



# Tygodnik Gospodarczy PIE

8 kwietnia 2021 r.

## W koronakryzysie fikcyjne samozatrudnienie coraz bardziej powszechną formą zatrudniania pracowników

- **W 2020 r. wzrosła liczba osób prowadzących własną działalność gospodarczą.** Jednocześnie wyraźnie spadła liczba osób pracujących na podstawie umowy o pracę i nieznacznie spadła liczba osób pracujących na podstawie umowy cywilnoprawnej. Na wykresie 1 porównujemy zmiany w poziomie zatrudnienia z roku na rok dla poszczególnych kwartałów 2020 r. – takie ujęcie pozwala wyeliminować wahania cykliczne, które pojawiają się zwłaszcza w kontekście umów cywilnoprawnych. W I kw. 2020 r. zatrudnienie rok do roku w każdej z tych trzech form rośnie. Na skutek kryzysu wywołanego pandemią COVID-19 w II kw. wyraźnie spadła liczba osób zatrudnionych na umowę o pracę. Spadek ten pogłębiał się w kolejnych kwartałach. Od II do IV kw. 2020 r. spadała także liczba osób pracujących na podstawie umów cywilnoprawnych. Tymczasem liczba osób samozatrudnionych rosła także po wybuchu pandemii. W IV kw. 2019 r. ok. 1 mln 595 tys. osób prowadziło własną działalność gospodarczą, w IV kw. 2020 r. było to już ok. 1 mln 630 tys. osób. Oznacza to, że liczba samozatrudnionych wzrosła w 2020 r. o ok. 35 tys.
- **Wzrost liczby osób samozatrudnionych podczas kryzysu może wynikać z przechodzenia na fikcyjne samozatrudnienie osób zatrudnionych na podstawie umowy o pracę.** Warunki kryzysu nie sprzyjają zakładaniu nowych działalności gospodarczych, a wręcz przeciwnie, mogą powodować upadanie przedsiębiorstw. Zatem uzasadnieniem rosnącej liczby samozatrudnionych może być „wypychanie” pracowników do fikcyjnego samozatrudnienia. Fikcyjność samozatrudnienia oznacza w tym wypadku, że dana osoba ma oficjalnie założoną działalność gospodarczą, ale faktycznie wykonuje obowiązki charakterystyczne dla umowy o pracę. Kryzys gospodarczy może pogłębiać przechodzenie z zatrudnienia na podstawie umowy o pracę do niżej opodatkowanych form. Po poprzednim kryzysie – od 2009 r. – nastąpił wzrost liczby osób zatrudnionych na podstawie umów cywilnoprawnych (czyli głównie umów zleceń i o dzieło). Obecny wzrost liczby samozatrudnionych

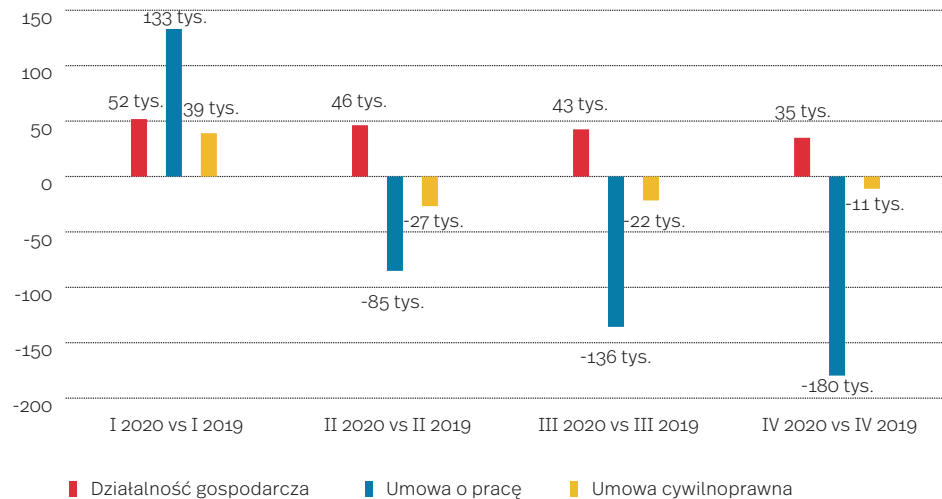
może być analogicznym zjawiskiem, w którym samozatrudnienie jest bardziej korzystną formą niż zatrudnienie na podstawie umowy o pracę.

- **Główną motywacją do fikcyjnego samozatrudnienia są niższe podatki i składki niż w przypadku zatrudnienia na umowę o pracę.** Do niedawna samozatrudnienie było szczególnie opłacalne przy wyższych dochodach. Zmiany z ostatnich lat sprawiają, że samozatrudnienie oznacza niższe efektywne opodatkowanie także przy niższych dochodach. Od maja 2018 r. obowiązuje ulga na start czyli możliwość niepłacenia składek na ubezpieczenia społeczne przez pierwsze 6 miesięcy prowadzenia działalności. Po wykorzystaniu ulgi na start, przedsiębiorcy mają możliwość korzystania przez 2 lata z preferencyjnych składek – najniższa podstawa, od której mogą obliczać składki, to 30 proc. minimalnego wynagrodzenia (w porównaniu z podstawą równą co najmniej 60 proc. przeciętnego wynagrodzenia przy standardowych składkach). Kolejną opcją jest mały ZUS+, który przy stosunkowo niskich dochodach także pozwala opłacać niższe składki na ubezpieczenia społeczne.
- **Zjawisko zastępowania umów o pracę samozatrudnieniem znacznie pogarsza bezpieczeństwo socjalne pracowników.** Widzimy trzy główne czynniki, które mają na to wpływ. Po pierwsze, niższe składki na ubezpieczenia społeczne wiążą się z niższymi świadczeniami. Dotyczy to zarówno sytuacji korzystania z wypłat z ubezpieczenia chorobowego (między innymi zasiłku chorobowego lub macierzyńskiego), jak i wysokości przyszłej emerytury. Konieczność pójścia na zwolnienie chorobowe wiąże się zatem z dużo większą stratą dochodu dla osoby samozatrudnionej niż dla pracownika zatrudnionego na umowę o pracę. Po drugie, osobom samozatrudnionym nie przysługują należne pracownikom przywileje, w tym przede wszystkim korzystanie z urlopu wypoczynkowego. Po trzecie, samozatrudnieni nie są chronieni prawem pracy – oznacza to między innymi brak okresu wypowiedzenia umowy o pracę oraz brak

ochrony przed zwolnieniem. **Fikcyjne samozatrudnienie staje się więc kolejną – po umowach cywilnoprawnych – formą, która jest coraz częściej wybierana ze względu na niższe oskładkowanie, ale de facto oznacza zatrudnienie na mniej korzystnych**

**warunkach.** W dobie kryzysu zwykle spada jakość zatrudnienia, jednak warto wyciągnąć wnioski z przeszłości i już dziś szukać rozwiązań legislacyjnych, które ograniczą nadużywanie samozatrudnienia i zahamują pogłębianie się tego zjawiska w kolejnych latach.

→ Wykres 1. Liczba ubezpieczonych (w tys.) w zależności od formy zatrudnienia – zmiana r/r



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych ZUS.

(AK, JS)

## 2020 rokiem chińskich inwestycji w Polsce

- **W 2020 r. Polska była jednym z głównych odbiorców chińskich inwestycji w Unii Europejskiej. W zeszłym roku ich łączna wartość mogła wynieść ok. 1 mld USD [1].** Większe środki zostały zainwestowane wyłącznie w Niemczech (2 mld USD) i Francji (1 mld USD). Według NBP, do 2019 r. skumulowana wartość chińskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Polsce wyniosła 1,2 mld USD [2]. Oznacza to, że ubiegłoroczny napływ kapitału mógł podnieść ich całkowitą wartość aż o 83 proc., do 2,2 mld USD.
- **Za tak duży wzrost odpowiadają przede wszystkim dwie chińskie inwestycje z sektora nieruchomości logistycznych.** Do Europy Środkowo-Wschodniej zawitała singapurska firma GLP zarządzająca głównie chińskimi funduszami. Zdecydowała się na zainwestowanie ponad 1 mld USD w aktywa Grupy Goodman, z czego 800 mln

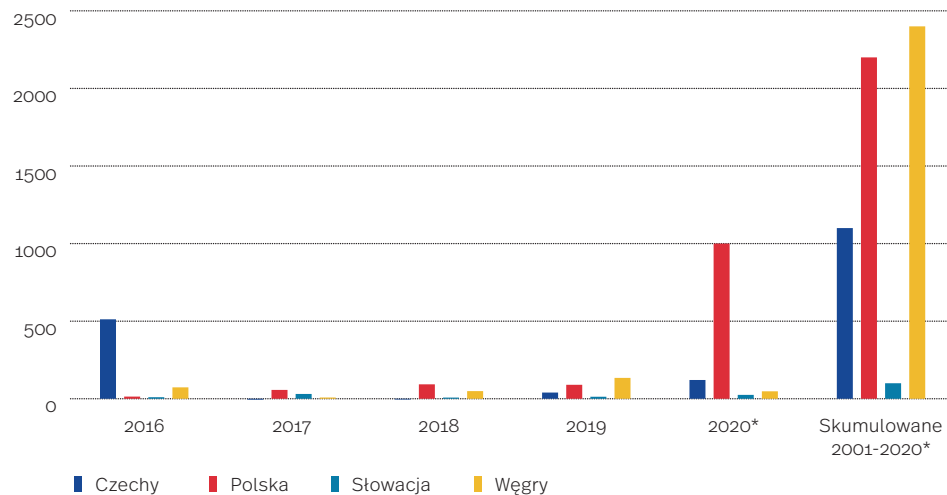
USD zostało przypisane Polsce [3]. Była to największa chińska inwestycja ulokowana w 2020 r. w UE. Według wycen Rhodium Group, drugą inwestycją o znaczącej skali było ulokowanie przez CGL blisko 200 mln USD w przejście dwóch centrów logistycznych Amazona [4].

- Skala zeszłorocznych chińskich inwestycji w Polsce zaskakuje tym bardziej, że w 2020 r. były one w Unii Europejskiej na najniższym poziomie od 2013 r. Na skutek pandemii, międzynarodowych napięć i politycznej kontroli odpływu kapitału z Chin, łączna wartość BIZ chińskich firm w Europie wyniosła 7,5 mld USD, co oznacza 44 proc. spadek w stosunku do 2019 r. W skali globalnej spadły one o 37 proc. do 34 mld USD (z 53 mld USD). Ich regularny spadek jest notowany od rekordowego 2017 r., w którym chińskie inwestycje były na poziomie 139 mld USD [5].

- Największym odbiorcą chińskich BIZ w Unii Europejskiej są Niemcy. W zeszłym roku zanotowały ich największy napływ z Chin (ok. 2 mld USD). Skumulowana wartość chińskich inwestycji u naszego zachodniego sąsiada może wynosić ponad 24 mld USD w ostatnim dwudziestolecu. Zarazem pierwsza pozycja Niemiec w tym zestawieniu wynika przede wszystkim z opuszczenia Unii przez Wielką Brytanię, która w analogicznym okresie cieszyła się chińskimi inwestycjami o łącznej wartości ok. 51 mld USD.
- **W państwach Grupy Wyszehradzkiej widać z kolei stosunkowo niewielką aktywność**

**chińskich inwestorów. Do 2019 r., największy napływ chińskiego kapitału zanotowały Węgry (2,4 mld USD), a następane w kolejności były odpowiednio: Polska (1,2 mld USD), Czechy (1 mld USD) i Słowacja (0,1 mld USD).** Jeszcze mniejsze środki były inwestowane w państwach bałtyckich: na Litwie, Łotwie i Estonii wynosiły poniżej 100 mln USD [6]. W ubiegłym roku większe inwestycje odnotowano jedynie w Polsce, co spowodowało, że ich łączna wartość staje się porównywalna z wartościami na Węgrzech, w którym to kraju Huawei i Wanhua poczyniły znaczne inwestycje jeszcze przed 2010 r.

#### → Wykres 2. Chińskie inwestycje w państwach Grupy Wyszehradzkiej



Uwaga: \*dane za 2020r. mają charakter szacunkowy i nie uwzględniają dezinwestycji.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych Banków Centralnych wymienionych państw i Merics.

- Początek 2021 r. wskazywał na możliwość odbicia chińskich inwestycji w państwach Unii. Świadczyło o tym zakończenie negocjacji porozumienia inwestycyjnego UE-Chiny, jak również polityczne przyzwolenie na odpływ kapitału z Chin. Możliwości realizacji tego scenariusza są ograniczone po 22 marca br., ze względu na nałożenie przez Unię sankcji na 4 chińskich urzędników odpowiedzialnych za łamanie praw człowieka w Xinjiangu i sankcje odwetowe Chin wymierzone w eurodeputowanych, parlamentarzystów z państw UE oraz instytucje zajmujące się Chinami. **W ich efekcie ratyfikacja CAI w Parlamencie Europejskim wydaje się mało prawdopodobna. Zarazem**

**bilateralne napięcia towarzyszące wskazanym sankcjom mogą rzutować na większy screening chińskich inwestycji oraz dalsze zmniejszanie ich wolumenu na Starym Kontynencie.**

[1] Wstępne szacunki Rhodium Group uwzględniają wyłącznie fuzje i przejęcia (M&A) i nie biorą pod uwagę dezinwestycji oraz inwestycji typu greenfield, których w Polsce było 11.

[2] <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/zib/zib.html> [dostęp: 06.04.2021].

[3] <https://eurobuildcee.com/news/45439-goodman-za-miliard-euro> [dostęp: 02.04.2021].

[4] <https://realassets.ipe.com/news/chinas-cgl-invests-in-amazon-distribution-centres-in-poland/10043262.article> [dostęp: 02.04.2021].

[5] <https://www.bakermckenzie.com/en/newsroom/2021/1/pandemic-slows-chinas-global-deal-making-in-2020>  
[dostęp: 02.04.2021].

[6] *Chinese FDI in Europe (2020)*, Merics – RHG, <https://rhg.com/wp-content/uploads/2020/04/MERICS-Rhodium-Group-COFDI-Update-2020-2.pdf> [dostęp: 02.04.2021].

(ŁB)

## Polski wyścig po jednorożca

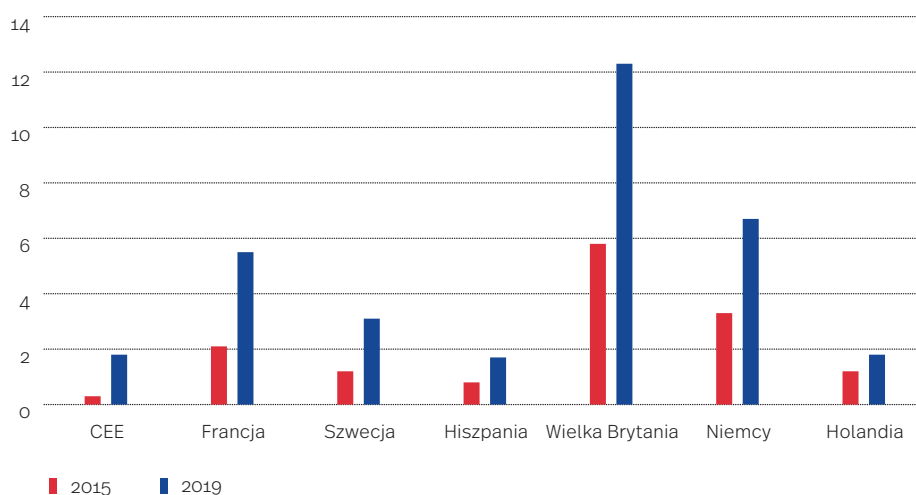
→ Mimo pandemii, 2020 r. był dobry dla polskich start-upów. Fundusze VC (*Venture Capital*) za-inwestowały 2,1 mld PLN w ich rozwój, a łączna kwota inwestycji wzrosła o 70 proc. Za tymi liczbami kryje się jednak wciąż niespełnione marzenie o wyhodowaniu polskiego jednorożca – innowacyjnej firmy wycenianej na ponad 1 mld USD – podobnie jak to miało już miejsce m.in. w Estonii, Rumunii czy Litwie.

→ **Kandydatami do tytułu polskiego jednorożca są m.in. firmy, które zaliczyły w ubiegłych latach megarundy inwestycyjne (o wartości powyżej 100 mln USD) – DocPlanner (w 2019 r.) oraz ICEYE, Booksy i Brainly (w 2020 r.).** Każda z tych spółek operuje globalnie dostarczając specjalistyczne

rozwiązania. DocPlanner i Booksy – serwisy do planowania i rezerwowania wizyt (DocPlanner – skierowany do lekarzy, Booksy – do branży beauty), ICEYE bazuje na mikrosatelitach SAR dostarczając aktualne zdjęcia i dane satelitarne, a Brainly tworzy portal edukacyjny umożliwiający uczniom wymianę wiedzy.

→ **Największe rundy finansowania zanotowano w III i IV kw. 2020 r., a więc już po przetoczeniu się pierwszej fali COVID-19 i związanej z nią niepewności na rynku.** 52 proc. finansowania dla polskich start-upów w ubiegłym roku pochodziło z funduszy krajowych, kolejne 27 proc. ze spółek koinwestowanych przez polskie i międzynarodowe fundusze, a 21 proc. z międzynarodowych funduszy [7].

→ Wykres 3. Wartość inwestycji Venture Capital (w mld USD)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych Dealroom.co, za: *Polish and CEE tech ecosystem outlook* [8].

→ Region Europy Środkowo-Wschodniej systematycznie zyskuje na popularności wśród inwestorów. **W latach 2015-2019 nastąpiło pięciokrotne zwiększenie środków zainwestowanych przez fundusze VC w naszym rejonie, w odróżnieniu od krajów**

**zachodniej Europy, w której inwestycje wzrastały średnio ok. dwukrotnie** [9]. Mimo to, w stosunku do liczby ludności regionu, inwestycje Venture Capital są na zdecydowanie niższym poziomie niż w zachodniej części Europy.

- Aktualnie najwyżej wycenianym jednorozcem z Europy Środkowo-Wschodniej jest rumuński UiPath (35 mld USD) tworzący systemy automatyzujące pracę biurową (*Robotic Process Automation* – RPA). Niedawno barierę wyceny 1 mld USD przekroczyła litewska firma Vinted tworząca platformę internetową do handlu odzieżą używaną; jednorozcem z regionu jest też estoński Bolt. W świecie technologii istnieje jednak wiele spółek tworzonych w USA lub UK przez obywateli państw regionu Europy Środkowo-Wschodniej, a wiele start-upów przenosi się w poszukiwaniu inwestorów.
- **Atutem Polski w obszarze nowych technologii jest wysoki poziom edukacji i duża liczba specjalistów IT, natomiast wyzwaniem pozostaje dostęp do kapitału i otoczenie instytucjonalno-podatkowe (odpowiedzią na to są m.in. ulga IP Box i tzw. estoński CIT).** Pandemia COVID-19 wzmocniła gospodarkę

cyfrową i spółki oferujące rozwiązania oparte na IT, jest więc bardzo prawdopodobne, że w obliczu ogólnego ożywienia gospodarczego start-upy z Polski i Europy Środkowo-Wschodniej będą w stanie zaliczać kolejne udane rundy inwestycyjne.

[7] *Transakcje na polskim rynku VC w 2020 roku (2021)*, prezentacja PFR Ventures, <https://pfrventures.pl/aktualnosci/transakcje-na-polskim-ryнку-vc-w-2020.html> [dostęp: 07.04.2021].

[8] W tym zestawieniu do Europy Środkowo-Wschodniej (CEE) zaliczają się: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Austria, Słowenia, Chorwacja, Bośnia i Hercegowina, Serbia, Kosowo, Czarnogóra, Albania, Grecja, Macedonia, Bułgaria, Rumunia, Mołdawia, Ukraina, Białoruś, Litwa, Łotwa, Estonia.

[9] *Polish and CEE tech ecosystem outlook (2021)*, prezentacja dealroom.com i PFR, <https://pfrventures.pl/aktualnosci/raport-pfr-i-dealroom-polish-and-cee-tech-ecosystem-outlook.html> [dostęp: 07.04.2021].

(JG)

## Rowery elektryczne to niemal 1/3 polskiego eksportu rowerów

- Polska jest 4. producentem rowerów w Unii Europejskiej. **W latach 2015-2019 produkowanych było w Polsce średnio 1,12 mln rowerów.** W 2020 r. nastąpił jednak spadek produkcji do 750 tys., a pierwsze miesiące 2021 r. wskazują na podobny wynik. Łącznie w styczniu i w lutym wyprodukowano 154 tys. rowerów, a w zeszłym roku w tym samym okresie 155 tys. Zmniejszenie produkcji związane jest z utrudnionym dostępem do komponentów sprowadzanych z Chin, szczególnie dotyczy to najczęściej stosowanych w polskich rowerach przerzutek firmy Shimano [10].
- Pandemia wpłynęła na wzrost popytu na rowery na całym świecie – są one postrzegane jako bezpieczny, pozwalający na zachowanie dystansu, środek transportu. W Polsce co piąty rowerzysta jeździ obecnie więcej niż przed pandemią [11]. W związku z raptownym wzrostem zapotrzebowania, a jednocześnie utrudnieniami w produkcji znacząco wydłużyły się okresy oczekiwania na dostawy nowych rowerów w wielu miejscach na świecie.
- **Eksport rowerów rośnie szybciej niż polski eksport towarów ogółem, choć obecnie nie odgrywa w nim istotnej roli. W 2020 r.**

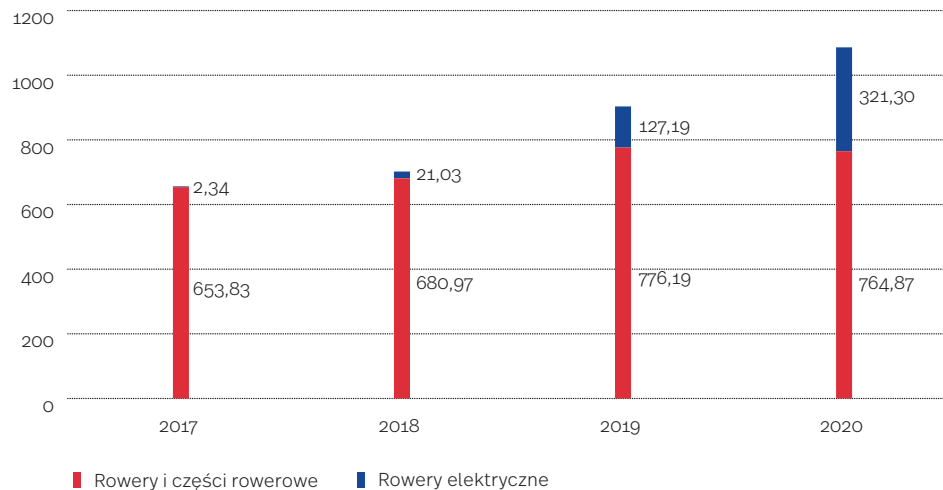
**eksport przekroczył 1 mld PLN, o 20 proc. więcej niż w 2019 r., lecz stanowił zaledwie 0,1 proc. łącznego polskiego wywozu towarów [12].** Warto jednak odnotować, że rośnie znaczenie nowej kategorii – rowerów z silnikiem elektrycznym. Zgodnie z badaniem MTB [13], rowery elektryczne jak dotąd ma ok. 2,2 proc. respondentów w Polsce, a 10,7 proc. z nich deklaruje chęć zakupu. Ich eksport wzrósł od 2018 r. (kiedy nałożono antydumpingowe cła na produkty z Chin) 15-krotnie, a w porównaniu z 2019 r. – 2,5-krotnie i osiągnął wartość 321 mln PLN, odpowiadając niemal za jedną trzecią wywozu wszystkich rowerów. **W UE Polska jest 6. najważniejszym dostawcą rowerów do innych państw członkowskich i 9. w kategorii rowerów elektrycznych.** Najważniejszym odbiorcą polskich rowerów są Niemcy, które odpowiadają za 45 proc. wywozu, oraz Czechy z 13-proc. udziałem.

- Zainteresowanie rowerami i pojazdami elektrycznymi rośnie – przykładowo sklep Centrumrowerowe.pl zanotował w 2020 r. wzrost sprzedaży takich jednośladów o 786 proc. [14]. Dzieje się tak nie tylko

w konsekwencji pandemii, lecz również działań na rzecz ochrony klimatu. Część europejskich Krajowych Planów Odbudowy i Zwiększania Odporności zawiera programy dotyczące tematyki rowerowej. Proponowane

są: rozbudowa infrastruktury rowerowej (np. belgijski KPO przewiduje budowę także nowych velostrad), rozwój turystyki rowerowej (Włochy) oraz zachęcanie do zakupu rowerów elektrycznych (Portugalia).

▸ Wykres 4. Wartość eksportu rowerów z Polski (w mln PLN)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych GUS.

[10] <https://www.pb.pl/rowery-przejechaly-sie-na-shimano-1111513> [dostęp: 06.04.2021].

[11] <https://rowerowarewolucja.psonline.pl/polacy-przesiadaja-sie-na-rowery/> [dostęp: 06.04.2021].

[12] Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

[13] <https://mtb-xc.pl/2021/03/06/ankieta-rowerowa-2020-wyniki-w-kategorii-sprzet/> [dostęp: 06.04.2021].

[14] <https://ceo.com.pl/w-czasie-pandemii-sklepy-notowaly-sprzedaz-rowerow-elektrycznych-wieksza-nawet-o-800-proc-w-najblizszej-dekadzie-to-elektryki-beda-napedzac-caly-rynek-38691> [dostęp: 07.04.2021].

(KS, MW)

## Czy jawność płac jest lekarstwem na nierówności?

- Unia Europejska planuje wprowadzić jawność wynagrodzeń. Zgodnie z projektem unijnej dyrektywy, pracownik będzie miał możliwość poznania średnich wynagrodzeń na konkretnych stanowiskach w danej firmie. Pracodawcy będą także musieli informować o wysokości pensji w ofertach o pracę. Celem tej regulacji ma być walka z dyskryminacją oraz zrównanie pensji kobiet i mężczyzn.
- Jednak konsekwencje wprowadzenia jawności wynagrodzeń wcale nie muszą być oczywiste.

W badaniach przeprowadzonych wśród dwóch tysięcy pracowników azjatyckiego banku odkryto interesujące efekty zewnętrzne jawności wynagrodzeń [15].

- **Pracownicy rzadko z dużą dokładnością przewidują zarobki menadżerów (12 proc. celnych przewidywań) i współpracowników (32 proc.). Jeśli jednak faktyczne wynagrodzenie menadżera jest wyższe o 10 proc., niż przewidywał to pracownik, to będzie on pracował o 1,5 proc. czasu dłużej. Jeśli to jednak współpracownik zarabia o 10 proc.**

**więcej, niż przewidywano, to liczba przepracowanych godzin spada o 9,43 proc.**

- Wyższa płaca menadżerów jest motywująca, ale wyższa płaca współpracowników silnie demotyduje. Co więcej, wyższa płaca współpracowników zwiększa również prawdopodobieństwo odejścia z pracy o 2,32 proc.
- **Wydaje się, że wysokość wynagrodzenia menadżerów jest motywująca, ponieważ ponad połowa pracowników (55,8 proc.) zakłada, że w kolejnych pięciu latach otrzymają awans na porównywalne stanowisko.** Pracownicy nie tolerują jednak horyzontalnych różnic w dochodach, ponieważ zakładają, że wynikają one ze zbiegu okoliczności, szczęścia lub mają związek z panującymi w firmie układami. W innych badaniach ustalono, że małe różnice horyzontalne mogą zostać usprawiedliwione jedynie dużymi różnicami w produktywności.
- **W badaniu sprawdzano również, jaki wpływ na jawność płac ma sam sposób ich ujawniania. W przypadku podawania średniej pensji na danym stanowisku, 65 proc. respondentów było za taką formą jawności, ale aż 75 proc. respondentów było przeciwnych ujawnianiu pensji konkretnego pracownika.** Pracownicy choć chcą większej jawności, to jednak chcą także poszanowania prawa do prywatności.
- Analiza danych zastanych z Austrii i Danii pozwoliła rzucić światło na skuteczność już obowiązujących regulacji jawności płac. Wprowadzona w Austrii w 2011 r. częściowa jawność

płac nie miała wpływu na zmniejszenie luki w wynagrodzeniach między kobietami i mężczyznami [16]. Z kolei w Danii ograniczona jawność płac doprowadziła do zmniejszenia luki płacowej pomiędzy kobietami i mężczyznami, wolniejszego wzrostu wynagrodzeń mężczyzn i spadku średniej płacy w analizowanych typach przedsiębiorstw [17].

- **Podsumowując, jawność płac może nie być tak skutecznym narzędziem niwelowania nierówności jak mogłoby się wydawać na pierwszy rzut oka.** Być może zmniejszą się horyzontalne różnice wynagrodzeń, ale niekoniecznie wpłynie to na zmniejszenie różnic między zarobkami kadry kierowniczej i szeregowych pracowników. Nie należy również zapominać o tym, że wiedza o zarobkach współpracowników wpływa na motywacje i zachowania, w tym również na czas efektywnej pracy i prawdopodobieństwo zmiany pracy.

[15] Cullen, Z., R. Perez-Truglia, R. (2018), *How much does your boss make? The effects of salary comparisons*, Working Paper 24841, <http://www.nber.org/papers/w24841> [dostęp: 06.04.2021].

[16] Gulyas, A., Seitz, S., Sinha, S. (2020), *Does Pay Transparency Affect the Gender Wage Gap? Evidence From Austria*, Discussion Paper No. 194, <https://www.crctr224.de/en/research-output/discussion-papers/archive/2021/DP194v2> [dostęp: 06.04.2021].

[17] Bennedsen, M., Simintzi, E., Tsooutsoura, M., Wolfenzon, D. (2019), *Do firms respond to gender pay gap transparency?*, Working Paper 25435, <http://www.nber.org/papers/w25435> [dostęp: 06.04.2021].

(RZ)

## Zewnętrzne finansowanie firm podczas pandemii COVID-19 – stan i tendencje

- Niemożność generowania przychodów podczas pandemii COVID-19 i wysokie ryzyko działalności gospodarczej sprawiły, że zmniejszył się udział firm korzystających z zewnętrznych form finansowania w porównaniu z okresem przed pandemią. **Z badań PIE i PFR kondycji firm i nastrojów pracowników wynika, że już pod koniec sierpnia 2020 r. z kredytu bankowego, będącego najbardziej popularną formą zewnętrznego finansowania, korzystało 35 proc. badanych wobec 41 proc. firm przed pandemią COVID-19.** Mniejszą popularnością

cieszył się kredyt kupiecki (spadek z 21 proc. przed pandemią do 17 proc.) oraz usługi faktoringowe (z 11 proc. do 8 proc.). Kredyt bankowy był najczęściej wykorzystywany przez duże (52 proc.) oraz średnie firmy (44 proc.) a rzadziej przez mikro- (31 proc.) i małe firmy (26 proc.). Z kredytu kupieckiego najczęściej korzystały średnie przedsiębiorstwa (24 proc.) a najrzadziej mikrofirmy (9 proc.). Usługi factoringowe były bardziej popularne wśród dużych i średnich podmiotów (odpowiednio 18 proc. dużych firm i 12 proc. średnich firm) niż wśród

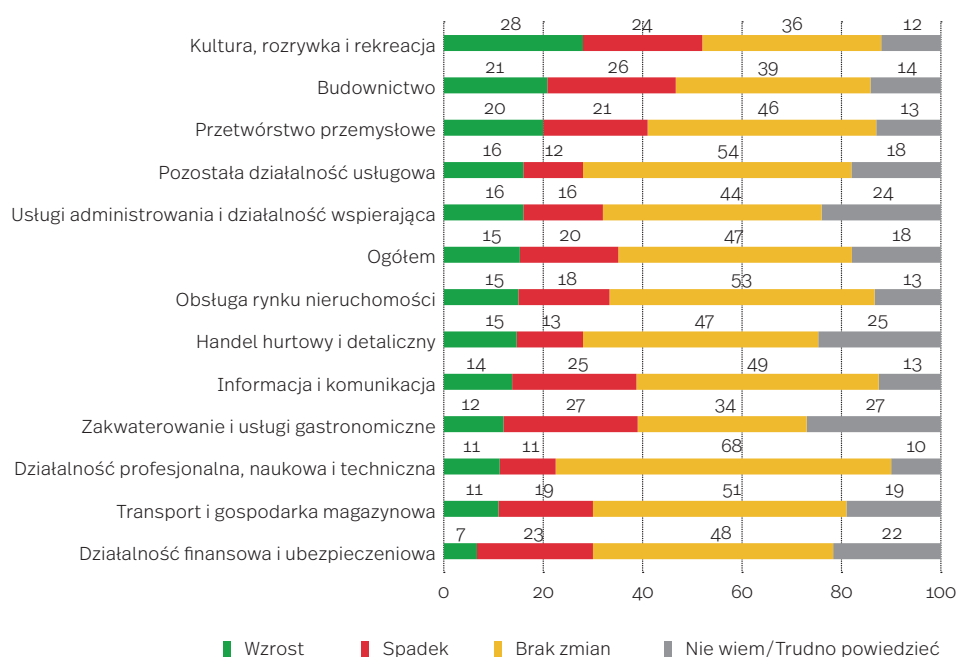


mikrofirm (5 proc.). Firmy produkcyjne częściej niż pozostałe korzystały z kredytu bankowego (48 proc.), a firmy handlowe częściej niż pozostałe wykorzystywały kredyt kupiecki (27 proc.) [18].

→ **Z badania PIE (n=1000 firm, metoda: CATI, termin badania: listopad 2020 r.) wynika, że w 2020 r. tylko 15 proc. firm dostrzegło poprawę dostępności zewnętrznego finansowania, 20 proc. pogorszenie, a blisko połowa**

**nie zaobserwowała zmiany.** Na wzrost dostępności wskazało najwięcej firm prowadzących działalność w zakresie kultury, rozrywki i rekreacji (28 proc.), przedsiębiorstw budowlanych (21 proc.) i przetwórstwa przemysłowego (20 proc.). Natomiast pogorszenie dostępności do zewnętrznego finansowania odczuły przede wszystkim firmy prowadzące działalność związaną z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi (27 proc.) (wykres 5).

→ **Wykres 5. Kierunek zmian w dostępności kredytów lub innych form zewnętrznego finansowania w 2020 r. w przedsiębiorstwach według sekcji PKD**



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania PIE z listopada 2020 r.

→ Analiza danych z badań PIE i BGK dotyczących comiesięcznych badań koniunktury wskazała na słabą tendencję spadku poziomu finansowania bieżącej działalności firm środkami zewnętrznymi (kredyt bankowy, obligacje, leasing) w okresie grudzień 2020 r. - luty 2021 r. **W marcu sytuacja nie uległa istotnej zmianie. Na wzrost i spadek zewnętrznego finansowania wskazało po 9 proc. przedsiębiorstw, przy 82 proc. wykazujących brak zmiany w tym zakresie.** Najczęściej wzrost poziomu finansowania zewnętrznego w marcu br. sygnalizowały firmy średnie i duże (po 11 proc.) oraz budowlane i sektora TSL (12 proc.), a zmniejszenie – średnie (13 proc.), TSL (13 proc.) i reprezentujące inne usługi (12 proc.).

→ W okresie luty-kwiecień br. co trzecia firma dostrzegła wzrost utrudnień w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania w poprzednich trzech miesiącach, przy nieznacznym wzroście (z 54 proc. do 59 proc.) odsetka firm, które nie zauważyły zmiany. W kwietniu na łatwiejszy dostęp wskazało 6 proc. firm (w marcu tylko 4 proc.). Duże firmy wyróżniały się niskim udziałem dostrzegających wzrost utrudnień (16 proc.), a mikro wysokim (38 proc.). W przekroju branżowym na wzrost utrudnień najczęściej skarżyły się firmy budowlane (41 proc.), a najrzadziej handlowe (16 proc.) wśród których dominują mikro i małe firmy niechętnie korzystające z kredytów bankowych. Jest charakterystycznym zjawiskiem,

że dla mniejszych firm większe znaczenie niż dostęp do kredytów bankowych ma możliwość korzystania z funduszy pożyczkowych, poręczeniowych i dotacji z UE.

- **Można oczekiwać, że wraz ze spadkiem zachorowań na COVID-19 i likwidacją wprowadzonych ograniczeń w funkcjonowaniu biznesu, wzrastać będzie zainteresowanie firm inwestowaniem w rozwój, skutkujące zapotrzebowaniem na zewnętrzne środki finansowe nie tylko ze strony firm największych, ale również mikro i małych.** Otwiera

to przestrzeń dla banków i innych podmiotów pozabankowego finansowania do łagodzenia kryteriów dostępu firm do zewnętrznego finansowania ich rozwoju. Potrzebne jest też dalsze usprawnienie procedur przyznawania środków UE, a także zapewnienie firmom informacji o możliwościach wsparcia, m.in. przez jednostki świadczących doradztwo finansowe.

[18] PIE i PFR badanie na przedsiębiorstwach, fala IX (24-26.08.2020), <https://pie.net.pl/prawie-2-3-polskich-firm-tnie-koszty-dzialalnosci-ale-tylko-7-proc-planuje-redukcje-zatrudnienia/> [dostęp: 07.04.2021].

(UKG, PW)

## Wielki powrót CCUS?

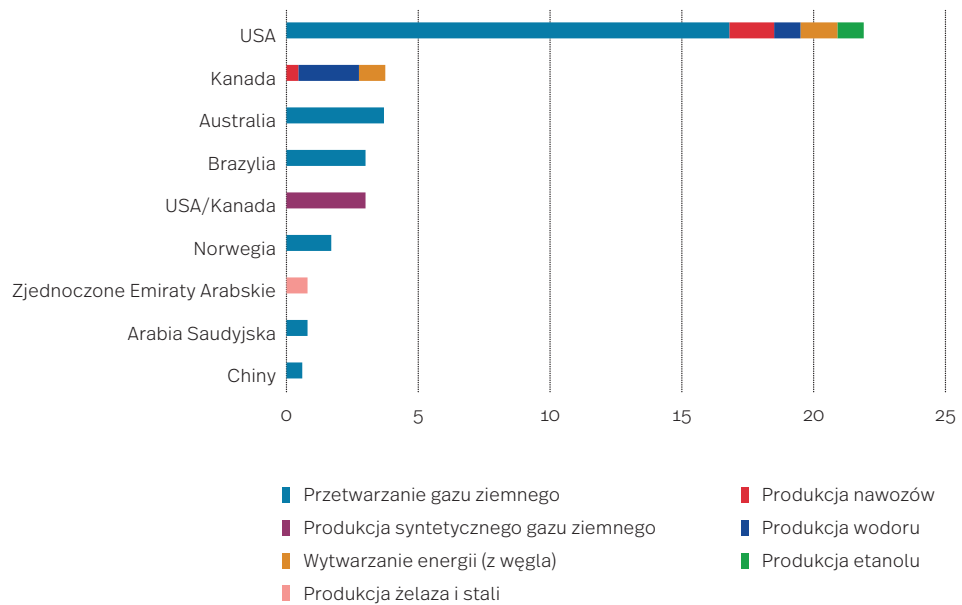
- **Zwiększone inwestycje i zaostrome cele klimatyczne tworzą nowe warunki dla rozwoju technologii wychwytu, składowania i utylizacji CO<sub>2</sub>** (*Carbon capture, utilisation and storage* – CCUS). Międzynarodowa Agencja Energii (MAE) podała, że od 2017 r. zostały ogłoszone plany budowy ponad 30 komercyjnych instalacji CCUS, głównie w Stanach Zjednoczonych i Europie. W Stanach Zjednoczonych w 2018 r. zreformowano ulgę podatkową *Section 45Q* zwiększając środki do 50 USD na tonę magazynowanego CO<sub>2</sub> lub 35 USD na tonę zutilizowanego CO<sub>2</sub> [19]. W unijnym funduszu innowacji (10 mld EUR) przewidziano możliwość wspierania projektów CCUS od 2020 r. W Norwegii realizowany będzie projekt *Longship* z instalacją wychwytu CO<sub>2</sub> z obiektów przemysłowych i składowania pod szelfem morskim o całkowitym koszcie 25 mld NOK (11,4 mld PLN), w tym dotacja państwa ma wynieść 16,8 mld NOK (7,7 mld PLN) [20].
- **Obecnie w wielkoskalowych [21] komercyjnych instalacjach CCUS na świecie wychwytywane jest ok. 40 Mt CO<sub>2</sub> rocznie (co stanowi 0,13 proc. światowych emisji z sektora energetyki w 2020 r. [22]).** Niektóre z nich w USA działają od lat 70. i 80. ubiegłego stulecia. Blisko połowa zlokalizowana jest w USA, co wynika z dużego zapotrzebowania na CO<sub>2</sub> dla intensyfikacji wydobycia ropy naftowej i wysokich dotacji publicznych. Najstarsze instalacje działają tam od lat 70. i 80. ubiegłego stulecia.
- **Koszty produkcji wodoru z węgla lub gazu ziemnego z instalacją CCUS są o połowę**

**mniejsze niż w procesie elektrolizy [23].**

Z czasem sytuacja ta, dzięki efektowi skali produkcji elektrolizerów, będzie się zmieniać, jednak w regionach z dostępem do taniego surowca CCUS pozostanie nadal konkurencyjne. Przez sektory trudne do dekarbonizacji (np. cementownie) rozwija się także koncepcja wychwytu CO<sub>2</sub> bezpośrednio z powietrza. Z kolei takie sektory, jak lotnictwo będą korzystać z paliw syntetycznych produkowanych z udziałem CO<sub>2</sub>.

- Pierwsze prace nad technologiami wychwytu dwutlenku węgla w Polsce prowadzono latach 2009-2013. PGE realizowało demonstracyjny projekt mający zintegrować instalację CCS z blokiem o mocy 858 MW w elektrowni Bełchatów. Prace te jednak zawieszono ze względu na wysoką kapitałochłonność projektu oraz potencjalny sprzeciw mieszkańców sąsiadujących z miejscem składowania CO<sub>2</sub>. Dwie pilotażowe instalacje umożliwiające wychwyty CO<sub>2</sub> uruchomiono w grupie Tauron – w elektrowni Łaziska (metoda absorpcji chemicznej) oraz elektrowni Łagisza (metoda zmiennociśnieniowej absorpcji chemicznej) [24]. Tauron wraz z Instytutem chemicznej Przeróbki Węgla (IChPW) w 2019 r. zakończył też realizację projektu *Magazynowanie energii poprzez produkcję SNG z CO<sub>2</sub> – układ metanizacji CO<sub>2</sub> wydzielanego ze spalin (CO<sub>2</sub>-SNG)*. Obecnie prowadzonych jest kilka projektów badawczych nad technologiami wychwytu CO<sub>2</sub> m.in. przez IChPW (który w marcu 2021 r. poinformował o otrzymaniu nowego patentu we współpracy z firmą CIECH) [25].

→ Wykres 6. Wychwyt CO<sub>2</sub> w wielkoskalowych komercyjnych instalacjach CCUS działających w 2020 r. (w Mt/rok)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: MAE (2020), *Energy Technology Perspectives 2020*, IEA Publications, Paris.

→ Tematykę możliwości rozwoju CCUS w Polsce bada także Główny Instytut Górnictwa (GIG), który w ramach projektu *STRATEGY CCUS* współpracował z 17 partnerami z 10 krajów Europy. Zgłoszony do projektu Górny Śląsk nie został jednak wybrany do pogłębionej analizy ze względu na najmniejszy potencjał do składowania CO<sub>2</sub> ze wszystkich badanych regionów. Istotnym zastrzeżeniem, zarówno według GIG, jak i Ministerstwa Klimatu, przy składowaniu CO<sub>2</sub> w Polsce są także obawy społeczne, które w przeszłości przyczyniły się do wstrzymania inwestycji realizowanej w poprzedniej dekadzie przez PGE [26] [27].

[19] [https://www.globalccsinstitute.com/wp-content/uploads/2020/04/45Q\\_Brief\\_in\\_template\\_LLB.pdf](https://www.globalccsinstitute.com/wp-content/uploads/2020/04/45Q_Brief_in_template_LLB.pdf) [dostęp: 06.04.2021].

[20] <https://www.regjeringen.no/en/aktuelt/the-government-launches-longship-for-carbon-capture-and-storage-in-norway/id2765288/> [dostęp: 06.04.2021].

[21] Przez wielkoskalowe MAE definiuje instalacje z wychwytem przynajmniej 0,8 MtCO<sub>2</sub> rocznie dla elektrowni węglowych i 0,4 MtCO<sub>2</sub> dla pozostałych wysokoemisyjnych instalacji przemysłowych (także gazowych elektrowni).

[22] <https://www.iea.org/articles/global-energy-review-co2-emissions-in-2020> [dostęp: 06.04.2021].

[23] W procesie elektrolizy z udziałem energii elektrycznej z wody wydziela się tlen i wodór.

[24] <http://orka2.sejm.gov.pl/INT9.nsf/klucz/ATTBUNJ66/%24FILE/i11640-01.pdf> [dostęp: 06.04.2021].

[25] <http://www.ichpw.pl/blog/2020/08/28/rozwoj-technologie-ccs-i-ccu-w-instytucie-chemicznej-przerobki-wegla/> [dostęp: 06.04.2021].

[26] <http://orka2.sejm.gov.pl/INT9.nsf/klucz/ATTBUNJ66/%24FILE/i11640-01.pdf> [dostęp: 06.04.2021].

[27] <https://www.teraz-srodowisko.pl/aktualnosci/strategia-technologie-CCUS-Gorny-Slask-Stanczyk-8966.html> [dostęp: 06.04.2021].

(MM, AJ)

Opracowanie merytoryczne: Łukasz Błoński, Jacek Grzeszak, Adam Juszcak, Aneta Kietczewska, Urszula Kłosiewicz-Górecka, Magdalena Maj, Jakub Sawulski, Katarzyna Sierocińska, Piotr Ważniewski, Marek Wąsiński, Radosław Żyzik

## Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny *think tank* gospodarczy, którego historia sięga 1928 roku. Obszary badawcze Polskiego Instytutu Ekonomicznego to przede wszystkim handel zagraniczny, makroekonomia, energetyka i gospodarka cyfrowa oraz analizy strategiczne dotyczące kluczowych obszarów życia społecznego i publicznego Polski. Instytut zajmuje się dostarczaniem analiz i ekspertyz do realizacji Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, a także popularyzacją polskich badań naukowych z zakresu nauk ekonomicznych i społecznych w kraju oraz za granicą.

Wydarzenia i dane przedstawione w niniejszej publikacji pochodzą i bazują na źródłach zewnętrznych, stąd nie gwarantujemy ich poprawności. Mogą one być ponadto niekompletne albo skrócone. Wszystkie opinie i prognozy wyrażone w niniejszej publikacji są wyrazem oceny ekspertów PIE w dniu ich publikacji i mogą ulec zmianie bez zapowiedzi. Niniejszy dokument jest jedynie materiałem informacyjnym do użytku odbiorcy.

