

Wspólnym mianownikiem łączącym pandemię Covid-19 i brexit jest właśnie pojęcie szoku i spowodowanego nim kryzysu. Brexit to szok zewnętrzny w stosunku do systemu gospodarczego, ale wywołany przez zachowania człowieka, a właściwie zbiorowe zachowania ludzi. Pandemia natomiast to także szok zewnętrzny, który jednak wynika z przyczyn środowiskowych, przyrodniczych, a nie jest bezpośrednio generowany przez działania ludzi.

Oba szoki mogą wywołać w gospodarce zjawiska kryzysowe, objawiające się obniżeniem poziomu działalności gospodarczej i w efekcie poziomu dobrobytu. Jak te dwa przykłady turbulencji oddziałują na gospodarkę polską, na



MATE PIAS

sytuację makroekonomiczną, a przede wszystkim na działania firm?

Gospodarka polska w 2020 r.

Aby pokazać tło, na jakim polskim firmom przychodzi zmagać się z szokiem określa-

Dwa szoki, które się przeplatają

MARIAN GORYNIA,
KATARZYNA MROCZEK-DĄBROWSKA
Pandemia Covid-19 i brexit to dwa przykłady zdarzeń, które określane są jako szok zewnętrzny w stosunku do gospodarki.

nym jako brexit, zarysujemy najważniejsze makroekonomiczne skutki dla gospodarki polskiej wynikające z kryzysu gospodarczego wywołanego przez pandemię Covid-19. Wstępne wyniki gospodarki polskiej uzyskane w 2020 r. zaskakują, i to raczej pozytywnie. Jako dobry wynik odbierany jest zanotowany w 2020 r.

spadek PKB w relacji do 2019 r. o 2,8 proc. Na tle innych krajów, zwłaszcza członków Unii Europejskiej (średnio unijny PKB spadł o ponad 7 proc.), to duży sukces. Prognozuje się, że w 2021 r. wzrost PKB wyniesie 4,2 proc., choć w dużym stopniu będzie to statystyczny efekt niskiej bazy z poprzedniego roku.



MATE PIAS

Wzrost bezrobocia był w 2020 r. mniejszy od oczekiwań. Stopa bezrobocia w Polsce zwiększyła się z 5,1 do 6,2 proc. Prognozy na 2021 r. nie zakładają istotnych zmian stopy bezrobocia.

Na uwagę zasługują relatywnie niezłe wyniki polskiego handlu zagranicznego w 2020 r. Według wstępnych danych

GUS wartość eksportu wyniosła 269,9 mld dol. (+1,1 proc.), a import 256,2 mld dol. (-3,6 proc.). Przewidywania na 2021 r. są optymistyczne.

Powody do niepokoju wzbudza natomiast kształtowanie się inflacji. Według Eurostatu wzrost cen detalicznych w Polsce wyniósł w ub.r. 3,4 proc. To najwyższy wynik spośród wszystkich krajów UE. Dane Eurostatu ze względu na metodologię różnią się od krajowych, według których w grudniu roczna inflacja w Polsce wyniosła 2,4 proc. Prognozy na 2021 r. cechuje dość znaczna rozbieżność, ale dominuje tutaj obawa o dalszy wzrost inflacji.

Drugim negatywnym elementem obrazu gospodarki polskiej w 2020 r. jest spadek poziomu inwestycji, zwłaszcza prywatnych. Na 2021 r. przewiduje się jednak poprawę.

Przygotowania firm polskich do brexitu

31 grudnia 2020 r. opublikowano tzw. umowę brexitową. Umowę wyczekiwano, która jednak w wyniku problemów wywołanych przez pandemię przeszła niemal niezauważona. Do brexitu firmy mogły przygotowywać się długo: decyzja zapadła po referendum w połowie 2016 r., do formalnego rozvodu doszło w 2020 r., ale do faktycznego rozstania dopiero z początkiem 2021 r.

W 2019 r. przeprowadzono w Polsce badania wśród przedsiębiorstw, które były zaangażowane w działania na rynku brytyjskim, czy i jak przygotowywały się do brexitu. 92 proc. przedsiębiorstw pytanych o ocenę wpływu zmiany relacji między stronami wskazało, że brak ewentualnej umowy, czyli tzw. hard

brexit, znacząco pogorszyłby ich sytuację. Jedyne 8 proc. respondentów wskazało, że forma ta nie miałaby dla nich żadnego znaczenia. Co ciekawe, to samo pytanie zadane inaczej (o stosunkach opartych na zasadach WTO) dało zupełnie inne wyniki: 69 proc. przedsiębiorstw wyczekiwało takiego rozwiązania, jedynie niespełna 28 proc. wyrażało zaniepokojenie tym rozwiązaniem. Ta rozbieżność wskazuje, że przedsiębiorstwa bardzo często gubiły się i nie rozumiały różnic w rozważanych wariantach relacji.

Badanie wykazało również, że większość przedsiębiorstw przed samym brexitem nie decydowała się na opuszczenie brytyjskiego rynku. Firmy podejmowały natomiast starania w kierunku znalezienia alternatywnych rynków zbytu. Przedsiębiorstwa szukały

zarówno w UE (76 proc.), jak i poza Wspólnotą (60 proc.). Zaledwie około 20 proc. badanych firm przyjęło postawę wyczekiwania i obserwowania rozwoju sytuacji. Były to głównie małe i średnie przedsiębiorstwa produkcyjne eksportujące tylko do Wielkiej Brytanii.

Nowa normalność pobrexitowa

Teoretycznie po 1 stycznia 2021 r. wiele się nie zmieniło. Umowa między UE a Wielką Brytanią stanowi, że cło wynikające z wymiany handlowej między stronami nie będzie naliczane. Ale nie zawsze tak jest. Kluczową rolę odgrywa pochodzenia towarów. Nie ma także żadnych ograniczeń ilościowych w wwozie towarów.

Przedsiębiorcy muszą jednak mierzyć się z formalnościami celnymi i chociażby zmianami w rozliczeniu VAT. A właśnie zmiany związane z rozliczaniem VAT były – zaraz po wprowadzeniu taryf celnych – czynnikiem, którego polscy przedsiębiorcy obawiali się najbardziej (94 proc.).

Teraz decyzje powinny być łatwiejsze. W teorii, gdyż na brexit nakłada się przeciągający się lockdown wywołany pandemią. Ale też paradoksalnie lockdown spowodował, że hasło „Get Brexit done” stało się łatwiejsze.

Potencjalnie w wyniku brexitu Wielka Brytania miała ponieść straty: nawet do 25 mld funtów przychodów mniej w 2021 r. W praktyce, nakładający się na to efekt pandemii spowoduje, że straty te będzie trudno rozgraniczyć.

Euler Hermes prognozuje, że w 2021 r. polscy przedsiębiorcy mogą stracić nawet 1,6 mld zł przychodów. Ale, ponownie, ta strata też rozmyje się w danych związanych z efektami pandemii.

Bardziej zastanawiające jest, czy firmy będą kontynuować swoje strategie dotyczące brytyjskiego rynku. Okres przedbrexitowy pokazał, że nawet jeśli polscy przedsiębiorcy przygotowywali plan B, to i tak z brytyjskiego rynku nie rezygnowali. Trudno sobie wyobrazić, że teraz będzie inaczej. Nawet jeśli początek roku obfitował w długie kolejki na granicy, donosy o konfiskacie kanapek czy inne mniejsze czy większe absurdy, to jednak górę weźmie prymat pieniądza nad animozjami.

Przedstawione rozważania wskazują, że oprócz zadanego na początku tekstu pytania

pojawia się coraz więcej kolejnych. Potrzeba rozpoznania uwarunkowań reakcji polskich firm na brexit oraz przyjmowanych przez nie strategii wydaje być ciekawym, niebanalnym, a jednocześnie niezwykle aktualnym i praktycznym problemem. Dopiero na tej podstawie możliwe jest budowanie rekomendacji dla firm, organizacji samorządu gospodarczego oraz dla polityki gospodarczej państwa. /

Prof. dr hab. Marian Gorynia był w latach 2002–2016 prorektorem, a następnie rektorem Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu (UEP). Jest przewodniczącym Rady Naukowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Dr hab. Katarzyna Mroczek-Dąbrowska jest profesorem w Katedrze Konkurencyjności Międzynarodowej UEP.