



Tygodnik Gospodarczy PIE

30 kwietnia 2025 r.

Wojna handlowa spowolni światowy wzrost gospodarczy

o 0,8 proc.

wojna handlowa może
długotrwale obniżyć
globalne PKB

3,2 proc.

wynosi prognoza wzrostu PKB
dla Polski w 2025 r.

0,8 proc.

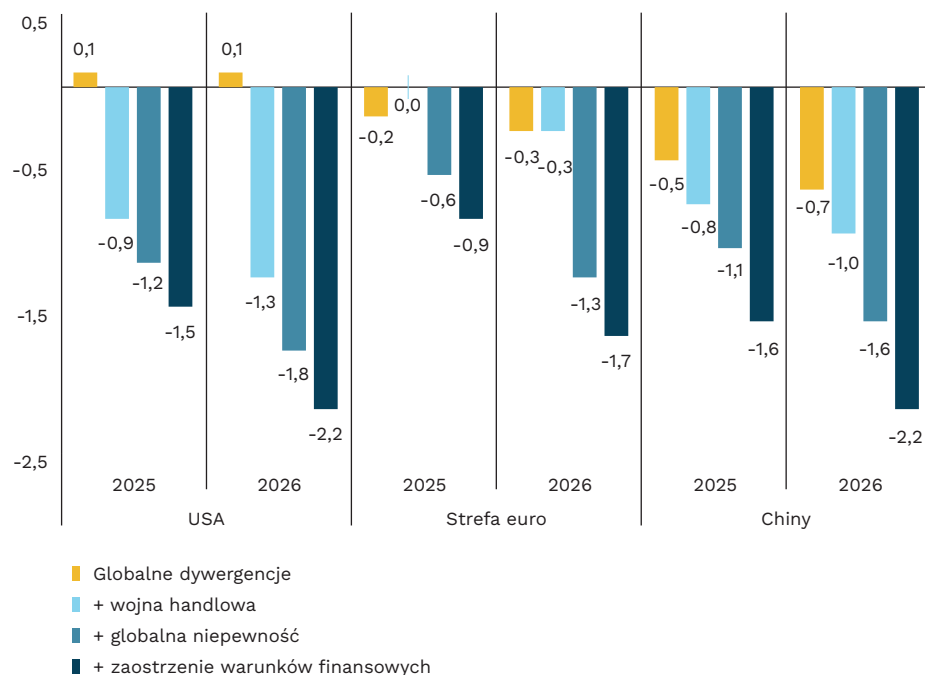
wynosi prognoza wzrostu PKB
dla UE w 2025 r.

► Jeśli eskalacja wojen handlowych utrzyma się w najbliższych latach, światowa gospodarka stanie w obliczu spowolnienia. **Według najnowszych prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW), globalny wzrost PKB w 2025 r. wyniesie zaledwie 2,8 proc., co oznacza korektę w dół o 0,5 pkt. proc. względem prognoz ze stycznia.** Choć w 2026 r. oczekiwane jest lekkie odbicie do poziomu 3,0 proc., to światowe tempo wzrostu pozostanie obniżone.

► **Fundusz nakreślił dwa możliwe scenariusze dla przyszłości światowej gospodarki.**

W scenariuszu zakładającym eskalację wojny handlowej (scenariusz A – wzrost globalnej niepewności oraz zaostrzenie warunków finansowych) wzrost PKB w największych gospodarkach wyraźnie wyhamuje. **W 2026 r. aktywność gospodarcza w Stanach Zjednoczonych i w Chinach może być niższa o 2,2 proc. względem scenariusza bazowego.** Strefa euro odczuje spowolnienie na poziomie 1,7 proc. Wzrost negatywnych skutków postępuje stopniowo: począwszy od umiarkowanych globalnych dywergencji, poprzez skutki napięć handlowych, aż po pogorszenie warunków finansowania i większe ograniczenia inwestycji. Konsekwencje potencjalnej wojny handlowej i wzrostu niepewności nie ograniczą się jedynie do najbliższych lat. **Długoterminowe prognozy wskazują, że światowa gospodarka będzie rozwijać się trwale wolniej. Stany Zjednoczone mogą utracić ponad 2 proc. potencjalnego PKB, strefa euro – około 1,6 proc., a Chiny – 1,4 proc. W efekcie skutki politycznych napięć mogą utrwalić się w strukturze wzrostu gospodarczego i spowodować trwałe obniżenie dochodów i inwestycji.**

Wykres 1. Wpływ kumulacji globalnych szoków na PKB



Uwaga: słupki obrazują procentowe odchylenie PKB od scenariusza bazowego. Każdy następny kolor dodaje kolejny szok: globalne dywergencje → + wojna handlowa → + globalna niepewność → + zaostrzenie warunków finansowych. Im dłuższy słupek, tym większy spadek PKB.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie danych MFW.

► W scenariuszu alternatywnym, opartym na reformach fiskalnych w USA, wzroście inwestycji publicznych w Europie oraz poprawie nastrojów i produktywności w Chinach, dynamika wzrostu globalnego mogłaby się poprawić. **Światowy PKB w długim okresie mógłby być wyższy o około 0,8 pkt. proc. względem scenariusza bazowego, przy największych korzyściach dla Azji i krajów europejskich inwestujących w bezpieczeństwo energetyczne.**

► **Na tle słabej aktywności gospodarczej Europy Polska pozostaje jednym z nielicznych pozytywnych wyjątków.** W 2025 r. wzrost PKB Polski ma osiągnąć 3,2 proc., co będzie najlepszym wynikiem wśród dużych gospodarek Unii Europejskiej (większy wzrost osiągnie tylko Malta – 3,9 proc.). Dla porównania, średni wzrost PKB całej UE wyniesie tylko 0,8 proc., a największe gospodarki, jak Niemcy czy Austria, mogą doświadczyć stagnacji lub nawet niewielkiego spadku aktywności. **W kolejnych latach Polska utrzyma stabilną ścieżkę rozwoju, a dynamika wzrostu do 2030 r. będzie stopniowo maleć i osiągnie 2,7 proc.** W szerszym kontekście, na tle światowej gospodarki, Unia Europejska jawi się jako słabsza, ze wzrostem PKB w przedziale 0,8-1,2 proc. rocznie w latach 2024-2026, podczas gdy główne gospodarki pozaeuropejskie, jak Chiny czy USA, zachowują wyższe tempo rozwoju.

(Sebastian Sajnog)

Powrót zachodnich inwestycji do Rosji jest mało prawdopodobny

2,5 mld USD

wyniósł deficyt handlowy USA
w handlu z Rosją w 2024 r.

50 proc.

wynosi podatek od wycofania
zagranicznych inwestycji z Rosji

107 mld USD

wynoszą szacunkowe koszty
związane z wycofaniem się
firm zachodnich z rosyjskiego
ryнку od 2022 r.

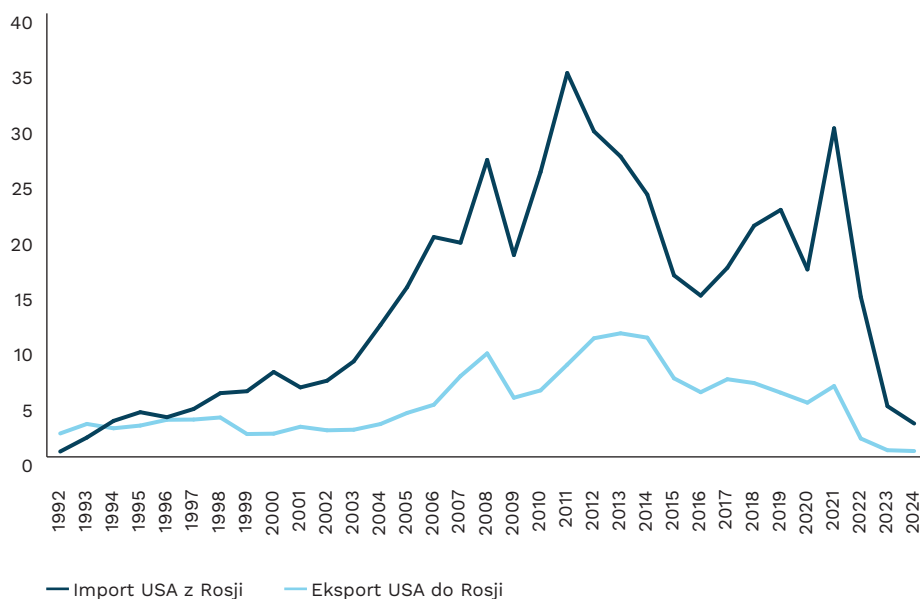
► **Moskwa stara się łączyć rozmowy dotyczące uregulowania konfliktu w Ukrainie z realizacją projektów amerykańsko-rosyjskiej współpracy gospodarczej.** Kreml dąży do zniesienia sankcji nałożonych na Rosję i deklaruje otwartość na powrót zachodnich firm na rosyjski rynek, a także, według doniesień, zachęca do współpracy w sektorze energetycznym i wydobywaniu surowców w Arktyce. W tym celu Kreml utworzył nowe stanowisko specjalnego przedstawiciela ds. współpracy inwestycyjnej z przedsiębiorstwami zagranicznymi. Z kolei administracja USA, licząc na sukces negocjacji z Rosją w sprawie Ukrainy, nie zdecydowała się na objęcie jej dodatkowymi clami tzw. wzajemnymi, mimo że posiada obecnie 2,5 mld USD deficytu handlowego z Rosją. Amerykańsko-rosyjska wymiana handlowa spadła do najniższego poziomu od 1992 r. Wynika to w dużej mierze z amerykańskich sankcji, spośród których wiele może zostać zniesionych tylko za zgodą Kongresu.

► **Dla dużych zachodnich firm Rosja pozostaje rynkiem obciążonym bardzo wysokim ryzykiem.** Reuters szacuje, że koszty zachodnich firm związane z wycofaniem z rosyjskiego rynku po inwazji na Ukrainę w 2022 r. wynoszą ponad 107 mld USD. By przeciwdziałać wycofywaniu inwestycji z Rosji, Moskwa wymaga obecnie 50-procentowego podatku przy sprzedaży zagranicznych aktywów. Dodatkowym czynnikiem niepewności jest przyszłość rosyjskich rezerw zamrożonych na Zachodzie na początku pełnoskalowej inwazji. Większość tych środków (ponad 200 mld USD) znajduje się w Europie. Dopóki te środki są zamrożone, zachodnie inwestycje w Rosji pozostają uwięzione na specjalnych rachunkach. Kreml grozi, że w przypadku przeznaczenia rezerw na odbudowę Ukrainy, skonfiskuje środki zachodnich inwestorów.

► **Czynnikiem, który wpływa na decyzje inwestorów jest również ryzyko wyłączenia na mocy dekretu prezydenckiego.** Rosyjskie władze dążą do przejmowania zagranicznych przedsiębiorstw w sektorach uznawanych za strategiczne. W marcu br. prokurator

generalny na spotkaniu z prezydentem Putinem ogłosił, że w wyniku nacjonalizacji, która nasiliła się po inwazji na Ukrainę, państwo przejęło majątek o wartości ok. 29 mld USD. Konfiskowany majątek trafia następnie często do kręgu oligarchów wspierających władzę. Powszechną praktyką jest także pozbawianie prawa do marek, co oznacza legalizację tworzenia swoich wersji towarów marek, które wycofały się z Rosji. Ponadto, w Rosji pojawiają się oznaki spowolnienia gospodarczego. MFW prognozuje wzrost gospodarczy na poziomie 1,5 proc. w 2025 r., co oznacza, że napędzany wydatkami wojennymi wzrost gospodarczy słabnie. Ograniczać to będzie apetyt biznesu na powrót na ten rynek.

Wykres 2. Handel USA z Rosją w latach 1992-2024 (w mld USD)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie: census.gov.

(Jan Strzelecki)

Spadek cen ropy może obniżyć wydobycie ropy i gazu w USA

► Średnie miesięczne ceny amerykańskiej ropy WTI spadły o 15 proc. od stycznia 2025 r., a cena w kwietniu 2025 r. (63,2 USD/b) była o 24 proc. niższa r/r. Podobnie zachowały się ceny ropy Brent, które w kwietniu 2025 r. były o 15 proc. niższe niż w styczniu 2025 r. i 25 proc. niższe niż w kwietniu 2024 r. Przyczyną spadku było spowolnienie gospodarcze i wzrost niepewności w globalnym handlu, związany ze zmianami polityki celnej władz USA, który skłonił Międzynarodową Agencję Energetyczną (MAE) do obniżenia prognoz dotyczących popytu na ropę w 2025 r.

► Dynamika zmian na rynku ropy skłoniła Agencję Informacji Energetycznej USA (EIA) do rewizji prognoz średnich cen ropy Brent w 2025 r. o 8 proc., z 74 USD/b do 68 USD/b. Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego Federacji Rosyjskiej jeszcze bardziej radykalnie zmieniło swoje prognozy. Władze Rosji obniżyły zawarte w budżecie przewidywania

65 proc.

przedsiębiorców branży ropy i gazu USA uważa, że ich koszty wzrosną w wyniku polityki celnej władz USA

65 USD/b

wynosi średnia cena ropy WTI, która zdaniem przedstawicieli sektora gwarantowałaby rentowność nowych złóż ropy naftowej w USA

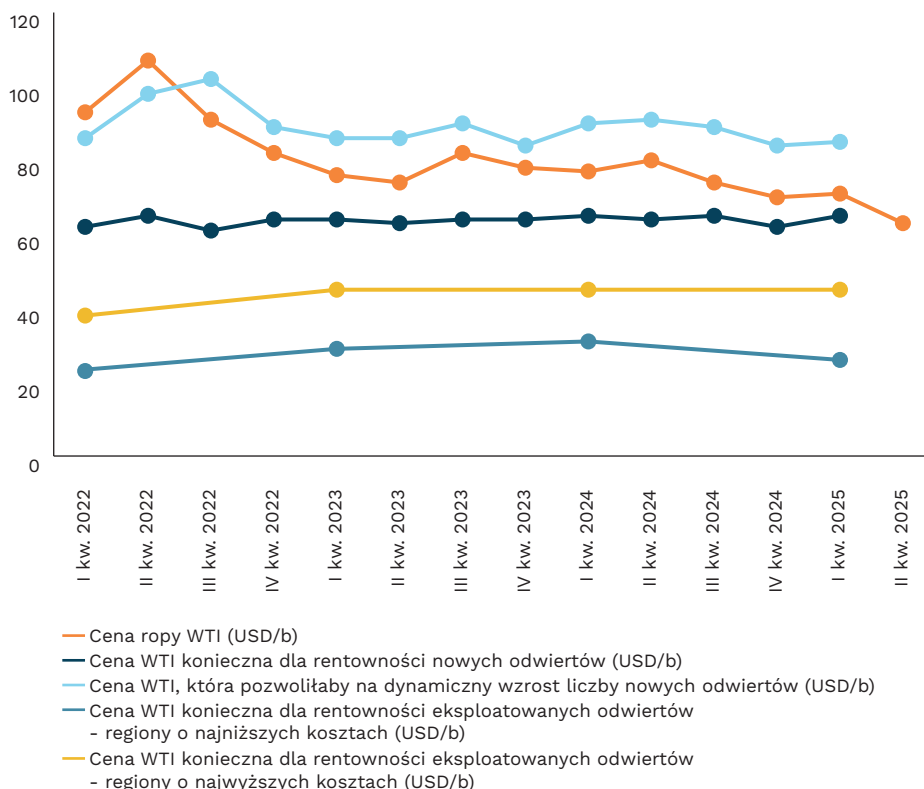
63 USD/b

wyniosła średnia cena ropy WTI w kwietniu 2025 r.

dotyczące średniej ceny ropy Brent w 2025 r. aż o 17 proc. z 81,7 USD/b do 68 USD/b, zrównując swoje prognozy z EIA. Jeszcze niższe ceny ropy zakłada Centralny Bank Federacji Rosyjskiej, który przewiduje średnie ceny Brent na poziomie 65 USD/b.

► Średnia cena ropy WTI, gwarantująca według przedstawicieli branży ropy i gazu w USA rentowność wydobycia na już użytkowanych polach naftowych waha się w zależności od regionu od 26 USD/b (Eagle Ford) do 45 USD/b (basen permski) i wynosi średnio 41 USD/b. Znacznie wyższe są jednak szacunki przedsiębiorców USA dotyczące cen, które zapewniłyby opłacalność nowych odwiertów. Według przedstawicieli branży, cena ropy WTI, która umożliwiałaby nowe inwestycje to średnio 65 USD/b, czyli więcej niż średnia cena ropy w kwietniu 2025 r., po ogłoszeniu zmian polityki celnej USA. W zależności od regionu ta wartość waha się od 61-62 USD/b (basen permski, Eagle Ford) do nawet 70 USD/b. Ceny ropy będą więc co najmniej równie istotnym czynnikiem jak postawa władz USA „*drill baby, drill*” w określaniu ostatecznej wielkości wydobycia.

Wykres 3. Średnie miesięczne ceny WTI a deklaracje przedsiębiorców USA dotyczące opłacalności wydobycia na nowych i już eksploatowanych złożach ropy naftowej (USD/b)



Źródło: obliczenia własne PIE na podstawie danych investing.com, Banku Rezerwy Federalnej Dallas oraz Banku Rezerwy Federalnej Kansas.

► Większość przedsiębiorstw branży ropy i gazu USA obawia się, że negatywne skutki ceł będą miały większy wpływ na wydobycie niż zapowiadane ułatwienia w uzyskiwaniu pozwoleń i deregulacja. **65 proc. przedsiębiorstw branży ropy i gazu USA twierdzi, że w wyniku polityki celnej wzrosną ich koszty, tylko 18 proc. spodziewa się, że wzrosną ich przychody, a 44 proc. zakłada, że ich przychody obniżą się** – jak wskazują badania nastrojów branży ropy i gazu Banku Rezerwy Federalnej Kansas. Na podobne wyniki wskazują coroczne badania Banku Rezerwy Federalnej Dallas, w których blisko połowa firm

(49 proc.) oceniła, że koszty związane z regulacjami wynoszą poniżej 2 USD/b, a 77 proc. szacowało te koszty na poniżej 4 USD/b. Nie należy wykluczać, że **deregulacja i instytucjonalne zachęty, zapowiadane przez Prezydenta Donalda Trumpa, w krótkookresowej perspektywie będą miały drugorzędne znaczenie w zwiększeniu popytu i wydobycia ropy względem prowadzonej polityki celnej.**

(Kamil Lipiński)

Zdrowe starzenie się społeczeństwa dźwignią wzrostu gospodarczego

o 9,6 pkt. proc.

wzrost wskaźnik obciążenia osobami starszymi w Polsce w 2024 r. względem 2015 r.

o 0,36 pkt. proc.

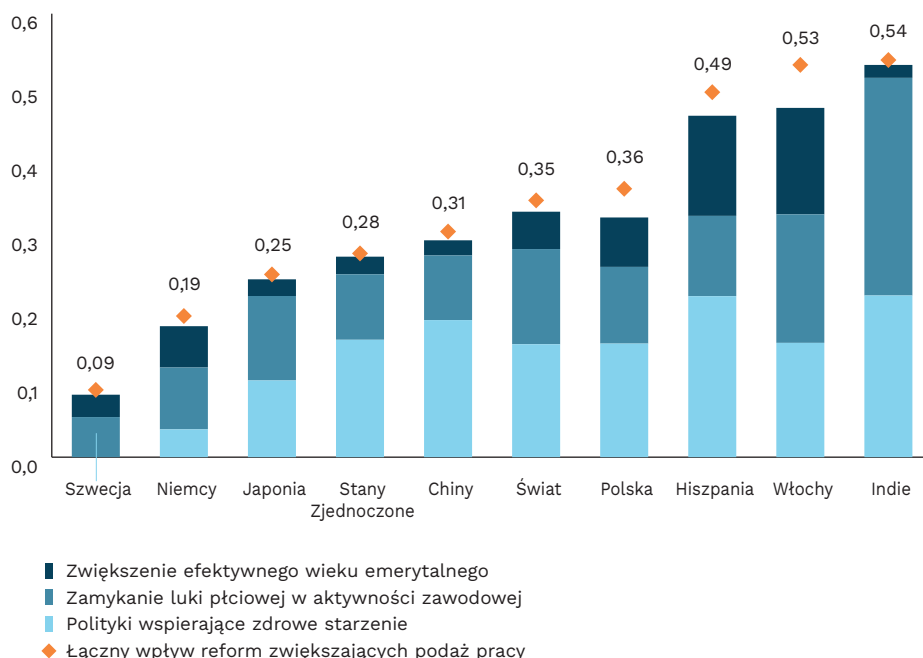
Polska może zwiększyć średni roczny wzrost PKB w latach 2025–2100 wprowadzając reformy zwiększające podaż pracy osób starszych

o 20 pkt. proc.

zachowanie sprawności poznawczej zwiększa prawdopodobieństwo na aktywność zawodową osób 50+

► **Polska odnotowuje dynamiczny wzrost wskaźnika obciążenia demograficznego oraz spadek liczby osób w wieku produkcyjnym.** W 2024 r. wskaźnik obciążenia osobami starszymi wyniósł 31,8, co stanowi wynik nieco poniżej średniej UE (33,9). Od 2015 r. wzrósł jednak o 9,6 pkt. proc. – najszybciej spośród wszystkich państw UE. Prognozy mówią o dalszym pogłębianiu się tych trendów, co negatywnie wpłynie na rynek pracy i system finansów publicznych. **Wspieranie aktywności zawodowej osób starszych to jeden z warunków utrzymania stabilnego wzrostu gospodarczego.**

Wykres 4. Wpływ reform zwiększających podaż pracy na średni roczny wzrost PKB w latach 2025–2100 w wybranych państwach (odchylenie od scenariusza bazowego w pkt. proc. rocznie)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie obliczeń MFW.

► **Dla Polski kluczowym czynnikiem prorozwojowym w kontekście starzejącego się społeczeństwa są działania na rzecz zdrowego starzenia się.** Zgodnie z analizami MFW, kompleksowe reformy zwiększające podaż pracy wśród osób starszych mogą przynieść istotne

korzyści makroekonomiczne. Największy potencjał wzrostowy wiąże się z inwestycjami w zdrowie – promocją zdrowego stylu życia i działaniami profilaktycznymi – które mogą zwiększyć średni roczny wzrost PKB o 0,15 pkt. proc. Drugim istotnym obszarem jest aktywizacja zawodowa kobiet, której wzrost szacowany jest na dodatkowe 0,10 pkt. proc. Natomiast wydłużenie efektywnego wieku emerytalnego może przyczynić się do wzrostu o 0,07 pkt. proc. rocznie. Oszacowany na 0,36 pkt. proc. dodatkowy średni roczny wzrost PKB plasuje Polskę nieco powyżej średniej światowej (0,35), co wskazuje na większy niż przeciętnie potencjał makroekonomiczny do wykorzystania dzięki wdrożeniu proponowanych reform.

► **Osoby starsze w Polsce są gorzej postrzegane niż średnia unijna pod względem zdrowia fizycznego, dobrostanu psychicznego i zdolności poznawczych.** W raporcie PIE podkreślono, że między innymi od stanu zdrowia osób starszych zależy możliwość aktywizacji zawodowej tej grupy. W Polsce 65-letni mężczyzna może oczekiwać średnio 7,8 lat życia w zdrowiu, a kobieta 8,6 lat, czyli nieco mniej niż średnia UE, ale aż o 5,7 roku mniej niż mężczyźni i kobiety w Szwecji, którą w analizach MFW przyjęto za punkt odniesienia. Polska znacząco odstaje od Szwecji również pod względem zdolności poznawczych osób 50+ (wskaźnik na poziomie -0,62 wobec +0,02 dla Szwecji). Tymczasem prawdopodobieństwo aktywności zawodowej osób 50+ wzrasta średnio o około 20 pkt. proc.¹ wraz z poprawą wskaźnika zdrowia poznawczego.

► **W Polsce widoczne są znaczące różnice Polska między kobietami a mężczyznami pod względem zarówno ustawowego, jak i efektywnego wieku wyjścia z rynku pracy, co rodzi odmienne wyzwania i możliwości w zakresie polityki aktywizującej osoby starsze.** Choć efektywny wiek wyjścia z rynku pracy wśród kobiet wynosi przeciętnie 61,2 roku, a więc przekracza próg ustawowy, nadal pozostaje poniżej średniej UE wynoszącej 62,3 roku. Tymczasem mężczyźni w Polsce opuszczają rynek pracy średnio w wieku 64,2 roku, czyli powyżej średniej dla UE (62,6 roku). Dane te wskazują na istnienie niewykorzystanego potencjału w zakresie aktywizacji zawodowej kobiet. Jednocześnie w przypadku mężczyzn już teraz zauważalne są bariery – zarówno zdrowotne, jak i społeczne – które utrudniają dotrwanie do ustawowego wieku emerytalnego.

(Dominika Prudło)

Zainteresowanie ubezpieczeniami wśród Polaków nieznacznie wzrasta

► **W 2024 r. na ubezpieczenia Polacy przeznaczyli 85,7 mld PLN, czyli o 8,9 proc. więcej niż w 2023 r.** Jednak nadal dość powszechne jest przeświadczenie, że ubezpieczać się nie warto. Wśród ubezpieczeń dominują obowiązkowe ubezpieczenia komunikacyjne, ale nie wszyscy dopełniają obowiązku wykupienia polisy OC. **Według danych Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego (UFG), w 2023 r. roczne ubezpieczenie komunikacyjne OC kosztowało średnio 600 PLN, a mimo to zidentyfikowano 348 795 nieubezpieczonych. Nieubezpieczeni sprawcy wypadków są winni 358,5 mln PLN. Średnio do zwrotu nieubezpieczony sprawca ma 20 096 PLN.** Poza tym UFG objął 7,5 mln podróżnych ochroną funduszy turystycznych na wypadek niewypłacalności przedsiębiorcy turystycznego oraz

¹ Metodologię opisano szczegółowo w aneksie do raportu MFW.

85,7 mld PLN

przeznaczyli Polacy
na ubezpieczenia w 2024 r.
(dane PIU)

348 795

wynosi liczba zidentyfikowanych
w 2023 r. przypadków
nie spełniających ustawowego
obowiązku ubezpieczenia OC PPM
(dane UFG)

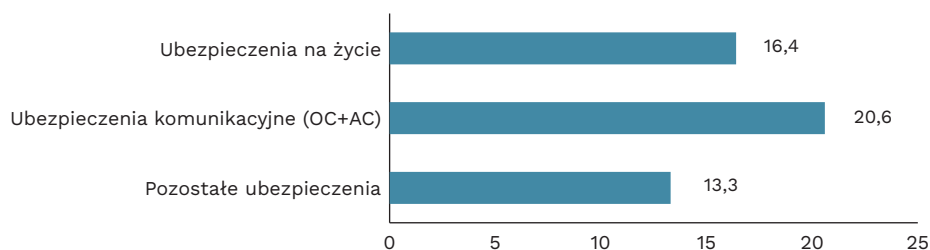
w sytuacji odwołania imprez turystycznych z powodu nadzwyczajnych i nieuniknionych okoliczności, a 3540 inwestycji deweloperskich podlegało ochronie Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego.

► **Łącznie UFG wypłacił poszkodowanym 98,6 mln PLN, w tym 83,5 mln PLN z ubezpieczeń obowiązkowych, 11,7 mln PLN z powodu upadłości ubezpieczycieli, a 3,4 mln PLN z rent szczególnych, które wypłacane są w przypadku wyczerpania sumy gwarancyjnej, co uniemożliwia dalsze wypłaty należne poszkodowanym.** Wśród dobrowolnych ubezpieczeń komunikacyjnych w Polsce średnio na cztery polisy OC przypada jedna autocasco. Dostępne szacunki rynkowe Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU) wskazują, że ubezpieczonych jest średnio 49 proc. nieruchomości, przy czym zabezpieczenie finansowe budynków jednorodzinnych jest bardziej powszechne niż budynków wielorodzinnych – odpowiednio 72 proc. w porównaniu do 40 proc.

► Dane z badania PIU obrazują, że Polacy wśród swoich najważniejszych obaw wymienili te dotyczące życia, zdrowia i dostępu do opieki medycznej. Pewnie dlatego w tym obszarze można zauważyć zmianę w podejściu Polaków do ubezpieczeń dobrowolnych. **Prywatne ubezpieczenia zdrowotne stają się coraz bardziej popularne: w 2024 r. o 35,3 proc. – do 2,3 mld PLN – wzrosła suma składek, które Polacy wydają na ubezpieczenia zdrowotne, a liczba ubezpieczonych wzrosła r/r o 12,2 proc.**

► Wśród polskich przedsiębiorców można także zauważyć rosnącą chęć próby ograniczenia ryzyka prowadzenia działalności poprzez zabezpieczenie obrotów handlowych. **W 2024 r. w ubezpieczeniach należności także odnotowano 4-procentowy wzrost wartości ubezpieczonych obrotów ogółem – do 939 mld PLN.** Odnotowany wzrost mógł być spowodowany m.in. tym, że ten rodzaj ubezpieczenia można uznać m.in. za czynnik zwiększający wiarygodność wobec instytucji finansowych i innych kontrahentów ze względu na poprawę warunków finansowania swojej działalności.

Wykres 5. Wielkość wypłaconych środków dla poszkodowanych w 2024 r. (w mld PLN)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie raportu PIU.

(Magdalena Lesiak)

Silna konkurencja w branży zwiększa skłonność firm do inwestowania

27 proc.

firm działających w branży o silnej konkurencji odnotowało w 2024 r. wzrost aktywności inwestycyjnej

82 proc.

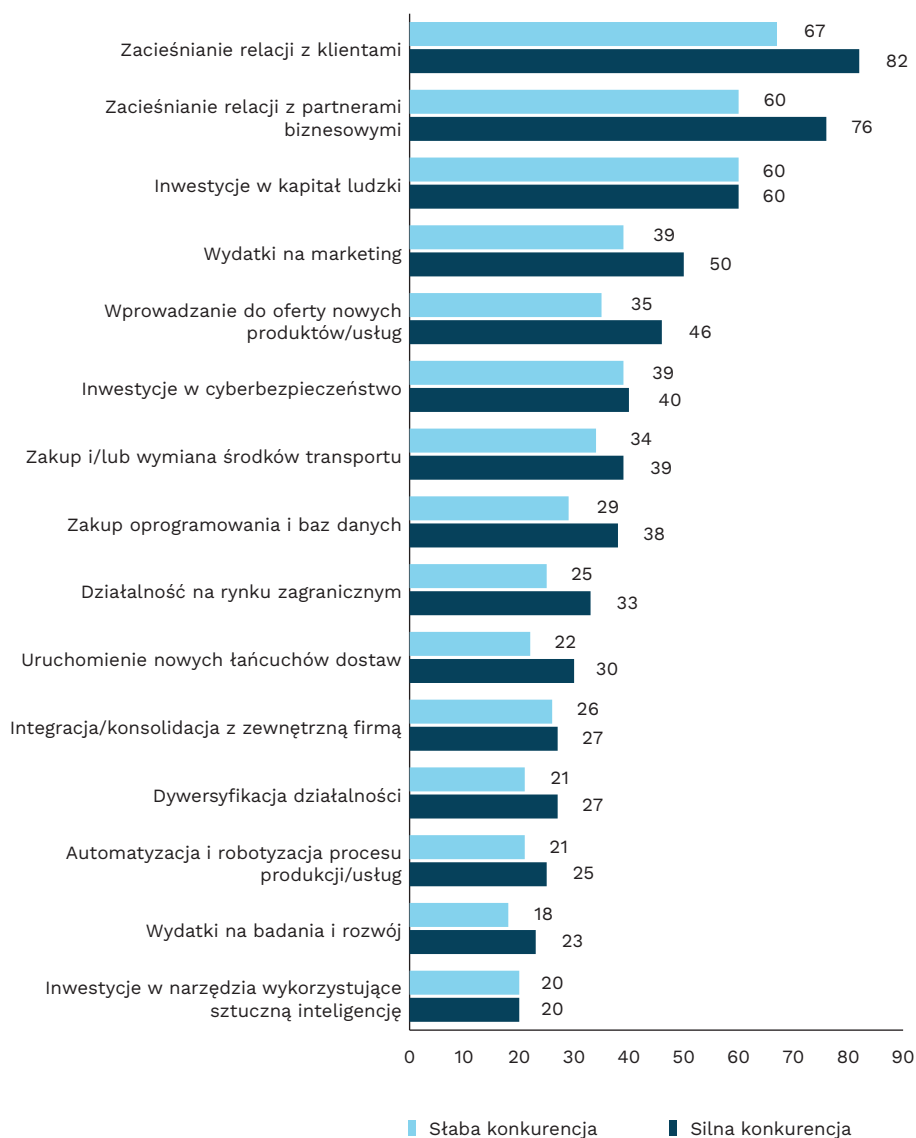
firm działających w branży o silnej konkurencji planuje w 2025 r. zacieśnić współpracę z klientami

po 60 proc.

firm działających w branży o silnej oraz o słabej konkurencji planuje w 2025 r. inwestycje w kapitał ludzki

► Wśród firm, które uznają nasilającą się konkurencję w swojej branży za barierę silnie utrudniającą działalność, 27 proc. odnotowało w 2024 r. wzrost inwestycji, a 10 proc. nie inwestowało ze względu na brak zasobów finansowych – jak wynika z badania Polskiego Instytutu Ekonomicznego (PIE) z grudnia 2024 r. na ogólnopolskiej próbie 1000 firm. W firmach działających w branży o słabej konkurencji nieco mniej jest firm, które odnotowały wzrost inwestycji (23 proc.), ale też mniej liczna jest grupa przedsiębiorstw nie inwestujących z powodu braku odpowiednich zasobów finansowych (8 proc.).

Wykres 6. Planowany w 2025 r. poziom aktywności inwestycyjnej firm z silną lub słabą konkurencją w branży (w proc.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania PIE.

► **Firmy, które funkcjonują w branży o silnej konkurencji częściej planują inwestycje we wszystkie działania służące rozwojowi przedsiębiorstwa w porównaniu z firmami działającymi w branży o słabszym nasileniu konkurencji.** Największe różnice między tymi grupami przedsiębiorstw dotyczą zacieśniania relacji z partnerami biznesowymi oraz zacieśniania relacji z klientami. Są to działania inwestycyjne wymieniane na pierwszych miejscach w obu grupach firm. Przedsiębiorstwa podlegające silnej konkurencji podejmują działania służące przede wszystkim złagodzeniu presji konkurencyjnej, budując dobre relacje z klientami (82 proc. wskazań) i partnerami biznesowymi (76 proc.).

► **Półowa firm funkcjonujących w branżach o nasilonej konkurencji stara się o silne zaznaczenie obecności przedsiębiorstwa na rynku** poprzez większe wydatki na marketing, szczególnie reklamę i promocję oraz badania rynkowe, a także wprowadzanie do oferty nowych, innowacyjnych produktów i usług (46 proc. wskazań). Planują też ekspansję na zagraniczne rynki (33 proc.) i inwestycje w działania podnoszące nowoczesność firmy, silniej niż firmy funkcjonujące w branżach o słabszym nasileniu konkurencji. Chodzi m.in. o zakup oprogramowania i baz danych (38 proc. wskazań wobec 29 proc.).

► **Niezależnie od poziomu nasilenia konkurencji w branży, obie grupy firm tak samo często zamierzają inwestować w kapitał ludzki** (po 60 proc. wskazań) **oraz w narzędzia wykorzystujące sztuczną inteligencję (AI)** – po 20 proc. wskazań. Celem jest pozyskanie *know-how* i unowocześnienie firmy.

► Przedstawione wyniki mają potwierdzenie w badaniu, przeprowadzonym w sierpniu 2024 r. w ramach Miesięcznego Indeksu Koniunktury (MIK), w którym PIE prosił przedsiębiorców o ocenę poszczególnych obszarów konkurencyjności swojej firmy na krajowym rynku. **Wśród przewag konkurencyjnych, wskazanych przez wysoki odsetek firm, znalazła się sprawność firmy w komunikowaniu się z otoczeniem**, tj. konkurencyjność informacyjna (52 proc. wskazań) i **korzystanie z nowoczesnych technologii** (konkurencyjność technologiczna) z 42 proc. wskazań.

(Urszula Kłosiewicz-Górecka)

Komisja Europejska nakłada pierwsze kary za nieprzestrzeganie przepisów DMA

► **Komisja Europejska nałożyła kary na Apple i Meta – po raz pierwszy wykorzystując nowe uprawnienia wynikające z Aktu o rynkach cyfrowych (Digital Markets Act, DMA).** Kary te wynoszą, odpowiednio, 500 mln EUR i 200 mln EUR. Kwoty te, choć mogą wydawać się wysokie, odpowiadają, w przypadku Apple ok. 0,14 proc. rocznych przychodów, a dla Meta – ok. 0,12 proc. Maksymalne kary przewidziane w DMA mogą sięgać aż 10 proc. rocznych przychodów.

► W przypadku Apple przekroczenie przepisów dotyczy ograniczeń nakładanych na twórców aplikacji, którzy chcą kierować użytkowników do kanałów dystrybucji lub płatności innych niż proponowane w ramach oficjalnego sklepu z aplikacjami – AppStore. Z kolei Meta wprowadziła w listopadzie 2023 r. model „*consent or pay*” z nadto ograniczającą kontrolę użytkowników nad wykorzystaniem ich danych. W tym modelu użytkownicy Facebooka i Instagrama mieli wybierać między dwiema wersjami dostępu: pierwszą, łączącą dane użytkowników z różnych aplikacji na potrzeby profilowania reklam, ale bez

500 mln EUR,

czyli 0,14 proc. rocznych przychodów, wynosi kara nałożona na Apple za niedostosowanie się do europejskich przepisów w zakresie Aktu o rynkach cyfrowych

23

platformy prowadzone przez 7 firm są obecnie nadzorowane przez Komisję Europejską w ramach DMA

10 proc.

rocznych przychodów wynosi maksymalny wymiar kary przewidziany w rozporządzeniu DMA

płatności pieniężnych; drugą, oferującą miesięczną opłatę w zamian za usługę pozbawioną reklam. Apple i Meta mają teraz 60 dni, aby usunąć naruszenia.

► **Oceniając decyzję Komisji warto zwrócić uwagę na relatywnie niskie wysokości kar, wybór terminu ich ogłoszenia, a także czas trwania postępowań.** Jednocześnie trzeba pamiętać, że w przypadku niezastosowania się do wymagań KE kary mogą ulec zwiększeniu. Warto też podkreślić, że postępowanie zajęło ok. rok – znacznie krócej niż trwanie postępowań prowadzonych w ramach przepisów polityki konkurencji, poprzedzających DMA. Krótszy był też czas trwania naruszeń (liczony od terminu dostosowania się do zapisów DMA). Wreszcie, nie bez znaczenia jest tu kontekst narastającego sporu transatlantyckiego. Wielu komentatorów podkreślało, że Komisja zwleka z publikacją decyzji, aby nie zaostrzać sporu. Jednak problemy [Google](#) i [Meta](#) za oceanem sprawiają, że decyzja Komisji ma mniej polityczny wydźwięk.

► **Wraz z decyzją o karach, Komisja zamknęła inne postępowania przeciwko tym dwóm firmom, akceptując rozwiązania wprowadzone przez Apple dotyczące swobody wyboru domyślnych aplikacji, a także uznając, że Facebook Marketplace nie jest platformą objętą regulacjami DMA.** O ile w przypadku Meta zamyka to na tę chwilę toczące się przeciw firmie postępowania, o tyle dla Apple wydane jest kolejne ostrzeżenie – tym razem dotyczące ograniczania dostępu twórców aplikacji korzystających z alternatywnych kanałów poprzez wprowadzony system opłat (tzw. *Core Technology Fee*).

► **Komisja, w około półtora roku od wskazania „strażników dostępu”, pokazuje swoją determinację w egzekwowaniu nowych przepisów.** Nałożone kary są jednak nie tylko znacząco mniejsze niż maksymalne limity, ale też mniejsze niż kary w wielu poprzednich postępowaniach przeciwko big techom. Tym samym Komisja daje do zrozumienia, że jest otwarta na dyskusje i przyjęcie odpowiednich modyfikacji. W [oddzielnej publikacji](#) wskazuje też na pierwsze namacalne skutki większej otwartości rynków – wymienia tu chociażby nowe sklepy z aplikacjami. [Półtora roku temu](#) pisaliśmy o egzekwowaniu DMA jako o próbie sił między platformami a Komisją. Na obecnym etapie to Komisja wydaje się przeciągać linę na swoją stronę.

(Ignacy Świącicki)

Autorzy: Urszula Kłosiewicz-Górecka, Magdalena Lesiak, Kamil Lipiński, Dominika Prudło, Sebastian Sajnog, Jan Strzelecki, Ignacy Świącicki

Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny *think tank* ekonomiczny z historią sięgającą 1928 roku. Jego obszary badawcze to przede wszystkim makroekonomia, klimat i energia, gospodarka światowa, zrównoważony rozwój, foresight gospodarczy, gospodarka cyfrowa i ekonomia behawioralna. Instytut przygotowuje raporty, analizy i rekomendacje dotyczące kluczowych obszarów gospodarki oraz życia społecznego w Polsce, z uwzględnieniem sytuacji międzynarodowej.

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 zawarte 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.

© Copyright by Polski Instytut Ekonomiczny