. XII w. dla Williama d'Aubigny w zamian za poparcie udzielone królowi Stefanowi z Blois, wnukowi Wilhelma Zdobywcy. Krewniak Williama, Nigel d'Aubigny, zginął w trzeciej krucjacie w służbie króla Ryszarda Lwie Serce.

Pomimo swoich korzeni parowie dziedziczni nie potrafili przekonać współczesnego społeczeństwa do dalszej racji bytu. Wielkie nazwiska z brytyjskich dziejów – Bohun, Mowbray, Mortimer, de Vere, Beaufort – dla większości współczesnych Brytyjczyków nic już nie znaczą. Mimo to wpływ parów dziedzicznych na parlament był bardzo realny. Ostatnio choćby Izba Lordów obaliła ustawę o legalizacji tzw. medycznego samobójstwa. 284 parów wzięło udział w tamtym głosowaniu, z czego 33 to byli parowie dziedziczni.

Dla sporej części konserwatystów owa reforma to na pewno powód do smutku. A jednak pomimo reformy Izby Lordów monarchia w Wielkiej Brytanii ma się całkiem dobrze. W Polsce lepszym niż Piastowie czy Jagiellonowie porównaniem do parów dziedzicznych są współcześni Tyszkiewiczowie czy Zamoyscy. Obu rodów wciąż się powodzi, a jednak nikt nie proponuje, aby obdarować aktorkę Beatę Tyszkiewicz dożywotnim mandatem senatorki. Podobnie będzie teraz w Wielkiej Brytanii: byli parowie – jeżeli mieliby taką ambicję – wciąż mogą próbować kandydować do parlamentu, biorąc przykład chociażby z pewnego Bronisława z rodu Komońskich albo Konstantego z Radziwiłłów.

W gruncie rzeczy obecność parów dziedzicznych w brytyjskim parlamencie odejmowała ich tytułowi mistyki. Izba Lordów bezustannie bowiem wdaje się w przeróżne skandale plamiące jej imię i, co za tym idzie, imię szlacheckich rodów angielskich. Pozbycie się parów dziedzicznych nie poprawi reputacji wyższej izby brytyjskiego parlamentu, ale możliwe, że poprawi reputację samych dziedziców rodów, które nadal mają w posiadaniu około jednej trzeciej angielskiej ziemi – z ekonomicznego punktu widzenia historyczne osiągnięcia przodków parów dziedzicznych wciąż są zatem doceniane.

Dla Polaków Konstytucja 3 maja jest symbolem m.in. triumfu merytokracji nad władzą dziedziczną. Co ciekawe, brytyjskie społeczeństwo widzi zniesienie przywileju parów dziedzicznych dość podobnie – w jednym z sondaży 62 proc. respondentów popierało ich obalenie, zaś tylko 16 proc. wyraziło sprzeciw. A jednak trudno nie odczuwać pewnej melancholii wobec końca wielowiekowej tradycji. Nasza szlachta, cokolwiek by powiedziała, sama ukręciła na siebie stryczek, nadużywając przywilejów, zwłaszcza liberum veto. Koniec dziedzicznych parów na Wyspach Brytyjskich to bardziej śmierć z przyczyn naturalnych: ostatnie tchnienie wiekowego organizmu, który w niemal każdej strukturze obumarł już setki lat temu. ©

Czytaj na A4

PiS pogubiony i skłócony w sprawie kryptowalut



Joanna Miziołek
dziennikarka DGP

Grupa kilkunastu posłów PiS – na czele z Mariuszem Błaszczakiem i Jackiem Sasinem – złożyła w Sejmie projekt ustawy zakładający całkowitą likwidację rynku kryptowalut w Polsce. Projekt został przygotowany na osobiste polecenie Jarosława Kaczyńskiego. Ten ruch zaskoczył większość członków PiS. „Zgodnie z proponowanymi zapisami prowadzenie działalności w zakresie kryptoaktywów stanowi nieuczciwą praktykę rynkową niezależnie od spełnienia przesłanek ogólnych określonych w ustawie” – napisano w uzasadnieniu proponowanej ustawy.

– Nic nie wiedziałem o tym projekcie, ale skoro prezes uznał, że trzeba kryptowalut zakazać, to jestem za. Szczególnie że ludzi w terenie ten temat naprawdę nie interesuje – mówi znany polityk PiS z „frakcji maślarzy”.

Nie wszyscy w partii podeszli jednak do tematu w taki sposób. Dla części polityków PiS problemem była nie tylko treść projektu, lecz także fakt, że dowiadawali się o nim z mediów. Były premier Mateusz Morawiecki jest wobec niego otwarcie krytyczny: – Nie możemy poruszać się tak od jednej skrajności do drugiej – komentował tę inicjatywę swojego ugrupowania w Radiu Zet. I dodawał, że sam nie złożył podpisu pod tą propozycją. Były premier stwierdził też, że niektórzy politycy jego partii są „niekonsekwentni” w swoich opiniach na temat tego, co należy zrobić w kwestii kryptowalut. Morawiecki tłumaczył, że część polityków PiS jeszcze „kilka miesięcy temu była za tym, żeby deregulować ten system, dopuścić jak najwięcej”. Jak wskazał, chodzi m.in. o Jacka Sasina. – A teraz [Sasin – uwaga red.] jest za całkowitym zakazem. Rynki finansowe i gospodarka przede wszystkim lubią przewidywalność i dostrzegam tutaj pewnego rodzaju niekonsekwencję – dodał.

Po tej wypowiedzi zaczęła się przepychanka słowna (nie po raz pierwszy) między Jackiem Sasinem a Mateuszem Morawieckim na portalu X. Współpracownicy byłego ministra aktywów państwowych wyciągnęli przy okazji byłemu premierowi Zjednoczonej Prawicy, że i on przecież za czasów swoich rządów był przeciwnikiem kryptowalut.

Jeszcze inny polityk z bliskiego otoczenia Jarosława Kaczyńskiego twierdzi, że spór o kryptowaluty w partii nie ma większego sensu, bo według ich obserwacji i badań elektorat nie jest zainteresowany tym tematem. – Nasi wyborcy nie rozumieją, o co chodzi z kryptowalutami. Dla nich to czarna magia. Na spotkaniach ludzie mówią o służbie zdrowia, drogich mieszkaniach i tym, że nie mogą znaleźć pracy. Radziłbym kolegom zająć się tymi tematami, zamiast prowadzić wewnętrzne spory o jakieś niszowe sprawy – kwituje rozmówca DGP. ©

Czytaj na A4

W zielonym przemyśle pęka bańka

TRANSFORMACJA Dane wskazują, że okres największej koniunktury **technologie niskoemisyjne** mają chwilowo za sobą. Hamują także inwestycje europejskie, choć rozwój czystego przemysłu jest w centrum strategii deklarowanej przez Brukselę

Marceli Sommer
marceli.sommer@infor.pl

Szczyt mobilizacji środków na rozbudowę przemysłu w gałęziach kluczowych dla transformacji energetycznej nastąpił w Chinach – a w rezultacie także w skali globalnej – na przełomie lat 2023 i 2024 – wynika z szacunków monitorujących tego typu projekty think tanków Bruegel i Rhodium Group. Od tego czasu, jak wskazują analitycy, w branży trwa spowolnienie. W IV kw. 2025 r. nakłady na produkcję kluczowych zielonych technologii osiągnęły najniższy poziom od ok. 3,5 roku.

Chińska przesada
W ocenie ekspertów głównym źródłem problemów w omawianych sektorach jest polityka Chin, która doprowadziła do wytworzenia globalnej nadwyżki mocy produkcyjnych. Skutki: obniżenie cen technologii i dominacja tanich chińskich produktów na światowych rynkach, ale

i tendencje deflacyjne w gospodarce chińskiej. Skrajnym przypadkiem jest produkcja fotowoltaiki. Jak zauważono w analizie Bruegla i Grupy Rhodium, zdolności produkcyjne w zakresie ogniw pozwalają na wyprodukowanie ekwiwalentu czterokrotności rocznego zapotrzebowania całego globu.

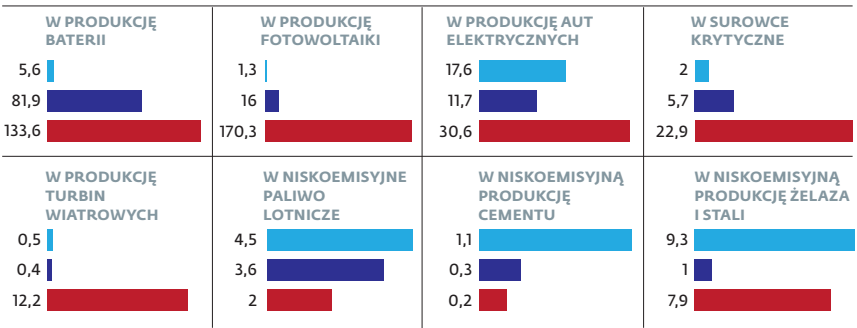
Rozbudowa przemysłu chińskiego nie stanęła w miejscu, a nieuchronna okazała się jednak korekta trendu w postaci kontrolowanego spowolnienia. Nie bez wpływu na ten zwrot było to, że kluczowe dla chińskich producentów rynki eksportowe – amerykański i europejski – sięgnęły po narzędzia ochrony przemysłu przed nieuczciwą konkurencją i instrumenty wsparcia własnych inwestycji, mające na celu ograniczenie rosnącej zależności od Państwa Środka.

W efekcie, jak wynika z danych, radykalnie zmienił się rozkład inwestycji: o ile jeszcze w 2023 r.

Chiny odpowiadały za ponad 70 proc. globalnych nakładów na czysty przemysł, a Europa i USA łącznie za kilkanaście procent, w ubiegłym roku panowała większa równowaga: Państwo Środka odpowiadało za niespełna 40 proc. wartości inwestycji, Stany Zjednoczone za ponad 25 proc., a Europa za 12 proc.

Europa zbyt wolna
Symptomy inwestycyjnego spowolnienia pojawiły się jednak także w USA, które bardzo szybko wyrosły na lidera świata zachodniego w dziedzinie zielonej reindustrializacji pod wpływem hojnych zachęt inwestycyjnych z pakietu antyinflacyjnego poprzedniego prezydenta Joeego Bidena. Znaczną część subsydiów wygasła jednak administracja Donalda Trumpa, m.in. poprzez One Big Beautiful Bill, co przyniosło odwołanie niektórych już ogłoszonych przedsięwzięć oraz widoczną redukcję wydatków.

INWESTYCJE: ■ EUROPA ■ USA ■ CHINY (dane dla lat 2023–2025; mld dol.)



Źródło: Bruegel/Rhodium Group

RM ©

Na tym tle względnie stabilna, według diagnozy analityków, wydaje się sytuacja w Europie. Mimo wprowadzania kolejnych narzędzi wsparcia nigdy nie udało się uruchomić równie dynamicznego rozwoju nowych sektorów, jak na rynkach amerykańskim i chińskim.

Zdaniem Bartłomieja Orla z ośrodka Project Tempo to błąd polityki UE. – Europa jest po prostu powolna: we wdrażaniu nowych technologii, ale przede wszystkim w ich rozwoju i budowie mocy produkcyjnych. My widzimy local content, produkcję w Europie dla swojego rynku, ale Azjaci, a przede wszystkim Chińczycy, zbudowali fabrykę

dla świata. Przesadzili ze skalą, być może przeplacili, ale są na czele – mówi DGP. Dodatkowo, jak uważa Orzeł, spóźniony rozwój zielonych technologii w UE wymaga dziś często sięgnięcia po azjatycki know-how i wypuszczenia tamtejszych firm na lokalne rynki jako partnerów.

– Wojny celne są tylko częściową odpowiedzią na pytanie „co robić?”. Europa ma na tyle chłonny rynek, że jest w stanie rozbudować swoje technologie, ale musi się za to wziąć na poważnie poprzez zaangażowanie kapitału w innowacje i sojusze technologiczne – podkreśla nasz rozmówca. Powątpiewa także, czy próby

administracyjnego spowolnienia rozwoju zielonych technologii podjęte przez Waszyngton mogą na dłuższą metę się powieść. – Trump próbuje spowolnić coś, co jest nieuniknione, pod płaszczykiem wojny cywilizacyjnej z Chinami. To przyniesie odwrotny skutek. Spowoduje zapóźnienie technologiczno-produkcyjne USA. Taki gigant będzie mógł je nadrobić, jednak będzie to droższe. Najgorszy jest jednak brak stabilizacji prawnej czy ekonomicznej, który wywołuje niepokoje rynkowe. Nawet jeśli pewne inwestycje mogłyby być kontynuowane, to w takim otoczeniu nie chce się tego robić – dodaje ekonomista. ©

SUROWCE Hosse na rynku wspiera **rosnące zapotrzebowanie** związane z transformacją energetyczną, rozbudową centrów danych i rosnącymi wydatkami na zbrojenia

Tomasz Jóźwik
tomasz.jozwik@infor.pl

Cena miedzi w Londynie z dostawą za trzy miesiące po raz pierwszy w historii przekroczyła we wtorek 14 tys. dol. za tonę. Od początku roku surowiec podrożał o 13 proc. W ostatnich 12 miesiącach notowania poszły w górę o 47 proc.

– Odrodził się popyt w Chinach po większym niż zwykle sezonowym spadku zapotrzebowania na początku roku – mówi Jakub Szkopek, analityk Erste Securities.

Chińskie zakłady przetwarzające miedź tradycyjnie zawieszają działalność w związku z obchodami Nowego Roku. W tym roku święto wypadło w lutym. Przerwa w produkcji potrwała jednak dłużej niż zwykle ze względu

Blokada cieśniny Ormuz podbija notowania miedzi

na wysokie, dochodzące do 13,5 tys. dol. za tonę, ceny miedzi na początku roku. Gdy surowiec robi się drogi, producenci półproduktów, jak walcówka miedziana, z której powstają kable czy przewody elektryczne, mają problemy z utrzymaniem rentowności.

Chiny są najważniejszym graczem na rynku miedzi. Druga co do wielkości globalna gospodarka odpowiada za ponad połowę globalnego zużycia surowca. Na Chiny przypada też niemal 50 proc. produkcji hutniczej miedzi.

– Drugim ważnym czynnikiem napędzającym wzrost cen są obawy związane z możliwym wprowadzeniem ceł na miedź przez administrację Donalda Trumpa. Zapasy miedzi w USA rosną, a notowania na rynku Comex są o kilkaset dolarów wyższe niż w Londynie – wyjaśnia Szkopek. Decyzja w sprawie ceł oczekiwana jest w czerwcu.

To drugie podejście amerykańskiego rządu do wprowadzenia ceł

na miedź. Przed rokiem Trump zdecydował, że 50-procentowa stawka obejmie jedynie niektóre półprodukty i towary z dużą zawartością miedzi. Z taryf wyłączono rudę miedzi, koncentraty czy katody (miedź rafinowana). Decyzja rozczarowała inwestorów grających na wzrost cen w USA. Notowania na Comex gwałtownie spadły o 20 proc., znikła różnica cen między Nowym Jorkiem a Londynem.

Warunki ekonomiczne dyktowane przez gwał-

towny wzrost cen ropy, taki jak obecnie pod wpływem wojny na Bliskim Wschodzie, z reguły nie sprzyjają miedzi. Kombinacja wyższej inflacji i niższego wzrostu gospodarczego prowadzi do ograniczenia popytu na metal i spadku jego cen. Tym razem większe znaczenie mają inne czynniki.

Zablokowana od ponad dwóch miesięcy cieśnina Ormuz jest nie tylko główną globalną arterią dla surowców energetycznych. Przepływa przez nią tak-

że mniej więcej połowa wytwarzanej na świecie siarki, z której produkowany jest kwas siarkowy. Trudną sytuacją na rynku obrazuje wzrost cen kwasu z dostawą do portów w Zatoce Meksykańskiej do 400 dol. za tonę na początku maja ze 155 dol. pod koniec lutego. Od początku maja Chiny, największy producent kwasu siarkowego na świecie, drastycznie ograniczyły eksport surowca.

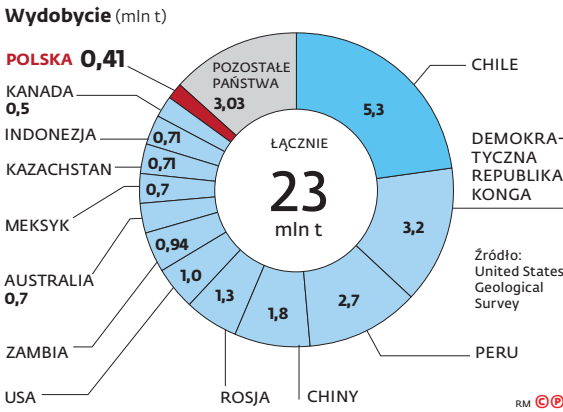
15–20 proc. produkowanej na świecie miedzi wytwarzane jest w procesie ługowania z wykorzystaniem kwasu siarkowego. Kongo, gdzie szereg wykorzystywana jest ta metoda, informowało w kwietniu o anulowaniu, przesuwaniu w czasie i ograniczeniach ilościowych w dostawach kwasu.

Podstawą hossy na rynku miedzi są długoterminowe prognozy mówiące o stałym wzroście zapotrzebowania na surowiec. Według firmy S&P Global zapotrzebowanie na miedź do końca dekady wzrośnie do 33 mln t z 28 mln t w 2025 r. Przyrost popytu związany jest głównie z transformacją energetyczną, która prowadzi do rozwoju odnawialnych źródeł energii, magazynów energii,

sieci energetycznych czy wzrostu produkcji samochodów elektrycznych. Dodatkowe zapotrzebowanie na miedź kreuje również rozbudowa centrów danych czy zwiększone wydatki na obronność. Na razie produkcja nadąża za rosnącym popytem, ale za kilka lat świat będzie się zmagać z niedoborem miedzi, który ma gwałtownie narastać po 2030 r.

– Naturalnym zjawiskiem jest wycofywanie się z niektórych zastosowań, gdy dany surowiec robi się zbyt drogi. Wykorzystujące go firmy ograniczają zużycie lub szukają zamienników. Miedzi też to dotyczy, więc nawet jeśli zapotrzebowanie rzeczywiście będzie wzrastać tak, jak zakładają prognozy, nie musi to oznaczać, że surowiec będzie bez przerwy drożał – mówi Jakub Szkopek. Miedź nie ma idealnych zamienników, ale np. w zastosowaniach związanych z przewodzeniem prądu elektrycznego dobrze sprawdza się aluminium. ©

Główni producenci miedzi w 2025 r.



Źródło: United States Geological Survey
RM ©



Więcej niż gazeta! Skanuj kod! DGP.pl



Tożsamość źródłem innowacji

DGP Magazyn na Weekend



Czytaj

Rząd wygrał w komisji, ale ustawa o kryptowalutach i tak może utknąć

POLITYKA Komisja wybrała projekt rządowy o kryptowalutach jako wiodący. Jednak po odrzuceniu większości poprawek prezydenta ryzyko kolejnego weta jest duże. Nieoczekiwanie na prawicy spór wywołał projekt samego PiS

Daria Al Shehabi
daria.alshehabi@infor.pl

Sejmowa komisja finansów publicznych zakończyła prace nad czterema projektami ustaw dotyczącymi rynku kryptowalut: rządowym, prezydenckim, projektem Polski 2050 oraz propozycją Konfederacji. Za wiodący uznano projekt rządu.

Ma on zapewnić stosowanie unijnego rozporządzenia MiCA i wskazać Komisję Nadzoru Finansowego jako organ nadzoru nad rynkiem. Prezydent zaproponował własną wersję ustawy, zbliżoną do rządowej, ale łagodzącą część rozwiązań. Polska 2050 zgłosiła projekt, który jej autorzy przedstawiają jako kompromisowy wobec rządu, pałacu i rynku. Konfederacja przygotowała natomiast najkrótszą propozycję, mocniej opartą na kontroli sądowej nad działaniami KNF. W tle pojawił się jeszcze piąty projekt PiS, zakładający faktyczny zakaz prowadzenia działalności

w zakresie kryptoaktywów w Polsce.

Rząd chce, by KNF mogła blokować rachunki pieniężne, rachunki kryptoaktywów lub wstrzymywać transakcje na 96 godzin, z możliwością przedłużenia blokady maksymalnie do 6 miesięcy. Prezydent proponował skrócenie tego okresu do trzech miesięcy i wprowadzenie dodatkowej kontroli sądowej. Te poprawki przepadły.

Koalicja przedstawia ustawę przede wszystkim jako odpowiedź na aferę ZondaCrypto. – Mamy możliwość zabezpieczenia Polaków przed oszustami, przed stratą pieniędzy – mówi DGP Rafał Kasprzyk (Centrum), wiceszef komisji finansów publicznych.

Z propozycji pałacu komisja przyjęła tylko jedną poprawkę. Dotyczy ona publikowania w Biuletynie Informacji Publicznej dodatkowego raportu o wykonywaniu obowiązków przez KNF. – Nigdy chyba do-



Z prezydenckich propozycji została jedna poprawka

syć takich bezpieczników – mówi Kasprzyk. Jednocześnie ocenia, że zasadnicze rozwiązania były już w projekcie rządowym.

Pałac Prezydencki do sprawy podchodzi zupełnie inaczej. – Jeżeli z 15 poprawek tylko jedna zostaje przyjęta, to nie jest dobra wiadomość. Aczkolwiek to ważna poprawka – mówi dziennikarzom szef Kancelarii Prezydenta Zbigniew Bogucki. – Mamy jeszcze drugie czytanie i prace Senatu. Jest pewien czas do refleksji w większości rządowej. Zobaczmy, jak te prace będą prowadzone i jaki ostateczny kształt ustawy trafi na biurko pana prezydenta – zaznacza.

Bogucki podkreśla, że chodzi o ochronę konsumentów, właściwy nadzór, informowanie inwestorów i konstytucyjne prawa

przedsiębiorców. To właśnie te elementy mają być dla prezydenta kluczowe przy ocenie ostatecznego kształtu ustawy.

Najciekawszy paradoks widać jednak w koalicji. Polska 2050 poprze projekt rządowy, choć jej własne poprawki zostały odrzucone. Adam Gomoła, autor projektu tej formacji, mówi DGP, że projekt rządowy jest „dobrze skonstruowany” i „do przyjęcia”. Jednocześnie uważa, że może okazać się nieskuteczny.

– Jeżeli była formuła, w której można było zażądać dobrych przepisów rządowych i uzyskać podpis prezydenta, to była nią ustawa Polski 2050 – ocenia. Jego zdaniem wybór projektu rządowego jako wiodącego „wyraźnie osłabia szanse” na podpis głowy państwa. Poseł krytykuje

własny obóz za zbyt twarde taktikę wobec pałacu. – Rząd poczuł krew i widzi, że Pałac Prezydencki babra się w aferze, którą sam wywołał z ZondaCrypto – ocenia Gomoła. Jego zdaniem koalicja powinna szukać rozwiązania, które dałoby prezydentowi polityczną furtkę do podpisania ustawy. Zapowiada, że jeśli prezydent znów zdecyduje się na weto, Polska 2050 będzie chciała szybko wrócić do własnego projektu i skierować go pod głosowanie. – Którakolwiek z tych ustaw byłaby lepsza niż brak jakiegokolwiek ustawy – podkreśla.

Bombą polityczną pozostaje projekt PiS. Partia, która przez ostatnie miesiące broniła prezydenckich wet jako sprzeciwu wobec nadregulacji, zaproponowała teraz rozwiązanie najdalej idące: zakaz prowadzenia działalności w zakresie kryptowalut. Mateusz Morawiecki publicznie odciął się od projektu, mówiąc, że go nie podpisał i nie był on wcześniej konsultowany. Przekonywał, że kryptowalut nie należy zakazywać, lecz regulować, bo tokenizacja będzie jednym z trendów współczesnej gospodarki.

Według rozmówców DGP w PiS projekt jest de-

cyzją Jarosława Kaczyńskiego, niezrozumiałą dla części partii. Jak twierdzi rozmówca DGP, polityk tej partii, podpisy pod projektem miały być zbierane „in blanco”, a w klubie trwały próby przekonania prezesa, by wycofał się z inicjatywy. – Prezes chciał odciąć się od afery ZondaCrypto, bo czuje, że to nam szkodzi – słyszymy.

Ruch PiS zaskoczył także pałac. Prezydent zaproponował własną ustawę regulacyjną, a nie zakazową. PiS-owski projekt podważa więc wcześniejszą linię prawicy: najpierw krytykowano rząd za nadmierne restrykcje, teraz część partii chce rozwiązania ostrzejszego niż projekt rządowy. Jak słyszymy, choć pałac oficjalnie nie odniósł się do propozycji przedstawionej przez PiS, kularowo naciska na Nowogrodzką, by jak najszybciej się z niego wycofała. – PiS porusza się od bandy do bandy – ocenia Kasprzyk. – Nie wiem, jakie dziś ma stanowisko w tej sprawie – dodaje. ©



Więcej niż gazeta!
Tylko na **DGP.pl**

AUTOPROMOCJA



Czytaj przez 3 miesiące

W PROMOCYJNEJ CENIE

~~750 ZŁ~~ **190 ZŁ**



Skorzystaj: dgp.pl/subskrypcja



Samodzielność w kryzysie

PIECZA ZASTĘPCZA

Jojczyk: Co roku system pieczy zastępczej opuszcza ok. 6 tys. młodych ludzi. W ciągu pięciu lat to 30 tys. osób. To nie jest margines. Jeśli teraz nie wprowadzimy potrzebnych zmian, stracimy kolejną dekadę

Co się dziś dzieje w systemie pieczy zastępczej w Polsce?

Ponad 1 proc. dzieci w Polsce wychowuje się poza rodziną biologiczną – i ten odsetek rośnie. To jest szczególnie niepokojące, bo jednocześnie mamy niż demograficzny, rodzi się coraz mniej dzieci. Intuicyjnie można by więc oczekiwać, że dzieci w systemie też będzie mniej. Tymczasem dzieje się odwrotnie – coraz więcej dzieci trafia do pieczy. W mojej ocenie wynika to przede wszystkim z kryzysu rodziny. Problem w tym, że w Polsce nie mamy badań, które jednoznacznie wyjaśniałyby, co dokładnie się w tych rodzinach zmienia.

Można mówić o kryzysie? Dziś prawie 2 tys. dzieci ma orzeczenie sądu o konieczności umieszczenia w pieczy zastępczej – czyli w bezpiecznym miejscu – ale nie ma dla nich miejsca. Powiatowe centra pomocy rodzinie i MOPS nie są w stanie ich umieścić. Brakuje rodzin zastępczych, a domy dziecka są przepełnione – zamiast maksymalnie 14 dzieci często jest 16, 17, a nawet 18. Mamy więc jednocześnie trzy kryzysy: po pierwsze – kryzys miejsc, po drugie – kryzys jakości opieki, po trzecie – kryzys usamodzielnienia.

Co to dokładnie znaczy „kryzys usamodzielnienia”?

Chodzi o to, co się dzieje z młodym człowiekiem po wyjściu z systemu. I tutaj widać ogromną różnicę między wychowankami pieczy a ich rówieśnikami. Dziś średni wiek usamodzielnienia w Polsce to ok. 27 lat. Młodzi ludzie wychodzą z domu, próbują życia na własną rękę, ale gdy coś się nie uda – wracają. To jest taki model



Bartłomiej Jojczyk, prezes zarządu Fundacji Dobrych Inicjatyw

jojo. Natomiast wychowanek pieczy zastępczej tego nie ma. On nie ma dokąd wrócić. Jeśli ma 18 lat i nie kontynuuje nauki – musi opuścić placówkę. Jeśli się uczy – może zostać maksymalnie do 25. roku życia i dostaje ok. 700 zł miesięcznie. Może też wyjść i próbować utrzymać się za te pieniądze. Czasem ma na koncie kilkanaście tysięcy złotych – 15–20 tys. – jeśli placówka odkładała środki z 800+ czy innych świadczeń. Ale bywa też, że nie ma nic.

Młodzi są przygotowani do zarządzania tymi pieniędzmi?

Najczęściej nie. I to nie jest zarzut wobec nich – większość z nas w wieku 18 lat też nie była przygotowana na takie decyzje. Znam realne przypadki: dziewczyna, która po wyjściu z placówki wyjechała na weekend apartamentem prezydenckim w jednym z najdroższych hoteli w Polsce dla siebie i koleżanek. Ktoś inny kupił konia, ktoś samochód, nie mając prawa jazdy, i rozbił go na pierwszym skrzyżowaniu. To pokazuje skalę braku przygotowania do dorosłości.

Pojawia się też problem relacji z rodziną biologiczną.

Ponad 95 proc. dzieci w pieczy to tzw. sieroty społeczne – mają rodziców, ale nie mogą z nimi mieszkać. I bardzo często tuż przed osiągnięciem pełnoletności rodzice odnawiają kontakt. Mówią: „wróć do nas, teraz będzie inaczej”. Dla młodego człowieka to jest ogromna pokusa – potrzeba bycia kochanym jest silniejsza niż racjonalna ocena sytuacji. Efekt? Wraca do domu, wydaje pieniądze na remont, sprzęt, spłatę długów – i po miesiącu czy dwóch wszystkich wraca do starego schematu. Alkohol, przemoc, chaos. Pieniądze znikają, a młody człowiek zo-

staje bez niczego. I wtedy zaczyna się często droga w kierunku bezdomności.

Na papierze proces usamodzielnienia jest jednak dopilnowany.

W wieku 17 lat młody człowiek tworzy indywidualny plan usamodzielnienia i wybiera opiekuna usamodzielnienia. Problem w tym, że plan często powstaje na kolanie, kilka dni przed wyjściem. A opiekun? To nie jest zawód. To może być kolega, znajomy, a czasem nawet osoba z problemem alkoholowym. Zdarza się łapanka w placówce – ktoś musi być wpisany, więc wpisuje się kogokolwiek. Potem młody człowiek idzie z tym planem do PCPR, dostaje świadectwa – i na tym proces się kończy. Papierowy plan, papierowy opiekun, zero realnego wsparcia.

Jakie to ma skutki?

Ogromne – także finansowe. Mamy na to twarde dane:

- tylko 37 proc. młodych z pieczy pracuje w wieku 20–24 lat (w populacji ogólnej – 53 proc.),
 - roczny koszt zasiłku dla bezrobotnego to 13–14 tys. zł,
 - wsparcie osoby w kryzysie bezdomności – ok. 20 tys. zł rocznie,
 - miejsce w zakładzie karnym – ok. 77 tys. zł rocznie.
- Czyli jeśli nie zainwestujemy w usamodzielnienie, i tak zapłacimy – tylko później i więcej.

Jak ulepszyć ten system?

Po pierwsze – nie odcinać młodych ludzi od wsparcia od razu po wyjściu z systemu. Proponujemy dwu-, trzyletni program stypendialny, malejący w czasie. Po drugie – trzeba wprowadzić funkcję asystenta usamodzielnienia, czyli profesjonalisty, który pracuje z młodym człowiekiem już od 16. roku życia i prowadzi go przez pierwsze lata dorosłości. Bez tego będziemy dalej produkować ludzi, którzy trafiają z jednego systemu wsparcia do drugiego. Z naszych analiz wynika, że jeśli tylko 2 proc. więcej młodych ludzi dzięki reformie ukończy studia, koszty reformy się zwrócą w gospodarce. To pokazuje, jak niewielka zmiana może mieć ogromny efekt.

Co roku system opuszcza ok. 6 tys. młodych ludzi. W ciągu 5 lat to 30 tys. osób. To nie jest margines. Jeśli teraz nie wprowadzimy realnych zmian, stracimy kolejną dekadę.

Rozmawiała
Karolina Nowakowska

Perspektywy dla polskiego elektryka

MOTORYZACJA

W 2031 r. w zakładzie w Jaworznie ma pracować ok. 2,8–3 tys. osób, a udział unijnego local contentu sięgnąć 70 proc. – Samochodom tej marki łatwiej więc będzie spełnić kryteria dla flot firmowych czy programów dotacyjnych – zauważa ekspert

Aleksandra Hołownia
aleksandra.holownia@infjor.pl

Samochody elektryczne mają wyjechać z hubu elektromobilności w Jaworznie w 2029 r., a budowa zakładu rozpocznie się wiosną 2027 r. W śróde ElectroMobility Poland (EMP) i Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW) podpisały umowę inwestycyjną, dzięki której do EMP trafi 4,5 mld zł z Krajowego Planu Odbudowy. Niecały tydzień wcześniej spółka ogłosiła, że jej partnerem strategicznym zostanie Foxconn – tajwański gigant technologiczny. Negocjacje powinny się zakończyć jesienią. Wojciech Balczun, minister aktywów państwowych, przekonywał jednak, że większość kluczowych rzeczy została już omówiona z partnerem.

Cyprian Gronkiewicz, prezes EMP, w odpowiedzi na pytania DGP tłumaczył, że spółka zakłada etapową rozbudowę zakładu. – W 2029 r. capacity (możliwości produkcyjne – red.) zakładu wyniosą do 100 tys. samochodów. Spawalnia, lakiernia, montaż, montaż baterii, silnik elektryczny – całe serce samochodu będzie zlokalizowane w Jaworznie – tłumaczył. Na początku będzie jednak wykorzystywana tylko część możliwości. Fabryka ma mieć opcję szybkiego skalowania. – Zakład będzie mógł być rozbudowany aż czterokrotnie – tłumaczył.

Stopniowo będzie rosła także liczba pracowników. W 2029 r. w dziale R&D będzie pracować ok. 360 inżynierów, a w zakładzie – ok. 1,2–1,3 tys. osób. W perspektywie średnioterminowej (2033–2034 r.) będzie już praco-

wać ok. 560 inżynierów, a za 8–9 lat – ok. 1 tys. inżynierów. Z kolei w zakładzie w 2031 r. zatrudnienie znajdzie 2,8–3 tys. osób.

Na pewno nie Izera

Samochody nie będą sprzedawane pod marką Izera. Nowa nie została jednak jeszcze wymyślona. W pierwszej kolejności powstaną trzy modele z segmentów, które mają największy udział w rynku. – Jak można się domyślić, będą to w pierwszej kolejności SUV-y z segmentu C i segmentu B – mówi Cyprian Gronkiewicz.

Rynek motoryzacyjny w Europie mierzy się jednak z problemami. W I kw. 2026 r. produkcja samochodów osobowych w Polsce spadła o 3,3 proc. (przy czym produkcja samochodów z silnikami spalinowymi spadła o 21,9 proc., a z pozostałymi rodzajami napędów wzrosła o 5,9 proc.). Z kolei grupa Volkswagen planuje zwolnić 50 tys. pracowników w Niemczech do 2030 r.

Obecnie europejskie koncerny raczej związają produkcję, a nie ją rozwijają. Mimo to EMP ma szansę odnieść sukces – uważa Wojciech Drzewiecki, prezes Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego Samar. – Pierwszym warunkiem jest odpolityzowanie projektu – mówi. – Drugim jest szybka realizacja inwestycji z wykorzystaniem lokalnego łańcucha dostaw komponentów. Trzecim – nowoczesne oprogramowanie. Obecnie produkcja auta opiera się na zasadzie „software defined vehicle”, a oprogramowanie jest kluczowe. Samochód staje się platformą, a nie tylko środkiem transportu. Chińskie marki pokazują z kolei, że na europejskim

rynku nadal jest miejsce na nowych, innowacyjnych graczy – przekonuje Drzewiecki.

Historyczne obciążenie branży

– Przewagą EMP jest koncentracja na elektromobilności od samego początku działalności. W przeciwieństwie do tradycyjnych europejskich producentów firma nie ma za sobą 100 lat pracy z technologią spalinową. Dla wielu starszych graczy w branży ta historia okazuje się dziś obciążeniem – mówi DGP Adam Guibourgé-Czetwertyński, dyrektor polskiego biura think tanku T&E.

Zwraca też uwagę na wysoki zapowiadany udział local contentu – na poziomie unijnym ma to być 70 proc., a na krajowym – 50 proc. – To brzmi jak zapowiedź spełnienia wymogów unijnego akceleratora przemysłowego (IAA). Oznacza to, że samochodom tej marki łatwiej będzie spełnić kryteria dla flot firmowych czy programów dotacyjnych – dodaje dyrektor T&E.

Razem z funduszem

W projekt będzie zaangażowany też NFOŚiGW – wsparcie było bowiem udzielone w formie wejścia kapitałowego.

– Wchodzimy kapitałowo do spółki, natomiast spółką kieruje zarząd. To oni podejmują wszystkie decyzje biznesowe. Nie jesteśmy inwestorem aktywnym. Nie mamy wiedzy z branży samochodowej, nie silimy się na budowanie doświadczenia w budowaniu samochodów – mówi DGP Paweł Augustyn, wiceprezes NFOŚiGW. Tłumaczy, że fundusz będzie jednak uczestniczył na poziomie strategicznym, a nie operacyjnym.

Na czym będzie więc polegało NFOŚiGW? – Na tym, żeby zakres i przedmiot wniosku, który był przedmiotem analizy i testu prywatnego inwestora, oraz potwierdzenie jego zgodności z programami zostały zrealizowane jak najlepiej i z jak największym efektem ekologicznym, czyli produkcją jak największej liczby samochodów – odpowiada Augustyn.



Możliwości produkcyjne sięgną 100 tys. aut w 2029 r.



Fot. Borys Skrzyński

Finansowy zawał NFZ. Czy projekt FPP i PSL to ostatnia szansa na ratunek systemu?

Narodowy Fundusz Zdrowia znalazł się w najgłębszym kryzysie finansowym od lat, a dotychczasowe metody „dosypywania” pieniędzy przestały być skuteczne. Nad tym, jak można ustabilizować finansowanie systemu i gruntownie zreformować strukturę opieki szpitalnej, zastanawiali się eksperci i politycy podczas debaty, która odbyła się w siedzibie DGP.

Punktem wyjścia do debaty był jedynie fakt, że do tej pory projekt ustawy Federacji Przedsiębiorców Polskich oraz PSL, który zakłada m.in. połączenie składki, nowy model waloryzacji plac oraz stworzenie sieci szpitali wiodących. Jej otwarcie nie pozostawiało złudzeń: bez natychmiastowej interwencji legislacyjnej pacjenci zderzą się ze ścianą w postaci drastycznego ograniczenia liczby wykonywanych świadczeń.

Łukasz Kozłowski, główny ekonomista Federacji Przedsiębiorców Polskich (FPP) oraz wiceprezes zarządu CALPE, zwrócił uwagę, że fundamentalnym problemem NFZ jest zbyt duża skala nakładanych na niego zadań, za którymi nie szło odpowiednie finansowanie.

– Na początku roku niedobór środków finansowych wynosił 23 mld zł – zaalarmował.

Według niego jego skala rośnie z roku na rok, ponieważ dotacja podmiotowa jest ustalana na minimalnym poziomie wynikającym z tzw. ustawy o 7 proc. PKB na zdrowie, podczas gdy potrzeby systemu rosną w tempie geometrycznym.

– Możliwość doraźnego przesuwania środków się wyczerpała. Jedynym sposobem na utrzymanie płynności będzie ograniczenie świadczeń, co już widać w wydłużających się kolejkach, szczególnie wśród ponad 700 tys. pacjentów pilnych w specjalistyczne – dodał.

Potwierdził to Dariusz Dziełak, dyrektor Biura Partnerstwa Publicznego i Innowacji w NFZ. Zwrócił on uwagę na fakt, że dynamika przyrostu kosztów jest znacznie wyższa niż dynamika przychodów ze składek.

– Jeżeli nie zmieni się ustawa o minimalnym wynagrodzeniu, to rachunek kosztów podwyżkowych będzie stanowił już jedną trzecią kosztów świadczeń NFZ – zauważył Dariusz Dziełak.

Dyrektor wskazał również na inne obciążenia.

– Bardzo istotnie rosną koszty tam, gdzie udział plac jest nieduży, np. w programach lekowych, gdzie mamy dynamikę prawie 118 proc. Jeszcze trzy lata temu dotacji podmiotowej praktycznie nie było. W ubiegłym roku wyniosła ona już 32 mld zł – zauważył.

Z tą diagnozą zgodził się Marek Wójcik, pełnomocnik zarządu Związku Miast Polskich, który stwierdził, że właściwie żegnamy system składkowy w Polsce. Dziś, jak dodał, prawie jedna piąta wydatków na leczenie to środki z dotacji budżetowej. Polacy placą składkę zdrowotną, ale realnie dokładamy do tego z naszych wspólnych



Fot. Borys Skrzyński

FPP proponuje zmianę mechanizmu waloryzacji. Kwota bazowa miała by rosnąć o wskaźnik inflacji plus 20 proc. realnego wzrostu przeciętnego wynagrodzenia. Co istotne, waloryzacja następowałaby 1 stycznia, a nie 1 lipca, co ułatwiłoby NFZ planowanie budżetu – mówi **Łukasz Kozłowski**

podatków tak dużo, że realne obciążenie wynosi już w granicach 10,5 proc.

Recepta FPP i PSL: systemowa rewolucja zamiast doraźnych łatek

W obliczu tej zapaści Federacja Przedsiębiorców Polskich wraz z klubem PSL złożyła w Sejmie projekt ustawy, który ma być „reformą na miarę dzisiejszych czasów”. Marek Kowalski, przewodniczący FPP, podkreślał, że projekt ten czeka na nadanie numeru druku i jest pierwszą tak kompleksową inicjatywą.

– Mija kolejna kadencja, a w systemie nie pojawiło się żadne rozwiązanie problemu. My proponujemy rozwiązanie systemowe – mówił Marek Kowalski.

Jednym z najbardziej innowacyjnych elementów projektu jest połączenie ubezpieczenia zdrowotnego i chorobowego. Łukasz Kozłowski wyjaśnił, że celem jest internalizacja wszystkich skutków choroby pacjenta w ramach jednego funduszu.

– Chodzi o to, by NFZ odpowiadał zarówno za leczenie, jak i za zasiłki. To wymusi wdrażanie

efektywnych, a nie najtańszych metod leczenia, by pacjent jak najszybciej wracał na rynek pracy – tłumaczył ekonomista.

Według jego wyliczeń takie rozwiązanie, połączone z rozszerzeniem grupy osób opłacających obowiązkowo składkę chorobową (np. o zleceniobiorców), wygeneruje w pierwszym roku 6 mld zł nadwyżki, która trafi do NFZ. Kolejne 3 mld zł wpłyną do funduszu dzięki temu, że składka chorobowa przestałaby pomniejszać podstawę wymiaru składki zdrowotnej.

Koniec z placowym automatem i nowa rola szpitali

Projekt uderza również w jeden z głównych motorów wzrostu kosztów – automatyczne podwyżki plac w sektorze medycznym. Obecnie są one powiązane ze wzrostem przeciętnego wynagrodzenia, co zdaniem ekspertów nakręca spiralę inflacyjną wewnątrz systemu. Marek Kos, wiceminister zdrowia, przyznał, że dynamika podwyżek powinna być nieco słabsza. W 2025 r. podwyżki w służbie zdrowia wyniosły średnio 14,34 proc. przy inflacji na poziomie 4 proc. Sfera budżetowa ma podwyżki rzędu 3 proc., a służba zdrowia trzykrotnie wyższe.

– To musi odbywać się wolniej – zaznaczył. FPP proponuje zmianę mechanizmu waloryzacji. Kwota bazowa miałaby rosnąć o wskaźnik inflacji plus 20 proc. realnego wzrostu przeciętnego wynagrodzenia. Co istotne, waloryzacja następowałaby 1 stycznia, a nie 1 lipca, co ułatwiłoby NFZ planowanie budżetu.

– W skali pierwszego roku pozwoli to zaoszczędzić ok. 7 mld zł – wyliczył Kozłowski.

Kolejnym filarem reformy jest nowy model organizacji opieki szpitalnej, oparty na tzw. szpitalach wiodących. Jak wyjaśnił Marek Kos, największym problemem jest dublowanie się oddziałów w sąsiadujących ze sobą powiatach.

– Na Mazowszu mamy szpital wojewódzki w Siedlcach i kilka szpitali powiatowych wokół. W każdym jest porodówka, do której trzeba dokładać miliony złotych. Szpital wiodący ma koordynować sieć, by oddziały nie rywalizowały ze sobą o personel i kontrakt, ale się uzupełniały – mówił.

Marek Sawicki, poseł na Sejm RP (PSL), dodał, że struktura usług medycznych, w której te same oddziały funkcjonują równolegle w sąsiadujących szpitalach, jest nieefektywna. Placówki konkurują nie tylko o pacjentów, lecz przede wszystkim o kadrę lekarską. W konsekwencji tworzone są etaty obejmujące obowiązkowe dyżury, podczas których lekarze często nie wykonują żadnych świadczeń medycznych. W praktyce oznacza to ponoszenie kosztów za samą gotowość do pracy, a nie za realnie udzielane usługi medyczne.

– Mamy świetne tomografy, które pracują przez kilka godzin dziennie, bo nie ma personelu. W regionie siedleckim we wszystkich szpitalach jest położnictwo i do każdego trzeba dokładać od 5 mln do 11 mln zł. Może wystarczą trzy porządne porodówki zamiast sześciu – pytał Marek Sawicki.

Podkreślił też, że szpital wiodący nie musi oznaczać przejmowania własności przez województwo, chodzi o sprawne zarządzanie strukturą usług w regionie.

Walka z szarą strefą

Projekt przewiduje również rewolucję w sektorze prywatnym. Marek Sawicki zwrócił uwagę na szarą strefę w usługach medycznych, którą eksperci szacują na kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt miliardów złotych.

– Pacjentka u endokrynologa płaci 240 zł za 5 minut wizyty, nie dostaje paragonu. My proponujemy obowiązek rejestrowania wszystkich świadczeń, zarówno publicznych, jak i prywatnych – mówił poseł.

Aby zachęcić pacjentów do żądania rejestracji wizyt, projekt zakłada 10-proc. ulgę podatkową od wydatków na prywatne usługi medyczne (z wyłączeniem leków).

– To będzie potężny bodziec do uszczelnienia systemu. Dzięki cyfryzacji i systemowi Twój e-PIT rozliczenie takiej ulgi byłoby automatyczne – wyjaśniał Łukasz Kozłowski.

Dodatkowo pozwoliłoby to państwu na pełne zmapowanie potrzeb zdrowotnych Polaków, których dziś w systemie publicznym po prostu nie widać.

Czy to wystarczy, by zatrzymać kryzys?

Mimo konkretnych wyliczeń podczas debaty wybrzmiało pytanie: czy to wystarczy? Dariusz Dziekański wyraził wątpliwość co do realności terminów wdrożenia tak głębokich zmian informatycznych i organizacyjnych.

– System niemiecki, do którego się porównujemy, jest wielofilarowy i budowany przez lata. Obawiam się wzrostu kosztów administracyjnych po stronie NFZ i niejasności w podziale kompetencji między funduszem a ZUS – zauważył.

Z kolei Marek Wójcik podkreślał znaczenie odwagi politycznej.

– Do końca tej kadencji nie będzie daleko idących zmian, bo każdy, kto dotyka zdrowia, boi się przegrać wybory. Ale restrukturyzacja operacyjna jest niezbędna. Dlaczego lekarz nie może pracować w jednym miejscu? Dlaczego nie wprowadzimy wskaźnika przeszacowania procedur powiązanego ściśle z kosztami? – pytał Marek Wójcik, chwalać jednocześnie projekt za podjęcie tych trudnych tematów.

Wiceminister Marek Kos podsumował, że projekt zawiera elementy możliwe do wdrożenia szybko, jak redukcja dynamiki kosztów płacowych, oraz długofalowe. Zaznaczył jednak, że system w Polsce zawsze był i będzie mieszany, a dotacja budżetowa jest nieunikniona.

Głos przedsiębiorców i apel o działanie

Marek Kowalski zaapelował o porzucenie politycznych animozji.

– Jako organizacja pracodawców poprosiliśmy inne podmioty o alternatywne pomysły. Dostałem zero propozycji. Skoro nie macie własnych, dajcie zielone światło projektowi, który jest na stole – mówił stanowczo.

Również Marek Sawicki zapowiedział determinację swojego klubu.

– Chcemy zrobić otwarte wysłuchanie publiczne w Sejmie. Zdrowie nie ma koloru partyjnego. Jeśli nie zracjonalizujemy struktury wydatków, to nawet zwiększanie składki nic nie da – argumentował i przyznał, że choć rząd widzi potrzebę zmian, brakuje mu odwagi do przejścia tego jako projektu rządowego, dlatego ścieżka poselska jest obecnie jedyną realną drogą.

Fundament pod dalsze reformy

Czy projekt FPP i PSL jest idealny? Uczestnicy debaty byli zgodni, że wymaga on dopracowania w szczegółach, ale stanowi jedyną obecnie dostępną, kompleksową propozycję wyjścia z impasu. Łukasz Kozłowski podkreślił, że proponowane zmiany pozwoliłyby wyeliminować ok. 75 proc. istniejącego niedoboru finansowego.

– To stworzyłoby komfort do dalszego reformowania ochrony zdrowia. Trudno zarządzać systemem, kiedy tu i teraz brakuje nam kilkunastu miliardów złotych m.in. na nadwykonania – zakończył ekonomista.

Eksperti jednogłośnie przyznali, że model doraźnego zarządzania kryzysem finansowym w NFZ właśnie się wyczerpał. Bez systemowej zmiany, którą proponują Federacja Przedsiębiorców Polskich i PSL, polska ochrona zdrowia może nie doczekać kolejnego roku bez bolesnych cięć w dostępie do lekarzy. Jak podsumował Marek Kowalski: „Polacy tego nie wytrzymają. Zrobmy coś wreszcie na Boga”.

PAO

Polityczna gra o Tajwan

DYPLOMACJA O przyszłości wyspy zdecydują nie tylko ustalenia USA i Chin, lecz także dynamika polityczna w Tajpej

Maria Wiśniewska
maria.wisniewska@infor.pl

Gdy w czwartek Trump spotka się z Xi, oczy obserwatorów będą skierowane na Tajwan – kluczowy punkt zapalny w relacjach Chin–USA. Pekin od czasów Mao Zedonga zabiega o „pokojowe zjednoczenie” Tajwanu z macierzą” (choć warto zaznaczyć, że ChRL nigdy nie kontrolowała tego terytorium), a pod wodzą Xi Jinpinga dążenia te przybrały formę coraz bardziej agresywnej presji militarnej. Waszyngton zaś traktuje wyspę jako kluczowe ogniwo tzw. pierwszego łańcucha wysp, którego utrzymanie jest niezbędne do zachowania amerykańskiego prymatu na Pacyfiku.

Amerykańska polityka polega na utrzymywaniu przez USA zdolności do odparcia agresji Chin bez precyzowania, czy Waszyngton wysłałby wojska w przypadku ataku. To ma zniechęcać Chiny do inwazji

(ponieważ Pekin musi liczyć się z ryzykiem bezpośredniej wojny z USA), a Tajwan do ogłoszenia formalnej niepodległości (gdyż Tajpej nie ma stuprocentowej gwarancji, że Amerykanie staną w ich obronie).

Ze względu na niejasność doktryny jej interpretacja ulega przesunięciom w zależności od politycznej obsady Białego Domu. Podczas gdy Joe Biden w trakcie swojej kadencji cztery razy złożył deklarację o gotowości do militarnej obrony Tajwanu, Trump wprowadził w te relacje element transakcyjności. Oskarża Tajpej o kradzież amerykańskiego przemysłu półprzewodników i wytyka niewystarczające nakłady na własną obronność. – Jesteśmy jak firma ubezpieczeniowa. Tajwan powinien nam płacić za obronę – stwierdził Trump w 2024 r.

Administracja prezydenta Lai Ching-te z Demokratycznej Partii Postępu wychodzi z zało-

żenia, że modernizacja armii zniechęci Chiny do ataku, dlatego w ostatnich latach Tajwan systematycznie zwiększa wydatki na obronność (skoczyły z ok. 2 proc. PKB w 2023 r. do 3,3 proc. PKB w 2026 r.). To jednak nadal nie zasypie dysproporcji z chińską Armią Ludowo-Wyzwoleńczą, liczącą 10 razy więcej żołnierzy. Dlatego Tajwan skupia się na realizacji „strategii jeźźca zwierza”, której celem jest uczynienie ewentualnej inwazji maksymalnie trudną do przeprowadzenia dla agresora. Zamiast kapitałochłonnych, konwencjonalnych platform doktryna ta stawia na systemy rozproszone, takie jak drony.

Projekt modernizacji armii jest jednak hamowany przez opozycyjny Kuomintang, który kreuje się na stronnictwo propokojowe i argumentuje, że radykalne zwiększanie wydatków na zbrojenia może tylko sprowokować Chiny do ataku, a najlepszym sposobem na uniknięcie wojny jest zbliżenie z Pekinem. Wraz z populistyczną Tajwańską

Partią Ludową KMT dysponuje większością w parlamencie. Na kilka dni przed wizytą Trumpa w Pekinie koalicja ta odrzuciła rządowy projekt specjalnego pakietu obronnego wartego niemal 40 mld dol. i przegłosowała własną, okrojoną o ponad jedną trzecią wersję budżetu. Pekin liczy, że to te ugrupowania przejmą władzę w następnych wyborach prezydenckich w 2028 r.

Dlatego, analizując konsekwencje wizyty Trumpa dla Tajwanu, trzeba pamiętać, że ważne dla przyszłości wyspy będą nie tylko ustalenia między liderami dwóch największych na świecie państw, lecz także dynamika polityczna w Tajpej. O niej będzie decydować oczywiście też to, jak bardzo Tajwańczycy będą czuli, że mogą liczyć na wsparcie USA. ☺☺



Więcej niż gazeta!
Tylko na **DGP.pl**

Chiny nie zrobią nic, by szkodzić Rosji

ROZMOWA

Jefremow: Istnieje przeświadczenie, że Rosja stała się wasalem Chin. Tak nie jest



fot. Materiały prasowe

Dmytro Jefremow
ukraiński sinolog, Akademia Kijowsko-Mohylańska

Czy spotkanie prezydentów Xi Jinpinga i Donalda Trumpa może mieć jakiś wpływ na wojnę rosyjsko-ukraińską?

Ukraina nie będzie głównym tematem rozmów, bo Trump i Xi mają inne problemy dwustronne. Rozmowy będą dotyczyć handlu, dostępu do rynków. Zgodnie z hasłem „America first” Trump będzie chciał zadbać o obronę amerykańskiego przemysłu i pewną stabilność gospodarczą, o uniknięcie konfrontacji i zademonstrowanie zdolności negocjacyjnych. Wszystkie inne kraje będą przy tym budować strategię polityki zagranicznej, wychodząc od rezultatów tego spotkania. Ukraina zaś Trumpa drażni, nie wpisuje się w jego rozumienie kształtowania stosunków międzynarodowych. Strategicznym celem USA jest zbli-

szczeblu. Przyniosły jakikolwiek skutek?

Gdzieś do 2024 r. ukraińskie władze starały się zagrać kartą chińską, znaleźć kanały komunikacji i przekonać Pekin, że Ukraina jest ofiarą agresji i że jest samodzielnym graczem, a nie marionetką Ameryki. Pekin nie zmienił stanowiska sformułowanego w ciągu pierwszego roku wojny i opisanego w dokumencie znanym jako chiński plan pokojowy z 24 lutego 2023 r. Jego główna myśl zakłada, że konflikt między Ukrainą a Rosją powinien być rozstrzygnięty poprzez dialog polityczny, najlepiej bez pośredników. Chiny nie chcą, by wojna się rozlała, chcą ograniczyć odczuwane przez siebie negatywne skutki kryzysu ukraińskiego, jak nazywają tę wojnę.

Jakie są skutki wojny dla Chin? Pozytywne znamy: Rosja wpada w uzależnienie od Chin i jest dla nich źródłem tanich surowców energetycznych.

Negatywnych też nie brakuje. Starałem się w swo-

ich pracach oszacować bilans zysków i strat. Pekinowi nie podobają się sankcje na Rosję, bo naruszają stabilność światowej gospodarki. Chiny muszą się do nich adaptować, co kosztuje. Wojna zakłóciła łańcuchy dostaw i wywołała kłopoty związane z bezpieczeństwem żywnościowym, ponieważ Ukraina była ważnym dostawcą żywności, zwłaszcza zboża. Nie przeceniałbym znaczenia tego ostatniego czynnika dla Chin, które zadbały o zapasy strategiczne, ale wzrost kosztów żywności ma znaczenie dla partnerów ChRL z globalnego Południa. Cierpią też relacje Chin z Unią Europejską, której – inaczej niż USA – nie traktują jak przeciwnika, ale jak alternatywę dla rynku amerykańskiego. Wojna tymczasem utrudnia ekspansję chińskich firm w Europie. Europa w dialogu z Chinami zawsze podnosi temat Ukrainy, co tworzy dyskomfort dyplomatyczny. ☺☺

Rozmawiał Michał Potocki

Pełna wersja rozmowy na: **DGP.pl**



fot. Andrew Harnik/Getty Images

Azja szuka planu B

Gdy Donald Trump rozmawia w Pekinie z Xi Jinpingiem, zmartwieniem przywódców wielu państw Indo-Pacyfiku jest przede wszystkim uniezależnianie się od kapryśnej polityki obu głównych mocarstw



fot. triocean/Shutterstock

Szkoła anachroniczna, szkoda publiczna

Obecny model szkoły coraz wyraźniej rozmija się z potrzebami dzieci, neurobiologią ich dojrzewania i kompetencjami wymaganymi przez współczesny świat. Kolejne reformy tego nie zmieniają

Płacz w Bramie Łez

Świat przygląda się harcom USA w cieśninie Ormuz, tymczasem nieopodal inny kluczowy szlak transportowy jest bliski zamknięcia. U wylotu Morza Czerwonego odradza się somalijskie piractwo



fot. Carlos Dias/LUSA/EPA/PAP

Niech żyje życie

– Jestem zachłanna na życie, gotowa na nowe doświadczenia i czekam w ekstazie na to, co się stanie jutro. Lubię ekstrema, skrajności, obrzeża, a przy tym dobrze się czuję w centrum świata, w centrum uwagi

– mówi **Urszula Dudziak**



fot. Zuza Krajewska/Materiały prasowe

Budżetowe przeciąganie liny

UNIA Możliwe zwycięstwo skrajnej prawicy we Francji wbrew pozorom nie jest dla instytucji UE główną motywacją do jak najszybszego **uchwalenia kolejnej budżetowej siedmiolatki**

Michał Litorowicz
Korespondencja z Brukseli

W Komisji Europejskiej nikt nie zaprzecza, że wybory prezydenckie we Francji, zaplanowane na wiosnę 2027 r., są jednym z czynników branych pod uwagę przy negocjowaniu budżetu UE na lata 2028–2034. Jednak, jak usłyszeliśmy od naszych źródeł w KE, ewentualne dojście do władzy antyunijnych sił nad Sekwaną wbrew pozorom wcale nie jest główną motywacją do tego, by rozmowy wokół nowych Wieloletnich Ram Finansowych domknąć jeszcze w tym roku.

Jak dotąd swoje stanowisko ws. WRF przedstawił jedynie Parlament Europejski, natomiast Rada UE powoli przystępuje do wypracowywania konsensusu. – Domknięcie negocjacji w tym roku byłoby optymalnym rozwiązaniem z punktu widzenia beneficjentów i programowania przyszłego budżetu – mówi nasz rozmówca. Dodaje, że kurczowe trzymanie się terminu wyznaczonego przez koniec kadencji Emmanuelu Macrona jest mało rozsądnym pomysłem, bo elementem pakietu budżetowego jest decyzja dotycząca zasobów własnych UE, wymagająca akceptacji parlamentów narodowych. A więc nawet jeśli projekt WRF uzgodniono by na poziomie unijnym w 2026 r., z Macronem wciąż u prezydenckiego steru, to i tak zgodę na nowe unijne podatki

musiałoby wyrazić rozdrobnione Zgromadzenie Narodowe.

Główna oś sporu wokół kolejnej siedmiolatki będzie przebiegać między płatnikami netto do unijnej kasy, zaliczanymi jednocześnie do grupy państw oszczędnych, a uboższymi członkami Wspólnoty, czyli biorcami netto. Skąpcy (m.in. Holandia, Niemcy i kraje nordyckie) patrzą sceptycznie na scenariusze mówiące o zwiększeniu składek członkowskich i wprowadzeniu nowych europejskich podatków, zwłaszcza w obliczu kiepskiej kondycji finansów publicznych w wielu krajach UE.

Według propozycji KE Polska będzie największym odbiorcą wspólnotowych funduszy spośród całej „27”, przynajmniej w ujęciu ogólnym, a nie per capita. W ramach koperty narodowej, w której znajdują się m.in. prealokowane fundusze na rolnictwo i politykę spójności, nad Wisłę trafią 123 mld euro. Nasi rozmówcy zarówno w KE, jak i PE twierdzą ponadto, że Warszawa utrzyma status biorcy netto. – Po modyfikacjach z października i stycznia w przypadku Polski pieniędzy na Wspólną Politykę Rolną jest więcej niż w obecnej perspektywie, można powiedzieć – nieprzyzwoicie dużo. W latach 2021–2027 było to 31,5 mld euro na I i II filar WPR. Od 2028 r. ta suma wzrośnie do prawie 40 mld euro, z czego 23 mld euro popłynie na dopłaty bezpośrednie

dla polskich rolników – słyszymy w Brukseli.

Do projektu WRF komisarze wpisali pięć nowych źródeł zasobów własnych, z których Bruksela zamierza spłacać pożyczkę zaciągniętą po pandemii. W przyszłym pod koniec kwietnia stanowisku europarlamentarzyści dodali do tej listy własne propozycje, wśród których znalazł się podatek cyfrowy. Z naszych informacji wynika, że w KE nie brakuje entuzjastów tego pomysłu, ale jego realizacja jest mało prawdopodobna z powodu obaw o reakcję USA. – Kilka europejskich krajów wprowadziło już taką czy inną formę podatku cyfrowego. Teraz obawiają się retorsji ze strony Waszyngtonu i dlatego postulują uwspólnienie tego ryzyka, by UE jako całość miała silniejsze karty w ręku – słyszymy.

Skromniejszej formy opodatkowania amerykańskich gigantów cyfrowych KE upatruje w projektowanym podatku CORE, czyli opłacie od przedsiębiorstw prowadzących działalność i sprzedających w UE, z rocznym obrotem w wysokości co najmniej 100 mln euro. Koncepcja wysunięta w lipcu przez unijnych urzędników budzi jednak kontrowersje m.in. w Niemczech i Holandii. ©



Więcej niż gazeta! Skanuj kod! **DGP.pl**

DGP Dziennik Gazeta Prawna

Redakcja:

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

Redaktor naczelny:
Tomasz Pietryga

Zastępcy redaktora naczelnego:
Łukasz Guza,
Łukasz Wilkiewicz

Kierownicy działów:
Kraj, Świat i Gospodarka:
Michał Potocki

Opinie: Marcin Kube

Podatki i Księgowość:
Katarzyna Jedrzejewska,
Marcin Mroziuk (tygodnik PIK),
Magdalena Sobczak (tygodnik RIA)

Firma i Prawo oraz Prawnik:

Małgorzata Kryszkiewicz, Izabela Rakowska-Boroń (tygodnik FIP)

Samorząd i Administracja

oraz Kadry i Place:

Urszula Mirowska-Łoskot,
Joanna Pieńczykowska-Rybacka
(tygodnik SIA),
Leszek Jaworski (tygodnik KIP i UIŚ)

Dział Dodatków Poradniczych:

Monika Bugaj-Wojciechowska

Magazyn:

Anna Masłoń, Piotr Czarnowski,
Emilia Świętochowska,
Maciej Weryński

Szef studia DTP:
Jacek Obrusiewicz

Główny grafik: Cezary Cichoński

Fotoredakcja: Łukasz Milej

Centrum Reklam

tel. 22 530 44 44
e-mail: reklama@infor.pl

Dyrektor Centrum Reklam:
Marcin Osmiałowski

Dyrektor Marketingu:
Krystyna Wierczkiewicz

Wiceprezes Zarządu:
Marcin Krawczak

Biurowie Opiekunów Klienta:

ul. Burakowska 14
01-066 Warszawa
tel. 22 761 30 30
801 626 666

e-mail: bok@infor.pl

Partnerские бiура оглосеи:

Małgorzata Zarzycka,
tel. 519 061 309

Produkcja:
Maciej Kownacki,
tel. 510 024 707

Druk:
Seregin Printing Group S.A.

Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów.

Rozpowszechnianie materiałów redakcyjnych zarówno w formie elektronicznej, jak i papierowej bez zgody wydawcy jest zabronione

INFOR

**Wydawca Dziennika
Gazety Prawnej:**
INFOR PL S.A.

ul. Burakowska 14,
01-066 Warszawa,
tel. 22 530 40 40

Grupa INFOR PL

Prezes zarządu:
Ryszard Pięrkowski

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

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

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

© – znak zastrzeżenia praw autorskich; ® – znak odpatności; ©® – dwa znaki przy artykule oznaczają możliwość jego dalszego wykorzystania wyłącznie po uzyskaniu zgody z cennikiem (www.gazetaprawna.pl/licencje) i w zgodzie z Regulaminem korzystania z artykułów prasowych



SKANUJ
KOD
I CZYTAJ

Kadrowy czwartek

14 maja 2026 nr 92 (6761)

DGP.pl

Szykuje się rewolucja w legalizacji pobytu cudzoziemców

DGP

Podatki i księgowość

VAT Przedsiębiorcy, którzy wystawią fakturę w trybie offline24, mogą podać w jej polu P_1 datę powstania obowiązku podatkowego, czyli wcześniejszą – potwierdził dyrektor KIS

B2

Firma i prawo

NIERUCHOMOŚCI Nie tylko notariusz czy komornik, lecz także zwykły Kowalski będzie mógł złożyć e-wniosek o wpis do księgi wieczystej. Rusza kolejny etap cyfryzacji tego postępowania

B5

Prawnik

SĄDOWNICTWO Nie ma szans na wprowadzenie jednolitego statusu prokuratorów i sędziów jednocześnie. Prace nad tym drugim projektem mają się zakończyć w tym roku

B6

Samorząd i administracja

OŚWIATA Na najbliższym posiedzeniu Sejmu mają zostać uchwalone jednolite prawa, obowiązki i kary dla uczniów. Powołani będą rzecznicy praw uczniowskich na różnych szczeblach

B7

Kadry i płace

PROCEDURY Państwowa Inspekcja Pracy chce objąć obowiązkową oceną ryzyka zawodowego także stres, przemęczenie i wypalenie zawodowe. Wniosek o zmianę przepisów bhp trafił do resortu pracy

B9

Pracownicy urzędów zrobili już użytek z przepisów o stażowym

UPRAWNIENIA Wyhamowuje fala wniosków do ZUS w sprawie zaliczenia pracy na zlecenie i B2B do stażu, składanych przez pracowników sektora publicznego. Za to **z dokumentami ruszyli pracownicy firm prywatnych**

Patrycja Otto
patrycja.otto@infor.pl

Dotychczas pracownicy złożyli ogółem ponad 670 tys. wniosków o wydanie zaświadczenia o ubezpieczeniu dla celów doliczenia okresów do stażu pracy. Na ich podstawie wydano ponad 1 mln zaświadczeń – wynika z danych udostępnionych DGP przez ZUS.

Najbliższe tygodnie przyniosą kolejną falę wniosków, która w dużej mierze będzie podkręcana przez nową grupę uprawnionych. Od 1 maja o stażowe, czyli wliczanie do stażu pracy samozatrudnienia oraz umowy zlecenia i innych umów cywilnoprawnych, mogą się bowiem ubiegać również pracownicy firm prywatnych. W tym sektorze skala wniosków będzie więc dynamicznie rosła, za to w sektorze publicznym zapewne będzie widoczny odwrotny trend.

Pracownicy budżetówki skorzystali z uprawnień

Przedstawiciele urzędów przyznają, że skala składanych wniosków powoli staje się coraz mniejsza. – Wnioski napływają sukcesywnie, jednak najwięcej było ich na początku roku, bezpośrednio po wejściu w życie zmian przepisów – przyznaje pracownik biura prasowego Minister-

stwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Tam z nową regulacją skorzystało dotychczas 57 osób.

Na wyhamowanie zainteresowania wskazuje też Powiatowy Urząd Pracy w Poznaniu.

– Obecnie wnioski w sprawie stażowego wpływają sporadycznie – informuje Małgorzata Pawlak, dyrektor PUP w Poznaniu. W połowie 2025 r. przeprowadzono w tym urzędzie wśród pracowników wstępne rozeznanie, żeby ocenić skalę wpływu zmian w prawie na zatrudnionych. Z uzyskanych informacji wynikało, że aktualizacja przepisów może dotyczyć ok. 15 pracowników. Dotychczas zgłosiło się ich już 20.

Podobna sytuacja jest w Gdańskim Urzędzie Pracy. Jak informuje Łukasz Iwaszkiewicz, główny specjalista działu marketingu i współpracy z pracodawcami w GUP, po pierwszym etapie składania wniosków o zainteresowanie aktualizacją uprawnień wyraźnie spada. Do końca kwietnia z takiej możliwości skorzystało 23 pracowników. W przypadku 14 z nich wpłynęło to na wysokość dodatku stażowego, który zwiększył się średnio o 4 proc. Zmieniły sytuację czterech osób, a pięciu kolejnych pracowników zadeklarowało

doniesienie dokumentów w najbliższym czasie.

– Aktualizacja uprawnień stażowych wpłynęła też na nabycie prawa do nagrody jubileuszowej przez dwóch pracowników urzędu – uzupełnia Łukasz Iwaszkiewicz.

MSWiA wylicza, że na 930 zatrudnionych wniosków złożyło 70. Z kolei PUP w Szczecinie podaje, że wnioski przedstawiło siedem osób, czyli tyle, ile było przewidziane przed wejściem przepisów w życie. Ten urząd również potwierdza, że zainteresowanie ze strony pracowników ubieganiem się o stażowe spada.

Koszty są duże

– W związku z zaliczeniem do uprawnień pracowniczych nowych okresów pracy urząd wypłacił kwotę 38 177,62 zł, natomiast jeśli chodzi o uprawnienia do wypłaty nagród jubileuszowych, poniósł koszt 53 725,87 zł. Szacowane wydatki w tym zakresie w całym 2026 r. są określone na 282 990,37 zł – dodaje pracownik resortu nauki i szkolnictwa wyższego.

Koszty wynikające z obowiązywania nowej regulacji podliczył też Gdański Urząd Pracy. Do końca kwietnia wyniosły 29 070,15 zł brutto, z czego 15 209,97 zł stanowiły wydatki związane z wy-

płatą nagród jubileuszowych.

Do Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi wpłynęło do końca I kw. 129 wniosków o ponowne przeliczenie stażu pracy. Łączny koszt, obejmujący wynagrodzenia oraz nagrody jubileuszowe, wyniósł 352 tys. zł. Tam również tempo składania dokumentów wyraźnie zmalało. Według stanu na 13 maja 2026 r. o ponowne przeliczenie stażu pracy wystąpiło 151 pracowników.

Są już skargi do PIP

Eksperti przypominają, że choć to pracodawca dokonuje oceny przedłożonych przez pracownika dokumentów i decyduje o wliczaniu okresów wykonywania pracy do stażu pracy na ich podstawie, to na pracownika spoczywa obowiązek udowodnienia, że ma prawo do doliczenia określonych okresów pracy do stażu.

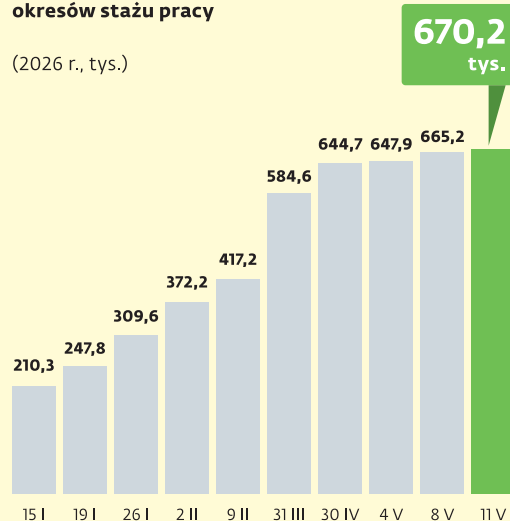
W przypadku wątpliwości pracodawca może odmówić zaliczenia danego okresu pracy lub zażądać dodatkowych dokumentów, które pracownik powinien dostarczyć. Jeśli nadal decyzja nie zapadnie na korzyść wnioskującego, przysługuje mu prawo do skargi do PIP na działania pracodawcy. Jak wynika z ustaleń DGP, pierwsze tego rodzaju doniesienia już się

Zaświadczenia o ubezpieczeniu



Wnioski złożone do ZUS o wydanie zaświadczenia o ubezpieczeniu dla celów doliczenia okresów stażu pracy

(2026 r., tys.)



Źródło: ZUS

LR ©

zdarzają. Najczęściej wynikają one z tego, że nie wszystkie okresy pracy można potwierdzić zaświadczeniem z ZUS. Dotyczy to np. studentów, którzy nie podlegają obowiązkowi ubezpieczeń społecznych, osób pracujących przed 1999 r., a także osób pracujących za granicą. Pracownicy przedstawiają w takich sytuacjach inne dokumenty niż te z ZUS, a pracodawca może ich nie uznać.

– W 2026 r. wpłynęło w tym zakresie 19 skarg – informuje Mateusz Rzemek, rzecznik prawowy głównego inspektora pracy. W wyniku 12 przeprowadzonych kontroli 2 skargi uznano za zasadne, 3 za bezzasadne, a 5 za niemożliwe do ustalenia (postępowa-

nie dowodowe prowadzone w trakcie kontroli nie pozwoliło na zweryfikowanie zarzutów podniesionych przez skarżących). Pozostałe dziewięć skarg jest w toku.

– W wyniku stwierdzonych nieprawidłowości inspektorzy wystosowali 16 wniosków w wystąpieniach. Na pięć z nich mamy już odpowiedź pracodawców o ich realizację – uzupełnia Mateusz Rzemek.

Pracownikowi przysługuje też prawo do zwrotu się o ostateczne rozstrzygnięcie do sądu pracy. Dodatkowo pracownik może się domagać wypłaty zaległych składników wynagrodzenia związanych ze stażem pracy, takich jak dodatek stażowy i nagroda jubileuszowa. ©

Faktury offline w KSeF można antydatować

VAT Przedsiębiorcy, którzy wystawią fakturę ustrukturyzowaną w trybie offline24, mogą podać w jej polu P_1 datę powstania obowiązku podatkowego, czyli wcześniejszą – potwierdził dyrektor KIS. Zdaniem ekspertów oznacza to antydatowanie faktur trafiających do Krajowego Systemu e-Faktur

Mariusz Szulc
mariusz.szulc@infor.pl

Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej zastrzegł jednak, że przedsiębiorca, który dokona uzasadnionego antydatowania, musi wysłać fakturę do KSeF nie później niż następnego dnia po jej sporządzeniu. Jego stanowisko jest zgodne z odpowiedzią udzieloną 14 sierpnia 2025 r. przez wiceministra finansów Juranda Dropa na interpelację poselską nr 11189. Wiceminister stwierdził wtedy, że „moment wystawienia faktury w systemie KSeF nie musi pokrywać się z faktycznym terminem wykonania usługi lub dostawy”.

A jednak stanowisko skarbowki wciąż budzi kontrowersje. Dlaczego?

Data wystawienia faktury

Zasadniczo wejście w życie obowiązkowego KSeF miało uniemożliwić antydatowanie faktur. Zgodnie z art. 106na ust. 1 ustawy o VAT datą wystawienia faktury jest data przesłania jej do Krajowego Systemu e-Faktur. To zasada ogólna, przewidziana dla faktur wystawianych na bieżąco, czyli w trybie online.

Jednocześnie przepisy pozwalają na wystawienie faktury w jednym z trzech trybów offline (offline, offline24 lub awaryjnym). Wówczas – w zależności od trybu – należy przesłać fakturę do KSeF w terminie od jednego do siedmiu dni. W tych trybach faktury ustrukturyzowane również powinny być wystawione zgodnie z ministerialnym wzorem, co oznacza, że w polu P_1 należy wskazać datę ich wystawienia.

Każda faktura przesłana do KSeF później niż w da-

cie wskazanej w jej polu P_1 jest uznawana za fakturę wystawioną w trybie offline24. Tak wynika z art. 106nda ust. 16 ustawy. Przypomnijmy, że fakturę wystawioną w trybie offline24 należy przesłać do KSeF „niezwłocznie, nie później niż w następnym dniu roboczym po dniu jej wystawienia” (art. 106nda ustawy o VAT).

Co to oznacza w praktyce? Odpowiedź nie jest prosta.

Co na to MF...

Wątpliwości budzą nawet wyjaśnienia samego fiskusa. Na stronach Ministerstwa Finansów pod linkiem <https://ksef.podatki.gov.pl/ksef-news/wystawianie-i-otrzymywanie-faktur/> znajdziemy odpowiedź na pytanie (nr 33) podatnika, który dostarcza towar i czeka na potwierdzenie wagi nawet przez siedem dni. Zdarza się to na przełomie miesiąca.

Podatnik spytał, czy w takiej sytuacji może przesłać fakturę do KSeF np. 5 lutego, ale jako datę jej wystawienia wskazać 29 stycznia. Wówczas ująłby sprzedaż w ewidencji za styczeń. MF odpowiedziało, że datą wystawienia faktury w polu P_1 powinien być 5 lutego, natomiast obowiązek podatkowy powstał 29 stycznia.

...a co dyrektor KIS?

Inny wniosek można wyciągnąć z interpretacji indywidualnej wydanej przez dyrektora KIS 29 kwietnia 2026 r. (sygn. 0114-KDIP1-3.4012.93.2026.1.JG). Pytanie zadała spółka wynajmująca odpłatnie miejsce parkingowe na zamkniętym obszarze. Każdy wjazd i wyjazd są rejestrowane przez automatyczny system,

a w razie jego awarii – przez pracowników ochrony. Opłata za parkowanie jest kalkulowana na podstawie godziny wjazdu i czasu postoju.

Do 31 marca 2027 r. spółka nie musi ewidencjonować swojej usługi w kasie fiskalnej. Potwierdził to dyrektor KIS w interpretacji z 9 września 2025 r. (sygn. 0114-KDIP1-3.4012.549.2025.1.LM). Wyjaśnił wtedy również, że spółka musi wystawić fakturę wyłącznie na rzecz innego podatnika VAT. Wtedy obowiązek podatkowy z tytułu świadczenia usług przez spółkę powstaje zgodnie z art. 19a ust. 5 pkt 4 ustawy o VAT, a więc z chwilą wystawienia faktury, na co spółka ma czas aż do upływu terminu płatności (w myśl art. 106i ust. 3 pkt 4 ustawy).

Przedsiębiorca zamiast konsumenta

Powstało jednak pytanie, co w sytuacji, gdy konsument oświadczył po pewnym czasie, że miejsce parkingowe wynajął jednak jako przedsiębiorca. Obowiązek podatkowy już powstał – z upływem terminu płatności, do kiedy spółka powinna była wystawić fakturę.

Skoło więc teraz musi ona wystawić fakturę i przesłać ją do KSeF, to co powinna wpisać w polu P_1 jako datę wystawienia faktury? Spółka uważała, że w takiej sytuacji powinna wskazać datę płatności, a więc datę z przeszłości. Natomiast fakturę przesyłała do KSeF nie później niż dzień po jej sporządzeniu. Argumentowała, że w świetle art. 106nda ust. 16 ustawy o VAT fakturę wystawioną w trybie offline24 może być każda faktura ustrukturyzowana, której data przesłania do KSeF jest późniejsza niż data wskazana w polu P_1.

Dodała, że jej stanowisko potwierdza broszura informacyjna MF, z której wynika, iż data wystawienia faktury może być inna niż data jej faktycznego przesłania do KSeF. Spółka podkreśliła, że znajduje się w szczególnej sytuacji i dlatego obowiązek fakturowa-

nia usługi powstał dopiero, gdy była już pewna, że jej kontrahentem był przedsiębiorca, a nie konsument. Dodała, że fiskus może zweryfikować, kiedy faktura została wytworzona i przesłana do KSeF.

Dyrektor KIS zgodził się z argumentacją spółki. Potwierdził, że gdy po upływie terminu płatności za usługę spółka uzyska od klienta informację, iż dokonał on zakupu jako podatnik VAT, to wystawi fakturę i wskaże na niej w polu P_1 datę wystawienia nie później niż dzień, w którym przypadał termin płatności. Jeżeli prześle ją do KSeF nie później niż w następnym dniu roboczym po dniu jej wystawienia, ale później niż w następnym dniu roboczym po dacie wskazanej w polu P_1, to dochowa ustawowego terminu wysyłki do KSeF.

Ten sam wniosek płynie z interpretacji z 3 grudnia 2025 r. (sygn. 0112-KDIL1-3.4012.760.2025.1.MR). Pytanie zadała spółka, która sprzedaje towary za granicę. Informacje o miejscu dostawy otrzymuje od przewoźników lub armatorów często z kilkudniowym opóźnieniem. Dlatego uważała, że powinna wystawić fakturę z datą powstania obowiązku podatkowego (przeszłą), ale po kilku dniach od dostawy, gdy uzyska niezbędne dokumenty.

Dyrektor KIS potwierdził, że to prawidłowe stanowisko. Wyjaśnił, że jeśli spółka wystawi fakturę „z datą, która odpowiada momentowi powstania obowiązku podatkowego lub dacie sprzedaży” i wyśle ją do KSeF następnego dnia roboczego, wówczas faktura zostanie zakwalifikowana jako wystawiona w jednym z trybów offline, „najczęściej offline24”.

„W takiej sytuacji, jeśli data przesłania faktury do KSeF będzie późniejsza niż data wskazana na fakturze przez podatnika w polu P_1, to – zgodnie z art. 106nda ust. 16 ustawy o VAT – datą wystawienia faktury, o której mowa w art. 106e ust. 1 pkt 1 ustawy, będzie data wskazana przez podat-

OPINIA

Przepisy o trybie offline24 należy poprawić



WOJCIECH KIESZKOWSKI
doradca podatkowy i partner w Solveo Advisory

W wejście w życie obowiązkowego KSeF miało rozwiązać wszelkie wątpliwości co do daty wystawienia faktury. Tak się jednak nie stało. Dyrektor KIS odróżnia bowiem datę „uznania faktury za wystawioną” od „formalnej daty wystawienia faktury”. W zasadzie można więc uznać, że datą wystawienia faktury ustrukturyzowanej jest zawsze data wskazana w P_1. Po co nam w takim razie art. 106na ust. 1 ustawy o VAT, zgodnie z którym „fakturę ustrukturyzowaną uznaje się za wystawioną w dniu jej przesłania do Krajowego Systemu e-Faktur”? W związku z najnowszą interpretacją dyrektora KIS aktualne jest też inne pytanie: jak na gruncie przepisów karnoskarbowych będzie traktowane wskazywanie w polu P_1 dat przeszłych? Pewne jest jedno – przepisy o trybie offline24 należy poprawić.

OPINIA

Interpretacja prawidłowa, ale trudno wyciągać z niej jednoznaczne wnioski



MACIEJ DYBAŚ
doradca podatkowy i partner w Crido

Najnowsza interpretacja dyrektora KIS jest zgodna zarówno z perspektywą biznesową, jak i ze zdrowym rozsądkiem. Podatnikom, którzy chcieliby z niej wyciągać wnioski dla siebie, zalecam jednak ostrożność, bowiem dotyczy ona bardzo specyficznego stanu faktycznego, w którym podatnik co prawda uznał początkowo transakcję za zrealizowaną na rzecz konsumenta, ale był zwolniony z obowiązku zaewidencjonowania jej na kasie fiskalnej. W tradycyjnym biznesie sposobem udokumentowania takiej transakcji byłby paragon fiskalny, a wtedy niewykluczone, że dyrektorowi KIS byłoby trudno dojść do podobnej konkluzji, i to niezależnie od KSeF. Przepisy o VAT zakazują bowiem wystawienia faktury VAT do paragonu fiskalnego, jeżeli przy jego wydaniu nabywca nie podał sprzedawcy numeru NIP. W kontekście KSeF natomiast należy zauważyć, że dyrektor KIS nadał bardzo duże znaczenie i doniosłość prawną dacie wytworzenia faktury, co w żaden sposób nie wynika z przepisów ani objaśnień MF, zgodnie z którymi data ta jest nadawana przez system podatnika i ma jedynie charakter techniczny. Nie zmienia to faktu, że interpretacja może stanowić potwierdzenie, iż organy podatkowe będą próbowały dostosowywać twarde wymogi KSeF do realiów biznesowych.

nika na fakturze w polu P_1 (a nie data przesłania jej do KSeF)” – podsumował dyrektor KIS.

Problem dla odbiorcy

Przypomnijmy, że sprzedawca może wystawić fakturę ustrukturyzowaną nawet do 15. dnia następnego miesiąca, bo wynika to z art. 106i ustawy o VAT. Prawo nabywcy do odliczenia VAT naliczonego powstaje „nie wcześniej niż w okresie, w którym podatnik otrzymał fakturę”. Zgodnie z art. 106na ust. 3 ustawy o VAT datą otrzymania faktury ustrukturyzowanej jest

dzień przydzielenia jej numeru KSeF. Opóźnione wystawienie faktury w trybie offline24 może więc skutkować przesunięciem prawa do odliczenia u nabywcy.

Jak jednak podkreślił wiceminister Jurand Drop w odpowiedzi na interpelację poselską nr 11189, takie niebezpieczeństwo było większe przed wejściem w życie KSeF. Zauważył, że faktury wystawiane papierowo mogą być wysyłane np. pocztą, co czasem trwa nawet kilka dni i może skutkować opóźnieniem w realizacji prawa do odliczenia VAT naliczonego. ©



Czytaj więcej o podatkach

- interpretacje przepisów
- analizy • porady



dgp.pl/podatki

Wizualizacja w PDF może być pustą fakturą



INTERPRETACJA Czy wizualizacja w PDF, która będzie zawierała wszystkie kluczowe dane dla faktury, ale **będzie się różnić od faktury ustrukturyzowanej**, może zostać uznana za odrębną pustą fakturę? Tak – odpowiedział dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej

Katarzyna Jędrzejewska
katarzyna.jedrzejewska
@infor.pl

Spółka, która o to pytała, wyjaśniła, że wystawi w Krajowym Systemie e-Faktur fakturę ustrukturyzowaną, która będzie zawierała wszystkie dane wymagane przez ustawę o VAT. W związku z tym otrzyma urzędowe poświadczenie odbioru (UPO), na którym będzie widniał nadany fakturze numer KSeF. Następnie spółka wygeneruje i prześle kontrahentowi wizualizację tej faktury w formacie PDF. Na wizualizacji będą te same obowiązujące dane, a ponadto spółka umieści na niej numer KSeF faktury, datę przesłania jej do KSeF oraz kod weryfikacyjny (tzw. kod QR) – wszystko po to, aby nie było wątpliwości, że wizualizacja PDF jest odzwierciedle-

niem faktury ustrukturyzowanej, a nie kolejną fakturą dokumentującą tę samą transakcję.

Oprócz tego – jak dodała spółka – na wizualizacji PDF mogą się znaleźć dodatkowe dane, które wynikają z uwarunkowań biznesowych, ale nie będą wpływać na klasyfikację przedmiotu transakcji. Podkreśliła, że te dodatkowe informacje nie będą wpływały na przedmiot, wartość ani charakter transakcji jako czynności opodatkowanej VAT.

Dodała, że niektóre elementy wizualizacji mogą prezentować dane zawarte na fakturze ustrukturyzowanej w inny sposób, np. zamiast nagłówka „opis pozycji” może pojawić się nagłówek „nazwa produktu”. Niemniej jednak będzie to wyłącznie sposób prezentacji danych, który nie wpływa na ich treść – zaznaczy-

ła spółka. Ponadto – jak wskazała – może mieć miejsce sytuacja, w której faktura ustrukturyzowana będzie zawierać informacje dodatkowe (niewymagane ustawą o VAT), których nie będzie na wizualizacji PDF.

Sądziła, że takiej wizualizacji nie można uznać za pustą fakturę w rozumieniu art. 108 ustawy o VAT. Argumentowała, że nie jest to druga faktura dokumentująca to samo zdarzenie gospodarcze ani tym bardziej faktura dokumentująca inną operację gospodarczą.

Dyrektor KIS się z nią nie zgodził. Stwierdził, że wskazane przez spółkę różnice mogą wprowadzać w błąd odbiorcę faktury. Jeżeli w pliku XML zostaną wypełnione dane w elemencie „Rozliczenie”, a nie zostaną one wskazane

na wizualizacji, może to wprowadzić nabywcę w błąd co do ostatecznej kwoty do zapłaty za towar/usługę.

Wątpliwości organu wzbudził też wskazany przez spółkę inny sposób prezentowania na wizualizacji danych zawartych w fakturze ustrukturyzowanej, np. zamiast nagłówka „opis pozycji”

– nagłówek „nazwa produktu”. Struktura logiczna FA(3) zawiera element „FaWiersz”, w którym znajduje się m.in. pole „P_7” dotyczące nazwy towaru lub usługi. Natomiast nie zawiera pola „opis pozycji”, które zostało wskazane we wniosku przez podatnika – wskazał dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej.

Uznał więc, że gdy wizualizacja PDF będzie zawierała wszystkie kluczowe dane dla faktury, a jednocześnie będzie się różnić od faktury ustrukturyzowanej, może zostać uznana za odrębną fakturę, o której mowa w art. 108 ustawy o VAT. ©

Interpretacja indywidualna dyrektora KIS z 30 kwietnia 2026 r., sygn. 0114-KDIP1-1.4.012.84.2026.2.EW

Rzecznik TSUE: rodzinna darowizna udziałów w przedsiębiorstwie jest z VAT

ORZECZNICTWO

Mariusz Szulc
mariusz.szulc@infor.pl

Darowizna udziałów w przedsiębiorstwie na rzecz osób, które następnie wnoszą je do działającej już spółki osobowej, nie jest tym samym, co zbycie przedsiębiorstwa. Powinna więc podlegać opodatkowaniu VAT – wynika z opinii rzecznika generalnego Trybunału Sprawiedliwości UE.

Wyrok w tej sprawie dopiero zapadnie. Pytanie zadał polski Naczelny Sąd Administracyjny.

Sprawa dotyczyła kobiety, która przekazała córkom po połowie udziałów swojego przedsiębiorstwa, na co składały się zarówno majątek, jak i zobowiązania. Kilka dni potem obdarowane wniosły przedmiot darowizny do spółki jawnej, której były współniczkami.

Kobieta uważała, że nie musi płacić VAT od darowizny. Powołała się na art. 6 pkt 1 ustawy o VAT, zgodnie z którym jej przepisy nie dotyczą zbycia przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Przepis ten jest wdro-

żeniem art. 19 dyrektywy VAT.

Z kobietą nie zgodził się dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej ani Wojewódzki Sąd Administracyjny w Poznaniu (sygn. akt I SA/Po 515/20). Obaj stwierdzili, że przedmiotem każdej darowizny jest udział w przedsiębiorstwie, który nie umożliwia samodzielnej realizacji zadań gospodarczych. Przekazany majątek nie będzie też bezpośrednio przeznaczony do realizacji zadań gospodarczych. W tym celu zostanie on wykorzystany przez inny podmiot – spółkę jawną.

Wątpliwości co do tego nabrał NSA i dlatego skierował pytanie do TSUE (postanowienie z 6 lutego 2025 r., I FSK 1641/21).

Z opinii rzecznika wynika, że rację w sporze mają polski fiskus, jak i poznański WSA. Rzecznik zwrócił uwagę na to, że zgodnie z art. 19 dyrektywy VAT „osoba, której przekazano towary, będzie traktowana jako następca prawny przekazującego”. Chodzi więc o przekazanie majątku jednej osobie, a nie np. dwóm osobom – stwier-

dził rzecznik, wyciągając taki wniosek z wyroku TSUE z 30 maja 2013 r. (C-651/11).

Rzecznik zauważył też, że obie obdarowane córki nie dzielą tego samego majątku, dlatego po przekazaniu udziałów spółce nie będą w stanie prowadzić samodzielnej działalności gospodarczej. Ich zamiarem nie było również zostanie sukcesorem prawnym firmy rodzica, co może potwierdzać wniesienie otrzymanych udziałów do spółki jawnej. Nie przejęły one w ten sposób ani przysługujących praw w zakresie VAT, ani ciężących na firmie matki obowiązków – zauważył rzecznik TSUE.

Dodał, że teoretycznie byłaby możliwa wykładnia, zgodnie z którą to spółka jawna (której obie kobiety są współniczkami) byłaby podmiotem obdarowanym, do którego odnosi się art. 19 dyrektywy. W praktyce budziłyby ona jednak daleko idące wątpliwości prawne oraz praktyczne. Z tych powodów rzecznik TSUE uznał ją za nieprzekonującą. ©

Opinia rzecznika generalnego TSUE z 13 maja 2026 r., sygn. T-366/25

BIK.6840.9.2023

WYCIĄG Z OGŁOSZENIA O PRZETARGU

OGŁOSZENIE

WÓJT GMINY GRĘBOSZÓW OGŁASZA DRUGI PRZETARG USTNY NIEOGRODICZONY NA SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI OZNACZONEJ W EWIDENCJI GRUNTÓW JAKO WŁASNOŚĆ GMINY GRĘBOSZÓW

I. Działki nr 316/7, 316/6 i 316/2 położone w miejscowości Wola Żelichowska:

Oznaczenie nieruchomości według księgi wieczystej oraz katastru nieruchomości: zabudowana działka budynkiem byłej szkoły publicznego gimnazjum oznaczona w ewidencji gruntów numerem 316/7 o powierzchni 0,4037 ha, położona w obrębie 0012 - Wola Żelichowska, gmina Gręboszów oraz działki oznaczone w ewidencji gruntów numerami: 316/6 o powierzchni 0,2350 ha i 316/2 o powierzchni 0,0065 ha, położonymi w obrębie 0012 - Wola Żelichowska, gmina Gręboszów, będącymi własnością Gminy Gręboszów dla których Sąd Rejonowy w Dąbrowie Tarnowskiej IV Wydział Ksiąg Wieczystych prowadzi księgę wieczystą Nr TR1D/00047158/4. **Łączna powierzchnia nieruchomości:** 0,6452 ha.

Działka ewidencyjna nr 316/7 o powierzchni 0,4037 ha, położona w miejscowości Wola Żelichowska, w centralnej części miejscowości. Nieruchomość zabudowana jest murowanym budynkiem szkolnym, w którym mieściło się publiczne gimnazjum w Woli Żelichowskiej. Nieruchomość posiada bezpośredni dostęp do drogi publicznej o nawierzchni asfaltowej. Teren wokół budynku ogrodzony, porośnięty trawą. Budynek o konstrukcji tradycyjnej, murowany dwukondygnacyjny. Dach drewniany, kryty blachą. Okna PCV, elewacja zewnętrzna tynk na styropianie. Budynek w dobrym stanie technicznym. Działka posiada następujące użytki i klasy gruntowe: R11a - 0,1946 ha, B1 - 0,2091 ha.

Działka ewidencyjna nr 316/2 o powierzchni 0,0065 ha, położona w miejscowości Wola Żelichowska, w centralnej części miejscowości. Działka o płaskim terenie, porośnięta trawą i zakrzaczona. Nieruchomość jest wyposażona w sieci infrastruktury technicznej - sieć energetyczna, natomiast pozostałe sieci znajdują się w zasięgu działki. Działka posiada następujące użytki i klasy gruntowe: R11a - 0,0065 ha.

Działka ewidencyjna nr 316/6 o powierzchni 0,2350 ha, położona w miejscowości Wola Żelichowska, w centralnej części miejscowości. Działka o płaskim terenie, porośnięta trawą. Nieruchomość jest wyposażona w sieci infrastruktury technicznej - sieć energetyczna oraz sieć telekomunikacyjna, natomiast pozostałe sieci znajdują się w zasięgu działki. Działka posiada następujące użytki i klasy gruntowe: R11a - 0,2350 ha.

Dla przedmiotowych nieruchomości brak jest aktualnie obowiązującego miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. W Studium Uwarunkowań i Kierunków Zagospodarowania działki nr 316/2, 316/6, 316/7 obręb Wola Żelichowska położone są w terenie zabudowy usługowej. Na wyżej wymienione działki nie była wydana decyzja o warunkach zabudowy ani decyzja o lokalizacji inwestycji celu publicznego. Gmina Gręboszów nie podjęła uchwały w sprawie ustanowienia Obszaru Rewitalizacji lub Specjalnej Strefy Rewitalizacji oraz Obszaru Zdegradowanego.

Cena wywoławcza: cena wywoławcza nieruchomości wynosi **705 130,00 zł** (słownie: siedemset pięć tysięcy sto trzydzieści złotych 00/100). Sprzedaż budynku zwolniona jest z podatku od towarów i usług na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 10 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2025 r. poz. 775 ze zm.). Sprzedaż gruntu podlega tym samym regulacjom jak budynek na nim posadowiony, następuje zgodnie z art. 29a ust. 8 ustawy, zgodnie z którym sprzedaż działki 316/7 również będzie zwolniona od podatku. Działki nr 316/2 i 316/6 spełniają przesłanki zwolnienia z VAT zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 9 ustawy. Nabywca ponosi koszty sporządzenia aktu notarialnego i wpisu w księgach wieczystych.

Wadium: Wadium w wysokości **70 000,00 zł** (słownie: siedemdziesiąt tysięcy złotych 00/100) oferent zobowiązany jest wpłacić na rachunek bankowy Urzędu Gminy Gręboszów nr 33 9462 1013 2004 4000 1498 0006 w Banku Spółdzielczym Dąbrowa Tarnowska Oddział Gręboszów. Za termin wniesienia wadium uważa się dzień wpływu wadium na wskazany rachunek bankowy. Termin wniesienia wadium upływa z dniem **10 lipca 2026 r.** Na dowodzie wpłaty należy wpisać: „**Imię i nazwisko - Wadium sprzedaż działek nr 316/7, 316/6 i 316/2 w miejscowości Wola Żelichowska**”. Wadium wygrywającego uczestnika przetargu zaliczone zostanie na poczet ceny nabycia nieruchomości. Wadium pozostałych uczestników, którzy nie wygrali przetargu zwraca się niezwłocznie po zamknięciu przetargu, jednak nie później niż 3 dni od dnia zamknięcia przetargu.

Kwota postąpienia: o wysokości postąpienia decydują uczestnicy przetargu, z tym że minimalne postąpienie wynosi **7 060,00 zł** (słownie: siedem tysięcy sześćdziesiąt złotych 00/100). Przetarg jest ważny bez względu na liczbę uczestników, jeżeli przynajmniej jeden uczestnik zaoferuje co najmniej jedno postąpienie powyżej ceny wywoławczej.

Termin i miejsce przetargu: przetarg odbędzie się w obecności oferentów w siedzibie Urzędu Gminy Gręboszów w dniu **16 lipca 2026 r. godzinie 10:00** w pokoju nr 4, na parterze budynku (Referat Budownictwa, Infrastruktury Technicznej i Gospodarki Komunalnej).

Obciążenia nieruchomości: nieruchomość wolna od obciążeń.

Zobowiązania, których przedmiotem jest nieruchomość: nieruchomość wolna od zobowiązań.

Skutki uchylecia się od zawarcia umowy: oferent, który wygra przetarg, zobowiązany jest do zawarcia umowy sprzedaży, w terminie i miejscu określonym przez organizatora przetargu. Jeżeli osoba ustalona jako nabywca nieruchomości nie przystąpi bez usprawiedliwienia do zawarcia umowy, to wpłacone wadium nie podlega zwrotowi.

Wójtowi Gminy Gręboszów przysługuje prawo zamknięcia przetargu bez wybrania jakiegokolwiek oferty.

Osoby przystępujące do przetargu zobowiązane są przedstawić Komisji przetargowej następujące dokumenty:

- dowód wpłaty wadium,
- dokument stwierdzający tożsamość, jeżeli uczestnika przetargu zastępuje inna osoba, winna ona przedstawić pełnomocnictwo,
- podpisane oświadczenie o zapoznaniu się z regulaminem przetargu oraz stanem technicznym i prawnym nieruchomości będącej przedmiotem przetargu.

W przypadku nabywania nieruchomości przez osoby fizyczne pozostające w związku małżeńskim podczas przetargu wymagana jest obecność obojga małżonków.

W przypadku uczestnictwa w przetargu jednego małżonka należy okazać pisemne oświadczenie współmałżonka, z podpisem notarialnie poświadczonym o wyrażeniu zgody na przystąpienie małżonka do przetargu z zamiarem nabycia nieruchomości będącej przedmiotem przetargu ze środków pochodzących z majątku wspólnego za cenę ustaloną w przetargu.

Osoby pozostające w związku małżeńskim, a zamierzające nabyć nieruchomość z majątku odrębnego zobowiązane są złożyć stosowne oświadczenie.

Ogłoszenie wywiesza się na tablicy ogłoszeń Urzędu Gminy Gręboszów, na stronie internetowej BIP Gminy Gręboszów oraz w sposób zwyczajowo przyjęty w miejscowości położenia nieruchomości, wyciąg ogłoszenia zostaje zamieszczony w prasie codziennej o zasięgu ogólnokrajowym.

Informacje dotyczące nieruchomości można uzyskać w Urzędzie Gminy Gręboszów pokój nr 5 lub telefonicznie pod numerem 14/ 6416002 wew. 24.

Gręboszów, dnia 13 maja 2026 r.

Wójt Gminy Gręboszów
Krzysztof Gil

Ogłoszenia sądowe

Lucyna Purzycka,
tel. +48 691-197-155,
lucyna.purzycka@infor.pl

Patrycja Stangryciuk-Jaromin,
tel. +48 510-024-770,
patrycja.stangryciuk-jaromin@infor.pl

OGŁOSZENIE STAROSTY SOKOŁOWSKIEGO

Działając na podstawie art. 114 ust. 3 i 4, w związku z art. 124a ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (t.j. Dz. U. z 2026 r. poz. 399),

zawiadamiam

o zamiarze wszczęcia postępowania administracyjnego w sprawie wydania decyzji w trybie art. 124a ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami - ograniczającej sposób korzystania z nieruchomości gruntowej na podstawie złożonych przez Telefony Podlaskie S.A. wniosków z dnia 27 kwietnia 2026r. i 4 maja 2026r., dotyczących nieruchomości położonych w obrębie Dolne Pole, gm. Sokółów Podlaski, oznaczonej jako działka nr 409, w obrębie Liszki, gm. Repki, oznaczonej jako działka nr 138, w obrębie Przeździatka-Kolonia, gm. Sokółów Podlaski, oznaczonej jako działka nr 32/2 oraz w obrębie Grochów Włościański, gm. Sokółów Podlaski, oznaczonej jako działka nr 333/1, których stan prawny jest nieuregulowany. Zezwolenie dotyczy realizacji inwestycji w celu założenia i przeprowadzenia infrastruktury telekomunikacyjnej, tj. linii naziemnej światłowodowej na istniejącej podbudowie słupowej linii elektroenergetycznej.

W związku z powyższym wzywa się właścicieli lub ich następców prawnych oraz osoby, które wykażą, że przysługują im prawa rzeczowe do w/w nieruchomości, aby w terminie dwóch miesięcy od daty ukazania się niniejszego ogłoszenia zgłosili się do Starostwa Powiatowego w Sokółowie Podlaskim (ul. Wolności 23, 08-300 Sokółów Podlaski, pokój 211) i udokumentowali swoje prawa do przedmiotowych nieruchomości.

Niezgłoszenie się osób legitymujących się prawami rzeczowymi do niniejszej nieruchomości skutkować będzie pominięciem ich jako strony w postępowaniu o ograniczenie sposobu korzystania z przedmiotowych nieruchomości.

Z up. Starosty
/-/ Zbigniew Czerkas,
Wicestarosta

OBWIESZCZENIE WOJEWODY WIELKOPOLSKIEGO z 12 maja 2026 r.

Na podstawie art. 8 ust. 1 pkt 3 w związku z art. 38 pkt 2 lit. zh ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz.U. z 2025 r. poz. 1222) – zwanej dalej: ustawą,

zawiadamiam

o wszczęciu postępowania o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu, na rzecz Operatora Gazociągów Przesyłowych GAZ-System S.A., dla zadania pn. „Przebudowa stacji redukcyjno-pomiarowej Uciechów”, w zakresie działki oznaczonych w ewidencji gruntów i budynków jako:

- w wykazie w nawiasach podano oznaczenie księgi wieczystej.

**Powiat ostrowski,
Gmina Odolanów**

Jednostka ewidencyjna 301703_5 – Odolanów – obszar wiejski,
Obręb 0012: Uciechów, dz. nr ewid.: 108 (KZ1W/00015904/3).

Jednocześnie zawiadamiam, że zgodnie z art. 49 § 2 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego (Dz.U. z 2025 r. poz. 1691) – zwanej dalej: Kpa, w związku z art. 8 ust. 1 pkt 3 ustawy, zawiadomienie stron postępowania uważa się za dokonane po upływie czternastu dni od 14 maja 2026 r., tj. dnia, w którym nastąpiło publiczne ogłoszenie poprzez obwieszczenie w Wielkopolskim Urzędzie Wojewódzkim w Poznaniu i właściwym miejscowo urzędzie gminy, na tablicach ogłoszeń i w Biuletynie Informacji Publicznej, a także w prasie ogólnopolskiej.

W przypadku gdy po dokonaniu niniejszego zawiadomienia nastąpi:

- 1) zbycie własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycji w zakresie terminalu,
- 2) przeniesienie wskutek innego zdarzenia prawnego własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycji w zakresie terminalu
 - nabywca, a w przypadku, o którym mowa w pkt 1, nabywca i zbywca, są obowiązani do zgłoszenia właściwemu wojewodzie danych nowego właściciela lub użytkownika wieczystego.

Niedokonanie powyższego zgłoszenia i prowadzenie postępowania bez udziału nowego właściciela lub użytkownika wieczystego nie stanowi podstawy do wznowienia postępowania.

Zgodnie z art. 10 Kpa, strony postępowania lub ich przedstawiciele i pełnomocnicy mogą zapoznać się z aktami sprawy w Wielkopolskim Urzędzie Wojewódzkim w Poznaniu, Wydział Infrastruktury, Al. Niepodległości 16/18, pok. 106 bud. C, a także mają prawo wypowiedzieć się co do zebranych dowodów i materiałów oraz zgłoszonych żądań.

We wszystkich sprawach prowadzonych przez WUW w Poznaniu można się kontaktować z pracownikami telefonicznie (tel. 61 854 12 89) i osobiście w godzinach obsługi klientów (poniedziałek, środa, piątek od 8.30 do 15.00, wtorek, czwartek od 12.00 do 15.00) po uprzednim uzgodnieniu godziny, lub mailowo (mkossakowska@poznan.uw.gov.pl).

Mapa przedstawiająca granice terenu objętego wnioskiem zostanie zamieszczona wraz z obwieszczeniem **14 maja 2026 r.** na stronie internetowej: www.poznan.uw.gov.pl w zakładce Ogłoszenia.

OBWIESZCZENIE WOJEWODY MAZOWIECKIEGO

Zgodnie art. 7 ust. 1 ustawy z dnia 24 lipca 2015 r. o przygotowaniu i realizacji strategicznych inwestycji w zakresie sieci przesyłowych (Dz. U. z 2024 r. poz. 1199) oraz zgodnie z art. 10 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2025 r., poz. 1691) – dalej Kpa, niniejszym zawiadamiam, że w dniu 27 marca 2026 r. zostało wszczęte postępowanie w sprawie wniosku o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej, dla inwestycji pn.:

inwestor: Centralny Port Komunikacyjny sp. z o.o.
Aleje Jerozolimskie 142B, 02-305 Warszawa,

inwestycja: „Budowa kolektora ściekowego na potrzeby realizacji robót budowlanych, utrzymania, użytkowania oraz eksploatacji lotniska użytku publicznego wchodzącego w skład Centralnego Portu Komunikacyjnego”.

Adres zamierzenia inwestycyjnego:
województwo mazowieckie,

powiat sochaczewski

jedn. ew. nr 142808 2 Teresin

obręb 0011 Maurycew: dz. ew. nr 37/2, 38, 39/1, 40/1, 41, 42/1, 42/2, 43/2, 44, 50, 98, 99,

powiat żyrardowski

jedn. ew. nr 143805 5 Wiskitki

obręb 0022 Nowy Oryszew: dz. ew. nr 113/1, 113/3, 115, 116, 238, 119, 120, 117/2, 118, 240/2, 121/2, 124/2, 125/2, 128/2, 239/2, 240/3, 164, 165, 168, 169, 172, 173, 176/1, 176/2, 177, 178, 183, 188, 193, 194, 198/2, 199/1, 199/3, 202/2, 203, 207, 208, 211, 212/2,

obręb 0010 Guzów: dz. ew. nr 392/3, 12, 13, 14/2,

obręb 0018 Cyganka: dz. ew. nr 38/2, 37/2, 52/2, 53/2, 54/1, 63/4, 63/3, 72/2, 73/2, 73/1, 102/2, 102/1, 74, 76/2, 76/1, 89/1, 88/1, 79/3, 90/2, 88/6, 89/6, 90/8, 92/5, 92/4, 94/6,

obręb 0012 Janówek: dz. ew. nr 91/5, 137/2, 93/2, 92/2, 213/1, 213/2, 213/3, 141/1, 141/2, 139/1, 139/2,

obręb 0035 Stary Drzewicz: dz. ew. nr 247, 245, 249/1, 249/2, 279/1, 279/2, 277/2, 277/1, 246, 248, 250,

obręb 0021 Nowy Drzewicz: dz. ew. nr 135, 128/2, 127/1, 134, 133, 323,

obręb 0032 Stare Kozłowice: dz. ew. nr 186, 39/4, 679/3, 41/2, 42/2, 90/3, 41/1, 42/1, 90/2,

obręb 0020 Nowe Kozłowice: dz. ew. nr 303, 747, 746/1, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 304, 305, 306/2, 307/2, 308/4, 308/6, 309/2, 310/2, 311/2, 312/2, 313/2, 314/2, 315/2, 316/2, 317/2, 318/2, 319/2, 320/2, 321/1, 322/2, 323/2, 324/2, 325/2, 326/2, 327/2, 328/2, 329/2, 330/2, 331/1, 331/4, 332/2, 333/2, 334/2, 335/2, 336/2, 337/2, 338/2, 339/2, 340/2, 341/1, 342/2, 343/2, 344/3, 344/4, 345/2, 749/2, 349/2, 350/4, 350/6, 351/2, 354, 355/2, 356/2, 358, 359, 360, 361, 387, 388, 389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396, 398, 400/2, 401, 402, 403/4, 403/5, 404/1, 405/1, 406/1, 407/4,

408, 410/1, 409, 410/11, 410/8, 411, 412, 414, 417/2, 418, 419, 422, 423, 425, 424, 426, 427, 428, 429, 430, 431, 432, 433, 434/1, 435, 436, 437, 438, 439, 440, 441/1, 442, 443/2, 444/2, 445/2, 446, 748/3, 357/2, 450, 574/7, 575, 452, 453, 454, 455, 456, 458, 459/2, 460, 461, 462,

jedn. ew. nr 143805 4 Wiskitki

obręb 0001 Wiskitki-Miasto: dz. ew. nr 22/7, 23, 24, 25, 56/7, 57/4, 26, 28/1, 29, 30/2, 31, 32, 33/4, 801/1, 801/5, 801/2, 33/1, 57/1, 57/3, 58/4, 59/5, 60/5, 61/5, 62/5, 63/7, 64/7, 65/9, 66/7, 67/7, 68/7, 69/7, 70/7, 71/5, 71/6, 59/1, 60/1, 61/1, 62/1, 63/1, 64/1, 65/3, 66/1, 67/1, 68/1, 69/1, 70/1, 99, 100, 101, 102, 103/1, 111, 103/2, 104, 105, 107/3, 107/2, 109, 110, 117/2, 120/3, 120/9, 121, 128/4, 128/2, 129, 161, 162, 120/8, 120/7, 303,

jedn. ew. nr 143801 1 Żyrardów (miasto)

obręb 0008 Obręb 8: dz. ew. nr 8001/1, 8002/2, 8001/3, 8001/5, 8002/3, 8002/1, 8003/9, 8003/1, 8023/10, 8004/12, 8004/10, 8004/11, 8024/11, 8024/1, 8005/4, 8005/5, 8025/2, 8025/1, 8006/4, 8006/5, 8026/2, 8026/1, 8007/4, 8007/5, 8028/2, 8028/1, 8029/1, 8030/15, 8030/1, 8008/8, 8008/10, 8009/10, 8010/5, 8010/4, 8011/5, 8011/4, 8376, 8375, 8031/5, 8031/1, 8032/1, 8016/8, 8016/9, 8033/1, 8017/2, 8017/1, 8034/1, 8035/1, 8036/1, 8037/11, 8037/1, 8018/1, 8018/2, 8019/6, 8019/7, 8020/6, 8020/7, 8022, 8021/8, 8021/9, 8357/2, 8051, 8037/10, 8351/1, 8357/1, 8357/3, 8357/4,

obręb 0002 Obręb 2: dz. ew. nr 2868.

Decyzja o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej będzie wywoływała na części działek ew. objętych wnioskiem skutki, o których mowa w art. 22 ust. 1 ustawy o przygotowaniu i realizacji strategicznych inwestycji w zakresie sieci przesyłowych, w celu zapewnienia prawa do wejścia na teren nieruchomości dla prowadzenia budowy strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej, a także prac związanych z budową, przebudową, utrzymaniem, eksploatacją, konserwacją, remontami oraz usuwaniem awarii ciągów, przewodów i urządzeń, wojewoda w decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej ograniczy sposób korzystania z nieruchomości przez udzielenie zezwolenia na zakładanie i przeprowadzenie na nieruchomości ciągów drenażowych, przewodów i urządzeń służących do przesyłania płynów, par, gazów i energii elektrycznej oraz urządzeń łączności publicznej i sygnalizacji, a także innych podziemnych, naziemnych lub nadziemnych obiektów i urządzeń niezbędnych do założenia, przeprowadzenia oraz korzystania z tych przewodów i urządzeń. Na wniosek inwestora w ramach ograniczenia sposobu korzystania z nieruchomości zgodnie z ust. 1, wojewoda ustanawia również: 1) zakaz wznoszenia i utrzymywania obiektów budowlanych przeznaczonych na pobyt ludzi; 2) nakaz uzgadniania z inwestorem lokalizacji obiektów budowlanych; 3) zakaz wykonywania nasadzeń lub utrzymania drzew, krzewów lub innej roślinności przekraczających określoną wysokość.

Stosownie do treści art. 7 ust. 1 ww. o przygotowaniu i realizacji strategicznych inwestycji w zakresie sieci przesyłowych, informuję, że akta przedmiotowej sprawy znajdują się do wglądu w Wydziale Infrastruktury

i Rolnictwa Mazowieckiego Urzędu Wojewódzkiego w Warszawie, pl. Bankowy 3/5, 00-950 Warszawa, gdzie do czasu wydania orzeczenia, strony mogą się zapoznać z materiałem dowodowym w niej zgromadzonym.

Zgodnie z art. 7 ust. 1 pkt 2 ustawy o przygotowaniu i realizacji strategicznych inwestycji w zakresie sieci przesyłowych, doręczenie zawiadomienia na adres wskazany w katastrze nieruchomości jest skuteczne.

Zgodnie z art. 41 § 1 Kpa w toku postępowania strony oraz ich przedstawiciele i pełnomocnicy mają obowiązek zawiadomić organ administracji publicznej o każdej zmianie swego adresu. W myśl art. 41 § 2 Kpa zaniedbanie tego obowiązku powoduje, że doręczenie pisma pod dotychczasowym adresem ma skutek prawny.

Zawiadomienie, zgodnie z art. 49 Kpa uważa się za dokonane po upływie 14 dni, od dnia publicznego ogłoszenia w niniejszej sprawie.

Jednocześnie informuje się o skutkach doręczenia niniejszego zawiadomienia, które wiążą właścicieli nieruchomości objętych inwestycją (art. 7 ust. 2 ustawy o przygotowaniu i realizacji inwestycji w zakresie sieci przesyłowych):

- 1) nieruchomości stanowiące własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego, w tym nieruchomości będące przedmiotem zarządu lub trwałego zarządu wykonywanego przez określone jednostki organizacyjne lub inne właściwe podmioty, objęte wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej, nie mogą być przedmiotem obrotu w rozumieniu przepisów o gospodarce nieruchomościami;
- 2) w odniesieniu do nieruchomości objętych wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej, do dnia, w którym decyzja ta stała się ostateczna, nie wydaje się decyzji o pozwoleniu na budowę, a toczące się postępowania ulegają zawieszeniu z mocy prawa;
- 3) w odniesieniu do nieruchomości objętych wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej, do dnia, w którym decyzja ta stała się ostateczna, zawieszają się postępowania o wydanie decyzji o warunkach zabudowy lub decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji celu publicznego w rozumieniu ustawy z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz. U. z 2024 r., poz. 1130 ze zm.);
- 4) w przypadku zbycia własności lub prawa użytkowania wieczystego nieruchomości objętej wnioskiem o wydanie decyzji o ustaleniu lokalizacji strategicznej inwestycji w zakresie sieci przesyłowej, po doręczeniu zawiadomienia, zbywca zgłasza właściwemu wojewodzie imię i nazwisko oraz adres zamieszkania lub nazwę i siedzibę nowego właściciela lub użytkownika wieczystego. Brak dokonania takiego zgłoszenia i prowadzenie postępowania bez udziału nowego właściciela lub użytkownika wieczystego nie stanowi podstawy do wznowienia postępowania.

Data publicznego obwieszczenia: **14 maja 2026 r.**

znak sprawy: WIR-I.747.4.6.2026.AP1

Nadchodzi cyfrowa rewolucja w księgach wieczystych

NIERUCHOMOŚCI Nie tylko notariusz czy komornik, ale także zwykły Kowalski będzie mógł **złożyć e-wniosek o wpis do księgi wieczystej**. Rusza kolejny etap cyfryzacji postępowania wieczystoksięgowego

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

Ministerstwo Sprawiedliwości rozpoczyna prace nad dawno zapowiadnymi uproszczeniami postępowania wieczystoksięgowego. W wykazie prac legislacyjnych Rady Ministrów pojawiła się informacja o projekcie nowelizacji ustawy o księgach wieczystych i hipotece. Celem zmian ma być ułatwienie pracy sądom wieczystoksięgowym, przyspieszenie postępowań prowadzonych przez te sądy oraz ich dalsza cyfryzacja.

Wystarczy założyć konto

Zgodnie z zapowiedziami resortu sprawiedliwości e-wnioski o wpis do księgi wieczystej oraz e-pisma procesowe będzie mógł składać każdy. W tym celu będzie trzeba założyć konto w systemie teleinformatycznym sądu. Dziś prawo do składania pism drogą elektroniczną mają tylko notariusze, komornicy, naczelnicy urzędów skarbowych i komisja do spraw reprivatyzacji nieruchomości warszawskich.

Z informacji w wykazie wynika, że po zmianie przepisów wniosek o wpis w księdze wieczystej będzie można złożyć na dwa sposoby: zdalnie (za pośrednictwem systemu teleinformatycznego) albo tradycyjnie – na urzędowym formularzu. W tym ostatnim przypadku dokumenty stanowiące podstawę wpisu oraz inne załączniki będą składane wyłącznie w formie papierowej. Nie będzie więc możliwości dołączania na późniejszym etapie postępowania dokumentów elektronicznych. Rozwiązanie to ma zapewnić spójność systemu i upodobnić księgę wieczystą do innych rejestrów, takich jak Krajowy Rejestr Sądowy i Krajowy Rejestr Zadłużonych.

Także orzeczenia, zarządzenia (nie tylko wpisy w księgach wieczystych, jak to ma miejsce obecnie) sąd będzie wy-

dawał w systemie teleinformatycznym z użyciem podpisu elektronicznego. Tą drogą będzie przesyłana również korespondencja sądowa. Dziś sąd wprawdzie przesyła elektroniczne zawiadomienia o wpisie, ale robi to tylko na wniosek uczestnika postępowania. Ten przepis ma zostać uchylony, a zamiast niego zostanie wprowadzona ogólna zasada doręczeń elektronicznych. Natomiast apelacja, zażalenie albo skarga na orzeczenie referendarza sądowego wniesione z naruszeniem obowiązku prowadzenia postępowania w formie elektronicznej będą odrzucone.

Akty hybrydowe

Obecnie akta księgi wieczystej obejmują wszelkiego rodzaju papierowe dokumenty i pisma dotyczące nieruchomości, w szczególności wnioski, załączniki do nich, dokumenty stanowiące podstawę wpisu, zarządzenia i postanowienia sądu wydane w ramach postępowania wieczystoksięgowego. Akta nie obejmują natomiast dokumentów sporządzonych w postaci elektronicznej. Resort sprawiedliwości chce to zmienić. Projekt będzie dopuszczał możliwość składania do akt zarówno dokumentów papierowych, jak i sporządzonych w postaci elektronicznej (oryginałów tych dokumentów).

Akta będą prowadzone zgodnie z zasadami kompletności, zupełności i chronologii. Nie będzie można zmieniać formy dokumentów. Dokumenty papierowe nie będą się skanować do wersji elektronicznej, a elektronicznych nie będzie się drukować. Ministerstwo Sprawiedliwości wyjaśnia, że przetwarzanie dokumentów z papierowych na elektroniczne i odwrotnie prowadziłyby do zbyt dużego obciążenia pracą pracowników sądów. Musieliby oni skanować wszystkie dokumenty papierowe, w tym mapy wielkoformatowe, orzeczenia, decyzje administracyjne czy akty nota-

rialne. Mogłoby to także budzić wątpliwości co do ich autentyczności. Z kolei drukowanie dokumentów elektronicznych i dołączanie ich do akt papierowych byłoby niecelowe.

Dokumenty papierowe złożone do akt będą przechowywane w sądzie. Dokumenty elektroniczne będą przechowywane w systemie teleinformatycznym.

Zmiany w udostępnianiu dokumentów

Zmienia się zasady przechowywania i udostępniania dokumentów. Te papierowe będzie można przeglądać w sądzie, w obecności pracownika. Dokumenty elektroniczne będą udostępniane przez system teleinformatyczny lub w sądzie. Dostęp do akt będą mieli notariusze oraz osoby posiadające interes prawny.

Zmiany obejmą również wydawanie odpisów z ksiąg wieczystych. Odpisy i kopie dokumentów papierowych będą wydawane na żądanie osób posiadających interes prawny oraz sądu, prokuratora, notariusza, organów administracji rządowej i samorządu. Natomiast dokumenty elektroniczne – na żądanie tych samych podmiotów – będą udostępniane przez ogólnodostępne sieci teleinformatyczne.

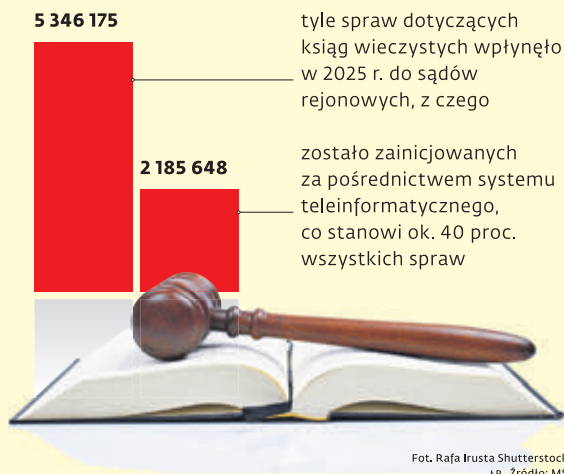
Projekt przewiduje też, że pobrane dokumenty elektroniczne oraz ich wydruki będą miały taką samą moc jak odpisy urzędowo poświadczone przez sąd. Warunkiem będzie możliwość ich weryfikacji w systemie teleinformatycznym.

Notariusze będą mieli obowiązek umieszczania w Centralnym Repozytorium Elektronicznych Wypisów Aktów Notarialnych także elektronicznych wypisów z aktów notarialnych zawierających dane stanowiące podstawę wpisu do księgi wieczystej. Dokumenty te będą opatrzone kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Zmiana ta umożliwi przesyłanie wypisu aktu notarialnego bezpośrednio do sądu wieczystoksięgowego przez system teleinformatyczny.

Reforma na pół gwizdka

Prawnicy nie mają wątpliwości, że cyfryzacja jest nieunikniona. Na pewno ma ona wiele zalet, choć

Ile spraw wieczystoksięgowych trafia do sądów



90 proc. spraw zainicjowanych elektronicznie zostało wszczętych przez notariuszy

nie jest pozbawiona wad, o czym należy pamiętać.

– Dobrze, że ustawodawca zamierza umożliwić w szerszym zakresie składanie wniosków w systemie teleinformatycznym, co powinno pozytywnie przełożyć się na szybsze prowadzenie postępowań. Już najwyższy czas, żeby odstąpić od składania wniosków w formie papierowej – komentuje Michał Siembab, radca prawny z GKR Legal. Jednocześnie jednak zaznacza, że projektodawcy powinni pójść o krok dalej i w ogóle zrezygnować z możliwości składania wniosków w formie papierowej, tak jak ma to miejsce w przypadku Krajowego Rejestru Sądowego.

Nie zgadza się z tym Agnieszka Ocieska, adwokat w RESIST Rezanko Sitek. Prawniczka zwraca uwagę na ryzyko wykluczenia cyfrowego części uczestników postępowania.

– O ile bowiem elektroniczna postępowania wieczystoksięgowego nie będzie barierą dla profesjonalnych uczestników obrotu, takich jak notariusze, banki czy zaawodowani pełnomocnicy, o tyle trudności z obsługą systemu teleinformatycznego mogą się pojawić po stronie osób starszych, osób działających bez prawnika czy mieszkańców mniejszych miejscowości – ostrzega. Naisza rozmówczyni zwraca również uwagę na fakt, że projektowane przepisy wprowadzą rygorystyczny model kontynuowania postępowania wyłącznie w formie elektronicznej po zainicjowaniu sprawy online.

tyle spraw dotyczących ksiąg wieczystych wpłynęło w 2025 r. do sądów rejonowych, z czego

zostało zainicjowanych za pośrednictwem systemu teleinformatycznego, co stanowi ok. 40 proc. wszystkich spraw

– Brak możliwości powrotu do tradycyjnej papierowej formy komunikacji z sądem może w praktyce prowadzić do powstawania problemów proceduralnych – twierdzi mec. Agnieszka Ocieska.

Wady nowych rozwiązań widzi też Maciej Obrębski, adwokat i wspólnik w Kancelarii Obrębski Adwokaci i Radcy Prawni. W jego opinii proponowane rozwiązanie jest połowiczne.

– Nadal dużym problemem będzie brak możliwości zapoznania się zdalnie z całością akt księgi wieczystej, co byłoby zdecydowanym ułatwieniem obrotu prawnego – zauważa rozmówca DGP. Jak tłumaczy, w niektórych sądach z uwagi na ograniczone rozmiary sal przeglądowych zachodzi konieczność umawiania się na przeglądanie ksiąg, co opóźnia badanie stanu prawnego nieruchomości.

– Co więcej, dla osoby bez profesjonalnej wiedzy co do nieruchomości „scalenie” sobie dokumentów papierowych, z którymi zapozna się fizycznie w sądzie, i elektronicznych, z którymi zapozna się zdalnie, może nie być łatwe i prowadzić do błędnych wniosków. Tym samym należałoby zapewnić możliwość zapoznania się zdalnie ze wszystkimi dokumentami (papierowymi zeskanowanymi przez sąd i elektronicznymi) – postuluje Obrębski.

System musi być bezawaryjny

Natomiast notariusze co do zasady pozytywnie oceniają kierunek dalszej cyfryzacji postępowań wie-

czystoksięgowych. Dla notariatu kluczowe będzie, aby system był stabilny, bezpieczny, odporny na awarie i zapewniał pełną ochronę danych oraz pewność obrotu.

– Jest to naturalna kontynuacja zmian, z którymi notariat ma już praktyczne doświadczenie. Z perspektywy obywateli i uczestników obrotu nieruchomościami proponowane zmiany mogą być korzystne, o ile zostaną dobrze wdrożone technicznie. Możliwość składania wniosków i pism online, elektroniczne doręczenia oraz cyfrowe orzeczenia powinny skrócić czas obiegu dokumentów i ułatwić prowadzenie spraw. Pozytywnie należy też ocenić zachowanie dostępu do dokumentów zarówno w formie papierowej, jak i elektronicznej w ramach akt hybrydowych – nie ma wątpliwości Tomasz Karłowski, prezes Rady Izby Notarialnej w Warszawie.

Pracy jednak notariuszom nie ubędzie.

– Zmieni się raczej charakter części czynności: mniej będzie obiegu papierowego, natomiast większego znaczenia nabierze prawidłowe przygotowanie dokumentów elektronicznych, ich przekazanie do właściwych systemów. Projekt przewiduje zresztą nowe obowiązki po stronie notariuszy, w tym umieszczanie elektronicznych wypisów aktów notarialnych w Centralnym Repozytorium Elektronicznych Wypisów Aktów Notarialnych, tak aby mogły być przekazywane sądom wieczystoksięgowym – wyjaśnia prezes Karłowski.

W ocenie notariatu projekt powinien obejmować nie tylko zdalny dostęp notariuszy do akt hybrydowych, lecz także moduł rozliczeń opłat sądowych, który usprawniłby obsługę wniosków i ograniczył ryzyko błędów. Trzeba też zadbać o jasne zasady postępowania w sprawach, w których występują jednocześnie dokumenty papierowe i elektroniczne. ©

Etap legislacyjny

Projekt wpisany do wykazu prac legislacyjnych Rady Ministrów



Skanuj kod i czytaj więcej na DGP.pl



Czytaj przez
3 miesiące

Skorzystaj: dgp.pl/subskrypcja

W PROMOCYJNEJ CENIE

~~750 ZŁ~~ **190 ZŁ**



Prokuratorzy wyprzedzą sędziów w sprawie jednolitego statusu

SĄDOWNICTWO Praktycznie **nie ma szans** na jednoczesne wprowadzenie jednolitego statusu prokuratorów oraz sędziów. Zgodnie z deklaracjami prace nad projektem dotyczącym tych drugich mają się zakończyć w tym roku

Sonia Otfinowska
sonia.otfinowska@infor.pl

O tym, że obie sprawy są ze sobą powiązane, w wywiadzie dla DGP mówił prokurator Jarosław Onyszczyk, zaangażowany w komisijne prace nad projektem zmian w prawie o prokuraturze.

– Spodziewam się, że oba te statusy zostaną wprowadzone w tym samym czasie – więc nie jest to już kwestia jakichś naszych fanaberii, tylko kwestia zrealizowania wspólnego celu wraz z sędziami. Chodzi w tym przypadku o dążenie do swoistego egalitaryzmu, który pozytywnie wpłynie na środowisko – powiedział w styczniu tego roku.

Prace w tej kwestii, toczone się w komisji kodyfikacyjnej ustroju sądownictwa i prokuratury, są już na zaawansowanym etapie. Z kolei te w funkcjonującym w jej ramach zespołе ds. pozycji ustrojowej sędziów dopiero się zaczynają.

– Trudno o jednoczesne przygotowanie projektu wprowadzenia jednolitego statusu zarówno prokuratorów, jak i sędziów, ponieważ prace nad zmianami w prawie o prokuraturze zaczęły się o wiele wcześniej – przyznaje w rozmowie z DGP szef zespołu, prof. Marcin Walasik, sędzia Sądu Rejonowego Poznań-Grunwald i Jeżyce w Poznaniu. Podkreśla przy tym, że członkowie jego zespołu są zaangażowani także w inne działania komisji i do tej pory nie mogli poświęcić się wyłącznie projektowi dotyczącemu jednolitego statusu sędziów.

Problematiczne miejsce służbowe

– Rozumiem, że taki jednolity status miałby z założenia powodo-

wać, że m.in. łatwiej byłoby sędziego przenieść z sądu do sądu, tam, gdzie np. byłyby większe potrzeby kadrowe. Ale też miejsce służbowe sędziego, czyli ten sąd, do którego się go powołuje, jest uważane za jedną z gwarancji niezawisłości. Problem jest więc złożony – mówi w rozmowie z DGP doświadczony sędzia, który poprosił o zachowanie anonimowości.

Jednolity status sędziowski miał być wprowadzony już za czasów poprzedniego rządu. Był częścią większej, porzuconej ostatecznie reformy sądownictwa, spłaszczającej strukturę sądów do dwóch szczebli – sądów okręgowych i regionalnych. I jako część tej reformy został skrytykowany – przy czym nie chodziło o samą ideę, a towarzyszące jej przepisy, dające nadmierne uprawnienia ministrowi sprawiedliwości.

Zgodnie z tamtą propozycją stanowisko, na które mieli być powoływani sędziowie, było stanowiskiem „sędziego sądu powszechnego”, zaś sąd, w którym mieli orzekać, miał być jedynym miejscem służbowym, które prezydent miałby wskazać w akcie powołania. Co, jeśli sędzia chciałby je zmienić? Powinien złożyć wniosek do ministra sprawiedliwości, który miał wziąć pod uwagę takie kryteria jak „racjonalne wykorzystanie kadr sądownictwa powszechnego”, „potrzeby wynikające z obciążenia zadaniami poszczególnych sądów”, „okoliczności wynikające z uzasadnienia wniosku”, a w przypadku, gdy ogłoszenie dotyczy wolnego stanowiska sędziowskiego przydzielonego sądowi regionalnemu, także doświadczenie za-

wodowe i przebieg służby wszystkich sędziów, którzy złożyli wniosek o przeniesienie na to stanowisko.

Jak wskazywała w swojej opinii do omawianego projektu Helsińska Fundacja Praw Człowieka, zapisy te nie zapewniałyby dostatecznej ochrony przed arbitralnością, zwłaszcza że decyzje ministra miały nie podlegać żadnej kontroli, a projektowane przepisy nie zobowiązywały go do zasięgnięcia w tej sprawie opinii Krajowej Rady Sądownictwa. Fundacja wskazała także, że nawet w obliczu zrównania wynagrodzeń sędziów orzekających w sądach różnych szczebli, które miało towarzyszyć wprowadzeniu jednolitego statusu, przykładowe przeniesienie z sądu okręgowego do regionalnego mogło być i tak postrzegane jako awans.

Kto ma decydować o przeniesieniu sędziego?

O nowych pomysłach na wprowadzenie jednolitego statusu sędziego na razie wiadomo niewiele.

– Na ten moment mogę powiedzieć, że projekt zdecydowanie wykroczy poza kwestię samego statusu sędziów i obejmie również różnego rodzaju instytucje obudowujące, które będą zwiększały efektywność proponowanych rozwiązań. Prace powinny się zakończyć w tym roku – powiedział DGP prof. Walasik. Zasugerował przy tym, że tempo prac dyktować będą też prace nad ustawą praworządnościową.

– Nie wiemy, jakie będą jej losy – a to wszystko są przecież przeciwnie połączzone – dodał nasz rozmówca.

Od czasu projektu PiS pojawiła się jeszcze jed-

Dlaczego należy wprowadzić jednolity status sędziowski



Fragment uzasadnienia projektu nowelizacji prawa o ustroju sądów powszechnych z 15 marca 2022 r.

„(...) Podkreślić trzeba, że Konstytucja w żaden sposób nie różnicuje statusu sędziego w oparciu o kryterium rodzaju sądu, w którym przychodzi mu sprawować służbę. Na gruncie Konstytucji każdy sędzia w takim samym stopniu sprawuje wymiar sprawiedliwości: jest sędzią jednego z czterech wymienionych w art. 175 Konstytucji rodzajów sądów. Można powiedzieć, że te cztery rodzaje sądów stanowią filary wymiaru sprawiedliwości, a statusu sędziego nie charakteryzuje usytuowanie miejsca jego służby w danej miejscowości, konkretnym sądzie oraz instancji, lecz przyznane mu prawo sprawowania wymiaru sprawiedliwości w imieniu Rzeczypospolitej Polskiej”.

Numer z wykazu prac legislacyjnych UD322

LR ©

na propozycja dotycząca jednolitego statusu. Jej autorem jest Stowarzyszenie Sędziów Polskich „Iustitia”. Była ona chwalona m.in. za ograniczenia instytucji sędziowskich delegacji. Tutaj kluczowej roli nie odgrywałby już minister, a Krajowa Rada Sądownictwa – to ona miałaby wskazywać miejsce sprawowania urzędu sędziego, to również ten organ rozpatrywałby wniosek sędziego o przeniesienie z jednego sądu do drugiego, czyli mimo wszystko potencjalny awans. Zgodnie z założeniami tamtego projektu sędzia sądu rejonowego, okręgowego albo apelacyjnego z mocy prawa stałby się sędzią sądu powszechnego mającym miejsce urzędowania odpowiednio w sądzie rejonowym, okręgowym albo apelacyjnym – oprócz tych sędziów, którzy byłiby powołani przy udziale KRS ukształtowanej zgodnie z ustawą z grudnia 2017 r.

Choć ze strony osób pracujących nad nowymi rozwiązaniami nie padły żadne deklaracje w sprawie tego, czy nowy projekt powstający w komisijnym zespole będzie czerpał z projektu „Iustitii”, to już sam fakt, że w zespole tym zasiada prezes

tego stowarzyszenia Bartłomiej Przymusiński, pozwala przypuszczać, że nie jest to wykluczone. Ten w swoich wcześniejszych wypowiedziach wskazywał m.in., że wprowadzenie jednolitego statusu mogłoby pomóc w rozwiązaniu kwestii sędziów awansowanych w ostatnich latach przez obecną KRS – czyli, zgodnie z nomenklaturą przyjętą w tzw. ustawie praworządnościowej, tych należących do grupy żółtej. Za wprowadzeniem jednolitego statusu w rozmowie z DGP opowiadał się również były już przewodniczący komisji kodyfikacyjnej sędzia Krystian Markiewicz (obecnie jeden z sędziów Trybunału Konstytucyjnego, który nie został zaprzysiężony przez prezydenta).

– Moim zdaniem ten podział na sędziów rejonowych, okręgowych i apelacyjnych niczemu nie służy. Prowadzi to tylko do nieuzasadnionego różnicowania sędziów i rozwarstwienia ich wynagrodzeń, z czym należy skończyć – przekonywał.

Jednolity status jako narzędzie represji?

Na gruncie konstytucji ku wprowadzeniu jednolitego statusu sędziowskiego przeszkód nie ma, na co powołano się zresztą w uza-

sadnieniu opracowanego w 2022 r. projektu, przypominając, że art. 175 ustawy zasadniczej wskazuje jedynie, że wymiar sprawiedliwości sprawują Sąd Najwyższy, sądy powszechne, sądy administracyjne oraz sądy wojskowe. Niektórzy uważają jednak, że w obliczu wybrania nowego składu KRS (do czego ma dojść na trwającym posiedzeniu Sejmu) prace nad jednolitym statutem zejdą na dalszy plan.

– Teoretycznie wszyscy mówią o egalitaryzmie, ale moim zdaniem teraz nikomu nie będzie się do tego spieszyć, skoro w radzie większość będą mieli ci, co trzeba – ironizuje jeden z sędziów. Jego zdaniem potencjalne zagrożenie stanowi z kolei sytuacja, w której jednolitego statusu teraz nie uda się wprowadzić, a sięgnie po ten pomysł w przyszłości – jako narzędzie represji – nowy rząd.

– Trudno wyobrazić sobie korzystniejszą sytuację dla czystek w sądownictwie niż ta, w której prezydent na nowo musiałby powołać wszystkich sędziów na jednolite stanowisko sędziowskie – słyszymy.

Otwartym pytaniem pozostaje to, czy ewentualne zmiany w statusie sędziowskim niezależnie od tego, kto je wprowadzi w życie, znów objęłyby spłaszczenie struktury sądownictwa. W przypadku reformy prawa o prokuraturze planowana jest likwidacja prokuratur regionalnych – zdaniem projektodawców te w dużej mierze pełnią funkcję wspomagającą wobec Prokuratury Krajowej, a wpływa do nich niewielki odsetek spraw.

©



Skanuj kod i czytaj więcej na [DGP.pl](https://dgp.pl)

(Nie) pewne losy rzeczników praw uczniowskich

OŚWIATA Na najbliższym posiedzeniu Sejmu mają zostać uchwalone przepisy przewidujące jednolite prawa, **obowiązki i kary dla uczniów**. Na szczeblu centralnym i wojewódzkim będą powołani rzecznicy praw uczniowskich

Artur Radwan
artur.radwan@infor.pl

Na kończącym się właśnie posiedzeniu Sejmu komisja edukacji i nauki po burzliwej dyskusji przyjęła rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy – Prawo oświatowe, ustawy o systemie oświaty oraz niektórych innych ustaw. Projekt zakłada utworzenie systemu rzeczników praw uczniowskich funkcjonujących na różnych szczeblach. Dodatkowo od 1 września 2028 r. w każdej szkole będą obowiązkiem działać rady szkoły. W ich skład wejdą w równej liczbie uczniowie, rodzice i nauczyciele.

Wiele z tych zmian krytykują dyrektorzy i nauczyciele. Samorządy pytają natomiast, skąd mają wziąć środki na nowe stanowiska.

Rzecznicy od gminy po centrale

Projekt przewiduje utworzenie krajowego, 16 wojewódzkich oraz szkolnych rzeczników praw uczniowskich. Dopuszczona zostanie też możliwość powoływania powiatowych i gminnych (miejskich) rzeczników praw uczniowskich. Funkcję szkolnych i wojewódzkich rzeczników

będą mogli pełnić wyłącznie nauczyciele.

Pierwszy konkurs będzie rozpisywany na krajowego rzecznika praw ucznia w ciągu 30 dni od rozpoczęcia najbliższego roku szkolnego. Z kolei wojewódzcy rzecznicy mają działać od stycznia 2027 r. Na te stanowiska zabezpieczono ok. 7 mln zł rocznie. Koszty funkcjonowania całego systemu oszacowano na kolejne 5,8 mln zł rocznie.

Według rządowych wyliczeń skutki finansowe dla budżetów jednostek samorządu terytorialnego związane z wejściem w życie przepisów projektowanej ustawy nie są możliwe do oszacowania. Powód? Fakultatywny charakter regulacji dotyczących powoływania gminnych (miejskich) i powiatowych rzeczników praw uczniowskich. MEN zastrzega jednak, że dochody dla budżetów jednostek samorządu terytorialnego skalikulowano, uwzględniając wpływ z podatku PIT wynikające z wynagrodzenia krajowego rzecznika praw uczniowskich, obsługujących go pracowników oraz wojewódzkich rzeczników praw uczniowskich.

– Samorządy nie mają pieniędzy na dodatko-

wych pracowników do obsługi petentów, a co dopiero na tworzenie stanowiska rzecznika praw uczniowskich. Tego typu sprawy powinny być wyjaśniane w placówkach. Jeśli uczniowi w jakiś sposób dzieje się krzywda to przecież rodzice mogą się odwołać do kuratorium oświaty w celu przeprowadzenia stosownej kontroli – mówi Krzysztof Iwaniuk, wójt gminy Terespol.

Według niego być może nieliczne duże miasta zdecydują się na powołanie takiego stanowiska, ale będzie to urzędnik, który ma na głowie inne zadania.

Marek Wójcik ze Związku Miast Polskich również jest sceptyczny co do tego, aby mimo braku dodatkowych pieniędzy samorządy same z siebie decydowały się na tworzenie gminnych czy też powiatowych rzeczników praw uczniowskich.

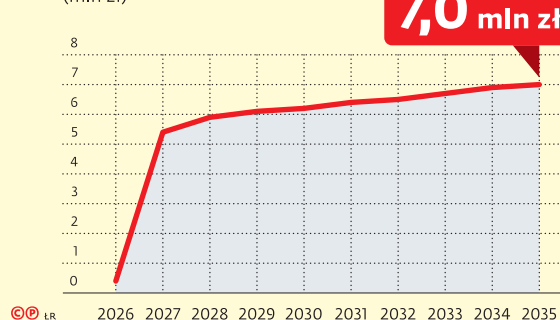
Obecnie przepisy nie zakazują tworzenia przez samorządy podobnych stanowisk. Niestety z powodu braku odpowiednich środków gminy nie decydują się na taki krok. Co więcej, niektórzy władarze nie chcą się takimi decyzjami narażać nauczycielom.

Od kilku lat takie stanowisko funkcjonuje w stolicy. Damian Jaworek, warszawski rzecznik praw uczniowskich w rozmowie z DGP przyznaje, że z roku na rok

Koszty wynikające z rzeczników praw uczniowskich i pracowników obsługi



Maksymalny limit wydatków z budżetu państwa przeznaczonych na wykonywanie zadań rzeczników praw uczniowskich (mln zł)



ma coraz więcej spraw, które wpływają do niego od uczniów.

Nauczyciele społecznymi rzecznikami

Ministerstwo tłumaczy również, że z uwagi na połączenie stanowisk szkolnych rzeczników praw uczniowskich z opiekunami samorządu uczniowskiego nie będzie wydatków płynących z projektowanej ustawy na szczeblu szkolnym. Takie zastrzeżenie najbardziej oburzyło organizacje związkowe.

– Projekt przewiduje, że funkcję szkolnego rzecznika będzie pełnił opiekun samorządu uczniowskiego, a więc nauczyciel wykonujący już obecnie dodatkowe obowiązki organizacyjne, wychowawcze i medacyjne. Jednocześnie projekt nie przewiduje żadnego systemowego wynagrodzenia za wykonywanie tych zadań.

Szczególnie bulwersujące jest to, że w pierwotnych założeniach projektu przewidywano możliwość wynagradzania nauczyciela pełniącego funkcję rzecznika. Rozwiązanie to zostało jednak usunięte, mimo że zakres obowiązków rzecznika nie został ograniczony – wskazuje dr Waldemar Jakubowski, przewodniczący Krajowej Sekcji Oświaty i Wychowania NSZZ „Solidarność”.

Dyrektorzy też przeciw

Rozwiązania, z małymi wyjątkami, nie podobają się również dyrektorom szkół, którzy obawiają się nadmiernej ilości biurokracji i niepotrzebnych konfliktów.

– Jesteśmy za powołaniem rzecznika praw ucznia na poziomie kraju i województwa, jeśli taka potrzeba wynika z badań i jest szansa, że to przyniesie pozytywną zmianę. Popieramy, choć jest to

kolejny organ kontrolujący szkoły. Jesteśmy zdecydowanie przeciw powoływaniu rzeczników praw ucznia w szkole. Pomysł, ten uwłacza wychowawcom i wprowadza w pewnych obszarach konflikt nadzorczy – mówił na posiedzeniu sejmowej komisji Marek Pleśniar, dyrektor biura Zarządu Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Kadry Kierowniczej Oświaty.

– Wątpliwa jest niezależność i obiektywizm osoby powoływanej na takiego szkolnego rzecznika, jeśli jej przełożonym jest dyrektor szkoły, a osobami, które hipotetycznie mogą naruszać prawa ucznia w szkole, to koleżanki i koledzy z jednego zespołu nauczycielskiego. Jaki jest sens powoływania rzecznika praw ucznia np. w małych szkołach, gdzie każdą sprawę rozwiązuje się na bieżąco, bo „wszyscy wszystkich znają”? – pyta dyrektor.

Związkowcy zapowiadają, że jeśli na najbliższym posiedzeniu Sejmu ustawa zostanie uchwalona w takim kształcie (a wszystko na to wskazuje), to zwrócą się do prezydenta.

– Tworzenie tych nowych zabetonowanych stanowisk bez możliwości realnego odwołania ma na celu tworzenia posad dla swoich i wszystkich fundacji sympatyzujących z obecną władzą – mówi Sławomir Wittkiewicz, członek prezydium Forum Związków Zawodowych, przewodniczący WZZ „Forum-Oświata”. ©

Punkty schronienia w Centralnej Ewidencji Obiektów Zbiorowej Ochrony

BEZPIECZEŃSTWO

Krzysztof Bałkowski
krzysztof.balekowski@infor.pl

Prezydent podpisał kwietniową nowelizację ustawy o ochronie ludności i obronie cywilnej, która m.in. wprowadza nowy rodzaj miejsc, w których obywatele mają się ukrywać w przypadku klęski żywiołowej czy nalotu dronów – punkty schronienia. W związku z tym konieczne jest uregulowanie obecności tych punktów w Centralnej Ewidencji Obiektów Zbiorowej Ochrony (dalej: Centralna Ewidencja OZO).

Punkty schronienia będą wyznaczane przez

właściwych miejscowo komendantów powiatowych (miejskich) Państwowej Straży Pożarnej. Będą to miejsca przydatne do tymczasowego ukrycia ludzi zarówno przed nagłymi, niebezpiecznymi zjawiskami pogodowymi, jak i przed odłamkami. Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji od początku prac nad uregulowaniem punktów schronienia argumentowało, że mają one zapewnić bezpieczeństwo m.in. w trakcie niespodziewanego nalotu dronów w czasie pokoju.

Punkty schronienia będą stanowiły odrębną od obiektów zbioro-

wej ochrony kategorię. Do OZO zalicza się budowle ochronne (schrony i ukrycia) oraz miejsca doraźnego schronienia. Wszystkie one muszą spełniać określone warunki techniczne. Dla punktów schronienia ich nie przewidziano – mają być podstawową ochroną w nagłych przypadkach. Znajdą się one jednak w Centralnej Ewidencji OZO.

Zgodnie z art. 108 ustawy z 5 grudnia 2024 r. o ochronie ludności i obronie cywilnej (Dz.U. z 2024 r. poz. 1907 ze zm.) Centralną Ewidencję OZO prowadzi komendant główny Państwowej Straży Pożar-

nej w systemie teleinformatycznym. Do tej pory miały się w niej znajdować informacje o: istniejących lub planowanych budowlach ochronnych z podziałem na schrony i ukrycia; planowanych miejscach organizacji miejsc doraźnego schronienia; obiektach budowlanych przydatnych do przystosowania na miejsca doraźnego schronienia. Teraz mają tam trafić również punkty schronienia.

Za uzupełnianie Centralnej Ewidencji OZO odpowiedzialne są organy ochrony ludności – wójt (burmistrz, prezydent miasta), starosta, wojewoda, a tak-

że komendant powiatowej (miejskiej) Państwowej Straży Pożarnej. Ten ostatni będzie odpowiedzialny za umieszczenie punktu schronienia w ewidencji niezwłocznie po jego zidentyfikowaniu. Znajdą się tam dane dotyczące rodzaju obiektu budowlanego lub innego miejsca, w którym będzie utworzony punkt schronienia, jego lokalizacji, w tym dane adresowe oraz współrzędne geograficzne, a także dostępności.

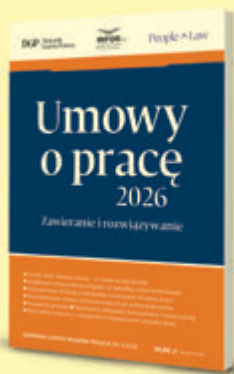
Do punktów schronienia odnoszą się też wszystkie przepisy dotyczące informowania ludności o obiektach zbiorowej ochrony. Szef MSWiA

powinien podać do publicznej wiadomości m.in. ogólne informacje o punktach schronienia w poszczególnych województwach i powiatach. Z kolei organy ochrony ludności są zobowiązane do informowania m.in. o sposobie dotarcia do takich punktów i korzystania z nich, z uwzględnieniem informacji o ograniczeniach dostępu dla osób z niepełnosprawnościami. Koordynacją tych działań ma się zająć wojewoda. ©

Etap legislacyjny

Projekt rozporządzenia ministra spraw wewnętrznych i administracji w sprawie Centralnej Ewidencji Obiektów Zbiorowej Ochrony – przekazany do uzgodnień

Jak prawidłowo zawierać i rozwiązywać umowy o pracę w 2026 r.

Kup
sklep.infor.pl

OBWIESZCZENIE z dnia 14 maja 2026 r.

Na podstawie art. 12 ust. 1 i art. 12a ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r. o inwestycjach w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu (Dz. U. z 2025 r., poz. 1222) oraz art. 72 ust. 6 i 6a ustawy z dnia 3 października 2008 r. o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko (Dz. U. z 2024 r., poz. 1112, ze zm.),

WOJEWODA PODKARPACKI Z A W I A D A M I A o wydaniu decyzji NR 3/26, z dnia 11 maja 2026 r.,

o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu dla inwestycji pn.: **Budowa, rozbudowa obiektów i urządzeń budowlanych na terenie odwiertu i istniejącego obiektu OZG Dzików oraz budowa gazociągu, rurociągu metanolu i rurociągu neutralizatora siarkowodoru wraz z infrastrukturą towarzyszącą na terenie gminy Stary Dzików w ramach zadania: „Zagospodarowanie odwiertu Niemstów - 1 - KGZ Lubaczów”, na rzecz ORLEN S. A., ul. Chemików 7, 09-411 Płock.**

Z treścią ww. decyzji można zapoznać się w urzędowym publikatorze teleinformatycznym – Biuletynie Informacji Publicznej Podkarpackiego Urzędu Wojewódzkiego, pod adresem: www.gov.pl/web/uw-podkarpacki, w zakładce „co robimy/nieruchomości i budownictwo” lub osobiście w siedzibie Podkarpackiego Urzędu Wojewódzkiego w Rzeszowie, ul. Grunwaldzka 15, w dniach pracy urzędu, po uprzednim telefonicznym uzgodnieniu terminu i godziny przyjęcia pod numerem telefonu 17 867 15 85.

Zgodnie z art. 12 ust. 1 ww. ustawy z dnia 24 kwietnia 2009 r., Wojewoda doręcza decyzję o ustaleniu lokalizacji inwestycji w zakresie terminalu wnioskodawcy oraz zawiadamia pozostałe strony o jej wydaniu, w drodze obwieszczenia w Podkarpackim Urzędzie Wojewódzkim oraz w Urzędzie Gminy Stary Dzików właściwym ze względu na lokalizację inwestycji w zakresie terminalu, w Biuletynie Informacji Publicznej, na stronach podmiotowych ww. urzędów, a także w prasie o zasięgu ogólnopolskim. Właścicielom i użytkownikom wieczystym nieruchomości objętych decyzją o ustaleniu lokalizacji inwestycji w zakresie terminalu zawiadomienie o wydaniu decyzji wysła się na adres określony w katasrze nieruchomości ze skutkiem doręczenia.

Zawiadomienie powyższe uważa się za dokonane po upływie 14 dni od dnia 14 maja 2026 r., w którym nastąpiło obwieszczenie w Podkarpackim Urzędzie Wojewódzkim.

Od ww. decyzji służy odwołanie do Ministra Finansów i Gospodarki za pośrednictwem Wojewody Podkarpackiego w terminie 7 dni od dnia doręczenia decyzji stronie albo w terminie 14 dni od dnia, w którym zawiadomienie o jej wydaniu w drodze obwieszczenia uważa się za dokonane.

Odwołanie od decyzji o ustaleniu lokalizacji inwestycji towarzyszącej inwestycjom w zakresie terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu powinno zawierać zarzuty odnoszące się do decyzji, określać istotę i zakres żądania będącego przedmiotem odwołania oraz wskazywać dowody uzasadniające to żądanie.

W trakcie biegu terminu do wniesienia odwołania strona może zrzec się prawa do wniesienia odwołania wobec Wojewody Podkarpackiego, który wydał decyzję. Z dniem doręczenia Wojewodzie oświadczenia o zrzeczeniu się prawa do wniesienia odwołania przez ostatnią ze stron postępowania, decyzja staje się ostateczna i prawomocna.

Zgodnie z art. 72 ust. 6 ustawy o udostępnianiu informacji o środowisku i jego ochronie, udziale społeczeństwa w ochronie środowiska oraz o ocenach oddziaływania na środowisko, wskazuje się jako dzień udostępnienia treści decyzji **dzień 14 maja 2026 r.** Udostępnienie następuje na okres 14 dni.

Zgodnie z art. 72 ust. 6a ww. ustawy, informuje się, że z dokumentacją sprawy można zapoznać się w siedzibie Podkarpackiego Urzędu Wojewódzkiego w Rzeszowie, ul. Grunwaldzka 15, w dniach pracy urzędu, po uprzednim telefonicznym uzgodnieniu terminu i godziny przyjęcia pod numerem telefonu 17 867 15 85.

KOMUNIKAT

Nie będzie świadczenia wspierającego dla osób w placówkach opieki

NIEPEŁNOSPRAWNI W różnego typu placówkach opieki przebywa obecnie ok. 100 tys. osób. Przyznanie im prawa do świadczenia wspierającego oznaczałoby **wzrost wydatków** na jego wypłatę o kilka miliardów złotych

Michalina Topolewska
michalina.topolewska@infor.pl

Taką informację przekazała Maja Nowak, wice-minister rodziny, pracy i polityki społecznej oraz pełnomocnik rządu ds. osób niepełnosprawnych w odpowiedzi na interpelację nr 15904, złożoną przez grupę posłanek Koalicji Obywatelskiej, w tym Henrykę Krzywonos-Stycharską. Wskazuje w niej, że do jej biura poselskiego zgłaszają się rodziny, w których jest osoba niepełnosprawna przebywająca w prywatnej placówce opieki. Pomimo tego, że ma ona ustaloną wysoki poziom potrzeby wsparcia, co potwierdza decyzja wydana przez wojewódzki zespół ds. orzekania o niepełnosprawności,

nie może korzystać ze świadczenia wspierającego.

Wynika to z art. 5 ustawy z 7 lipca 2023 r. o świadczeniu wspierającym (Dz.U. poz. 1429 ze zm.), który zakłada, że przesłanką wykluczającą możliwość jego przyznania jest sytuacja, w której osoba niepełnosprawna jest umieszczona w jednej z placówek wymienionych w tym przepisie. Wśród nich jest m.in. dom pomocy społecznej, zakład opiekuńczo-leczniczy oraz prywatna placówka zapewniająca całodobową opiekę osobom niepełnosprawnym, przewlekle chorym lub w podeszłym wieku.

Henryka Krzywonos-Stycharska podkreśla, że budzi to poważne wątpliwości wielu rodzin, bo byt w komercyjnym domu opieki jest często jedyną realną formą zapewnienia całodobowego wsparcia osobie niepełnosprawnej, zwłaszcza w przypadku braku miejsc w publicznym DPS lub niemożności udzielenia go w warunkach domowych. W związku z tym posłanka zapytała Ministerstwo Rodziny, Pra-

cy i Polityki Społecznej, z jakich powodów osoby umieszczone w placówkach opieki nie mogą pobierać świadczenia wspierającego i czy analizowane były skutki społeczne i ekonomiczne takiego wyłączenia.

Dodatkowo posłanka chciała się dowiedzieć, czy resort planuje zmiany legislacyjne, które pozwolą osobom przebywającym w prywatnych domach opieki uzyskiwać świadczenie wspierające. W jej ocenie, biorąc pod uwagę cel wprowadzenia tego świadczenia – zapewnienie osobom niepełnosprawnym większej samodzielności i możliwości pokrycia kosztów wsparcia – zasadne wydaje się przeanalizowanie przepisów pod kątem równego traktowania wszystkich osób mających wysoki poziom potrzeby wsparcia.

W swojej odpowiedzi Maja Nowak wyjaśnia, że faktycznie celem świadczenia wspierającego jest udzielenie osobom z największymi trudnościami w samodzielnym funkcjonowaniu pomocy służącej częściowemu pokryciu wydatków związanych z zaspoko-

jeniem ich szczególnych potrzeb życiowych. Przy czym jego pobieranie ma umożliwić im zabezpieczenie otrzymywania niezbędnego wsparcia w bliskim i bezpiecznym środowisku lokalnym. Tym samym świadczenie wspierające ma pozwolić na uniknięcie konieczności korzystania z instytucji zbiorowej opieki. W efekcie osoba niepełnosprawna lub jej opiekun podejmują decyzję o tym, czy będą korzystać z którejś ze wskazanych w art. 5 ustawy placówek, czy świadczenia wspierającego.

Ponadto Maja Nowak podaje, iż należy mieć na uwadze, że w różnego typu placówkach opieki mieszka obecnie ok. 100 tys. osób. Przyznanie świadczenia wspierającego nowej grupie odbiorców wymagałoby przeznaczenia na jego wypłatę dodatkowych środków, których wysokość szacowana jest na poziomie kilku miliardów złotych. ©©

Skanuj
kod
i czytaj
więcej na
DGP.pl

KOMUNIKATY

Wyciąg z ogłoszenia Prezydenta Miasta Opola

o I przetargu ustnym nieograniczonym na sprzedaż lokalu mieszkalnego nr 6 (wymagającego przeprowadzenia remontu), położonego w Opolu przy **ul. Władysława Reymonta 3**, zlokalizowanego na II piętrze budynku, składającego się z 4 pokoi, kuchni, łazienki, wc, 2 przedpokoi, pomieszczenia i pomieszczenia gospodarczego o łącznej pow. **121,70m²** wraz ze sprzedażą ułamkowej części gruntu w udziale 14,86% obejmującego dz. nr 1703 o pow. 0,0325ha, obręb Opole, KW OP10/00077432/2, niezbędnego do racjonalnego korzystania z lokalu. Instalacje w budynku: wod.-kanal., elektryczna, gazowa. Ogrzewanie: piec kaflowy. Dla lokalu wydane jest świadectwo charakterystyki energetycznej. Budynek mieszkalny przy ul. Władysława Reymonta 3 wpisany jest do Gminnej Ewidencji Zabytków Miasta Opola. *Przedmiotowa nieruchomość nie jest obciążona ograniczonymi prawami rzeczowymi i nie ma przeszkód prawnych w rozporządzaniu nią.*

Zgodnie z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego „Śródmieście Va” w Opolu (Uchwała Nr XL/641/13 Rady Miasta Opola z dnia 25.04.2013r.) teren, na którym położony jest budynek oznaczony jest symbolem 1MW/U - tereny zabudowy mieszkaniowej wielorodzinnej oraz usługi.

Cena wywoławcza nieruchomości wynosi: 780.000,00 zł; wadium: 78.000,00 zł.

Przetarg odbędzie się w dniu 21 lipca 2026r. o godz. 10.00 w Urzędzie Miasta Opola – sala nr 312, Rynek 1A, Opole.

Pełną treść ogłoszenia o przetargu zamieszczono na tablicy ogłoszeń UM Opola (Plac Wolności 7-8, korytarz, obok pok. 103), oraz na stronie internetowej UM Opola, Biuletynu Informacji Publicznej www.bip.um.opole.pl.

INFORMACJE DODATKOWE: Urząd Miasta Opola (Plac Wolności 7-8), Wydział Gospodarki Nieruchomościami, pok. 103 i 104, tel. 77/4511832 lub 77/4511843 w dniach pracy Urzędu w godz. 7.30-15.30 (pn.- środa); 7.30-17.00 (czwartek); 7.30-14.00 (piątek). Zgodnie z art. 70¹ §3 Kodeksu Cywilnego warunki przetargu mogą ulec zmianie, co zostanie niezwłocznie ujęte w treści ogłoszenia.

PREZYDENT MIASTA OPOLA zastrzega sobie prawo odwołania przetargów z uzasadnionej przyczyny.

WYCIĄG OGŁOSZENIA O ROKOWANIACH

Zarząd Powiatu Trzebnickiego ogłasza rokowania po II (drugim) przetargu zakończonym wynikiem negatywnym na sprzedaż nieruchomości stanowiącej własność Powiatu Trzebnickiego, na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 14 września 2004 r. w sprawie sposobu i trybu przeprowadzania przetargu oraz rokowań na zbycie nieruchomości (Dz.U. z 2021 r., poz. 2213 t.j.).

Termin i miejsce rokowań:

15 lipca 2026 r., godz. 10:00, Starostwo Powiatowe w Trzebnicy, ul. Leśna 1, poziom 1 – sala konferencyjna.

Przedmiot rokowań:

Zabytkowy zespół pałacowo-parkowy położony w Rościszławicach, działka nr 363/12, obręb Rościszławice, Gmina Oborniki Śląskie, wpisany do rejestru zabytków (nr 666/W). Działka o powierzchni 4,1857 ha, częściowo przeznaczona pod usługi rekreacji i turystyki oraz usługi zdrowia. Cena wywoławcza: 2 003 200,00 zł (zgodnie z art. 68 ust. 3 ustawy o gospodarce nieruchomościami możliwa bonifikata 50% dla zabytków).

Warunki uczestnictwa:

- Pisemne zgłoszenie udziału należy złożyć w sekretariacie Starostwa Powiatowego w Trzebnicy, ul. Leśna 1, do dnia 10 lipca 2026 r. do godz. 13:00 w zaklejonej kopercie z dopiskiem „Rokowania Rościszławice 363/12 – NIE OTWIERAĆ przed dniem 15 lipca 2026 r.”.
- W zgłoszeniu należy podać dane uczestnika, oświadczenie o zapoznaniu się z warunkami rokowań, proponowaną cenę oraz załączyć dowód wpłaty zaliczki w kwocie 200 320,00 zł.
- Zaliczka wpłacona przez uczestnika, który wygra rokowania, zostanie zaliczona na poczet ceny nabycia nieruchomości. Pozostałym uczestnikom zaliczka zostanie zwrócona.
- Osoby prawne i osoby działające przez pełnomocników zobowiązane są do przedstawienia aktualnych pełnomocnictw i wypisów z rejestru.
- Rokowania mogą zostać odwołane lub zakończone bez wyboru oferty przez Zarząd Powiatu Trzebnickiego w przypadku naruszenia prawa lub podejrzenia nieprawidłowości.

Informacje dodatkowe:

Szczegółowe warunki oraz opis nieruchomości dostępne są w Wydziale Geodezji i Nieruchomości Starostwa Powiatowego w Trzebnicy, ul. Leśna 1, poziom 0, tel. 71/387 95 51/39 oraz w BIP: <http://www.bip.powiat.trzebnica.pl>.

PIP chce rozszerzenia przepisów BHP o zagrożenia psychospołeczne

PROCEDURY Państwowa Inspekcja Pracy chce objąć obowiązkową oceną ryzyka zawodowego także **stres, przemęczenie i wypalenie zawodowe**. Wniosek o zmianę przepisów BHP trafił do resortu pracy

Ewa Martyna
ewa.martyna@infor.pl

Inspekcja zwraca uwagę, że obecne przepisy były tworzone w czasie, gdy system bezpieczeństwa pracy koncentrował się przede wszystkim na zagrożeniach materialnych. Tymczasem zmieniające się technologie, tempo pracy, model zarządzania i sposób organizacji obowiązków powodują, że coraz większe znaczenie mają zagrożenia związane z psychiką pracowników.

Według PIP formalnie bezpieczne stanowisko pracy nie zawsze oznacza dziś rzeczywistą ochronę zdrowia pracownika. Nawet najbardziej ergonomiczne miejsce pracy nie eliminuje ryzyka błędów i wypadków, jeśli pracownik funkcjonuje pod stałą presją, jest przemęczony lub pracuje w toksycznej atmosferze.

Czynniki oceny ryzyka zawodowego

Obowiązek oceny ryzyka zawodowego wynika już dziś z art. 226 kodeksu pracy. Pracodawca musi oceniać i dokumentować ryzyko związane z wykonywaną pracą oraz stoso-

wać środki profilaktyczne ograniczające zagrożenia.

Szczegółowe przepisy dotyczące tego, jakie czynniki wziąć pod uwagę przy jego ocenie, znajdują się jednak w rozporządzeniu dotyczącym ogólnych przepisów BHP. To tam zdefiniowano „środowisko pracy” jako środowisko materialne określone czynnikami fizycznymi, chemicznymi i biologicznymi.

PIP argumentuje, że obecna konstrukcja przepisów powoduje, iż kwestie związane z obciążeniem psychicznym pracowników nie są wprost objęte obowiązkową oceną.

– Zmiana definicji środowiska pracy w ogólnych przepisach BHP w taki sposób, aby uwzględniała ona również czynniki psychospołeczne, da Inspekcji Pracy wyraźną podstawę do żądania od pracodawców uwzględnienia podczas organizacji pracy takich czynników jak stres, depresja czy przemęczenie zatrudnionych – podkreśla Marcin Stanecki.

Propozycja inspekcji pojawia się równolegle do procedowanych w Sejmie zmian doty-

czących mobbingu. Zdaniem głównego inspektora pracy nie oznacza to jednak, że należy rezygnować z wprowadzenia zmian w przepisach BHP.

– Zagrożenia psychospołeczne są jednak pojęciem znacznie szerszym, które zgodnie z wytycznymi Międzynarodowej Organizacji Pracy dotyczy także np. zjawiska wypalenia zawodowego, przemęczenia, depresji czy lęku związanego z pracą.

Firmy już częściowo to robią

Zdaniem Macieja Ambroziewicza, eksperta ds. bhp, proponowane zmiany nie byłyby całkowitą rewolucją dla pracodawców, ponieważ część firm już dziś analizuje ryzyko psychospołeczne w miejscu pracy.

– Coraz więcej pracodawców – szczególnie dużych firm i podmiotów działających między innymi w usługach – uwzględnia czynniki psychospołeczne w ocenie ryzyka zawodowego, analizując m.in. poziom stresu, przeciążenie pracą, wypalenie zawodowe czy jakość relacji międzyludzkich w miejscu pracy. Obecnie jednak działania te mają głównie charakter dobrych praktyk, a nie jednoznacznie obowiązku prawnego – ocenia ekspert.

Podkreśla, że proponowane zmiany mogły-

by realnie zmienić sposób postrzegania bezpieczeństwa pracy.

– Wpisanie czynników psychospołecznych do definicji środowiska pracy mogłoby realnie wzmocnić ochronę pracowników, ponieważ zmieniałoby sposób patrzenia na bezpieczeństwo pracy – z wyłączeniem technicznego na bardziej kompleksowy. Zmiana definicji środowiska pracy miałaby istotne znaczenie prawne: jednoznacznie wprowadziłaby obowiązek identyfikacji i oceny zagrożeń psychospołecznych. W tym sensie nie byłaby jedynie formalnością, lecz wzmocniłaby egzekwowalność tych działań – szczególnie w sektorach, gdzie dotychczas były one marginalizowane – zaznacza.

Jak dodaje, dla pracodawców oznaczałoby to konieczność rozszerzenia procedur oceny ryzyka zawodowego, regularnego analizowania zagrożeń psychospołecznych oraz wdrażania działań profilaktycznych. Większy nacisk mógłby zostać położony również na szkolenia kadry zarządzającej i dokumentowanie działań związanych z ochroną zdrowia psychicznego pracowników.

Zdaniem eksperta największym wyzwaniem może się jednak okazać nie sama zmiana przepisów, lecz praktyczne

Jakie przepisy chce zmienić PIP?

▶ Państwowa Inspekcja Pracy postuluje zmianę definicji terminu „środowiska pracy”, która znajduje się w rozporządzeniu ministra pracy i polityki socjalnej z 26 września 1997 r. w sprawie ogólnych przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy (t.j. Dz.U. z 2003 r. nr 169, poz. 1650 ze zm.).

▶ Zgodnie z par. 2 pkt 11 rozporządzenia „**środowisko pracy**” oznacza warunki środowiska materialnego (określonego czynnikami fizycznymi, chemicznymi i biologicznymi), w którym odbywa się proces pracy.

Na tej definicji opierają się przepisy dotyczące oceny ryzyka zawodowego.

▶ Obowiązek oceny i dokumentowania ryzyka zawodowego wynika z art. 226 kodeksu pracy.

▶ Zgodnie z par. 39a rozporządzenia pracodawca podczas oceny ryzyka zawodowego ma obowiązek uwzględniać:

- wszystkie czynniki środowiska pracy występujące przy wykonywanej pracy,
- sposób wykonywania pracy,
- zmiany organizacji pracy.

RM
© P

wdrożenie nowych standardów i budowanie kultury organizacyjnej opartej na przewidywalności, dialogu i poszanowaniu dobrostanu pracowników.

– Sama papierowa ocena ryzyka nie wystarczy, jeśli nie będzie się przekładała na realne decyzje organizacyjne – podkreśla.

Ekspert zwraca również uwagę, że kluczową kwestią pozostaje sposób prowadzenia oceny ryzyka psychospołecznego. W praktyce wielu pracowników służ-

by BHP nie posiada dziś odpowiedniego przygotowania z zakresu psychologii pracy czy identyfikacji zagrożeń psychospołecznych.

– To oznacza, że ewentualne zmiany przepisów mogą wymagać nie tylko nowych procedur, lecz także dodatkowych szkoleń, wypracowania standardów oceny oraz większego zaangażowania specjalistów zajmujących się zdrowiem psychicznym i organizacją pracy – ocenia Maciej Ambroziewicz. ©

Firma może zapłacić za tablet pieniędzmi z zakładowego funduszu rehabilitacji

ORZECZENIE

Michalina Topolewska
michalina.topolewska@infor.pl

Jeśli zakup tabletu jest związany z wyposażeniem nowego stanowiska pracy niepełnosprawnego pracownika, który nie może ze względu na stan zdrowia kontynuować zatrudnienia na dotychczasowym stanowisku, to spełnia kryterium celowości. Dlatego ten koszt może być pokryty z zakładowego funduszu rehabilitacji osób niepełnosprawnych (ZFRON).

Taki pogląd przedstawił Naczelny Sąd Administracyjny, do którego trafiła skarga kasacyjna złożona przez pracodawcę. W ramach wydatków na wyposażenie stanowiska pracy niepełnosprawnego pracownika kupił on ze środków ZFRON tablet i następnie

wystąpił o wydanie zaświadczenia uznającego go za pomoc de minimis. Jednak naczelnik urzędu skarbowego odmówił jego wydania, a dyrektor izby administracji skarbowej utrzymał w mocy jego postanowienie.

Oba organy podatkowe uzasadniały swoje rozstrzygnięcia tym, że poniesiony wydatek nie spełniał wymogów określonych w przepisach rozporządzenia ministra pracy i polityki społecznej z 19 grudnia 2007 r. w sprawie ZFRON (t.j. Dz.U. z 2022 r. poz. 1145 ze zm.). Ich zdaniem nie służył on rehabilitacji pracownika i nie był celowy, ponieważ nie istniał związek przyczynowo-skutkowy między zakupem tabletu a jego niepełnosprawnością. Dodatkowo fiskus do-
wodził, że jest to urzą-

dzenie, które może wykorzystywać każdy pracownik.

Jego stanowisko podzielił też Wojewódzki Sąd Administracyjny w Gliwicach, więc pracodawca złożył skargę kasacyjną do NSA. Zarzucał w niej organom niższej instancji błędną wykładnię przepisów rozporządzenia o ZFRON. Wskazywał, że poniesiony wydatek służył rehabilitacji zawodowej pracownika, ponieważ zakup tabletu miał na celu utrzymanie zatrudnienia przez niepełnosprawnego podwładnego – zostało dla niego utworzone inne stanowisko pracy, które trzeba było wyposażać.

NSA uznał, że skarga kasacyjna była zasadna i uchylił zarówno wyrok WSA, jak i poprzedzające je postanowienia organów podatkowych.

Podkreślił, że wbrew ich twierdzeniom występuje związek przyczynowo-skutkowy między wydatkiem z ZFRON a niepełnosprawnością pracownika, bo ze względu na stan zdrowia miał on problemy ze świadczeniem pracy na dotychczasowym stanowisku pracy w recepcji. Aby nie stracił zatrudnienia, pracodawca powierzył mu nowe obowiązki związane z marke-

tingiem internetowym. W efekcie poczyniony wydatek zmniejszył ograniczenia zawodowe niepełnosprawnego pracownika, który utracił zdolność wykonywania pracy na wcześniej zajmowanym stanowisku.

NSA dodał, że kwestia tego, czy zakupione urządzenie może obsługiwać inna osoba (także pełnosprawna), ma drugorzędny i pozbawiony znaczenia charakter w realiach

tej konkretnej sprawy. Kupno tabletu miało bowiem na celu utworzenie stanowiska pracy, które miała obsługiwać osoba niepełnosprawna, i dzięki temu zachować możliwość dalszego zatrudnienia u pracodawcy. ©

ORZECZNICTWO

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 21 stycznia 2026 r., sygn. akt I GSK 551/23
www.serwisy.gazetaprawna.pl/orzeczenia

AUTOPROMOCJA



NEWSLETTER

Kady i Płace

– w każdy czwartek **przepisy, porady i ważne zmiany prosto na e-maila**

Wejdź na dgp.pl/newslettery

Zapisz się





Martyna Kabat
radca prawny,
senior
associate
w kancelarii
Łaszczyk
i Wspólnicy

OPINIA Z mediów społecznościowych do sądu pracy

Zdjęcia z wakacji podczas L4, oznaczenie „open to work” na LinkedIn czy publiczna krytyka pracodawcy mogą stać się dowodem w sporach pracowniczych. Media społecznościowe pozwalają weryfikować nie tylko zachowanie pracowników, lecz także prawdziwość przyczyn wskazanych przez pracodawców przy wypowiedzeniu umowy.

Media społecznościowe stały się przestrzenią prezentowania aktywności zawodowej i prywatnej. Publikowane treści mogą mieć znaczenie w relacji pracownik-pracodawca, ujawniając m.in. dodatkową aktywność zawodową, sposób korzystania ze zwolnienia lekarskiego czy publiczne wypowiedzi dotyczące pracodawcy. Posty, zdjęcia i komentarze mogą stanowić źródło informacji o zachowaniu obu stron stosunku pracy.

L4 pod obserwacją

Media społecznościowe mogą odgrywać istotną rolę w sporach dotyczących nieprawidłowości korzystania przez pracownika ze zwolnienia lekarskiego, np. gdy stanowią one przyczynę rozwiązania umowy o pracę. Niekiedy publikowane treści dostarczają informacji o aktywności pracownika w okresie czasowej niezdolności do pracy i mogą stanowić punkt wyjścia do oceny, czy zwolnienie było wykorzystywane zgodnie z jego celem, a tym samym, czy rozwiązanie umowy było uzasadnione.

Znaczenie mogą mieć zarówno publikacje pracownika o charakterze zawodowym (np. informacje o realizowanych projektach, nowych współpracach czy spotkaniach biznesowych), jak i treści dokumentujące aktywność prywatną, takie jak zdjęcia z podróży, wyjazdów czy aktywności fizycznej.

Od 1 stycznia 2027 r. przepisy dopuszczają możliwość niewystawienia zwolnienia od pracy z jednego z tytułów ubezpieczenia, jeżeli charakter tej pracy pozwala na jej wykonywanie mimo czasowej niezdolności do pracy w ramach innego tytułu. Oznacza to, że sama aktywność zawodowa podczas zwolnienia lekarskiego u jednego pracodawcy nie zawsze będzie oznaczać jego niewłaściwe wykorzystywanie, zwłaszcza z perspektywy drugiego pracodawcy.

Pracodawcy powinni pamiętać również, że pozyskiwanie i wykorzystywanie informacji pochodzących z mediów społecznościowych pracownika może podlegać ograniczeniom wynikającym z przepisów o ochronie danych osobowych oraz prawa do prywatności.

Krytyka pracodawcy w sieci

Profile pracowników stały się przestrzenią, w której granica między prywatną ekspresją pracownika a jego zawodową identyfikacją z pracodawcą bywa coraz mniej wyraźna. Publikowane treści polityczne, religijne czy światopoglądowe pozostają elementem prywatnej sfery życia, jednak w praktyce, zwłaszcza gdy profil pracownika pozwala na łatwe powiązanie go z konkretnym pracodawcą, mogą wpływać na reputację firmy. Zgodnie z art. 18^{3a} kodeksu pracy pracownicy powinni być równo traktowani na każdym etapie stosunku pracy i nie mogą być dyskryminowani m.in. ze względu na płeć, wiek, niepełnosprawność, rasę, religię, narodowość, przekonania polityczne, przynależność związkową, pochodzenie etniczne, wyznanie czy orientację seksualną. Co do zasady więc publikowanie w mediach społecznościowych postów ujawniających np. własne poglądy polityczne czy religijne nie powinno się wiązać dla pracownika z negatywnymi konsekwencjami ze strony pracodawcy. Inaczej tego typu sytuację należałoby oceniać, gdyby pracownik przedstawiał własne poglądy jako stanowisko pracodawcy lub publicznie utożsamiał firmę z określonym przekazem.

Możliwe są również sytuacje, w których pracownik publicznie krytykuje pracodawcę. Obowiązek dbałości o dobro zakładu pracy nie oznacza całkowitego zakazu wyrażania opinii, również krytycznych. Dopuszczalna krytyka powinna być jednak rzeczowa, rzetelna i adekwatna do okoliczności. Przekroczenie tych granic, zwłaszcza poprzez publikowanie nieprawdziwych informacji lub wypowiedzi godzących w dobre imię pracodawcy, może prowadzić do odpowiedzialności na podstawie kodeksu pracy i kodeksu cywilnego.

LinkedIn jako materiał dowodowy

Media społecznościowe mogą ujawniać dodatkową aktywność zawodową pracowników, a ta w określonych sytuacjach może z kolei stanowić podstawę do stwierdzenia naruszenia

obowiązku lojalności wobec pracodawcy lub innych obowiązków pracowniczych.

Co do zasady pracodawca nie może zakazać pracownikowi podejmowania dodatkowego zatrudnienia, niezależnie od jego podstawy prawnej. Ograniczenia w tym zakresie mogą wynikać przede wszystkim z umowy o zakazie konkurencji (art. 101¹ par. 1 k.p.) albo z przepisów szczególnych. Jeżeli jednak pracownik związany takim zakazem publikuje w mediach społecznościowych treści mogące wskazywać na prowadzenie działalności konkurencyjnej, np. promuje konkurencyjne produkty lub buduje własną markę w tym samym segmencie rynku, to treści te mogą stanowić istotny materiał dowodowy potwierdzający naruszenie zakazu.

Brak umowy o zakazie konkurencji nie oznacza pełnej swobody działania. Pracownika nadal wiąże obowiązek dbania o dobro zakładu pracy. Publikacje w mediach społecznościowych mogą dostarczać pracodawcy informacji o dodatkowej aktywności zawodowej pracownika. Może to mieć znaczenie przy ocenie wykonywania obowiązków pracowniczych, zwłaszcza gdy dodatkowa działalność wpływa na jakość lub terminowość pracy.

Post, który może kosztować pracę

Ryzykowne mogą być sytuacje, w których pracownik publicznie komunikuje przejście do nowego podmiotu i jednocześnie kieruje przekaz do klientów, kontrahentów lub partnerów biznesowych. Samo poinformowanie o zmianie miejsca pracy co do zasady nie jest zabronione, jednak aktywne zachęcanie do kontynuowania współpracy poza dotychczasowym pracodawcą lub przenoszenia relacji biznesowych do nowego podmiotu może zostać uznane m.in. za naruszenie obowiązku dbania o dobro zakładu pracy (art. 100 par. 2 pkt 4 k.p.).

W określonych okolicznościach aktywność taka może wykraczać też poza naruszenie obowiązków pracowniczych i rodzić odpowiedzialność na gruncie przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Odpowiedzialność taka może dotyczyć również byłych pracowników. Zgodnie z art. 12 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji czynem nieuczciwej konkurencji może być zarówno nakłanianie pracowników do niewykonywania lub nienależytego wykonywania obowiązków, jak i nakłanianie klientów do rozwiązania umowy z przedsiębiorcą albo jej niewykonania lub nienależytego wykonania, jeżeli działanie to zmierza do przysporzenia korzyści sobie lub osobom trzecim albo wyrządzenia szkody przedsiębiorcy. W praktyce publikacje w mediach społecznościowych mogą być źródłem informacji o przejmowaniu klientów, wykorzystywaniu relacji biznesowych pozyskanych u dotychczasowe-

go pracodawcy czy pozyskiwaniu jego pracowników, a w niektórych przypadkach mogą doprowadzić przynajmniej do oceny spełnienia warunków czynu nieuczciwej konkurencji.

Media społecznościowe jako dowód w sporze

Wpisy w mediach społecznościowych mogą mieć istotne znaczenie dowodowe z perspektywy pracownika. Dotyczy to w szczególności sporów o zasadność wypowiedzenia umowy o pracę, gdy pracownik kwestionuje prawdziwość przyczyn wskazanych przez pracodawcę. W praktyce zdarza się bowiem, że formalna przyczyna zwolnienia nie odpowiada rzeczywistym motywom pracodawcy.

Przykładem takiej rozbieżności może być sytuacja, w której pracodawca uzasadnia wypowiedzenie likwidacją stanowiska, a chwilę później rozpoczyna rekrutację pracownika, który miałby podobne obowiązki jak ten właśnie zwolniony. Poszukiwanie nowego kandydata na rzekomo zlikwidowane stanowisko, widoczne np. na LinkedIn lub w zakładce „kariera” na stronie pracodawcy, może stanowić istotny argument przemawiający za tym, że wskazana przyczyna wypowiedzenia miała charakter pozorny.

Podobnie może być w przypadku wypowiedzeń uzasadnianych trudną sytuacją ekonomiczną, restrukturyzacją lub koniecznością redukcji kosztów. Jeżeli równolegle pracodawca komunikuje rozwój firmy lub nowe rekrutacje, może to rodzić uzasadnione wątpliwości co do rzeczywistych podstaw decyzji kadrowych. Tego rodzaju treści mogą podważać spójność argumentacji pracodawcy i stanowić materiał dowodowy w sporze.

Problem może się pojawić także z drugiej strony – gdy aktywność pracownika w mediach społecznościowych, np. oznaczenie profilu jako „open to work” lub wzmożone działania networkingowe mogą ujawniać zamiar zmiany pracy. Sama aktywność tego rodzaju pozostaje co do zasady neutralna prawnie i nie stanowi podstawy do rozwiązania umowy o pracę. W praktyce może jednak wpływać na decyzję pracodawcy o wcześniejszym zakończeniu współpracy. Jeżeli rzeczywistym motywem wypowiedzenia umowy jest zamiar zmiany pracy ujawniony przez pracownika w mediach społecznościowych, a pracodawca formalnie powołuje się na inne okoliczności, pracownik również w takim przypadku może kwestionować prawdziwość wskazanej przyczyny, powołując się na jej pozorność. ©GP



Więcej niż gazeta!
Tylko na **DGP.pl**

Wyciąg z ogłoszenia

BURMISTRZ MIASTA SULEJÓWEK

o g ł a s z a

ósmu przetargu ustny nieograniczony na sprzedaż nieruchomości niezabudowanej, stanowiącej własność Miasta Sulejówek

Położenie nieruchomości: ul. Partyzantów, Nr działki: 67, o pow. 0,1308 ha; gmina: Sulejówek; powiat: miński; woj. mazowieckie;
Nr obrębu: 12; **Rodzaj użytku:** LsVI; **Nr księgi wieczystej:** SI1M/00123471/5;

Nieruchomość jest wolna od obciążeń i zobowiązań. Skarbowi Państwa, reprezentowanemu przez Lasy Państwowe, przysługuje z mocy prawa prawo pierwokupu.

Przeznaczenie w planie zagospodarowania: Teren objęty miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego Uchwała nr LIII/564/2022 z dnia 2022-12-20 Rady Miasta Sulejówek w sprawie miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego dla północnej części Miłosny w Sulejówku - etap drugi. Zgodnie z ww. planem, szacowana nieruchomość położona jest na terenie oznaczonym jako B.MN/U – zabudowa mieszkaniowa jednorodzinna i usługi, przy czym około 30% jej powierzchni znajduje się w pasie o szerokości 50 m od granicy cmentarza, natomiast pozostała część znajduje się w pasie o szerokości od 50 m do 150 m od granicy cmentarza. Teren związany ze strefą ochrony konserwatorskiej.

Wywoławcza cena nieruchomości: 510.000 zł. Cena zawiera 23% VAT.

Przetarg odbędzie się w Urzędzie Miasta Sulejówek, ul. Dworcowa 55 w pokoju nr 2, w dniu 23 lipca 2026r. o godz. 10.00. Osoby przystępujące do przetargu winny wpłacić wadium w wysokości 40.000 zł najpóźniej do dnia 16 lipca 2026r. Ogłoszenie o przetargu opublikowane jest na stronie internetowej Urzędu Miasta Sulejówek: <http://www.bip.sulejowek.pl/> (w dziale Nieruchomości) oraz na tablicy ogłoszeń Urzędu Miasta Sulejówek, ul. Dworcowa 55, 05-070 Sulejówek. Organizator przetargu zastrzega sobie prawo odwołania przetargu. Szczegółowych informacji udziela Referat Planowania Przestrzennego i Gospodarki Nieruchomościami, ul. Reymonta 43 (wejście od ul. Gdańskiej) pok. 106, tel. 22 76-06-245.

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

20 MAJA
Wpłata miesięcznej zaliczki na podatek dochodowy od osób prawnych

25 MAJA
Termin przesłania jednolitego pliku kontrolnego dla potrzeb VAT (JPK_VAT)

25 MAJA
Termin rozliczenia VAT i złożenia deklaracji VAT-8, VAT-9M, VAT-12

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

Dziennik Ustaw z 11 maja 2026 r.

Strategiczne mapy hałasu

Rozporządzenie ministra klimatu i środowiska z 23 kwietnia 2026 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowego zakresu danych ujętych na strategicznych mapach hałasu, sposobu ich prezentacji i formy ich przekazywania

Weszło w życie z dniem następującym po ogłoszeniu, tj. 12 maja 2026 r.

Poz. 621

Omówienie: Zmian dokonano m.in. w załączniku do rozporządzenia, w którym określono szczegółowy zakres danych ujętych na strategicznych mapach hałasu sporządzanych dla miast o liczbie mieszkańców większej niż 100 tys., sposób ich prezentacji i formę ich przekazywania. Nowe unormowania przewidują m.in., że w części opisowej map ujmuje się dane w zakresie:

- charakterystyki terenu, dla którego są sporządzane mapy – ilustrowany materiałem fotograficznym ogólny opis miasta i dzielnic z podstawowymi danymi statystycznymi dotyczącymi m.in. liczby szkół, szpitali i domów pomocy społecznej;
 - uwarunkowań akustycznych wynikających z dokumentów planistycznych, w szczególności z miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego – dopuszczalnych poziomów hałasu wynikających z miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego i innych aktów prawa miejscowego wydanych na podstawie ustawy – Prawo ochrony środowiska, a w razie ich braku – z faktycznego zagospodarowania terenu, o którym mowa w odpowiednich unormowaniach tej ustawy;
 - wyników analiz rozkładu hałasu – wyniki analiz rozkładu hałasu przeprowadzonych na wysokościach poszczególnych kondygnacji budynków, w lokalizacjach działań planowanych do realizacji w ciągu pięciu lat, licząc od roku przypadającego na uchwalenie programu ochrony środowiska przed hałasem, o których mowa w odpowiednich regulacjach załącznika, oddzielnie dla hałasu drogowego, szynowego i przemysłowego, w tym portowego;
- Część graficzna map zawiera m.in. mapę emisyjną dla dróg i linii kolejowych, która charakteryzuje uśrednione z poprzedniego roku kalendarzowego dobowe natężenie ruchu, z wyszczególnieniem głównych dróg i głównych linii kolejowych. Głównemu inspektorowi ochrony środowiska oraz właściwemu marszałkowi województwa są przekazywane w formie elektronicznej także warstwy, które zawierają dane o:
- zieleni wysokiej,
 - współczynnikach pochłaniania akustycznego przez grunt (G),
 - budynkach,
 - mostach, wiaduktach i tunelach,
 - propozycjach działań w zakresie ochrony przed hałasem planowanych do realizacji w ciągu pięciu lat, licząc od roku przypadającego na uchwalenie programu ochrony środowiska przed hałasem,
 - punktach pomiarowych i punktach obliczeniowych,
 - zaludnieniu, przedstawiające granice jednostek pomocniczych gminy, opracowane z wykorzystaniem danych pochodzących z bazy danych, o której mowa w odpowiednich unormowaniach ustawy – Prawo geodezyjne i kartograficzne, wraz z przypisaną tym jednostkom liczbą mieszkańców oraz liczbą szkół, szpitali i domów pomocy społecznej, z wyszczególnieniem jednostek pomocniczych gminy gęsto zaludnionej.

Ponadto głównemu inspektorowi ochrony środowiska oraz właściwemu marszałkowi województwa są przekazywane w formie elektronicznej także: numeryczny model terenu (NMT) przetworzony na potrzeby mapy, a także sprawozdania z odpowiednich pomiarów.

Ordynacja podatkowa

Obwieszczenie marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z 22 kwietnia 2026 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy – Ordynacja podatkowa

Poz. 622

Zasady świadczenia usług płatniczych

Obwieszczenie marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z 17 kwietnia 2026 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o usługach płatniczych

Poz. 623

Środki ochrony roślin

Obwieszczenie marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z 22 kwietnia 2026 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o środkach ochrony roślin

Poz. 624

Dziennik Ustaw z 12 maja 2026 r.

Konkurs na asystenta sędziego

Rozporządzenie ministra klimatu i środowiska z 7 maja 2026 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie przeprowadzania konkursu na stanowisko asystenta sędziego

Wejdzie w życie po upływie 14 dni od ogłoszenia, tj. 27 maja 2026 r.

Poz. 625

Omówienie: W tytule rozporządzenia określenie jego przedmiotu otrzymuje następujące brzmienie: „w sprawie przeprowadzania konkursu na asystenta sędziego”. Zgodnie z nowymi regulacjami rozporządzenie określa m.in. szczegółowy sposób i tryb przeprowadzania oraz etapy i przebieg konkursu na asystenta sędziego, nazywanego dalej „konkursem”. W ogłoszeniu o konkursie określana jest m.in. liczba wolnych stanowisk asystenckich.

Do zgłoszenia kandydat dołącza m.in.:

- wniosek o zatrudnienie na stanowisku młodszego asystenta sędziego, asystenta sędziego lub starszego asystenta sędziego;
- oryginał lub urzędowo poświadczony odpis dyplomu ukończenia zagranicznych studiów na kierunku prawo uznanych w Rzeczypospolitej Polskiej na podstawie odrębnych przepisów, albo zaświadczenie potwierdzające, że jest studentem jednolitych studiów magisterskich na kierunku prawo i ukończył trzeci rok tych studiów.

Omawiane rozporządzenie przewiduje, że w trakcie drugiego etapu konkursu kandydaci mogą korzystać wyłącznie z aktów prawnych udostępnionych przez komisję. Do zatrudnienia na stanowisku asystenckim zostają zakwalifikowani kandydaci, którzy w trakcie konkursu uzyskali najwyższą liczbę punktów. W razie uzyskania przez kilku kandydatów tej samej liczby punktów komisja dokonuje wyboru kandydata, biorąc pod uwagę doświadczenie w stosowaniu prawa oraz wynikające z dokumentów dołączonych do zgłoszenia dodatkowe kwalifikacje przydatne do wykonywania czynności asystenta sędziego. Informacja o wynikach konkursu zawiera m.in. imiona i nazwiska oraz wyniki kandydatów zakwalifikowanych do zatrudnienia na stanowiskach asystenckich albo imię i nazwisko oraz wynik kandydata zakwalifikowanego do zatrudnienia na stanowisku asystenckim, albo informację, że żaden z kandydatów nie uzyskał wymaganej liczby punktów.

Monitor Polski z 6 maja 2026 r.

Regulamin Sejmu

Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z 30 kwietnia 2026 r. w sprawie zmiany Regulaminu Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej

Poz. 445

Omówienie: Uchwała przewiduje, że posłowie mogą tworzyć zespoły poselskie i zespoły parlamentarne. Zespół poselski tworzy co najmniej pięciu posłów. Natomiast zespół parlamentarny tworzy co najmniej pięciu posłów i co najmniej jeden senator. (Ilećroć w omawianych przepisach jest mowa o zespole bez bliższego określenia, rozumie się przez to zespół poselski i zespół parlamentarny).

Nazwa, cel działalności oraz działalność zespołu nie mogą być niezgodne z prawem ani naruszać godności ani powagi Sejmu. Zgodnie z omawianą uchwałą, cel działalności zespołu oraz organizację jego pracy, w tym zasady członkostwa w zespole, określa regulamin zespołu. Regulamin zespołu oraz informacja o jego aktualnym składzie podlegają udostępnieniu w Systemie Informacyjnym Sejmu. Zgodę na utworzenie zespołu wyraża marszałek Sejmu. Wniosek o wyrażenie zgody na utworzenie zespołu, w imieniu posłów albo posłów i senatorów, którzy chcą go utworzyć, składa wyznaczony przez nich przedstawiciel. We wniosku podaje się nazwę zespołu oraz jego skład. Do wniosku dołącza się projekt regulaminu zespołu. Zespół obraduje na posiedzeniach. Przewodniczący zespołu informuje marszałka Sejmu o zmianach nazwy zespołu, jego regulaminu i składu. Omawiana uchwała przewiduje, że zespół może zakończyć działalność z własnej inicjatywy albo zostać zniesiony przez marszałka Sejmu. Informację o zakończeniu działalności przez zespół przewodniczący zespołu przekazuje marszałkowi Sejmu. Marszałek Sejmu stwierdza zakończenie działalności zespołu w drodze zarządzenia.

Monitor Polski z 11 maja 2026 r.

Przeciętne wynagrodzenie

Komunikat prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z 11 maja 2026 r. w sprawie przeciętnego wynagrodzenia w I kw. 2026 r.

Poz. 457

Omówienie: Komunikat został wydany na podstawie odpowiednich przepisów ustawy o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. W omawianym komunikacie ogłoszono, że przeciętne wynagrodzenie w I kw. 2026 r. wyniosło 9562,88 zł.

Wchodzi w życie 14 maja 2026 r.

Doręczenie przesyłek – rozporządzenie ministra sprawiedliwości z 5 listopada 2025 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowego trybu i sposobu doręczania pism sądowych w postępowaniu cywilnym (Dz.U. z 13 listopada 2025 r. poz. 1551)

Omówienie: Rozporządzenie zostało wydane na podstawie odpowiednich przepisów ustawy – Kodeks postępowania cywilnego. Ustawa ta przewiduje, że sąd dokonuje doręczeń m.in. przez operatora pocztowego w rozumieniu ustawy – Prawo pocztowe, osoby zatrudnione w sądzie lub sądową służbę doręczeniową. Ponadto unormowania kodeksu postępowania cywilnego przewidują, że minister sprawiedliwości w porozumieniu z ministrem właściwym do spraw łączności określa, w drodze rozporządzenia, szczegółowy tryb i sposób doręczania pism sądowych przez wyżej wymienione podmioty, mając na uwadze konieczność zapewnienia sprawnego toku postępowania, a także realizacji gwarancji procesowych jego uczestników, ochronę praw osób, którym pisma są doręczane, oraz ochronę ich danych osobowych.

Zgodnie z omawianym rozporządzeniem ministra sprawiedliwości pracownik operatora pocztowego lub osoba występująca w imieniu operatora, pracownik sądowej służby doręczeniowej lub osoba zatrudniona w sądzie, nazywani dalej „doręczającym”, wpisują na formularzu potwierdzenia odbioru datę doręczenia przesyłki pocztowej i zaznaczają sposób doręczenia, co potwierdza własnoręcznym podpisem. Na przesyłce doręczającej wpisuje datę doręczenia, co potwierdza własnoręcznym podpisem. Omawiane rozporządzenie również przewiduje, że jeżeli do doręczenia przesyłki nie doszło z powodu odmowy jej przyjęcia albo z innej przyczyny, o której doręczający powziął informację, dokonuje on adnotacji o przyczynie niedoręczenia przesyłki na formularzu potwierdzenia odbioru oraz umieszcza na tym formularzu datę i skład swój podpis. Ponadto zmienia się załącznik do omawianego rozporządzenia, w którym określono wzór formularza potwierdzenia odbioru.



krzysztof.tomaszewski@infor.pl

Status pracownika chronionego nie usprawiedliwia mobbingu

UPRAWNIENIA Działacz związkowy zatrudniony w wieku przedemerytalnym czy społeczny inspektor pracy objęci gwarancją trwałości stosunku pracy nie są zwolnieni od odpowiedzialności za zachowania naruszające godność innych osób w miejscu pracy. W razie uporczywego nękania lub innych ciężkich uchybień pracodawca może rozwiązać z nimi umowę bez wypowiedzenia.



Agata Majewska
radca prawny w kancelarii TDJ
Legal Morawiec sp. k. w Kato-
wicach oraz JGA Doradztwo
Prawne i Podatkowe

Praktyka pokazuje, że pracownicy niejednokrotnie dość szeroko rozumieją pojęcie szczególnej ochrony trwałości stosunku pracy, zwłaszcza gdy dotyczy ono ich samych. Wiek przedemerytalny, status społecznego inspektora pracy lub działacza związkowego chronią przed zwolnieniem, ale wyłącznie w ściśle określonym zakresie. Nie tworzą natomiast immunitetu od odpowiedzialności za mobbing, przemoc, kradzież know-how lub mienia pracodawcy, a w skrajnych przypadkach także za spożywanie alkoholu albo innych niedozwolonych substancji w pracy.

Szczególna ochrona nie zwalnia bowiem pracownika z podstawowych obowiązków wobec pracodawcy – przede wszystkim: lojalności, przestrzegania zasad oraz porządku przyjętego w organizacji.

Istota, cel ...

Szczególna ochrona trwałości stosunku pracy ma charakter bezwzględny w tym sensie, że pracodawca nie może jej samodzielnie wyłączyć ani ograniczyć. Prawo pracy przewiduje określone gwarancje dla wybranych grup pracowników, którzy znajdują się w szczególnej sytuacji ze względu na takie okoliczności jak rodzicielstwo, wiek czy status przedstawiciela załogi.

Każda z form ochrony realizuje konkretny cel. Niemniej przepisy nie pozwalają czynić z tych regulacji narzędzia, które pozwolą pracownikowi na naruszanie dóbr osobistych współpracowników bez żadnych konsekwencji.

...i granice szczególnej gwarancji

Zarówno pracownicy, jak i niekiedy pracodawcy błędnie utożsamiają zakaz wypowiedzenia umowy z całkowitą nietykalnością pracownika.

Po pierwsze, ochrona przedemerytalna nie obejmuje sytuacji, w których pracownik:

- dopuścił się ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków pracowniczych,
- popełnił przestępstwo uniemożliwiające dalsze zatrudnianie na zajmowanym stanowisku albo
- z własnej winy utracił wymagane uprawnienia zawodowe.

A mobbing może zostać uznany za ciężkie naruszenie podstawowych obowiązków pracowniczych w rozumieniu art. 52 par. 1 pkt 1 k.p.

Po drugie, w przypadku działacza związkowego organizacja związkowa nie powinna odmawiać zgody na rozwiązanie umowy, jeżeli pracownik dopuścił się udokumentowanych działań mobbingowych. Bezpodstawną odmową mogłaby narazić organizację na zarzut nadużycia funkcji ochronnej i zostać zakwestionowana przed sądem pracy.

Po trzecie, ochrona kobiety w ciąży lub pracownika korzystającego z uprawnień rodzicielskich nie wyłącza możliwości zastosowania kar porządkowych w trybie art. 108 k.p. ani rozwiązania umowy bez wypowiedzenia na zasadach określonych w k.p.

Po czwarte, ochrona trwałości zatrudnienia nie uchyła odpowiedzialności odszkodowawczej pracownika będącego sprawcą naruszeń, w szczególności wobec ofiary mobbingu.

Zwolnienie dyscyplinarne

Z utrwalonej linii orzeczniczej Sądu Najwyższego wynika, że szczególna ochrona nie wyłącza zwolnienia dyscyplinarnego. Sąd Najwyższy wielokrotnie potwierdzał, że ciężkie naruszenie podstawowych obowiązków pracowniczych może stanowić przesłankę rozwiązania umowy niezależnie od objęcia pracownika szczególnym reżimem ochronnym. W postanowieniu z 12 sierpnia 2009 r. (sygn. akt II PZP 8/09) SN zaznaczył np., że „pracodawca może rozwiązać z pracownikiem umowę o pracę bez wypowiedzenia z jego winy (z powodu ciężkiego i zawinionego naruszenia przez niego obowiązków pracowniczych – na podstawie art. 52 par. 1 pkt 1 k.p.) również w okresie ochronnym przewidzianym w art. 39 k.p.”.

Ochrona przedemerytalna

Żałujemy, że kierownik brygady objęty ochroną przedemerytalną od miesięcy publicznie deprecjonuje członków zespołu, podważa ich kompetencje przy innych pracownikach, wysyła obraźliwe wiadomości, celowo blokuje dostęp wybranym osobom do informacji potrzebnych do wykonywania pracy, a po zwróceniu mu uwagi twierdzi, że nie poniesie konsekwencji, ponieważ korzysta z ochrony przedemerytalnej.

Taki pracownik błędnie zakłada, że ochrona zapewniająca stabilizację zatrudnienia w końcowym okresie aktywności zawodowej, będąca celem art. 39 k.p., wyłącza odpowiedzialność za zachowania naruszające godność innych osób. Tymczasem status pracownika chronionego nie usprawiedliwia mobbingu ani innych form przemocy. Jeżeli ustalenia pracodawcy potwierdzą ciężkie i zawinione naruszenie podstawowych obowiązków, zwłaszcza obowiązku poszanowania godności i dóbr osobistych oraz przestrzegania zasad współżycia

Kto korzysta z ochrony trwałości stosunku pracy

Pracownicy w wieku przedemerytalnym – pracodawca nie może im wypowiedzieć umowy o pracę, jeśli brakuje im nie więcej niż cztery lata do osiągnięcia wieku emerytalnego, a okres zatrudnienia umożliwia im uzyskanie prawa do emerytury po osiągnięciu tego wieku.

Działacze związkowi i społeczni inspektorzy pracy – ustawa o związkach zawodowych gwarantuje imiennie wskazanym działaczom ochronę wymagającą uzyskania uprzedniej zgody zarządu organizacji związkowej na wypowiedzenie lub rozwiązanie umowy. Analogiczna ochrona przysługuje społecznym inspektorom pracy na podstawie ustawy o społecznej inspekcji pracy.

Kobiety w ciąży i pracownicy korzystający z uprawnień rodzicielskich – kodeks pracy zakazuje wypowiedzenia umowy w okresie ciąży, urlopu macierzyńskiego, ojcowskiego, rodzicielskiego oraz – z pewnymi ograniczeniami – w trakcie urlopu wychowawczego. W razie rażących naruszeń po stronie takiej pracownicy konieczna jest zgoda reprezentującej ją organizacji związkowej na zwolnienie dyscyplinarne.

© P

społecznego w zakładzie pracy, pracodawca może rozważyć nie tylko sankcje porządkowe, lecz także rozwiązanie umowy bez wypowiedzenia z winy pracownika na podstawie art. 52 kodeksu pracy.

WAŻNE: Ochrona przedemerytalna przed wypowiedzeniem nie wyłącza automatycznie możliwości zwolnienia dyscyplinarnego.

Ocena takiego przypadku nie powinna się opierać wyłącznie na formalnym statusie pracownika. Z perspektywy pracodawcy decydujące znaczenie mają ustalone fakty, skala naruszeń oraz zakres jego własnych obowiązków w zakresie przeciwdziałania mobbingowi w organizacji.

Uwaga! Nie wolno zapominać, że pracownika objętego ochroną nadal dotyczą przepisy o odpowiedzialności porządkowej. Jeżeli jednak dochodzi do uporczywego nękania, poniżania lub świadomego represjonowania innych osób, sama kara porządkowa może się okazać niewystarczająca, a dalsza bierność obciąży pracodawcę.

Działacze związkowi

Najbardziej wyraziste granice nadużywania szczególnej ochrony widać w orzecznictwie SN dotyczącym działaczy związkowych. Sąd niejednokrotnie podkreślał, że szczególna ochrona nie jest celem samym w sobie i nie może być wykorzystywana w sposób arbitralny. Jej sens polega na zabezpieczeniu przed negatywnymi następstwami wykonywania funkcji związkowej, a nie na zwolnieniu z odpowiedzialności za zachowania niezwiązane z tą funkcją. W wyroku z 13 maja 2021 r. (sygn. akt III PSKP 17/21) SN wskazał, że „działalność związkowa nie może być pretekstem do nieuzasadnionego uprzywilejowania pracownika w sferach nie dotyczących sprawowanych przez niego funkcji. Przeciwny sposób myślenia

o ochronie trwałości stosunku pracy działaczy związkowych byłby dyskryminujący dla pracowników, którzy nie są członkami związku zawodowego albo nie sprawują w nim żadnej funkcji. [...] Taka sytuacja ma miejsce wówczas, gdy ochrona przysługująca na podstawie art. 32 ust. 1 ustawy o związkach zawodowych ma służyć nie zagwarantowaniu niezależności w wykonywaniu zadań związkowych, ale wyłącznie uniemożliwieniu pracodawcy zasadnego rozwiązania umowy o pracę”.

Działalność związkowa nie może być pretekstem do nieuzasadnionego uprzywilejowania w sprawach pozostających poza zakresem pełnionej roli. Co więcej, taka ochrona może być ograniczona w razie rażącego naruszenia obowiązków, szczególnie nagannych zachowań albo instrumentalnego tworzenia osłony prawnej wyłącznie po to, aby uniknąć konsekwencji.

WAŻNE: Pracodawcy przy ocenie konkretnego nadużycia działacza związkowego muszą zawsze oddzielić legalne wykonywanie przez niego funkcji od działań, które nie mają z nią związku.

Społeczni inspektorzy pracy

Podobnie należy postrzegać ochronę społecznego inspektora pracy. Sądy pracy wielokrotnie wskazywały, że ochrona wynikająca z ustawy o społecznej inspekcji pracy nie ma charakteru absolutnego. I tak przykładowo SN w wyroku z 17 grudnia 2019 r. (sygn. akt III PK 181/18) stwierdził, że: „Zgodnie z prawem jest rozwiązanie przez pracodawcę za wypowiedzeniem stosunku pracy z mianowanym nauczycielem akademickim pełniącym funkcję społecznego

Dokończenie na s. C2

Czy przyznanie renty z tytułu niezdolności do pracy wyłącza ochronę przed zwolnieniem z powodu wieku?

PYTANIE: Pan Marek (lat 63) od 17 lat pracuje jako ślusarz w zakładzie produkcyjnym. Z powodu postępujących schorzeń kręgosłupa coraz trudniej było mu wykonywać dotychczasowe obowiązki. Po kilku krótszych zwolnieniach lekarskich oraz 90-dniowej nieobecności wrócił jeszcze do pracy na niespełna trzy miesiące, jednak choroba uniemożliwiła mu dalsze świadczenie pracy. Pracownik rozpoczął kolejny okres zasiłkowy, który miał trwać 182 dni. Gdy ten okres zasiłkowy zbliżał się do końca, wystąpił o przyznanie świadczenia rehabilitacyjnego. Lekarz orzecznik ZUS stwierdził jednak trwałą i całkowitą niezdolność pracownika do pracy. ZUS odmówił więc przyznania wspomnianego świadczenia z powodu braku rokowań do odzyskania zdolności do pracy, a ubezpieczony złożył wniosek o rentę z tytułu całkowitej niezdolności do pracy. Jak zmieni się sytuacja prawna pracownika w razie przyznania mu renty z tytułu niezdolności do pracy, w kontekście przysługującej mu ochrony przed wypowiedzeniem umowy o pracę ze względu na wiek przedemerytalny?



Adam Piwowarczyk
adwokat, prowadzi indywidualną praktykę w ramach kancelarii adwokackiej z siedzibą w Rudzie Śląskiej

ODPOWIEDŹ: Z chwilą uzyskania przez pracownika prawomocnej decyzji ZUS o przyznaniu mu renty z tytułu całkowitej niezdolności do pracy uchylona zostanie gwarantowana mu w art. 39 kodeksu pracy (dalej: k.p.) ochrona przed wypowiedzeniem umowy o pracę ze względu na wiek pracownika.

Uwaga! Pracodawca przed podjęciem ewentualnej decyzji o wręczeniu wypowiedzenia powinien jednak upewnić się, że decyzja ZUS dotyczy renty z tytułu całkowitej niezdolności do pracy oraz że jest prawomocna.

Granice...

Zgodnie z art. 39 k.p. pracodawca nie może wypowiedzieć umowy o pracę pracownikowi, któremu brakuje nie więcej niż cztery lata do osiągnięcia wieku emerytalnego, jeżeli okres zatrudnienia umożliwia mu uzyskanie prawa do emerytury z osiągnięciem tego wieku. Z tej przyczyny pracodawca w przypadku opisywanym w stanie faktycznym nie mógł rozwiązać za wypowiedzeniem umowy o pracę z pracownikiem m.in. z powodu częstych uspra-

wiedliwionych nieobecności w pracy. Taka sytuacja co do zasady stanowi częste uzasadnienie wypowiedzeń wobec przewlekłe chorych pracowników. Ochrona przewidziana w art. 39 k.p. nie ma jednak charakteru absolutnego. Zgodnie z art. 40 k.p. nie obowiązuje ona, jeżeli osoba ta uzyska prawo do renty z tytułu całkowitej niezdolności do pracy.

...i zabezpieczenie

Celem ochrony przed wypowiedzeniem, gwarantowanej art. 39 k.p., jest zabezpieczenie bytu osób, którym z powodu wieku obiektywnie trudno byłoby znaleźć nowe zatrudnienie na rynku pracy, a którym niewiele brakuje do nabycia uprawnień emerytalnych.

Jednocześnie ustawodawca wyważył interesy obu stron stosunku pracy, czyli zarówno pracownika, jak i pracodawcy. A zatem w sytuacji, gdy zatrudniony z przyczyn obiektywnych nie jest już w stanie w jakikolwiek sposób wykonywać obowiązków służbowych, ponieważ całkowicie utracił zdolność do świadczenia pracy, może dojść do wyłączenia ochrony wynikającej z art. 39 k.p. Przy czym pracodawca będzie mógł wypowiedzieć umowę o pracę z niezdolnym do pracy pracownikiem dopiero wówczas, gdy ten uzyska prawomocną decyzję o przyznaniu renty z tytułu całkowitej niezdolności do pracy.

Uwaga! Orzecznictwo konsekwentnie wskazuje, że samo ustalenie przez lekarza orzecznika ZUS albo komisję

lekarską ZUS, iż pracownik jest trwale niezdolny do pracy, nie wystarcza do wyłączenia ochrony wynikającej z art. 39 k.p. na podstawie art. 40 k.p. W takim przypadku ewentualne wypowiedzenie umowy o pracę byłoby wadliwe i mogłoby narazić pracodawcę na konsekwencje przewidziane w k.p., w tym odpowiedzialność odszkodowawczą wobec bezprawnie zwolnionego (por. wyrok Sądu Najwyższego z 18 stycznia 2012 r., sygn. akt II PK 149/11).

Ugruntowana linia orzecznicza

Jest to ugruntowana linia orzecznicza SN, powtórzona m.in. w postanowieniu z 23 września 2022 r. (sygn. akt III PSK 241/21). Sąd podkreślił w nim dodatkowo, że ochrony z art. 39 k.p. nie wyłącza renta z tytułu częściowej niezdolności do pracy, nawet jeżeli utrudnia ona, a w praktyce może nawet wyłączyć wykonywanie pracy u dotychczasowego pracodawcy.

W takiej sytuacji na tym ostatnim nadal spoczywa obowiązek zorganizowania aktywności pracownika częściowo niezdolnego do pracy tak, aby możliwe było produktywnie wykorzystanie jego kwalifikacji, doświadczenia zawodowego i innych atutów, przy jednoczesnym poszanowaniu ograniczeń wynikających ze stanu zdrowia.

Z orzeczenia tego wynika, że dopóki pracownik nie uzyska renty z tytułu całkowitej niezdolności do pracy, ochrona przedemerytalna nadal obowiązuje – nawet jeśli jego zdolność do pracy jest istotnie ograniczona.

W takiej sytuacji pracodawca powinien dążyć do dostosowania warunków zatrudnienia do możliwości zdrowotnych zatrudnionego, a wyłączenie ochrony następuje dopiero w razie całkowitej utraty zdolności do pracy potwierdzonej decyzją o przyznaniu renty.

Zaniechanie wniosku

Należy więc rozważyć, czy zaniechanie wystąpienia o rentę z tytułu całkowitej niezdolności do pracy rzeczywiście poprawiłoby sytuację pracownika.

Sam fakt, że uzyskanie tego świadczenia pozbawi go ochrony przed wypowiedzeniem, nie przesądza jeszcze, że rezygnacja z wniosku byłaby rozwiązaniem korzystnym.

Uwaga! Ochrona z art. 39 k.p. nie obejmuje bowiem innych niż wypowiedzenie sposobów zakończenia stosunku pracy.

Potwierdził to SN w wyroku z 13 grudnia 2017 r. (sygn. akt III PK 5/17), wskazując, że ochrona ta dotyczy wypowiedzenia definitywnego oraz zmieniającego, ale nie wyłącza rozwiązania umowy o pracę za porozumieniem stron, bez wypowiedzenia z przyczyn zawinionych lub niezawinionych przez pracownika (art. 52 i 53 k.p.), ani wygaśnięcia umowy o pracę z mocy prawa.

Rozwiązanie bez wypowiedzenia

Jeżeli pan Marek jest trwale niezdolny do pracy, to nie będzie mógł zgłosić gotowości do jej świadczenia. W konsekwencji wkrótce mogą się zakwalifikować przesłanki rozwiązania z nim umowy o pracę bez wypowiedzenia z przyczyn niezawinionych przez pracownika, określone w art. 53 par. 1 pkt 1 lit. b k.p. W związku z tym, że nie uzyska świadczenia rehabilitacyjnego, pracodawca będzie mógł zastosować ten tryb już następnego dnia po upływie 182-dniowego okresu zasiłkowego. Brak wniosku o rentę nie poprawi więc jego położenia.

Uwaga! W przypadku pana Marka, ze względu na ustalenie trwałej niezdolności do pracy, prawdopodobne jest przyznanie renty stałej. Trzeba jednak zaznaczyć, że wyłączenia ochrony przed wypowiedzeniem na podstawie art. 40 k.p. nastąpi również w razie renty okresowej. Przepis ten nie wymaga bowiem, aby to była renta stała. ©

Podstawa prawna

- art. 39, 40, art. 52 i art. 53 ustawy z 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 277, ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 25)
- art. 83 ust. 1 pkt 4 ustawy z 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 199; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 426)
- art. 116 ust. 1 ustawy z 17 grudnia 1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 1749)

Status pracownika chronionego nie usprawiedliwia mobbingu

Dokończenie ze s. C1

inspektora pracy, który otrzymał dwie kolejne negatywne oceny okresowe”.

Uwaga! Z perspektywy pracodawcy można z tego wyprowadzić ostrożny, ale istotny wniosek: gwarancje przyznane określonym kategoriom zatrudnionych mają chronić przed arbitralnymi decyzjami pracodawcy, a nie zapewniać bezwzględne zwolnienie z odpowiedzialności przewidzianej przez prawo.

Odszkodowanie i planowane zmiany

Szczególnie istotny w powyższym kontekście staje się dziś wątek odpowiedzialności odszkodowawczej. Obecnie pracodawca odpowiada wobec ofiary mobbingu na zasadach przewidzianych w art. 94³ k.p. Jeżeli mobbing wywołał rozstrój zdrowia, pracownik może dochodzić zadośćuczynienia, a gdy doznał mobbingu lub rozwiązał z tego powodu umowę o pracę, może żądać odszkodo-

wania nie niższego niż minimalne wynagrodzenie.

Jednocześnie k.p. przewiduje odpowiedzialność materialną pracownika wobec pracodawcy za szkodę wyrządzoną z winy przy wykonywaniu obowiązków. Jeżeli więc konkretne zachowania sprawcy doprowadziły do wymiernej szkody, pracodawca może rozważyć dochodzenie roszczeń regresowych na ogólnych zasadach.

Kierunek ten wzmacnia procedowania nowelizacja przepisów o mobbingu. Nowe regulacje mają wprost przewidywać możliwość dochodzenia przez pracodawcę zwrotu kosztów od osoby, która dopuściła się mobbingu, co ma podkreślić osobistą odpowiedzialność bezpośredniego sprawcy i zwiększyć skuteczność przeciwdziałania takim praktykom.

Nie może być narzędziem nadużyć

Warto też podkreślić, że działania pracownika szczególnie chronionego mogą

nie spotkać się ze zrozumieniem sądu pracy.

Nawet jeżeli pracodawca zwolni takiego pracownika z naruszeniem jego formalnego statusu, nie musi to automatycznie oznaczać powrotu tej osoby do organizacji.

W orzecznictwie Sądu Najwyższego wyraźnie widać, że roszczenie o przywrócenie do pracy może zostać ocenione przez przyzmat art. 8 k.p., jeżeli zatrudniony rażąco nadużywa ochrony albo dopuszcza się zachowań szczególnie nagannych. Takie nadużycie trzeba jednak wykazać faktami, a nie samym przekonaniem o wysokim stopniu naganności

sprawcy (por. wyrok SN z 13 maja 2021 r. sygn. akt III PSKP 17/21).

Końcowy wniosek jest jednoznaczny. Szczególna ochrona trwałości stosunku pracy zabezpiecza określone wartości społeczne, ale nie usprawiedliwia naruszania godności innych osób, stosowania przemocy ani dezorganizowania pracy zespołu. ©

Podstawa prawna

- art. 8, art. 39, art. 52 par. 1 pkt 1, art. 94³, art. 108, art. 177 par. 1–3 oraz art. 186⁸ ustawy z 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 277; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 25)
- art. 32 ustawy z 23 maja 1991 r. o związkach zawodowych (t.j. Dz.U. z 2026 r. poz. 549)

Zapraszamy do zadawania pytań

kip@gazetaprawna.pl

Redaktor prowadzący:
Leszek Jaworski – leszek.jaworski@infor.pl

Wypowiedzenie zmieniające: jakie zasady stosować?



Iwona Wołkiewicz
ekspertka ds.
prawa pracy

Decyzje kadrowe wymagają oparcia się przede wszystkim na obiektywnych i weryfikowalnych przesłankach, takich jak kwalifikacje, doświadczenie oraz przydatność zatrudnionych dla organizacji. Okoliczności osobiste mogą być brane pod uwagę jedynie pomocniczo, zwłaszcza gdy porównywane osoby prezentują zbliżony poziom kompetencji. Jednocześnie skutki odmowy przyjęcia nowych warunków przedstawianych im przez pracodawcę oraz ewentualne roszczenia finansowe zależą od charakteru zaproponowanych zmian i ich wpływu na sytuację zatrudnionych.

O co pracodawcy pytają na szkoleniach

Kryteria doboru pracowników

PROBLEM W naszym zakładzie pracy w związku z reorganizacją są planowane przesunięcia pracowników z działu, w którym zamierzamy ograniczyć zatrudnienie. Część osób pozostanie na dotychczasowych stanowiskach, natomiast pozostałym będziemy musieli zaproponować inne miejsca pracy w firmie. Jakimi zasadami należy się kierować przy doborze tych, którym mają zostać wręczone wypowiedzenia zmieniające?

ODPOWIEDŹ Zgodnie z art. 42 par. 1 kodeksu pracy do wypowiedzenia zmieniającego stosuje się odpowiednio przepisy dotyczące wypowiedzenia umowy o pracę. Przy typowaniu pracowników do wypowiedzeń zmieniających w związku z reorganizacją pracodawca powinien się kierować przede wszystkim kryteriami obiektywnymi, sprawiedliwymi i możliwymi do uzasadnienia. Tak wskazał m.in. Sąd Najwyższy w wyroku z 14 marca 2013 r. (sygn. I PK 243/12), podkreślając, że przyjęte warunki oceny powinny być stosowane jednakowo wobec wszystkich pracowników objętych porównaniem.

To, którzy pozostaną na dotychczasowych stanowiskach, a którym zostaną zaproponowane zmienione warunki zatrudnienia, pracodawca ustala, kierując się uzasadnionym interesem zakładu pracy. Podstawowe znaczenie powinny mieć przesłanki bezpośrednio związane ze stosunkiem pracy. Na dotychczasowych stanowiskach można pozostawić osoby, które:

- najlepiej wykonywały obowiązki,
- mają najwyższe kwalifikacje, kompetencje i doświadczenie zawodowe.

Pracodawca może się posilkować corocznymi ocenami pracowników, zaświadczeniami ze szkoleń, posiadanymi przez nich uprawnieniami oraz stażem pracy. Sąd Najwyższy wskazał, że najważniejszym warunkiem pozostaje przydatność pracownika dla pracodawcy rozumiana jako posiadanie cech, kompetencji i predyspozycji pożądanych z punktu widzenia funkcjonowania zakładu pracy (wyrok z 1 czerwca 2012 r., sygn. akt II PK 258/11). Dopiero w dalszej kolejności pracodawca może uwzględnić przesłanki odnoszące się do osobistej sytuacji pracownika, w tym jego sytuację rodzinną, majątkową czy bytową.

Stanowisko to zostało potwierdzone w orzecznictwie SN, zgodnie z którym względy socjalne powinny mieć charakter pomocniczy, a nie podstawowy przy podejmowaniu decyzji kadrowych. W wyroku z 14 listopada 2016 r. (sygn. akt I PK 10/16) sąd podkreślił, że pierwszoplanowe znaczenie mają: przydatność pracownika do pracy, jego kwalifikacje i umiejętności zawodowe, natomiast okoliczności dotyczące sytuacji osobistej pracownika mogą być brane pod uwagę jedynie uzupełniająco.

Oznacza to, że pracodawca nie powinien w pierwszej kolejności kierować się:

- posiadaniem przez pracownika dzieci,
- orzeczeniem o niepełnosprawności,
- stanem cywilnym czy trudną sytuacją materialną,
- osiągnięciem wieku emerytalnego,
- posiadaniem innego źródła utrzymania.

Takie okoliczności mogą mieć znaczenie dopiero wtedy, gdy porównywani pracownicy prezentują zbliżony poziom kwalifikacji, doświadczenia i przydatności zawodowej.

Prawo do odpłaty

PROBLEM Prowadzę przedsiębiorstwo zatrudniające ponad 20 pracowników i z uwagi na zmiany organizacyjne w firmie planuję wręczyć jednemu z nich wypowiedzenie zmieniające, proponując mu niższe wynagrodzenie oraz stanowisko niższe niż dotychczasowe. Czy w razie odmowy przyjęcia nowych warunków będę musiał wypłacić mu odpłatę pieniężną?

ODPOWIEDŹ Podstawą prawną wypowiedzenia zmieniającego jest art. 42 k.p., zgodnie z którym pracodawca może wypowiedzieć dotychczasowe warunki pracy lub płacy i jednocześnie zaproponować pracownikowi nowe. Jeżeli ten ich nie akceptuje i złoży oświadczenie o odmowie przyjęcia nowych, mniej korzystnych warunków pracy lub płacy, wówczas stosunek pracy rozwiąże się z upływem okresu wypowiedzenia. Nie oznacza to jednak automatycznie, że w każdym takim przypadku pracownikowi będzie przysługiwać odpłata pieniężna.

Najważniejsze znaczenie ma ocena, czy odmowa przyjęcia nowych warunków była uzasadniona. Jeżeli pracownik odmawia pracy propozycji, które są obiektywnie rozsądne i możliwe do zaakceptowania, np. obniżenie pensji jest nieznaczne, a nowe stanowisko odpowiada jego kwalifikacjom, wówczas sąd może przyjąć, że ustanie zatrudnienia nastąpiło nie tylko z inicjatywy pracodawcy, lecz także wskutek decyzji pracownika. A to może wyłączyć prawo do odpłaty pieniężnej. Stanowisko to potwierdził m.in. SN w wyroku z 14 stycznia 2025 r. (sygn. akt I PSKP 23/24), wskazując, że odmowa przy-

jęcia warunków obiektywnie możliwych do zaakceptowania może stanowić współprzyczynę rozwiązania stosunku pracy, a tym samym wykluczać prawo do odpłaty.

Jeżeli jednak proponowane zmiany w warunkach zatrudnienia mają charakter istotny i znacznie pogorszą sytuację pracownika, odmowa ich przyjęcia co do zasady będzie uzasadniona. Dotyczy to zwłaszcza przypadków znacznego obniżenia wynagrodzenia, wyraźnej degradacji zawodowej albo powierzenia obowiązków istotnie poniżej kwalifikacji zatrudnionego. W takich okolicznościach należy przyjąć, że po rozwiązaniu stosunku pracy może mu przysługiwać odpłata pieniężna.

WAŻNE: Prawo do odpłaty przy wypowiedzeniu zmieniającym nie wynika automatycznie z samej odmowy przyjęcia nowych warunków zatrudnienia. Decydujące będzie to, jakie warunki płacy i pracy zostały zaproponowane pracownikowi oraz czy ich odrzucenie można uznać za obiektywnie uzasadnione.

Półowa okresu wypowiedzenia

PROBLEM Spotkałem się z dwoma sposobami liczenia połowy okresu wypowiedzenia. Według pierwszego należy przyjmując po prostu połowę miesiąca, wskazując najczęściej 15. dzień miesiąca. Według drugiego najpierw trzeba ustalić rzeczywisty bieg całego okresu wypowiedzenia, liczonego od dnia złożenia oświadczenia. Które podejście jest prawidłowe i jak w takiej sytuacji ustalić termin na odmowę przyjęcia nowych warunków?

ODPOWIEDŹ Wypowiedzenie zmieniające jest szczególnym rodzajem wypowiedzenia, w którym pracodawca proponuje pracownikowi nowe warunki pracy lub płacy. Jeżeli zatrudniony nie zgadza się na zaproponowane zmiany, może odmówić ich przyjęcia. Musi to jednak zrobić przed upływem połowy okresu wypowiedzenia. Konkretną datę należy wskazać w treści wypowiedzenia zmieniającego. Oznacza to konieczność precyzyjnego ustalenia terminu, do którego pracownik może złożyć oświadczenie o odmowie.

W praktyce funkcjonują dwa podejścia do liczenia połowy okresu wypowiedzenia:

- pierwsze polega na prostym „podzieleniu na pół” wskazanego okresu, np. przy trzymiesięcznym półowa to półtora miesiąca;
- drugie zakłada, że należy najpierw ustalić rzeczywisty bieg całego okresu wypowiedzenia zgodnie z zasadami prawa pracy, a dopiero potem obliczyć jego połowę w dniach.

Za prawidłowe należy uznać drugie podejście. W pierwszej kolejności trzeba ustalić dzień doręczenia wypowiedzenia pracownikowi, a następnie określić końcową datę okresu wypowiedzenia zgodnie z przepisami k.p. Przy obliczaniu połowy tego okresu bierze się pod uwagę cały czas liczony od dnia następującego po doręczeniu wypowiedzenia aż do ostatniego dnia okresu wypowiedzenia.

Następnie należy policzyć wszystkie dni przypadające w tym przedziale, podzielić wynik przez dwa i ustalić konkretny dzień, w którym upływa półowa tak obliczonego okresu. Do tego momentu pracownik może złożyć oświadczenie o odmowie przyjęcia zaproponowanych warunków. [przykłady 1 i 2]

PRZYKŁAD 1

Prawidłowe liczenie terminu

Wypowiedzenie zmieniające zostało wręczone 22 maja 2026 r., a pracownika obowiązuje jednomiesięczny okres wypowiedzenia. Czas ten należy liczyć od 23 maja 2026 r. do 30 czerwca 2026 r. Obejmuje on dziewięć dni maja oraz 30 dni czerwca, czyli łącznie 39 dni. Półowa tego okresu wynosi 19,5 dnia, co należy zaokrąglić do 20 dni. Licząc 20 dni od 23 maja, półowa okresu wypowiedzenia upłynie 11 czerwca 2026 r.

PRZYKŁAD 2

Ustalenie momentu odmowy

Wypowiedzenie zmieniające zostało wręczone 22 maja 2026 r., a pracownika obowiązuje trzymiesięczny okres wypowiedzenia. Czas ten należy liczyć od 23 maja 2026 r. do 31 sierpnia 2026 r. Obejmuje on dziewięć dni maja, 30 dni czerwca, 31 dni lipca i 31 dni sierpnia, czyli łącznie 101 dni. Półowa tego okresu wynosi 50,5 dnia, co należy zaokrąglić do 51 dni. Licząc 51 dni od 23 maja, półowa okresu wypowiedzenia upłynie 12 lipca 2026 r. Ponieważ dzień ten przypada w niedzielę, termin przesunie się na poniedziałek 13 lipca 2026 r.



Podstawa prawna

- art. 42 ustawy z 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy (tj. Dz.U. z 2025 r. poz. 277; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 25)

Jak naliczyć odpis na fundusz socjalny, gdy jednostka rozpoczęła działalność w trakcie roku

PYTANIE: Samorządowy zakład budżetowy rozpoczął działalność 1 marca 2026 r. Od tego dnia zatrudnia 10 pracowników w pełnym wymiarze czasu pracy i wykonują oni pracę w normalnych warunkach. Czy odpis na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych należy naliczyć w pełnej rocznej wysokości, czy proporcjonalnie do okresu, w którym jednostka faktycznie funkcjonowała i zatrudniała pracowników?

Magdalena Sobczak
magdalena.sobczak@infor.pl

ODPOWIEDŹ:

Odpis na ZFŚS należy ustalić proporcjonalnie do okresu działalności jednostki. Jeżeli zakład rozpoczął działalność 1 marca 2026 r., odpis przysługuje za 10 miesięcy, tj. od marca do grudnia 2026 r.

UZASADNIENIE:

Wysokość odpisu na ZFŚS ustala się na podstawie planowanej przeciętnej liczby zatrudnionych w danym roku po przeliczeniu na pełne etaty. Po zakończeniu roku pracodawca powinien porównać dane planowane z faktycznym przeciętnym zatrudnieniem i – w razie potrzeby – skorygować wysokość odpisu oraz stan środków zgromadzonych na rachunku funduszu.

Przy ustalaniu przeciętnej liczby zatrudnionych uwzględnia się pracowników pozostających w stosunku pracy niezależnie od rodzaju umowy i wymiaru czasu pracy, z zastosowaniem odpowiednich przeliczeń na pełne etaty.

Jak ustalić przeciętną liczbę zatrudnionych

Sposób ustalania przeciętnej liczby zatrudnionych określa rozporządzenie ministra pracy i polityki społecznej z 9 marca 2009 r. wymienione w podstawie prawnej. Pracodawca może wybrać jedną z trzech metod statystycznych. Wybór konkretnej metody powinien uwzględniać specyfikę jednostki oraz skalę zmian kadrowych w ciągu roku.

► Najczęściej stosowana jest średnia arytmetyczna. Polega ona na zsumowaniu liczby zatrudnionych w każdym dniu miesiąca i podzieleniu otrzymanego wyniku przez liczbę dni danego miesiąca. Metoda ta najlepiej odzwierciedla rzeczywiste zmiany zatrudnienia, dlatego jest uznawana za najbardziej miarodajną. Sprawdza się zwłaszcza w jednostkach, w których występują duża rotacja pracowników, częste zmiany wymiaru etatu lub długie urlopy bezpłatne. Jest to jednocześnie metoda

najbardziej pracochłonna, ponieważ wymaga dostępu do szczegółowych danych kadrowych.

► Drugą możliwością jest średnia chronologiczna, która uwzględnia stan zatrudnienia na początku, w połowie i na końcu miesiąca. Rozwiązanie to jest mniej pracochłonne i może być stosowane wtedy, gdy zatrudnienie jest stosunkowo stabilne, a zmiany kadrowe mają charakter sporadyczny.

► Trzecią dopuszczalną metodą jest uproszczona, polegająca najczęściej na ustaleniu przeciętnego zatrudnienia na podstawie stanów zatrudnienia na początku i na końcu miesiąca. Stosuje się ją głównie w jednostkach o stabilnym zatrudnieniu i niewielkich zmianach kadrowych.

Jeżeli zatrudnienie jest stabilne i w ciągu roku nie dochodzi do istotnych zmian liczby etatów, pracodawca może bezpiecznie stosować metodę uproszczoną albo średnią chronologiczną. Jeżeli jednak w jednostce występuje duża płynność kadr, częste zmiany wymiaru czasu pracy lub długie urlopy bezpłatne, najbardziej wiarygodne wyniki daje metoda średniej arytmetycznej ze stanów dziennych.

Przy stosowaniu metody uproszczonej oraz średniej chronologicznej co do zasady nie uwzględnia się osób korzystających z urlopu bezpłatnego trwającego dłużej niż 14 dni.

Uwaga! Wybraną metodę należy stosować konsekwentnie w kolejnych latach, aby zapewnić porównywalność obliczeń oraz ograniczyć ryzyko błędów. Dobrą praktyką jest opisanie przyjętego sposobu ustalania przeciętnej liczby zatrudnionych w dokumentacji wewnętrznej, np. w zasadach (polityce) rachunkowości lub w procedurze naliczania odpisu na ZFŚS.

Terminy

Proporcjonalne ustalenie odpisu nie zmienia terminów przekazania środków na wyodrębniony rachunek bankowy funduszu.

Zgodnie z art. 6 ust. 2 ustawy o ZFŚS pracodawca przekazuje:

Ustalenie proporcjonalnej kwoty ZFŚS – krok po kroku

1. Oblicz roczną kwotę odpisu według planowanej przeciętnej liczby zatrudnionych.
2. Podziel tę kwotę przez 12 miesięcy.
3. Pomnóż wynik przez liczbę miesięcy faktycznego funkcjonowania jednostki.

Wzór:

Odpis roczny × liczba miesięcy działalności ÷ 12



PRZYKŁAD

Działalność od 1 marca 2026 r.

► Stan faktyczny

Samorządowy zakład budżetowy rozpoczął działalność 1 marca 2026 r. Od tego dnia zatrudnia 10 pracowników w pełnym wymiarze czasu pracy. Pracownicy wykonują pracę w normalnych warunkach.

► Dane do obliczeń

W 2026 r. podstawa naliczania odpisu na ZFŚS wynosi 7848,60 zł.

Odpis podstawowy na jednego pracownika zatrudnionego w normalnych warunkach wynosi 37,5 proc. tej podstawy, czyli 2943,23 zł.

Jednostka zatrudnia 10 pracowników na pełen etat, dlatego roczna kwota odpisu wyniosłaby:

10 etatów × 2943,23 zł = 29 432,30 zł.

Ponieważ jednostka funkcjonuje od 1 marca do 31 grudnia 2026 r., czyli przez 10 miesięcy, odpis należy pomniejszyć proporcjonalnie:

29 432,30 zł × 10/12 = 24 526,92 zł, w zaokrągleniu 24 526,92 zł.

Zatem odpis na ZFŚS za 2026 r. wynosi 24 526,92 zł.

► Przekazanie środków na rachunek ZFŚS

Do 31 maja 2026 r. jednostka powinna przekazać na wyodrębniony rachunek bankowy ZFŚS co najmniej 75 proc. równowartości odpisu, czyli:

24 526,92 zł × 75 proc. = 18 395,19 zł.

Pozostałą część należy przekazać do 30 września 2026 r.:

24 526,92 zł – 18 395,19 zł = 6131,73 zł.

► Wynik

Odpis na ZFŚS za 2026 r. wynosi 24 526,92 zł.

Na rachunek funduszu należy przekazać:

– do 31 maja 2026 r. – 18 395,19 zł,

– do 30 września 2026 r. – 6131,73 zł.



- do 31 maja – co najmniej 75 proc. równowartości dokonanych odpisów i zwiększeń,
- do 30 września – pozostałą część środków.

Weryfikacja na koniec roku

Po zakończeniu roku pracodawca powinien porównać planowaną przeciętną liczbę zatrudnionych z faktycznym przeciętnym zatrudnieniem. Jeżeli wartości te się różnią, konieczne jest odpowiednie zwiększenie albo zmniejszenie wysokości odpisu oraz skorygowanie stanu środków zgromadzonych na rachunku funduszu.

Jeżeli plan finansowy jednostki jest sporządzany już po rozpoczęciu działalności, warto od razu uwzględnić proporcjonalną kwotę odpisu. Po-

zwala to uniknąć późniejszych korekt i zapewnić prawidłowe zabezpieczenie środków na działalność socjalną.

W dokumentacji warto wskazać, że obniżenie odpisu wynika z rozpoczęcia działalności w trakcie roku. Na potrzeby ewentualnej kontroli należy zachować dokumenty potwierdzające datę utworzenia jednostki oraz datę rozpoczęcia zatrudniania pracowników.



Podstawa prawna

- art. 5 ust. 1 i 2 ustawy z 4 marca 1994 r. o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych (j.t. Dz.U. z 2024 r. poz. 288; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 25)
- par. 1–3 rozporządzenia ministra pracy i polityki społecznej z 9 marca 2009 r. w sprawie sposobu ustalania przeciętnej liczby zatrudnionych w celu naliczania odpisu na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych (Dz.U. nr 43, poz. 349)

Czy można przekazać środki na ZFŚS 1 czerwca, skoro 31 maja przypada w tym roku w niedzielę

PYTANIE: W 2026 r. 31 maja będzie w niedzielę. Czy w takiej sytuacji nasza jednostka może przekazać co najmniej 75 proc. równowartości odpisów podstawowych na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych dopiero w poniedziałek, 1 czerwca 2026 r.?

ODPOWIEDŹ:

Środki powinny znaleźć się na rachunku funduszu najpóźniej 31 maja 2026 r., mimo że jest to niedziela. Ponieważ banki nie realizują standardowych przelewów w dni wolne od pracy, najbezpieczniej jest zlecić przelew tak, aby środki zostały zaksięgowane najpóźniej 29 maja 2026 r. Pozwoli to uniknąć zarzutu nieterminowego przekazania odpisu.

UZASADNIENIE:

Zgodnie z art. 6 ust. 2 ustawy o ZFŚS pracodawca przekazuje na rachunek funduszu co najmniej 75 proc. równowartości odpisów podstawowych do 31 maja danego roku. Pozostałą część odpisów i ewentualnych zwiększeń należy przekazać do 30 września. Ustawa wskazuje konkretne daty, ale nie reguluje sytuacji, gdy termin przypada w dzień wolny od pracy.

W odpowiedzi udzielonej redakcji DGP 27 maja 2025 r. Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej wyjaśniło, że środki powinny być dostępne na rachunku funduszu w terminach wskazanych w ustawie. Resort podkreślił również, że przekazanie środków na rachunek ZFŚS nie ma charakteru cywilnoprawnego zobowiązania, dlatego nie ma podstaw do stosowania art. 115 kodeksu cywilnego i przesuwania terminu na następny dzień roboczy. Stanowisko to ma charakter informacyjny i nie stanowi wiążącej wykładni prawa, jednak w praktyce jest przywoływane przez ekspertów oraz organy kontrolne.

Oznacza to, że środki powinny znaleźć się na rachunku funduszu najpóźniej 31 maja 2026 r., mimo że jest to niedziela. Najbezpieczniej jest zlecić przelew wcześniej



Magdalena Sobczak, magdalena.sobczak@infor.pl

Podstawa prawna

- art. 6 ust. 2 oraz art. 12a ustawy z 4 marca 1994 r. o zakładowym funduszu świadczeń socjalnych (t.j. Dz.U. z 2024 r. poz. 288; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 25)

Pisaliśmy o tym...

„Odpis na ZFŚS w 2026 r.: jaką kwotę przyjąć jako podstawę i w jakim terminie skorygować plan finansowy” DGP nr 38 z 25 lutego 2026 r.

Gospodarka i przedsiębiorcy czekają na efekty inwestycji

Budowa w Polsce nowych łańcuchów wartości nabiera tempa. Fundamenty już są, dobre praktyki również, czas na kolejne kroki. Rząd podjął decyzję, w jaki sposób w procesie inwestycji i w zamówieniach publicznych mają być uwzględniane firmy krajowe. Zdefiniował również, co przez takie przedsiębiorstwa rozumie. Powstał jeden z najważniejszych planów gospodarczych co najmniej tej dekady.

Deбата w redakcji DGP pokazała, jak do idei local content podchodzą spółki z udziałem Skarbu Państwa, administracja publiczna a także firmy prywatne. Widać skalę szans, są też sprawy do załatwienia.



Wojciech Balczun
minister aktywów państwowych

„Po 30 latach transformacji stworzyliśmy silne fundamenty, w praktycznie każdym sektorze gospodarki mamy ludzi o najwyższych kompetencjach



Andrzej Kaczmarek
prezes Stalexport Autostrady

„Partnerstwo publiczno-prywatne jest najprostszym sposobem, aby local content realnie wykorzystać w infrastrukturze



Dariusz Lubera
prezes PGE Polskiej Grupy Energetycznej

„Kontrakty na serwisowanie, modernizację czy remonty w energetyce zapewnią polskim firmom pole do działania na kilkadziesiąt lat



Cezary Łysenko
członek zarządu Budimexu

„Potrzebna jest większa otwartość na innowacje i startupy, by krajowe firmy z nowymi rozwiązaniami nie musiały szukać miejsca poza Polską



Jerzy Mirgos
prezes Mirbudu

„Coraz mniej polskich firm startuje w przetargach, zniechęcają je wyśrubowane wymagania. Ustawa o ochronie rynku przed firmami z państw trzecich bywa obchodzona



dr Szymon Paweł Moś
prezes Polskiej Spółki Gazownictwa

„Kluczem do wdrożenia polityki local content jest zmiana mentalności, narzędzia są dostępne. Prowadzimy dialog z wykonawcami, wdrożyliśmy faktoring odwrotny



Agnieszka Olszewska
prezes Urzędu Zamówień Publicznych

„Polscy przedsiębiorcy nie oczekują preferencyjnego traktowania, tylko jasnych zasad, uczciwej konkurencji i równego traktowania



Adam Sanocki
członek zarządu Polskich Portów Lotniczych

„Jako grupa mamy local content nie jako zaszyty w swoim DNA. Port Polska, którego PPL jest inwestorem strategicznym, ma wygenerować 35 tys. miejsc pracy



Sławomir Żurawski
p.o. prezesa Poczty Polskiej

„Poczta Polska sama w sobie jest local contentem – posiada blisko 4,8 tys. własnych placówek i 2 tys. agencji prowadzonych przez lokalnych przedsiębiorców



Local content ma odegrać kluczową rolę w dekadzie inwestycji



Partnerzy

budimex



Polskie Porty Lotnicze



Polska stoi przed największym boorem inwestycyjnym w swojej historii – tylko w energetyce nakłady mają sięgnąć biliona złotych. Uczestnicy debaty Dziennika Gazety Prawnej „Polski kapitał w łańcuchach dostaw – jak budować przewagę” wskazywali, że idea local contentu jest ponadpartyjna i ma ogromne znaczenie dla firm, gospodarki i kraju, natomiast pytanie brzmi, w jakim stopniu stanie się powszechna.

Debatę otworzył Tomasz Pietryga, redaktor naczelny Dziennika Gazety Prawnej, wskazując, że idea local contentu – czyli polityki wspierania krajowych dostawców oraz wykonawców w strategicznych zamówieniach – to nie tylko narzędzie gospodarcze, ale impuls do zmiany sposobu myślenia o państwie i jego obywatelach. Zauważył, że jej skuteczność zależy od trwałości: musi wejść głęboko w strukturę państwa i być odporna na zmiany polityczne.

Wojciech Balczun, minister aktywów państwowych i orędownik idei local contentu, w swoim wystąpieniu ocenił, że Polska znalazła się w przełomowym momencie.

– Po okresie 30 lat transformacji stworzyliśmy silne fundamenty, konsekwentnie realizujemy wzrost gospodarczy, który budzi na świecie podziw, zbudowaliśmy silny sektor prywatny, w praktycznie każdym sektorze gospodarki mamy ludzi o najwyższych kompetencjach – wyliczał.

Podkreślił, że przez lata transformacji Polska funkcjonowała przede wszystkim jako rynek zbytu i dostawca taniej siły roboczej. Zmiana tej roli wymaga nowego myślenia.

Minister stwierdził, że kraje Europy Zachodniej, takie jak Niemcy czy Francja, od dawna dbały o interesy swoich firm w ramach unijnych regulacji, podczas gdy Polska wchodziła w transformację z kompleksami wobec Zachodu. Tę świadomość, jak ocenił, udało się już zmienić.

Wojciech Balczun zwrócił uwagę, że local content jest inicjatywą ponadpartyjną.

– Żadna ze stron sceny politycznej nie krytykuje naszych działań w tym zakresie – powiedział.



Tylko w sektorze energetyki skala inwestycji publicznych ma wynieść ponad 1 bln zł, do czego dochodzą nakłady na infrastrukturę oraz 200 mld zł zaplanowane na 2026 r. obronność – uzupełnione programem Polska Zbrojna (dawniej SAFE) – mówił **Wojciech Balczun**

W jego ocenie idea ta powinna łączyć, ponieważ pozwala zbudować nowy ekosystem gospodarczy i wywołać zmianę mentalną, aby Polacy z dumą wybierali krajowe produkty oraz usługi dlatego, że są lepsze.

Minister przypomniał skalę inwestycji publicznych: tylko w sektorze energetyki mają one wynieść ponad 1 bln zł, do czego dochodzą nakłady na infrastrukturę oraz 200 mld zł zaplanowanych na 2026 r. na obronność – uzupełnione programem „Polska zbrojna” (dawniej SAFE).

– Takich nakładów inwestycyjnych jeszcze w Polsce nie było – podkreślił Wojciech Balczun.

Celem inicjatywy „Local Content. Z korzyścią dla Polski” jest stworzenie koła zamachowego dla firm prywatnych, w tym małych i średnich przedsiębiorstw.

Minister przedstawił też granice tej polityki: wprowadzenie obowiązkowych progów udziału krajowych firm w przetargach byłoby sprzeczne z prawem UE i miało by charakter czysto protekcyjnistyczny. Rząd stawia na zmianę kryteriów oceny ofert, aby cena nie była jedynym decydującym czynnikiem, co naturalnie poprawiałoby pozycję krajowych wykonawców. MAP współpracował z Urzędem Zamówień Publicznych przy tworzeniu Polityki zakupowej państwa oraz przekonał Główny Urząd Statystyczny do pilotażowego mierzenia udziału komponentu krajowego w gospodarce.

Wojciech Balczun poinformował również o powołaniu zespołu eksperckiego, który ma opracować rozwiązania finansowe dla mniejszych firm – takie jak gwarancje czy dofinansowanie – umożliwiające udział w dużych zamówieniach. Agencja Rozwoju Przemysłu oferuje już pożyczkę certyfikacyjną, przydatną przy największych kontraktach.

Sukces z autostradami do powtórzenia z turbinami

Cezary Łysenko, członek zarządu Budimexu, zaznaczył, że sektor budowlany jest w Polsce najbardziej zaawansowany pod względem udziału krajowych podmiotów. Podkreślił, że wiele kluczowych materiałów wykorzystywanych w budownictwie – takich jak kruszywa, cement czy materiały asfaltowe – jest w dużej mierze dostępnych lub produkowanych w kraju, a polskie firmy przez ostatnie dekady zbu-



dowały kompetencje, których wcześniej na taką skalę nie miały.

– Dwadzieścia lat temu rzeczywiście potrzebowaliśmy zagranicznych podmiotów, od których mogliśmy się uczyć – stwierdził, dodając jednak, że dziś sektor jest praktycznie samowystarczalny m.in. pod względem kadry inżynierskiej.

Podkreślił także, że nadchodzące megaprojekty, takie jak Port Polska czy elektrownia jądrowa na Pomorzu, będą wymagały zaawansowanych technologii, a polskie firmy mają jeszcze czas, aby się odpowiednio przygotować. Zaznaczył jednak, że rozwiązania dotyczące nowoczesnych spalarni czy turbin wiatrowych wciąż muszą być importowane. Wyrzucił też nadzieję na jak najwyższy udział polskich firm w projektach morskich farm wiatrowych, podkreślając aktywną rolę małych i średnich przedsiębiorstw w tym obszarze.

– W sferze marzeń pozostaje, by turbiny wiatrowe w 80 proc. składały się z polskich komponentów. Nie jest to jednak niemożliwe – powiedział Cezary Łysenko, przypominając, że jeszcze niedawno powszechnie uważano, iż Polska nie potrafi samodzielnie budować autostrad. Zaapelował też o większą otwartość na innowacje i startupy, by krajowe firmy z nowymi rozwiązaniami nie musiały szukać miejsca poza Polską, jak to się zdarzało w przeszłości.

Dariusz Lubera, prezes PGE Polskiej Grupy Energetycznej, ocenił strategię rządu na rzecz local contentu jako projekt na dekady. Strategia PGE przyjęta w 2025 r. zakłada zawarcie z polskimi firmami kontraktów o łącznej wartości 150 mld zł w ciągu 10 lat.

Prezes Lubera wskazał, że poziom local contentu różni się w zależności od segmentu działalności spółki: w dystrybucji energii wynosi obecnie 85 proc., natomiast w przypadku morskich farm wiatrowych jest znacznie niższy; szczególnie było tak w pierwszych projektach, w których trzeba było ponosić koszty wynikające z braku wcześniejszego doświadczenia w nowej branży. Zaznaczył jednak, że polskie firmy coraz częściej stają się częściami konsorcjów realizujących zaawansowane inwestycje energetyczne – przykładem są budowane przez PGE bloki gazowe w Gryfinie i Rybniku, gdzie kluczową rolę odgrywa Polimex Mostostal.

Prezes zwrócił uwagę na aspekt często pomijany w dyskusji na temat local contentu: koszty operacyjne (OPEX) ponoszone już po zakończeniu budowy inwestycji.

– Kontrakty na serwisowanie, modernizację czy remonty zapewnią polskim firmom pole do działania nie na kilka lat budowy, ale na kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt lat po jej zakończeniu – powiedział Dariusz Lubera.

Uznał to za istotną szansę dla krajowych przedsiębiorstw na budowanie długofalowego doświadczenia. W PGE powołano specjalnego pełnomocnika

Polscy przedsiębiorcy nie oczekują preferencyjnego traktowania, tylko jasnych zasad, uczciwej konkurencji i równego traktowania – definiowała **Agnieszka Olszewska**

ds. local contentu, aktywnego we wszystkich liniach biznesowych spółki.

Jerzy Mirgos, prezes Mirbudu, ocenił, że kierunek polityki rządu jest słuszny i cieszy się ponadpartyjnym poparciem, a instrukcje dla spółek Skarbu Państwa dotyczące zamówień zamknęły lukę umożliwiającą odpływ pieniędzy do firm spoza Unii Europejskiej. Wskazał jednak na problem: ok. 60 proc. krajowego rynku budowlanego kontrolują firmy spoza Polski, kolejne 10 proc. należy do podmiotów spoza Unii Europejskiej, a w rękach polskich firm jest zaledwie 30 proc. rynku.

Jerzy Mirgos zaznaczył, że pojęcie local contentu we wdrożonym w ostatnich tygodniach kształcie nie może być utożsamiane z polskością, ponieważ zaproponowane w definicji kryteria uwzględniają wszystkie podmioty działające na terenie Polski, w tym również krajowe oddziały zagranicznych korporacji. Prezes Mirbudu dodał, że to na pewno istotne ograniczenie, jeśli myślimy o realnym zwiększeniu udziału polskich firm w strategicznych projektach inwestycyjnych, a w konsekwencji o tworzeniu z polskich spółek międzynarodowych czempionów, którzy będą mogli realizować projekty również na rynkach międzynarodowych.

Sens polityki zamówień widzi on przede wszystkim w likwidowaniu barier w dostępie do przetargów dla polskich podmiotów oraz w wyrównywaniu ich szans w dostępie do finansowania niezbędnego do realizowania kontraktów budowlanych.

– Coraz mniej polskich firm startuje w przetargach, bo zniechęcają je wyśrubowane wymagania – stwierdził prezes Mirbudu.

Jego zdaniem ustawa o ochronie rynku przed firmami z państw trzecich jest dobrym narzędziem, ale bywa obchodzona. Zaapelował o jej dopracowanie, dodając, że nie stoi to w sprzeczności z wartościami unijnymi, ponieważ chodzi o ochronę całego rynku europejskiego. Zwrócił się też bezpośrednio do przedstawicieli administracji publicznej przygotowujących przetargi, aby tworzyli warunki umożliwiające konkurencję na równych zasadach.

Andrzej Kaczmarek, prezes Stalexport Autostrady, zauważył, że realizacja projektów w modelu partnerstwa publiczno-prywatnego niemal automatycznie gwarantuje wysoki poziom local contentu. Przykładem jest umowa na zarządzanie i modernizację trasy A4 Katowice–Kraków. Spółka jest notowana od 1994 r. na Giełdzie Papierów Wartościowych. Andrzej Kaczmarek zaznaczył, że w ciągu ostatnich 10 lat, odkąd stała się dywidendowa – po spłaceniu zobowiązań inwestycyjnych – wartość dywidend wypłaconych akcjonariuszom była niższa niż łączne płatności na rzecz Skarbu Państwa. W latach 2016–2025 strona publiczna pozyskała z trasy A4 Katowice–Kraków prawie miliard złotych, nie ponosząc żadnych nakładów. Zwrócił też uwagę, że pierwszy projekt koncesyjny w Polsce kończy się w marcu 2027 r., a brak nowych tego rodzaju przedsięwzięć sprawia, że zgromadzony potencjał finansowy i unikalne know-how operacyjne firmy pozostaną niewykorzystane.

Inicjatywy różnych branż

Sławomir Żurawski, p.o. prezes Poczty Polskiej, zwrócił uwagę, że Poczta Polska sama w sobie jest local contentem – posiada blisko 4,8 tys. własnych placówek i 2 tys. agencji prowadzonych przez lokalnych przedsiębiorców, a swoją obecnością obejmuje każdą gminę w Polsce. Jak wyjaśnił, Poczta Polska pełni rolę platformy dystrybucyjnej dla mikroprzedsiębiorców. W wielu regionach funkcjonuje „lokalna półka”, gdzie miejscowi dostawcy mogą oferować swoje produkty.

Sławomir Żurawski podkreślił też skalę działalności transportowej firmy: rocznie to ponad 300 mln km. W zakresie zaopatrzenia w paliwo firma zawarła nowy kontrakt z Orlenem, największym krajowym dystrybutorem.

Adam Sanocki, członek zarządu Polskich Portów Lotniczych (PPL) ds. strategii i marketingu, przedstawił sektor lotniczy jako przykład branży, która już dziś wyznacza europejskie trendy. W 2025 r. polskie lotniska rosły 3,5 razy szybciej niż porty w innych krajach kontynentu, a licząc od 2019 r., ich wzrost wyniósł aż 40 proc.

– PPL jako grupa kapitałowa ma local content niejako zaszyty w swoim DNA – stwierdził Adam Sanocki, wskazując, że skumulowany wpływ 15 lotnisk w Polsce na gospodarkę to 58 mld zł i 500 tys. miejsc pracy.

Port Polska, którego inwestorem strategicznym jest PPL, ma wygenerować kolejne 35 tys. miejsc pracy. Adam Sanocki zwrócił uwagę, że Polska jest jedynym krajem w Europie budującym od podstaw duże lotnisko, co przyciąga uwagę zagranicy. Na ponad 50 mld zł planowanych inwestycji lotniczych w kraju ok. 8 mld jest w portach regionalnych, które pełnią istotną rolę zarówno dla bezpieczeństwa kraju, jak i dla rozwoju regionów.

Budowanie local contentu to także inwestowanie w kompetencje. PPL realizuje to m.in. poprzez rozwój siedmiu spółek zależnych, które działając wokół infrastruktury lotniskowej, znacznie podnoszą bezpieczeństwo operacyjne grupy.

Aby utrzymać to tempo wzrostu, branża potrzebuje zmian w prawie. Przedstawiciel PPL wskazał na konieczność uregulowania kwestii hałasu, wdrożenia ułatwień inwestycyjnych i przepisów wspierających rynek cargo, a także wpisania lotnisk na listę przedsięwzięć strategicznych.

Doktor Szymon Paweł Moś, prezes Polskiej Spółki Gazownictwa (PSC), podkreślił, że kluczem do wdrożenia polityki local contentu jest zmiana mentalności, a narzędzia są już dostępne. Spółka co roku inwestuje ok. 3 mld zł i przeprowadza 4 tys. postępowań zakupowych, co daje jej bliski kontakt z rynkiem małych i średnich przedsiębiorców.

– 93 proc. naszych wykonawców spełnia definicję local contentu – powiedział Szymon Paweł Moś. Jak opowiadał, osiągnięto to dzięki systematycznej współpracy ekspertów spółki z wykonawcami, którym umożliwia się planowanie własnego rozwoju na podstawie długofalowej współpracy z PSC. Spotkania z menedżerami różnych szczebli mają pozwolić

mniejszym firmom budować kompetencje z odpowiednim wyprzedzeniem.

Prezes wskazał też na konkretne rozwiązanie problemu płynności finansowej, który jego zdaniem jest jedną z głównych barier dla wykonawców. Polska Spółka Gazownictwa wdrożyła faktoring odwrotny – instrument polegający na tym, że to duży zamawiający (a nie dostawca) inicjuje wcześniejszą spłatę należności przez bank, co ułatwia małym firmom pozyskiwanie finansowania.

– Ograniczyliśmy konieczność rygorystycznej oceny tych podmiotów i daliśmy im narzędzie dające im realną możliwość przyspieszenia otrzymania zapłaty – powiedział Szymon Paweł Moś.

Zamówienia publiczne: wyższy poziom dojrzałości

Agnieszka Olszewska, prezes Urzędu Zamówień Publicznych, oceniła podczas dyskusji, że system zamówień publicznych jest gotowy na wymagania związane z local contentem – potrzebna jest przede wszystkim zmiana mentalności uczestników rynku. Przypomniała skalę zjawiska: ponad 30 tys. publicznych zamawiających i ponad 150 tys. postępowań rocznie realizowanych wyłącznie na podstawie przepisów prawa zamówień publicznych. Przy czym faktyczna liczba zakupów publicznych jest jeszcze wyższa, bo część zamówień odbywa się poza tym reżimem prawnym.

– Polscy przedsiębiorcy nie oczekują preferencyjnego traktowania, tylko jasnych zasad, uczciwej konkurencji i równego traktowania – definiowała Agnieszka Olszewska.

Podkreśliła, że obowiązujące prawo – zarówno europejskie, jak i krajowe – pozwala na prowadzenie postępowań o udzielenie zamówienia publicznego w sposób efektywny z realizacją wszystkich celów postawionych dla tych procesów, choćby w Polityce zakupowej państwa. Dziś to od zamawiających zależy, czy na etapie przygotowania postępowania wyeliminują bariery utrudniające dostęp do rynku krajowym przedsiębiorcom.

Prezes UZP opisała Politykę zakupową państwa na lata 2026–2029 jako narzędzie systemowe wskazujące sposób prowadzenia postępowań zakupowych zgodnie z celami państwa. Wymieniła trzy priorytety: budowę potencjału i konkurencyjności polskiej gospodarki, budowę odporności państwa przez bezpieczne zakupy publiczne oraz profesjonalizację rynku – zarówno jego uczestników, jak i samych procesów oraz narzędzi zakupowych.

Agnieszka Olszewska zwróciła uwagę na test MŚP opracowany przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii. Jest to zestaw pytań, które organizator przetargu powinien sobie zadać przed wszczęciem postępowania: na przykład czy zamówienie jest odpowiednio podzielone na części, czy właściwie rozpisano kwestie harmonogramów, zaliczek i form płatności. Zaznaczyła, że przez lata dominował tryb przetargu nieograniczonego bez wstępnych konsultacji rynkowych, z ceną jako jedynym kryterium. W ustawie PZP jest wiele instrumentów, takich jak wstępne konsultacje rynkowe czy tryby pozwalające na konstruktywny dialog, które zastosowane przez zamawiających przyczynią się do skuteczniejszej realizacji celów ważnych z perspektywy nie tylko konkretnego zamawiającego, lecz także rynku krajowego oraz europejskiego.



– Obecnie najważniejsze są jednak takie elementy, jak: odporne, bezpieczne zakupy, dbałość o środowisko, społeczności lokalne oraz wspieranie polskiej gospodarki. To wymaga świadomego i profesjonalnego zarządzania procesami zakupów publicznych w organizacjach i prowadzenia ich w dialogu z rynkiem – podsumowała.

Istniejący potencjał oraz wyzwania

W drugiej rundzie dyskusji rozmawiano o problemach regulacyjnych i szczegółowej sytuacji poszczególnych branż oraz firm.

Jerzy Mirgos pozytywnie ocenił obowiązującą ustawę o zamówieniach publicznych oraz założenia Polityki zakupowej państwa, ale wyraził wątpliwości co do możliwości ich wdrożenia bez jasnych regulacji wykonawczych. Stwierdził, że stosowanie kryteriów pozacenowych w postępowaniach przetargowych jest od lat de facto fikcją.

– Jeżeli nie będzie jednoznacznych, ustawowych rozwiązań, ta fikcja będzie trwać dalej – powiedział.

Podniósł też kwestię szkoleń dla przedstawicieli samorządów terytorialnych: jego zdaniem kluczowe jest przekonanie urzędników, że celem dobrze przeprowadzonego przetargu nie jest tworzenie restrykcyjnych wymagań odstraszaających mniejszych wykonawców, lecz efektywny wybór najlepszej oferty. Dużą rolę w tym procesie przypisał Urzędowi Zamówień Publicznych, oceniając, że konsekwentne działania edukacyjne mogą przynieść wymierne efekty w perspektywie najbliższych lat.

Cezary Łysenko podkreślił, że polskie firmy budowlane dysponują już odpowiednio przygotowaną kadrą inżynierską, sprzętem i zasobami, by w pełni skorzystać z nadchodzącego boomu inwestycyjnego.

– Nie możemy tego przegapić – powiedział, wskazując, że efektem wielkich inwestycji, oprócz sa-

mych obiektów, takich jak lotniska czy elektrownie, powinny być kompetencje firm możliwe do wykorzystania na rynkach zagranicznych. Zwrócił uwagę na rolę organizatorów postępowań przetargowych, podkreślając, że przy dużych inwestycjach publicznych coraz większe znaczenie powinny mieć nie tylko sprawne przeprowadzenie procedury, lecz także długofalowy efekt gospodarczy, jaki dany projekt przynosi polskiemu rynkowi i krajowym kompetencjom.

Dariusz Lubera przedstawił konkretne dane dotyczące udziału krajowego w projektach energetycznych grupy. Największa inwestycja PGE Polskiej Grupy Energetycznej w magazyny energii, magazyn baterijny Żarnowiec, ma osiągnąć poziom local contentu wynoszący 75 proc. Jej główny komponent, czyli baterie, powstają w polskich zakładach firmy LG zatrudniającej w Polsce 7 tys. pracowników. W przypadku morskiej farmy wiatrowej Baltica 2, której uruchomienie planowane jest na 2027 r., udział krajowych dostawców ma wynieść ok. 20–25 proc.

– W kolejnym projekcie, który uruchomimy niebawem, poza częścią technologiczną local content sięgnie już 45 proc. – powiedział Dariusz Lubera, dodając, że wierzy w przedsiębiorczość Polaków jako siłę napędową wzrostu tego wskaźnika.

Sławomir Żurawski postulował inwestycje w rozwój spółki, by ta mogła się rozwijać i nadgonić dług inwestycyjny liczony w dekadach. Wskazał, że w porównaniu z innymi przedsiębiorstwami Skarbu Państwa spółka pozostała wyraźnie w tyle pod względem modernizacji. Stwierdził, że musi mieć ona zdolności inwestycyjne, które pozwolą na rzeczywisty rozwój i wykorzystanie posiadanego potencjału. Istotnego znaczenia w jego przekonaniu nabiera przełamanie regresu na rynku usług kurierskich: jeszcze dekadę temu Poczta Polska kontrolowała ok. 20 proc. rynku, dziś jej udział spadł do 4–5 proc. Sławomir Żurawski wskazał, że odrobienie strat wymaga budowy ok. 50 obiektów logistycznych, tzw. depotów kurierskich, oraz centralnej sortowni w okolicach Łodzi, a także inwestycji w systemy informatyczne. Łączne potrzeby finansowe w tym zakresie oszacował na ok. 1,3 mld zł.

Adam Sanocki przypomniał, że branża lotnicza podlega szczególnie rygorystycznym regulacjom i ma strategiczne znaczenie dla obronności kraju, co determinuje dobór partnerów biznesowych.

– Kluczem jest dialog, który pozwala łączyć unikalne kompetencje i tworzyć synergie – podsumował Adam Sanocki.

Rozwiązania, które obecnie powstają przy tworzeniu Portu Polska, mają być wysoce skalowalne, co w przyszłości pozwoli na ich eksport i wdrażanie na innych rynkach europejskich.

Szymon Paweł Moś wskazał natomiast, że fundamentem skutecznej polityki dotyczącej local contentu są trzy elementy: rzetelność komunikacji, stabilność i przewidywalność warunków współpracy. Podkreślił, że corocznie przeznaczane przez PSC na inwestycje 3 mld zł powinny pracować na rzecz odporności całej gospodarki. Podobnie jak inni uczestnicy debaty zaznaczył, że polskie firmy nie potrzebują preferencyjnego traktowania.



– Polskie firmy już cechują się energią i przedsiębiorczością, musimy im dać tylko impuls, by mogło się to zrealizować – powiedział prezes PSG.

W ocenie Andrzeja Kaczmarka strona publiczna rezygnuje dziś z kapitału prywatnego dla rozwoju infrastruktury. Jednocześnie promuje local content i marginalizuje PPP, co jest samo w sobie wewnętrznie sprzeczne, bo to właśnie PPP jest najprostszym sposobem, aby ten local content realnie wykorzystać w infrastrukturze. Zwrócił też uwagę, że spółka dysponuje najbardziej doświadczonym w kraju zespołem i wypracowanymi modelami finansowymi oraz kompetencjami zarządczymi, które mogą być wzorcem dla przyszłych projektów.

Andrzej Kaczmarek zaznaczył, że do udziału w projektach koncesyjnych i PPP zdolne są w Polsce jedynie największe firmy. Grupa Stalexport Autostrady ma ponad 1 mld zł aktywów, w tym zdecydowaną większość stanowią środki pieniężne i ich ekwiwalenty (90 proc. aktywów obrotowych), co oznacza potencjał inwestycyjny na poziomie kilku miliardów złotych.

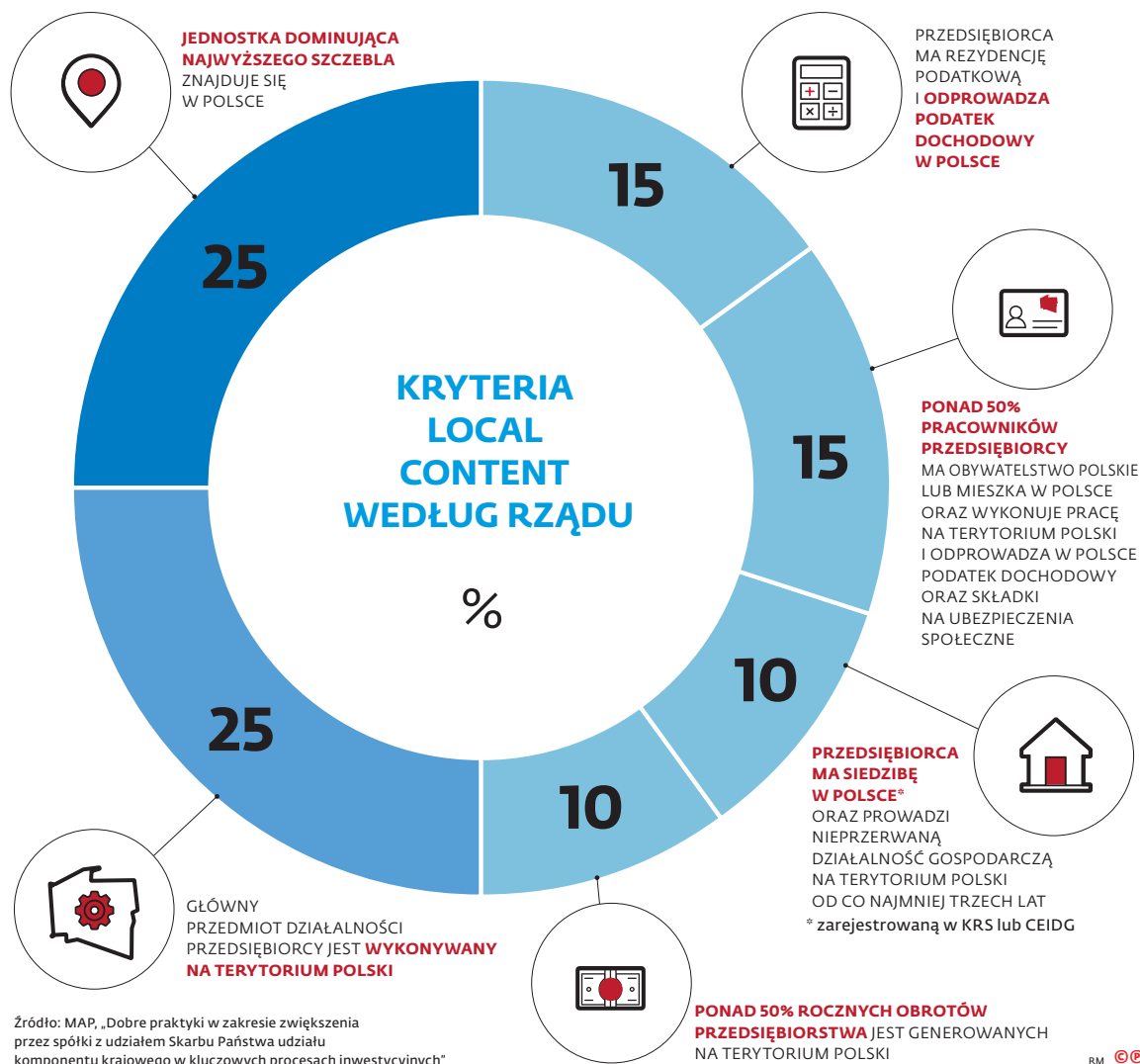
Oceniał, że PPP mierzą się z niezasłużonymi negatywnymi stereotypami, podczas gdy ta formuła zapewnia stabilny, długoterminowy przychód wykraczający poza ramy jednego sezonu budowlanego czy pojedynczego projektu.

Podsumowanie: idea musi zejść na niższe szczeble

Debatę podsumował Tomasz Pietryga, który zwrócił uwagę, że świadomość znaczenia krajowego kapitału jest już widoczna wśród największych graczy rynkowych.

– Aby idea local contentu weszła trwale w strukturę państwa, musi dotrzeć do urzędników średniego i niższego szczebla, a w dalszej perspektywie – do zwykłych obywateli podejmujących codzienne decyzje konsumenckie. Proces ten jest nieodwracalny; argumenty przemawiające za wzmacnianiem udziału krajowego kapitału w gospodarce są na tyle silne, że trudno je skutecznie zakwestionować – spuentował redaktor naczelny DGP.

Michał Perzyński



PREZENTACJA

Partner

Nadszedł krytyczny moment, aby wykorzystać model PPP



ANDRZEJ KACZMAREK

prezes Stalexport Autostrady

Polska stoi dziś przed wyborem strategicznym: albo potraktuje infrastrukturę jako fundament bezpieczeństwa państwa i impuls rozwojowy dla gospodarki, albo pozostanie krajem niewykorzystanych kompetencji oraz zmarnowanych szans inwestycyjnych. W świecie, w którym wojna i bezpieczeństwo przestały być domeną wyłącznie armii, pojęcie dual use powinno stać się jednym z kluczowych filarów polityki inwestycyjnej. I musi być ona prowadzona z wykorzystaniem istniejącego potencjału.

Nasz kraj, ze względu na swoje położenie geopolityczne, jest naturalnym korytarzem logistycznym Europy. Autostrady, drogi ekspresowe, centra logistyczne czy obiekty wielkopowierzchniowe nie są już wyłącznie elementami gospodarki cywilnej. W sytuacjach kryzysowych stają się częścią systemu odporności państwa – umożliwiają mobilność wojsk, zabezpieczenie dostaw, utrzymanie ciągłości funkcjonowania kraju, a przede wszystkim ewakuację ludności oraz zapewnienie miejsc schronienia.

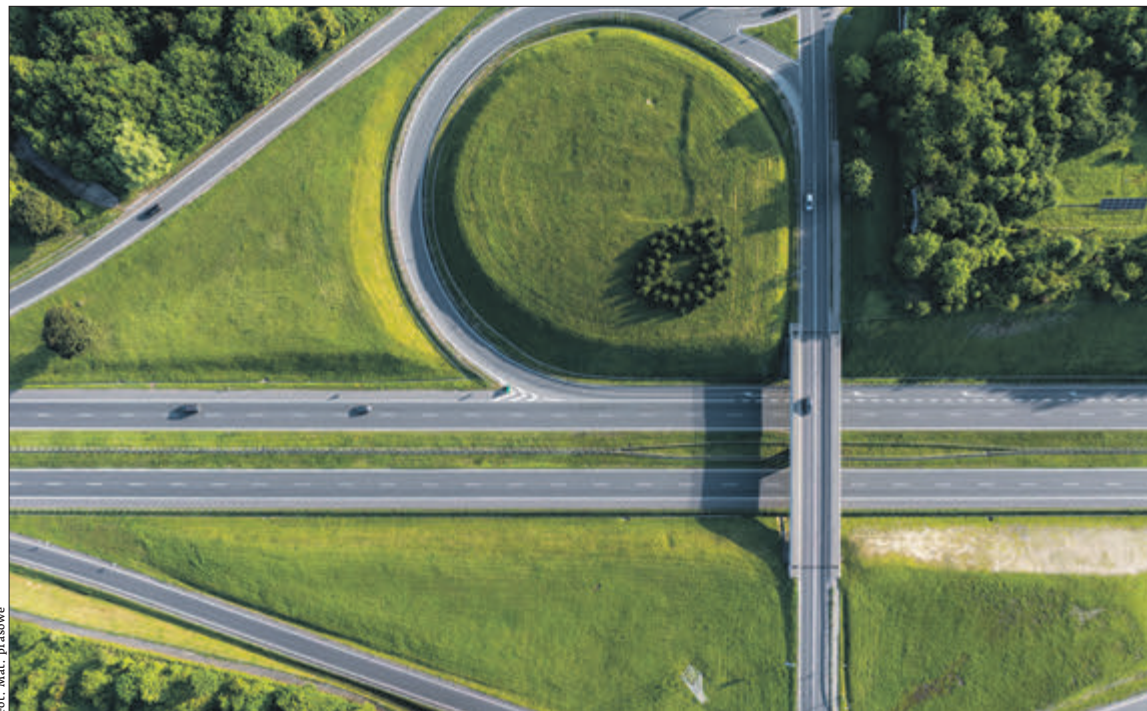
Polska ma kompetencje, aby budować nowoczesny system dual use. Kluczowe jest to, aby administracja publiczna tworzyła warunki do wykorzystania potencjału prywatnego kapitału i doświadczenia operacyjnego przedsiębiorców. Firmy infrastrukturalne od lat zarządzają aktywami krytycznymi, rozwijają systemy bezpieczeństwa, cyberodporności i zarządzania ruchem. Posiadają wiedzę, finansowanie i doświadczenie w realizacji wieloletnich projektów o najwyższym poziomie odpowiedzialności. Do sukcesu potrzebne są decyzje, aby wyko-

rzystać możliwości współpracy strony publicznej z partnerami strategicznymi.

Największą barierą dla rozwoju projektów dual use nie jest dziś brak pieniędzy ani technologii. Jest nią brak stabilnego pipeline'u projektów oraz kwestia realnego wykorzystania modelu partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP). W Polsce takie projekty nadal zbyt często traktowane są jako rozwiązania politycznie ryzykowne, a nie jako nowoczesne narzędzie budowania odporności państwa. Tymczasem bez zaangażowania sektora prywatnego państwo nie będzie w stanie samodzielnie sfinansować ani efektywnie utrzymać infrastruktury odpowiadającej wyzwaniom XXI wieku.

Dziś potrzebujemy nowego myślenia o PPP. Nie jako o formalnym modelu finansowania, ale strategicznym sojuszu państwa z biznesem. Pieniądze, pomysły i przedsiębiorczość – właśnie na tym powinno opierać się nowoczesne partnerstwo publiczno-prywatne. Rolą państwa jest wyznaczenie kierunku, stworzenie stabilnych regulacji i zapewnienie przewidywalności inwestycyjnej. Rolą biznesu – dostarczanie kompetencji, efektywności operacyjnej i zdolności do szybkiego działania.

To właśnie teraz potrzebne są decyzje strategiczne. Potencjał już istnieje. Kompetencje również. Państwo powinno po nie odważnie sięgać.



Unia stawia na Made in Europe



Unia Europejska zmienia sposób myślenia o gospodarce – coraz wyraźniej objawia się model aktywny, w którym instytucje publiczne świadomie wspierają wybrane sektory i budowę zdolności przemysłowych w Europie. W jej centrum de facto znajduje się koncepcja local contentu.

Pandemia COVID-19 pokazała, jak kruche są globalne łańcuchy dostaw, gdy produkcja kluczowych komponentów jest skoncentrowana poza Europą. Z kolei kryzys energetyczny uwiaryścił skalę uzależnienia od importu surowców oraz technologii, co przełożyło się bezpośrednio na koszty funkcjonowania przedsiębiorstw na Starym Kontynencie.

Jednocześnie amerykańska polityka przemysłowa, oparta m.in. na szerokich subsydiach dla zielonych technologii, a także chiński model wspierania rodzimych producentów sprawiają, że europejskie firmy działają w coraz mniej symetrycznym otoczeniu globalnym.

Obecnie cały świat aktywnie wspiera własne gospodarki. Europa nie może pozostać jedynym graczem wierzącym, że sama otwartość wystarczy – podkreśla Bartek Czyczerski, prezes Business & Science Poland, związku pracodawców zrzeszającego największe polskie firmy, wspierającego interesy gospodarcze rodzimego biznesu na poziomie unijnym.

W tym kontekście pojawia się pojęcie strategicznej autonomii, które redefiniuje rolę przemysłu w UE. Nie jest on już wyłącznie źródłem wzrostu gospodarczego (ani tym bardziej problemów), ale elementem bezpieczeństwa – gospodarczego, technologicznego i geopolitycznego.

Element szerokiej strategii

Made in Europe staje się parasolowym kierunkiem, który łączy kilka kluczowych polityk unijnych.

Po pierwsze, jest ściśle powiązany z Zielonym Ładem (Green Deal), który zakłada transformację energetyczną i dekarbonizację gospodarki. Produkcja technologii niezbędnych do tej transformacji – takich jak: panele fotowoltaiczne, turbiny wiatrowe czy baterie – ma w coraz większym stopniu odbywać się w Europie.

Po drugie, polityka klimatyczna przez swoje regulacje – takie jak: standardy emisji, wymogi dotyczące śladu węglowego czy raportowanie ESG – ma teraz tworzyć środowisko, w którym produkcja w UE staje się bardziej konkurencyjna względem importu z krajów o niższych wymaganiach środowiskowych. Importerzy coraz częściej muszą ponosić dodatkowe koszty związane z emisjami. Mechanizm dostosowywania cen na granicach z uwzględnieniem emisji CO₂ (Carbon Border Adjustment Mechanism – CBAM), nakłada opłaty na import produktów energochłonnych, takich jak: stal, cement czy nawozy, w zależności od ich śladu węglowego. W praktyce oznacza to

wyrównanie warunków konkurencji między producentami unijnymi i zagranicznymi. Ponadto wysokie standardy środowiskowe działają jak bariera wejścia na rynek. Produkty niespełniające wymogów tracą dostęp do części zamówień publicznych, finansowania lub preferencji regulacyjnych.

Po trzecie, regulacje zwiększają przewidywalność inwestycji. Tu można odnotować, że 28 kwietnia Komisja Europejska przedstawiła plan modernizacji unijnego systemu stanowienia prawa, tak aby przepisy były jaśniejsze, prostsze, skuteczniej egzekwowane, oparte na solidnych dowodach i lepiej dostosowane do potrzeb obywateli i przedsiębiorstw.

I wreszcie po czwarte, dużo jest jeszcze do zrobienia, jeśli chodzi o konkurencyjność europejskiego przemysłu. Punktował to w swoim głośnym raporcie Mario Draghi, a przedsiębiorcy na kontynencie wiedzą o tym najlepiej. Kwestie związane z energią to tylko jeden z przykładów.

Industrial Accelerator Act

Najbardziej wyrazistym przykładem nowego podejścia jest projekt Industrial Accelerator Act przedstawiony przez Komisję Europejską w 2026 r. Na tym etapie nie jest on jeszcze obowiązującym prawem, trwają konsultacje. Już jednak jego założenia wyraźnie pokazują kierunek zmian w unijnej polityce przemysłowej.

Ten projekt regulacji ma przyspieszyć rozwój zdolności przemysłowych w Unii Europejskiej, szczególnie w sektorach uznanych za strategiczne, wzmacniające bezpieczeństwo gospodarcze czy technologiczne. W praktyce oznacza to stworzenie ram prawnych i finansowych, które mają zachęcać przedsiębiorstwa do lokowania produkcji w UE oraz wzmacniać europejskie łańcuchy dostaw. Akt zakłada powiązanie wsparcia publicznego z lokalizacją inwestycji, uproszczenie procedur dla projektów prze-

mysłowych oraz wprowadzenie mechanizmów preferujących produkty wytwarzane na terenie Unii.

Zakres sektorowy jest szeroki i obejmuje przede wszystkim przemysł energochłonny – taki jak produkcja stali czy cementu – znajdujący się pod silną presją kosztową i konkurencyjną. Równie istotne są technologie czyste, w tym odnawialne źródła energii i produkcja baterii, a także motoryzacja oraz szeroko rozumiany przemysł ciężki.

W ten sposób idea local contentu staje się nie odrębnym, punktowym rozwiązaniem, lecz elementem szerszej transformacji gospodarczej UE.

Koncepcja local contentu, mająca na celu wspieranie firm w ramach inwestycji realizowanych w kraju, wpisuje się w szerszy unijny trend budowania strategicznej autonomii przez wzmacnianie europejskich łańcuchów dostaw – komentuje Bartek Czyczerski. – W obliczu rosnącej nieuczciwej konkurencji globalnej oraz zwiększającej się zależności od dostawców spoza UE w strategicznych sektorach realizowanych jest dziś wiele działań służących wzmocnieniu konkurencyjności europejskiej gospodarki – zaznacza.

Zamówienia publiczne i Buy European

Ważnym obszarem działań są zamówienia publiczne, które w UE stanowią ogromny rynek i mają realny wpływ na strukturę gospodarki. W tym roku na popularności szybko zyskuje koncepcja Buy European, zakładająca preferencje dla produktów i usług wytwarzanych w UE. Może to oznaczać zarówno dodatkowe punkty w przetargach, jak i bardziej złożone kryteria oceny ofert, obejmujące bezpieczeństwo dostaw, odporność łańcuchów produkcyjnych czy wpływ na rozwój europejskiego przemysłu. W praktyce oznacza to odejście od dominacji kryterium najniższej ceny na rzecz podejścia bardziej strategicznego, uwzględniającego długoterminowe interesy gospodarcze.

Jednocześnie rozwiązania te rodzą istotne ryzyka prawne i polityczne. Pojawiają się pytania o ich zgodność z zasadami Światowej Organizacji Handlu (WTO), a także o możliwość wystąpienia napięć między państwami członkowskimi, które mogą różnie interpretować zakres dopuszczalnych preferencji. Istnieje również ryzyko oskarżeń o protekcjonizm ze strony partnerów handlowych UE.

Kolejnym filarem polityki nakierowanej na local content są instrumenty finansowe, które odgrywają coraz większą rolę w kształtowaniu decyzji inwestycyjnych przedsiębiorstw.

Polska w centrum przemysłowej zmiany

Dla Polski rozwój polityki local contentu może oznaczać istotne wzmocnienie pozycji gospodarczej. Jako kraj o silnym zapleczu produkcyjnym i potencjale technologicznym mamy szansę się stać jednym z głównych beneficjentów nowych regulacji.

Local content jest szczególnie ważny w kontekście naszych coraz wyższych wydatków na obronność i transformację energetyczną – mówi Marek Górski, prezydent Konfederacji Lewiatan. – Musimy zrobić wszystko, aby inwestycje w tych obszarach wspierały rozwój polskiej gospodarki i stanowiły nowe motory wzrostu, a nie tylko zwiększały zadłużenie – wskazuje szef organizacji pracodawców.

Jak zaznacza, kluczowe jest zapewnienie szerokiego udziału polskich firm, zarówno państwowych, jak i prywatnych, w realizacji dużych projektów inwestycyjnych, szczególnie w sektorach obronnych i energetycznym.

Równocześnie istotna będzie współpraca na poziomie europejskim.

Realizacja ambitnych planów inwestycyjnych powinna się opierać także na współpracy z naszymi partnerami z UE, co dawałoby szansę na poprawę konkurencyjności europejskiej gospodarki. Takie działania już trwają – przykładem jest program SAFE – podsumowuje prezydent Konfederacji Lewiatan.

Założenia programu SAFE wpisują się w szerszą logikę local contentu na poziomie europejskim. Nie chodzi wyłącznie o wspieranie krajowych firm, lecz o budowanie wspólnego, europejskiego zaplecza przemysłowego, które może konkurować globalnie i jednocześnie zwiększać bezpieczeństwo gospodarcze całej Unii.

Jak puentuje Bartek Czyczerski, Europa nie rezygnuje z otwartości, ale musi ją dziś łączyć z mądrą i pragmatyczną polityką przemysłową.

Krzysztof Ratnicyn

Rząd wyznaczył kierunek

Przełom marca i kwietnia przyniósł kluczowe dokumenty wyznaczające ramy dla rozwoju local contentu w Polsce.

Rządowy projekt „Local content. Z korzyścią dla Polski” oficjalnie zainaugurowano 9 kwietnia w siedzibie Apator SA. Wojciech Balczun, minister aktywów państwowych, w obecności premiera przedstawił efekty prac zespołu ds. udziału komponentu krajowego w kluczowych procesach inwestycyjnych.

– Nie dyskryminujemy, tylko promujemy. Wspieramy polskie firmy, ale też biznesy międzynarodowe, które zdecydowały się głębiej osadzić w naszym kraju: założyć oddział, zatrudnić ludzi, stworzyć centra badawcze, pracować z polskimi dostawcami czy reinwestować zyski w Polsce – powiedział szef MAP.

Systemowe podejście do local contentu ma się opierać na czterech filarach: budowie pozycji rynkowej krajowych firm, wzmacnianiu bezpieczeństwa dostaw w czasach napiętej sytuacji geopolitycznej, wieloletniej polityce zakupowej państwa oraz produktach finansowych. Narzędzia wspierające rozwój local contentu to m.in. definicja i metodologia liczenia komponentu krajowego, kodeks dobrych praktyk dla spółek Skarbu Państwa oraz kluczowe wskaźniki efektywności (KPI), a także polityka zakupowa państwa. Ta ostatnia jest przyjmowana raz na cztery lata przez Radę Ministrów w drodze uchwały, na podstawie art. 21 ustawy – Prawo zamówień publicznych. Określa ona priorytety działań państwa, umożliwiając powiązanie zakupów z celami strategicznymi oraz wytycza kierunki działań dla zamawiających. W uchwalonej 31 marca polityce zakupowej państwa na lata 2026–2029 znalazł się m.in. test MŚP. Każde zamówienie powinno być ocenione przez pryzmat tego, czy jego konstrukcja nie eliminuje firm z sektora MŚP oraz sprzyja równej konkurencji i transparentności.

Jacek Pochłopiński

Test MŚP, czyli pytania, na które powinien znać odpowiedź zamawiający

1. Etap planowania zamówienia

- Czy rozważono podział zamówienia na mniejsze części np. według regionu, zakresu usług lub etapów projektu?
- Jeśli nie przewidziano podziału, czy przygotowano uzasadnienie braku takiego podziału?
- Czy oszacowano wpływ zamówienia na potencjalny udział MŚP? Np. czy dokonano oceny, czy przedmiot zamówienia nie jest sztucznie łączony w jeden kontrakt, co eliminuje MŚP?
- Czy przed wszczęciem postępowania przeprowadzono konsultacje rynkowe, aby zidentyfikować bariery dla MŚP?
- Czy stworzono harmonogram realizacji z uwzględnieniem realnych zasobów mniejszych przedsiębiorstw?
- Jeżeli dotyczy – czy rozważono zgłoszenie zamówienia do objęcia osłoną antykorupcyjną?

2. Warunki udziału i kwalifikacja wykonawców

- Czy warunki udziału (doświadczenie, obrót, zdolność techniczna) są proporcjonalne do przedmiotu zamówienia? Czy wymagane doświadczenie odnosi się przede wszystkim do zakresu zamówienia, a nie do kontraktów o nieproporcjonalnie dużej wartości?
- Czy wymagany minimalny roczny obrót nie przekracza jedno- lub dwukrotności wartości zamówienia (zgodnie z zaleceniami UE)?
- Czy wymagania finansowe (obroty, polisy, gwarancje) nie przekraczają realnych możliwości MŚP?
- Czy dopuszczono możliwość korzystania z potencjału podwykonawców?

3. Kryteria oceny ofert

- Czy kryteria oceny są zrównoważone? Czy poza ceną uwzględniono jakość, innowacyjność, terminowość, aspekty ekologiczne lub społeczne efekty zamówienia?
- Czy uwzględniono takie kryteria pozacenowe, które mogą zwiększać szanse MŚP (np. elastyczność dostaw, lokalna logistyka, aspekty społeczne, a w przypadku zamówień IT: jakość, innowacyjność, bezpieczeństwo i doświadczenie wykonawcy)?

- Czy przyjęte kryteria nie premiuja nadmiernie dużych podmiotów (np. globalna skala działalności, wieloletnie ogromne kontrakty referencyjne)?
- Czy przewidziano kryteria związane z elastycznością, które mogą być przewagą MŚP (np. szybszy serwis, lepsza komunikacja, lokalne zaplecze)?

4. Dokumentacja i procedury

- Czy SWZ/OPZ jest napisany prostym i przejrzystym językiem (bez nadmiernego używania sformułowań języka prawniczego/technicznego)?
- Czy terminy składania ofert są adekwatne do przygotowania i sporządzenia oferty (dłuższe niż minimalne) i czy uwzględniają obszerność dokumentacji postępowania (wydłużone terminy przy dużych zamówieniach)? Czy są one wystarczające dla MŚP, które mogą mieć mniejsze zasoby organizacyjne?
- Czy dopuszczono rozwiązania równoważne (a nie wskazano wyłącznie konkretnych technologii/produktów)?

5. Warunki kontraktowe i finansowe

- Czy przewidziano zaliczki lub płatności częściowe dla wykonawców, szczególnie w dłuższych kontraktach, a także podczas realizacji umów dłuższych niż 12 miesięcy lub wykraczających poza dany rok kalendarzowy?
- Czy uwzględnione zostały krótkie terminy płatności nie przekraczające 30 dni, np. 14 dni?
- Czy wymagania dotyczące zabezpieczenia należytego wykonania są proporcjonalne i nie eliminują mniejszych podmiotów?
- Czy przewidziano mechanizmy ochrony płatności dla podwykonawców (np. bezpośrednia płatność)?

6. Monitorowanie i raportowanie

- Czy monitorowany jest udział MŚP w postępowaniu (liczba złożonych ofert, liczba udzielonych zamówień)?
- Czy po zakończeniu kontraktu prowadzona jest analiza barier, które napotkały MŚP?
- Czy wnioski z monitoringu są wykorzystywane w kolejnych postępowaniach?

Źródło: Polityka Zakupowa Państwa 2026–2029

PREZENTACJA

Gazowy fundament gospodarki w polskich rękach

Polska Spółka Gazownictwa udowadnia, że infrastruktura gazowa może powstać w oparciu o krajowy kapitał i rodzimych wykonawców. Miliardy złotych przeznaczane na rozbudowę sieci zasilają polskie firmy, tworząc stabilne miejsca pracy i wzmacniając bezpieczeństwo energetyczne państwa. Spółka rozwija nowoczesny rynek gazu wspierając płynność finansową oraz rozwój wielu lokalnych przedsiębiorstw.

Wysoki wskaźnik local content w Polskiej Spółce Gazownictwa (PSG), wyliczany na podstawie kryteriów Ministerstwa Aktywów Państwowych i przekraczający 93 proc., obejmuje tysiące realizowanych procesów inwestycyjnych. Są to m.in. roboty budowlane na stacjach i gazociągach, budowa przyłączy, a także specjalistyczne ekspertyzy techniczne i nadzór budowlany.

Analiza struktury partnerów PSG pokazuje, jak głęboko spółka jest osadzona w krajowym krwioobiegu ekonomicznym. Aż 99,99 proc. podmiotów współpracujących z operatorem (ponad 2,5 tys. firm) posiada rezydencję podatkową w Polsce, co oznacza, że wypracowany zysk zasila bezpośrednio budżet państwa. Kluczowym wskaźnikiem jest również wpływ na rynek pracy – ponad 96 proc. kontrahentów PSG (ok. 2,4 tys. firm) spełnia wymóg zatrudniania co najmniej połowy pracowników będących obywatelami RP lub mieszkańcami Polski odprowadzającymi tu podatki i składki ZUS. Ponad 2,2 tys. podmiotów (ok. 89 proc. wykonawców) to jednostki dominujące z siedzibą w Polsce, dla których rynek krajowy stanowi główny obszar aktywności. 96 proc. partnerów generuje w naszym kraju ponad połowę swoich rocznych obrotów.

Duże inwestycje i niskie taryfy

Skalę działalności PSG najlepiej widać w liczbach opisujących infrastrukturę oraz rozmach inwestycyjny. Spółka zarządza siecią o długości około 215 tys. km gazociągów, co pozwala na bezpieczne dostarczanie paliwa do ponad 7 mln odbiorców w całym kraju.

Aby utrzymać tak potężny system w pełnej sprawności i dostosować go do nowych wyzwań, PSG realizuje plan inwestycyjny o wartości ponad 3 mld zł rocznie. Środki te przeznaczane są na infrastrukturę, ale również na cyfryzację procesów i telemetryzację, czyli instalację systemów pozwalających na zdalne monitorowanie pracy sieci oraz odczyty zużycia gazu w czasie rzeczywistym, co podnosi efektywność zarządzania systemem dystrybucyjnym.

Polska Spółka Gazownictwa zainstalowała już ponad milion cyfrowych gazomierzy. Projekt eGazomierz to jedno z największych przedsięwzięć modernizacyjnych w sektorze dystrybucji gazu w Polsce. Obejmuje wymianę ponad 1,38 mln tradycyjnych gazomierzy miechowych na nowoczesne urządzenia umożliwiające zdalną transmisję danych u odbiorców.

PSG rozbudowuje sieć i zdobywa nowych klientów. W latach 2023–2025 spółka zrealizowała ponad 226 tys. przyłączy. Szczególnie dynamiczny wzrost widać w segmencie klientów biznesowych. W 2025 r. zawarto 2600 umów z takimi podmiotami, co oznacza wzrost o 17 proc. w stosunku do roku ubiegłego i aż o 36 proc. względem 2023 roku.

Jednym z priorytetów zarządu jest utrzymanie jak najniższych taryf, czyli opłat, jakie klienci ponoszą za transport gazu. Od nowego roku taryfy dystrybucyjne PSG spadły średnio o 1,7 proc., co jest wynikiem zarządzania kosztami i aktywnego pozyskiwania finansowania. Spółka pozyskuje środki publiczne na realizację kosztownych inwestycji. Do PSG trafiło już ponad 1,2 mld zł z unijnego programu FENIKS oraz

prawie 400 mln zł z Krajowego Planu Odbudowy, co pozwala na sprawiedliwe rozłożenie kosztów transformacji energetycznej i modernizacji sieci.

Kluczowa rola gazu w transformacji energetycznej

Gaz ziemny pełni rolę nie tylko ekologicznego zamiennika, ale przede wszystkim stabilizatora systemu energetycznego, zwłaszcza w obliczu rosnącego udziału odnawialnych źródeł energii.

W tym kontekście warto podkreślić kluczową rolę gazu w modernizacji sektora ciepłowniczego.

Przez ostatnie 5 lat PSG przyłączyła 213 lokalizacji, o mocy przyłączeniowej ok. 230 tys. m³/h i deklarowanym wolumenie ok. 600 mln m³ gazu rocznie. Spółka realizuje w tej chwili około 90 umów przyłączeniowych o docelowym wolumenie blisko 1 mld m³ transportowanego gazu rocznie. Od początku 2026 r. spółka zawarła kolejnych 12 umów z ciepłowniami i elektrociepłowniami na łączną moc przyłączeniową ponad 16 tys. m³/h i docelowym wolumenem rocznym ponad 15,5 mln m³.

Przyszłość polskiego gazownictwa nierozdzielnie wiąże się z gazami odnawialnymi, ze szczególnym wskazaniem na biometan. Posiada on parametry niemal identyczne jak gaz ziemny, co pozwala na jego transport i wykorzystanie w już istniejącej infrastrukturze PSG bez konieczności kosztownej przebudowy sieci u odbiorców. Polska dysponuje tu piątym co do wielkości zasobem substratu w UE do wytwarzania zielonego gazu. Kluczem do sukcesu biometanowej transformacji jest poprawa chłonności sieci, czyli jej zdolności do przyjmowania dużych ilości zielonego gazu w konkretnych lokalizacjach. PSG prowadzi aktywny dialog z rynkiem, oferując inwestorom nowoczesne narzędzia analityczne, takie jak cyfrowa mapa chłonności, która pozwala precyzyjnie planować lokalizację nowych biometanowni pod kątem możliwości technicznych sieci.

Michał Perzyński

Partner



Partner



Elektrownia PGE Nowy Rybnik

FOT. MAT. PRASOWE

PGE buduje narodowy przemysł energetyczny, miliardy na transformację zostaną w Polsce

Transformacja energetyczna wchodzi w fazę, w której kluczową rolę zaczynają odgrywać rodzimi dostawcy i wykonawcy. PGE Polska Grupa Energetyczna konsekwentnie realizuje strategię local content i planuje zainwestować w krajowy łańcuch dostaw nawet 150 mld zł do 2035 r. To strategiczne podejście nie tylko napędza gospodarkę – wzmacnia również znacząco bezpieczeństwo energetyczne kraju.

W debacie publicznej pojawia się pytanie, czy polskie przedsiębiorstwa mają kompetencje wystarczające do realizacji projektów infrastrukturalnych na równi z zagraniczną konkurencją. Odpowiedzią na te wątpliwości są konkretne dane płynące z portfela inwestycyjnego PGE Polskiej Grupy Energetycznej. Widać w nim jednoznaczny i trwały trend: coraz większą część prac, dostaw oraz usług wykonują właśnie rodzime firmy. To efekt strategii budowania local content, czyli komponentu krajowego. Celem tych działań jest, aby jak największa część kapitału inwestowanego w modernizację energetyki pozostawała w polskiej gospodarce, budując potencjał lokalnych dostawców i wykonawców.

Strategia PGE opiera się na konkretnych założeniach finansowych, które nadają transformacji energetycznej mierzalny wymiar. Z planowanych do 2035 r. wydatków na modernizację sektora nawet 150 mld zł ma trafić bezpośrednio do polskich firm i ich podwykonawców. Tak duża skala zamówień tworzy stabilne warunki pozwalające krajowym przedsiębiorstwom nie tylko planować rozwój, ale również inwestować w nowe technologie i certyfikację. Dzięki temu polski przemysł przestaje być jedynie dostawcą prostych usług, a staje się kluczowym ogniwem w zaawansowanym łańcuchu wartości, oferującym produkty i rozwiązania o wysokim stopniu skomplikowania inżynierskiego.

Wzmacnianie udziału polskich firm nie wynika wyłącznie z chęci wsparcia lokalnego rynku, ale jest podyktowane dbałością o bezpieczeństwo energetyczne państwa. PGE świadomie ogranicza udział wykonawców z państw trzecich (krajów spoza Unii Europejskiej lub niemających podpisanych stosownych umów handlowych) w kluczowych projektach.

Local content zdominował dystrybucję

Szczególnie wymownym przykładem efektywności strategii PGE jest obszar dystrybucji, czyli zarządzania infrastrukturą przesyłową, która dostarcza energię bezpośrednio do odbiorców końcowych. W tym segmencie komponent krajowy osiągnął już poziom 85 proc., co oznacza, że zdecydowana większość prac projekto-

wych, budowlanych oraz serwisowych jest realizowana przez polskie firmy. Tak wysoki wynik pokazuje, że rodzimy rynek ma już w pełni wykształcone kompetencje do obsługi kluczowych elementów systemu elektroenergetycznego, a polskie przedsiębiorstwa z powodzeniem wygrywają rywalizację z zagranicznymi podmiotami w najbardziej wymagających zadaniach technicznych.

Planowane na kolejne lata wydatki na rozwój i unowocześnienie infrastruktury dystrybucyjnej gwarantują krajowym wykonawcom stabilne warunki do dalszego podnoszenia jakości usług i utrzymywania przewagi konkurencyjnej. Długofalowa perspektywa inwestycyjna pozwala firmom na bezpieczne planowanie zatrudnienia oraz inwestycje w specjalistyczny sprzęt i cer-

tyfikaty. Dzięki temu polskie podmioty nie tylko dorównują zagranicznym konkurentom, ale w wielu obszarach budowy i modernizacji sieci energetycznych stają się punktem odniesienia dla całego regionu Europy Środkowo-Wschodniej, wyznaczając standardy w realizacji nowoczesnych inwestycji sieciowych.

Nowy sektor: morska energetyka wiatrowa

Budowa morskich farm wiatrowych w polskiej części Morza Bałtyckiego jest często określana mianem „nowej motoryzacji”, co obrazuje skalę wpływu tej branży na całą krajową gospodarkę. Pełne wykorzystanie potencjału morskiej energetyki wiatrowej w Polsce wiąże się z inwestycjami o ogromnej wartości 869 mld zł (wyliczenia z listopada 2025 r.). Dla rodzimego rynku daje to szansę na wygenerowanie prawie 284 mld zł wartości dodanej do PKB. Jest to jeden z największych programów rozwojowych w historii Polski, który ze względu na swoją długofalowość może stać się stabilnym źródłem wzrostu gospodarczego na całe dziesięciolecie, napędzając rozwój technologii oraz eksport specjalistycznych usług.

Pierwsze projekty offshore realizowane przez PGE stały się dla polskich firm praktyczną szkołą zdobywania doświadczenia w obszarach logistyki portowej, usług inżynierskich oraz zarządzania skomplikowanymi łańcuchami dostaw. Kierunek tego rozwoju dobrze obrazuje przykład Wielkiej Brytanii, gdzie na początku budowy tamtejszego sektora morskiego udział lokalnych dostawców wynosił zaledwie 5 proc., podczas gdy dziś poziom 50 proc. local content uznaje się tam za realny standard. PGE zakłada, że polskie przedsiębiorstwa, czerpiąc wiedzę z bieżących realizacji, przejdą podobną drogę, systematycznie zwiększając swój udział w budowie i serwisowaniu farm wiatrowych na Bałtyku.

Rozwój morskiej energetyki wiatrowej zaczyna się na lądzie, a konkretnie w portach, które stanowią zaplecze inwestycji. PGE stawia w tym zakresie na krajowych wykonawców, co widać przy zabezpieczaniu kluczowych punktów logistycznych. Za budowę bazy operacyjno-serwisowej w Uście odpowiada polska firma Doraco, natomiast realizację terminalu instalacyjnego T5 w gdańskim porcie powierzono NDI. To właśnie te obiekty będą fundamentem dla montażu i późniejszego utrzymania turbin, a fakt, że budują je rodzime przedsiębiorstwa, potwierdza ich wysoką zdolność do realizacji skomplikowanych prac hydrotechnicznych i budowlanych.

Równie mocną pozycję polski przemysł buduje w segmencie dostaw konstrukcji stalowych i wielkogabarytowych komponentów. W łańcuch dostaw dla projektów takich jak Baltica 2 zaangażowane są m.in. zakłady Grupy Przemysłowej Baltic w Gdańsku i Gdyni oraz firma Smulders, posiadająca zakłady w województwach lubuskim i opolskim. Współpraca ta ma charakter sieciowy i angażuje różne gałęzie przemysłu; przykładem jest wykorzystanie stali

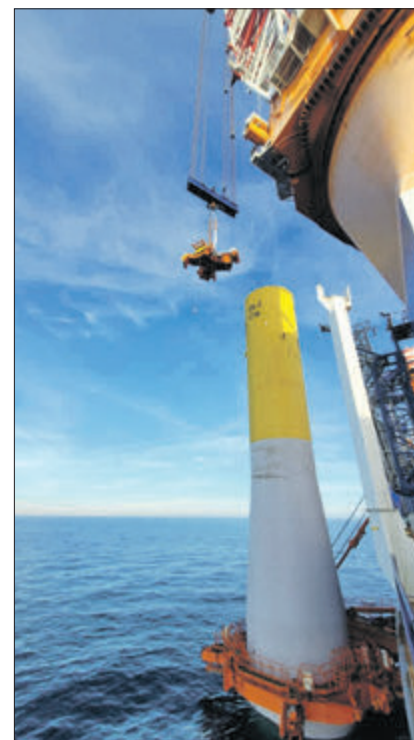


Magazyn Energii Żarnowiec

FOT. MAT. PRASOWE



Fot. Van Oord / mat. prasowe

**Baltica 2: instalacja fundamentów**

z Huty Częstochowa do produkcji elementów fundamentów. Uzupełnieniem tego potencjału jest gdański zakład Baltic Towers, krajowy producent wież do turbin wiatrowych. Dzięki temu polskie materiały i myśl techniczna stają się integralną częścią potężnych konstrukcji tworzących farmy wiatrowe na Bałtyku.

Istotną zmianą jakościową jest to, że polskie firmy przestają pełnić jedynie funkcje pomocnicze i zaczynają skutecznie konkurować o kontrakty typu Tier 1, przeznaczone dla bezpośrednich dostawców kluczowych, największych komponentów, którzy biorą na siebie pełną odpowiedzialność za dany odcinek prac. W tym prestiżowym gronie znajdują się takie podmioty jak TELE-FONIKA Kable, dostarczająca specjalistyczne okablowanie, czy stocznia Crist. Wejście polskich firm do łańcucha wartości w roli dostawców głównych komponentów, a nie tylko podwykonawców, to kolejny dowód na dojrzałość krajowego przemysłu i jego gotowość do rywalizacji na globalnym rynku energetycznym.

Inwestycje w energetykę gazową i magazyny energii

W obszarze energetyki gazowej PGE Polska Grupa Energetyczna postawiła przed sobą cel, aby co najmniej połowa wartości zamówień trafiała do rodzimych przedsiębiorstw. Nie są to założenia teoretyczne, co potwierdza wieloletnia współpraca z firmą Polimex Mostostal. To właśnie ten polski wykonawca został liderem konsorcjum kluczowych inwestycji w Rybniku oraz Gryfinie, gdzie budowane są nowoczesne jednostki o mocy 600 MW każda. Fakt, że tak strategiczne projekty powierzane są krajowemu podmiotowi, udowadnia, że polski przemysł ma unikalne kompetencje niezbędne do budowy fundamentów nowej, niskoemisyjnej energetyki oraz potrafi skutecznie konkurować w przetargach najwyższej rangi.

Równie ambitne podejście do budowania komponentu krajowego widać w projekcie ogromnego magazynu energii Żarnowiec, który będzie jedną z największych tego typu instalacji w Europie (262 MW mocy i prawie 1 GWh pojemności). Sercem tej inwestycji są baterie produkowane w Polsce przez LG Energy Solution Wrocław, zakład zatrudniający 7 tys. osób. Dzięki temu, że lokalizacja produkcji kluczowych technologii znajduje się w Polsce, pozwoliło to osiągnąć poziom local content sięgający 75 proc. w tym projekcie. To modelowy przykład transformacji, w której nowoczesne rozwiązania technologiczne nie są importowane, lecz powstają na miejscu, zyskując trwałą wartość dodaną w krajowym przemyśle i tworząc bazę dla kolejnych projektów magazynowych w całej Europie.

Prawo w parze z bezpieczeństwem

Skuteczne budowanie komponentu krajowego wymaga nie tylko strategii biznesowej, ale również odpowiedniego otoczenia prawnego. Kluczowym narzędziem w tym obszarze stały się nowe przepisy prawa zamówień publicznych, które obowiązują w Polsce od 9 września 2025 r. Są one implementacją unijnych regulacji, zmieniając zasady udziału w przetargach dla wykonawców z państw trzecich. Dzięki tym regula-

Współpraca z nauką

Skuteczne wdrażanie koncepcji local content wymaga precyzyjnych rozwiązań merytorycznych i prawnych. Dlatego PGE Baltica nawiązała bliską współpracę z naukowcami z Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu (UAM). Owocem tego partnerstwa jest raport poświęcony wspieraniu rodzimego łańcucha dostaw w sektorze morskiej energetyki wiatrowej. Wyzwanie polegało na znalezieniu złotego środka: jak promować polskich przedsiębiorców, nie naruszając jednocześnie unijnych zasad równego traktowania wykonawców i uczciwej konkurencji. Wspólne działania biznesu i nauki dowiodły, że przy odpowiedniej konstrukcji kryteriów oceny ofert możliwe jest wspieranie lokalnego przemysłu w pełnej zgodzie z literą prawa.

Zacząło się już wcześniej

Powołanie spółki celowej PGE Baltica zajmującej się przygotowaniem, budową i eksploatacją morskich farm wiatrowych było ruchem wyprzedzającym rynkowe trendy i regulacje. Dziś pełni ona podwójną misję: z jednej strony działa na twardych zasadach rynkowych, dbając o efektywność kosztową, a z drugiej wypełnia zadania o znaczeniu publicznym. Inwestycje PGE Baltica są bowiem kluczowym elementem Krajowego Planu na rzecz Energii i Klimatu (KPEiK), co oznacza, że każdy kolejny projekt buduje nie tylko wartość biznesową grupy, ale przede wszystkim fundament bezpieczeństwa energetycznego Polski.

cjom zamawiający zyskali realne prawo do ograniczania lub wykluczania ofert z rynków, które nie zapewniają wzajemnego dostępu do swoich zamówień publicznych dla firm z Europy.

W rezultacie przedsiębiorstwa z krajów takich jak Chiny napotykały obecnie na znacznie bardziej rygorystyczne bariery wejścia na polski rynek energetyczny. Nowe prawo pozwala zamawiającym chronić kluczowe interesy bezpieczeństwa narodowego poprzez świadome wybieranie dostawców, którzy gwarantują nie tylko wysoką jakość, ale także transparentność i stabilność geopolityczną. Firmy z państw trzecich nie mogą już automatycznie powoływać się na unijne zasady równego traktowania czy przejrzystości, co znacząco wzmacnia pozycję rodzimych i europejskich wykonawców w walce o najważniejsze kontrakty infrastrukturalne.

PGE, jako największy wytwórca energii w Polsce, aktywnie korzysta z tych narzędzi, wprowadzając wewnętrzne wytyczne dotyczące weryfikacji dostawców. Dokumentacja ta stanowi zbiór jasnych zasad przygotowania postępowań zakupowych, które kładą szczególny nacisk na bezpieczeństwo łańcucha dostaw oraz ochronę przed ryzykami w obszarze cyberbezpieczeństwa. Takie podejście pozwala nie tylko wspierać polski przemysł, ale przede wszyst-

kim budować system energetyczny odporny na zewnętrzne zagrożenia, gdzie kontrola nad kluczowymi komponentami pozostaje w rękach zaufanych, lokalnych partnerów.

Wsparcie i szanse dla małych firm

Poza barierami natury prawnej polskie przedsiębiorstwa często mierzą się z wyzwaniami o charakterze prozaicznym, ale nie mniej istotnym. Mowa tu o braku specjalistycznej certyfikacji, ograniczonym dostępie do taniego kapitału na start czy po prostu braku wiedzy o tym, jak włączyć się w skomplikowane procesy zakupowe giganta energetycznego. PGE Polska Grupa Energetyczna zauważa te wyzwania i pomaga rodzimym podmiotom je przezwyciężać. W tym celu organizowane są specjalne konferencje, warsztaty oraz dyżury zakupowe, podczas których eksperci grupy wyjaśniają procedury przetargowe, prezentują plany inwestycyjne i pomagają firmom zrozumieć, jakie dokumenty są niezbędne, by stać się częścią łańcucha dostaw.

Ważnym elementem tej strategii jest uświadamianie polskim przedsiębiorcom, że na rynku energetycznym jest miejsce dla podmiotów o różnej skali działania. Często spotykaną barierą jest bowiem obawa mniejszych firm, że są „zbyt słabe”, by rywalizować w tak ogromnych projektach. Tymczasem zapotrzebowanie na usługi w sektorze odnawialnych źródeł energii w perspektywie do 2040 r. i lat późniejszych jest tak duże, że przestrzeń do rozwoju znajdują zarówno potentaci wygrywający całe przetargi, jak i mniejsze podmioty realizujące wyspecjalizowane elementy większej układanki. Edukacja rynkowa prowadzona przez PGE ma pokazać, że local content to realna szansa na wieloletnią stabilność biznesową dla każdego, kto jest gotowy na rozwój kompetencji.

Kolejny projekt wyznacza nowe standardy

Nowym otwarciem i testem dla dojrzałości polskiego przemysłu jest projekt Baltica 9+, o mocy 975 MW, zlokalizowany w zachodniej części Ławicy Słupskiej. Powstanie on na powierzchni prawie 121 km kw., w odległości ok. 48 km od brzegu, w zasięgu bazy w Ustce. Po grudniowej aukcji PGE przystąpiła do intensywnych prac nad tą inwestycją.

Projekt ten ma stać się wzorcem skutecznego wdrożenia idei local content. Już na obecnym etapie precyzyjnie wyznaczane są obszary, które w pierwszej kolejności zostaną powierzone polskiemu dostawcom, co ma zagwarantować, że znaczna część zysków z transformacji offshore pozostanie w kraju i zasili lokalne społeczności oraz przedsiębiorstwa.

Dla PGE Polskiej Grupy Energetycznej budowanie komponentu krajowego to strategia obliczona na dekady. Satysfakcjonujący poziom zaangażowania polskich firm jest niezbędny również dla trwałej akceptacji społecznej i politycznej rozwoju morskiej energetyki wiatrowej w Polsce. Poprzez takie inicjatywy jak Baltica 9+ grupa udowadnia, że hasło „local content” stało się narzędziem budowy nowoczesnego, konkurencyjnego na skalę europejską przemysłu, który jest gotowy na wyzwania przyszłości.

Michał Perzyński

W aptece okazuje się za późno, czym jest bezpieczeństwo lekowe

Leki na nadciśnienie, cukrzycę, antybiotyki czy te potrzebne do znieczulenia przy operacji – to tylko kilka przykładów produktów farmaceutycznych, bez których nie wyobrażamy sobie funkcjonowania medycyny. Niestety ostatnie lata pokazały, że te zdobycze nauki mogą z dnia na dzień stać się niedostępne. Dlatego tak ważne jest wspieranie krajowych producentów leków. Nie mówiąc już o tych, którzy produkują w Polsce lub choćby w Europie substancje czynne.

Większość substancji czynnych leków jest produkowana dziś w Azji. To pokłosie szukania optymalizacji kosztów. Chińskie czy indyjskie fabryki wyspecjalizowały się w tej produkcji, a zachodni partnerzy byli szczęśliwi, że mogą konkurować cenami swoich leków z tymi, którzy produkowali substancje czynne np. w Europie. To oczywiście skutkowało zamknięciem wielu europejskich fabryk produkujących API (Active Pharmaceutical Ingredient) i co za tym idzie – uzależnienie od azjatyckich, które miały tańszą siłę roboczą oraz dużo mniej restrykcyjne przepisy dotyczące choćby ochrony środowiska.

Ten błąd trzeba naprawić

Uzależnienie się europejskiego przemysłu farmaceutycznego od produkcji API w Azji było poważnym błędem strategicznym. O ile chęć optymalizacji kosztów można zrozumieć, patrząc przez pryzmat prywatnych firm, o tyle trudno o to w przypadku polityki zdrowotnej państw europejskich. Zdrowie od lat, choćby w Polsce, nie jest pierwszym tematem kampanii wyborczych, a na leki patrzy się w dużej mierze przez pryzmat rosnących kosztów.

Oczywiście medycyna jest coraz doskonalsza, ale i coraz droższa. Czasem trudno wyważyć, ile należy przeznaczyć pieniędzy na refundację leków generycznych, starszych, ale potrzebnych codziennie milionom pacjentów, a ile na te nowe, które np. ratują życie w chorobach dotychczas śmiertelnych lub zmieniają je diametralnie w chorobach przewlekłych. Trzeba pamiętać, że 100 najdroższych, ale niezbędnych leków pochłania większość budżetu Narodowego Funduszu Zdrowia wydawanego na produkty farmaceutyczne. Jednak nie finansując refundacji tych starszych leków, które lata temu sprawiły, że pacjenci przestali umierać z powodu części chorób, cofniemy medycynę np. do czasów powojennych.

Trzeba pamiętać, że NFZ wydaje kilkanaście miliardów złotych rocznie na refundację leków, z czego, jak czytamy w komunikacie Centrali NFZ, ok. 30 proc. na te wydawane bezpłatnie (nie licząc regularnej refundacji), głównie dla seniorów. Niemniej jednak gdyby zrezygnować z darmowej listy senioralnej, koszty oczywiście nie byłyby zerowe. Leki te nadal byłyby zapewne w dużym stopniu refundowane, więc nadal płatnik ponosiłby określone koszty. Oczywiście darmowe leki dla seniorów, dzieci czy kobiet w ciąży to nie tylko społecznie ważna sprawa, lecz także wsparcie bezpieczeństwa lekowego państwa.

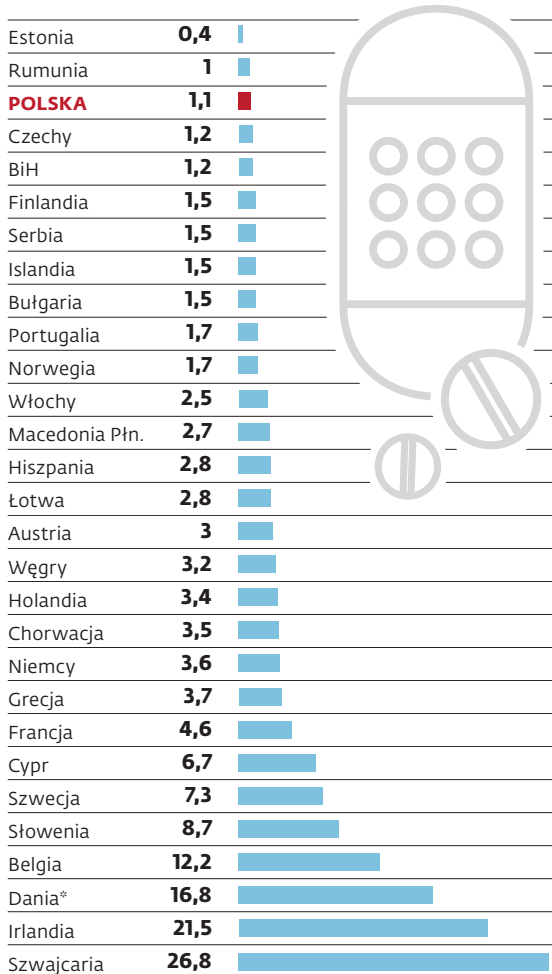
Co w razie wojny lub kryzysu

„Bezpieczeństwo lekowe” to termin odmienny przez wszystkie przypadki przez branżę farmaceutyczną, a trochę nierozumiany przez zwyczajnego pacjenta i mu niewytłumaczony. Branża farmaceutyczna czasem nie potrafi mówić w prosty sposób do pacjenta, a tu sprawa dotyczy właśnie każdego z nas. O to bezpieczeństwo lekowe muszą zadbać zarówno politycy, jak i przemysł farmaceutyczny, którego decyzje biznesowe powinny być jak najbardziej wyważone i podejmowane ze zrozumieniem sytuacji dotyczącej bezpieczeństwa lekowego.

Jeśli mówimy o pojęciu local contentu w kwestii przemysłu farmaceutycznego, sprawa ma bardzo poważny wymiar. W razie kryzysu, wojny, zamknięcia granic czy specyficznej polityki państw azjatyckich brak podstawowych leków może doprowadzić do wielu tragedii i pogorszenia zdrowia obywateli. Wystarczy, że wyobrażymy sobie, że dziecko ma zapalenie płuc, a nie ma dostępnego dla niego antybiotyku. Medycyna staje się wówczas bezradna. Tak samo bezradni będą lekarze, jeśli dojdzie u naszych najbliższych do zwykłego zapalenia wyrostka robaczkowego, a w

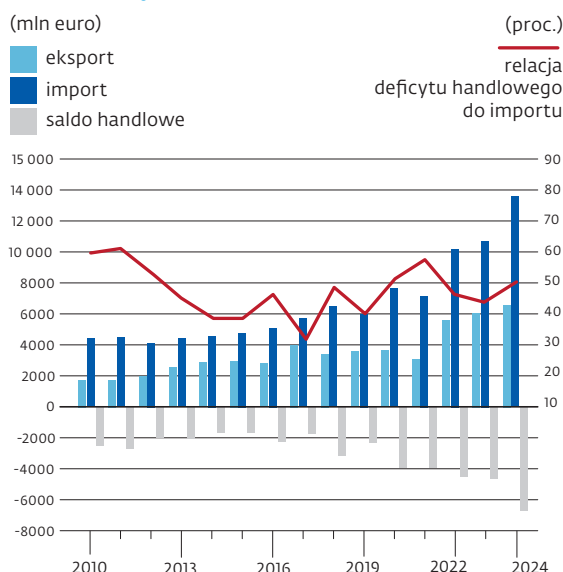
UDZIAŁ PRZYCHODÓW NETTO SEKTORA FARMACEUTYCZNEGO W PRZYCHODACH PRZEMYSŁU

(proc.; dane za 2023 r.)



* brak danych dla Danii na 2023 r., dane na 2022 r.

HANDEL MIĘDZYNARODOWY LEKAMI W POLSCE



Źródło: „Makroekonomiczny wpływ sektora farmaceutycznego na polską gospodarkę”, Krajowi Producenci Leków, wrzesień 2025 r.

szpitalu nie będzie leków, które mogą znieczulić pacjenta na czas zabiegu chirurgicznego. Przecież nikt na żywca nie rozetnie człowiekowi brzucha.

Oprócz sytuacji nagłych są te codzienne u osób z chorobami przewlekłymi. Łatwo przewidzieć sytuację np. pacjenta z cukrzycą typu 1, który nie będzie miał insuliny, czy chorego z astmą ciężką, dla którego zabraknie leków wziewnych i glikokortykosteroidów systemowych.

Niektórzy myślą, że to tylko wymysły przemysłu farmaceutycznego i straszenie z jego strony. Niestety nie. W ostatnich latach przekonaliśmy się o tym już wielokrotnie.

Dobrze mieć produkcję u siebie

Pierwszy, niedawny duży kryzys, który pokazał już nie tylko decydentom, lecz także polskiemu pacjentowi, jak ważny jest dostęp do leków, wybuchł w 2019 r. Okazało się, że metformina – substancja czynna leków przyjmowanych przez chorych na cukrzycę – produkowana w Azji została zanieczyszczona substancją rakotwórczą N-nitrozodimetyloaminą (NDMA). Oczywiście to spowodowało problemy z dostępem do leku. Potem w 2020 r. wybuchła pandemia koronawirusa. Przerwy w pracy fabryk, zamknięte granice czy polityka nieeksportowania leków przez niektóre państwa, żeby zabezpieczyć własny rynek, pokazała zwykłemu polskiemu pacjentowi, że może mieć problem, żeby kupić w aptece coś tak podstawowego jak lek przeciwgorączkowy dla dziecka.

Dlatego tak ważne jest, żeby – na ile to możliwe – mieć w swoim kraju produkcję najbardziej potrzebnych leków i substancji czynnych, które są ich głównym składnikiem. Jak zachęcić branżę farmaceutyczną, żeby produkowała w Polsce? Na ten temat przetoczyły się dziesiątki publicznych dyskusji. Oczywiście trzeba wspierać tych, którzy są na naszym rynku, u nas mają fabryki, płacą podatki dla naszego budżetu. Nie zawsze są to z gruntu firmy polskie. Wielu to globalni gracze rynku farmaceutycznego, którzy w Polsce mają swoje oddziały i fabryki.

Oczywiście pojawia się pytanie, czy powinniśmy dotować taki przemysł. Krajowa branża farmaceutyczna nie wyciąga ręki po gotówkę. Jednak mówi, że będzie produkować, dbać o bezpieczeństwo lekowe i rozwijać się, ale w stabilnym i przewidywalnym środowisku prawnym. Apeluje też o to, żeby to właśnie polska produkcja miała priorytet przy wybieraniu leków w przetargach czy przy decyzjach refundacyjnych. Tu pierwszym kryterium nie może być cena, jeśli chcemy dbać o jakość i właśnie o bezpieczeństwo lekowe.

Polski pacjent zapewne chciałby, żeby leczono go preparatami bezpiecznymi, dobrej jakości.

Konkurencja nie śpi

To, czy producenci farmaceutyczni zostaną w Polsce, czy przeniosą się do innych krajów, okaże się niebawem. Cała Europa rozmawia o bezpieczeństwie lekowym. Rządy wielu krajów zaczęły wprost wspierać tych, którzy produkują na ich terenie. Przykładem może być Austria czy Francja. Jeśli firmy farmaceutyczne będą miały preferencyjne warunki w innych krajach europejskich, a ich głos nie zostanie wysłuchany w Polsce, możemy być niemal pewni, że przeniosą swoją produkcję. W końcu to firmy i działają na zasadach biznesowych. To czas, gdy warto się zastanowić, jak możemy być dla nich atrakcyjniejsi.

Zresztą nie chodzi tylko o bezpieczeństwo lekowe. Ten przemysł to także zatrudnienie czy rozwój nauki.

Oto kilka przykładów:

- Polska Polpharma zatrudnia ponad 4 tys. osób, ma 3 ośrodki badawcze i 5 zakładów produkcyjnych.
- Polski oddział firmy Servier zatrudnia ponad 600 osób, ma u nas fabrykę, a z jego leków korzysta 2 mln Polaków.
- Polski Sandoz zatrudnia ok. 1700 pracowników, ma 2 fabryki.
- Adamed zatrudnia 3 tys. pracowników, produkuje leki dla 19 obszarów terapeutycznych.

To ogromny potencjał.

Anna Kaczmarek



Fot. Mat. prasowe

Wielkie inwestycje powinny budować polskie kompetencje

Polska wchodzi w dekadę modernizacji napędzaną środkami z KPO i funduszy unijnych, które mają stać się testem dojrzałości naszej gospodarki. Aby ten proces okazał się sukcesem, zainaugurowany przez Ministerstwo Aktywów Państwowych projekt „Local Content. Z korzyścią dla Polski” stawia konkretny cel. Zgodnie z nim po zakończeniu wielkich budów w kraju muszą zostać zaawansowane technologie i unikalne kadry, a nie tylko beton i stal.

budimex

Nadchodzące lata mogą zostać zapamiętane jako czas największej w historii III RP fali inwestycji infrastrukturalnych, energetycznych i przemysłowych. Budowa pierwszej elektrowni jądrowej, rozwój morskich farm wiatrowych na Bałtyku, projekty kolejowe w ramach komponentu lotniskowego czy wreszcie modernizacja armii – to przedsięwzięcia, które pochłoną setki miliardów złotych.

Pojawia się jednak pytanie, czy te pieniądze jedynie przepłyną przez Polskę, zasilając konta zagranicznych dostawców technologii, czy też staną się paliwem dla rozwoju rodzimego przemysłu. Dlatego sukces nadchodzących lat nie może być mierzony wyłącznie liczbą oddanych do użytku bloków energetycznych, kilometrów torów czy nowoczesnych wyrzutni rakietowych. Miernikiem dojrzałości państwa będzie to, ile wartości dodanej, kompetencji inżynierskich i zdolności wykonawczych zostanie w polskiej gospodarce po zrealizowaniu projektów.

Patriotyzm jutra

Zainaugurowany w kwietniu 2026 r. przez Ministerstwo Aktywów Państwowych projekt „Local Content. Z korzyścią dla Polski” to sygnał, że debata o udziale krajowego przemysłu w ważnych dla gospodarki przedsięwzięciach weszła w etap wdrażania. Chodzi jednak nie o local content rozumiany jako protekcyjność, czyli odgradzanie się od globalnych rynków, ale o nowoczesny patriotyzm gospodarczy, który opiera się na mądrym zarządzaniu pieniędzmi podatnika. Ideą nie jest więc hasło „kupuj polskie bez względu na jakość”, ale dążenie do tego, by rodzime firmy przestały być jedynie podwykonawcami, realizującymi najprostsze prace fizyczne, a stały się partnerami w najbardziej zaawansowanych technologicznie projektach.

Local content powinien być więc oceniany z wykorzystaniem szerokiego wachlarza wskaźników. To nie tylko miejsce rejestracji firmy, ale przede wszystkim jej realne zakorzenienie w lokalnym ekosystemie. To zagwarantuje, że odprowadzane podatki zasilą samorządy i budżet centralny, powstaną wysokopłatne miejsca pracy dla specjalistów, nastąpi przejmowanie technologii, zakup licencji i tworzenie centrów ba-

dawczych nad Wisłą, a także dojdzie do sytuacji, w której zyski wypracowane w Polsce – nawet przez firmy o kapitale zagranicznym – będą ponownie inwestowane.

Repolonizacja łańcucha dostaw

Ostatnie lata, naznaczone pandemią i wstrząsami geopolitycznymi, pokazały, jak kruche potrafią być globalne łańcuchy dostaw. W tym kontekście local content staje się kwestią bezpieczeństwa narodowego. Zwiększenie udziału rodzimych małych i średnich przedsiębiorstw w procesach zakupowych gigantów, takich jak spółki Skarbu Państwa, buduje odporność państwa na zewnętrzne kryzysy.

Dążenie do tego, aby zamówienia trafiały do krajowych wykonawców, wymusza na nich rozwój i podnoszenie standardów. To mechanizm samonapędzający się, w którym duże inwestycje mają wymuszać transfer technologii, co z kolei podnosi kwalifikacje polskich pracowników. Dzięki temu przy kolejnym projekcie polska firma nie będzie już prosić o udział w konsorcjum, ale sama będzie w stanie pełnić funkcję lidera realizacji.

W budownictwie, które jest papierkiem lakmusowym kondycji gospodarczej, widać to najlepiej. Pojedynczy wielki kontrakt to nie tylko jedna umowa. To impuls dla setek firm okołoprojektowych, od biur projektowych przez producentów materiałów budowlanych po wyspecjalizowane serwisy. Local content to zatem budowanie całego ekosystemu, który zostaje na rynku na lata, tworząc unikalne know-how.

Wykonawca czy lider

Polska potrzebuje więc zmiany paradygmatu: od kraju wykonawców pojedynczych zadań do kraju liderów realizacji, czyli podmiotów zdolnych do zintegrowania całego projektu, zarządzania ryzykiem finansowym i technicznym oraz brania pełnej odpowiedzialności za efekt końcowy.

Budowanie takich kompetencji nie dzieje się jednak z dnia na dzień. Wymaga to od państwa stworzenia warunków do planowania długoterminowego. Firmy zainwestują w drogi sprzęt, specjalistyczne oprogramowanie i szkolenia lu-

dzi tylko wtedy, gdy zobaczą przewidywalny harmonogram inwestycji na lata. Warunkiem realnego local contentu są więc wykonalne kontrakty, z rozsądnym podziałem ryzyka, realistycznymi terminami i odejściem od dyktatury najniższej ceny w zamówieniach publicznych.

Studium przypadku w praktyce

Przykładem firmy, która ideę local contentu przekuła w model biznesowy, jest Budimex, który od lat udowadnia, że skala działania i patriotyzm gospodarczy mogą iść w parze.

– Dla Budimexu local content nie jest nowym hasłem, ale modelem działania, który stosujemy od lat. Realizując największe inwestycje infrastrukturalne w Polsce, współpracujemy z tysiącami krajowych podwykonawców, dostawców, projektantów i firm specjalistycznych. To właśnie ten ekosystem decyduje o zdolności państwa do sprawnej realizacji dużych programów inwestycyjnych – zaznacza Cezary Łysenko, członek zarządu spółki Budimex, dodając, że local content to nie tylko udział polskich firm w kontraktach. To także podatki płacone w Polsce, rozwój kompetencji, współpraca z uczelniami, kształcenie przyszłych inżynierów, stabilne warunki dla partnerów biznesowych i budowanie know-how, które zostaje w krajowej gospodarce.

Firma obecna na rynku od 1968 r., zatrudniająca 7,6 tys. osób, zarządza obecnie portfelem zleceń o wartości ponad 16 mld zł. W ciągu ostatnich czterech lat wpłaciła 2,6 mld zł z tytułu CIT, PIT i VAT, a w 2024 r. była liderem płatności podatku CIT w sektorze budowlanym.

Spółka rozumie też, że kompetencje to zasób strategiczny, który trzeba wykształcić. Inwestuje więc w przyszłe kadry poprzez wiele inicjatyw, takich jak „Akademia Kierownika” i „Akademia Inżyniera”, czyli autorskie programy rozwoju talentów, programy „Super Lider” i „Mistrzowskie Synergie”, nakierowane na podnoszenie efektywności i współpracy, czy „Współpraca z edukacją”, polegająca na tworzeniu klasy patronackiej w Kolaszkach oraz szerokiego systemu praktyk i staży dla studentów uczelni technicznych. Takie podejście sprawia, że wiedza techniczna nie znika wraz z zakończeniem budowy, ale zostaje w głowach inżynierów i w procedurach firm, gotowa do wykorzystania przy kolejnych wyzwaniach, np. przy budowie polskiego atomu.

– Największą wartość możemy stworzyć w obszarach, w których skala inwestycji będzie budować trwałe kompetencje: w drogach, kolei, energetyce, projektach lotniskowych, infrastrukturze krytycznej i obronnej. Warunkiem jest przewidywalny portfel inwestycyjny, dobrze przygotowane postępowania, partnerski dialog z rynkiem i racjonalny podział ryzyka. Wtedy pieniądze wydane na infrastrukturę zostają w Polsce nie tylko jako drogi, linie kolejowe czy obiekty publiczne, ale także jako miejsca pracy, podatki, referencje, technologia i silniejsze lokalne firmy – podsumowuje Cezary Łysenko.

Potrzebna zmiana mentalna

Wprowadzenie mechanizmów preferujących lokalnych wykonawców wymaga odwagi, ale i zmiany mentalnej po stronie zamawiających, głównie urzędników i zarządów spółek Skarbu Państwa, którzy muszą przestać bać się oskarżeń o brak konkurencyjności i zacząć otwarcie promować jakość oraz stabilność, jaką dają lokalne firmy.

Współpraca z polskimi wykonawcami to mniejsza zależność od zagranicznych dostawców, którzy w obliczu globalnego kryzysu mogą przekierować swoje zasoby na inne rynki.

Jeśli projekt MAP „Local Content. Z korzyścią dla Polski” zostanie zrealizowany rzetelnie, Polska będzie krajem o zupełnie innym obliczu gospodarczym. Nie będziemy już tylko placem budowy dla zagranicznych koncernów, ale hubem technologicznym mającym własne kadry zdolne do serwisowania elektrowni jądrowych, projektowania szybkich kolei i eksportowania tych usług na cały świat.

Local content to zatem szansa, by miliardy z KPO i budżetu państwa stały się kołem zamachowym nowoczesności. To droga do tego, by za dekadę Polska miała nie tylko nową infrastrukturę, ale przede wszystkim silniejszy, odporniejszy na wstrząsy rynek wykonawczy i bezcenny kapitał wiedzy technicznej. To konieczność, jeśli chcemy, by rozwój Polski był trwały.

Dźwignia dla rozwoju

Przy okazji dyskusji o local contentie wiele się mówi o jego korzyściach dla gospodarki. Jak dokładnie może wyglądać ten efekt?

Piotr Kuczyński, analityk Domu Inwestycyjnego Xelion, ocenia, że to, czy polski biznes, a w konsekwencji i gospodarka odniosą korzyści z local contentu, będzie zależało od wielu czynników, np. od sposobu wdrożenia strategii czy mechanizmów wsparcia firm. Kuczyński uważa, że podmioty z udziałem Skarbu Państwa, realizujące potężne przedsięwzięcia finansowane ze środków publicznych, będą respektować określone przez rząd kryterium polskości i wybierać rodzimych kooperantów. W przypadku firm prywatnych wiele będzie zależało od tego, na jakie korzyści będą one mogły liczyć, preferując lokalnych dostawców.

– Jeśli się okaże, że wybrałszy podwykonawców spośród spółek polskich, otrzymają np. gwarancje rządowe lub dostęp do grantów z funduszy unijnych, to ten czynnik może mieć wpływ na ostateczne decyzje przetargowe inwestorów. Jeśli nie, będą wybierali tego, kto zapewni im optymalne warunki realizacji kontraktu i większe zyski – uważa ekonomista.

Pytany o wpływ strategii na gospodarkę wylicza, że jeśli polskie firmy będą miały więcej zamówień, przełoży się to na wzrost zatrudnienia, większy popyt wewnętrzny, wyższe wpływy z podatków, większą konsumpcję wewnętrzną i wyższy wzrost PKB.

– Ale jak mocny to będzie efekt, trudno w tej chwili oszacować – wskazuje.

Wiatr w żagle gospodarki

Na koniec marca firma konsultingowa Baker Tilly TPA przedstawiła raport „Wpływ ekonomiczny budowy morskich farm wiatrowych w Polsce” przygotowany wraz z CEE Energy. Jak podsumowano, do 2040 r. w krajowej części Morza Bałtyckiego może powstać do 18 GW mocy zainstalowanej, a pełny potencjał polskiego offshore jest dużo większy.

– Polski offshore wind ma szansę stać się jednym z największych motorów krajowej gospodarki: pełne wykorzystanie jego potencjału oznacza aż 33 GW mocy oraz inwestycje rzędu 897 mld zł. Rozwój morskiej energetyki wiatrowej może wygenerować 346 mld zł wartości dodanej i ponad 56 mld zł wpływów podatkowych, stając się potężnym impulsem dla przemysłu, rynku pracy i budżetu państwa – wskazali autorzy raportu.

Oszacowali oni w całym cyklu życia projektów offshore wind wpływy z CIT do budżetu na 17,6 mld zł, PIT i ZUS – 19 mld zł oraz z opłat lokalizacyjnych i koncesyjnych – ok. 19,7 mld zł.

Jeśli chodzi o zatrudnienie w sektorze offshore i firmach kooperujących, ma ono wzrastać wraz z kolejnymi etapami rozbudowy mocy zainstalowanej do 102 tys. miejsc pracy. Co ważne, będą one „charakteryzować się relatywnie wysoką specjalizacją i trwałością”.

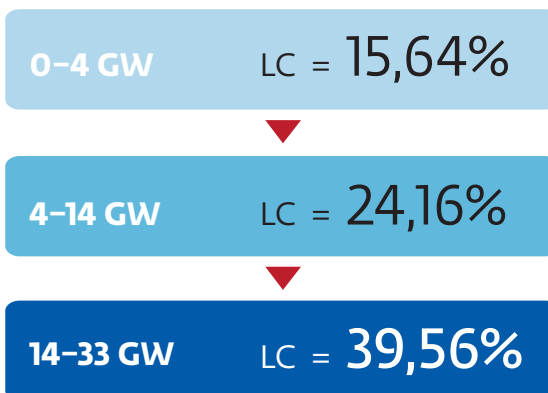
Autorzy raportu podkreślają, że offshore wind nie należy traktować wyłącznie jako segmentu energetyki, lecz jako projekt reindustrializacyjny i element polskiej gospodarki morskiej – napędzający rozwój przemysłu ciężkiego, logistyki, stoczni, stali, automatyki i technologii cyfrowych, jak również dual use, podwójnego zastosowania.

W analizie przedstawiono również stopniowy wzrost udziału krajowych przedsiębiorstw w łańcuchu dostaw (local content), który na początkowym etapie rozwoju sektora, przy mocy 4 GW, wynosi 15,64 proc., następnie wzrasta do 24,16 proc. przy 10 GW mocy zainstalowanej, by docelowo osiągnąć poziom 39,56 proc. na etapie 19 GW. Jak zaznaczono, zależność ta ma charakter nieliniowy i wynika z dojrzewania rynku, w tym kumulacji kompetencji, inwestycji w moce produkcyjne oraz przechodzenia krajowych podmiotów do wyższych poziomów łańcucha wartości (Tier 1 i Tier 2).

Z kolei raport Polskiego Instytutu Ekonomicznego „Ile Polski w atomie” z grudnia 2024 r. odnosi się do programu energetyki jądrowej. Publikacja powstała na zlecenie Polskich Elektrowni Jądrowych we współpracy z BGK, a w badaniach wzięło udział 111 przedsiębiorstw. Część z nich już współpracowała z zagranicz-

SCENARIUSZ DYNAMICZNY ROZWOJU MORSKIEJ ENERGETYKI WIATROWEJ W POLSCE DO 2050 R.

Stopniowy wzrost udziału krajowych przedsiębiorstw w łańcuchu dostaw (LC – local content)



Źródło: Baker Tilly TPA, raport „Wpływ ekonomiczny budowy morskich farm wiatrowych w Polsce” przygotowany wraz z CEE Energy

RM © P

nymi concernami mającymi doświadczenie w branży energetyki jądrowej, w tym m.in. z firmami francuskimi. Z raportu wynika, że udział local contentu w inwestycji może wynieść 40 proc. do 2033 r. (szacunki dla budowy pierwszego bloku). Jak wyliczono na podstawie modelu Międzynarodowej Agencji Energetyki Atomowej, planowany rozwój energetyki jądrowej w Polsce może skutkować wzrostem polskiego PKB o 2-3 proc. w całym cyklu życia inwestycji.

Optymistyczny obraz wyłania się też z raportu PwC z 2024 r., dotyczącego wpływu realizacji projektu budowy reaktora AP1000 przez firmę Westinghouse na polską gospodarkę. Jak stwierdzono, „wykorzystanie polskiego łańcucha dostaw w ramach rozwoju AP1000 w regionie (poza Polską) może przynieść dodatkowe 1,9 mld zł dla PKB na każdą zainstalowaną jednostkę”.

Widoczny trend w UE

Polska nie jest samotną wyspą. Poszczególne kraje wprowadzają różne rozwiązania wspierające rodzimy przemysł. Według dziennika „Handelsblatt” niemieckie koncerny samochodowe od 2017 r. otrzymały od rządu różne formy wsparcia szacowanego na ok. 115 mld euro. W 2025 r. niemiecki rząd i parlament zatwierdziły fundusz o wartości ok. 500 mld euro na obronność i infrastrukturę, który ma bezpośrednio stymulować niemieckich dostawców, a państwowy fundusz celowy KENFO uzyskał zgodę na inwestowanie w spółki z sektora obronnego. Na integrację rodzimych producentów stawiają też m.in. Włochy (np. przemysł meblarski) i Dania (energetyka wiatrowa), Czechy, Słowacja oraz Estonia. Odchodzi się od modelu „kupuj najtaniej” na rzecz zapewnienia bezpieczeństwa dostaw i wsparcia rodzimego przemysłu. Jest to efekt doświadczeń, które dotknęły unijne gospodarki podczas epidemii COVID, potem wojny Rosji z Ukrainą, a obecnie mają związek z konfliktem na Bliskim Wschodzie.

Ekspertci zwracają uwagę, że zwiększanie poziomu local contentu w gospodarce nie zawsze jednak przynosi wyłącznie korzyści. Badanie OECD oparte na analizie globalnych regulacji dotyczących local contentu wskazuje również na możliwe niepożądane skutki, takie jak spadek poziomu międzynarodowej wymiany handlowej, spadek zatrudnienia w sektorach nieobjętych regulacjami, zmniejszenie konkurencyjności gospodarki, a nawet spadek innowacyjności, ponieważ firmy mogą wyhamować proces zwiększania swojej konkurencyjności. Efekty zależą od szczegółów rozwiązań.

Ewa Wesołowska

Dylematy branży transportowej

Polska branża transportowa, wiodąca na europejskich drogach, w local contentie dostrzega swoje szanse. Ale zadaje sobie też pytanie, co dalej ze świadczeniem usług w UE.

Dla transportu, zwłaszcza specjalistycznego i ciężkiego, wybór ofert najbardziej korzystnych z punktu widzenia krajowego łańcucha dostaw oznacza potencjalny napływ stabilnych zleceń przy przewozie surowców i komponentów między krajowymi kooperantami. Edward Magdziak, prezes zarządu firmy MAGTRANS, zauważa, że branża boryka się z trudnościami (w ostatnim czasie doszły wysokie ceny paliw), a każda pomoc w pozyskiwaniu zleceń jest na wagę złota.

Zdaniem ekspertów idea local contentu może ograniczyć ekspansję firm np. z Ukrainy, które o przewozy walczą głównie cenami. Przyczyniłoby się to do nowych zleceń dla rodzimych przewoźników.

Polacy rządzą na rynku

Maciej Wroński, prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska, również dostrzega potencjalne korzyści płynące z zapisania w kontraktach publicznych wymogu korzystania z polskich przewoźników przez głównych wykonawców. Przypomina jednak, że polskie firmy są dziś największym beneficjentem jednolitego rynku unijnego i czołowym eksporterem usług transportowych. Dlatego obawia się, że jeśli moda na local content rozprzestrzeni się w UE, polscy przewoźnicy, którzy zdominowali przewozy kabotażowe i typu cross-trade na Zachodzie, mogą na tym również stracić.

Innym problemem podnoszonym przez ekspertów ds. transportu jest trudność w zdefiniowaniu, co realnie oznacza „polski podmiot”. Samo zarejestrowanie spółki nad Wisłą nie gwarantuje, że kapitał pozostaje w kraju. Jako przykład są podawane firmy, które mimo lokalnej rejestracji wykazują straty albo zerowe zyski, transferując je np. do central w innym kraju.

Co robią inni

Maciej Wroński wskazuje, że na krajowym podwórku polscy przewoźnicy już teraz są bezkonkurencyjni. Legalny kabotaż wykonywany przez zagraniczne firmy w Polsce jest znikomym zjawiskiem, a przewozy dwustronne z państwami UE są zdominowane przez nasz transport. W przypadku tego sektora wprowadzanie dodatkowych barier ochronnych może więc przynieść niewielkie zyski w kraju, przy ogromnym ryzyku utraty zleceń w Niemczech czy we Francji, jeśli tamtejsze rządy odpowiedzą podobnymi restrykcjami. Nie dotyczy to relacji z państwami spoza Unii. Tutaj ochrona polskiego i unijnego rynku przed zagraniczną konkurencją powinna być paradygmatem polityki gospodarczej rządu.

Optymistycznym akcentem jest fakt, że firmy zamawiające usługi u polskich przewoźników coraz chętniej partycypują w kosztach i dążą do skracania łańcuchów dostaw, co samo w sobie promuje lokalność na zasadach rynkowych. Jak mówi Maciej Wroński, w przypadku sektora bilans strat i zysków jest jednak korzystniejszy przy otwieraniu rynku.

Decyzje dotyczące local contentu w skali kontynentu mogą albo wzmocnić fundamenty rodzimych firm przed nadchodzącym inwestycyjnym boomem, albo stać się sygnałem do demontażu swobody świadczenia usług w Europie, na której polski transport zbudował swoją potęgę.

PAO

Partnerzy wydania

budimex

mirbud

PGE

Poczta Polska

POLSKA SPÓŁKA GAZOWNICTWA

PPL
Polskie Porty Lotnicze

STALEXPORT
Autostrady

Roczne rozliczenie składki zdrowotnej za 2025 r. na nowych drukach ZUS

AKTUALNOŚCI W dokumentach za kwiecień 2026 r. przedsiębiorcy muszą wykazać bieżące składki oraz rozliczyć składkę zdrowotną za poprzedni rok. Dotyczy to osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, które w 2025 r. podlegały ubezpieczeniu zdrowotnemu i rozliczały podatek według skali, liniowo albo ryczałtem. Obowiązki te wykonują w zmienionej deklaracji ZUS DRA lub raporcie ZUS RCA.



Andrzej Radziszaw
radca prawny w Kancelarii
Goźlińska Petryk i Wspólnicy

Zmiana rozporządzenia dotycząca nowych wzorów formularzy ZUS DRA i ZUS RCA jest konsekwencją nowelizacji ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (dalej: ustawa zdrowotna). Przypomnijmy, że po zmianach w podstawie wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne przedsiębiorcy nie uwzględniają przychodów i kosztów związanych z odpłatnym zbyciem środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. Wartości te mogą być jednak doliczone, jeżeli jest to korzystne dla płatnika, czyli prowadzi do obniżenia podstawy wymiaru składki. Ewentualna strata będzie uwzględniona w rozliczeniu rocznym.

Uwaga! Składka zdrowotna przedsiębiorców opodatkowanych na zasadach ogólnych oraz podatkiem liniowym jest ustalana za okres roku składkowego. Nie pokrywa się on z rokiem kalendarzowym i trwa od 1 lutego do 31 stycznia następnego roku. Obecnie rozliczany będzie okres od 1 lutego 2025 r. do 31 stycznia 2026 r. Przy opodatkowaniu ryczałtem rok składkowy odpowiada natomiast kalendarzowemu.

Stopa procentowa składki na ubezpieczenie zdrowotne wynosi 9 proc. podstawy przy skali podatkowej i ryczałcie oraz 4,9 proc. przy podatku liniowym.

Odmienne reguły

Podstawa wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne nie zależy od wysokości uzyskiwanych dochodów. Podstawowa jej wysokość wynosi 60 proc. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia i od tak ustalonej kwoty przedsiębiorcy opłacają składki. Ustawodawca przewidział jednak możliwość stosowania niższej podstawy przez osoby rozpoczynające działalność oraz spełniające warunki do małego ZUS plus.

Inaczej jest ze składką zdrowotną. Ma ona charakter zindywidualizowany, ponieważ zależy zarówno od formy opodatkowania, jak i od wysokości uzyskiwanych dochodów.

Skala podatkowa i podatek liniowy

Przy opodatkowaniu na zasadach ogólnych i podatkiem liniowym podstawę

wymiaru składki zdrowotnej stanowi dochód z działalności gospodarczej uzyskany w miesiącu poprzedzającym miesiąc, za który opłacana jest składka, ustalony w następujący sposób:

1) dochód za pierwszy miesiąc podlegania ubezpieczeniu w roku składkowym jest ustalany jako różnica między osiągniętymi przychodami w rozumieniu ustawy o PIT a poniesionymi kosztami ich uzyskania,

2) tak ustalony dochód pomniejsza się o kwotę składek na ubezpieczenia emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe opłaconych w tym miesiącu, jeżeli nie zostały zaliczone do kosztów uzyskania przychodów,

3) dochód za kolejne miesiące ustala się jako różnicę między sumą przychodów osiągniętych od początku roku i sumą kosztów uzyskania tych przychodów poniesionych od początku roku,

4) dochód ten pomniejsza się o sumę dochodów ustalonych za poprzedzające miesiące oraz o różnicę między sumą składek na ubezpieczenia emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe zapłaconych od początku roku a sumą składek odliczonych w poprzednich miesiącach; pomniejszenia nie stosuje się do składek zaliczonych do kosztów uzyskania przychodów,

5) przy obliczaniu dochodów stosuje się zasady określone w art. 24 ust. 1–2b ustawy o PIT i nie uwzględnia się przychodów niepodlegających opodatkowaniu podatkiem dochodowym, z wyjątkiem wskazanych w art. 21 ust. 1 pkt 63a, 63b, 152–154 ustawy o PIT (czyli np. ulgi dla młodych czy ulgi dla rodzin 4+). W przypadku podatników prowadzących podatkową księgę przychodów i rozchodów dochód ustala się z uwzględnieniem art. 44 ust. 2 zdanie drugie ustawy o PIT, czyli z uwzględnieniem przychodów zwolnionych z podatku dochodowego na podstawie ulgi dla młodych, ulgi na powrót, ulgi dla rodzin 4+ oraz ulgi dla pracujących seniorów.

Uwaga! Jeżeli obliczona za dany miesiąc podstawa wymiaru składki zdrowotnej jest niższa od minimalnej podstawy, składkę należy ustalić od tej minimalnej kwoty.

Minimalna składka

Minimalna składka zdrowotna dla przedsiębiorców rozliczających się na zasadach ogólnych lub podatkiem liniowym w 2025 r. wynosiła 314,96 zł miesięcznie, tj. 9 proc. z 75 proc. minimalnego wynagrodzenia obowiązującego w styczniu 2025 r. Roczna minimal-

Ramka 1

⇒ Kogo dotyczy rozliczenie roczne składki zdrowotnej?

Każda osoba prowadząca pozarolniczą działalność, która w 2025 r. podlegała ubezpieczeniu zdrowotnemu i była opodatkowana podatkiem liniowym, płaciła podatek według skali podatkowej lub ryczałtem ewidencjonowanym, musi rozliczyć w skali roku należne składki na ubezpieczenie zdrowotne.

Uwaga! Obowiązek ten dotyczy zarówno osób, które z tytułu działalności podlegały ubezpieczeniom społecznym i zdrowotnemu, jak i tych, które były objęte wyłącznie ubezpieczeniem zdrowotnym. Rozliczenie roczne pozwala ustalić kwotę składki na ubezpieczenie zdrowotne należnej za dany rok składkowy na podstawie osiągniętych w nim przychodów albo dochodów.

⇒ Czy przedsiębiorca składa roczne rozliczenie, jeśli działalność była zawieszona przez cały 2025 r.?

Nie. Wyjątek dotyczy sytuacji, gdy działalność zostaje wznowiona od stycznia 2026 r., a płatnik od tego miesiąca jest opodatkowany na zasadach ogólnych. W takim przypadku należy przekazać roczne rozliczenie za rok 2025, w którym składka zostanie ustalona za styczeń 2026 r., a więc tylko za jeden miesiąc.

⇒ Jakie są obowiązki związane ze składką zdrowotną, jeśli działalność została rozpoczęta w styczniu 2026 r.?

Jeżeli przedsiębiorca rozpoczął działalność gospodarczą od 1 stycznia 2026 r. i wybrał podatek liniowy lub skalę podatkową, konieczne jest rozliczenie roczne składki zdrowotnej za rok składkowy 2026 r. ©P

Ramka 2

ZUS wyjaśnia

► Przedsiębiorcy opodatkowani według skali lub podatkiem liniowym, którzy sporządzają rozliczenie roczne, począwszy od rozliczenia za 2025 r., mogą zdecydować, czy chcą uwzględniać przychody i koszty uzyskania przychodu związane ze sprzedażą składników majątku przy ustalaniu rocznej podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne. Podstawę tę ustala się na podstawie rocznego dochodu/przychodu uzyskanego z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej.

► Przedsiębiorca, który zdecyduje, że będzie uwzględniać przychody i koszty uzyskania przychodu związane ze sprzedażą składników majątku w rocznej podstawie wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne, musi złożyć stosowne oświadczenie. Aby to zrobić, powinien zaznaczyć w bloku III.F w raporcie ZUS RCA albo w bloku XII w deklaracji ZUS DRA pola o6 lub 15.

► Po złożeniu rozliczenia rocznego przedsiębiorca ma prawo je skorygować. Może wycofać swoje oświadczenie lub uzupełnić rozliczenie o to oświadczenie (wraz z korektą wykazanej kwoty dochodu i podstawy wymiaru składki). Ma na to czas do dnia przekazania wniosku o zwrot nadpłaty (RZS-R), a jeśli nie składa takiego wniosku – do 1 lipca 2026 r.

► Przedsiębiorca, który złoży oświadczenie, że będzie uwzględniać przychody i koszty uzyskania przychodu związane ze sprzedażą składników majątku w rocznej podstawie wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne, może skorzystać z dodatkowej regulacji. Jeżeli sprzeda on środek trwały, dla którego odpisy amortyzacyjne zostały zaliczone do kosztów uzyskania przychodów przed 1 stycznia 2022 r., jego dochód nie zostanie powiększony o te odpisy. ©P

na składka zdrowotna za 2025 r. wynosi 3779,52 zł (314,96 x 12).

Uwaga! Roczna składka ustalana od podstawy rocznej, którą stanowi dochód za dany rok kalendarzowy, nie może być niższa niż kwota odpow-

wiadająca 9 proc. iloczynu liczby miesięcy podlegania ubezpieczeniu zdrowotnemu w tym roku oraz 75 proc.

Roczne rozliczenie składki zdrowotnej za 2025 r. na nowych drukach ZUS

Dokończenie ze s. D1

minimalnego wynagrodzenia obowiązującego w pierwszym dniu roku składkowego.

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych

W przypadku ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych miesięczna podstawa wymiaru składki w 2025 r. zależała od wysokości uzyskanych przychodów. Dla osób prowadzących pozarolniczą działalność albo korzystających z ulgi na start, które osiągały przychody z działalności gospodarczej oraz stosowały ryczałt, od 1 stycznia 2025 r. wynosiła:

- 5129,51 zł, czyli 60 proc. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia – jeżeli przychody z działalności gospodarczej osiągnięte od początku roku kalendarzowego nie przekroczyły kwoty 60 000 zł. Składka zdrowotna wynosiła 461,66 zł (tj. 9 proc. podstawy wymiaru składki);
- 8549,18 zł, czyli 100 proc. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia – jeżeli przychody z działalności gospodarczej przekroczyły kwotę 60 000 zł i nie przekroczyły kwoty 300 000 zł. Składka zdrowotna wynosiła 769,43 zł (tj. 9 proc. podstawy wymiaru składki);
- 15 388,52 zł, czyli 180 proc. przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia – jeżeli przychody osiągnięte od początku roku kalendarzowego przekroczyły 300 000 zł. Składka zdrowotna wynosiła 1384,97 zł (tj. 9 proc. podstawy wymiaru składki).

Uwaga! Przy sporządzaniu dokumentu z rocznym rozliczeniem system podpowie dane na podstawie informacji zapisanych w ZUS, wynikających z dokumentów rozliczeniowych przekazanych przez płatnika za rok składkowy, w przypadku podatku liniowego i skali podatkowej, albo za rok kalendarzowy, przy ryczałcie ewidencjonowanym. Uwzględnione zostaną także dokumenty sporządzone lub skorygowane przez ZUS z urzędu. Na tej podstawie zostanie rozliczona składka roczna.

Deklaracja z raportem czy bez

Przedsiębiorca, który opłaca składki łącznie za siebie, wykazuje je w deklaracji rozliczeniowej ZUS DRA. Jeżeli na-

tomiast rozlicza składki także za inne osoby, to składki należne za siebie wykazuje w raporcie ZUS RCA. W takiej sytuacji składa raport RCA za siebie, raporty za osoby ubezpieczone oraz deklarację DRA. Przy sporządzaniu wymienionych dokumentów płatnik musi wskazać rok, którego dotyczy rozliczenie roczne, oraz formę opodatkowania. Przedsiębiorca rozliczający się na zasadach ogólnych albo podatkiem liniowym powinien podać kwotę dochodu ustalonego za 2025 r., ponieważ od tej wartości zostanie obliczona składka.

Dodatkowe pola w formularzach

W związku z nowelizacją rozporządzenia w sprawie formularzy w nowych wersjach ZUS RCA i ZUS DRA pojawiły się dodatkowe pola dotyczące przychodów i kosztów uzyskania przychodu związanych ze sprzedażą składników majątku przy ustalaniu rocznej podstawy wymiaru składki zdrowotnej. Przedsiębiorca opodatkowany według skali albo liniowo wskazuje dodatkowo, czy przy ustalaniu tej podstawy uwzględnił przychody dotyczące sprzedaży środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. Kwoty te pomniejszają dochód.

W ten sposób ustalony jest dochód, od którego należyna jest roczna składka zdrowotna. Następnie przedsiębiorca wykazuje sumę miesięcznych należnych składek wynikających ze złożonych dokumentów rozliczeniowych. Na tej podstawie system wylicza ewentualną kwotę dopłaty lub zwrotu. Analogicznie przebiega ustalenie składki zdrowotnej u przedsiębiorcy opodatkowanego ryczałtem. Różnica polega na tym, że w tym przypadku podaje się informację o przychodach uzyskanych w roku, a od tej kwoty ustalana jest roczna składka zdrowotna.

Następnie porównuje się ją z sumą miesięcznych należnych składek wynikających ze złożonych dokumentów, co pozwala ustalić ewentualną nadpłatę albo niedopłatę.

Nadpłata i niedopłata

Wystąpi ona wtedy, gdy roczna składka na ubezpieczenie zdrowotne obliczona od rocznej podstawy jej wymiaru jest niższa niż suma miesięcznych należnych składek wynikających ze złożonych dokumentów rozliczeniowych za rok składko-

PRZYKŁAD 1

Obliczenie różnicy składek

Osoba prowadząca działalność gospodarczą, opodatkowana podatkiem liniowym w 2025 r., uzyskiwała dochód w wysokości po 18 000 zł miesięcznie. W lipcu dochód wynosił 0 zł, a w sierpniu działalność przyniosła stratę w wysokości 2000 zł. Zsumowany dochód wyniósł 178 000 zł:
18 000 zł x 10 + 0 zł – 2000 zł.
Należyta składka wyniosła 8722 zł:
178 000 zł x 4,9 proc.
Zapłacone składki wyniosły łącznie 9449,92 zł:
8820 zł, czyli 10 miesięcy x 18 000 zł x 4,9 proc. + 314,96 zł za lipiec i sierpień.
Za lipiec i sierpień składka zdrowotna została zapłacona w wysokości po 314,96 zł.
Nadpłata składki wynosi 727,92 zł:
9449,92 zł – 8722 zł.

© P

PRZYKŁAD 2

Przekroczenie limitu

Osoba prowadząca działalność opodatkowaną ryczałtem od stycznia do października opłacała składkę na ubezpieczenie zdrowotne w wysokości po 461,96 zł (tj. 9 proc. podstawy wymiaru składki). Za listopad i grudzień opłaciła ją w wysokości po 769,43 zł. Jej przychód za 2025 r. wyniósł 92 000 zł. Roczna składka zdrowotna wynosi 9233,16 zł, czyli 769,43 zł za każdy miesiąc. Suma zapłaconych składek wyniosła 6158,46 zł (10 miesięcy x 461,96 zł + 2 miesiące x 769,43 zł). Niedopłata składki wynosi 3074,70 zł.

© P

wy albo kalendarzowy. Wniosek o zwrot nadpłaty będzie udostępniony na profilu płatnika na PUE ZUS. [\[przykład 1\]](#) Wystąpi, gdy płatnik opodatkowany w formie ryczałtu za poszczególne miesiące opłacał składkę na ubezpieczenie zdrowotne według pierwszego limitu przychodów, a pod koniec roku przekroczył ten próg. W takiej sytuacji za wcześniejsze miesiące będzie musiał dopłacić składkę w rozliczeniu rocznym. [\[przykład 2\]](#)

Wniosek do 1 czerwca

Jeżeli ze złożonego rozliczenia wyniknie nadpłata, to przedsiębiorca może wystąpić o jej zwrot na rachunek bankowy. ZUS dokona zwrotu nadpłaty, jeżeli na koncie płatnika nie ma zaległości (m.in. z tytułu składek lub nienależnie pobranych świadczeń z ubezpieczeń społecznych, do których zwrotu został zobowiązany płatnik składek) oraz gdy wniosek zostanie złożony w wymaganym terminie. Wniosek o zwrot należy przekazać wyłącznie w postaci elektronicznej poprzez konto na PUE ZUS do 1 czerwca

2026 r. Jeżeli płatnik nie złoży go w tym terminie, nadpłata zostanie zaliczona na poczet przyszłych należności.

Jeżeli z wyliczenia rocznej składki zdrowotnej wynika, że przedsiębiorca wpłacił w ciągu roku kwotę niższą od należytej, musi dopłacić brakującą część. Termin uregulowania tej należności to 20 maja. [\[przykład 3\]](#)

Podstawa prawna

- art. 81 ust. 22d–22g ustawy z 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (tj. Dz.U. z 2025 r. poz. 1461, ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 206)
- ustawa z 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (tj. Dz.U. z 2026 r. poz. 199, ost. zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 426)
- rozporządzenie ministra rodziny, pracy i polityki społecznej z 9 kwietnia 2026 r. w sprawie określenia wzorów zgłoszeń do ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenia zdrowotnego, imiennych raportów miesięcznych i imiennych raportów miesięcznych korygujących, zgłoszeń płatnika składek, deklaracji rozliczeniowych i deklaracji rozliczeniowych korygujących, zgłoszeń danych o pracy w szczególnych warunkach lub o szczególnym charakterze, raportów informacyjnych, oświadczeń o zamiarze przekazania raportów informacyjnych, informacji o zawartych umowach o dzieło oraz innych dokumentów (Dz.U. z 2026 r. poz. 518)

Czy dyrektor szkoły może podczas choroby podpisać listy płac i przelewy?

PYTANIE: Dyrektor szkoły przebywa na zwolnieniu lekarskim. W czasie jego nieobecności pojawiła się potrzeba podpisania list płac oraz przelewów bankowych. Czy jednorazowe podpisanie takich dokumentów w okresie orzeczonej niezdolności do pracy może zostać uznane za wykonywanie pracy zarobkowej i skutkować utratą prawa do wynagrodzenia chorobowego albo zasiłku chorobowego?

Leszek Jaworski

leszek.jaworski@infor.pl

Odpowiedź: Samo podpisanie listy płac lub przelewów nie musi jeszcze oznaczać wykonywania pracy zarobkowej, jeżeli ma charakter incydentalny, jest wymuszone istotnymi okolicznościami i nie oznacza faktycznego powrotu do wykonywania obowiązków służbowych. Po zmianach obowiązujących od 13 kwiet-

nia 2026 r. taka ocena nadal jest możliwa, ale nowe przepisy zostały sformułowane bardziej rygorystycznie. ZUS może zakwestionować prawo do świadczenia, jeżeli uzna, że nie chodziło o pojedynczą czynność techniczną, lecz o rzeczywiste wykonywanie obowiązków dyrektora.

Brak uprawnienia

Wynagrodzenie chorobowe nie przysługuje w przypadkach, w których pracownik nie ma prawa do zasiłku chorobowego. Jedną z takich sytuacji jest

wykonywanie w okresie orzeczonej niezdolności do pracy pracy zarobkowej albo wykorzystywanie zwolnienia niezgodnie z jego celem. Od 13 kwietnia 2026 r. obowiązuje nowe brzmienie przepisów ustawy zasiłkowej.

ZUS wskazuje, że pracą zarobkową jest obecnie każda czynność mająca charakter zarobkowy, niezależnie od podstawy prawnej jej wykonywania, z wyjątkiem czynności incydentalnych, których podjęcia wymagają istotne okoliczności. Jednocześnie samo polecenie pracodawcy nie może być uznane za taką istotną okoliczność. To oznacza, że nie wystarczy powołać się na potrzebę podpisania dokumentów, jeżeli w rzeczywistości osoba na zwolnieniu lekarskim nadal uczestniczy w bieżącym zarządzaniu jednostką.

Czynność incydentalna

W praktyce jednorazowe podpisanie dokumentów płacowych lub bankowych może jeszcze mieścić się w granicach czynności incydentalnej, jeżeli rzeczywiście było wyjątkowe i obiektywnie konieczne. Inaczej należy ocenić sytuację, gdy dyrektor w czasie zwolnienia regularnie podpisuje dokumenty, akceptuje operacje finansowe, wydaje dyspozycje albo w inny sposób wykonuje swoje zwykłe obowiązki. W takim przypadku ZUS może uznać, że doszło do wykonywania pracy zarobkowej, co skutkuje utratą prawa do świadczenia za cały okres zwolnienia. [\[przykład 4\]](#)

Podstawa prawna

- art. 17, art. 92 ustawy z 25 czerwca 1999 r. o świadczeniach pieniężnych z ubezpieczenia społecznego w razie choroby i macierzyństwa (tj. Dz.U. z 2025 r. poz. 501; ost.zm. Dz.U. z 2026 r. poz. 26)

Wypadek w podróży służbowej: ochroną są objęte także zwykłe aktywności pracownika

Zdarzenie, do którego dochodzi podczas delegacji zleconej przez pracodawcę, co do zasady pozwala pracownikowi ubiegać się o świadczenia z ubezpieczenia wypadkowego, również wtedy gdy nastąpiło przy czynnościach życia codziennego, takich jak np. zakupy, przygotowywanie i spożywanie posiłków czy spacer. ZUS oceni jednak ich związek z celem delegacji.



Ryszard Sadlik
sędzia Sądu Okręgowego
w Kielcach

W razie wypadku, do którego dojdzie podczas podróży służbowej, pracownik ma prawo do świadczeń wypłacanych przez ZUS, które określa ustawa o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych (dalej: ustawa wypadkowa). Wynika to wprost z jej art. 3 ust. 2 pkt 1. Zasada ta nie ma jednak zastosowania, jeżeli wypadek ten został spowodowany zachowaniem pracownika, które nie pozostawało w związku z wykonywaniem powierzonych mu zadań.

Z tytułu wypadku w czasie podróży służbowej przysługuje w szczególności jednorazowe odszkodowanie, jeżeli pracownik doznał stałego lub długotrwałego uszczerbku na zdrowiu, a także zasiłek chorobowy w wysokości 100 proc. podstawy wymiaru.

⇒ Kiedy wyjazd pracownika można uznać za podróż służbową?

Podróżą służbową jest wykonywanie zadania określonego przez pracodawcę poza miejscowością stanowiącą stałe miejsce pracy pracownika, w czasie i miejscu wskazanym przez pracodawcę. Ma ona charakter incydentalny i polega nie na wykonywaniu zwykłych obowiązków pracowniczych, lecz konkretnego zadania powierzonego na czas takiego wyjazdu.

Dla oceny, czy dany wyjazd miał charakter służbowy, istotne znaczenie ma to, czy odbywał się na podstawie polecenia pracodawcy. Polecenie to nie musi mieć formy pisemnej, może być wydane także ustnie. Jeżeli jednak pracodawca nie wydał takiego polecenia, brak jest podstaw do uznania wyjazdu pracownika za podróż służbową, a tym samym pracownik nie korzysta z ochrony ubezpieczeniowej przewidzianej dla wypadków w czasie takiej podróży. Z tego względu np. wypadek, któremu pracownik uległ podczas dojazdu swoim samochodem na studia, nie będzie traktowany jako wypadek w czasie podróży służbowej w rozumieniu art. 3 ust. 2 pkt 1 ustawy wypadkowej, jeżeli pracodawca nie wydał polecenia wyjazdu. W takiej sytuacji pracownik nie nabędzie prawa do świadczeń odszkodowawczych z ZUS. Takie stanowisko zajął także Sąd Najwyższy w wyroku z 5 czerwca 1998 r. (sygn. akt II UKN 80/98), stwierdzając, że wypadek podczas podróży na kurs specjalizacyjny, podnoszący kwalifikacje zawodowe, nie stanowi wypadku w czasie podróży służbowej, jeżeli pracodawca nie polecił tego wyjazdu, a jedynie uznał nieobecność pracownika za usprawiedliwioną.

Zakres ochrony

W praktyce określenie zakresu ochrony pracownika w czasie podróży służbowej nadal nastrocza istotnych trudności. Wątpliwości pojawiają się przede wszystkim

w odniesieniu do czynności należących do prywatnej sfery życia pracownika.

Uwaga! Należy jednak przyjąć, że ochrona ubezpieczeniowa w czasie podróży służbowej ma szeroki zakres, a zerwanie związku danego zdarzenia z pracą można stwierdzić tylko wtedy, gdy wypadek został wywołany zachowaniem pracownika całkowicie niezwiązanym z wykonywaniem powierzonych mu zadań.

Wynika to z tego, że w okresie podróży służbowej pracownik przemieszcza się poza miejscem zatrudnienia w interesie pracodawcy, co wiąże się ze zwiększonym ryzykiem wystąpienia nieszczęśliwego wypadku. Przy określeniu granic tej ochrony warto więc odwołać się do dorobku orzecznictwa Sądu Najwyższego.

► Istotne znaczenie ma tu m.in. postanowienie z 4 czerwca 2024 r. (sygn. akt III PSKP 26/23), w którym Sąd Najwyższy stwierdził, że art. 3 ust. 2 pkt 1 ustawy wypadkowej zrównuje z wypadkiem przy pracy, a więc obejmuje taką samą ochroną również przypadki doznania szkody na osobie wskutek działania szkodny z zewnątrz podczas wykonywania w podróży służbowej czynności należących do prywatnej sfery życia. Oznacza to, że ochroną objęte są także takie zwykłe aktywności pracownika będące w podróży służbowej, jak codzienne zakupy, przygotowywanie i spożywanie posiłków, pobyt w hotelu czy spacer.

► Również w wyroku z 8 października 1999 r. (sygn. akt II UKN 545/98) SN podkreślił, że ochronie prawnej podlega również wypadek pracownika uczestniczącego w rekreacyjnej części podróży służbowej, chyba że jego zachowanie było na tyle naganne, iż uzasadniało przyjęcie zerwania związku z tą podróżą.

► Według Sądu Apelacyjnego w Katowicach (wyrok z 7 maja 2014 r.; sygn. akt III AUa 1681/13) zachowanie pracownika uczestniczącego w czasie podróży służbowej w rekreacyjnej części szkolenia pozostaje w funkcjonalnym związku z pracą oraz celem tego wyjazdu, co uzasadnia objęcie go ochroną ubezpieczeniową.

Uwaga! Przywołane orzeczenia wskazują, że sądy dość szeroko ujmują zakres ochrony pracownika w czasie podróży służbowej, co w praktyce zwiększa szanse uzyskania świadczeń z ubezpieczenia wypadkowego z ZUS. [przykład 1 i 2]

PRZYKŁAD 1

Uraz podczas spotkania integracyjnego

Pan Rafał został skierowany przez pracodawcę na trzydniowe szkolenie zawodowe odbywające się poza miejscem stałego wykonywania pracy. W ostatnim dniu szkolenia podczas spotkania integracyjnego przy ognisku przygotowanym przez organizatora potknął się na nierównym podłożu i skrzył nogę. Udział w części integracyjnej szkolenia był związany z organizacją całego wyjazdu i nie stanowił zachowania całkowicie oderwanego od jego służbowego celu. Z tego względu pan Rafał może dochodzić świadczeń z tytułu wypadku.

PRZYKŁAD 2

Upadek w hotelu po kolacji

Pani Monika została skierowana przez pracodawcę na dwudniowe szkolenie w innej miejscowości. Po zakończeniu zajęć wzięła udział we wspólnej kolacji przewidzianej w programie wyjazdu. Wracając następnie do pokoju hotelowego, poślizgnęła się w holu i doznała urazu nadgarstka, który spowodował długotrwały uszczerbek na zdrowiu. W takiej sytuacji są podstawy do uznania, że zdarzenie pozostawało w związku z podróżą służbową. Do wypadku doszło bowiem w czasie delegacji, w miejscu zakwaterowania zapewnionym na potrzeby szkolenia, a powrót do pokoju po kolacji należał do zwykłych czynności związanych z takim wyjazdem. Nie było to zachowanie całkowicie prywatne i oderwane od celu podróży. Dlatego pani Monika może ubiegać się o świadczenia z ubezpieczenia wypadkowego.

Jednorazowe odszkodowanie

Ubezpieczony otrzyma jednorazowe odszkodowanie tylko wtedy, gdy w następstwie wypadku w podróży służbowej dozna stałego lub długotrwałego uszczerbku na zdrowiu. Zgodnie z definicjami zawartymi w art. 11 ust. 2 i 3 ustawy wypadkowej stały uszczerbek na zdrowiu oznacza takie naruszenie sprawności organizmu, które powoduje upośledzenie jego czynności i nie rokuje poprawy, natomiast długotrwały uszczerbek na zdrowiu to naruszenie sprawności organizmu skutkujące upośledzeniem czynności organizmu na okres przekraczający 6 miesięcy, które może jednak ulec poprawie. Uszczegółowienie tych pojęć oraz trybu postępowania przy ustalaniu uszczerbku i wypłaty jednorazowego odszkodowania zawiera rozporządzenie podane w podstawie prawnej.

Uwaga! Jeżeli pracownik nie doznał ani stałego, ani długotrwałego uszczerbku, samo wystąpienie wypadku nie daje podstawy do uzyskania jednorazowego odszkodowania z ZUS.

Wyłączenie uprawnień

Prawo do świadczeń z ubezpieczenia wypadkowego wyłącza takie zachowanie pracownika w czasie podróży służbowej, które nie pozostaje w związku z wykonywaniem powierzonych mu zadań. W orzecznictwie się podkreśla, że przy ocenie tego zachowania należy badać, czy jego cel był powiązany z tą podróżą, czy też miał wyłącznie prywatny charakter.

Uwaga! Za zachowania niezwiązane z wykonywaniem powierzonego zadania i sprzeczne z celem podróży służbowej uznaje się takie czynności ze sfery prywatnej pracownika, które nie były konieczne z punktu widzenia celu oraz warunków odbywania tej podróży, a więc nie służyły realizacji powierzonych mu obowiązków (por. wyrok SN z 22 października 2015 r., sygn. akt II UK 370/14).

Zerwanie związku

Musi zatem dojść do zerwania związku między powierzonymi zadaniami a za-

chowaniem pracownika w czasie podróży służbowej. Przykładem może być wypadek:

- do którego doszło po samowolnym opuszczeniu przez pracownika autokaru jadącego do miejsca docelowego podróży służbowej w celu odwiedzenia znajomych,
- podczas przerwy zorganizowanej przez pracownika po to, aby pomóc przypadkowo poznanej osobie przy załadunku jej rzeczy.

Takie zachowania nie pozostają w związku z celem podróży i nie podlegają ochronie ubezpieczeniowej. Takie stanowisko zajął również Sąd Najwyższy w wyroku z 23 stycznia 1980 r. (sygn. akt III PR 56/79).

Również samobójstwo pracownika w czasie podróży służbowej, jeśli nie pozostawało w związku z wykonywaniem powierzonych mu zadań, nie jest traktowane jako wypadek zrównany z wypadkiem przy pracy, co potwierdził Sąd Najwyższy w wyroku z 14 stycznia 2000 r. (sygn. akt II UKN 509/99).

Naruszenie przepisów

Ponadto świadczenia z ubezpieczenia wypadkowego nie przysługują ubezpieczonemu, jeżeli wyłączną przyczyną wypadku było udowodnione naruszenie przez niego przepisów dotyczących ochrony życia i zdrowia, spowodowane umyślnie lub wskutek rażącego niedbalstwa. Prawo do tych świadczeń nie ma także ubezpieczony, który będąc w stanie nietrzeźwości lub pod wpływem środków odurzających lub substancji psychotropowych (narkotyków), przyczynił się w znacznym stopniu do spowodowania wypadku. Wynika to wprost z art. 21 ust. 1 i 2 ustawy wypadkowej.

Stan nietrzeźwości

Warto jednak podkreślić, że w orzecznictwie utrwalony jest pogląd, iż stan nietrzeźwości pracownika nie przesądza automatycznie o zerwaniu związku z pracą lub z wykonywaniem zadań w czasie podróży służbowej. O tym, czy taki związek został zerwany, rozstrzygają bowiem okoliczności konkretnej sprawy. Nie dochodzi do tego np. wtedy, gdy stan nietrzeźwości pracownika nie miał wpływu na powstanie wypadku lub gdy wystąpiły istotne współprzyczyny zdarzenia, wskazujące, że również bez tego stanu nietrzeźwości pracownika i tak wypadku nie dałoby się uniknąć (por. wyrok SN z: 12 kwietnia 2016 r., sygn. akt I UK 100/15, oraz 5 listopada 2009 r., sygn. akt II UK 100/09).

Uwaga! Roszczenia o świadczenia związane z wypadkami doznanymi w czasie podróży służbowych rozpatruje ZUS. Od decyzji wydanej przez ten organ ubezpieczonemu przysługuje natomiast odwołanie do właściwego sądu rejonowego, który rozpatruje te sprawy w trybie procesowym. ☺☺

Podstawa prawna

- art. 3 ust. 2 pkt 1 ustawy z 30 października 2002 r. o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 1644; ost.zm. Dz.U. z 2025 r. poz. 1083)
- rozporządzenie z 18 grudnia 2002 r. w sprawie szczegółowych zasad orzekania o stałym lub długotrwałym uszczerbku na zdrowiu, trybu postępowania przy ustalaniu tego uszczerbku oraz postępowania o wypłatę jednorazowego odszkodowania (t.j. Dz.U. z 2020 r. poz. 233).

O wyłączeniu z oskładkowania świadczenia decyduje jego funkcjonalny i bezpośredni związek z ustaniem zatrudnienia

Jeśli kwota przekazana w następstwie zakończenia stosunku pracy stanowi rekompensatę z tego tytułu, nie wchodzi do podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Dla zastosowania tego wyłączenia nie jest konieczne, aby świadczenie wynikało wprost z przepisów prawa pracy, regulaminu wynagradzania czy umowy o pracę.

INTERPRETACJA INDYWIDUALNA ZUS Z 23 KWIEŹNIA 2026 R., SYGN. DI/200000/43/1650/2025

► Stan faktyczny sprawy

We wniosku o wydanie interpretacji przedsiębiorca wskazał, że doszło do rozwiązania umowy o pracę na mocy porozumienia stron, a więc w trybie art. 30 par. 1 pkt 1 kodeksu pracy. W treści porozumienia pracodawca zobowiązał się do wypłaty pracownikowi dodatkowego jednorazowego świadczenia pieniężnego.

Przedsiębiorca wyjaśnił, że świadczenie to ma charakter odrębny od wynagrodzenia za pracę i zostało przewidziane wyłącznie w związku z rozwiązaniem stosunku pracy. Podkreślił przy tym, że jego wypłata nie jest uzależniona od żadnych innych przesłanek, w szczególności nie ma służyć zabezpieczeniu pracodawcy przed ewentualnymi roszczeniami pracownika.

Zgodnie z porozumieniem świadczenie miało zostać wypłacone jednorazowo, w określonej kwocie, w terminie wypłaty wynagrodzenia za kwiecień 2026 r. Jednocześnie przedsiębiorca wskazał, że świadczenie to będzie stanowiło przychód ze stosunku pracy w rozumieniu ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych i będzie opodatkowane. Na tle tych okoliczności przedsiębiorca uznał, że omawiane świadczenie nie powinno stanowić podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne ani zdrowotne.

► Stanowisko ZUS

ZUS uznał stanowisko przedsiębiorcy za prawidłowe. Oparł swoją ocenę na przepisach ustawy z 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (dalej: ustawa systemowa), rozporządzenia ministra pracy i polityki socjalnej z 18 grudnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad ustalania podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe (dalej: rozporządzenie) oraz art. 81 ust. 1 usta-

wy z 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (dalej: ustawa zdrowotna).

Punktem wyjścia rozważań ZUS było przypomnienie ogólnej zasady, zgodnie z którą – stosownie do art. 18 ust. 1 i 2 oraz art. 20 ust. 1 w związku z art. 4 pkt 9 ustawy systemowej, a także par. 1 rozporządzenia – podstawę wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne pracowników stanowi przychód w rozumieniu przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, osiągnęty z tytułu zatrudnienia w ramach stosunku pracy. Od tej zasady ustawodawca przewidział wyjątki, obejmujące zarówno wynagrodzenia za czas niezdolności do pracy i zasiłki z ubezpieczeń społecznych, jak i przychody wymienione enumeratywnie w par. 2 wskazanego rozporządzenia.

Zakład zaznaczył jednocześnie, że przepisy ustawy systemowej nie tworzą autonomicznej definicji przychodu, lecz odsyłają do regulacji podatkowych. Oznacza to, że kwalifikacja określonego świadczenia jako przychodu ze stosunku pracy jest zagadnieniem pierwotnym wobec oceny, czy dane świadczenie wchodzi do podstawy wymiaru składek.

W konsekwencji Zakład przyjął jako element stanu faktycznego, wiążące dla dalszej analizy, oświadczenie przedsiębiorcy, że wypłacona pracownikowi kwota stanowi przychód ze stosunku pracy.

Na tej podstawie ZUS przeszedł do oceny, czy świadczenie to korzysta z jednego z wyłączeń przewidzianych w par. 2 ust. 1 rozporządzenia. Istotne znaczenie przypisał par. 2 ust. 1 pkt 3 tego aktu, zgodnie z którym podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne nie stanowią przychody uzyskane przez pra-

cownika w związku z wypłatą odpraw, odszkodowań i rekompensat z tytułu wygaśnięcia lub rozwiązania stosunku pracy, w tym również z tytułu rozwiązania stosunku pracy z przyczyn leżących po stronie pracodawcy, nieuzasadnionego albo niezgodnego z prawem wypowiedzenia umowy o pracę lub rozwiązania jej bez wypowiedzenia, skrócenia okresu wypowiedzenia czy niewydania w terminie albo wydania niewłaściwego świadectwa pracy. W ocenie ZUS decydujące znaczenie ma funkcjonalny i bezpośredni związek świadczenia z ustaniem zatrudnienia.

ZUS przyjął, że dla zastosowania wskazanego wyłączenia nie jest konieczne, aby dane świadczenie wynikało wprost z przepisów prawa pracy, z regulaminu wynagradzania czy z umowy o pracę. Istotne jest natomiast, by miało ono charakter odprawy, odszkodowania lub rekompensaty wypłacanej z tytułu wygaśnięcia albo rozwiązania stosunku pracy.

Zakład zaakcentował, że skoro świadczenie ma bezpośredni związek z rozwiązaniem stosunku pracy i zostało wypłacone właśnie z tego tytułu, to mieści się w hipotezie par. 2 ust. 1 pkt 3 rozporządzenia. Tym samym, mimo że stanowi przychód ze stosunku pracy, nie podlega uwzględnieniu w podstawie wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne.

Skoro zaś – zgodnie z art. 81 ust. 1 ustawy zdrowotnej – do ustalenia podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne pracowników stosuje się przepisy określające podstawę wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe tych osób, to wyłączenie to rozciąga się również na składkę zdrowotną.

©

Oprac. Leszek Jaworski

► Komentarz



Katarzyna Klemba
radca prawny w Kancelarii Radcy Prawnego
Katarzyna Klemba w Łodzi

Jednorazowe świadczenie wypłacone wyłącznie w związku z rozwiązaniem umo-

wy o pracę może korzystać z wyłączenia z podstawy wymiaru składek. Decydujące znaczenie ma tu nie sama nazwa świadczenia, lecz jego rzeczywista funkcja oraz bezpośredni związek z ustaniem stosunku pracy.

ZUS trafnie przyjął, że dla zastosowania par. 2 ust. 1 pkt 3 rozporządzenia składkowego nie jest konieczne, aby świadczenie wynikało wprost z przepisów prawa pracy, regulaminu czy umowy o pracę, jeżeli ma ono charakter rekompensaty związanej z rozwiązaniem zatrudnienia. Inaczej należałoby ocenić świadczenie, którego celem byłoby przykładowo całościowe rozliczenie wszelkich roszczeń pracownika ze stosunku pracy – nie będzie ono automatycznie uznane za świadczenie z tytułu rozwiązania stosunku pracy. Z perspektywy pracodawców interpretacja ta zawiera również istotną wskazówkę praktyczną: zwolnienie składkowe będzie najbezpieczniej – wtedy, gdy z treści porozumienia i okoliczności wypłaty jednoznacznie wynika, że świadczenie zostało przyznane wyłącznie z tytułu ustania stosunku pracy. Osia ewentualnego sporu z ZUS może być bowiem to, czy wypłata rzeczywiście pełni funkcję rekompensacyjną, czy też w istocie stanowi inną należność pracowniczą, jedynie nazwaną odmiennie. Dlatego przy konstruowaniu takich porozumień warto precyzyjnie określić podstawę, cel i charakter dodatkowego świadczenia.

©

Błąd w dokumentacji nie odbiera prawa do zasiłku

PYTANIE: ZUS odmówił mi wypłaty zasiłku chorobowego z ubezpieczenia wypadkowego. Do urazu doszło podczas załadunku towaru na firmowy samochód piekarni – poślizgnąłem się, a następnie przez cztery tygodnie byłem na zwolnieniu lekarskim. ZUS uznał, że z dokumentacji medycznej wynika, iż uraz powstał podczas uprawiania sportu, a protokół powypadkowy zawiera stwierdzenia bezpodstawne. Czy można skutecznie podważyć taką decyzję i czy warto się odwołać?



Marcin Nagórek
radca prawny

ODPOWIEDŹ: Tak, sam opis zawarty w dokumentacji medycznej nie przesądza jeszcze o odmowie świadcze-

nia. Jeżeli protokół powypadkowy rzetelnie odzwierciedla przebieg zdarzenia, a uraz powstał w związku z wykonywaniem pracy, decyzję ZUS można kwestionować w postępowaniu odwoławczym.

Zgodnie z art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy wypadkowej z tytułu wypadku przy pracy lub choroby zawodowej przysługuje zasiłek chorobowy dla ubezpieczonego, którego niezdolność do pracy spowodowana została takim zdarzeniem.

Od pierwszego dnia ubezpieczenia

Na podstawie art. 8 ustawy wypadkowej świadczenie to przysługuje od pierwszego dnia niezdolności do pracy, niezależnie od okresu podlegania ubezpieczeniu, a art. 22 przewiduje jego

wysokość na poziomie 100 proc. podstawy wymiaru.

ZUS odmawia świadczeń z ubezpieczenia wypadkowego, jeżeli protokół powypadkowy albo karta wypadku zawiera stwierdzenia bezpodstawne. Nie oznacza to jednak prawa do dowolnego pomijania protokołu tylko dlatego, że w dokumentacji lekarskiej pojawił się odmienny lub błędny opis okoliczności urazu.

Ocena protokołu

Zgodnie z art. 3 ust. 1 ustawy wypadkowej wypadkiem przy pracy jest nagłe zdarzenie wywołane przyczyną zewnętrzną, powodujące uraz albo śmierć, które nastąpiło w związku z pracą, m.in. podczas wykonywania zwykłych czynności lub poleceń przełożonych. Uraz podczas załadunku towaru na samochód firmowy co do zasady spełnia przesłanki wypadku przy pracy.

Z orzecnictwa

Pomocne jest stanowisko wyrażone w wyroku Sądu Rejonowego dla Wrocławia – Śródmieścia we Wrocławiu z 3 lutego 2015 r. (sygn. akt X U 585/14).

Sąd uznał, że sam błędny opis w dokumentacji medycznej nie przekreśla prawa do świadczenia, jeżeli z innych dowodów wynika, że uraz nastąpił przy pracy.

W konsekwencji zmienił decyzję ZUS i przyznał ubezpieczonemu zasiłek chorobowy z ubezpieczenia wypadkowego.

©

Podstawa prawna

• art. 3 ust. 1–2, art. 6 ust. 1 pkt 1, art. 8, art. 22 ust. 1 pkt 3 ustawy z 30 października 2002 r. o ubezpieczeniu społecznym z tytułu wypadków przy pracy i chorób (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 1644; ost.zm. Dz.U. z 2025 r. poz. 1083)