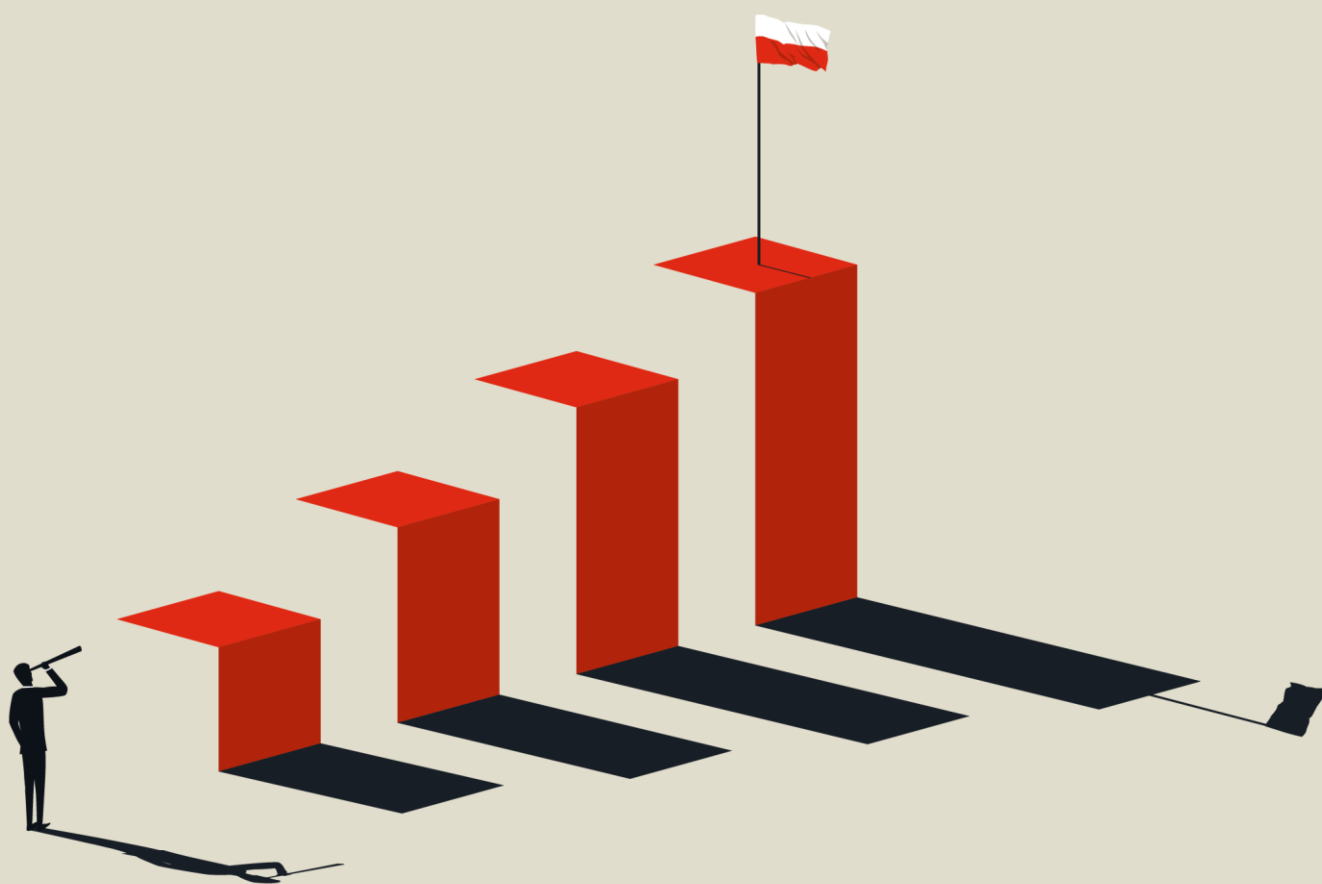


Nowy model rozwoju Polski

Dlaczego gospodarka traci potencjał wzrostowy
i jak utrzymać jej konkurencyjność



Maj 2025 r.

O raporcie

Zamawiającym raport jest Fundacja Przyjazny Kraj, a wykonawcą Spotdata.

Prace nad raportem koordynował Ignacy Morawski.

Autorami analiz są Ignacy Morawski i Gabriel Chrostowski.

Fundacja Przyjazny Kraj, powołana w 2013 roku przez prywatnych fundatorów, jest organizacją pozarządową, która wśród celów statutowych ma prowadzenie badań i analiz dotyczących systemów regulacyjnych i ekonomicznych, promowanie wolności gospodarczej i rozwoju przedsiębiorczości, działalność edukacyjną, podejmowanie działań wspierających rozwój aktywności obywatelskiej i społecznej, wzrost efektywności działania instytucji państwowych i samorządowych. Raporty, analizy, publikacje oraz wydarzenia Fundacji znajdują się na stronie **www.przyjaznykraj.pl**

Spotdata jest centrum analitycznym dostarczającym firmom ekspercką wiedzę dotyczącą makroekonomii i trendów sektorowych. Jest częścią Bonnier Business Polska, wydawcy dziennika Puls Biznesu oraz portalu Bankier.pl. Strona: **www.spotdata.pl**

Partnerem raportu jest Fundacja Przyjazny Kraj. Opracowanie jest bezstronne i obiektywne, partner nie miał wpływu na jego tezy ani wymowę. Wszystkie prawa zastrzeżone.

Najważniejsze wnioski

- Polska osiągnęła w 2024 roku poziom 60 proc. PKB na głowę mieszkańca w relacji do światowej granicy technologicznej wyznaczonej przez USA. Osiągnięcie dalszych szczebli – 70 proc., 80 proc. czy 100 proc. – wymaga przejścia od obecnego bezpiecznego imitowania zachodnich rozwiązań do bardziej ryzykownego eksperymentowania i odkrywania własnego potencjału technologicznego. Taka polityka gospodarcza potrzebuje: a) otwartości na ryzyko, b) większej aktywności krajowych przedsiębiorstw prywatnych, c) zmiany w podejściu do edukacji.
- Nasza diagnoza różni się od głównego nurtu debaty ekonomicznej w Polsce tym, że kładziemy nacisk na innowacje i rozwój technologii, a nie inwestycje. Nie uważamy, iż to brak inwestycji jest największą bolączką krajowej gospodarki. Jeżeli Polska ma utrzymać konkurencyjność i osiągnąć poziom rozwoju cechujący światowych liderów potrzebuje przede wszystkim zwiększyć intensywność odkrywania nowych sposobów produkcji i usług.
- Można zidentyfikować kilka cech polskiej gospodarki i jej otoczenia, które definiowały wzrost gospodarczy w ostatnich 15-20 latach i które na pewno ulegną zmianie w najbliższej dekadzie. Są to: 1) niski realny kurs walutowy, 2) dywidenda demograficzna, 3) zamykanie luki edukacyjnej, 4) globalny konsensus polityczny.
- Polski model gospodarki charakteryzuje się bardzo dużym udziałem firm państwowych i zagranicznych w sektorze przedsiębiorstw. Pierwsza grupa odpowiada za 38 proc. kapitału zakładowego firm, zaś druga - 29 proc. Tym samym polskie firmy prywatne stanowią zaledwie 1/3 sektora małych, średnich i dużych firm. Polityka publiczna powinna dążyć do tego, by wzmocnić rolę krajowych podmiotów prywatnych, ponieważ w ten sposób uwolniony zostanie potencjał innowacji, eksperymentowania i wytwarzania krajowych technologii niezbędnych do osiągnięcia kolejnych światowych szczebli technologicznych.
- W ostatnich kilkunastu latach rola sektora finansowego w finansowaniu rozwoju przedsiębiorstw szybko malała. Gospodarka przechodziła raptowne delewarowanie, na giełdzie w Warszawie debiutowało bardzo mało krajowych spółek, finansowanie inwestycji coraz bardziej odbywa się poprzez zakumulowany kapitał własny firm. A bez finansowania zewnętrznego przez krajowe banki i giełdę nie będzie możliwy szybki rozwój firm.
- Tradycyjny system edukacji – od szkół podstawowych po wyższe – nie zapewni Polsce już tak szybkiego wzrostu wydajności pracowników jak w minionych 30 latach. Stanie się tak z co najmniej dwóch powodów: a) starzenie się ludności sprawia, że na rynek będzie trafiało coraz mniej młodych, wykształconych osób, b) wzrost znaczenia technologii AI sprawia, że wiedza musi być aktualizowana znacznie częściej niż w przeszłości.

Spis treści

Epokowy moment – koniec imitacji.....	4
ŹRÓDŁA POLSKIEGO SUKCESU GOSPODARCZEGO.....	5
DLACZEGO SUKCESU NIE DA SIĘ EKSTRAPOLOWAĆ.....	6
Rozdział I. Granice wzrostu – co nie może działać tak jak dotychczas	8
ZNACZĄCY WZROST REALNEGO KURSU ZŁOTEGO	8
KONIEC DYWIDENDY DEMOGRAFICZNEJ	12
DOMKNIĘCIE LUKI EDUKACYJNEJ	14
KONIEC GLOBALNEGO KONSENSUSU POLITYCZNEGO	15
Rozdział II. Konieczność wzmocnienia sektora krajowych firm prywatnych	17
CO WNOSZĄ INWESTORZY ZAGRANICZNI, A CO KRAJOWI	18
PROBLEM Z SZEROKĄ WŁASNOŚCIĄ PAŃSTWOWĄ	18
POTRZEBUJEMY W POLSCE WIĘCEJ DYNAMICZNIE ROZWIJAJĄCYCH SIĘ FIRM	22
Rozdział III. Konieczność odblokowania apetytu na ryzyko w systemie finansowym	24
ZAKOŃCZYĆ WIELKIE DELEWAROWANIE	24
PRZYWRÓCIĆ ROLĘ KAPITAŁU WYSOKIEGO RYZYKA	27
Rozdział IV. Konieczność zmiany sposobu kształcenia	31
SUKCESY EDUKACYJNE POLSKI	32
SYGNAŁY OSTRZEGAWCZE	32
JAK KSZTAŁCIĆ USTAWICZNIE.....	35
Podsumowanie i wnioski	38
Bibliografia.....	40

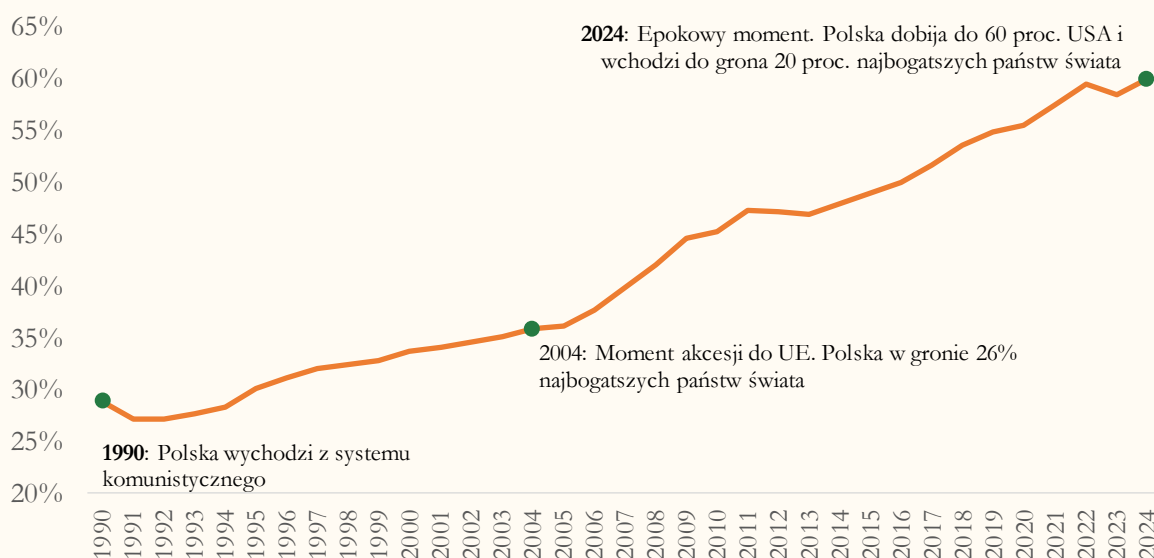
Epokowy moment – koniec imitacji

W ciągu ostatnich trzydziestu lat Polska osiągnęła imponujący sukces gospodarczo-polityczny, cywilizacyjny skok i awans społeczny. Gospodarka kraju szybko i stabilnie pokonywała kolejne szczeble poziomu rozwoju. Zgodnie z danymi Banku Światowego po wyjściu z systemu komunistycznego PKB na mieszkańca według parytetu siły nabywczej stanowił blisko 30 proc. poziomu USA. W momencie akcesji do Unii Europejskiej (2004) było to 36 proc., a Polska znajdowała się w gronie 26 proc. najbogatszych państw świata. W 2024 roku dołączyliśmy do ścisłego kręgu 20 proc. najbardziej zamożnych gospodarek, osiągając 60 proc. PKB na mieszkańca USA.

Pytanie jest teraz następujące: czy możemy osiągnąć kolejne szczeble na tej drabinie: 70 proc., 80 proc. i docelowo 100 proc. PKB per capita w relacji do granicy technologicznej wyznaczanej przez światowego lidera innowacyjności? Nasza odpowiedź jest taka, że może się to wydarzyć, ale będzie wymagało odważnych zmian w mechanizmach rozwojowych: budowy nowych fundamentów, uruchomienia nowych procesów. Polska musi przejść od bezpiecznego imitowania zachodnich rozwiązań w ramach narzuconych specjalizacji do bardziej ryzykownego eksperymentowania i odkrywania własnego potencjału technologicznego. Wymaga to większej niż dotychczas otwartości na ryzyko, większej aktywności krajowych przedsiębiorstw prywatnych, a także zmiany w podejściu do edukacji.

Wykres 1. Polska osiągnęła poziom 60 proc. PKB na mieszkańca USA i weszła do grona 20 proc. najbogatszych państw świata. Pytanie, czy kraj jest w stanie dalej gonić bogate państwa Zachodu, będąc już stosunkowo blisko granicy technologicznej?

PKB na mieszkańca w Polsce w relacji do USA wg parytetu siły nabywczej, w proc.

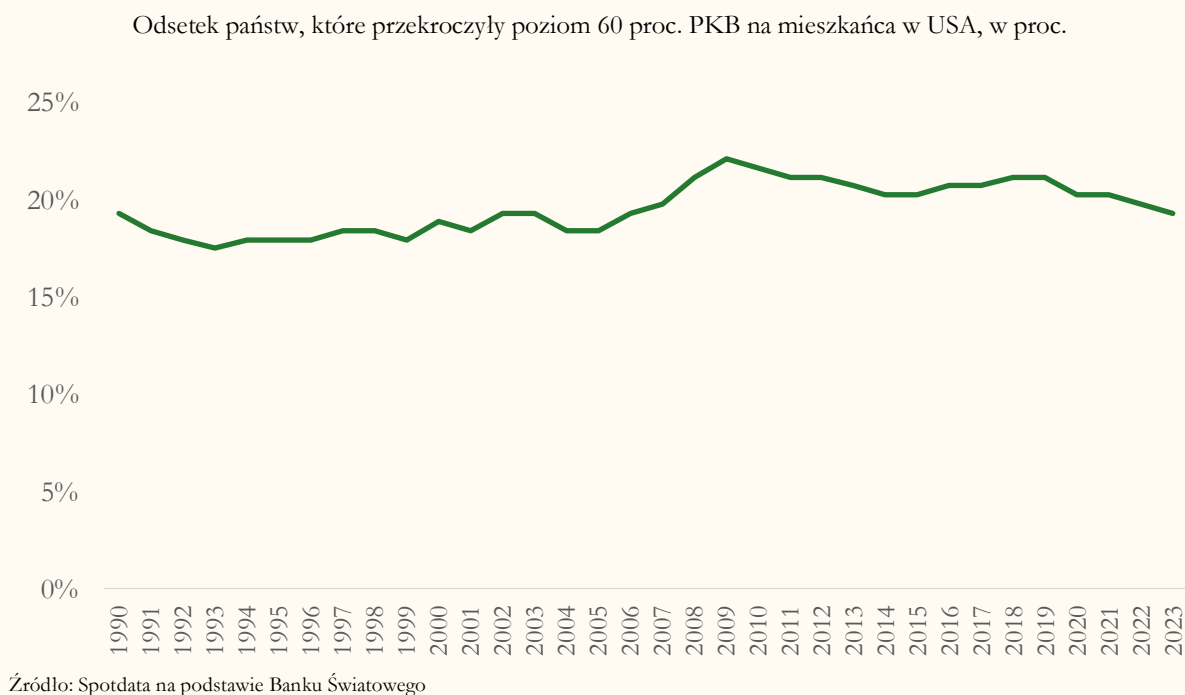


Źródło: Spotdata na podstawie Banku Światowego

Nasza diagnoza różni się od głównego nurtu debaty ekonomicznej w Polsce tym, że kładziemy nacisk na innowacje i technologie w pierwszej kolejności, a nie inwestycje. Nie uważamy, iż to brak inwestycji jest największą bolączką gospodarki. Inwestycje bywają bowiem przez ekonomistów fetyszyzowane. To prawda, że stopa inwestowania – czyli udział nakładów na środki trwale i własność intelektualną w PKB jest w Polsce niższa niż w większości krajów UE, w tym krajów

regionu Europy Środkowej. Jednak zgodnie z większością teorii wzrostu gospodarczego to nie inwestycje decydują o długotrwałym postępie, a innowacje, technologie, nowe sposoby produkcji i usług. Inwestycje są dopiero pochodną opartego na mocnych fundamentach wzrostu, nie jego przyczyną. Zatem jeżeli Polska ma osiągnąć poziom rozwoju cechujący światowych liderów potrzebuje przede wszystkim zwiększyć intensywność odkrywania nowych sposobów produkcji i usług.

Wykres 2. Globalny układ gospodarczy charakteryzuje się hermetycznością. Grupa państw osiągających wysokie dochody pozostaje stabilna na przestrzeni lat. Polska szybko przebiła ten szklany sufit.



Źródła polskiego sukcesu gospodarczego

Niezaprzeczalny sukces polskiej gospodarki ma wielowymiarowe przyczyny, ale my chcemy wskazać dwie najważniejsze – podążając definicją idealnego modelu rozwoju przytoczoną przez Daniego Rodrika i Ricardo Hausmanna w pracy pt. „*Economic Development As Self-Discovery*”. Napisali oni, że teoretyczny przepis na sukces gospodarczy rynku wschodzącego, czyli kraju próbującego dogonić te najzamożniejsze pod względem poziomu dochodu, jest prosty i składa się z dwóch elementów:

- 1) importu technologii
- 2) dobrych instytucji

Wielu krajom spełnienie tych warunków się nie udało, albo nie uruchomiły one procesów rozwojowych zgodnie z oczekiwaniami, ale Polska te dwa elementy opanowała od początku transformacji w stopniu doskonałym i z pełnym sukcesem.

Wyjście z systemu komunistycznego i otwarcie na świat pozwoliło imitować know-how i technologie z najbardziej rozwiniętych państw Zachodu. Polska i inne kraje Europy Środkowej doświadczyły bardzo dużego napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, do tego stopnia, że

za ponad 50 proc. eksportu odpowiadają firmy zagraniczne, a wśród 100 największych firm w kraju co trzecia ma zagranicznego właściciela. Transferują one do Polski swoje techniki produkcji, dzięki czemu krajowa gospodarka nie musi przechodzić bardzo kosztownego procesu eksperymentowania i samo-odkrywania (*self-discovery*) wedle terminologii Rodrika i Hausmanna. Opisuując to obrazowo, zamiast kilku krajowych firm próbujących stworzyć konkurencyjne produkty na rynki światowe, mamy jedną, która z góry wie, który produkt będzie wytwarzać i jak będzie się on sprzedawał na rynku docelowym. Importowanie technologii jest tańsze niż wymyślanie jej samemu.

Było to tym łatwiejsze, że Polska znajduje się geograficznie bardzo blisko najbardziej rozwiniętych krajów, a te były chętne, by jak najszybciej włączyć Europę Środkową w struktury Unii Europejskiej – czyli głównie w otwarty rynek i wspólne reguły gospodarcze. Integracja z UE sprawiła również, że Polska i inne kraje regionu bardzo szybko adoptowały instytucje sprzyjające wzrostowi gospodarczemu: zasady rządów prawa, ochronę własności prywatnej i intelektualnej, ograniczenia pomocy publicznej, niezależny bank centralny dbający o stabilność pieniądza, reguły budżetowe ograniczające zadłużenie publiczne.

Szczególnie imponuje fakt, że szybkie i stabilne tempo wzrostu dochodów szło w parze z utrzymaniem stabilności makroekonomicznej, zachowaniem spójności społecznej, dekarbonizacją, poprawą dobrobytu i jakości życia obywateli:

- Polki i Polacy awansowali do rangi najszczęśliwszych społeczeństw na świecie, o czym świadczy duży awans w rankingu subiektywnej oceny satysfakcji życia. Staliśmy się szczęśliwsi, niż kiedykolwiek wcześniej w czasach III RP i wyprzedziliśmy pod tym względem Argentyńczyków, Brazylijczyków, Greków, Japończyków, a nawet Włochów, Hiszpanów, Brytyjczyków czy Amerykanów.
- W latach 2005-2023 oczekiwana długość życia w zdrowiu zwiększyła się z 66,2 lat do 69,4 lat, wskutek czego obecnie przeciętny mieszkaniec Polski może liczyć na dłuższe życie w zdrowiu niż przeciętny Czech i Amerykanin.
- Jednocześnie mocno spadł odsetek osób doświadczających smutku, zmartwienia i złości, a korupcja przestała być istotną barierą rozwoju instytucjonalnego.
- Co więcej, stopa ubóstwa obniżyła się z 5,8 proc. w 2004 r. do 0,3 proc. w 2021 r., natomiast odsetek osób zagrożonych ubóstwem lub wykluczeniem społecznym wyniósł w 2023 r. 16,3 proc. i należał do jednych z najniższych w krajach UE.
- Intensywność emisyjna gospodarki zmniejszyła się z 2 kg na każdy generowany dolar realnego PKB do 0,45 kg, a więc około czterokrotnie.
- Krótko mówiąc, minione ponad trzy dekady to dla Polski historia sukcesu cywilizacyjnego.

Dlaczego sukcesu nie da się ekstrapolować

W środowiskach ekonomicznych – eksperckich i branżowych – panuje jednak powszechne przekonanie, że istotne czynniki wzrostu polskiej gospodarki się wyczerpują. Pojawia się coraz więcej tez, że ta cywilizacyjna historia sukcesu wkrótce się skończy, bo dotychczasowy model rozwoju nie przynosi już takich korzyści, używając obrazowej przenośni - nisko wiszące owoce zostały zerwane, a Polska w wielu wymiarach potrzebuje fundamentalnych zmian polityki gospodarczej i społecznej. Nawet jeżeli część tego typu ostrzeżeń jest na wyrost i odzwierciedla stały brak wiary w sukces Polaków, to niektóre obserwowane już zmiany w polskiej gospodarce sprawiają, że uzasadniona jest teza o początku nowej ery.

Jest kilka zmian, które sprawiają, że dwa filary rozwoju – import technologii i stabilność instytucji – nie będą już podtrzymywać wysokiego dynamizmu gospodarczego.

- Polska nadrobiła dużą część zapóźnienia dochodowego w relacji do krajów rozwiniętych, co oznacza, że potrzebujemy coraz bardziej zaawansowanych technologii, by podtrzymać tempo rozwoju. Ich import jest coraz trudniejszy.
- Inwestycje do Polski były w dużej mierze przyciągane przez atrakcyjną relację niskich kosztów pracy i wysokiej wydajności pracy – czynnik, który stopniowo traci na znaczeniu z powodu wysokiej presji płacowej i zmniejszającej się liczby pracowników.
- Zdolność społeczeństwa do adaptacji technologii będzie się zmniejszała wskutek zmian demograficznych. Polska kończy okres dywidendy demograficznej – warunki demograficzne dla wzrostu będą coraz trudniejsze. Zmniejszający się dopływ młodych ludzi na rynek pracy oznacza, że elastyczność rynku będzie niższa, a zasoby wiedzy będą odnawiały się coraz wolniej.
- Polska przeszła w ostatnich latach proces degradacji jakości instytucji i osłabienia rządów prawa, którego nie da się łatwo odwrócić i naprawić. Uruchomiony został spolaryzowany konflikt polityczny, w ramach którego instytucjonalne *status quo* jest prawdopodobnie niemożliwe do odbudowania. Na przykład, nie da się odbudować roli i prestiżu Trybunału Konstytucyjnego bez zmiany konstytucji, a ta jest niemożliwa.
- Kończy się okres tzw. konsensusu waszyngtońskiego, który jak latarnia morska pozwalał krajom i rządowi orientować swoje reformy na jeden kierunek: ograniczania barier dla handlu i inwestycji. Wchodzimy w okres wzrostu roli państwa i krajowej polityki przemysłowej. Dobrze oddają to tytuły kolejnych raportów rocznych Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju: „*The state strikes back*” (2021), „*Navigating industrial policy*” (2025).

Polska potrzebuje transformacji 2.0 i nowych silników wzrostu gospodarczego, bo inaczej utknie na dotychczasowym poziomie rozwoju, a historia sukcesu cywilizacyjnego szybko się skończy. Doświadczenia innych państw, które wcześniej przekroczyły obecny poziom rozwoju Polski pokazują, że utrzymanie dotychczasowej ścieżki konwergencji będzie bardzo trudne. Zdecydowana większość gospodarek po przekroczeniu progu 60 proc. w relacji do światowej granicy technologicznej nie była w stanie trwale wskoczyć na wyższy poziom rozwoju i przeskoczyć progu 80 proc. Udało się to tylko nielicznym, m.in. Singapurowi, Tajwanowi i Irlandii (jeszcze zanim stała się rajem podatkowym, co zaczęło zaburzać statystyki PKB). Inne gospodarki albo zatrzymały się w procesie konwergencji, albo weszły w regres. Powód jest prosty: im kraj jest bogatszy, tym mniejsza stopa zwrotu z kapitału oraz słabszy transfer technologii i wiedzy. **Gospodarki, które nie mają zdolności do przejścia od imitacji do innowacji, od niskich kosztów do wysokiej wydajności, od dywersyfikacji do specjalizacji, nie są w stanie wskoczyć do grona najbogatszych państw świata.**

Wracamy do pracy Daniego Rodrika i Ricardo Hausmanna. Ich zdaniem model oparty tylko na imporcie technologii i zapewnieniu otoczenia instytucjonalnego może trafić na istotną barierę: lokalne firmy nie zawsze są w stanie zidentyfikować i wykorzystać dostępne możliwości rozwojowe. Wymaga to bowiem nie tylko kapitału i otwartych rynków, ale także zdolności eksperymentowania, uczenia się przez działanie oraz umiejętności przenoszenia globalnych rozwiązań na lokalny grunt.

Powtórzmy: odkrywanie nowych produktów jest bardzo kosztowne. Import technologii obniża te koszty, ale trudno na samym procesie imitacji rozwinąć w pełni zaawansowaną technologicznie gospodarkę. Za imitację się płaci, a na pewnym poziomie rozwoju koszt imitacji staje się bardzo wysoki, ponieważ kraj próbuje przyciągnąć technologie będące sercem przewag konkurencyjnych krajów rozwiniętych. **Dlatego zmiana strukturalna i przesunięcie gospodarki w kierunku nowych technologii wymaga aktywnej polityki gospodarczej, wspierającej rozwój określonego rodzaju przedsiębiorstw.** Pytanie: jak w polskich warunkach taka polityka powinna wyglądać?

Rozdział I. Granice wzrostu – co nie może działać tak jak dotychczas

W długim okresie wzrost dochodów zależy od zdolności wytwarzania coraz to nowych produktów – towarów i usług – i znajdowania dla nich rynków zbytu. To się nie zmienia. Jednak pewne cechy gospodarki, które można nazwać modelem rozwojowym, ulegają przemianom z dekady na dekadę, z pokolenia na pokolenie, między kolejnymi kryzysami definiującymi epoki historii świata.

Można zidentyfikować kilka cech polskiej gospodarki, które definiowały ją w ostatnich 15-20 latach i które niemal na pewno będą musiały ulec zmianie w najbliższej dekadzie.

1. Niski realny kurs walutowy, czyli niskie ceny w kraju w relacji do cen zagranicznych. To pozwalało na łatwy import kapitału i technologii, ponieważ z perspektywy zagranicznych producentów Polska była krajem niskich kosztów w relacji do wydajności pracy. Ale to się zmienia, ceny krajowe będą rosły szybciej niż zagraniczne.
2. Dywidenda demograficzna – czyli wzrost udziału osób w wieku produkcyjnym w społeczeństwie. Jeszcze do połowy drugiej dekady tego wieku odbywało się to siłą krajowych procesów demograficznych, a później zostało podtrzymane przez bardzo wysoki napływ migrantów. Dzięki temu koszty utrzymywania ludności niepracującej w Polsce malały, umożliwiając wysokie nakłady na kapitał ludzki (edukację) i podtrzymywanie wysokiego poziomu życia. Jednak dywidenda demograficzna się skończyła, co w wielu wymiarach zmieni polski rynek pracy i całą gospodarkę.
3. Zamykanie luki edukacyjnej – czyli bardzo szybki wzrost liczby osób posiadających wyższe wykształcenie, zapewniający szeroką pulę relatywnie tanich pracowników o wysokich kompetencjach. Ten proces trwał do ok. 2010 r. i przełożył się na wysoki napływ inwestycji do polskiego sektora usług biznesowych w kolejnej dekadzie. Jednak w ujęciu dynamicznym ten proces się zakończył, konwergencja w poziomie wykształcenia między Polską a krajami rozwiniętymi dopełniła się w 100 proc. Nie da się więcej przyciągać inwestycji oferując rosnącą pulę dobrze wykształconych i tanich młodych ludzi.
4. Globalny konsensus polityczny – czyli zestaw jasnych reguł definiujących pożądane zachowanie krajów w dziedzinie polityki gospodarczej. Ten konsensus sprawiał, że przez trzy dekady po transformacji polskie rządy prowadziły politykę gospodarczą na autopilocie: dążyliśmy do przyciągania zagranicznych inwestycji i zapewnienia inwestorom jak najbardziej przejrzystych warunków gry. Reszta to były didaskalia. Teraz jednak konsensus polityczny upada. Kraje zaczynają prowadzić własną aktywną politykę przemysłową, ingerować w rynki, do czego zmierza również Polska. Wyzwanie polega na tym, że mamy znacznie słabiej niż kraje rozwinięte krajowe instytucje zajmujące się aktywną polityką przemysłową. Wchodzimy na nowy teren.

Znaczący wzrost realnego kursu złotego

Polski model rozwoju w coraz większym stopniu w ostatnich 15-20 latach bazował na niskich kosztach pracy. Dzięki temu rozwinęło się mocno wiele branż produkujących relatywnie mało zaawansowane wyroby i usługi. Ale ta struktura gospodarki będzie trudna do utrzymania, jeżeli kraj ma osiągać wyższe szczeble rozwoju – wzrost kosztów będzie nieunikniony, a wraz z nim presja na zmianę struktury produkcji.

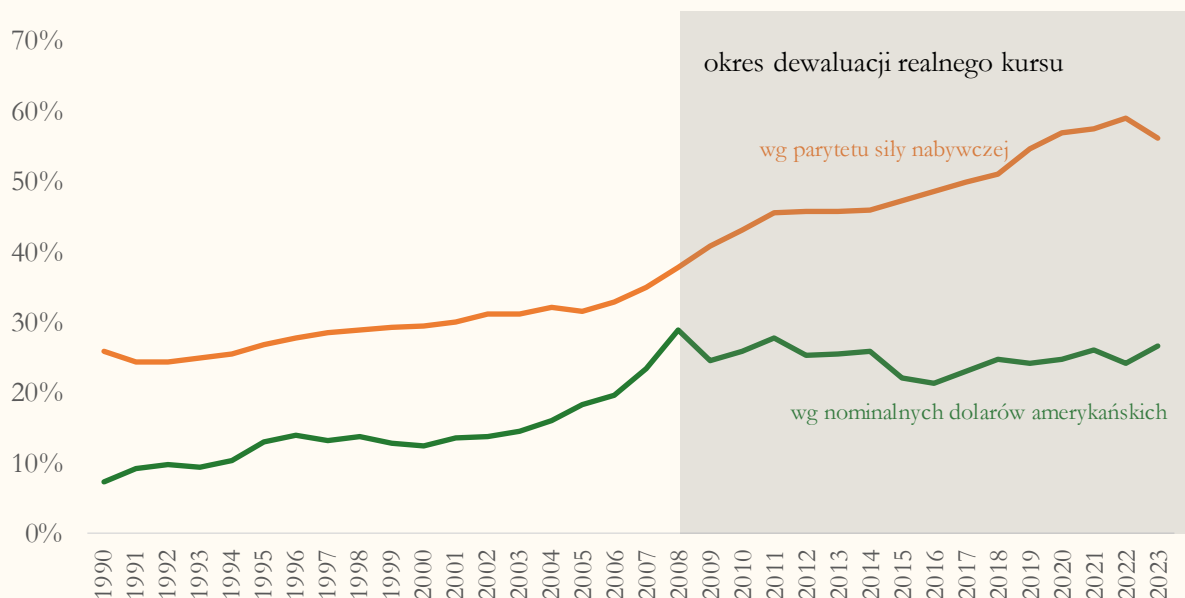
Znaczenie niskich kosztów widać po fakcie, że Polska goni najbogatszych, ale tylko po uwzględnieniu różnicy w poziomie cen i kursach walutowych, czyli tylko według PKB na mieszkańca według parytetu siły nabywczej. W nominalnych dolarach amerykańskich proces konwergencji wyraźnie spowolnił po światowym kryzysie finansowym. W rezultacie, w 2023 roku dochód na mieszkańca Polski w relacji do USA w paryecie siły nabywczej wynosił 56,1 proc.,

podczas gdy w dolarze amerykańskim zaledwie 26,6 proc. To duża luka, większa niż w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech.

Ta luka między PKB w dolarach i w parytecie siły nabywczej oznacza, że Polska przez kilkanaście lat po tzw. wielkim kryzysie finansowym, utrzymywała bardzo niskie ceny w relacji do krajów rozwiniętych, pomimo szybkiego wzrostu gospodarczego. Umożliwiło to wysoką ekspansję eksportu przy relatywnie ograniczonej dynamice importu i przejście od głębokich deficytów do nadwyżek handlowych. W latach 2010-2024 Polska zwiększyła eksport średniorocznie o 6 proc., czyli 2 pkt. proc. szybciej niż średnia dla Czech i Węgier, podczas gdy we wcześniejszych 14 latach polski eksport rósł o 2 pkt. proc. wolniej niż średnio w tych dwóch krajach. Jeszcze w 2010 r. Polska notowała 9 mld euro deficytu handlowego, a w 2024 r. już 33 mld euro (!) nadwyżki.

Wykres 3. Polska po kryzysie finansowym utrzymywała bardzo niskie ceny w relacji do państw rozwiniętych, a jednocześnie szybko podnosiła wydajność.

PKB na mieszkańca w Polsce w relacji do USA według parytetu siły nabywczej i nominalnych dolarów, w proc.



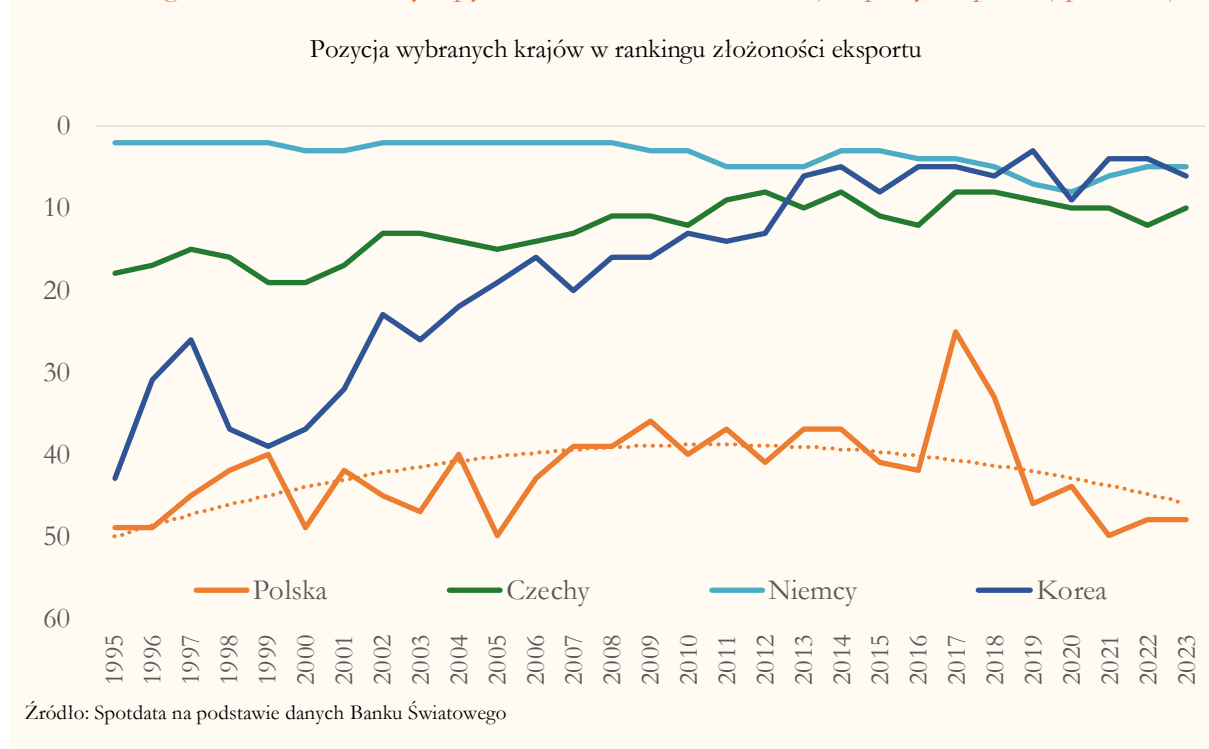
Źródło: Spotdata na podstawie Banku Światowego

W warunkach niskich cen krajowych sektory nastawione na eksport generowały zyski, które czyniły działalność eksportową wyjątkowo atrakcyjną. Dużą część kosztów sektory te ponosiły w Polsce (niskie ceny), a przychody czerpały zza granicy (wyższe ceny). Według ostatnich dostępnych danych (za 2022 r.) wartość dodana w stosunku do kosztów pracy w polskim przemyśle wynosi 203,2 proc., co stanowi drugi najwyższy wynik w krajach UE zaraz za Węgrami (206,5 proc.). To sprawia, że towary przemysłowe, a zarazem eksport, są niezwykle opłacalne na arenie międzynarodowej. Biorąc pod uwagę wszystkie sektory gospodarki (m.in. budownictwo, finanse oraz IT) stosunek wartości dodanej do kosztów pracy jest na poziomie 170,9 proc., czyli powyżej średniej unijnej (152,8 proc.).

A zatem, gospodarka Polski w ostatnich kilkunastu latach należała do jednych z najbardziej konkurencyjnych w Europie, bo realna wydajność pracowników szybko się podnosiła, natomiast płace w relacji do państw zachodnich tkwiły w miejscu. I tą wysoką relacją wydajności do kosztów podnosiliśmy swoją atrakcyjność, dzięki czemu zagraniczni inwestorzy przynosili do nas produkcję, technologie, know-how, a globalne marki zaczęły

nawet outsourcować do nas wiedzochłonne usługi o wyższej wartości dodanej takie jak usługi informatyczne oraz doradcze.

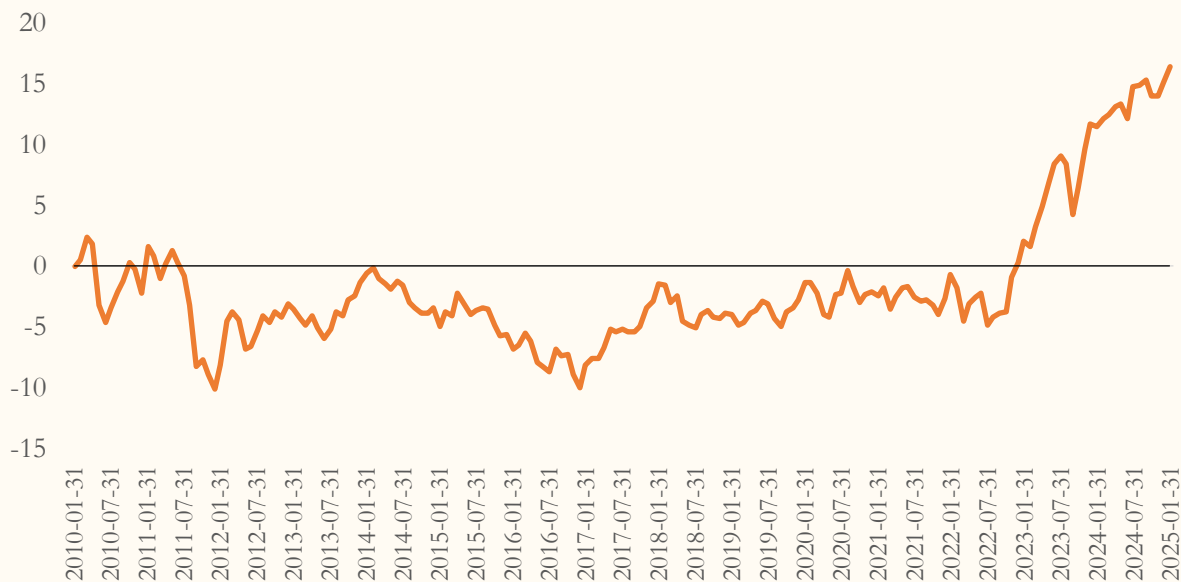
Wykres 4. Złożoność polskiego eksportu przestała rosnąć od okresu silnej dewaluacji realnego kursu złotego. Niski kurs waluty wypycha Polskę w model rozwoju oparty na prostej produkcji.



Polska jednak weszła w okres zmiany kosztów pracy. Kończy się okres, kiedy ceny w Polsce odstawały od tego, co implikuje tempo wzrostu gospodarczego. Przejawem tej zmiany jest wzrost realnego efektywnego kursu walutowego, który pokazuje relację cen towarów produkowanych w Polsce do towarów produkowanych zagranicą, uwzględniając zarówno zmiany nominalnych kursów walutowych, jak i różnice w inflacji. W poprzedniej dekadzie realny kurs złotego wykazywał trend spadkowy lub stabilny, co oznacza, że ceny w polskiej gospodarce w relacji do cen wśród naszych partnerów handlowych były niskie jak na szybki wzrost wydajności. W rezultacie, popyt zagraniczny nie tylko na nasze towary, ale także usługi był bardzo wysoki, bo byliśmy i wydajni, i tani. Jednak w ostatnich dwóch latach doszło do absolutnie fundamentalnej zmiany. Realny efektywny kurs złotego wzrósł o 16,4 proc. w relacji do innych krajów, dla których są dane, co oznacza, że ceny w polskiej gospodarce w relacji do zagranicy bardzo szybko wzrosły, w bardzo krótkim czasie. Polska staje się coraz droższa i o ile kierunek zmian jest niejako naturalny, a wręcz pożądanym, bo w długim okresie siła waluty to siła gospodarki i jej produktywności, o tyle tak nagle przesunięcie wagi jest zjawiskiem negatywnym, do którego trzeba się dostosować. A to nie będzie łatwe, bo dostosowanie polega na zwiększaniu wydajności w tempie zmian realnego kursu. Nie wszystkie firmy to wytrzymają. W pozytywnym scenariuszu, dojdzie do kreatywnej destrukcji – na rynku zostaną firmy innowacyjne, nowoczesne, najlepiej zorganizowane, dzięki czemu podniesiemy wydajność, a to pozwoli nam wskoczyć na wyższy poziom rozwoju. W negatywnym scenariuszu gospodarka w relacji do Zachodu przestanie się rozwijać, eksporterzy utracą swoje rynki zbytu, produkcja, ale też usługi biznesowe zaczną być przenoszone z Polski do innych krajów, a nie *vice versa*.

Wykres 5. Po wielu latach dewaluacji realny kurs walutowy Polski zaczął od 2023 roku bardzo mocno rosnąć – Polska pod względem tempa aprecjacji jest jednym z liderów na świecie.

Realny efektywny kurs walutowy Polski w relacji do innych krajów, dla których są dane, w proc.

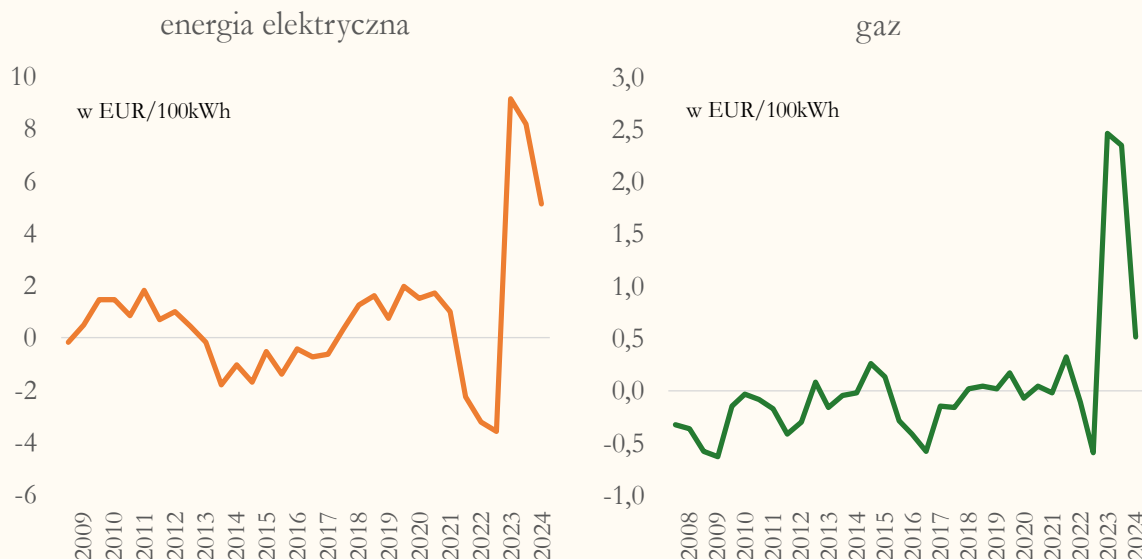


Źródło: Spotdata na podstawie danych BIS

Dodatkowym czynnikiem wywierającym presję na niskokosztowy model rozwoju są ceny energii. W tym zakresie również widać zmiany podążające w niekorzystną dla Polski stronę. Przez większość okresu 2008-2020 ceny energii elektrycznej i gazu dla polskich przedsiębiorstw utrzymywały się na poziomie zbliżonym do średniej unijnej. Sytuacja uległa jednak radykalnej zmianie w latach 2022-2024, kiedy nastąpił gwałtowny wzrost – ceny energii elektrycznej w szczytowym momencie były nawet o ponad 9 EUR/100kWh wyższe niż średnia UE, by następnie spaść do około 5 EUR/100kWh powyżej średniej. Podobnie wyglądała sytuacja z cenami gazu, które pozostawały zbliżone do średniej unijnej aż do pierwszej połowy 2023 r., gdy gwałtownie wzrosły do około 2,5 EUR/100kWh powyżej średniej. Główne przyczyny tego zjawiska to wysoka zależność Polski od węgla oraz opóźnienia w transformacji energetycznej. W momencie globalnego szoku cenowego na rynku paliw kopalnych doszło do gwałtownego wzrostu cen emisji CO₂ w systemie ETS, wskutek czego polskie elektrownie węglowe zostały zmuszone do poniesienia znacznie wyższych kosztów produkcji. Obecna sytuacja stwarza zarówno zagrożenia, jak i szanse. Z jednej strony, relatywnie wysokie ceny energii obniżają konkurencyjność polskiego przemysłu, szczególnie w branżach energochłonnych, które tracą przewagę kosztową wobec zagranicznych konkurentów. Pojawia się również ryzyko przenoszenia produkcji przemysłowej do krajów o niższych kosztach energii (*carbon leakage*). Z drugiej strony, wyższe koszty energii mogą stanowić silny bodziec do przyspieszenia inwestycji w odnawialne źródła energii, rozwoju magazynów energii oraz wdrażania technologii podnoszących efektywność energetyczną.

Wykres 6. Koszty energii w Polsce są zdecydowanie wyższe niż średnio w państwach UE. To ogromna różnica względem poprzedniej dekady.

Ceny energii dla polskich przedsiębiorstw, różnica w stosunku do średniej unijnej



Źródło: Spotdata na podstawie danych Eurostatu

Koniec dywidendy demograficznej

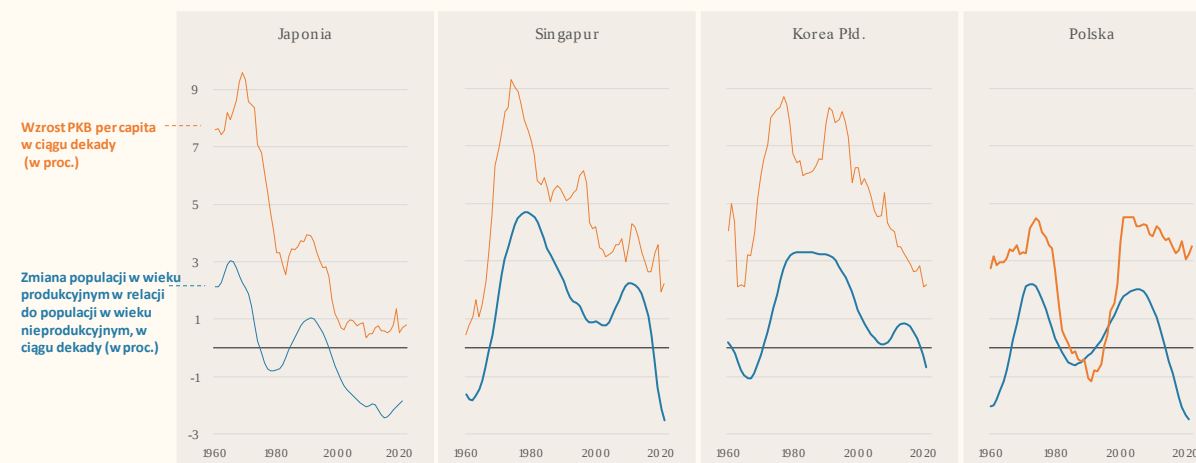
Najważniejszym zagrożeniem i jednocześnie wyzwaniem rozwojowym jest pogłębiająca się recesja demograficzna, która jest pochodną kurczących się współczynników dzietności. Jest to trend globalny, prawdopodobnie głęboko zaszyty w zmianach wzorców kulturowych, co sprawia, że polityka publiczna ma ograniczoną sprawczość. Może trend mitygować, ale go nie odwróci. W rezultacie do 2050 roku w Polsce liczba osób w wieku produkcyjnym, czyli w przedziale wiekowym 20-64 lat skurczy się o ponad 5,7 milionów, wskutek czego ich udział w populacji ogółem zmniejszy się z obecnych 59,9 proc. do 58,8 proc. w 2040 roku i zaledwie 52,9 proc. w 2050 roku.

Najważniejszy jest jednak fakt, że populacja osób w wieku produkcyjnym w Polsce w relacji do populacji w wieku nieprodukcyjnym zaczęła spadać. To zjawisko nazywa się końcem dywidendy demograficznej. Dywidenda ta oznacza sytuację, w której nagły spadek dzietności prowadzi do wzrostu udziału osób w wieku produkcyjnym w społeczeństwie. Ten wzrost umożliwia szybszą akumulację kapitału ludzkiego i fizycznego – osoby mające mniej dzieci mogą więcej czasu przeznaczyć na edukację swoją (a później dzieci), a jednocześnie generują wyższe oszczędności i przez to mogą finansować inwestycje. Ten okres w Polsce trwał od połowy lat 90. do połowy lat 2010., a duży napływ imigrantów pozwolił przedłużyć go do początku lat 2020. Teraz jednak dywidenda demograficzna się kończy.

Średniorocznie w najbliższej dekadzie relacja populacji w wieku produkcyjnym do populacji w wieku nieprodukcyjnym będzie malała w tempie 1,1 proc., podczas gdy w pierwszych dwóch dekadach transformacji gospodarczej rosła średnio o 1,5 proc. rocznie. O ile duży napływ imigrantów w latach 2014-2023 do pewnego stopnia mitygował negatywne zmiany demograficzne, o tyle ten kanał powoli się wyczerpuje. Imigranci ze wschodnich krajów, którzy mieli przyjechać, już przyjechali, natomiast napływ imigrantów z innych kierunków wystarczający do pokrycia luki demograficznej będzie napotykał na opór społeczny, a tym samym polityczny. Wiele wskazuje, że imigranci nie wypełnią pogłębiających się niedoborów siły roboczej.

Wykres 7. W krajach azjatyckich zakończenie okresu dywidendy demograficznej nałożyło się na zakończenie fazy najszybszego wzrostu gospodarczego. Polskę ratowała przed tym imigracja, ale jej napływ stopniowo wysycha.

Efekt dywidendy demograficznej



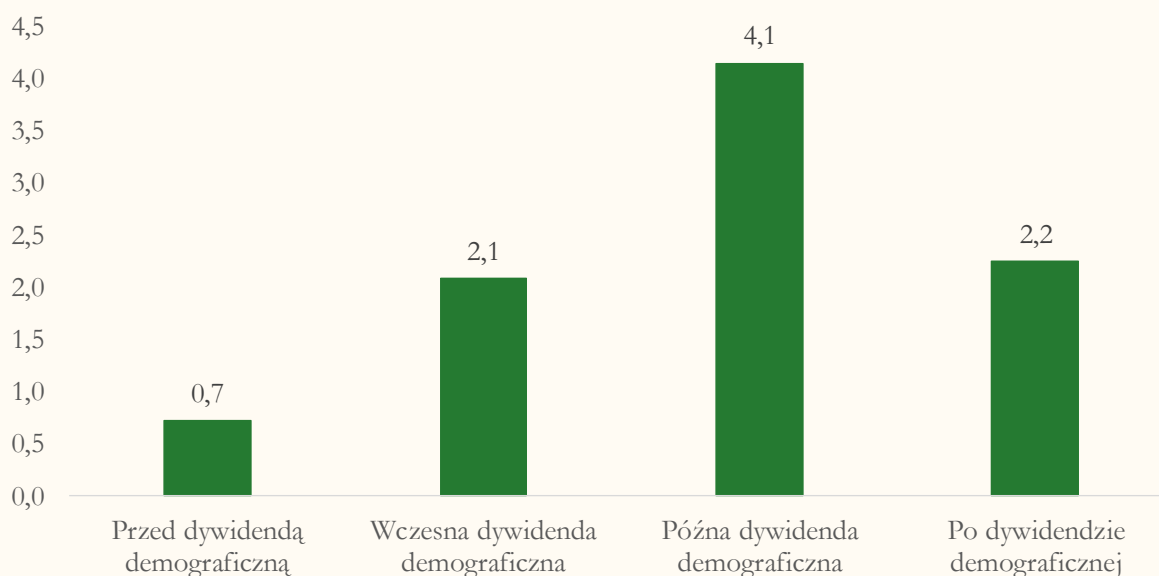
Źródło: Spotdata

A zatem **Polska wkracza w erę końca dywidendy demograficznej**, a to oznacza niższą podaż pracy, a tym samym niższy potencjalny wzrost PKB. Jednak koniec dywidendy demograficznej ma szersze implikacje niż tylko spadek podaży pracy. Społeczeństwo będzie się starzeć, mediana wieku wzrośnie z 40 do 50 lat, a starsi pracownicy mają słabszą zdolność do adaptacji technologicznej, mniejszą mobilność i charakteryzują się niższą aktywnością zawodową. Tylko z tytułu starzejącego się społeczeństwa i słabszej zdolności starszych pracowników do wytwarzania i absorpcji innowacji roczne tempo wzrostu produktywności pracy (PKB na pracownika) może obniżyć się o ok. 1,5 pkt. proc. W rezultacie istnieje wysokie ryzyko, że wzrost gospodarczy spowolni.

Polska wychodzi z ery późnej dywidendy demograficznej, a wchodzi w czas po dywidendzie demograficznej. Doświadczenia historyczne sugerują, że kraje wchodzące w tę erę rozwijają się wolniej zarówno, jeżeli chodzi o realny PKB ogółem, jak i realny PKB na mieszkańca.

Wykres 8. Teoretycznie, w kraju, który przechodzi przez recesję demograficzną, wzrost PKB na mieszkańca mógłby przyspieszyć. W praktyce, tak nie jest. To efekt tego, że negatywne zmiany demograficzne uruchamiają więcej procesów niż tylko spadek podaży pracy.

Średnioroczny wzrost PKB na mieszkańca w latach 1961-2023 wg grup demograficznych, w proc.



Źródło: Spotdata na podstawie Banku Światowego

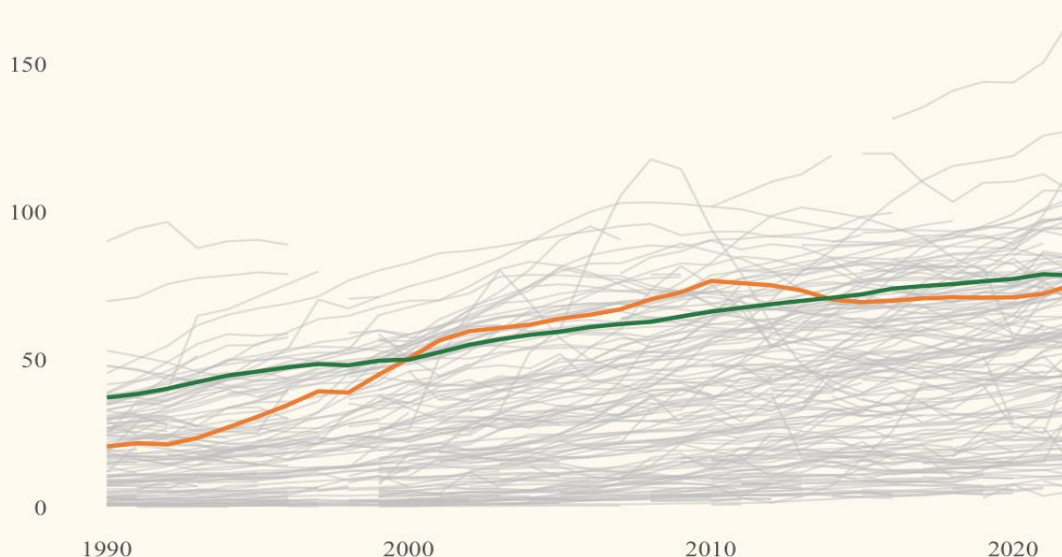
Domknięcie luki edukacyjnej

Przez ostatnie trzy dekady Polska czerpała znaczące korzyści ze wzrostu poziomu wykształcenia ludności. Wraz z transformacją gospodarczą lat 90. rozpoczął się okres bezprecedensowej ekspansji edukacyjnej – liczba osób zapisanych na studia wyższe rosła w tempie niespotykanym w krajach rozwiniętych. Dzięki temu Polska szybko nadrabiała zaległości w zakresie kapitału ludzkiego względem średniej OECD. Zjawisko to miało kluczowe znaczenie dla wzrostu gospodarczego. Przyływ młodych, coraz lepiej wykształconych osób na rynek pracy umożliwiał nie tylko absorpcję technologii, ale także podnosił produktywność pracy w sektorach nowoczesnych, szczególnie usług i przemysłu przetwórczego.

Była to swoista dywidenda edukacyjna, która napędzała konwergencję gospodarczą Polski do poziomu państw wysokorozwiniętych. Jednak ten impet się wyczerpuje. Wskaźnik skolaryzacji na poziomie wyższym – liczony jako odsetek osób zapisanych na studia względem populacji w wieku typowym dla rozpoczęcia studiów – ustabilizował się w ostatnich latach i oscyluje wokół średniej OECD, a nawet zaczął się obniżać. Oznacza to, że Polska osiągnęła punkt nasycenia pod względem ilościowym – dalszy wzrost liczby studentów będzie trudniejszy, a jego efektywność – mniejsza. Jeszcze wyraźniej ten trend widać w danych dotyczących międzypokoleniowej mobilności edukacyjnej. W Polsce – podobnie jak w całym regionie Europy i Azji Centralnej – systematycznie spada średnia luka mobilności edukacyjnej, czyli różnica poziomu wykształcenia dzieci względem ich matek. W praktyce oznacza to, że kolejne pokolenia coraz rzadziej przeskakują swoich rodziców pod względem edukacyjnym. To zjawisko ma głębokie konsekwencje. Po pierwsze, kurczy się pula łatwo dostępnych zysków z inwestycji w edukację – w sensie wzrostu produktywności. Po drugie, mniejszy przyływ młodych, wysoce wykwalifikowanych pracowników na rynek pracy oznacza, że wzrost wydajności nie będzie już tak silnie wspierany przez czynniki demograficzne i edukacyjne, jak w poprzednich dekadach.

Wykres 9. Polska nadrabiała zaległości w jakości kapitału ludzkiego wobec państw rozwiniętych poprzez dynamiczny wzrost wskaźnika zapisów do szkół wyższych, a tym samym napływ na rynek pracy dobrze wykwalifikowanych pracowników. Ale ten kanał ekspansji edukacyjnej się kończy.

Wskaźnik zapisów do szkół wyższych, w proc., kolor pomarańczowy – Polska, kolor zielony – średnia OECD



Źródło: Spotdata na podstawie danych Banku Światowego

Polska nie może już więc liczyć na prostą kontynuację dotychczasowego modelu opartego na ekspansji systemu edukacji powszechnej i rosnącej podaży wykształconych pracowników. Dalszy wzrost produktywności będzie wymagał przejścia od ilości do jakości – większego nacisku na edukację ustawiczną i elastyczne dostosowania do zmian technologicznych.

Koniec globalnego konsensusu politycznego

Polska jest jednym z największych beneficjentów fali liberalizacji handlu i inwestycji na świecie w ostatnich 50 latach. Zasady gry w światowej gospodarce były bardzo proste i sprzyjały krajom, które były zdeterminowane do tego, by się do nich stosować. Redukowanie barier handlowych, dbanie o stabilność pieniądza i rządy prawa wystarczały do tego, by przyciągać kapitał i importować technologie. Jednak reguły gry ulegają zmianie i stają się coraz trudniejsze, do czego krajom ze słabszą siłą przetargową i mniej efektywnymi instytucjami publicznymi może być trudniej się dostosować. Dla Polski ta nowa rzeczywistość może stanowić duże wyzwanie. Na świecie narasta protekcjonizm, wznoszone są bariery handlowe, a na porządku dziennym staje się prowadzenie aktywnej krajowej polityki przemysłowej.

Nowy konsensus gospodarczy, jaki wylania się po serii globalnych kryzysów i pod wpływem napięć geopolitycznych, skłania państwa do większej ingerencji w strukturę produkcji, co widać w renesansie polityki przemysłowej. Jak zauważa EBOiR, liczba tego typu działań rośnie nie tylko w najbogatszych krajach, ale coraz częściej także w państwach o słabszych instytucjach i ograniczonym potencjale fiskalnym, takich jak wiele gospodarek Europy Środkowej. Problem polega na tym, że im niższa zdolność administracyjna i dochodowa państwa, tym większe ryzyko, że interwencje przemysłowe będą bardziej kosztowne, mniej efektywne i podatne na błędy oraz korupcję.

Dla Polski, która przez ostatnie dekady opierała rozwój na otwartości handlowej i inwestycyjnej, nowa epoka oznacza konieczność przemyślenia strategii gospodarczej. Raport EBOiR wskazuje, że powodzenie polityk przemysłowych zależy od klarowności celów, umiejętności ich hierarchizacji oraz zdolności państwa do selektywnego wspierania firm o wysokim potencjale wzrostu i innowacyjności. Tymczasem wiele działań na świecie – także w Europie – charakteryzuje się brakiem przejrzystości, dublowaniem celów (np. ochrona miejsc pracy i transformacja ekologiczna), a także brakiem mechanizmów ewaluacji, co grozi kumulacją nieefektywnych wydatków publicznych.

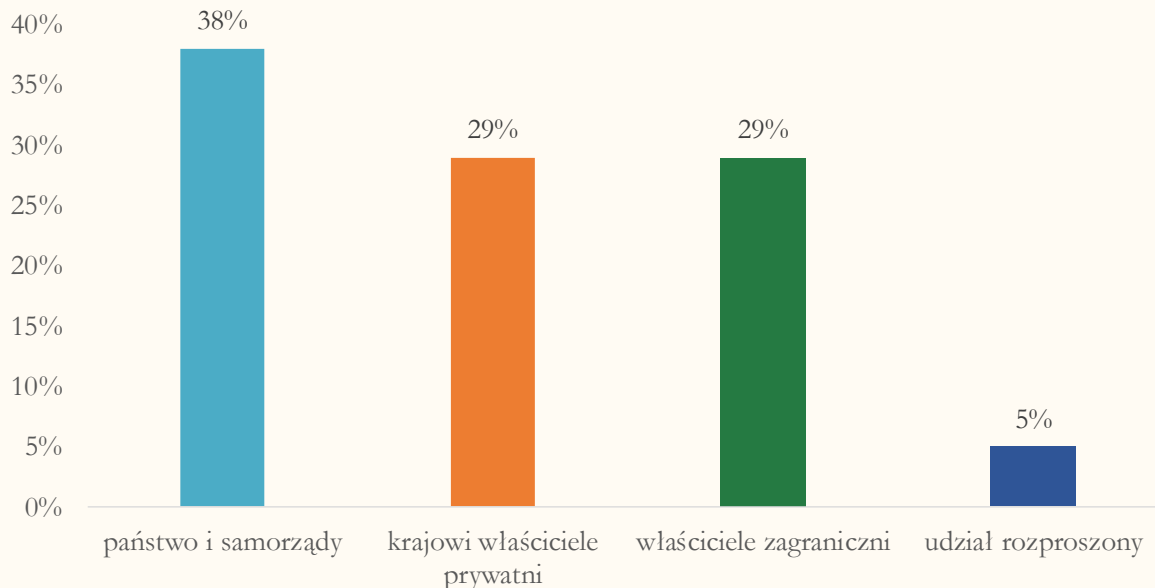
Rozdział II. Konieczność wzmocnienia sektora krajowych firm prywatnych

Polski model gospodarki charakteryzuje się bardzo dużym udziałem firm państwowych i zagranicznych w sektorze przedsiębiorstw. Pierwsza grupa odpowiada za 38 proc. kapitału zakładowego firm (zatrudniających co najmniej 10 osób), zaś druga grupa za 29 proc. Tym samym polskie firmy prywatne stanowią zaledwie 1/3 sektora małych, średnich i dużych firm. W pierwszej piętnastce największych przedsiębiorstw w kraju (pod względem przychodów) nie ma ani jednej należącej do polskich prywatnych właścicieli. W pierwszej setce jest takich firm 30. **Polityka publiczna powinna dążyć do tego, by wzmocnić rolę krajowych podmiotów prywatnych, ponieważ w ten sposób uwolniony zostanie potencjał innowacji, eksperymentowania i wytwarzania krajowych technologii.**

Warto odwołać się tu do słów Brunona Bartkiewicza, prezesa ING Banku Śląskiego, który od 30 lat prowadził tę jedną z największych instytucji finansowych w Polsce. „Naprawdę nie trzeba dużo, żeby pchnąć Polskę do przodu, tak jak zrobiliśmy to 30 lat temu. Najważniejszym zadaniem jest wykorzystanie zdolności naszych przedsiębiorców do budowy naszej ekonomicznej siły. Jesteśmy gotowi – i słusznie – ponosić duże koszty, żeby przyciągnąć inwestycje zagraniczne. Ale co robimy, żeby zwiększyć inwestycje polskich przedsiębiorców? One muszą rozlać się szeroką falą”.

Wykres 10. Polskie firmy prywatne mają niecałe 30 proc. udziału w kapitale zakładowym sektora przedsiębiorstw w Polsce.

Udział państwa, inwestorów krajowych i inwestorów zagranicznych w kapitale zakładowym firm w Polsce, w proc. (dotyczy firm prowadzących bilanse, zatrudniających co najmniej 10 osób)



Źródło: Spotdata na podstawie danych GUS

Co wnoszą inwestorzy zagraniczni, a co krajowi

Wszystkie trzy rodzaje własności – zagraniczna, publiczna i krajowa prywatna – odgrywają ważną rolę w gospodarce. Ale jest to rola inna w każdym przypadku.

- ✓ **Firmy zagraniczne** wnoszą do gospodarki wiedzę, technologie i kapitał. Otwartość na inwestycje zagraniczne pozwoliła Polsce na szybki awans w międzynarodowym systemie handlowym. W przyszłości Polska powinna dalej przyciągać zagraniczny kapitał i starać się o to, by lokował w kraju coraz bardziej zaawansowane części łańcucha produkcji. **Ale z natury rzeczy sam kapitał zagraniczny nie może wystarczyć do tego, by Polska w zakresie wiedzy i technologii awansowała do światowej czołówki. Firmy zagraniczne zajmują się zlecaniem wykonania tego, co zostało wymyślane i opracowane w innych miejscach świata.**
- ✓ **Firmy państwowe** wnoszą do gospodarki bezpieczeństwo, stabilność i możliwość oddziaływania przez demokratycznie wybrany rząd na kierunki rozwoju gospodarki. Ale jednocześnie cechują się relatywnie niską produktywnością, nadmiernym upolitycznieniem i negatywnym wpływem na konkurencję w branżach, w których działają. **Zakres własności państwowej w sektorze przedsiębiorstw jest w Polsce zbyt duży.**
- ✓ Firmy krajowe prywatne są najważniejszym polem eksperymentowania biznesowego, a tym samym najważniejszym wehikulem tworzenia polskich innowacji. **Bez prężnego środowiska średnich i dużych firm prywatnych polska gospodarka nie będzie w stanie konkurować na wiedzę i technologie z innymi krajami.** Jednocześnie w sektorze krajowych firm prywatnych brakuje kapitału, skali i apetytu na ryzyko. Polityka gospodarcza powinna oddziaływać na łagodzenie tych barier.

Polska potrzebuje eksperymentowania biznesowego, które najbardziej dynamicznie odbywa się w sektorze krajowych przedsiębiorstw.

Jak wskazuje Bank Światowy w raporcie pt. „*The Greater Heights: Growing to High Income in Europe and Central Asia*”, Polska przeszła przez dwie z trzech faz konwergencji dochodowej w relacji do światowej granicy technologicznej:

- **Pierwsza faza** polegała na akumulacji kapitału fizycznego i ludzkiego, czyli dużych inwestycjach, budowaniu instytucji i poszerzaniu zakresu edukacji.
- **Druga faza**, tak zwana infuzja, polegała na otwarciu kraju na handel międzynarodowy, wchodzeniu w globalne łańcuchy wartości.
- **Trzecia faza** to ta, której jeszcze w pełni nie przeszliśmy. To faza krajowych innowacji, która polega na generowaniu nowych, oryginalnych rozwiązań technologicznych w kraju, pozwalających wdrażać na rynek nowe produkty oraz poprawiać procesy i modele biznesowe. **Gospodarka musi przejść proces od naśladowania (adaptacji) do kreowania.**

W trzeciej fazie krajowe firmy prywatne muszą odegrać krytyczną rolę. Nie przejdziemy jej będąc gospodarką zdominowaną przez firmy państwowe i zagraniczne.

Problem z szeroką własnością państwową

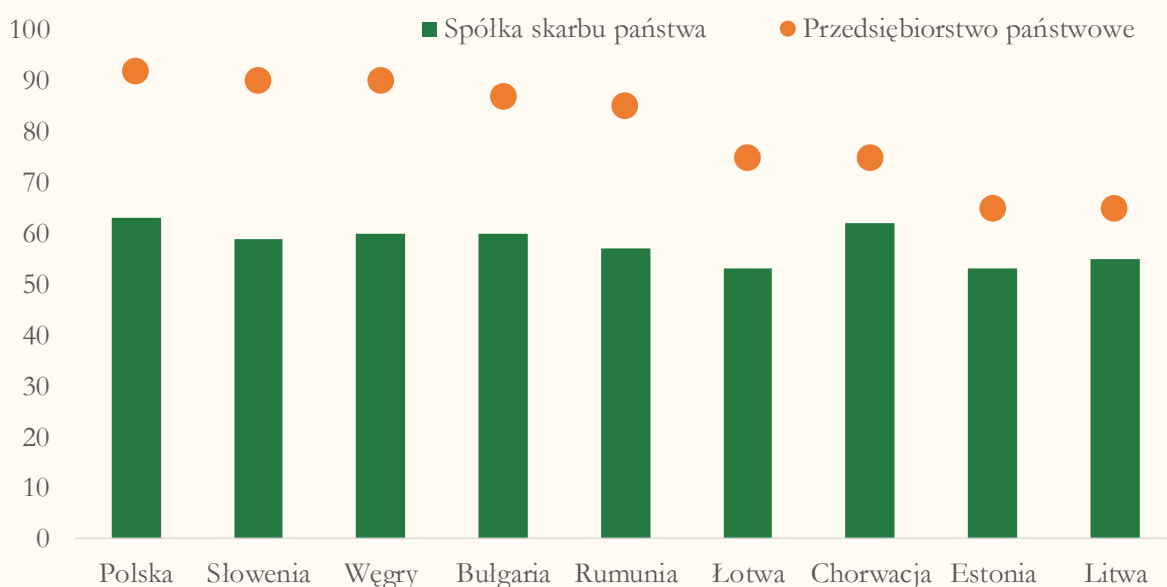
W ponad 90 proc. branż polskiej gospodarki występuje co najmniej jedno quasi-przedsiębiorstwo państwowe, czyli takie z minimum 10-proc. udziałem własnościowym rząd. To nieco większy – choć porównywalny – odsetek niż w Słowenii, na Węgrzech i w Rumunii oraz zdecydowanie

większy na tle Łotwy, Chorwacji, Estonii i Litwy. Z kolei w przypadku spółek skarbu państwa (większościowy udział rządu) w Polsce jest to ponad 60 proc. i także stanowi to najwyższy poziom na tle innych państw naszego regionu. A zatem można stwierdzić, że nie ma branży, w której konkurencja odbywałaby się tylko pomiędzy firmami w stu procentach zasilanymi kapitałem prywatnym. Ta powszechna obecność państwa w niemal wszystkich sektorach gospodarki może tworzyć nierówne pole gry.

Nadmierna obecność własności państwowej, wykraczająca daleko poza tradycyjne sektory użyteczności publicznej blokuje proces twórczej destrukcji, konkurencyjność rynkową i ostatecznie hamuje postęp technologiczny, a to warunki niezbędne do dalszego wzrostu produktywności gospodarki zbliżającej się do granicy technologicznej. Zgodnie z procesem schumpeterowskim, konkurencja determinuje wymyślanie i tworzenie, a to zaś prowadzi do wyłonienia się krajowej myśli technologicznej. Rząd może wspierać lub ograniczać ten proces. W Polsce istnieje zagrożenie, że bardziej ogranicza niż wspiera.

Wykres 11. W Polsce przedsiębiorstwo państwowe jest obecne w ponad 90 proc. sektorów gospodarki.

Udział sektorów z co najmniej jedną spółką skarbu państwa lub przedsiębiorstwem quasi-państwowym, w proc., 2022 r.*

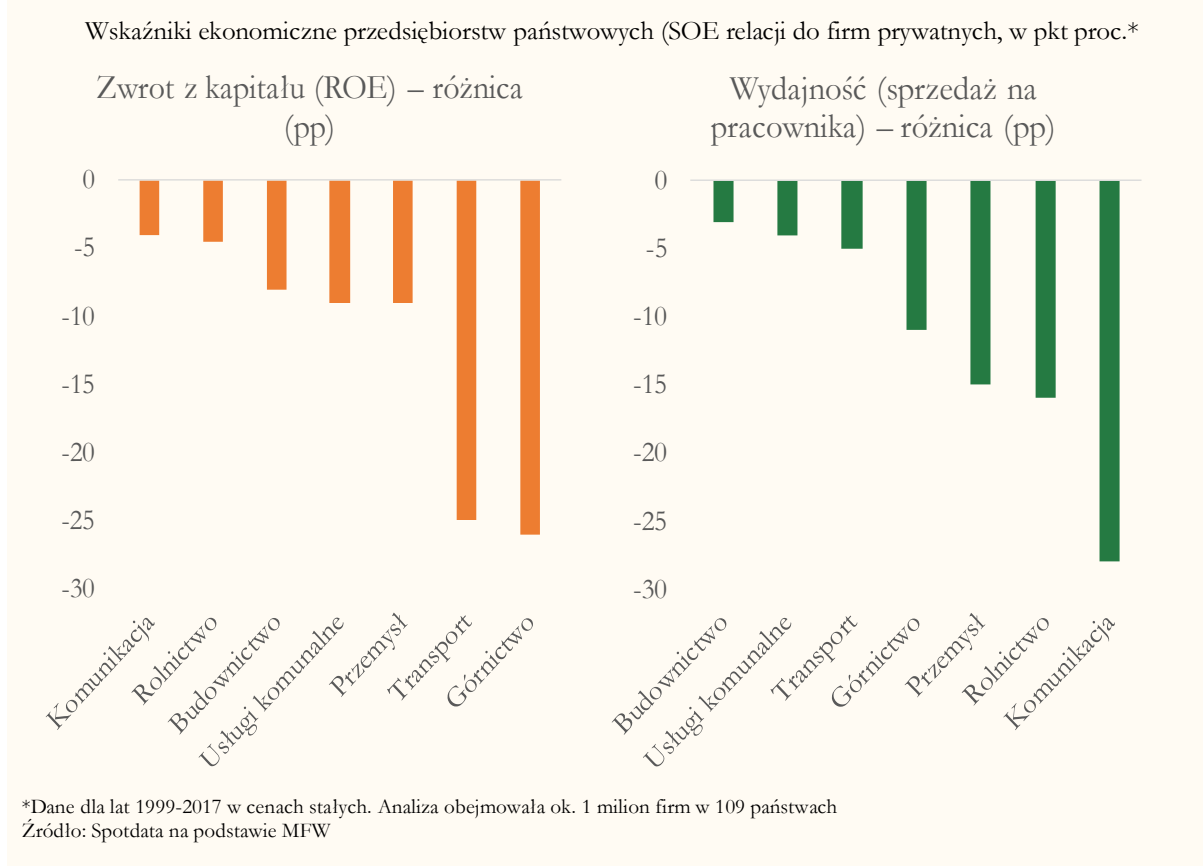


*Spółka skarbu państwa to taka, gdzie rząd ma większościowe udziały, natomiast przedsiębiorstwo quasi-państwowe to takie z co najmniej 10-proc. udziałem własnościowym rządu, a nie zwykłym 50-proc.

Źródło: Spotdata na podstawie danych Banku Światowego oraz Global BOS database

Firmy prywatne – jak pokazują badania MFW dla ponad miliona firm w 109 krajach – osiągają nawet trzykrotnie wyższą produktywność pracy niż przedsiębiorstwa państwowe działające w tych samych branżach. W rezultacie, charakteryzują się także wyższą rentownością na tle przedsiębiorstw państwowych. Warto również zaznaczyć, że w przedsiębiorstwach państwowych często obserwuje się nadmierne zaangażowanie kapitału względem uzyskiwanych efektów, czyli produktywność pracy (relacja wartości dodanej lub przychodów ze sprzedaży do liczby pracowników lub wartości maszyn, urządzeń i tak dalej) oraz rentowność (relacja zysku do kapitału własnego lub wartości aktywów) w relacji do zasobów ludzkich i kapitałowych jest niska.

Wykres 12. Przedsiębiorstwa prywatne mają wyższą rentowność i wyższą produktywność na tle przedsiębiorstw państwowych.



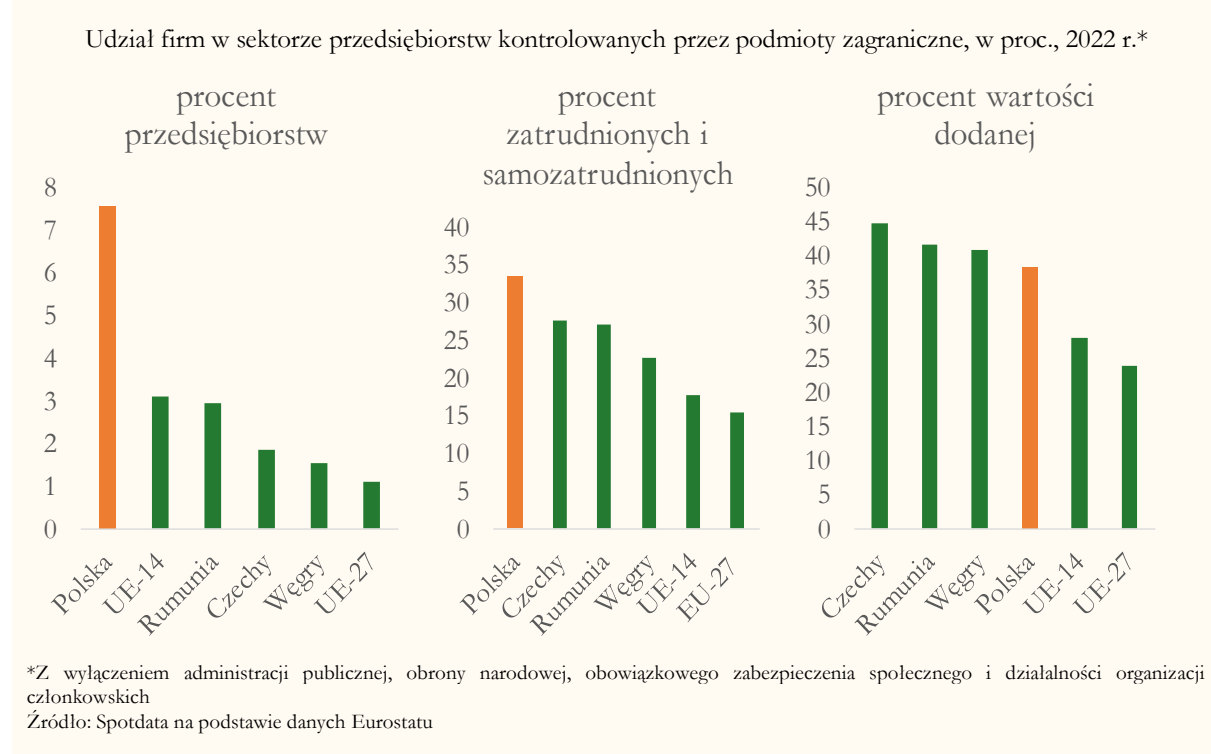
Kapitał zagraniczny mile widziany, ale...

Duży udział kapitału zagranicznego przy stosunkowo słabszym krajowym kapitale prywatnym to był miecz obosieczny w procesie rozwoju gospodarczego. Inwestorzy zagraniczni dają łatwy dostęp do kapitału, wiedzy i technologii, ale inwestycje i wzrost przez nich generowane mogą nadmiernie uspokajać krajowych decydentów i odwracać uwagę od znaczenia eksperymentowania przez podmioty krajowe.

Inwestorzy zagraniczni przynieśli gospodarce wielkie korzyści i postęp. Odpowiadają za ponad połowę polskiego eksportu. Dzięki nim udział Polski w globalnym eksporcie towarów w 2023 r. osiągnął rekordowe 1,52 proc., dając awans na 22. miejsce na świecie. Polska notuje od 10 lat wysokie nadwyżki w handlu zagranicznym ogółem. Co więcej, polski eksport towarów zaliczył swego rodzaju awans technologiczny. W 2007 r. udział *high-tech* w eksporcie całkowitym był na poziomie 3 proc., natomiast w 2022 r. było to już 9,1 proc. Tak szybki wzrost odnotowały jedynie Irlandia i Belgia, wskutek czego wyprzedziliśmy pod tym względem Finlandię (6,3 proc.), Włochy (8,0 proc.) czy Hiszpanię (8,5 proc.). To świadczy o szybkim unowocześnianiu się sektora przemysłowego i eksportowego, a badania potwierdzają, że konkurencyjność polskiego eksportu w branżach średnio i wysokotechnologicznych opiera się w dużej mierze na aktywności inwestorów zagranicznych i transferze technologii – w dużym stopniu to firmy z kapitałem zagranicznym stoją za eksportem części samochodowych, AGD, elektroniki i produktów chemicznych. Dlatego napływ zachodniego kapitału stanowił absolutnie fundamentalny element podnoszenia produktywności całej gospodarki.

Jednak firmy międzynarodowe rzadko przenoszą do krajów goszczących swoje najbardziej zaawansowane technologie i praktyki biznesowe. Stosują zazwyczaj podejście selektywne, transferują technologie produkcyjne związane z prostymi, manualnymi czynnościami w przemyśle wytwórczym, natomiast działalność badawczo-rozwojowa zazwyczaj pozostaje w kraju macierzystym.

Wykres 13. Polskie firmy prywatne mają niecałe 30 proc. udziału w kapitale zakładowym sektora przedsiębiorstw w Polsce.



Potwierdzają to dane o strukturze łańcucha dostaw w przemyśle i usługach dla Polski, Niemiec i Holandii. W przypadku przemysłu widać wyraźnie, że polskie firmy dominują w początkowym etapie łańcucha wartości – blisko 45 proc. firm wskazuje, że oferuje produkt zaprojektowany samodzielnie, co może świadczyć o silnej pozycji w zakresie montażu i finalizacji towarów. Jednak ich udział drastycznie spada w segmentach bardziej zaawansowanych technologicznie – jedynie około 10 proc. firm działa w obszarze maszyn i wyposażenia technicznego wykorzystywanych przez klientów za granicą. Dla porównania, niemieckie firmy kontrolują znacznie więcej etapów: ponad 50 proc. zajmuje się projektowaniem, a blisko 40 proc. dostarcza kluczowe komponenty i części do dalszego przetwarzania, co świadczy o ich silnej pozycji w sercu globalnych łańcuchów dostaw. Warto przy tym zwrócić uwagę na kategorię „inne” – w której Polska znów notuje wysoki udział (ok. 35 proc.) – obejmuje ona usługi okołoprodukcyjne, takie jak pakowanie, etykietowanie, kontrola jakości, transport wewnętrzny czy magazynowanie. To segment o relatywnie niskiej wartości dodanej, a jego wysoka reprezentacja w strukturze oznacza, że polskie firmy często wykonują zadania pomocnicze, podczas gdy główny zysk z produktu powstaje gdzie indziej.

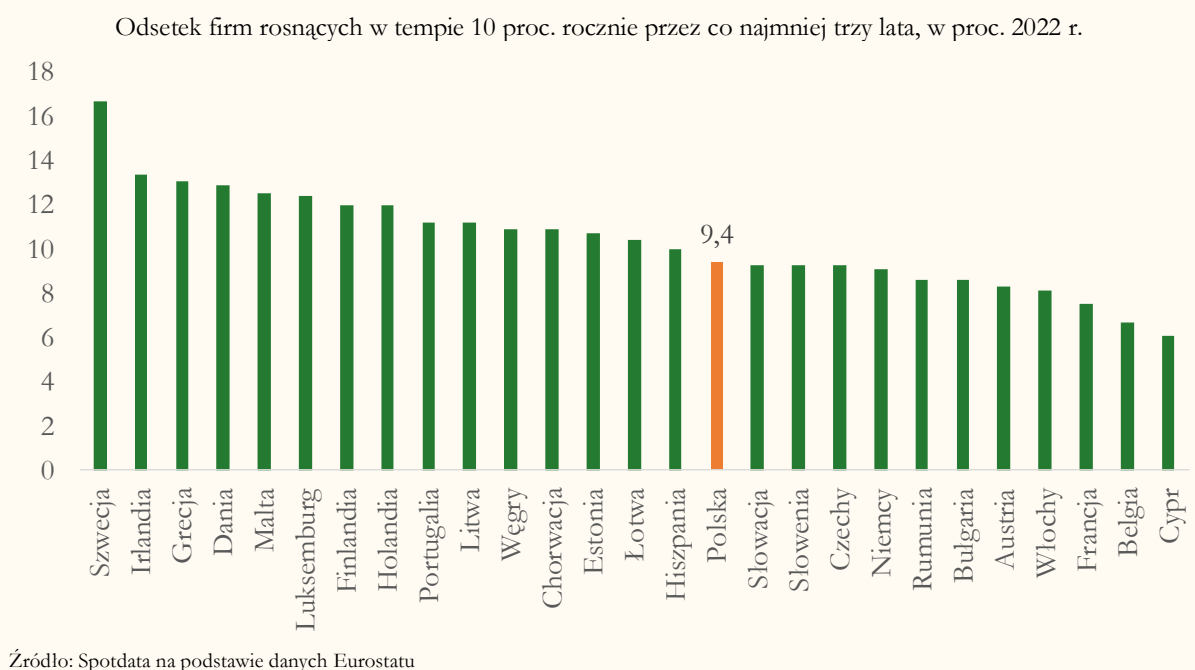
Jeszcze bardziej widoczna jest ta różnica w sektorze usług. Polskie przedsiębiorstwa mają relatywnie wysoki udział w dystrybucji i logistyce (ok. 35 proc.) oraz w kategorii „inne” (aż 45 proc.) – obejmującej najczęściej usługi administracyjne, wsparcie IT na niskim poziomie, tłumaczenia, księgowość czy *call center*. Natomiast w segmentach kluczowych z punktu widzenia wartości dodanej – jak usługi inżynierskie, badania i rozwój, projektowanie oprogramowania – udział Polski jest

marginalny (ok. 5–7 proc.). W przeciwieństwie do tego, Niemcy i Holandia utrzymują bardziej zrównoważony profil, obecne są zarówno w inżynierii, IT, jak i logistyce, co przekłada się na większe dochody z eksportu usług i lepsze wykorzystanie kapitału ludzkiego.

Potrzebujemy w Polsce więcej dynamicznie rozwijających się firm

Jak na bardzo szybki wzrost gospodarczy na tle Unii Europejskiej Polska cechuje się niskim odsetkiem szybko rosnących firm. Tylko około 9,4 proc. polskich przedsiębiorstw udaje się utrzymać średnioroczny wzrost zatrudnienia na poziomie co najmniej 10 proc. przez trzy kolejne lata. Liderem pod tym względem jest Szwecja, czyli najbardziej innowacyjna i wydajna gospodarka Unii (nie licząc rajów podatkowych). Przeciętna polska firma po 5 latach działalności zatrudnia tylko 16 osób, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych analogiczna firma ma średnio 32 pracowników, a około 96 proc. wszystkich przedsiębiorstw w Polsce stanowią mikrofirmy (poniżej 10 pracowników), podczas gdy udział firm małych wynosi 3 proc., średnich 0,6 proc. natomiast dużych (powyżej 250 pracowników) to zaledwie 0,1 proc. Dla porównania, w Niemczech udział firm mikro to 84 proc., a dużych 0,45 proc. To wszystko sprawia, że **w Polsce, podobnie jak w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, mamy do czynienia z tzw. *missing large problem*, a więc niedoborem dużych krajowych przedsiębiorstw prywatnych o liczbie zatrudnionych przekraczającej 500 osób, które mogą pełnić rolę liderów rynkowych i charakteryzują się wysoką produktywnością.**

Wykres 14. Odsetek szybko rozwijających się przedsiębiorstw jest w Polsce za niski. A to przekłada się na *missing large problem*: niedobór dużych przedsiębiorstw prywatnych, które mają wysoką produktywność i są w stanie skutecznie konkurować na globalnym rynku.



Stworzenie warunków dla skalowania prywatnych firm krajowych to cel trudny, do którego nie prowadzą jakieś oczywiste ścieżki – gdyby takie istniały już byśmy nimi podążali. Ale są dwa obszary reform, które można uznać za oczywiste: system instytucjonalny oraz polityka przemysłowa. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z regresem w stosunku do standardów tworzonych w Polsce 10-20 lat temu. W drugim przypadku mamy do czynienia z chaosem.

W Polsce zaledwie 25 proc. przedsiębiorców jest przekonanych, że system prawny chroni ich własność. To dramatycznie niski poziom na tle krajów UE, gdzie ten odsetek sięga przeciętnie 60 proc., a u liderów 80 proc. Innymi słowy, więcej niż co drugi przedsiębiorca obawia się o to, że zagrożeniem dla jego majątku jest niewydolne państwo. Jest to spójne z wieloma wskaźnikami obrazującymi jakość systemu prawnego i instytucjonalnego. Z bazy *World Governance Indicators* – wskaźników Banku Światowego tworzonych w celu porównywania jakości rządzenia – wynika, że Polska jest na 19 miejscu w UE pod względem jakości rządów prawa. Dla porównania Szwecja, wymieniona wyżej jako najbardziej innowacyjny kraj UE, jest na piątym miejscu. A odsetek szwedzkich przedsiębiorców, którzy uważają, że system prawny chroni ich własność, przekracza 70 proc.

Drugi problem, czyli brak odpowiedniej polityki przemysłowej, jest jeszcze ważniejszy. **Firmy w takich krajach jak Polska obawiają się ryzykować i podejmować ryzykowne innowacje, ponieważ w każdej chwili mogą zostać zastąpione i skopiowane przez konkurencję. W krajach najbardziej rozwiniętych ten problem jest rozwiązywany przez patenty i ochronę własności intelektualnej, ale Polska nie znajduje się jeszcze na tym poziomie rozwoju, by innowacje firm mogły podlegać tak ścisłej ochronie.** W związku z tym redukcja ryzyka powinna odbywać się w inny sposób, poprzez zapewnienie przewidywalnego strumienia popytu na innowacyjne rozwiązania. Popytu, który może stworzyć głównie sektor publiczny przez swoje zamówienia. Warto zauważyć, że kilka dużych i nowoczesnych polskich firm rozwinęło się w ten właśnie sposób, by wymienić takie jak Asseco, Pesa, Solaris itp.

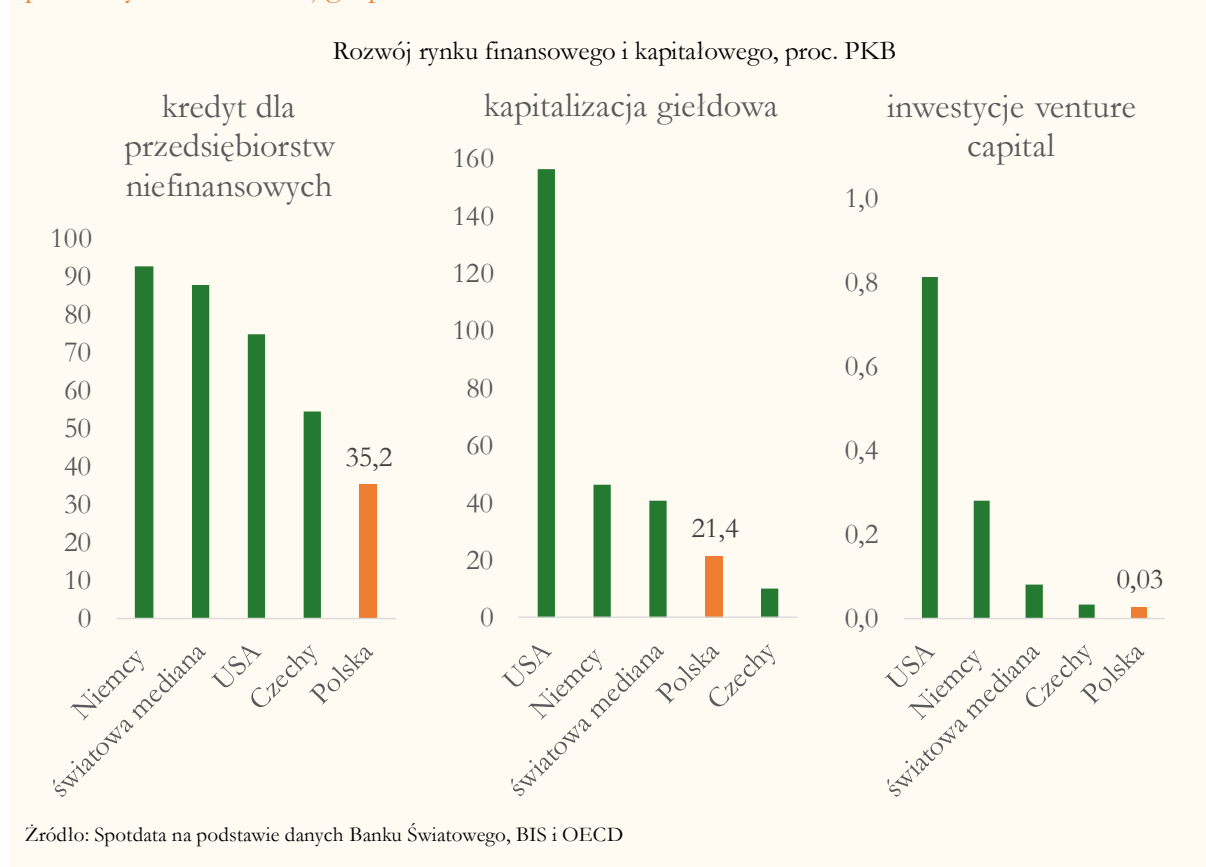
Jednak polityka przemysłowa powinna trzymać się pewnych reguł, żeby mogła być skuteczna. Polska już jest jednym z najbardziej aktywnych krajów pod względem stosowania instrumentów polityki przemysłowej, ale nie prowadzi ewaluacji ich skuteczności, nie podporządkowuje określonym celom, nie zachowuje zasad utrzymania konkurencji. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju opublikował w 2025 r. w raporcie „*Navigating Industrial Policy*” zestaw rekomendacji, z których najważniejsze są następujące:

1. Trzeba jasno określać cele, które chce się osiągać. Wspieranie lokalnego biznesu to trochę za mało konkretny cel. Warto przypomnieć tutaj, że Chińczycy zbudowali wielki przemysł elektromobilny zaczynając od celu, jakim była walka z zanieczyszczeniem miast. Innym celem tej polityki było osiągnięcie pozycji światowego lidera w dziedzinie technologii bateryjnych. Określenie konkretnego celu ułatwia monitorowanie, czy polityka jest udana.
2. Wsparcie państwa powinno stymulować konkurencję między firmami. Ważne jest nie tylko to, by wspierać najlepszych, ale też to, by pozwolić najsłabszym odpaść z gry. Należy unikać sytuacji, w których zlecenia publiczne w jakimś obszarze realizuje jedna firma – to jest najprostszy sposób, by kupować drogo i nieefektywnie.
3. Polityka przemysłowa powinna być realizowana przez kompetentną i doinwestowaną administrację. Państwo nie powinno outsourcować swoich strategicznych zdolności analitycznych i ewaluacyjnych do sektora prywatnego. Jeżeli jest to konieczne, warto zakładać jednostki poza administracją, w których reguły wynagradzania umożliwią szybsze zatrudnianie specjalistów.
4. Warto grać na szybkie zwycięstwa, czyli wybierać takie dziedziny, w których można osiągnąć wymierny sukces w niedługiej perspektywie czasowej i dzięki temu zbudować zaufanie wśród firm i obywateli.
5. W warunkach silosowości należy koncentrować się na działaniach, które mogą być implementowane na poziomie pojedynczej instytucji – na przykład ministerstwa. Jest to wbrew pozorom ważna rekomendacja, ponieważ często trudność koordynacji działań między ministerstwami zabija ciekawe inicjatywy.

Rozdział III. Konieczność odblokowania apetytu na ryzyko w systemie finansowym

Polska osiągnęła duży sukces w zakresie rozwoju sektora finansowego: stworzyła nowoczesny i stabilny system bankowy, który nie przeszedł ani jednego głębokiego kryzysu oraz największą w regionie giełdę papierów wartościowych. **Ale w ostatnich kilkunastu latach rola sektora finansowego w finansowaniu rozwoju przedsiębiorstw szybko malała. Gospodarka przechodziła raptowne delewarowanie, na giełdzie debiutowało bardzo mało spółek, finansowanie inwestycji coraz bardziej odbywa się poprzez kapitał własny firm, zasilanie przez firmy-matki inwestorów zagranicznych oraz wydatki rządowe. Bez finansowania zewnętrznego przez krajowe banki i giełdę nie będzie możliwy szybki rozwój przedsiębiorstw. Kapitał własny firm jest niewystarczający, finansowanie przez spółki-matki jest udzielane tylko dużym korporacjom zagranicznym, a rząd koncentruje się na infrastrukturze.**

Wykres 15. Polski sektor przedsiębiorstw cierpi na chroniczny niedobór kapitału finansowego na rozwój. To bariera ekspansji, skalowania, odnoszenia korzyści skali, podnoszenia produktywności w całej gospodarce.

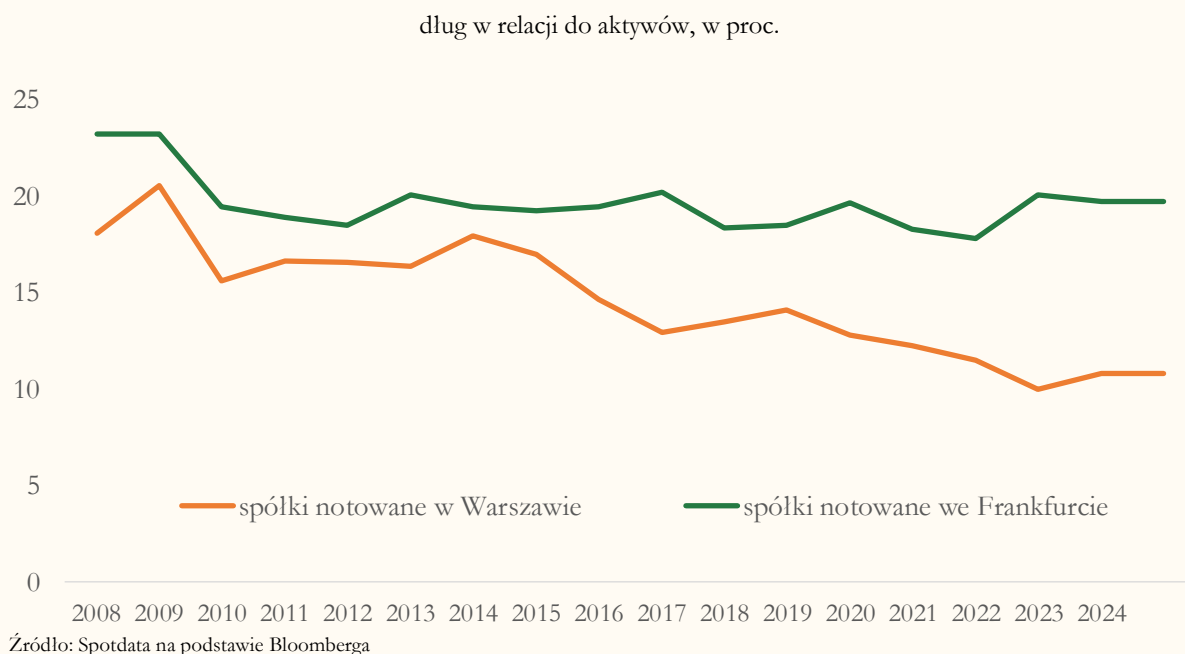


Zakończyć wielkie delewarowanie

Od kilkunastu lat obserwujemy systematyczny proces delewarowania polskich przedsiębiorstw, czyli zmniejszania udziału zadłużenia w strukturze finansowania. Według danych Banku Rozrachunków Międzynarodowych, na koniec trzeciego kwartału 2024 r. relacja kredytu dla przedsiębiorstw niefinansowych do PKB wyniosła 35,2 proc., co stanowi najniższy poziom od pierwszego kwartału 2018 roku. Analogiczny trend ujawnia się także w danych spółek

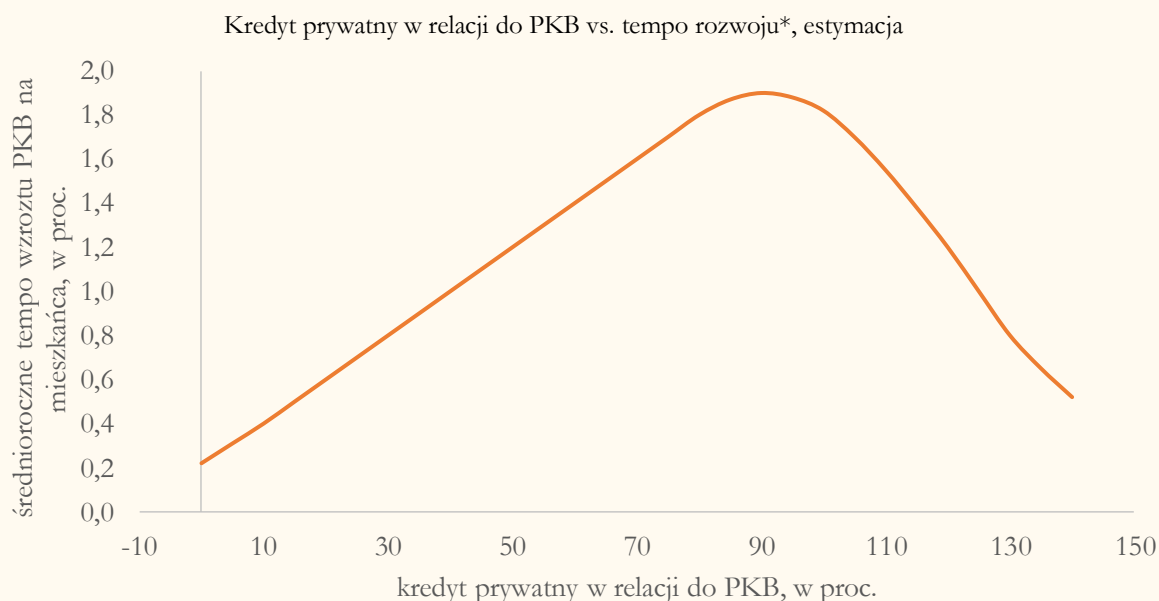
giełdowych, gdzie dług w stosunku do aktywów w 2024 r. znalazł się na poziomie 10,8 proc. wobec średnio 15 proc. w latach 2011-2019.

Wykres 16. Polskie firmy się delewarują, lecz niemieckie nie. Paradoks jest taki, że to niemieckie przedsiębiorstwa mają za sobą siedem lat stagnacji, nie polskie.



Najważniejszy jest jednak fakt, że polska gospodarka delewaruje się szybciej niż inne kraje na podobnym poziomie rozwoju i ma prawie najniższy poziom kredytu w gospodarce spośród ok. 50 państw, dla których istnieją porównywalne dane. Takie zjawisko ma oczywiście swoje zalety. System finansowy jest stabilny, odporny na duże wstrząsy na światowych rynkach związanych chociażby z nagłymi podwyżkami stóp procentowych głównych banków centralnych. Ale jednocześnie ogranicza podejmowanie dużych, ryzykownych projektów rozwojowych oraz uniemożliwia ekspansję firm na arenie krajowej i zagranicznej. Z analiz Międzynarodowego Funduszu Walutowego wynika, że relacja pomiędzy kredytem prywatnym (firm i gospodarstw domowych) w stosunku do PKB a tempem wzrostu gospodarczego na mieszkańca ma kształt odwróconej litery „U”. To oznacza, że istnieje pewien optymalny punkt (ok. 80-90 proc. PKB), który jednocześnie gwarantuje stabilność finansową państwa, a zarazem zaspokaja potrzeby rozwojowe gospodarki. Polska obecnie znajduje się zdecydowanie poniżej tego punktu. Krótko mówiąc, **jesteśmy bezpieczni finansowo, ale niebezpieczni rozwojowo. System finansowy zyskuje stabilność kosztem potencjału rozwojowego gospodarki.**

Wykres 17. Zależność pomiędzy kredytem w gospodarce a tempem rozwoju przypomina kształt odwróconej litery „U”. Polska jest dzisiaj po lewej stronie tego rozkładu, czyli kredytu jest za mało, by mógł stymulować szybki wzrost gospodarczy.



*Analiza dla 100 krajów w latach 1960-2010
Źródło: Spotdata na podstawie danych MFW

Z sektora finansowego najczęściej słychać jedną diagnozę – brakuje popytu na inwestycje wśród firm. Mamy w Polsce konserwatywne środowisko biznesowe, które bardzo ostrożnie podejmuje duże, transformacyjne projekty. W bankach generalnie trwa polowanie na atrakcyjne projekty inwestycyjne, pojawia się ich mało i są traktowane jak złote strzały.

Ale niski popyt to jest ewidentnie tylko część wyjaśnienia niskiego poziomu finansowania. Istnieje też wiele sygnałów, że na rynku są problemy z podażą kredytu.

Polska musi w coraz większym stopniu korzystać z finansowania Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, czyli banku dedykowanego krajom w transformacji. Rosnące zaangażowanie EBOR jest jednym z argumentów wskazujących, że w Polsce brakuje kapitału. Nie tylko tego kapitału wysokiego ryzyka, kierowanego do funduszy *venture capital* i *private equity*. Luki w tym segmencie można by jeszcze wyjaśnić koniunkturą, wysokimi stopami procentowymi, ryzykiem geopolitycznym itd. Projekty finansowane przez EBOR dotyczą też jednak dużych polskich spółek, które teoretycznie nie powinny mieć problemu z pozyskaniem kredytu w bankach. Tego kredytu jednak nie ma z powodu bardzo wysokiej awersji do ryzyka w polskim systemie bankowym. Obie strony, banki i firmy, z góry wiedzą, że pewne projekty nie mają szans na finansowanie, więc biznes nawet nie szuka na nie w bankach kredytu.

Przez ostatnie 10 lat banki mocno redukowały dostępność kredytu, szczególnie dla małych i średnich firm, żeby obniżyć wskaźniki strat kredytowych. Z ankiety kredytowej NBP wynika, że na ostatnie 40 kwartałów banki zaostrzały kryteria kredytowe dla MŚP w 25 kwartałach, a luzowały w 15. Dziś wskaźnik strat na kredytach dla firm wynosi 0,6 proc. i jest wyraźnie niższy niż w przeszłości. To czyni z banków fortece stabilności, ale jednocześnie osusza polską gospodarkę z kredytu.

Przywrócić rolę kapitału wysokiego ryzyka

Proces delewarowania nie stanowiłby tak istotnej bariery rozwojowej, gdyby nie fakt, że giełda w Polsce od światowego kryzysu finansowego bardzo długo znajdowała się w regresie (dopiero w ostatnich miesiącach zanotowano dynamiczny wzrost indeksów giełdowych, co daje nadzieję na długoterminową odbudowę rynku). W latach 2007-2022 kapitalizacja giełdowa polskich spółek notowanych na GPW w relacji do PKB skurczyła się z 49,2 proc. do 21,2 proc. Część tego spadku to efekt zbyt wysokiej wyceny w 2007 r., ale tylko część. Polskie przedsiębiorstwa coraz rzadziej pozyskują finansowanie na rozwój na rynku kapitałowym poprzez emisję akcji. Nie wykorzystują zatem jednego z teoretycznie najlepszych wehikułów finansowania innowacji i ryzykownych projektów rozwojowych. Są uzależnione od kapitału własnego, który nie zapewni nigdy dużego skalowania, oraz w mniejszym stopniu od kapitału bankowego, który unika ryzyka.

Mała rola rynku kapitałowego w gospodarce jest częściowo wynikiem czynników strukturalnych, które nie są łatwe do modyfikacji. Z badań wynika, że doświadczenie życia w systemie komunistycznym, którym poddane były społeczeństwa naszego regionu, zniechęca do aktywnego uczestnictwa na rynku kapitałowym, ponieważ ma miejsce głęboka nieufność do kapitalizmu. To sugeruje, że chociaż komunizm odszedł w niepamięć w naszym regionie, to pewne pozostałości kulturowe z niego, wciąż wpływają na procesy ekonomiczne.

Interesujące badanie zatytułowane „*The Long-Lasting Effects of Experiencing Communism on Attitudes Towards Financial Markets*” pokazuje, że życie pod socjalistyczną doktryną wpajającą antykapitalistyczną propagandę do pewnego stopnia wyjaśnia, dlaczego mieszkańcy Niemiec wschodnich są obecnie mniej aktywni na giełdzie w porównaniu do mieszkańców Niemiec zachodnich. Różnica w posiadaniu akcji, funduszy akcyjnych i ETF-ów wynosi prawie 30 punktów procentowych. O ile dwie trzecie tej luki wynika z czynników ekonomicznych (np. dochody i zatrudnienie) oraz społecznych (np. wykształcenie), o tyle jedna trzecia pozostaje niewyjaśniona. Po przeanalizowaniu danych ankietowych, bankowych i brokerskich okazuje się, że ta jedna trzecia związana jest z wysoką ekspozycją na prosocjalistyczną i zarazem antykapitalistyczną ideologię we wschodnioniemieckim społeczeństwie. Bardzo podobny efekt występuje zapewne w Polsce i innych krajach Europy Środkowej, ponieważ mają one generalnie dużo niższą od średniej światowej kapitalizację swoich giełd.

Ale są też czynniki ograniczające rozwój rynku kapitałowego, które można zmodyfikować. Jest kilka zmian, które mogłyby podnieść rolę rynku w finansowaniu gospodarki.

Po pierwsze należałoby ograniczyć preferencje podatkowe dla aktywów nieruchomościowych, które sprawiają, że zamożniejsi Polacy chętniej lokują kapitał w mieszkaniach niż na rynku kapitałowym.

Po drugie należałoby ograniczyć regulacje, które utrudniają sektorowi finansowemu oferowanie ryzykownych produktów inwestycyjnych. W Polsce, podobnie jak w całej Unii Europejskiej, istnieje bardzo silny nacisk rządów na ochronę bezpieczeństwa konsumentów. Kończy się to jednak tym, że dostęp do doradztwa inwestycyjnego jest drogi i ograniczony. A oszustwa finansowe i tak się zdarzają, co pokazują przykłady np. GetBack. Natomiast klienci poszukujący ryzyka migrują do świata bukmacherki lub handlu walutami.

Po trzecie należałoby znacząco wzmocnić przejrzystość rynku i ochronę inwestorów mniejszościowych. Wciąż wiele firm obecnych na giełdzie traktuje nieuczciwie inwestorów –

dotyczy to zarówno spółek skarbu państwa, jak i firm prywatnych. Inwestor obecny na giełdzie powinien być gotowy na ryzyko rynkowe, ale nie ryzyko bycia oszukanym.

Po czwarte należy wzmocnić system oszczędzania długoterminowego, m.in. Indywidualne Konta Emerytalne, Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego, Pracownicze Plany Kapitałowe. Wciąż zbyt mało osób korzysta z tych instrumentów, co wynika z niskiej wiedzy, braku kampanii informacyjnych, niskiego zaufania obywateli do systemu emerytalnego. **Jeżeli celem polskiej polityki gospodarczej ma być wzmacnianie polskiego kapitału, to należy jasno społeczeństwu komunikować, że los przyszłych emerytów będzie związany z losem przedsiębiorstw, a nie łaską finansową państwa.**

Po piąte powinno się wzmacniać współpracę GPW z innymi regionalnymi giełdami, np. poprzez stworzenie platformy handlu międzyrynkowego. Silniejsza integracja z giełdami regionu Europy Środkowej zwiększyłaby płynność rynku oraz znaczenie Warszawy jako regionalnego hubu finansowego.

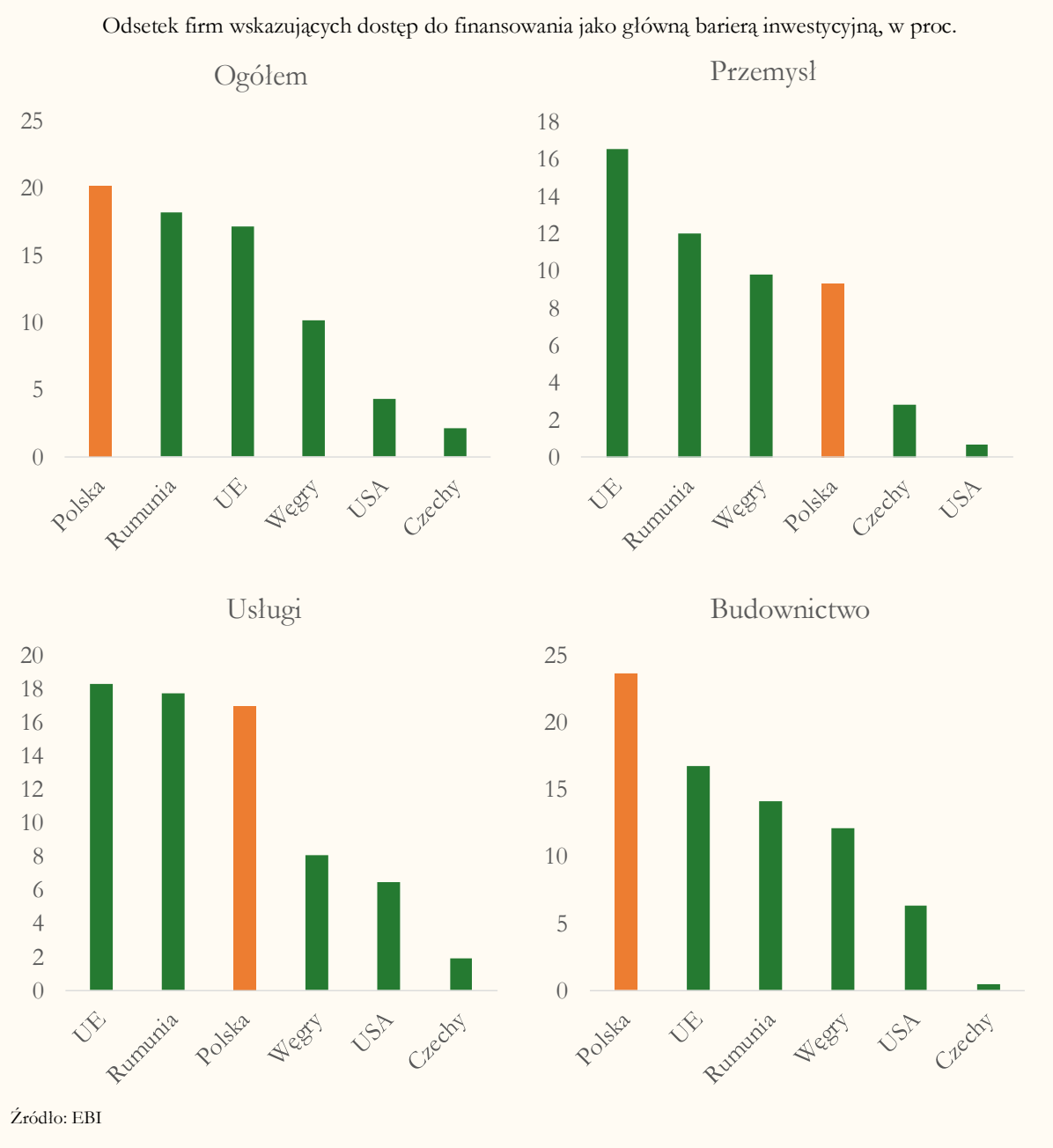
Trzeci element – poza systemem bankowym i rynkiem kapitałowym – składający się na deficyt kapitału na finansowanie inwestycji w Polsce to brak kapitału wysokiego ryzyka, czyli funduszy *venture capital* (VC). Inwestycje VC w Polsce znajdują się na bardzo niskim poziomie. Wynoszą 0,03 proc. PKB wobec światowej mediany na poziomie 0,08 proc. PKB, 0,3 proc. PKB w Niemczech i 0,8 proc. PKB w USA.

Dlaczego są one ważne? Takie fundusze inwestują kapitał w młode firmy, często startupy o wysokim potencjale wzrostu, a tym samym wysokim zaawansowaniu technologicznym, ale też wysokim poziomie ryzyka. Obejmują one udziały w firmach mających potencjał świetlanej przyszłości, licząc na ponadprzeciętne stopy wzrostu. Krótko mówiąc, fundusze *Venture Capital* finansują rozwój najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw na wczesnym etapie rozwoju, umożliwiając im szybką ekspansję na arenie krajowej i międzynarodowej.

Z badań wynika, że młode firmy finansowane kapitałem wysokiego ryzyka rozwijają się kilka razy szybciej, biorąc pod uwagę poziom zatrudnienia i fundusz płac. Wynika to z dwóch powodów. Po pierwsze, przedsiębiorstwa finansowane tą formą kapitału podejmują wyższe ryzyko biznesowe i więcej inwestują w badania i rozwój, zwłaszcza w początkowych latach działalności, dzięki temu, że są bardziej elastycznie w działaniu. To prowadzi do wyższej stopy zwrotu z inwestycji, podnosi jakość zarządzania i pozwala szybciej odnosić korzyści skali. **Ani banki komercyjne, ani rynek akcyjny nie sfinansują takich przedsięwzięć, dlatego kapitał podwyższonego ryzyka jest nieocenionym źródłem finansowania.**

Warto także zaznaczyć, że fundusze VC to nie tylko kapitał, ale także źródło doradztwa w zakresie na przykład określonych decyzji inwestycyjnych – to wartość dodana, która nie istnieje w innych źródłach finansowania. Dla samej gospodarki także przynosi to wiele korzyści takich jak finansowanie potencjalnie przełomowych technologii, komercjalizację badań naukowych, wspieranie strategicznych branż (np. biotechnologia, AI, OZE), a także transformację tradycyjnych sektorów w kierunku większej nowoczesności. Polskim markom mającym duże ambicje trudno będzie zbudować silną pozycję na światowym rynku, jeżeli nie wzrośnie rola kapitału wysokiego ryzyka w finansowaniu projektów inwestycyjnych. Nawet jeżeli sektor bankowy zacznie finansować procesy rozwojowe, to nie sfinansuje przedsięwzięć, które mogą dla gospodarki przynieść najwyższą stopę zwrotu.

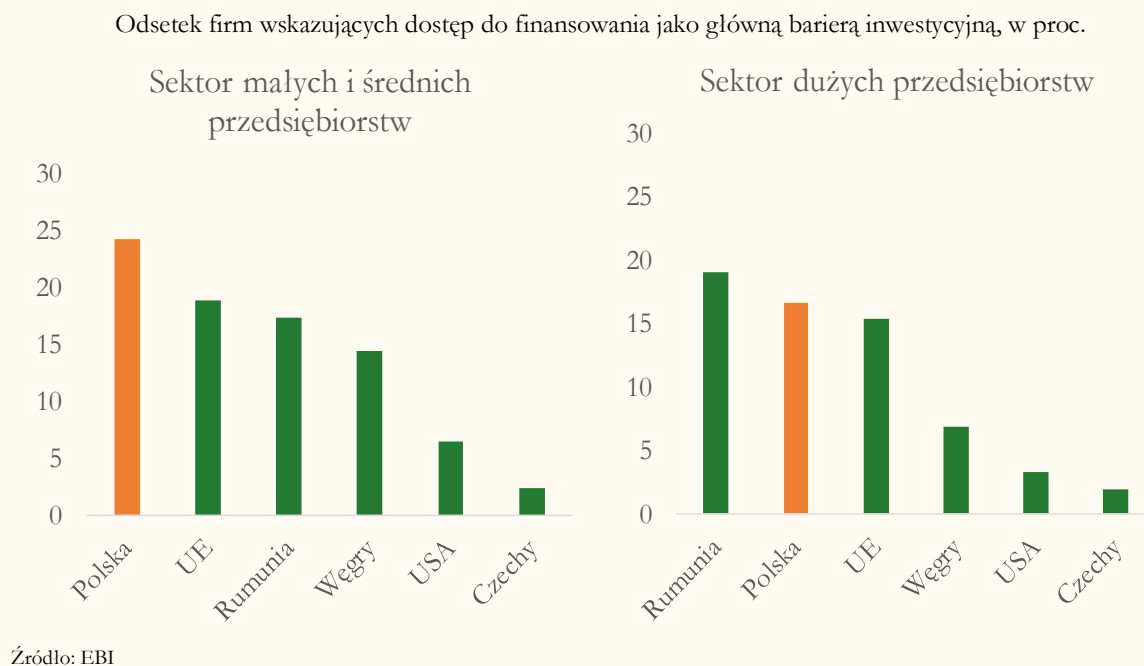
Wykres 18. W Polsce firmy częściej niż w innych krajach sygnalizują, że niedobór zewnętrznych źródeł finansowania to główna bariera inwestycyjna. Ten problem bardziej dotyka sektor usług i budownictwa niż przemysł.



Niedobór kapitału w polskiej gospodarce przekłada się bezpośrednio na ograniczone możliwości inwestycyjne rodzinnych firm. Przedsiębiorstwa często sygnalizują, że utrudniony dostęp do finansowania kredytowego, kapitałowego, czy *venture capital* stanowi kluczową barierę dla ich rozwoju oraz podejmowania wysiłku inwestycyjnego. Warto zaznaczyć, że problem ten dotyka zarówno sektor małych i średnich firm, jak i duże przedsiębiorstwa. W przypadku tej pierwszej grupy, odsetek polskich przedsiębiorstw wskazujących dostęp do finansowania jako główną przeszkodę inwestycyjną wynosi 24,3 proc., natomiast dla dużych korporacji jest to 16,6 proc. Co istotne, polskie przedsiębiorstwa wskazują częściej niż europejskie firmy, że brak dostępu do finansowania to główna bariera rozwojowa. W Polsce odsetek takich firm wynosi 20,2 proc., w Czechach jest to zaledwie 2,1 proc., na Węgrzech

10,2 proc., w Rumunii 18,2 proc. a średnio w UE - 17,2 proc. Warto przy tym podkreślić, że to ograniczenie najbardziej dotkliwe jest w branży budowlanej, gdzie 23,6 proc. polskich przedsiębiorstw cierpi na brak finansowania projektów inwestycyjnych z zewnętrznych źródeł. W przypadku usług ten odsetek wynosi 17,0 proc., natomiast w przemyśle - 9,3 proc.

Wykres 19. Problem braku dostępu do finansowania jest widoczny głównie w sektorze MŚP, ale też w dużych firmach.

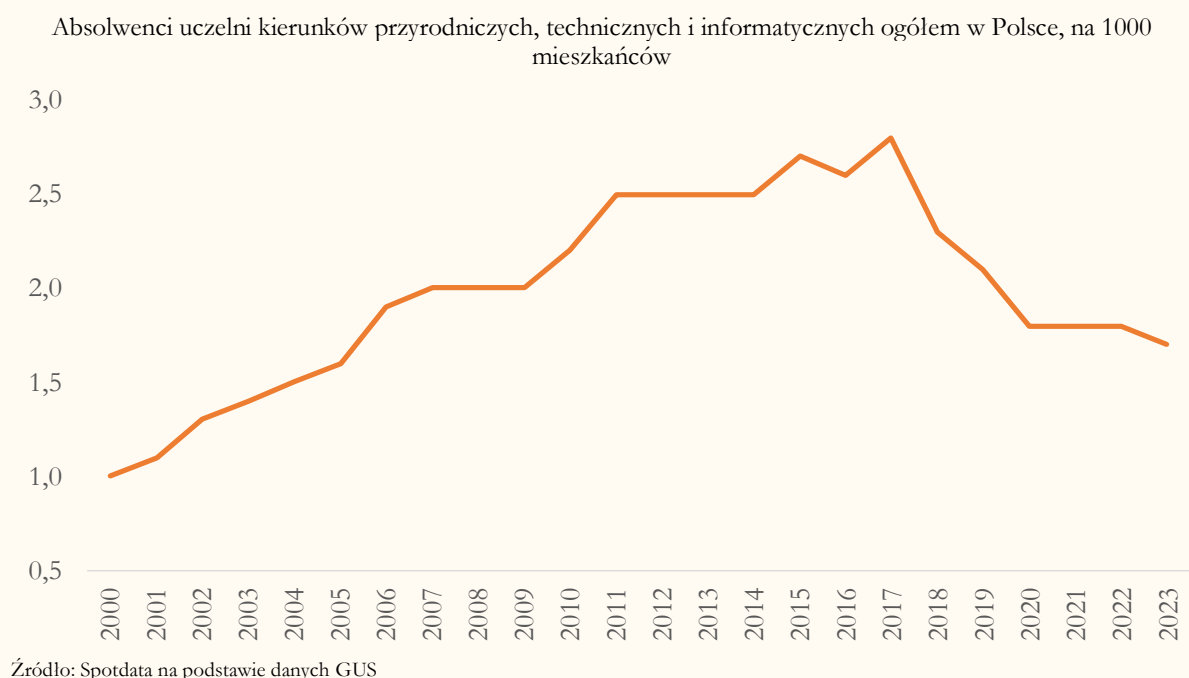


Rozdział IV. Konieczność zmiany sposobu kształcenia

Kapitał ludzki stanowił jeden z najważniejszych elementów polskiego sukcesu gospodarczego. Od początku transformacji gospodarczej u progu lat 90. gwałtownie rósł w Polsce popyt na edukację, a reformy systemu edukacji były jednymi z najbardziej udanych przedsięwzięć politycznych pierwszej dekady III RP. Jednak tradycyjny system edukacji – od szkół podstawowych po wyższe wykształcenie – nie zapewni Polsce już tak szybkiego wzrostu wydajności pracowników jak w minionych 30 latach. Stanie się tak z co najmniej dwóch powodów:

- a) **Starzenie się ludności sprawia, że na rynek będzie trafiało coraz mniej młodych, wykształconych osób.** Tym samym przepływ wiedzy na rynku pracy zmniejszy się, a za tym pójdzie redukcja zdolności społeczeństwa do dostosowywania się do zmian technologicznych.
- b) **Wzrost znaczenia technologii AI sprawia, że wiedza musi być aktualizowana znacznie częściej niż w przeszłości.** Kształcenie standardowe nie wystarczy by odnaleźć się w warunkach gwałtownej zmiany technologicznej.

Wykres 20. Dopływ wysoko wykształconych ludzi na rynek pracy maleje i ten proces pogłębi się w najbliższych latach. Tym samym odświeżanie wiedzy i kompetencji będzie przebiegało wolniej.



Dlatego w Polsce oprócz solidnego systemu edukacji podstawowej, średniej i wyższej należy wykształcić powszechny system edukacji ustawicznej, w ramach którego pracownicy będą kształcić się w całym cyklu swojego życia zawodowego. Pod tym względem Polska odstaje bardzo na minus od innych krajów Unii Europejskiej. W 2022 roku tylko 24 proc. Polaków w wieku 25-64 brało udział w zorganizowanych szkoleniach. Dla porównania, w Czechach ten odsetek wynosił 46 proc., a na Słowacji 55 proc. Bez nowego podejścia do kształcenia kompetencje polskich pracowników zaczną odstawać nie tylko od liderów technologicznych, ale też od innych krajów regionu. Już dziś widać, że w niektórych aspektach

kompetencje polskich pracowników zaczynają odstawać na minus od średniej dla krajów rozwiniętych.

Sukcesy edukacyjne Polski

Mało który kraj doświadczył tak wielkiego boomu edukacyjnego jak Polska w latach 90. i dwutysięcznych. Jeszcze w 1990 r. tylko ok. 20 proc. obywateli szło na studia wyższe, wobec ok. 40 proc. w krajach rozwiniętych. Do 2010 r. Polska przegoniła pod tym względem kraje rozwinięte osiągając odsetek na poziomie 67 proc. Chęć awansu, zarówno w aspekcie indywidualnym, jak też społecznym, od początku cechowała Polskę (i całą Europę Środkową) bardziej niż inne rynki wschodzące. Pod względem edukacji kraje regionu wyprzedziły już dawno Europę Południową, a pęd do nauki jest jedną z najważniejszych cech odróżniających je od tych rynków, które nie uruchomiły w latach 90. procesu konwergencji. Dobrym punktem odniesienia jest w tym przypadku Meksyk, który również pełni rolę miejsca taniego *outsourcingu* od potężnego i bogatego sąsiada. Meksyk rozwija produkcję przetwórczą, podobnie jak Europa Środkowa, ale nie doświadczył takiego boomu edukacyjnego. Jeszcze pod koniec lat 90. odsetek Meksykanów uczestniczących w edukacji wyższej był na podobnym poziomie, co w Polsce, a dziś jest o połowę niższy.

Polska odnosiła też duże sukcesy w reformach systemu edukacji powszechnej, szczególnie edukacji na poziomie średnim. Stała się wręcz jednym z najbardziej spektakularnych przykładów sukcesu reform edukacyjnych, co potwierdzają wyniki uzyskiwane przez polskich uczniów w międzynarodowym rankingu PISA. Badanie to, prowadzone cyklicznie przez OECD, mierzy umiejętności piętnastolatków w zakresie czytania ze zrozumieniem, matematyki i nauk przyrodniczych. Jeszcze pod koniec XX w. Polska plasowała się poniżej średniej OECD, a obecnie znajduje się w ścisłej czołówce krajów OECD i Unii Europejskiej, regularnie przewyższając średnią światową we wszystkich trzech dziedzinach. Podstawą tego sukcesu były konsekwentne reformy wprowadzone na przełomie XX i XXI wieku, w tym szczególnie istotna reforma z 1999 r., która zmieniła strukturę szkolnictwa, wprowadzając gimnazja oraz jednolite podstawy programowe. Dzięki temu wzrosła jakość edukacji, zmniejszyły się różnice między szkołami miejskimi a wiejskimi, a uczniowie z różnych środowisk otrzymali bardziej równy dostęp do wysokiej jakości kształcenia. Istotnym elementem było konsekwentne inwestowanie w doskonalenie zawodowe nauczycieli.

Sygnały ostrzegawcze

Jednak wielkie sukcesy na polu edukacji mogą powoli się wyczerpywać. Istnieje sporo sygnałów, że Polska przestaje być liderem zmian w tym zakresie. Każdy z nich traktowany z osobna mógłby być uznany jako mało istotny, ale wszystkie razem składają się w niepokojący obraz.

- 1) Stan kompetencji dorosłych. Badanie PIAAC 2023, określane jako „PISA dla dorosłych”, ujawnia poważne braki umiejętności dorosłych Polaków. Okazuje się, że przeciętny dorosły Polak ma znacznie słabsze podstawowe umiejętności niż wynosi średnia w krajach rozwiniętych. Średni poziom rozumienia tekstu w Polsce to 234 punkty, a umiejętności matematycznych 237 punktów – podczas gdy średnia OECD wynosi odpowiednio 262 i 263 punkty. Różnica niemal 30 punktów odpowiada ponad połowie odchylenia standardowego na skali PIAAC, co oznacza lata zapóźnienia edukacyjnego. Innymi słowy, polski dorosły o przeciętnych umiejętnościach czytania czy liczenia plasuje się daleko poniżej przeciętnego mieszkańca krajów OECD. Co gorsza, w porównaniu z poprzednią edycją badania odnotowano spadek wyników – trend odwrotny niż oczekiwany (zamiast nadrabiać zaległości, dystans się powiększa). Autorzy badania zaznaczają, że w polskich

odpowiedziach widać nieregularności, które wskazują na zaburzenia w procesie badawczym. Ale mimo wszystko badania powinny stanowić żółte światło dla Polski.

Struktura tych wyników pokazuje, że w Polsce brakuje osób o najwyższych kompetencjach, a zarazem jest ogromna grupa dorosłych o bardzo niskich umiejętnościach. W populacji pracujących Polaków aż ok. 36 proc. osiąga jedynie poziom 1 lub niższy w umiejętnościach czytania (to poziom rozumienia podstawowych krótkich tekstów). Dla porównania, w krajach takich jak Czechy czy Słowacja odsetek ten jest znacząco mniejszy. Co więcej, nawet wśród osób z wyższym wykształceniem obserwujemy poważne luki – polscy pracownicy wysoko wykwalifikowani (np. specjaliści, menedżerowie) osiągają w testach PIAAC przeciętnie wyniki rzędu 257 punktów, podczas gdy ich odpowiednicy w Czechach uzyskują blisko 298 punktów, a w Szwecji aż 307. To sugeruje, że sam dyplom nie gwarantuje kompetencji – polski system edukacji formalnej wciąż za mało skupia się na realnych umiejętnościach, a bardziej na przekazywaniu wiedzy teoretycznej. W efekcie mamy mniej specjalistów najwyższej klasy, którzy mogliby pociągnąć innowacje, a zbyt wielu pracowników o umiejętnościach słabych lub przestarzałych.

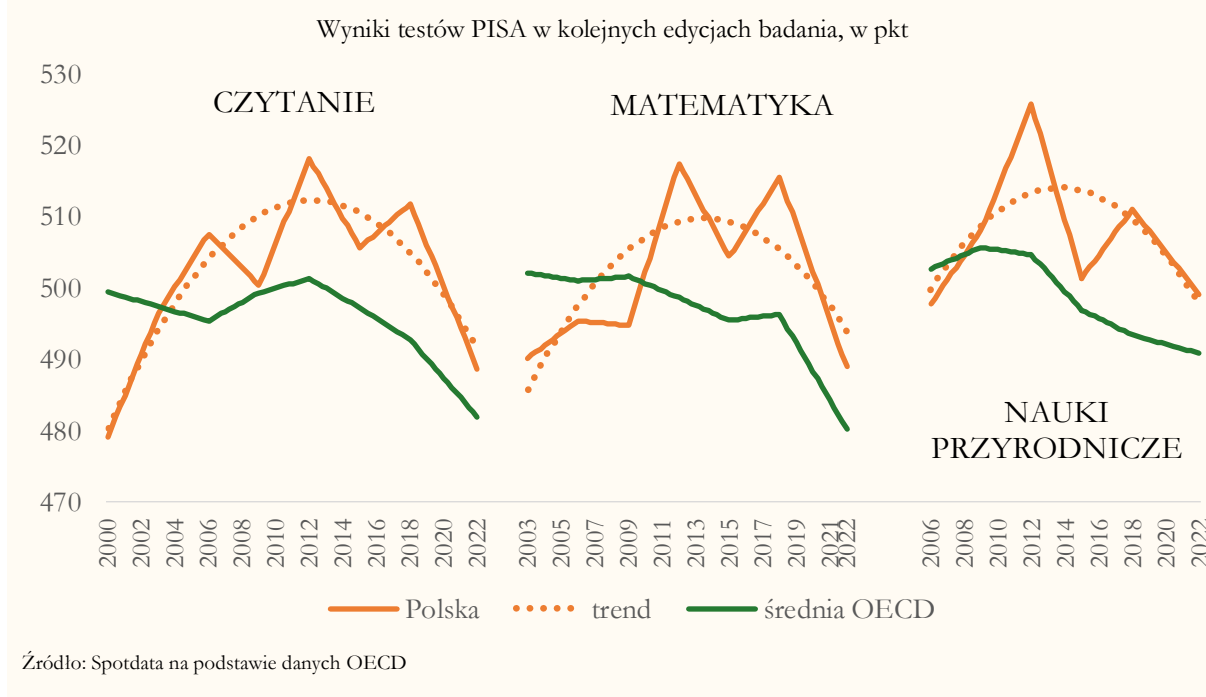
- 2) Problemem jest również niedopasowanie kompetencyjne – nawet jeśli ludzie mają kwalifikacje, często nie odpowiadają one potrzebom gospodarki. Według analityków Instytutu Badań Edukacyjnych, Polska należy do krajów o najwyższym odsetku osób zatrudnionych poniżej swoich kwalifikacji lub kompetencji – czyli takich, które mogłyby wykonywać bardziej zaawansowaną pracę niż ta, którą aktualnie wykonują. Marnujemy tym samym kapitał ludzki: przykładem jest np. absolwent z dyplomem magistra pracujący jako kasjer, albo doświadczony inżynier wykonujący proste, rutynowe zadania. Z drugiej strony są też niedobory – firmy sygnalizują brak pracowników o określonych umiejętnościach, np. programistów, analityków danych, wykwalifikowanych techników. Wynika to m.in. z niskiego odsetka absolwentów kierunków technicznych, informatycznych i przyrodniczych, który wynosi 1,6 proc., a co niepokojące – jest w trendzie spadkowym. Niedopasowania kompetencyjne ograniczają produktywność i spowalniają wdrażanie nowych technologii, bo albo pracownik nie potrafi wykorzystać nowego sprzętu, albo pracodawca nie ma kogo zatrudnić do rozwijania innowacji. To zjawisko jest kosztowne zarówno dla jednostek (osoba w pracy poniżej kwalifikacji częściej odczuwa frustrację i zarabia mniej), jak i dla całej gospodarki.
- 3) Podstawowy system edukacji po wielu latach sukcesów znalazł się w regresie, co według badań będzie mieć istotne przełożenie na zasób kapitału ludzkiego (wiedzę i umiejętności społeczeństwa) w najbliższych dekadach. Chociaż jest to globalne zjawisko, to jednak w większym stopniu dotyczy Polskę niż średnio inne kraje rozwinięte. W latach 2019-2022 Polska zanotowała najgłębszy spadek wyników PISA (badania umiejętności uczniów w wieku 15 lat) w krajach OECD. Piętno na systemie edukacji odcisnęły pandemia COVID-19, chaotyczna cyfryzacja życia codziennego oraz odwrócenie reformy szkolnictwa – likwidacja gimnazjów. Przez okres *lockdownów* wiele młodych osób wypadło z rytmu nauki, pogłębiły się też nierówności w dostępie do edukacji (uczniowie bez dostępu do dobrego Internetu czy sprzętu mieli utrudnione zadanie). Jednocześnie niekontrolowane korzystanie z urządzeń cyfrowych (smartfonów, mediów społecznościowych) przez młodzież już przed pandemią wpływało negatywnie na wyniki edukacyjne. Mówiąc wprost: jeśli nie nauczymy się mądrze korzystać z technologii, istnieje ryzyko, że zamiast wspierać rozwój kompetencji, będą one go osłabiać. To ważna wskazówka dla systemu edukacji, aby wprowadzać programy odpowiedzialnego korzystania z Internetu i urządzeń cyfrowych, co może pomóc odwrócić spadkowe trendy w umiejętnościach młodych Polaków. OECD wskazuje, że pogorszenie jakości kształcenia i zahamowanie dotychczasowej poprawy kompetencji

młodego pokolenia w dłuższym okresie obniży kapitał ludzki napływający na rynek pracy, a także przyspieszy trend spowolnienia produktywności w gospodarkach, a im głębsza erozja wyników PISA, tym mocniejsze konsekwencje dla jakości kapitału ludzkiego i produktywności.

- 4) Szczególnie niepokojący jest także stan kompetencji cyfrowych dorosłych Polaków. W dobie AI i automatyzacji brak biegłości cyfrowej staje się główną barierą adaptacji do nowych realiów. Niestety, Polska wypada tutaj bardzo słabo – według danych Komisji Europejskiej tylko 44 proc. dorosłych Polaków ma co najmniej podstawowe umiejętności cyfrowe, podczas gdy średnia UE to około 54 proc. Zaliczamy się do grona krajów o najniższym poziomie kompetencji cyfrowych w Europie (gorzej jest jedynie w Bułgarii i Rumunii). Polska zajmuje jedno z ostatnich miejsc w OECD pod względem podstawowych umiejętności cyfrowych społeczeństwa. O ile w tradycyjnych umiejętnościach, takich jak czytanie ze zrozumieniem czy matematyka, dorośli Polacy nie odstają aż tak dramatycznie od reszty OECD, o tyle kompetencje cyfrowe mamy znacznie poniżej poziomu oczekiwanego na podstawie innych umiejętności. Innymi słowy, nawet jeśli ktoś potrafi czytać i liczyć, to niekoniecznie umie sprawnie posługiwać się komputerem, oprogramowaniem czy narzędziami online. W świecie, w którym *software* zjada świat (technologie cyfrowe przenikają we wszystkie aspekty życia i gospodarki), jest to poważny hamulec rozwojowy. Bez masowego podniesienia umiejętności cyfrowych społeczeństwa trudno będzie wykorzystać potencjał AI – zarówno w skali kraju, jak i na poziomie pojedynczej firmy czy nawet życia codziennego obywateli. Cyfrowe wykluczenie grozi marginalizacją części siły roboczej i pogłębieniem nierówności. Ponadto niskie zaawansowanie cyfrowe społeczeństwa stanowi barierę dla przemieszczenia się w górę łańcuchów wartości i wykonywanie bardziej złożonych, mniej rutynowych zadań. W rezultacie, udział Polski w całkowitym zatrudnieniu UE w pracach rutynowych wynosi 9,3 proc., natomiast w pracach nierutynowych 6,9 proc. A pamiętajmy, że to gospodarki w większym stopniu oparte na sektorze usług, gdzie większe znaczenie mają zdolności poznawcze i złożone zadania, będą czerpać największe korzyści z postępu w dziedzinie sztucznej inteligencji. Dlatego obecne modele pokazują, że w UE sztuczna inteligencja ma potencjał, by najbardziej podnieść produktywność czynników produkcji we Francji, Niemczech czy Belgii, a w najmniejszym stopniu w Rumunii i Polsce, bo w tej pierwszej grupie państw, finansisci, programiści, prawnicy (prace nierutynowe) generują znacznie większą część PKB.

Opisane wyżej wyzwania prowadzą do następującego wniosku: Polska potrzebuje nowego podejścia do rozwoju kapitału ludzkiego, opartego na edukacji ustawicznej (*lifelong learning*). W świecie, gdzie technologie, wiedza i wymagania zmieniają się błyskawicznie, uczenie się przez całe życie staje się koniecznością dla każdego – od ucznia, przez pracownika, aż po osobę w wieku emerytalnym. Dawny model, w którym kształcenie kończyło się na etapie szkoły czy studiów, a potem wykorzystywało zdobyte kwalifikacje przez resztę kariery, odchodzi do przeszłości. Teraz nieustanna aktualizacja umiejętności jest warunkiem utrzymania zatrudnienia i rozwoju zawodowego.

Wykres 21. Wyniki polskich uczniów w testach PISA pogarszają się. Podobnie wygląda to w innych krajach OECD, ale w Polsce pogorszenie jest szybsze.



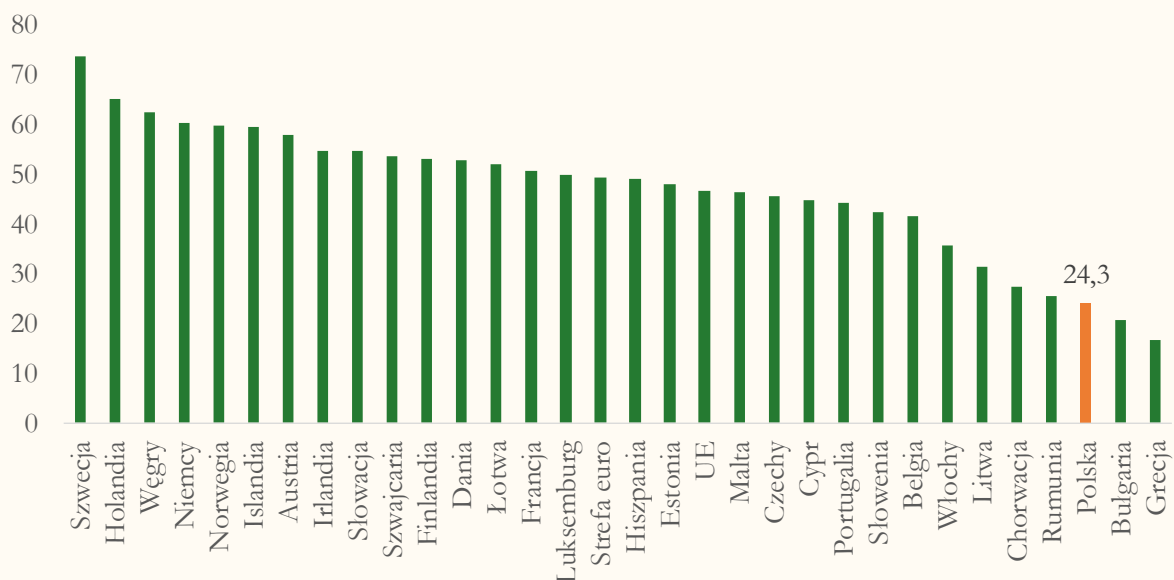
Jak kształcić ustawicznie

Przykłady innych krajów pokazują, że edukacja ustawiczna może stać się powszechnym elementem życia zawodowego. W krajach skandynawskich czy Europy Zachodniej niemal normą jest, że pracownik regularnie uczestniczy w kursach, szkoleniach czy studiach podyplomowych – często organizowanych lub finansowanych przez pracodawcę albo państwo. To podejście przynosi wymierne korzyści: zwiększa innowacyjność firm, pozwala pracownikom awansować na bardziej wymagające stanowiska, a bezrobotnym szybciej przekwalifikować się i znaleźć pracę. Inwestycja w kompetencje zwraca się wielokrotnie – zarówno osobie (wyższe zarobki, mniejsze ryzyko bezrobocia), jak i gospodarce (wyższa produktywność, mniejsze koszty społeczne bezrobocia).

Szczególnie ważne jest objęcie edukacją ustawiczną tych grup, które dotąd były mniej aktywne: osób z niższym wykształceniem, mieszkańców wsi i małych miast, pracowników małych firm, a także starszych. To wśród nich uczestnictwo w szkoleniach jest najniższe (dla osób 55–64 lata w Polsce wynosi tylko około 35 proc. średniej UE), a jednocześnie to oni są najbardziej zagrożeni skutkami transformacji technologicznej – bo wykonują często prace rutynowe, najłatwiejsze do zautomatyzowania. Bez intensywnego doksztalcenia, ci ludzie mogą zostać wypchnięci z rynku pracy przez roboty i algorytmy, albo utknąć w niskopłatnych zajęciach. Z kolei wyposażenie ich w nowe kompetencje (choćby cyfrowe podstawy czy umiejętność uczenia się) może sprawić, że pozostaną aktywni zawodowo nawet w zmienionej gospodarce. **Warto podkreślić, że podnoszenie kwalifikacji opłaca się także w starszym wieku – badania pokazują, że osoby starsze, które się uczą, są zdrowsze i dłużej samodzielne, rzadziej też odchodzą przedwcześnie na emeryturę.**

Wykres 22. Polska potrzebuje nowego podejścia do rozwoju kapitału ludzkiego, który będzie w większym stopniu oparty na edukacji ustawicznej. Mamy jednak wiele do nadrobienia pod tym względem.

Odsetek osób w wieku 25-64 lat uczestniczących w edukacji i szkoleniach w ciągu ostatnich 12 miesięcy, UE + Norwegia, Islandia i Szwajcaria, w proc.



Źródło: Spotdata na podstawie danych Eurostatu

Spotdata i Instytut Badań Strukturalnych w raporcie pt. „Od kompetencji przemysłowych do technologicznych” zaproponowali dwie ścieżki podnoszenia stopnia partycypacji w edukacji ustawicznej.

Indywidualne konta szkoleniowe

Rozwiązaniem zapewniającym elastyczność są indywidualne konta szkoleniowe (ILA). Program opiera się o stopniową akumulację środków, analogicznie do Pracowniczych Planów Kapitałowych (PPK). W odróżnieniu od bonów szkoleniowych, kapitał z ILA może gromadzić się w czasie, umożliwiając pracownikom uczestnictwo w droższych kursach. Chociaż różnica między programami jest stosunkowo niewielka, może ona mieć istotne znaczenie dla skuteczności.

Indywidualne konta szkoleniowe (ILA) przyniosły obiecujące rezultaty we Francji. Program francuski przewiduje przekazywanie do 500 EUR rocznie dla pracownika na realizację wybranego przez siebie szkolenia (około 1,25 proc. wysokości przeciętnego rocznego wynagrodzenia). Do 2021 r. w programie uczestniczyło ponad 2 miliony osób. Ważną zaletą programu jest wysoki poziom personalizacji. Pracownicy mogą wybrać kurs według indywidualnych, niezależnych od pośrednika preferencji. Oferta szkoleniowa w ramach ILA jest szeroka i dostosowana do trendów zachodzących na rynku pracy – tylko w zakresie sztucznej inteligencji uczestnicy mogą wybierać spośród ponad 200 różnych kursów prowadzonych na miejscu lub za pośrednictwem kształcenia na odległość. Program przewiduje wyższe środki na szkolenia dla osób z niskimi kwalifikacjami, w wysokości do 800 EUR rocznie. Środki akumulują się na indywidualnych kontach, przy czym maksymalna wartość może wynieść do 5000 EUR (8000 EUR w przypadku pracowników o niskich kwalifikacjach).

Urlopy szkoleniowe

Zmiana zawodu oraz *reskilling* wymagają czasu. Próba łączenia kształcenia z pełnoetatową pracą obciąża fizycznie i psychicznie pracowników. Trudności w podjęciu zatrudnienia mogą przekładać się na wydłużenie czasu poszukiwania pracy. W Polsce, mimo niskiego bezrobocia, średnio osoba bezrobotna potrzebuje 8 miesięcy, aby znaleźć nową pracę. Problemem mogą być niskie kwalifikacje – poszukujący pracy nie są w stanie sprostać oczekiwaniom pracodawców. Dlatego też, **zapewnienie długookresowego urlopu, przygotowującego do zmiany kwalifikacji, może usprawnić przepływy na rynku pracy. Oczekiwanym rezultatem urlopów szkoleniowych mogłoby być przejście z zatrudnienia w zawodach nadwyżkowych do zawodów deficytowych.**

Propozycja wprowadzenia urlopów szkoleniowych oparta jest o rozwiązanie funkcjonujące w Szwecji. W oparciu o wstępne doradztwo zawodowe, pracownicy wybierają kurs, który chcą realizować. Pracownicy aplikujący o urlop mogą uzyskać do 80 proc. utraconego dochodu (do 2000 EUR miesięcznie) oraz dodatkową preferencyjną pożyczkę (do 1200 EUR miesięcznie) na 44 tygodnie (dwa semestry). Warto zaznaczyć, że w Szwecji niektóre z programów w szkolnictwie wyższym prowadzone są przez jeden rok. Dlatego, wprowadzenie programu powinno być odpowiednio skoordynowane z funkcjonującymi instytucjami szkolnictwa wyższego.

Podsumowując, kluczowym wyzwaniem staje się zbudowanie w Polsce kultury ciągłego uczenia się. Musimy przejść od myślenia: „edukacja kończy się w młodości” do podejścia: „edukacja trwa całe życie”. Każdy – czy to pracownik produkcji, nauczyciel, urzędnik czy menedżer – powinien co kilka lat aktualizować swoje umiejętności albo zdobywać nowe. Tylko w ten sposób kapitał ludzki będzie nadążał za kapitałem technologicznym. Skala potrzeb jest tak duża, że spontaniczne działania pojedynczych osób czy firm nie wystarczą. Konieczne jest systemowe podejście – strategiczna interwencja państwa, wsparcie instytucji edukacyjnych oraz zmiana podejścia w przedsiębiorstwach. Chodzi o zbudowanie ekosystemu kształcenia ustawicznego, który będzie motywował i umożliwiał Polakom rozwój przez całe życie.

Podsumowanie i wnioski

Ostatnie trzy dekady były dla Polski erą bezprecedensowego skoku gospodarczego, politycznego i cywilizacyjnego. W 2024 roku pierwszy raz we współczesnej historii dołączyliśmy do grona 20 proc. najbogatszych krajów świata. Jednocześnie osiągnęliśmy punkt zwrotny - nisko wiszące owoce zostały już zebrane, a dotychczasowe fundamenty rozwoju wyczerpują swoją skuteczność. Rozpoczyna się nowa era, której charakter pozostaje kwestią otwartą: rozwoju, stagnacji czy może regresu? Uważamy, że kolejne dekady mogą zapisać się w historii Polski jako era dalszego rozwoju, jednak będzie to zależeć od kilku kluczowych kwestii:

- Osiągnięcie statusu wysokorozwiniętego państwa przez Polskę będzie zależeć tego, czy gospodarka przejdzie ścieżkę od bycia imitatorą do bycia innowatorem, od modelu niskich kosztów do wysokiej wydajności, wreszcie od dywersyfikacji, do specjalizacji produktowej i eksportowej. Ta strukturalna zmiana i przesunięcie gospodarki w kierunku nowych technologii będzie wymagać aktywnej polityki publicznej wzmacniającej znaczenie krajowych przedsiębiorstw z sektora prywatnego. Tylko w ten sposób można uwolnić potencjał twórczego eksperymentowania, który prowadzi ku wytwarzaniu rodzimych technologii. Ten potencjał w nas tkwi, ale trzeba go pobudzić.
- Stworzenie przyjaznych reguł gry dla dynamicznie rozwijających się krajowych firm prywatnych to trudny cel, do którego nie prowadzi jasna ścieżka reform. Można jednak wskazać dwa obszary, które są oczywiste. Pierwszy obszar to znajdujący się w wyraźnym regresie system instytucjonalny. W Polsce tylko 25 proc. przedsiębiorstw jest przekonanych, że system prawny chroni ich własność. Przeciętnie w krajach UE ten odsetek wynosi 60 proc., natomiast wśród technologicznych i gospodarczych liderów jest to 80 proc. Drugi obszar to polityka przemysłowa, którą należy – na obecnym etapie – uznać za chaotyczną. Tymczasem skuteczna polityka państwa wymaga m.in. jasno określonych celów, stymulowania konkurencji, a nie wysysania jej czy odpowiedniej selekcji dziedzin, w których szybko można osiągnąć sukces.
- System finansowy w Polsce jest nowoczesny i stabilny, lecz odgrywa zbyt małą rolę w finansowaniu rozwoju przedsiębiorstw. Gospodarka przeszła proces szybkiego delewarowania, wskutek czego finansowanie inwestycji w coraz większym stopniu odbywa się poprzez kapitał własny firm, kapitał zagraniczny lub wydatki rządowe. Ale bez finansowania zewnętrznego za pomocą kredytów bankowych oraz emisji akcji rozwój krajowych firm będzie niemożliwy. Co więc należy zrobić? Po pierwsze – ograniczyć preferencje podatkowe dla aktywów nieruchomościowych. Po drugie - zredukować regulacje, które utrudniają sektorowi finansowemu oferowanie ryzykownych produktów inwestycyjnych. Po trzecie – wzmocnić przejrzystość rynku i ochronę inwestorów mniejszościowych. Po czwarte – wzmocnić system oszczędzania długoterminowego. Po piąte – stworzyć platformę handlu międzyrynkowego, która zintegruje polską giełdę z giełdami regionu Europy Środkowo-Wschodniej.
- Wysoka jakość kapitału ludzkiego była ważnym – o ile nie najważniejszym – elementem szybkiego rozwoju gospodarczego i konwergencji dochodowej. Jednak z kilku powodów (m.in. starzenie się ludności i postęp technologiczny w dziedzinie AI) tradycyjny system edukacji nie będzie już przynosił tak dużych korzyści w wydajności pracy. Dlatego poza tradycyjnym systemem (edukacja podstawowa, średnia i wyższa) musi wykrystalizować się powszechny system edukacji ustawicznej, który polega na kształceniu się i nabywaniu nowych kompetencji w całym cyklu życia zawodowego. Na razie Polska pod tym względem odstaje od większości państw UE. W 2022 r. tylko 24 proc. Polaków w wieku 25-64 lat

brało udział w zorganizowanych szkoleniach, podczas gdy w Czechach było to 46 proc. na Słowacji 55 proc., a średnio w UE 46,6 proc. Można zaproponować dwa rozwiązania będące w stanie to zmienić: indywidualne konta szkoleniowe (ILA), które przynoszą obiecujące rezultaty we Francji oraz urlopy szkoleniowe, czyli rozwiązanie dobrze sprawdzające się w Szwecji.

- Nasza diagnoza różni się od głównego nurtu debaty ekonomicznej w Polsce, tym, że kładziemy większy nacisk na innowację, krajową myśl technologiczną i rozwój wiedzy w społeczeństwie, a nie na inwestycje. Uważamy, że tak naprawdę marazm inwestycyjny nie stanowi największej dysfunkcji gospodarki, że często ten czynnik bywa przez ekonomistów nadmiernie eksponowany, że – wreszcie – inwestycje (np. projekty infrastrukturalne takie jak CPK) to bardziej pochodna postępu, nie jego źródło. O długotrwałym rozwoju danego państwa decyduje intensywność wykorzystania wiedzy, a co za tym idzie, odkrywania nowych sposobów produkcji i usług. Konieczne są jednak większa skłonność do podejmowania ryzyka, większe znaczenie krajowych przedsiębiorstw prywatnych oraz zmiana w podejściu do rozwoju kapitału ludzkiego.

Bibliografia

1. Ando, Yoshiki (2024). Dynamics of High-Growth Young Firms and the Role of Venture Capitalists. Technology & Policy Research Initiative (TPRI), Boston University.
2. Arcand, J. L., Berkes, E., Panizza, U. (2012). Too Much Finance? (IMF Working Paper No. 12/161). International Monetary Fund.
3. Hausmann, Ricardo; Rodrik, Dani (2003). Economic Development as Self-Discovery. John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
4. International Monetary Fund (2020). State-Owned Enterprises: The Other Government. IMF Fiscal Monitor, April 2020.
5. Kostopoulos, Christos; Izvorski, Ivailo V.; Torre, Iván; Iacovone, Leonardo; Lokshin, Michael M.; Record, Richard; Doczi, Szilvia (2025). Greater Heights: Growing to High Income in Europe and Central Asia. World Bank, Europe and Central Asia Studies.
6. Laudenbach, Christine; Malmendier, Ulrike; Niessen-Ruenzi, Alexandra (2024). The Long-Lasting Effects of Experiencing Communism on Attitudes Towards Financial Markets. SAFE Working Paper No. 429. Leibniz Institute for Financial Research SAFE.
7. Morawski, Ignacy; Lewandowski, Piotr; Albinowski, Maciej; Madoń, Karol; Szymczak, Wojciech (2024). Od kompetencji przemysłowych do technologicznych: Jak Europa Środkowa może wygrać swoją przyszłość w erze AI. SpotData / „Puls Biznesu” / Instytut Badań Strukturalnych.
8. Morawski, Ignacy; Tyrowicz, Joanna; Makarski, Krzysztof (2023). Koniec dywidendy demograficznej – stagnacja i inflacja, czy adaptacja technologiczna. Raport specjalny, Impact CEE. SpotData – centrum analiz „Pulsu Biznesu”
9. Sitek, Michał; Pokropek, Artur; Penszko, Paweł; Chyl, Katarzyna; Haman, Jacek (2024). Główne wyniki międzynarodowego badania umiejętności dorosłych PIAAC 2023. Warszawa: Instytut Badań Edukacyjnych
10. European Bank for Reconstruction and Development (Office of the Chief Economist) (2021). Transition Report 2020–21: The State Strikes Back. EBRD
11. European Bank for Reconstruction and Development (Office of the Chief Economist) (2024). Transition Report 2024–25: Navigating Industrial Policy. EBRD
12. Helliwell, John F.; Layard, Richard; Sachs, Jeffrey D.; De Neve, Jan-Emmanuel; Aknin, Lara B.; Wang, Shun (Eds.) (2025). World Happiness Report 2025. University of Oxford: Wellbeing Research Centre