



BREXIT

IMPLIKACJE DLA
MEBLARSTWA W POLSCE

BREXIT

IMPLIKACJE DLA MEBLARSTWA W POLSCE

Dobrochna Augustyniak

Ewa Leszczyszyn

Gabriela Bidzińska

Poznań, czerwiec 2019

Raport przedstawia wyniki badań przeprowadzonych w Sieci Badawczej Łukasiewicz – Instytucie Technologii Drewna w Poznaniu w ramach pracy pt. „Brexit – implikacje dla meblarstwa w Polsce”, finansowanej ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego na utrzymanie potencjału badawczego Instytutu (www.itd.poznan.pl).

Autorzy:

Mgr Dobrochna Augustyniak

Mgr Ewa Leszczyszyn

Mgr Gabriela Bidzińska

© Copyright by Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Technologii Drewna, Poznań 2019

Zakład Ekonomiki Drzewnictwa

Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Technologii Drewna

ul. Winiarska 1, 60-654 Poznań

tel.: +48 61 849 24 00, faks: +48 61 822 43 72

office@itd.poznan.pl

www.itd.poznan.pl

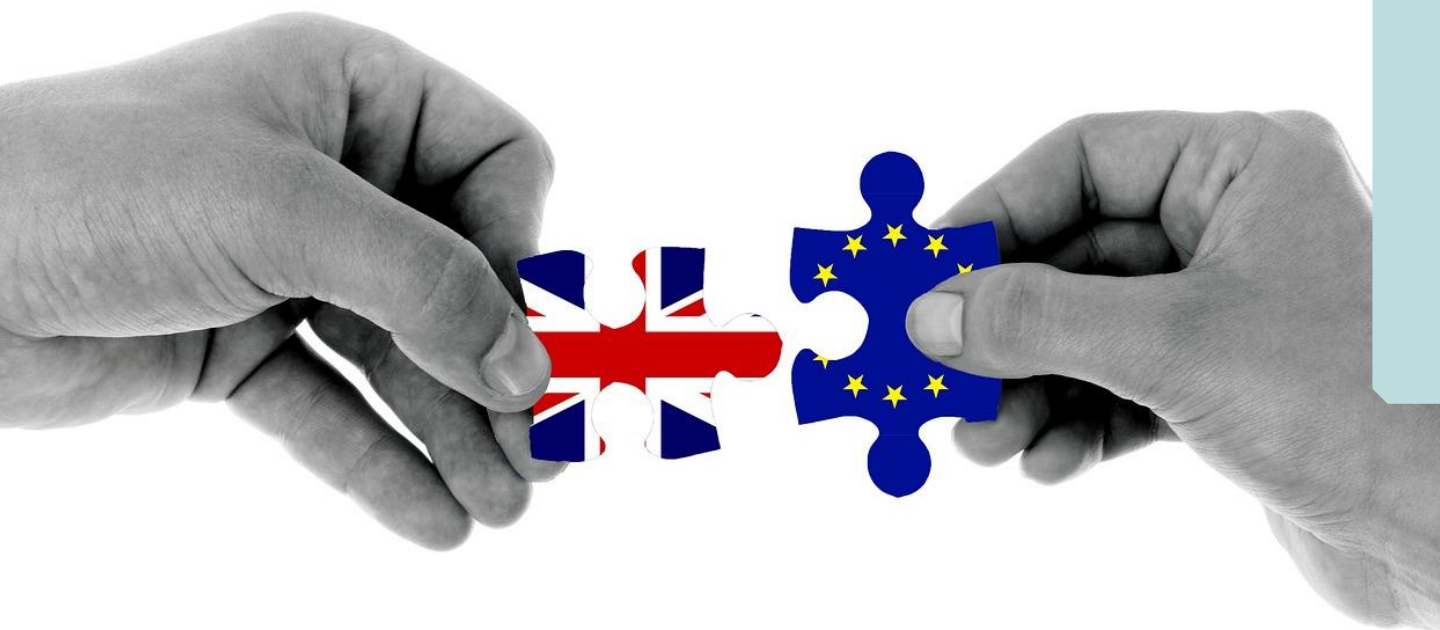
Nakład: 100 egzemplarzy

Druk i oprawa:

Studio Poligrafia, www.studiopoligrafia.pl

SPIS TREŚCI

BREXIT – kontekst i ważniejsze uwarunkowania	6
BREXIT – kluczowe obszary powiązań Wielkiej Brytanii jako członka Unii Europejskiej z gospodarką i meblarstwem w Polsce	10
BREXIT – scenariusze i ich konsekwencje dla meblarstwa w Polsce	13
Scenariusz 1: Pozorna niezależność	14
Scenariusz 2: Ucieczka z tonącego statku	17
Scenariusz 3: Wygrana partia	20
Scenariusz 4: Bolesny rozwód	24
Scenariusz 5: Spełnienie najgorszych obaw	27
BREXIT – rekomendacje dla producentów mebli w Polsce	32



BREXIT – kontekst i ważniejsze uwarunkowania

W dniu 23 czerwca 2016 roku społeczeństwo Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej w referendum dotyczącym dalszego uczestnictwa w Unii Europejskiej i Europejskiej Wspólnocie Energii Atomowej opowiedziało się za opuszczeniem tych organizacji.

Decyzja ta ma charakter bezprecedensowy. Po raz pierwszy w historii Unii Europejskiej jeden z krajów członkowskich opuszcza jej struktury. Społeczeństwo Zjednoczonego Królestwa „dojrzało” do tej decyzji od wielu lat. Brytyjczycy nie czują się w pełni Europejczykami, nie są też w większości euroentuzjastami, cechuje ich silny patriotyzm lokalny i mocne poczucie odrębności od społeczności innych krajów. Zjednoczone Królestwo przyłączyło się do Wspólnoty głównie z powodów ekonomicznych – przynależność do Unii miała być drogą do odzyskania dawnej gospodarczej i militarnej potęgi. *„Jesteśmy dumnym, niezależnym narodem i tacy chcemy pozostać”* – to słowa premiera Davida Camerona wypowiedziane 10 listopada 2015 roku w Królewskim Instytucie Spraw Międzynarodowych, przed rozpisaniem referendum.

Referendum nie miało charakteru wiążącego. Rząd Theresy May, która po ustąpieniu Davida Camerona, 13 lipca 2016 roku została premierem Zjednoczonego Królestwa, uznał jednak jego wynik za obowiązujący i za przyzwolenie na rozpoczęcie procedury brexitu. Na mocy art. 50 *„Wystąpienie z Unii”* Traktatu o Unii Europejskiej, Zjednoczone Królestwo miało opuścić Unię Europejską i Europejską Wspólnotę Energii Atomowej 29 marca 2019 roku. W tym dniu wszystkie Traktaty Unii i Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Energii Atomowej przestałyby mieć zastosowanie do Zjednoczonego Królestwa, które byłoby wówczas wobec Wspólnoty państwem trzecim. Do chwili wyjścia z Unii pozostaje ono jednak pełnoprawnym jej członkiem, podlegającym wszystkim prawom i obowiązkom określonym w Traktatach, łącznie z zasadą lojalnej współpracy. W trakcie trwających dwa lata negocjacji, rząd Zjednoczonego Królestwa uzgodnił z przywódcami państw unijnych porozumienie w sprawie warunków wyjścia ze Wspólnoty. Umowa o wystąpieniu nie uzyskała jednak akceptacji brytyjskiego parlamentu. W wyniku negocjacji termin wyjścia Zjednoczonego Królestwa z Unii Europejskiej został przedłużony do 31.10.2019 roku.

Proces wychodzenia z ugrupowania integracyjnego, jakim jest Unia Europejska, jest bardzo złożony. W wypadku Zjednoczonego Królestwa nie jest zakończony i nadal może mieć różny przebieg, trudny do przewidzenia. Zwłaszcza po ustąpieniu T. May ze stanowiska premiera. Możliwe jest wyjście Zjednoczonego Królestwa ze Wspólnoty bez umowy (tzw. *no deal*), w mniejszym lub większym stopniu brane są pod uwagę również inne warianty, jak: odłożenie tego procesu o czas nieokreślony, wycofanie się z procesu wyjścia, przeprowadzenie powtórnego referendum dotyczącego nie tylko uczestnictwa w Unii, ale także sposobu i warunków ewentualnego jej opuszczenia, zastosowanie już znanych modeli współpracy państw pozaunijnych z Unią i państwami członkowskimi (model norweski, szwajcarski, turecki itp.) czy też wypracowanie nowego rozwiązania odmiennego od dotychczas stosowanych przez Unię w jej kontaktach z krajami trzecimi.

Wybór dokonany przez brytyjskie społeczeństwo ma duże znaczenie nie tylko dla Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, ale również dla pozostałych państw członkowskich Unii Europejskiej i całej Europy. Może mieć różnego typu konsekwencje, bezpośrednie i pośrednie, krótko- i długookresowe, społeczno-ekonomiczne i organizacyjne – trudne obecnie do jednoznacznego zdefiniowania. Kluczowe pytania związane z wyjściem Zjednoczonego Królestwa ze Wspólnoty, w tym te podstawowe dotyczące uwarunkowań ewentualnej dalszej współpracy z tą organizacją i z poszczególnymi jej członkami, stale pozostają bez odpowiedzi.

Wielka Brytania to silna gospodarka, ważny członek Paktu Północnoatlantyckiego, lider w europejskiej walce z terroryzmem. Londyn to także stolica europejskich finansów. Zwolennicy wyjścia Zjednoczonego Królestwa ze Wspólnoty odwołują się do hasła „*take back control*” - odzyskaj kontrolę. Uważają, że druga, po niemieckiej, gospodarka Europy będzie się rozwijała dynamiczniej pozostając poza strukturami Unii Europejskiej, a w efekcie brexitu Wyspy Brytyjskie zwiększą swoją suwerenność i uwolnią się od europejskich problemów - od kryzysu migracyjnego po terroryzm i kłopoty strefy euro. Zwolennicy pozostania w Unii Europejskiej zwracają natomiast uwagę, że „*UK [is] stronger in Europe*” – Zjednoczone Królestwo jest silniejsze w Europie. Argumentują, że tylko Wspólnota gwarantuje rozwój gospodarczy, może zapewnić bezpieczeństwo i zwiększyć znaczenie Wielkiej Brytanii w Europie oraz na świecie. W opinii większości społeczeństwa brytyjskiego Unia Europejska powinna być elastyczną wspólnotą wolnych krajów członkowskich, a nie „hamulcem” rozwoju gospodarczego Europy.

Nasila się zatem niepewność, co do dalszego przebiegu procesu wychodzenia Zjednoczonego Królestwa z Unii, jego ostatecznego terminu i warunków wyjścia. Wątpliwości towarzyszące temu procesowi utrudniają lub wręcz uniemożliwiają przygotowanie się na jego skutki, w tym szczególnie przedsiębiorcom z krajów Wspólnoty, nie tylko tym aktualnie i bezpośrednio obecnym na rynku brytyjskim. Kreślone niekiedy możliwe scenariusze opuszczenia Unii przez Zjednoczone Królestwo, oceniające ich konsekwencje dla wybranych krajów członkowskich, nie mają charakteru systemowego, a przyjmowana w nich perspektywa makroekonomiczna jest najczęściej zbyt ogólna, by mogły odpowiedzieć na wszystkie pytania przedsiębiorców, zwłaszcza średnich i małych firm. Dotyczy to w dużym stopniu także firm w Polsce, w tym z polskiego sektora drzewnego, szczególnie producentów mebli. Polski przemysł meblarski jest bowiem w wysokim stopniu zinternacjonalizowany, a rynek brytyjski jest jednym z ważniejszych rynków zbytu polskich mebli. Skutki wyjścia Wielkiej Brytanii ze Wspólnoty odczuć mogą przy tym nie tylko producenci mebli i ich bezpośredni eksporterzy oraz przedsiębiorcy inwestujący na rynku brytyjskim, ale również firmy, których wyroby trafiają na ten rynek poprzez pośredników i eksporterzy wyrobów na inne rynki unijne. Dotyczy to także firm z otoczenia meblarstwa. Pojawia się zatem potrzeba szerokiej dyskusji dotyczącej rozwoju meblarstwa w Polsce w najbliższych latach. Meblarstwo jest bowiem istotną i jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się branż sektora drzewnego oraz ważnym elementem całej polskiej gospodarki. Meble są natomiast jedną z najważniejszych grup towarowych w polskim eksporcie. Stąd celowe jest kompleksowe, wieloaspektowe spojrzenie na brexit w kontekście jego przewidywanych konsekwencji dla rozwoju tego przemysłu - potencjalnych zagrożeń i szans oraz wskazanie na tym tle możliwości adaptacji polskich przedsiębiorców do zmieniających się warunków funkcjonowania na krajowym i międzynarodowym rynku.

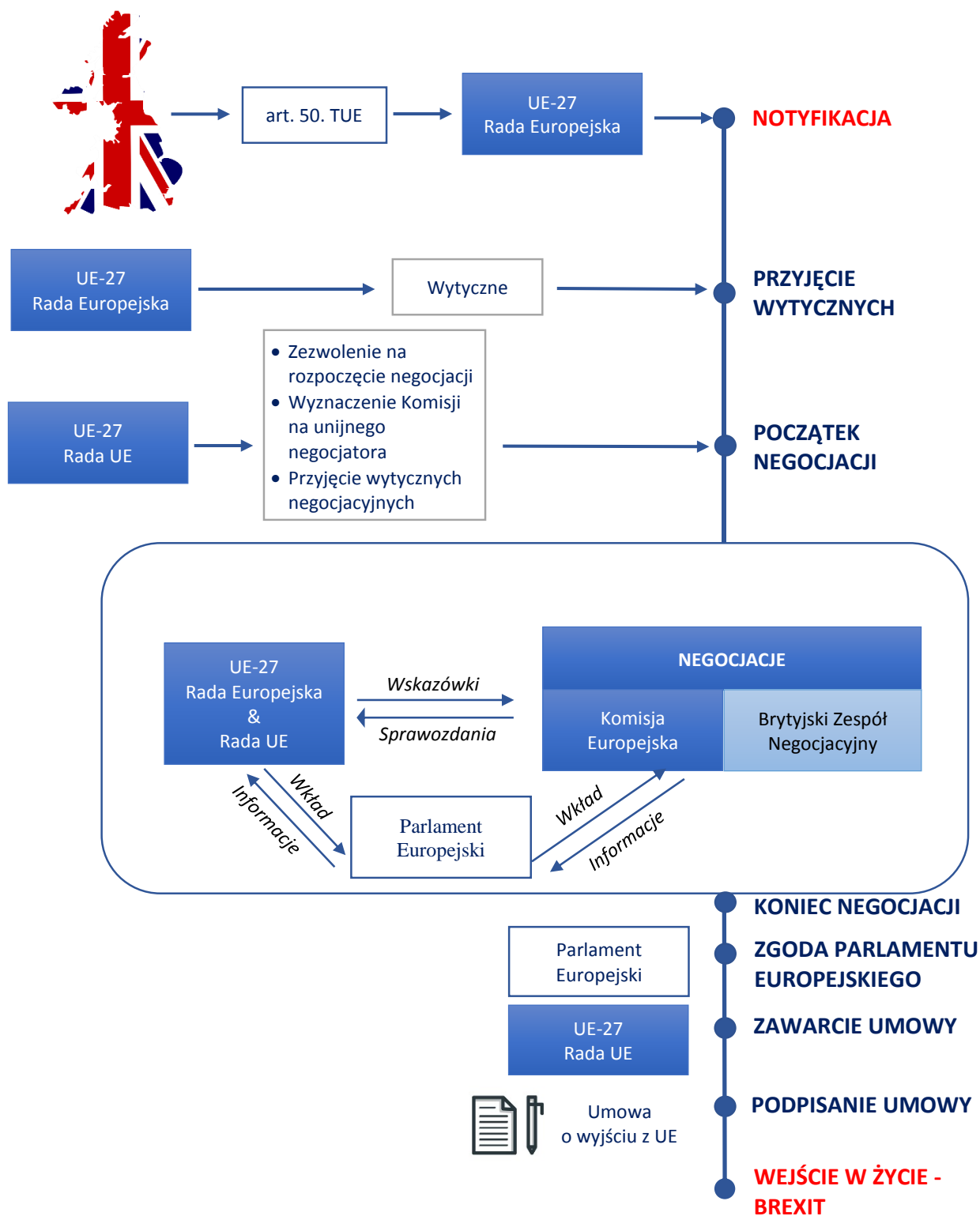
Uczestnictwo w Unii Europejskiej postrzegane jest najczęściej jako wartość sama w sobie, a jej opuszczenie można uznać za krok ostateczny, wynikający w dużym stopniu z nieumiejętności kształtowania współpracy międzynarodowej w kierunku pożądanym przez kraj wychodzący z tej organizacji. Bez względu jednak na to, czy, kiedy i na jakich ostatecznie warunkach Zjednoczone Królestwo wyjdzie z Unii Europejskiej, już sam wynik referendum był i jest nadal wstrząsem - dla Wspólnoty, jej członków, a także dla samej Wielkiej Brytanii. Decyzja o brexicie stała się wyzwaniem, któremu sprostać muszą wszystkie zainteresowane strony. Zniszczyła reputację Wielkiej Brytanii jako kraju stabilnego dla biznesu i podważyła dotychczasową integralność Wspólnoty. Brexit staje się też sprawdzianem pozycji Unii i krajów członkowskich na arenie międzynarodowej. Tym bardziej, że Wspólnota przechodzi trudny okres - nadal nie w pełni otrząsnęła się z globalnego kryzysu finansowego, zmagając się z niestabilnością części krajów strefy euro, narażona jest na powtarzające się ataki terrorystyczne, nie może wypracować spójnego i efektywnego rozwiązania kryzysu migracyjnego i skutecznie przeciwstawić się rosnącej fali eurosceptycyzmu.

KALENDARIUM

- 23.06.2016** ⇨ Referendum
- 29.03.2017** ⇨ Formalne uruchomienie art. 50 „Wystąpienie z Unii Europejskiej” Traktatu o Unii Europejskiej
- 19.06.2017** ⇨ Rozpoczęcie negocjacji
- 25.11.2018** ⇨ UE zatwierdza uzgodniony projekt umowy o wystąpieniu z 14.11.2018 oraz aprobuje projekt deklaracji politycznej o przyszłych stosunkach
- 11.01.2019** ⇨ UE decyduje o podpisaniu umowy o wystąpieniu
- 15.01.2019** ⇨ Izba Gmin brytyjskiego parlamentu odrzuca umowę o wystąpieniu
- 12.03.2019** ⇨ Izba Gmin brytyjskiego parlamentu po raz drugi odrzuca umowę o wystąpieniu
- 20/21.03. 2019** ⇨ Premier T. May składa wniosek o przesunięcie terminu wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej do 30.06.2019
- ⇨ UE proponuje przesunięcie terminu do 22.05.2019 i warunkuje to zatwierdzeniem umowy przez brytyjski parlament, w przeciwnym wypadku jako datę wyjścia wyznacza 12.04.2019
- 29.03.2019** ⇨ Izba Gmin brytyjskiego parlamentu po raz trzeci odrzuca umowę o wystąpieniu
- 5.04.2019** ⇨ Premier T. May zwraca się o dalsze przesunięcie terminu wyjścia Zjednoczonego Królestwa ze Wspólnoty do 30.06.2019
- 11.04.2019** ⇨ UE decyduje o przesunięciu terminu wyjścia do 31.10.2019
- 13.04.2019** ⇨ UE zmienia postanowienie dotyczące podpisania umowy o wystąpieniu Wielkiej Brytanii ze Wspólnoty
- 7.06.2019** ⇨ T. May ustępuje ze stanowiska lidera Partii Konserwatywnej i z funkcji premiera
- 21.06.2019** ⇨ UE deklaruje, że chce współpracować z nowym premierem Zjednoczonego Królestwa, uniknąć chaotycznego brexitu i mieć w przyszłości możliwie silne stosunki z Wielką Brytanią; chce przygotować się jednak na ewentualny brexit bezumowny, nie zamierza natomiast renegecować umowy o wystąpieniu

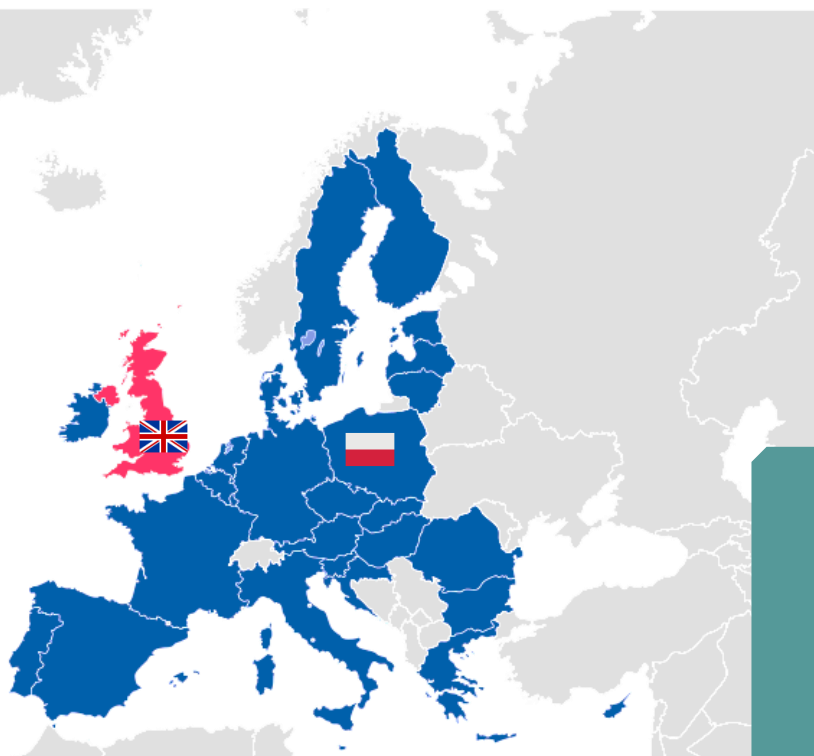
Źródło: na podstawie: Brexit – kalendarium, <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/eu-uk-after-referendum/>

Ważniejsze etapy procesu wychodzenia Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej z Unii Europejskiej i Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej



Źródło: na podstawie: <https://www.consilium.europa.eu/pl>

Proces wychodzenia Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej z Unii Europejskiej i Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej



BREXIT - kluczowe obszary powiązań Wielkiej Brytanii jako członka Unii Europejskiej z gospodarką i meblarstwem w Polsce

Unia Europejska jest istotnym „graczem” na arenie międzynarodowej, reprezentuje interesy swoich członków wobec krajów trzecich, prowadzi własną politykę wewnętrzną i zewnętrzną, wspiera rozwój potencjału społeczno-ekonomicznego poszczególnych krajów i dąży do wyrównania poziomu rozwoju gospodarczego regionów. Duże znaczenie dla funkcjonowania Wspólnoty ma uczestnictwo w niej Zjednoczonego Królestwa – kraju wysoko rozwiniętego, jednej z potęg gospodarczych świata i drugiej, po niemieckiej, gospodarki europejskiej. Konsekwencje brexitu będą więc w krajach unijnych tym mocniej odczuwane, im silniejsze są dotychczasowe więzi łączące je z Wielką Brytanią, nie tylko explicite – jako bezpośrednich partnerów polityczno-gospodarczo-społecznych, ale również w szerszym kontekście - jako współtwórców i współuczestników projektu jakim jest Unia Europejska.

Brexit i jego potencjalne skutki będą więc oddziaływały także na rozwój polskiej gospodarki, w tym na jeden z kluczowych jej sektorów – przemysł meblarski. Dotyczy to szczególnie takich obszarów wzajemnego (bezpośredniego i pośredniego) oddziaływania, jak:

- **Polityka wspólnotowa** – Zjednoczone Królestwo jest jednym z najważniejszych sojuszników Polski w Unii Europejskiej m.in. w reformowaniu jej rynku wewnętrznego, odbiurokratyzowaniu instytucji europejskich, w dążeniu do zwiększenia roli parlamentów narodowych w systemie politycznym Wspólnoty, a także w europejskiej polityce zagranicznej i bezpieczeństwa.
- **Wymiana handlowa** – wspólny rynek daje możliwość swobodnej sprzedaży polskich towarów w krajach Unii Europejskiej (trafia tam 80% polskiego eksportu) oraz nieograniczony dostęp do towarów z rynku Wspólnoty (dostawy z tego obszaru stanowią 72% importu Polski ogółem). Wielka Brytania jest ważnym, trzecim po Niemczech i Czechach, rynkiem zbytu polskich mebli (w 2017 roku eksport mebli do Wielkiej Brytanii stanowił 7% wartości ich eksportu ogółem).

- **Swobodny przepływ towarów** – unia celna jest jednym z najważniejszych osiągnięć Unii Europejskiej. Umożliwia swobodny przepływ towarów wyprodukowanych zarówno we Wspólnocie, jak i poza jej granicami (obowiązują takie same stawki celne dla towarów przywożonych na jej terytorium; nie ma natomiast ceł wewnętrznych w wymianie między krajami unijnymi). Czyni to handel łatwiejszym oraz skraca czas dostaw i redukuje ich koszty. Unia celna jest wysoce zaawansowanym systemem chroniącym interesy finansowe Wspólnoty i państw członkowskich, zapobiega wprowadzeniu na jej obszar produktów, które mogą zagrażać bezpieczeństwu lub zdrowiu jej obywateli czy też szkodzącym środowisku naturalnemu i europejskiemu dziedzictwu kulturowemu.
- **Zamówienia transgraniczne** – prawodawstwo Wspólnoty zapewnienia wszystkim potencjalnym zainteresowanym możliwość konkurencyjnego udziału w zamówieniach publicznych w każdym państwie członkowskim. Rynek zamówień publicznych jest znaczącym elementem wspólnego rynku, jest także istotnym stymulatorem wzrostu gospodarczego, w tym rynku pracy. W 2018 roku wartość brytyjskiego rynku zamówień publicznych szacowana była na 39,4 mld EUR, w tym jednak tylko niewielka ich część dotyczyła mebli.
- **Fundusze Europejskie** – w okresie finansowania 2014-2020 Unia Europejska przeznacza 960 mld euro na wzrost gospodarczy, zatrudnienie i wzrost konkurencyjności, w tym na politykę regionalną - 351 mld euro (Polsce przypada 77,6 mld euro, tj. ponad 22% wszystkich środków w ramach polityki spójności). Polska jest nadal beneficjentem netto budżetu Wspólnoty (ze składką wynoszącą w 2017 roku 3,05 mld euro), korzysta więc z funduszy pochodzących z krajów wysoko rozwiniętych, w tym Zjednoczonego Królestwa (składka w wysokości 10,58 mld euro, po uwzględnieniu rabatu w wysokości 4,94 mld euro). Ze środków przeznaczonych na wsparcie prac badawczych, rozwojowych i innowacyjności (B+R+I) korzystają w Polsce także producenci mebli.
- **Inwestycje i kapitał zagraniczny** – kapitał zagraniczny jest ważnym źródłem finansowania procesów rozwojowych i restrukturyzacyjnych współczesnych gospodarek. W 2017 roku napłynęło do Polski z tytułu zagranicznych inwestycji bezpośrednich (BIZ) 34,7 mld zł (najwięcej z Niemiec, w wypadku Wielkiej Brytanii zanotowano niewielki odływ kapitału). BIZ mają istotne znaczenie także w Wielkiej Brytanii (w 2016 roku zajmowała ona drugie po USA miejsce na świecie pod względem ich wielkości). W Zjednoczonym Królestwie inwestują także polskie firmy (w 2015 roku skumulowana wartość polskiego kapitału w formie BIZ wyniosła w tym kraju 991 mln euro (w porównaniu do poziomu z lat 2010-2012, wynoszącego 4,2-4,4 mld euro, był to jednak znaczący spadek). Szacuje się, że w Wielkiej Brytanii nadal działa ponad 40 tys. firm polskich inwestorów. Mimo, że polscy meblarze inwestują głównie w Europie Wschodniej – w Rosji i na Ukrainie, to atrakcyjne inwestycyjnie są dla nich także kraje unijne, których gospodarki intensywnie się rozwijają np. Rumunia i Bułgaria. Część przedsiębiorstw inwestuje również na rynkach Europy Zachodniej.
- **Unia walutowa** – państwa Wspólnoty, niezależnie od tego czy należą do strefy euro, są członkami unii gospodarczej i walutowej, która jest podstawą ich współpracy i przyczynia się do stabilizacji ich gospodarek. W strefie euro obowiązuje wspólna waluta. Polska zobowiązała się wejść do strefy euro, a Zjednoczone Królestwo przed akcesją do Wspólnoty wynegocjowało prawo do pozostawania poza tą strefą.
- **Podatki i stawki VAT** – systemy podatkowe w Unii Europejskiej podlegają ograniczonej harmonizacji. Najwyższy jej stopień osiągnięto w podatku od towarów i usług (VAT). Został on wprowadzony we wszystkich państwach Wspólnoty i zastąpił istniejące wcześniej inne podatki obrotowe (kraje członkowskie zobowiązały się do wprowadzenia stawki standardowej, która nie jest niższa niż 15% oraz maksymalnie dwóch stawek obniżonych na minimalnym poziomie 5%).

- **Rynek pracy i migracje** – zasada swobodnego przepływu osób, oznaczająca możliwość zamieszkania, nauki i podjęcia pracy w dowolnym miejscu w wybranym kraju Wspólnoty, jest najbardziej cenionym prawem Unii Europejskiej. Szacuje się, że około 14 mln obywateli Wspólnoty mieszka poza granicami swojego kraju, z tego ponad 20% w Wielkiej Brytanii (w 2017 roku przebywało w tym kraju także 1,021 mln osób z Polski). Wielka Brytania była jednym z największych zwolenników rozszerzenia Unii w 2004 roku oraz pierwszym państwem członkowskim, które wówczas otworzyło krajowy rynek pracy dla obywateli nowo przyjętych państw.
- **Bezpieczeństwo konsumentów** – prawa konsumentów są jednym z ważniejszych obszarów regulowanych przepisami Unii Europejskiej. Znaczący udział w ich kształtowaniu miało przez 40 lat Zjednoczone Królestwo. Zapewniają one wysoki poziom ochrony konsumenta, a stosowane mechanizmy ułatwiają ich respektowanie. Fundamentalny charakter mają też w Unii regulacje dotyczące danych osobowych (ich ochrona jest postrzegana jako prawo podstawowe), głównie ze względu na ich „wrażliwość”, a także poważne konsekwencje ewentualnego niekontrolowanego przejścia. Swobodny, ale bezpieczny przepływ danych osobowych sprzyja też tworzeniu jednolitego rynku cyfrowego.
- **Ochrona środowiska i infrastruktura** – Unia Europejska wyznaczyła cele polityki ochrony środowiska do 2020 roku oraz w dalszej perspektywie do 2050 roku, takie jak: zachowanie i poprawa zasobów naturalnych, przekształcenie gospodarek w zasobooszczędne, intensyfikacja gospodarki niskoemisyjnej, ochrona zdrowia mieszkańców, ochrona gatunków zagrożonych oraz obszarów naturalnych, zapewnienie dostępu do wody pitnej, poprawa jakości powietrza oraz ograniczenie skutków stosowania szkodliwych substancji chemicznych. Do skutecznego przeciwdziałania niekorzystnym zmianom klimatu wzywa przede wszystkim Wielka Brytania (jako pierwszy kraj unijny ogłosiła w 2008 roku cel redukcji emisji CO₂ do 2050 roku (o 80%) oraz stworzyła plan dobrowolnego ich ograniczenia). Stawia ona jednak na wolnorynkowy, bardziej elastyczny (niż np. Niemcy, Dania czy Szwecja) model kształtowania polityki klimatyczno-energetycznej, wspierając i solidaryzując się w tym z państwami Europy Centralnej i Wschodniej (także z Polską).
- **Edukacja** – działania Unii Europejskiej w dziedzinie edukacji ułatwiają dostęp do wiedzy w krajach członkowskich i poza ich granicami. Wspierają transfer wiedzy, rozbudowę infrastruktury badawczej i rozwój współpracy międzynarodowej. U uruchomiony w 2014 roku Program Horyzont 2020 (jego budżet na lata 2014–2020 wynosi około 80 mld euro) ma stymulować prowadzenie prac badawczych na najwyższym poziomie, wspierać innowacyjne przedsiębiorstwa oraz podnosić konkurencyjność Wspólnoty na światowych rynkach. W ramach unijnego programu Erasmus+ każdego roku tysiące studentów wyjeżdżają na studia lub praktykę do krajów członkowskich (w 2015 roku w wymianie wzięło udział 640 tys. osób). Z funduszy Unii Europejskiej korzystają polskie szkoły i uczelnie wyższe oraz innego typu jednostki o charakterze edukacyjnym, także kształcące na kierunkach zawodowych w branży drzewno-meblarskiej. Stosunkowo bogata i różnorodna jest polsko-brytyjska współpraca w zakresie badań naukowych (w latach 2012–2018 zrealizowanych zostało około 90 wspólnych projektów badawczych). Rok 2018 został ogłoszony Polsko-Brytyjskim Rokiem Przedsiębiorczości, Nauki i Innowacji (co miało sprzyjać nawiązywaniu i zacieśnianiu kontaktów pomiędzy instytucjami badawczymi oraz wspierać krótkoterminową mobilność studentów i naukowców Wielkiej Brytanii i Polski).

Uczestnictwo Zjednoczonego Królestwa w Unii Europejskiej ma relatywnie duże znaczenie dla jej rozwoju, wzrostu jej konkurencyjności i innowacyjności, a także – bezpośrednio lub pośrednio - dla rozwoju wszystkich krajów członkowskich, także Polski. Również współpraca Polski z Wielką Brytanią ma duży potencjał, czemu sprzyja udział obu krajów w tej organizacji.



BREXIT – scenariusze i ich konsekwencje dla meblarstwa w Polsce

Przyszłości nie da się przewidzieć z całą pewnością. Także scenariusze wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej nie wyczerpują wszystkich możliwych jej wariantów. Są autorską wizją przewidywanego przebiegu brexitu, opartą jednak na dogłębnej analizie bieżącej sytuacji. Mogą być punktem wyjścia do szerokiej dyskusji dotyczącej szans i zagrożeń dalszego rozwoju meblarstwa w Polsce oraz konieczności podejmowania działań przystosowujących polskich producentów mebli do zmieniających się, w rezultacie brexitu, warunków funkcjonowania. Konstrukcja scenariuszy umożliwiła zarysowanie szerokiego spectrum, niekiedy skrajnych, potencjalnych konsekwencji wyjścia Zjednoczonego Królestwa ze Wspólnoty, nie tylko bezpośrednich, ale również pośrednich, dotyczących w dużej mierze także tych przedsiębiorców, którzy obecnie nie są w żaden sposób powiązani z rynkiem brytyjskim.

Scenariusze zakładają niezmienną warunku szerokiego otoczenia, w którym zachodzi proces opuszczania Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię. Nie uwzględniają takich uwarunkowań rozwoju sytuacji gospodarczej w Polsce, Zjednoczonym Królestwie i we Wspólnocie, które wynikałyby m.in. z nagłego globalnego spowolnienia czy też kryzysu w gospodarce światowej, silnego zaostrzenia wojny handlowej między USA i Chinami, pojawienia się nowych konfliktów zbrojnych i innych istotnych zmian w ich otoczeniu geopolitycznym i ekonomicznym. Scenariusze koncentrują się na kompleksowej ocenie skutków brexitu w kontekście zapisów ewentualnej umowy o współpracy pomiędzy Unią Europejską i Wielką Brytanią (lub jej braku), sytuacji ekonomicznej w Zjednoczonym Królestwie oraz przyszłości projektu integracji europejskiej i na tym tle – analizie perspektyw rozwoju Polski i polskiego meblarstwa. Dla pełnego obrazu, konsekwencje realizacji poszczególnych scenariuszy należałoby rozważać w powiązaniu z trudnymi obecnie do przewidzenia procesami, które mogą w krótszej lub dłuższej perspektywie wystąpić w polityce światowej i globalnej gospodarce.

1. POZORNA NIEZALEŻNOŚĆ

Wielka Brytania po okresie przejściowym zostaje członkiem Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), podobnie jak m.in. Norwegia. Dzięki temu zachowuje szeroki dostęp do Wspólnego Rynku, ale zobowiązana jest do akceptacji czterech swobód przepływu: towarów, usług, osób i kapitału. Jednocześnie nie jest członkiem unii celnej, co oznacza, że może negocjować własne porozumienia handlowe z krajami trzecimi. Z uwagi na dużo mniejszy rynek i potencjał gospodarczy, nie jest jednak w stanie zawierać umów z czołowymi światowymi partnerami na warunkach lepszych niż porozumienia zawierane w ramach Wspólnoty. Początkowo konieczność akceptacji dużej części unijnych regulacji, przy bardzo ograniczonym wpływie na stanowienie prawa, spotyka się z niezadowolaniem zwolenników większej niezależności Wielkiej Brytanii. Jednak stosunkowo dobra i stabilna sytuacja ekonomiczna kraju, która wynika z zachowania dostępu do rynku Unii Europejskiej, sprzyja stopniowemu uspokojeniu nastrojów społecznych. W wypadku sporów Wielka Brytania podlega pod jurysdykcję Trybunału Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (*European Free Trade Association* (EFTA)), którego linia orzecznictwa jest w większości wypadków zbieżna z orzecznictwem Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Zjednoczone Królestwo partycypuje również w budżecie Wspólnoty płacąc składkę przeznaczoną na stymulowanie rozwoju regionalnego oraz na programy, w których uczestniczy. Brexit nie ma znaczącego przełożenia na poziom cen w Wielkiej Brytanii - inflacja utrzymuje się na niskim poziomie. Wyjście z Unii wiąże się jednak z odpływem części kapitału zagranicznego i spadkiem zatrudnienia. Ceny dóbr importowanych ze Zjednoczonego Królestwa do Wspólnoty wzrastają w niewielkim stopniu, wzrost ten może być równoważony osłabieniem się funta względem euro. Przedsiębiorcy brytyjscy szukają dla swoich produktów nowych rynków zbytu poza Europą.

W Unii Europejskiej kształtuje się nowa równowaga sił. Państwa o mniejszym potencjale gospodarczym oraz kraje, które przystąpiły do Wspólnoty w 2004 roku i później, tracą istotnego partnera, stanowiącego w procesie negocjacyjnym i decyzyjnym Wspólnoty przeciwwagę dla Francji i Niemiec. W konsekwencji zwycięża wizja dwutorowego rozwoju Unii, w której kraje strefy euro decydują się na silniejszą integrację, pozostawiając „na uboczu” pozostałych członków Wspólnoty, w tym Polskę. Strefa euro ma osobny budżet, a fundusze na realizację polityki spójności zostają znacząco ograniczone. Wysokość finansowania programów pomocowych z budżetu Unii jest uzależniona od spełnienia kryteriów politycznych np. związanych z przestrzeganiem praworządności. Unia pozostaje liderem w zakresie regulacji dotyczących ochrony środowiska, a wraz z opuszczeniem Wspólnoty przez Wielką Brytanię, silniejszą pozycję zyskują w niej zwolennicy wprowadzenia restrykcyjnych celów klimatycznych. Popyt w Unii utrzymuje się na zbliżonym do dotychczasowego poziomie. Kraje pozostające poza strefą euro, w tym Polska, mają coraz mniejszy wpływ na kształtowanie kierunków rozwoju Wspólnoty, a ich waluty narodowe osłabiają się względem euro.

Przedstawione w scenariuszu uwarunkowania znajdują odbicie w polskiej gospodarce, sektorze drzewnym i wreszcie, w wypadku ich urzeczywistnienia, mogą mieć różnego typu implikacje dla rozwoju polskiego meblarstwa.

→ Co to w konsekwencji oznacza dla przedsiębiorców polskiego przemysłu meblarskiego?

- Ścisła integracja krajów strefy euro powoduje, że w dłuższej perspektywie rozwijają się one szybciej niż pozostałe kraje unijne. Dynamicznie rozwija się również rynek mebli w tych krajach, co generuje popyt na meble, także pochodzące od polskich producentów. Rosną szanse zaistnienia na tych rynkach polskich marek meblarskich.
- Handel zagraniczny Wielkiej Brytanii z krajami spoza Unii odbywa się na nowych, mniej korzystnych dla brytyjskich podmiotów zasadach, określonych w bilateralnych umowach handlowych. Oznacza to, że w obrocie meblami w wypadku niektórych krajów trzecich jest więcej barier handlowych (w szczególności w postaci odmiennych wymagań i standardów technicznych) niż w wypadku porozumień wynegocjowanych przez Unię. Te trudności odczuwają również polscy inwestorzy w Wielkiej Brytanii, handlujący z krajami trzecimi, w tym np. ich spółki-córki powołane w celu wytwarzania i sprzedaży mebli na rynkach międzynarodowych. Polscy przedsiębiorcy obecni na rynkach unijnych korzystają z tego, że ich brytyjscy konkurenci mają utrudniony dostęp do tych rynków.

- Popyt na meble w Wielkiej Brytanii nieznacznie spada z uwagi na zmniejszenie siły nabywczej ludności. Zapotrzebowanie na meble, w tym na meble z Polski, zależy w dużej mierze od oferowanego ich asortymentu. Spadek zainteresowania najbardziej odczuwają producenci mebli ze średnio-wyższej „półki” cenowej, natomiast w segmencie mebli ekonomicznych skierowanych do klientów indywidualnych i mebli biurowych sprzedaż utrzymuje się na stabilnym poziomie.
- Kontrahenci z Wielkiej Brytanii, pomimo przejściowego spadku obrotów, są w relatywnie dobrej kondycji ekonomicznej i zachowują płynność finansową. Na bieżąco regulują swoje zobowiązania wobec polskich partnerów.
- Nie ma ceł w obrocie meblami pomiędzy Wielką Brytanią i Unią Europejską. Przedsiębiorcy muszą się jednak liczyć z dodatkowymi kosztami związanymi z koniecznością odprawy celnej i potwierdzeniem pochodzenia towaru. Jest to w dużej mierze ułatwione dzięki współdzielonym systemom informatycznym. W związku z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów, pogorsza się konkurencyjność cenowa mebli z Polski oraz mebli importowanych do kraju z Wielkiej Brytanii.
- Kontrole celne wydłużają czas dostaw towarów do/z Wielkiej Brytanii z/na terytorium Unii. Spada konkurencyjność towarów z Polski i towarów importowanych ze Zjednoczonego Królestwa oraz opłacalność wymiany handlowej z tym krajem.
- Wielka Brytania jako członek Europejskiego Obszaru Gospodarczego nie może zakazać sprzedaży na swoim terytorium produktu legalnie wprowadzonego na rynek w innym kraju członkowskim (tj. w jednym z krajów Unii, w Islandii, Norwegii lub Liechtensteinie), chyba, że wystąpią określone przesłanki związane m.in. z ochroną bezpieczeństwa publicznego, zdrowia czy też środowiska naturalnego. Polskie meble sprzedawane w Polsce lub w innym kraju członkowskim EOG, są zasadniczo dopuszczone do obrotu na rynku brytyjskim bez konieczności spełnienia dodatkowych wymagań technicznych.
- Rozliczenie podatku VAT w handlu towarami z Wielką Brytanią, odbywa się na takich samych zasadach jak w wypadku eksportu i importu towarów do/z państw trzecich (spoza Unii) – stawka VAT dla eksportera wynosi 0%, natomiast importer zobowiązany jest zapłacić podatek VAT w swoim kraju. Przedsiębiorca eksportujący polskie meble na rynek brytyjski nie musi odprowadzać podatku VAT od tej transakcji i wykazuje ją jako opodatkowaną stawką 0% (zachowując przy tym prawo do odliczenia podatku VAT opłaconego przy zakupie np. materiałów i półproduktów). Z kolei firma importująca z Wielkiej Brytanii meble czy np. materiały/półprodukty do ich produkcji, zobowiązana jest do opodatkowania tej transakcji zgodnie z obowiązującymi w Polsce stawkami VAT i odprowadzenia należnego podatku.
- Oznakowanie CE w dalszym ciągu uprawnia do obrotu towarami, dla których istnieje obowiązek takiego oznakowania, zarówno w Wielkiej Brytanii, jak i w krajach unijnych.
- Wprowadzenie do porządku prawnego Wielkiej Brytanii rozporządzenia EUTR dotyczącego walki z pozyskaniem i obrotem nielegalnym drewnem, nie zmienia dotychczasowych zasad handlu z Polską surowcem drzewnym i produktami drzewnymi (w tym meblami – kody CN 2019: 940330, 940340, 94035000, 940360 i 94039030).
- Nie ma zmian w zakresie ochrony praw własności intelektualnej w odniesieniu do patentów europejskich, które funkcjonują niezależnie od członkostwa kraju w Unii Europejskiej. Wspólnotowe znaki towarowe i wzory przemysłowe są w dalszym ciągu respektowane na terytorium Wielkiej Brytanii, na jej terytorium chronione są także niezarejestrowane wzory wspólnotowe. Nie ma również zmian w odniesieniu do praw autorskich i pokrewnych.
- Zasady dotyczące ochrony danych osobowych są takie same w Wielkiej Brytanii, jak w krajach unijnych. Nie zmieniają się zatem, w tym zakresie, zasady współpracy polskich przedsiębiorców z kontrahentami ze Zjednoczonego Królestwa.

- Wielka Brytania ma w pełni zharmonizowany z Unią Europejską system zamówień publicznych. Zamówienia o wartości powyżej określonego progu podlegają regulacjom unijnym i są publikowane w Elektronicznym Biuletynie Zamówień Publicznych (*Tenders Electronic Daily (TED)*). Polskie firmy meblarskie i z ich otoczenia, tak jak dotychczas, uczestniczą w przetargach publicznych prowadzonych w Wielkiej Brytanii, mając gwarancję konkurencyjności na równych zasadach z innymi oferentami z krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego.
- Wielka Brytania wprowadza dodatkowe zachęty mające ograniczyć, negatywne dla napływu inwestycji i kapitału zagranicznego, konsekwencje brexitu. Może to zmniejszyć koszty polskich inwestorów w Zjednoczonym Królestwie (ponoszone np. przy uruchamianiu produkcji na jego terytorium).
- Regulacje Wielkiej Brytanii dotyczące transgranicznych fuzji i przejęć są zharmonizowane – w wypadku większości sektorów – z prawem Unii Europejskiej (z wyjątkiem rolnictwa i rybołówstwa). Polscy przedsiębiorcy mogą dokonywać fuzji i przejęć na rynku brytyjskim na dotychczasowych zasadach.
- Intensyfikacja polityki klimatycznej Unii Europejskiej i arbitralnie wyznaczone cele klimatyczne zmuszają Polskę do szybszego niż dotychczas przechodzenia na odnawialne źródła energii. Przedsiębiorcy, także z przemysłu meblarskiego i jego otoczenia, odczuwają skutki podwyżek cen energii i wzrostu kosztów działalności (spadku efektywności ekonomicznej działalności).
- Polacy nadal emigrują do Wielkiej Brytanii, korzystając z zasady swobodnego przepływu osób. Jako kraj pozostający poza silnie integrującą się strefą euro, Polska staje się jednak coraz mniej atrakcyjna dla potencjalnych imigrantów z Europy Wschodniej (w stosunku do państw „starej Unii”). Pogłębia się niedobór pracowników na polskim rynku pracy. Brak kadr, szczególnie o wymaganych kwalifikacjach, odczuwa też przemysł meblarski.
- Zmniejszenie budżetu unijnego (brak części dotychczasowej, relatywnie wysokiej składki Wielkiej Brytanii) oraz redukcja środków przeznaczonych dla Polski w ramach polityki spójności, ogranicza możliwości uzyskania dofinansowania unijnego przez przedsiębiorstwa meblarskie (np. na rozwój innowacyjnych produktów, intensyfikację eksportu, inwestycje w ekologiczne rozwiązania produkcyjne itp.), zarówno w programach na szczeblu krajowym, jak i regionalnym.

2. UCIECZKA Z TONAŁEGO STATKU

Wielka Brytania po okresie przejściowym zawiera z Unią Europejską rozszerzoną umowę o wolnym handlu, która kompleksowo reguluje obustronne relacje. Jest porozumienie co do granicy pomiędzy Irlandią i Irlandią Północną gwarantujące utrzymanie pokoju w tym regionie. Zapewniona jest liberalizacja handlu towarami pomiędzy Unią i Wielką Brytanią, natomiast przepływ usług, w tym finansowych, podlega istotnym ograniczeniom. Wielka Brytania nie podlega pod jurysdykcję Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, ma natomiast autonomię w zakresie regulacji wewnętrznych i polityki handlowej wobec krajów spoza Unii. Podmioty zainteresowane ekspansją na rynki Wspólnoty muszą jednak dostosować się do regulacji obowiązujących na jej obszarze. Wielka Brytania nie musi respektować zasady swobodnego przepływu osób z terytorium Wspólnoty, nie wpłaca również składek członkowskich do budżetu Unii poza wkładem (którego wysokość regulowana jest odrębnymi porozumieniami) wynikającym z uczestnictwa w wybranych programach np. w programie ramowym dotyczącym badań i innowacji. Zjednoczone Królestwo zawiera nowe, korzystne porozumienia handlowe z krajami spoza Unii, zmniejsza obciążenia budżetowe, a cenowa konkurencyjność brytyjskich produktów ulega poprawie w wyniku deprecjacji funta i postępującej deregulacji rynku krajowego. Po początkowych trudnościach, sytuacja gospodarcza kraju ulega stabilizacji. Niewielkiemu spadkowi popytu towarzyszy niska inflacja i nieznaczne ograniczenie krajowych nakładów inwestycyjnych. Bariery w przepływie usług oraz konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów w handlu towarami powodują, że Wielka Brytania staje się mniej atrakcyjnym miejscem inwestowania dla potencjalnych inwestorów zagranicznych, w szczególności z sektora finansowego.

W krajach **Unii Europejskiej** wzrasta eurosceptycyzm. Coraz trudniej przychodzi krajom unijnym osiągnięcie kompromisu co do jej przyszłego kształtu. Współpraca krajów członkowskich dotyczy już tylko nielicznych, wybranych obszarów. Niepokoje społeczne, narastający kryzys migracyjny i dążenie do większej suwerenności i autonomii w podejmowaniu decyzji na szczeblu krajowym, przyczyniają się do kolejnych *exitów*. Budżet Wspólnoty ulega znaczącemu zmniejszeniu, głównie w zakresie polityki spójności. Problemy Unii wpływają niekorzystnie na sytuację ekonomiczną poszczególnych państw członkowskich, w tym Polski. Eskalują niepewność wśród przedsiębiorców, co do przyszłych warunków działania na wspólnym rynku oraz hamują napływ inwestycji i kapitału zagranicznego. W krajach unijnych maleje również popyt konsumpcyjny i inwestycyjny. Kurs walutowy euro wobec funta brytyjskiego i innych głównych walut podlega znacznym wahaniom.

Przedstawione w scenariuszu uwarunkowania znajdują odbicie w polskiej gospodarce, sektorze drzewnym i wreszcie, w wypadku ich urzeczywistnienia, mogą mieć różnego typu implikacje dla rozwoju polskiego meblarstwa.

→ Co to w konsekwencji oznacza dla przedsiębiorców polskiego przemysłu meblarskiego?

- Pogorszenie kondycji ekonomicznej Unii Europejskiej i spadek popytu na meble w krajach członkowskich wyhamowuje rozwój polskich firm meblarskich sprzedających większość swojej produkcji na wspólnym rynku (przy utrzymującym się relatywnie niewielkim popycie krajowym).
- Kolejne kraje występują ze Wspólnoty (kolejne *exity*). Powstają bariery w dostępie do ich rynków i wzrastają koszty handlu międzynarodowego. Utrudnienia w wymianie handlowej zmniejszają konkurencyjność polskich mebli na rynkach zagranicznych.
- Handel zagraniczny Wielkiej Brytanii z krajami spoza Unii odbywa się na nowych zasadach, określonych w bilateralnych umowach handlowych. W wypadku niektórych krajów trzecich jest mniej barier handlowych w obrocie meblami dla podmiotów brytyjskich niż w wypadku porozumień wynegocjowanych przez Unię. Dotyczy to również polskich inwestorów w Wielkiej Brytanii handlujących z krajami trzecimi, w tym np. ich spółek-córek powołanych w celu wytwarzania i sprzedaży mebli na rynkach międzynarodowych. Polscy przedsiębiorcy obecni na rynkach unijnych korzystają z tego, że ich brytyjscy konkurenci mają utrudniony dostęp do tych rynków.
- Rząd brytyjski wspiera internacjonalizację przedsiębiorstw, wzrasta więc konkurencyjność brytyjskich przedsiębiorców i ich produktów na rynkach międzynarodowych.

- Popyt na meble w Wielkiej Brytanii wzrasta wolniej niż dotychczas, głównie w wyniku malejącej dynamiki płac i nakładów inwestycyjnych oraz wyhamowania napływu inwestycji zagranicznych. Spadek dynamiki popytu dotyczy zarówno rynku konsumenckiego, jak i kontraktowego (B2B). Spada zapotrzebowanie także na polskie meble.
- Firmy z Wielkiej Brytanii, pomimo przejściowego spadku obrotów, są w stosunkowo dobrej kondycji ekonomicznej i zachowują płynność finansową. Regulują na bieżąco swoje zobowiązania wobec polskich kontrahentów.
- Nie ma ceł w obrocie pomiędzy Wielką Brytanią i Unią Europejską dla większości towarów (ponad 90%), w tym mebli (są cła m.in. na niektóre artykuły spożywcze). Firmy ponoszą jednak dodatkowe koszty dostaw związane z koniecznością odprawy celnej i przedłożenia świadectwa pochodzenia towaru.
- Kontrole celne wydłużają czas dostaw towarów do/z Wielkiej Brytanii z/na obszar Unii Europejskiej. Wzrastają koszty dostaw, a spada efektywność ekonomiczna wymiany handlowej (importu i eksportu) z Wielką Brytanią.
- Rozliczenie podatku VAT w handlu towarami odbywa się w Wielkiej Brytanii na takich samych zasadach jak w wypadku eksportu i importu towarów do/z państw trzecich (spoza Unii) – stawka VAT dla eksportera wynosi 0%, natomiast importer zobowiązany jest zapłacić podatek VAT w swoim kraju. Przedsiębiorca eksportujący polskie meble na rynek brytyjski nie musi odprowadzać podatku VAT od tej transakcji i wykazuje ją jako opodatkowaną stawką 0% (zachowując przy tym prawo do odliczenia podatku VAT uiszczanego przy zakupie np. materiałów i półproduktów). Z kolei firma importująca z Wielkiej Brytanii meble lub np. materiały/półprodukty do ich produkcji, zobowiązana jest do opodatkowania tej transakcji zgodnie z obowiązującymi w Polsce stawkami VAT i odprowadzenia należnego podatku.
- Wielka Brytania, zgodnie z umową z Unią Europejską, zapewnia wzajemną uznawalność oznakowania CE w stosunku do produktów, które tego wymagają. W odniesieniu jednak do produktów, które nie podlegają harmonizacji w ramach Wspólnoty, Wielka Brytania może wprowadzać specyficzne, krajowe normy i regulacje. Po wystąpieniu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, sprzedaż produktu w jednym z państw unijnych nie gwarantuje bowiem dostępu do rynku brytyjskiego.
- Handel z Wielką Brytanią drewnem i produktami z drewna (w tym meblami) opiera się na zasadzie dochowania należytej staranności przy weryfikowaniu legalności pozyskania surowca drzewnego będącego przedmiotem obrotu, jak również drewna, z którego są wytworzone produkty drzewne. Polscy eksporterzy drewna i produktów drzewnych do Wielkiej Brytanii muszą dostarczyć kontrahentowi brytyjskiemu dokumentację potwierdzającą pochodzenie drewna. Z kolei ich importerzy ze Zjednoczonego Królestwa są zobowiązani do posiadania własnego systemu *due diligence* (należytej staranności) lub też korzystania z usług organizacji monitorującej z siedzibą w jednym z krajów unijnych. Od wystąpienia z Unii, w Wielkiej Brytanii nie stosuje się systemu zezwoleń FLEGT (*Forest Law Enforcement, Governance and Trade*), umożliwiającego kontrolowanie wprowadzania na rynek Wspólnoty drewna z państw, które zawarły z nią dwustronne umowy o dobrowolnym partnerstwie (Indonezja), mającego na celu zahamowanie nielegalnego handlu drewnem.
- Nie ma zmian w zakresie ochrony praw własności intelektualnej w odniesieniu do patentów europejskich (które nie są zależne od członkostwa kraju w Unii Europejskiej). Wspólnotowe znaki towarowe i wzory przemysłowe zarejestrowane przed końcem okresu przejściowego mają prawa równoważne, jak obowiązujące na terenie Wielkiej Brytanii (po dopełnieniu niewielkich formalności, jednak bez konieczności ponownego rozpatrywania wniosku). W wypadku niezakończonych postępowań konieczne jest ponowne złożenie aplikacji i poniesienie jej kosztów. Nie ma też automatycznej ochrony dla niezarejestrowanych wzorów wspólnotowych. Nie ma natomiast większych zmian w odniesieniu do praw autorskich i pokrewnych – jednym z wyjątków są prawa do baz danych (regulowane odrębnymi przepisami).

- Nie ma większych zmian w zakresie ochrony danych osobowych – przed upływem okresu przejściowego Komisja Europejska wydaje decyzję potwierdzającą odpowiedni stopień ochrony danych osobowych w Wielkiej Brytanii. Można je przekazywać do i z tego kraju na dotychczasowych zasadach, bez dodatkowych formalności. Wraz ze zmianami unijnych przepisów dotyczących ochrony danych osobowych, aktualizowane są również regulacje w Wielkiej Brytanii, co zapewnia utrzymanie ich zgodności w dłuższej perspektywie. Polscy przedsiębiorcy nie muszą spełniać żadnych dodatkowych warunków w wypadku transgranicznej wymiany danych osobowych z podmiotami z Wielkiej Brytanii, niż te obowiązujące w Unii.
- Umowa pomiędzy Unią Europejską i Wielką Brytanią gwarantuje wzajemny dostęp do ich rynków zamówień publicznych (możliwe jest jedynie wprowadzenie ograniczeń dotyczących zamówień, które związane są np. z obronnością i bezpieczeństwem państwa). Wielka Brytania posiada własny, odrębny portal publikujący ogłoszenia o przetargach. Polskie firmy, w tym meblarskie i firmy z ich otoczenia, mają zapewniony dostęp do brytyjskiego rynku zamówień publicznych i mogą brać udział w ogłaszanych przetargach na równych prawach, jak pozostali uczestnicy.
- Wielka Brytania decyduje się na wprowadzenie zachęt inwestycyjnych. Chce ograniczyć w ten sposób negatywne konsekwencje brexitu przejawiające się spadkiem inwestycji i mniejszym napływem kapitału zagranicznego. Mobilizuje to polskich producentów do inwestowania w nowe zakłady produkcyjne zlokalizowane w Zjednoczonym Królestwie.
- W wypadku transgranicznych fuzji i przejęć dokonywanych na rynku brytyjskim przez polskich przedsiębiorców, mogą pojawić się problemy związane z duplikowaniem postępowań antymonopolowych na poziomie Wielkiej Brytanii i Unii Europejskiej. Producenci z Polski chcący dokonać np. fuzji z przedsiębiorstwem ze Zjednoczonego Królestwa zmuszeni są do ponoszenia dodatkowych kosztów. Wiąże się to też z dodatkowymi formalnościami.
- Niepewność co do przyszłości Unii Europejskiej (po kolejnych *exitach*) odzwierciedla się w malejącej dynamice jej rozwoju, wpływa także na spowolnienie polskiego wzrostu gospodarczego i spadek zamożności społeczeństwa oraz skłonności do inwestowania. Społeczność unijna kupuje mniej mebli, a popyt na meble w Polsce jest jeszcze mniejszy niż dotychczas.
- Część obywateli Polski rozważających dotychczas wyjazd z kraju, rezygnuje z emigracji zarobkowej do Wielkiej Brytanii i innych państw Unii Europejskiej. Zwiększa się dostępność pracowników na krajowym rynku pracy łagodząc braki kadrowe, także w meblarstwie.
- Redukcja budżetu Unii Europejskiej ogranicza możliwości uzyskania dofinansowania przez polskie przedsiębiorstwa w ramach programów pomocowych (np. na rozwój innowacyjnych produktów, intensyfikację eksportu, inwestycje w ekologiczne rozwiązania produkcyjne itp.), w wypadku meblarstwa skierowanego głównie na poszukiwanie nowych rynków zbytu, promocję marek własnych i rozwój designu.

3. WYGRANA PARTIA

Wielka Brytania po okresie przejściowym zawiera z Unią Europejską rozszerzoną umowę o wolnym handlu, która kompleksowo reguluje ich relacje. Dzięki porozumieniu co do granicy pomiędzy Irlandią i Irlandią Północną jest utrzymany spokój w tym regionie (udaje się uniknąć zamieszek na tle etniczno-politycznym). Zapewniona jest liberalizacja handlu towarami pomiędzy Unią i Wielką Brytanią, ale przepływ usług podlega ograniczeniom. Wielka Brytania uzyskuje w negocjacjach relatywnie dobre warunki dla sektora usług finansowych. Zjednoczone Królestwo nie podlega pod jurysdykcję Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, ma również autonomię w zakresie regulacji wewnętrznych i polityki handlowej wobec krajów spoza Wspólnoty. Firmy brytyjskie zainteresowane ekspansją na rynki Unii muszą jednak dostosować się do regulacji obowiązujących na jej obszarze. Wielka Brytania nie musi stosować zasady swobodnego przepływu osób z terytorium Unii, nie wpłaca również składek do unijnego budżetu poza wkładem (którego wysokość regulowana jest odrębnymi porozumieniami) wynikającym z uczestnictwa w wybranych programach unijnych np. w programie ramowym dotyczącym badań i innowacji. Sytuacja gospodarcza w Wielkiej Brytanii jest dobra. Niewielkiemu spadkowi popytu towarzyszy niska inflacja i nieznaczne ograniczenie krajowych nakładów inwestycyjnych. Londyńskie City zachowuje status istotnego centrum finansowego, w pozostałych sektorach zauważyć można niewielki spadek napływu inwestycji i kapitału zagranicznego. Nowe umowy handlowe zawarte z krajami spoza Unii gwarantują towarom brytyjskim w miarę swobodny dostęp do ich rynków i wraz z przyjaznymi dla przedsiębiorców reformami prawa krajowego, przyczyniają się do wzrostu eksportu i dywersyfikacji jego kierunków.

W Unii Europejskiej zwycięża wizja Europy dwóch prędkości, co oznacza różną dynamikę i stopień integracji państw strefy euro oraz pozostałych krajów. Polska, początkowo niechętna przyjęciu wspólnej waluty, decyduje się na wejście do strefy euro, co zwiększa korzyści ze współpracy i umożliwia, w zdecydowanie większym stopniu niż dotychczas, współkształtowanie przyszłości Wspólnoty. Polska uzyskuje również dostęp do dodatkowych źródeł finansowania, które zastępują w nowej perspektywie finansowej częściowo ograniczone środki na realizację polityki spójności. Unia poszukuje nowych źródeł dochodów, wprowadza także nowe kryteria przyznawania środków finansowych, powiązane m.in. z realizacją celów klimatycznych. Popyt w Unii utrzymuje się na zbliżonym do lat wcześniejszych poziomie. Strefa euro posiada odrębny budżet. Ścisła integracja staje się dodatkowym impulsem pro wzrostowym w krajach tej strefy. Przynależność do niej zapewnia stabilność gospodarczą i polityczną kraju oraz daje możliwość przeprowadzenia reform, które przyczyniają się m.in. do poprawy funkcjonowania instytucji publicznych oraz redukcji zadłużenia. Waluty narodowe krajów pozostających poza strefą euro osłabiają się względem wspólnej waluty.

Przedstawione w scenariuszu uwarunkowania znajdują odbicie w polskiej gospodarce, sektorze drzewnym i wreszcie, w wypadku ich urzeczywistnienia, mogą mieć różnego typu implikacje dla rozwoju polskiego meblarstwa.

→ Co to w konsekwencji oznacza dla przedsiębiorców polskiego przemysłu meblarskiego?

- Silniejsza integracja krajów strefy euro wpływa na poprawę kondycji ich gospodarek, w tym również Polski (po przyjęciu wspólnej waluty). W krajach tej strefy wzrasta zainteresowanie zakupem mebli, rośnie też popyt na meble z Polski, głównie z segmentu średniego i wyższego. Wzrastają szanse zaistnienia na tych rynkach polskich mebli sprzedawanych pod własną marką.
- Handel zagraniczny Wielkiej Brytanii z krajami spoza Unii Europejskiej odbywa się na nowych zasadach określonych w bilateralnych umowach handlowych, które gwarantują podobny, a niekiedy lepszy dostęp do rynków tych państw niż mają przedsiębiorstwa wspólnotowe. Dla przedsiębiorców brytyjskich i polskich inwestorów w Wielkiej Brytanii oznacza to mniej barier i formalności w handlu z krajami trzecimi (np. z USA).

- Popyt na meble w Wielkiej Brytanii wzrasta wolniej niż dotychczas, z uwagi na słabszą dynamikę płać i nakładów inwestycyjnych oraz napływu kapitału zagranicznego. Spadek dynamiki popytu dotyczy zarówno rynku konsumenckiego, jak i kontraktowego i może wpływać na obniżenie zamówień na polskie meble.
- Firmy brytyjskie, pomimo przejściowego spadku obrotów, są w dobrej kondycji ekonomicznej i zachowują płynność finansową – mogą na bieżąco regulować swoje zobowiązania wobec kontrahentów z Polski.
- Nie ma cła w obrocie handlowym pomiędzy Wielką Brytanią i Unią Europejską dla większości towarów (ponad 90%), w tym mebli (są cła m.in. na niektóre artykuły spożywcze). Wymiana handlowa jest jednak obciążona dodatkowymi kosztami związanymi z koniecznością odprawy celnej i przedłożeniem świadectwa pochodzenia towaru. Pogarsza się efektywność ekonomiczna eksportu mebli z Polski do Zjednoczonego Królestwa i zwiększają ceny towarów importowanych z tego kraju. Wzrost cen mebli trafiających na rynek brytyjski zmniejsza popyt na nie, szczególnie w wypadku mebli z „półki” ekonomicznej.
- Czas dostaw do/z Wielkiej Brytanii z/na terytorium Unii Europejskiej ulega wydłużeniu ze względu na kontrole celne. Zmniejsza się konkurencyjność polskich mebli względem łatwo dostępnych (w krótszym czasie) mebli produkowanych w Zjednoczonym Królestwie.
- Rozliczenie podatku VAT w handlu towarami odbywa się w Wielkiej Brytanii na takich samych zasadach jak w wypadku eksportu i importu towarów do/z państw trzecich (spoza Unii) – stawka VAT dla eksportera wynosi 0%, natomiast importer zobowiązany jest zapłacić podatek VAT w swoim kraju. Przedsiębiorca eksportujący polskie meble na rynek brytyjski nie musi odprowadzać podatku VAT od tej transakcji i wykazuje ją jako opodatkowaną stawką 0% (zachowując przy tym prawo do odliczenia podatku VAT uiszczanego przy zakupie np. materiałów i półproduktów). Z kolei importujący z Wielkiej Brytanii meble lub np. materiały/półprodukty do ich produkcji, zobowiązani są do opodatkowania tej transakcji zgodnie z obowiązującymi w Polsce stawkami VAT i odprowadzenia należnego podatku.
- Wielka Brytania zgodnie z umową z Unią Europejską zapewnia wzajemną uznawalność oznakowania CE w stosunku do produktów, które wymagają takiego oznakowania (w tym niektórych mebli np. z elementami elektronicznymi). W odniesieniu jednak do produktów, które nie podlegają harmonizacji w ramach Wspólnoty, mogą na rynku brytyjskim obowiązywać specyficzne, krajowe normy i regulacje. Po wystąpieniu Wielkiej Brytanii z Unii obecność produktu na rynku jednego z państw członkowskich nie gwarantuje bowiem dostępu do rynku brytyjskiego.
- Handel drewnem i produktami z drewna (w tym meblami) odbywa się z Wielką Brytanią zgodnie z zasadą dochowania należytej staranności przy weryfikacji legalności pozyskania drewna będącego przedmiotem obrotu, jak również drewna, z którego wytworzone są produkty drzewne. Oznacza to, że polscy eksporterzy drewna i produktów drzewnych do Wielkiej Brytanii muszą dostarczyć kontrahentowi brytyjskiemu dokumentację potwierdzającą pochodzenie drewna. Z kolei ich importerzy ze Zjednoczonego Królestwa są zobowiązani do posiadania własnego systemu *due diligence* lub też korzystania z usług organizacji monitorującej mającej siedzibę w jednym z krajów unijnych. Od wystąpienia z Unii, w Wielkiej Brytanii nie stosuje się systemu zezwoleń FLEGT (*Forest Law Enforcement, Governance and Trade*), umożliwiającego kontrolowanie wprowadzania na rynek Wspólnoty drewna z państw, które zawarły z nią dwustronne umowy o dobrowolnym partnerstwie (Indonezja), mającego na celu zahamowanie nielegalnego handlu drewnem.
- W zakresie ochrony danych osobowych działają zasadniczo dotychczasowe regulacje – przed upływem okresu przejściowego Komisja Europejska wydaje decyzję potwierdzającą odpowiedni stopień ich ochrony w Wielkiej Brytanii. Umożliwia to ich przekazywanie do i z tego kraju na dotychczasowych zasadach, bez dodatkowych formalności. Wraz ze zmianami przepisów unijnych aktualizowane są również regulacje w Wielkiej Brytanii, co zapewnia utrzymanie ich zgodności w dłuższej perspektywie. Przedsiębiorcy z Polski nie muszą spełniać dodatkowych warunków w wypadku wymiany danych osobowych z podmiotami z Wielkiej Brytanii.

- Nie ma zmian w zakresie ochrony praw własności intelektualnej w odniesieniu do patentów europejskich (które funkcjonują niezależnie od członkostwa kraju w Unii Europejskiej). Wspólnotowe znaki towarowe i wzory przemysłowe zarejestrowane i przyznane przed końcem okresu przejściowego mają równoważne prawa, jak obowiązujące na terenie Wielkiej Brytanii (po dopełnieniu niewielkich formalności, jednak bez konieczności ponownego rozpatrywania wniosku). W wypadku niezakończonych postępowań konieczne jest jednak ponowne złożenie aplikacji i poniesienie jej kosztów. Nie ma także automatycznej ochrony dla niezarejestrowanych wzorów wspólnotowych, co utrudnia działania w tym zakresie i zwiększa koszty polskich przedsiębiorców, którzy chcieliby skorzystać z takiej formy ochrony dla swoich produktów. Nie ma natomiast większych zmian w funkcjonowaniu praw autorskich i pokrewnych (jednym z wyjątków są prawa do baz danych, regulowane odrębnymi przepisami). W wypadku kopiowania lub nielegalnego naśladownictwa produktu przez konkurentów, polscy producenci mebli/projektanci mebli mogą dochodzić swoich praw w Wielkiej Brytanii na gruncie prawa autorskiego na podobnych jak dotychczas zasadach.
- Umowa między Unią Europejską i Wielką Brytanią gwarantuje szeroki wzajemny dostęp do ich rynków zamówień publicznych (są możliwe ograniczenia np. dotyczące zamówień, które związane są z obronnością i bezpieczeństwem państwa). Wielka Brytania posiada własny, odrębny portal publikujący ogłoszenia o przetargach. Polskie firmy nie są dyskryminowane w postępowaniach o udzielenie zamówienia publicznego względem brytyjskich dostawców lub konkurentów z innych krajów.
- Wielka Brytania wprowadza zachęty inwestycyjne, które mają korzystnie oddziaływać na wzrost nakładów inwestycyjnych oraz napływ inwestycji i kapitału zagranicznego. Zwiększa się zainteresowanie polskich przedsiębiorców inwestowaniem w produkcję np. mebli w Zjednoczonym Królestwie.
- W wypadku transgranicznych fuzji i przejęć dokonywanych przez polskich przedsiębiorców na rynku brytyjskim, mogą pojawić się problemy związane z duplikowaniem postępowań antymonopolowych na poziomie Wielkiej Brytanii i Unii Europejskiej. Zwiększają się koszty tych postępowań i zmniejsza ich opłacalność.
- W Polsce popyt wzrasta wolniej niż dotychczas. Dotyczy to także, i tak już stosunkowo niewielkiego, krajowego popytu na meble.
- Wprowadzenie w Polsce euro oznacza rezygnację z działania istotnego mechanizmu zabezpieczającego, jakim jest elastyczny kurs walutowy, absorbujący niekorzystne dla krajowej gospodarki szoki na rynkach finansowych. W wymianie handlowej maleje również znaczenie konkurencyjności kosztowej, dzięki której wielu polskich producentów (także mebli) funkcjonowało dotychczas na rynkach międzynarodowych.
- Stosunkowo niskie stopy procentowe zmniejszają w Polsce koszty pozyskania kredytu i stymulują nowe inwestycje. Wzrasta zainteresowanie przedsiębiorców finansowaniem np. poprawy jakości produkcji, zwiększenia oryginalności oferty i budowania własnej marki.
- Eliminacja kosztów wymiany walut i ryzyka kursowego sprzyja nawiązywaniu nowych relacji handlowych z przedsiębiorcami ze strefy euro. Usprawnia to funkcjonowanie polskich firm i wzmacnia ich pozycję w europejskich/globalnych łańcuchach wartości. Kontrakty eksportowe zawierane w euro nie wymagają już zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym poprzez np. transakcje terminowe czy opcje, co zapewnia wzrost efektywności eksportu.
- Część Polaków rezygnuje z emigracji zarobkowej do krajów Unii Europejskiej. Zwiększa się dostępność pracowników na krajowym rynku pracy. Łagodzi to dotychczasowe niedobory kadrowe, także w meblarstwie.

- Wprowadzenie w Polsce euro sprawia, że wzrastają płace. Ich wzrost jest jednak nieproporcjonalny do wzrostu wydajności pracy i obniża efektywność ekonomiczną produkcji.
- Redukcja budżetu Unii Europejskiej ogranicza możliwości uzyskania przez polskie przedsiębiorstwa dofinansowania z programów pomocowych na dotychczasowych zasadach (np. na rozwój innowacyjnych produktów, intensyfikację eksportu, inwestycje w ekologiczne rozwiązania produkcyjne itp.), w wypadku meblarstwa kierowanego głównie na poszukiwanie nowych rynków zbytu, promocję marek własnych, rozwój designu. W zamian przedsiębiorcy z Polski korzystają z nowych środków unijnych przeznaczonych tylko dla krajów strefy euro.

4. BOLESNY ROZWÓD

Wielka Brytania po okresie przejściowym zawiera z Unią Europejską rozszerzoną umowę o wolnym handlu, która kompleksowo reguluje ich relacje. Przywrócenie granicy pomiędzy Irlandią i Irlandią Północną powoduje, że wzrasta niepokój w tym regionie. Ostatecznie udaje się wyciszyć narastający na tle etniczno-politycznym konflikt, pogarsza się jednak sytuacja gospodarcza w regionie. Zapewniona jest liberalizacja handlu towarami pomiędzy Unią i Wielką Brytanią, ale przepływ usług, w tym finansowych, podlega istotnym ograniczeniom. Wielka Brytania może negocjować własne porozumienia handlowe z krajami spoza Wspólnoty, jednak ze względu na dużo mniejszy rynek i potencjał gospodarczy nie jest w stanie zawierać umów z czołowymi światowymi partnerami na warunkach lepszych niż porozumienia unijne. Zjednoczone Królestwo nie podlega pod jurysdykcję Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, ma również autonomię w zakresie regulacji wewnętrznych. Podmioty zainteresowane ekspansją na rynki Wspólnoty muszą jednak dostosować się do unijnych regulacji. Wielka Brytania nie musi stosować zasady swobodnego przepływu osób z terytorium Wspólnoty, nie wpłaca również składek członkowskich do unijnego budżetu poza wkładem (którego wysokość regulowana jest odrębnymi porozumieniami) wynikającym z uczestnictwa w wybranych programach np. w programie ramowym dotyczącym badań i innowacji. Gospodarka Wielkiej Brytanii wyraźnie spowalnia. Mniejszemu napływowi inwestycji i kapitału zagranicznego oraz spadkowi eksportu towarzyszy redukcja zatrudnienia, co uwidacznia się w malejącym popycie konsumpcyjnym. Funt osłabia się względem euro oraz innych walut.

Państwa członkowskie **Unii Europejskiej** dążą do większej integracji w wybranych obszarach, jak obronność, migracje czy podatki. Zmierzają do reform mających na celu wyeliminowanie czynników ograniczających efektywność wspólnego działania, wzmocnienie demokratycznego umocowania władz Unii, ograniczenie biurokracji oraz poprawę skuteczności rozwiązywania problemów grup marginalizowanych i wykluczonych społecznie. Unia szuka nowych źródeł finansowania budżetu i ustala nowe kryteria podziału środków. Zmieniają się priorytety wsparcia krajów członkowskich: ograniczone są wydatki na wspólną politykę rolną i politykę spójności (jednak w mniejszym stopniu niż w scenariuszach 1-3), zwiększają się natomiast środki przeznaczone na programy służące poprawie konkurencyjności gospodarki europejskiej, w tym budżet na badania i rozwój oraz na programy związane z przeciwdziałaniem zmianom klimatycznym. Dzięki poprawie funkcjonowania wspólnego rynku polepsza się sytuacja gospodarcza państw unijnych, w tym Polski, co w konsekwencji pobudza popyt na ich rynkach.

Przedstawione w scenariuszu uwarunkowania znajdują odbicie w polskiej gospodarce, sektorze drzewnym i wreszcie, w wypadku ich urzeczywistnienia, mogą mieć różnego typu implikacje dla rozwoju polskiego meblarstwa.

→ Co to w konsekwencji oznacza dla przedsiębiorców polskiego przemysłu meblarskiego?

- Wzrasta zamożność unijnego społeczeństwa, zwiększa się siła nabywcza konsumentów w krajach Unii Europejskiej. Wzrasta popyt na meble, w tym produkowane w Polsce. Sprzyja to promocji marek własnych oraz polskich projektów mebli i ich projektantów na rynkach europejskich.
- Handel zagraniczny Wielkiej Brytanii z krajami spoza Unii Europejskiej odbywa się na nowych, mniej korzystnych dla podmiotów brytyjskich zasadach, określonych w bilateralnych umowach handlowych. Oznacza to, że niekiedy jest więcej barier w handlu meblami z krajami trzecimi (w szczególności w postaci odmiennych wymagań i standardów technicznych) niż w wypadku porozumień wynegocjowanych przez Unię. Dotyczy to również polskich inwestorów w Wielkiej Brytanii handlujących z krajami trzecimi, w tym np. ich spółek-córek powołanych w celu wytwarzania i sprzedaży mebli na rynkach międzynarodowych. Polscy przedsiębiorcy obecni na rynkach unijnych lub innych krajów trzecich mogą jednak korzystać z tego, że ich brytyjscy konkurenci mają często utrudniony dostęp do tych rynków.

- W Wielkiej Brytanii spada popyt na meble we wszystkich ich segmentach (z uwagi na spadek siły nabywczej ludności). Zmniejsza się także sprzedaż polskich mebli na rynku brytyjskim.
- Spada kondycja ekonomiczna firm brytyjskich i niektórzy kontrahenci z Wielkiej Brytanii mają problemy z regulowaniem na bieżąco swoich zobowiązań, w tym także wobec firm z Polski.
- Nie ma ceł w obrocie handlowym pomiędzy Wielką Brytanią i Unią w wypadku większości towarów, w tym mebli (są cła m.in. na niektóre artykuły spożywcze). Przedsiębiorcy ponoszą jednak dodatkowe koszty związane z koniecznością odprawy celnej i przedłożenia świadectwa pochodzenia towaru. Pogarsza się efektywność ekonomiczna eksportu polskich mebli do Wielkiej Brytanii i mogą wzrastać ich ceny. Wzrost cen powoduje z kolei spadek sprzedaży mebli, szczególnie z segmentu ekonomicznego.
- Czas dostaw do/z Wielkiej Brytanii z/na terytorium Unii Europejskiej ulega wydłużeniu ze względu na kontrole celne. Spada konkurencyjność polskiego eksportu mebli względem towarów produkowanych w Zjednoczonym Królestwie – konsumenci i inwestorzy z Wielkiej Brytanii chętniej wybierają produkty łatwiej dostępne (w krótszym czasie).
- Rozliczenie podatku VAT w handlu towarami odbywa się na takich samych zasadach jak w wypadku eksportu i importu towarów do/z państw trzecich (spoza Unii) – stawka VAT-u dla eksportera wynosi 0%, natomiast importer zobowiązany jest zapłacić podatek VAT w swoim kraju. Eksporter polskich mebli na rynek brytyjski nie musi odprowadzać podatku VAT od tej transakcji i wykazuje ją jako opodatkowaną stawką 0% (zachowując przy tym prawo do odliczenia podatku VAT uiszczanego przy zakupie np. materiałów i półproduktów). Z kolei importujący z Wielkiej Brytanii meble lub np. materiały/półprodukty do ich produkcji, zobowiązani są do opodatkowania tej transakcji zgodnie z obowiązującymi w Polsce stawkami VAT i odprowadzenia należnego podatku.
- Wielka Brytania zgodnie z umową z Unią Europejską, zapewnia wzajemną uznawalność oznakowania CE w stosunku do produktów, które wymagają takiego oznakowania (meble np. z elementami elektronicznymi). Zjednoczone Królestwo może jednak wprowadzać specyficzne, krajowe normy i regulacje określające wymagania dla produktów, które nie podlegają harmonizacji w ramach Wspólnoty. Po wystąpieniu Zjednoczonego Królestwa z Unii sprzedaż danego produktu w jednym z państw unijnych nie gwarantuje dostępu do rynku brytyjskiego.
- Handel drewnem i produktami z drewna (w tym meblami) odbywa się w Wielkiej Brytanii zgodnie z zasadą dochowania należytej staranności przy weryfikacji legalności pozyskania drewna będącego przedmiotem obrotu, jak również drewna, z którego wytworzone są produkty drzewne. Oznacza to, że polscy eksporterzy drewna i produktów drzewnych do Wielkiej Brytanii muszą dostarczyć kontrahentowi brytyjskiemu dokumentację potwierdzającą pochodzenie drewna. Z kolei ich importerzy ze Zjednoczonego Królestwa są zobowiązani do posiadania własnego systemu *due diligence* lub też korzystania z usług organizacji monitorującej mającej siedzibę w jednym z krajów unijnych. Od wystąpienia z Unii, w Wielkiej Brytanii nie stosuje się systemu zezwoleń FLEGT (*Forest Law Enforcement, Governance and Trade*), umożliwiającego kontrolowanie wprowadzania na rynek Wspólnoty drewna z państw, które zawarły z nią dwustronne umowy o dobrowolnym partnerstwie (Indonezja), mającego na celu zahamowanie nielegalnego handlu drewnem.
- Ewolucyjne są zmiany w zakresie ochrony danych osobowych - przed upływem okresu przejściowego Komisja Europejska wydaje decyzję potwierdzającą odpowiedni stopień ochrony danych osobowych w Wielkiej Brytanii. Można je przekazywać do/z tego kraju na dotychczasowych zasadach, bez dodatkowych formalności. Polscy kontrahenci wymieniając dane osobowe z podmiotami z Wielkiej Brytanii stosują w tym okresie jedynie przepisy unijne. Z czasem Zjednoczone Królestwo wprowadza jednak własne przepisy dotyczące tego obszaru i nie włącza do swojego prawodawstwa nowych regulacji wdrażanych w Unii. Wymaga to wówczas dodatkowych zabezpieczeń przy wymianie danych osobowych z Wielką Brytanią.

- Nie ma zmian w zakresie ochrony praw własności intelektualnej w odniesieniu do patentów europejskich (które funkcjonują niezależnie od członkostwa kraju w Unii). Wspólnotowe znaki towarowe i wzory przemysłowe zarejestrowane i przyznane przed końcem okresu przejściowego otrzymują równoważne prawa, jak obowiązujące na terenie Wielkiej Brytanii (po dopełnieniu niewielkich formalności, jednak bez konieczności ponownego rozpatrywania wniosku), co jest korzystnym rozwiązaniem dla firm meblarskich posiadających takie prawa. W wypadku niezakończonych postępowań konieczne jest jednak ponowne złożenie aplikacji i poniesienie jej kosztów. Nie ma również automatycznej ochrony niezarejestrowanych wzorów wspólnotowych - polscy producenci, którzy chcieliby w ten sposób chronić prawa do swoich wzorów na rynku brytyjskim ponoszą w związku z tym dodatkowe koszty. Nie ma natomiast większych zmian w zakresie praw autorskich i pokrewnych – wyjątkiem są prawa do baz danych (regulowane odrębnymi przepisami).
- Umowa pomiędzy Unią Europejską i Wielką Brytanią gwarantuje szeroki wzajemny dostęp do ich rynków zamówień publicznych (możliwe są jedynie ograniczenia np. w zakresie zamówień, które związane są z obronnością i bezpieczeństwem państwa). Wielka Brytania posiada własny, odrębny portal publikujący ogłoszenia o przetargach. Polskie firmy meblarskie i firmy z ich otoczenia mają zapewniony dostęp do brytyjskiego rynku zamówień publicznych i możliwość uczestnictwa w ogłaszanych przetargach.
- W wypadku transgranicznych fuzji i przejęć dokonywanych na rynku brytyjskim przez polskich przedsiębiorców, mogą pojawić się problemy związane z duplikowaniem postępowań antymonopolowych na poziomie Wielkiej Brytanii i Unii. Producenci zainteresowani np. fuzją z przedsiębiorstwem ze Zjednoczonego Królestwa ponoszą w związku z tym dodatkowe koszty, rosną też formalności z tym związane.
- Polska gospodarka rozwija się szybciej niż w latach wcześniejszych, wzrasta również siła nabywczą ludności. Wzrasta w związku z tym krajowy popyt na meble.
- Część obywateli Polski, rozważających dotychczas wyjazd z kraju, rezygnuje z emigracji zarobkowej do państw Unii Europejskiej, a część polskich emigrantów przebywających w Wielkiej Brytanii decyduje się na powrót do Polski. Zwiększają się krajowe zasoby pracy, co łagodzi niedobory kadrowe, występujące także w polskim meblarstwie.
- Zmiana priorytetów budżetowych ogranicza możliwości uzyskania dofinansowania unijnego (np. na rozwój innowacyjnych produktów, intensyfikację eksportu, inwestycje w ekologiczne rozwiązania produkcyjne itp.) w programach finansowanych na szczeblu krajowym i regionalnym ze środków polityki spójności (w wypadku meblarstwa kierowanych głównie na poszukiwanie nowych rynków zbytu, promocję marek własnych i rozwój designu). Polscy przedsiębiorcy, w tym z przemysłu meblarskiego i jego otoczenia (także małe i średnie firmy), uzyskują natomiast dostęp do nowych, paneuropejskich programów finansujących badania i innowacje oraz inne działania zmierzające do poprawy ich konkurencyjności. W staraniach o fundusze muszą jednak konkurować z firmami europejskimi, w efekcie otrzymanie dofinansowania jest trudniejsze niż w programach krajowych.

5. SPEŁNIENIE NAJGORSZYCH OBAW

Po kolejnym przesunięciu terminu wystąpienia **Wielkiej Brytanii** z Unii Europejskiej nie udaje się zawrzeć porozumienia możliwego do zaakceptowania przez obie strony i Zjednoczone Królestwo opuszcza Wspólnotę bez umowy oraz okresu przejściowego. W pierwszych miesiącach oznacza to chaos legislacyjny, gdyż mimo wcześniejszych przygotowań, kraj nie jest gotowy na sytuację, w której z dnia na dzień znaczna część regulacji (będących częścią prawa unijnego) przestaje obowiązywać. Przywrócenie granicy pomiędzy Irlandią i Irlandią Północną powoduje odrodzenie się „starego” konfliktu polityczno-etnicznego, który starają się rozwiązać kolejne rządy obu państw. Z czasem rozpoczynają się negocjacje dotyczące przyszłego porozumienia handlowo-gospodarczego pomiędzy Unią i Wielką Brytanią. Jednak ze względu na poważne różnice zdań, co do kształtu tych relacji i kompleksowości umowy, mogą one trwać wiele lat, a ich wynik jest niepewny. Handel krajów unijnych z Wielką Brytanią odbywa się na zasadach Światowej Organizacji Handlu (*The World Trade Organization* (WTO)), przestaje również obowiązywać zasada swobodnego przepływu osób. Brytyjczycy mają pełną autonomię w zakresie stanowienia prawa, jak również możliwość zawierania własnych umów handlowych z innymi krajami. Brytyjskie regulacje dotyczące m.in. kwestii gospodarczych coraz bardziej różnią się od obowiązujących w Unii. „Twardy” brexit wpływa zdecydowanie niekorzystnie na gospodarkę Wielkiej Brytanii powodując spadek PKB, odpływ kapitału zagranicznego oraz znaczący spadek krajowych nakładów inwestycyjnych, a także redukcję zatrudnienia. Wraz z wprowadzeniem cel i innych ograniczeń w handlu, wzrasta inflacja. Funt osłabia się względem euro, spada również rating Wielkiej Brytanii, co przyczynia się do wzrostu oprocentowania brytyjskich papierów skarbowych i pogorszenia stanu finansów publicznych.

W Unii Europejskiej spierają się zwolennicy dwóch koncepcji dalszego rozwoju Wspólnoty: silniejszej integracji strefy euro oraz umacniania paneuropejskiej integracji i przesuwania kolejnych kompetencji na szczebel unijny. W obliczu trudności, jakie Wielka Brytania napotyka na obranej ścieżce całkowitej niezależności, zwycięża wizja reformy dotychczasowego modelu funkcjonowania Unii Europejskiej i pogłębienia integracji. Zmiany koncentrują się na eliminowaniu czynników ograniczających efektywność wspólnego działania, wzmocnieniu demokratycznego umocowania władz Unii, korekcie mechanizmów mających gwarantować mniejszym państwom większy wpływ na decyzje podejmowane na szczeblu unijnym, ograniczaniu biurokracji oraz zwiększeniu skuteczności rozwiązywania problemów grup marginalizowanych i wykluczonych społecznie. Dzięki nowym źródłom dochodów i zlikwidowaniu systemu rabatów od składek członkowskich, budżet Unii nie jest mniejszy niż przed brexitem. Zmieniają się priorytety jego zagospodarowania: jest mniej środków na wspólną politykę rolną oraz politykę spójności (spadek jest jednak mniejszy niż w scenariuszach 1-3), rosną natomiast wydatki na badania i rozwój oraz walkę ze zmianami klimatycznymi. Zmieniają się również kryteria przyznawania dofinansowania, choć nie mają one bezpośrednio charakteru politycznego. Dzięki sprawniejszemu funkcjonowaniu wspólnego rynku poprawia się sytuacja gospodarcza państw członkowskich, w tym Polski. W konsekwencji wzrasta popyt na unijnych rynkach.

Przedstawione w scenariuszu uwarunkowania znajdują odbicie w polskiej gospodarce, sektorze drzewnym i wreszcie, w wypadku ich urzeczywistnienia, mogą mieć różnego typu implikacje dla rozwoju polskiego meblarstwa.

→ Co to w konsekwencji oznacza dla przedsiębiorców polskiego przemysłu meblarskiego?

- Unia Europejska rozwija się dynamicznie, zwiększa się siła nabywczą konsumentów w krajach członkowskich. Wzrasta w związku z tym popyt, w tym także na meble produkowane w Polsce. Skuteczniejsze niż dotychczas promowanie polskich mebli, także własnych marek, istotnie zwiększa ich sprzedaż na unijnym rynku.

- Handel zagraniczny Wielkiej Brytanii z krajami spoza Unii Europejskiej odbywa się na nowych, mniej korzystnych dla brytyjskich podmiotów zasadach, określonych w bilateralnych umowach handlowych. Oznacza to niekiedy więcej barier w wymianie handlowej z krajami trzecimi, w tym w obrocie meblami, (głównie w postaci odmiennych wymagań i standardów technicznych) niż w wypadku porozumień wynegocjowanych przez Unię. Dotyczy to również polskich inwestorów w Wielkiej Brytanii handlujących z krajami trzecimi, w tym np. ich spółek-córek powołanych w celu wytwarzania i sprzedaży mebli na rynkach międzynarodowych. Polscy przedsiębiorcy obecni na rynkach unijnych lub krajów trzecich mogą natomiast korzystać z tego, że ich brytyjscy konkurenci mają do nich utrudniony dostęp.
- W Wielkiej Brytanii znacząco spada popyt na meble we wszystkich jego segmentach, głównie z uwagi na spadek zamożności społeczeństwa. Jest to istotną barierą w ekspansji polskich mebli na rynek brytyjski.
- Firmy z Wielkiej Brytanii mają problemy z regulowaniem na bieżąco swoich zobowiązań, także wobec polskich przedsiębiorców (w tym z sektora meblarskiego i jego otoczenia).
- Istotną barierą dla przedsiębiorców z Unii Europejskiej, w tym z Polski, zainteresowanych działalnością na rynku brytyjskim (i vice versa), stają się coraz większe różnice w prawodawstwie unijnym i brytyjskim. Dotyczy to również wymaganych standardów i certyfikatów (np. potwierdzających bezpieczeństwo produktów).
- Znak CE dla towarów, które w obrocie unijnym muszą być nim oznakowane, jest akceptowany również na rynku brytyjskim, jednak tylko do czasu wejścia w życie nowych przepisów regulujących kwestie dopuszczania towarów do obrotu w Wielkiej Brytanii. Zjednoczone Królestwo może wprowadzać także specyficzne regulacje i normy określające szczegółowe wymagania w stosunku do wybranych produktów (np. mebli), niezależnie od tego, czy były one sprzedawane wcześniej na rynku unijnym.
- Handel z Wielką Brytanią drewnem i produktami z drewna (w tym meblami) odbywa się zgodnie z zasadą dochowania należytej staranności przy weryfikacji legalności pozyskania drewna będącego przedmiotem obrotu, jak również drewna, z którego wytworzone są produkty drzewne. Oznacza to, że polscy eksporterzy drewna i produktów drzewnych do Wielkiej Brytanii muszą dostarczyć kontrahentowi brytyjskiemu dokumentację potwierdzającą pochodzenie drewna. Z kolei ich importerzy ze Zjednoczonego Królestwa są zobowiązani do posiadania własnego systemu *due diligence* lub też korzystania z usług organizacji monitorującej mającej siedzibę w jednym z krajów unijnych. Od wystąpienia z Unii, w Wielkiej Brytanii nie stosuje się systemu zezwoleń FLEGT (*Forest Law Enforcement, Governance and Trade*), umożliwiającego kontrolowanie wprowadzania na rynek Wspólnoty drewna z państw, które zawarły z nią dwustronne umowy o dobrowolnym partnerstwie (Indonezja), mającego na celu zahamowanie nielegalnego handlu drewnem.
- Stawki celne w wypadku „twardego” brexitu wynoszą dla mebli i materacy 0% (CN 9401-9403), taka sama stawka obowiązuje przy sprowadzaniu mebli z Wielkiej Brytanii na obszar Unii Europejskiej. Zerowa stawka celna obowiązuje również na import do Wielkiej Brytanii farb i lakierów, środków grzybobójczych oraz opraw i okuć meblowych, a także skór i tkanin (wyjątki w tabeli 12). Wprowadzenie ceł nie wpływa bezpośrednio na ceny polskich mebli na rynku brytyjskim, mogą natomiast wzrastać ceny produktów wytwarzanych np. z niektórych rodzajów skór czy tkanin importowanych z Wielkiej Brytanii.

Przewidywane stawki celne dla wybranych grup towarów obowiązujące w handlu między Unią Europejską i Wielką Brytanią w wypadku bezumownego brexitu

KOD CN2019	Nazwa	Cło import do UK z UE	Cło import do UE z UK
4112	Skóra wyprawiona przetworzona dalej po garbowaniu lub kondycjonowaniu, włączając skórę pergaminowaną, owcza lub jagnięca, bez wełny, nawet dwójona (z wył. skóry zamszowej, skóry lakierowanej i skóry lakierowanej laminowanej, i skóry metalizowanej)	0%	3,5%
411410	Skóra zamszowa, włączając zamsz kombinowany (z wył. garbowanej skóry wyprawionej, następnie traktowanej formaldehydem i skóry wyprawionej nasączonej olejem bezpośrednio po garbowaniu)	2,5%	0%
5110	Przędza z grubej sierści zwierzęcej lub z włosia końskiego, włącznie z przędzą rdzeniową z włosia końskiego, nawet pakowana do sprzedaży detalicznej	0%	3,5%
5113	Tkaniny z grubej sierści zwierzęcej lub włosia końskiego (z wył. tkanin do zastosowań technicznych objętych pozycją 5911)	0%	5,3%
5405	Przędza jednowłóknowa (monofilament) sztuczna, o masie liniowej \geq 67 decyteków i której żaden wymiar przekroju \leq 1 mm; pasek lub podobne np. sztuczna słoma, z materiałów włókienniczych sztucznych, o widocznej szerokości \leq 5 mm	0%	3,8%
5406	Przędza z włókna ciągłego chemicznego, pakowana do sprzedaży detalicznej (z wył. nici do szycia)	0%	5,0%
5507	Włókna odcinkowe sztuczne, zgrzeblone, czesane lub przerobione w inny sposób do przędzenia	0%	4,0%
5605	Przędza metalizowana, nawet rdzeniowa, będąca przędzą włókienniczą lub paskiem, lub podobnym materiałem, objętym pozycją 5404 lub 5405, połączona z metalem w postaci nici, taśmy lub proszku, lub pokryta metalem (z wył. przędzy złożonej z mieszaniny materiałów przędnych i włókien metalowych, o właściwościach antystatycznych; przędzy wzmocnionej nitką metalową; artykułów o cechach ozdobnych)	0%	4,0%
5609	Artykuły z przędzy, paska lub podobnych materiałów, objętych pozycją 5404 lub 5405, lub ze szpagatu, powrozu, linki lub liny, gdzie indziej niesklasyfikowane	0%	5,8%
5805	Tkaniny dekoracyjne ręcznie tkane typu gobeliny, Flanders, Aubusson, Beauvais i podobne oraz tkaniny dekoracyjne haftowane na kanwie, np. małym ściegiem lub ściegiem krzyżkowym, nawet gotowe (z wył. Kelem, Schumacks, Karamanie i podobnych oraz wyrobów mających > 100 lat)	0%	5,6%
5809	Tkaniny z nitki metalowej oraz tkaniny z przędzy metalizowanej objętej pozycją 5605, w rodzaju stosowanych w strojach, jako materiały dekoracyjne lub do podobnych celów, gdzie indziej niesklasyfikowane	0%	5,6%
5908	Knoty tkane, plecione lub dziane, z materiałów włókienniczych, do lamp, kuchenek, zapalniczek, świec lub podobnych; koszulki żarowe oraz dzianiny workowe do ich wyrobu, nawet impregnowane (z wył. woskowych knotów stożkowych, bezpieczników oraz lontów, knotów w formie przędzy tekstylnej oraz knotów z włókien szklanych)	0%	2,6%
5910	Pasy lub taśmy, przenośnikowe lub napędowe, z materiałów włókienniczych, nawet impregnowane, pokryte, powleczone lub laminowane tworzywami sztucznymi, lub wzmocniane metalem, lub innym materiałem (z wył. wyrobów o grubości < 3 mm i nieokreślonej długości, i wyrobów impregnowanych, powleczonych lub pokrytych gumą lub wykonanych z przędzy lub sznura impregnowanych lub pokrytych gumą)	0%	5,1%

Źródło: <https://www.trade-tariff.service.gov.uk/trade-tariff> - stan na dzień 2019-05-21 [dostęp: 2019-05-22], HM Treasury, HM Revenue & Customs, Tariff Reference Document: The Tariff of the united Kingdom (version 1.0, 13.05.2019).

- Odprawy celne generują dodatkowe koszty (koszty stałe odpraw celnych, konsultacje i porady celno-prawne, rewizja celna itp.), pogarszające efektywność ekonomiczną produkcji i wymiany handlowej z Wielką Brytanią.
- Kontrole celne wydłużają czas dostaw do/z Wielkiej Brytanii z/na terytorium Unii Europejskiej. Spada konkurencyjność polskiego eksportu względem towarów produkowanych w Zjednoczonym Królestwie – konsumenci i inwestorzy wybierają produkty łatwo dostępne (w krótszym czasie). Z kolei importerzy ponoszą koszty dłuższego oczekiwania na dostawę.
- Rozliczenie podatku VAT w handlu towarami odbywa się na takich samych zasadach jak w wypadku eksportu i importu towarów do/z państw trzecich (spoza UE) – stawka VAT dla eksportera wynosi 0%, natomiast importer zobowiązany jest zapłacić podatek VAT w swoim kraju. Przedsiębiorca eksportujący polskie meble na rynek brytyjski nie musi odprowadzać podatku VAT od tej transakcji i wykazuje ją jako opodatkowaną stawką 0% (zachowując przy tym prawo do odliczenia podatku VAT uiszczanego przy zakupie np. materiałów i półproduktów). Z kolei polski importer mebli z Wielkiej Brytanii czy też np. materiałów/półproduktów do ich produkcji zobowiązany jest do opodatkowania tej transakcji zgodnie z obowiązującymi w Polsce stawkami VAT i odprowadzenia należnego podatku.
- Wielka Brytania nie uczestniczy w unijnym rynku zamówień publicznych, z czasem decyduje się na przystąpienie do Porozumienia WTO w sprawie Zamówień Rządowych (*Government Procurement Agreement* (GPA)). Oznacza to większe otwarcie brytyjskich przetargów na oferentów z zagranicy, w tym z Polski, oraz w określonym zakresie – większy dostęp Wielkiej Brytanii do przetargów unijnych. Występuje jednak więcej barier niż w wypadku dostępu do systemu zamówień publicznych Unii czy Kanady. Wielka Brytania posiada własny, odrębny portal publikujący ogłoszenia o przetargach.
- Nie ma zmian w zakresie ochrony praw własności intelektualnej w odniesieniu do patentów europejskich (które funkcjonują niezależnie od członkostwa kraju w Unii Europejskiej). Wspólnotowe znaki towarowe i wzory przemysłowe zarejestrowane i przyznane przed wystąpieniem z Unii mają równoważne prawa, jak obowiązujące na obszarze Wielkiej Brytanii (po dopełnieniu niewielkich formalności, jednak bez konieczności ponownego rozpatrywania wniosku). Jednak w wypadku niezakończonych postępowań konieczne jest ponowne złożenie aplikacji i poniesienie jej kosztów, nie ma również automatycznej ochrony dla niezarejestrowanych wzorów wspólnotowych. Oznacza to konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów przez tych przedsiębiorców, którzy są w trakcie procesu rejestrowania wspólnotowego znaku towarowego/wzoru przemysłowego, lub też planowali skorzystać z ochrony dla wzorów nierejestrowanych. W odniesieniu do praw autorskich i pokrewnych nie zostają wprowadzone większe zmiany – jednym z wyjątków są prawa do baz danych (regulowane odrębnymi przepisami).
- W zakresie ochrony danych osobowych zmiany następują ewolucyjnie – w momencie wyjścia ze Wspólnoty Wielka Brytania traktowana jest jako kraj trzeci, nie zapewniający odpowiedniego stopnia ochrony dla danych osobowych. Wniosek w tej sprawie zostaje złożony do Komisji Europejskiej, jednak pozytywna decyzja zapada dopiero po zakończeniu negocjacji. W tym czasie dane mogą być przekazywane w wypadku wystąpienia okoliczności wskazanych w przepisach wprowadzających RODO, np. w sytuacji uzyskania pisemnej zgody osoby, której dotyczą. Po wydaniu decyzji przez Komisję Europejską, przekazywanie danych osobowych do i z Wielkiej Brytanii może odbywać się na dotychczasowych zasadach, bez dodatkowych formalności. Z czasem Wielka Brytania wprowadza jednak własne przepisy dotyczące tego obszaru i nie włącza do swojego prawodawstwa nowych regulacji wdrażanych w Unii. Nie zapewnia to pełnego bezpieczeństwa wymiany danych osobowych między Zjednoczonym Królestwem i krajami unijnymi i wymaga zapewnienia dodatkowych zabezpieczeń w tym zakresie.

- W wypadku transgranicznych fuzji i przejęć dokonywanych przez polskich przedsiębiorców na rynku brytyjskim, mogą pojawić się problemy związane z duplikowaniem postępowań antymonopolowych na poziomie Wielkiej Brytanii i Unii Europejskiej. Zwiększa to formalności i generuje dodatkowe koszty, jakie muszą ponieść przedsiębiorcy zainteresowani np. dokonaniem fuzji z przedsiębiorstwem ze Zjednoczonego Królestwa.
- Polska gospodarka rozwija się szybciej niż w latach wcześniejszych, wzrasta zamożność społeczeństwa, zwiększa się również siła nabywczą ludności. Rośnie popyt konsumpcyjny, co zwiększa w kraju zainteresowanie zakupem mebli.
- Część Polaków rezygnuje z emigracji zarobkowej do krajów Unii Europejskiej, część dotychczasowych emigrantów decyduje się na powrót z Wielkiej Brytanii do Polski. Zwiększają się krajowe zasoby pracy i dostępność pracowników na rynku. Łagodzi to niedobory kadrowe, istniejące także w przemyśle meblarskim.
- Zmiana priorytetów budżetowych Unii Europejskiej ogranicza możliwości uzyskania dofinansowania (np. na rozwój innowacyjnych produktów, intensyfikację eksportu, inwestycje w ekologiczne rozwiązania produkcyjne itp.) w niektórych programach finansowanych ze środków polityki spójności na szczeblu krajowym i regionalnym (w wypadku meblarstwa kierowanych głównie na poszukiwanie nowych rynków zbytu, promocję marek własnych i rozwój designu). Przedsiębiorcy polscy (także małe i średnie firmy) uzyskują natomiast dostęp do nowych lub kontynuowanych (ale z większymi budżetami) paneuropejskich programów finansujących badania i innowacje oraz wzrost konkurencyjności. Ubiegając się o dofinansowanie, rywalizują jednak z silnymi europejskimi konkurentami, co może utrudniać otrzymanie środków (w porównaniu z konkursami na szczeblu krajowym). Nowe programy unijne są też niekiedy mniej dostosowane do potrzeb polskich przedsiębiorców niż dotychczasowe krajowe programy.



BREXIT – rekomendacje dla producentów mebli w Polsce

Wyjście Zjednoczonego Królestwa z Unii Europejskiej, niezależnie od jego terminu i ostatecznych uwarunkowań, zmieni perspektywę działalności gospodarczej nie tylko w Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, ale również w pozostałych państwach Wspólnoty. Nasilająca się niepewność, co do przebiegu tego procesu, utrudnia jednak przygotowanie się przedsiębiorców na potencjalne skutki brexitu. Dotyczy to również meblarstwa w Polsce i polskich producentów mebli, nie tylko tych aktualnie i bezpośrednio obecnych na rynku brytyjskim.

Pomocne mogą być w tym rekomendacje dotyczące możliwych działań zapobiegających ewentualnym zagrożeniom i przystosowujących polskie meblarstwo do zmieniających się, w rezultacie brexitu, warunków funkcjonowania na rynku krajowym i międzynarodowym. Ich podstawą są skonstruowane scenariusze wyjścia Zjednoczonego Królestwa z Unii Europejskiej i ich przewidywane implikacje dla producentów mebli w Polsce. Bez względu na przyszłe relacje między Wielką Brytanią, Unią Europejską i państwami członkowskimi, przedsiębiorcy mogą i powinni rozważyć podjęcie działań pozwalających na uniknięcie niekorzystnych konsekwencji brexitu, a także sprzyjających elastycznemu reagowaniu na dokonujące się zmiany i sprawnemu podejmowaniu decyzji strategicznych.

Rekomendacje mają charakter zarówno operacyjny, co oznacza możliwość ich zastosowania w krótkim okresie, jak i strategiczny, odnoszący się do dłuższego horyzontu czasowego. Ukierunkowane są na kluczowe wyzwania, jakim powinny sprostać firmy meblarskie w warunkach brexitu, jak: doskonalenie zarządzania, wzrost konkurencyjności i innowacyjności, usprawnienie procesu produkcji i sprzedaży, optymalizacja współpracy w łańcuchu wartości. Systematyzując wskazane działania według stopnia ich zależności od przyjętych scenariuszy: na ogólne - wspólne dla wszystkich scenariuszy oraz szczegółowe – specyficzne dla konkretnego scenariusza brexitu.

Rekomendacje nie wyczerpują całości problematyki dostosowania przedsiębiorców do możliwego przebiegu brexitu i nie stanowią zamkniętego katalogu działań, których wdrożenie powinno sprzyjać rozwojowi polskiego meblarstwa w najbliższych latach. Mogą i powinny być natomiast punktem wyjścia do pogłębionej dyskusji dotyczącej adaptacji producentów mebli w Polsce do funkcjonowania w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu i konieczności ograniczenia niekorzystnych skutków następujących w nim zmian.

I. REKOMENDACJE O CHARAKTERZE OGÓLNYM - WSPÓLNE DLA WSZYSTKICH SCENARIUSZY BREXITU

1. Wyzwanie – doskonalenie zarządzania:

- dążyć do wdrożenia zintegrowanego systemu zarządzania – skutecznego narzędzia gospodarowania zasobami i przystosowania firmy do działania w zmiennym otoczeniu (lub etapowo wdrażać główne jego elementy), obejmującego przede wszystkim system zarządzania jakością, zarządzanie środowiskowe oraz zarządzanie bezpieczeństwem i higieną pracy (ewentualnie rozbudować go o inne istotne dla firmy obszary);
- wprowadzić zarządzanie ryzykiem we wszystkich obszarach i przedsięwzięciach realizowanych w firmie, tj. system zasad, metod i działań zmierzających do identyfikacji ryzyka i jego determinant, oceny prawdopodobieństwa zaistnienia ryzyka i jego skutków oraz obniżenia ryzyka do poziomu akceptowalnego, a także narzędzi reagowania na ryzyko i jego kontroli;
- sporządzić model planistyczny odzwierciedlający logikę biznesową działania firmy (uwzględniający określony horyzont czasowy tworzenia planu strategicznego) i dostosowywać go do zmiennych warunków rynkowych;
- prowadzić analizy „*make or buy*” (produkcja lub zakup) pozwalające na ocenę i kontrolę kosztów i ryzyka związanego z produkcją towarów i usług w ramach firmy i ich porównanie z kosztami i ryzykiem zakupu towarów oraz usług od dostawców zewnętrznych (*outsourcing*);
- śledzić dostępne programy wsparcia rozwoju przedsiębiorstw (szczególnie sektora MŚP); rozważyć możliwości utworzenia konsorcjum krajowego lub międzynarodowego dla zwiększenia szans na uzyskanie dofinansowania rozwoju firmy ze środków krajowych lub unijnych;
- nawiązać i zacieśniać współpracę z jednostkami naukowo-badawczymi lub zainwestować we własną działalność B+R.

2. Wyzwanie – wzrost konkurencyjności i innowacyjności:

- opracować, wdrożyć i na bieżąco weryfikować własną strategię przewagi konkurencyjnej, inną niż kosztowa np. strategię dyferencjacji polegającą na wyróżnieniu własnego produktu pośród innych na rynku pod względem jakości lub unikatowości czy strategię koncentracji polegającą na skupieniu działalności firmy tylko w jednym wąskim jego segmencie (stworzenie „małego monopolu”); upatrywać źródeł przewagi konkurencyjnej w designie, marce, modelu biznesowym, lokalizacji, dostępie do zasobów, sieci trwałych powiązań między firmą a klientami, budowaniu barier wejścia na rynek dzięki posiadanym patentom czy certyfikatom itp. (umożliwiającym konkurowanie produktów firmy na rynku krajowym i zagranicznym niezależnie od poziomu ich cen); na bieżąco analizować działania konkurentów;
- nieustannie poszukiwać nowych rynków zbytu, w tym poza Europą (Azja, Afryka, Ameryka Północna i Południowa);
- dążyć do personalizacji produkcji (dostosować produkt, jego cenę, działania marketingowe, sposób dystrybucji i promocji do indywidualnych potrzeb klientów) i customizacji produkcji (tworzyć niestandardowe/indywidualne/unikatowe produkty);

- budować świadomość marki (*branding*) – wykreować i utrzymywać pozytywny wizerunek marki u konsumentów (nazwa, hasło, logo); opracować i wdrożyć w praktyce strategię promocji firmy; stworzyć i na bieżąco aktualizować katalogi, broszury, foldery firmy i jej produktów;
- prowadzić własną politykę innowacyjną - opracować cele, założenia i narzędzia jej realizacji w praktyce; stworzyć system zachęt promujących i motywujących pracowników do myślenia i działań innowacyjnych;
- stworzyć centrum/zespół ds. transferu wiedzy i technologii (i pozyskiwania know-how); zwiększyć wydatki na badania i rozwój (w ramach współpracy z jednostkami naukowo-badawczymi lub we własnym ośrodku);
- systematycznie analizować możliwości wykorzystania nowych technologii (m.in. druku 3D, przerobu surowca odpadowego i materiałów z recyklingu) i narzędzi (np. laser) oraz zastosowania innowacyjnych surowców i materiałów (np. tkanin, skór, materiałów drzewnych);
- rozważyć możliwości i celowość założenia przedsiębiorstwa odpryskowego (*spin-off*) przy własnym centrum/ośrodku badawczym, w celu komercjalizacji i upowszechnienia powstających tam technologii, zdobytej wiedzy i umiejętności pracowników;
- współpracować z profesjonalnymi projektantami (nie kopiować wzorów) lub stworzyć własny zespół projektowy; stale doskonalić wzornictwo (ku oryginalności);
- rozważyć możliwości zwiększenia siły rynkowej firmy poprzez fuzje, przejęcia czy utworzenie joint venture albo innego rodzaju wspólne przedsięwzięcia z innymi jednostkami, w kraju i za granicą;
- stale monitorować i analizować stan gospodarki i rynku mebli w Polsce, Wielkiej Brytanii i krajach Unii Europejskiej, a także w krajach trzecich wobec Wspólnoty, w tym m.in.: dynamikę PKB i PKB per capita, inflację, stopę zatrudnienia i bezrobocia, wielkość i strukturę produkcji oraz sprzedaży, w tym mebli, wolumen i strukturę geograficzną wymiany handlowej z zagranicą, w tym meblami, poziom zatrudnienia i wynagrodzeń, wskaźniki finansowo-ekonomiczne gospodarki i w meblarstwie oraz regulacje prawne;
- rozważyć możliwość budowy firmy/zespołów wirtualnych czy hybrydowych (np. zespołu projektantów); korzystać z cyfrowych platform wymiany wiedzy i informacji;
- traktować pracowników jako ważny zasób firmy; stworzyć system zachęt sprzyjających pozyskaniu pracowników (także osób planujących emigrację i powracających z zagranicy oraz potencjalnych imigrantów z Europy Wschodniej) i system motywacyjny dla utrzymania już zatrudnionych pracowników, szczególnie wysoko kwalifikowanych; zwiększyć nakłady na doskonalenie i rozwój kadry (nabywanie nowych i doskonalenie posiadanych już kompetencji i umiejętności) oraz planowanie ścieżek kariery zatrudnionych;
- korzystać z programów finansowanych ze środków krajowych i unijnych wspierających przedsiębiorczość, konkurencyjność i innowacyjność; inwestować w kompetencje związane z pozyskiwaniem i zarządzaniem projektami (w szczególności unijnymi) i/lub podjąć współpracę z wyspecjalizowanym w tej dziedzinie partnerem.

3. Wyzwanie – usprawnienie procesu produkcji i sprzedaży:

- kontrolować zmiany w regulacjach brytyjskich odnoszących się do produktów wytwarzanych w firmie, sprawdzać czy są one zgodne z brytyjskimi standardami i specyficznymi/dodatkowymi wymaganiami, weryfikować konieczność posiadania odpowiednich certyfikatów (niezależnie od tego czy produkty firmy były wcześniej sprzedawane na rynku unijnym);
- dopełnić – zgodnie z regułami obowiązującymi w Wielkiej Brytanii – formalności związanych z posiadanymi wspólnotowymi znakami towarowymi i wzorami przemysłowymi;

- stale monitorować potrzeby rynkowe względem produktów firmy (aktualne i prognozowane, także rynku brytyjskiego) i dostosowywać na bieżąco wielkość i strukturę produkcji do sytuacji na rynku krajowym i międzynarodowym; analizować alternatywne warianty rozwoju produkcji np. uruchomienie produkcji w innych regionach kraju, za granicą, na licencji;
- rozważyć i sprawdzić możliwości oraz opłacalność sprzedaży produktów na rynkach trzecich wobec Unii Europejskiej; dostosować wielkość i strukturę produkcji oraz techniczne właściwości produktów do specyficznych wymagań tych rynków;
- zintensyfikować aktywność w branżowych organizacjach sieciowych o zasięgu regionalnym, krajowym i międzynarodowym; wzmocnić pozycję przetargową oraz zmniejszyć koszty produkcji i zbytu produktów przez dołączenie do istniejącej lub stworzenie nowej grupy producenckiej;
- optymalizować produkcję (czas, zużycie surowców i materiałów, magazynowanie itp.) za pomocą nowoczesnych narzędzi i systemów np. zintegrowanego oprogramowania CAD/CAM (*Computer Aided Design* – komputerowe wspomaganie projektowania; *Computer Aided Manufacturing* – komputerowe wspomaganie wytwarzania);
- sprawdzać niezawodność oraz podnosić wydajność parku maszynowego; prowadzić cykliczne szkolenia obsługi parku maszynowego;
- dopełnić formalności celnych związanych z wymianą handlową, w tym zarejestrować się w usłudze e-Klient oraz wystąpić o nadanie numeru EORI (*Economic Operators' Registration and Identification*), jeżeli firma jeszcze go nie posiada (ponieważ przewóz towarów dopuszczonych do swobodnego obrotu na terenie Unii nie wymaga rejestracji w EORI, system ten skierowany jest do podmiotów gospodarczych i osób fizycznych importujących na jej obszar towary z krajów trzecich);
- na bieżąco uzupełniać wiedzę z zakresu procedur celnych, w tym m.in.: dotyczących pozwoleń celnych i procedur specjalnych, uproszczeń celnych i ułatwień, stosowania świadectw przewozowych i stawek celnych obowiązujących w handlu pomiędzy krajami Unii Europejskiej a Wielką Brytanią oraz Wspólnotą, Wielką Brytanią i krajami trzecimi;
- uwzględnić przy planowaniu produkcji ewentualne wydłużenie czasu dostaw zamówionych i sprzedawanych produktów z i do Wielkiej Brytanii (ze względu na kontrole celne);
- utrzymywać magazyny buforowe na możliwie niskim poziomie; rozważyć możliwość wynajęcia powierzchni magazynowych wspólnie z innymi podmiotami lub podnajmowania własnych powierzchni magazynowych.

4. Wyzwanie – optymalizacja współpracy w łańcuchu wartości:

- opracować i wdrożyć w praktyce strategię gospodarowania zapasami, wykorzystującą np. założenia strategii „*Just in Time*” (oznaczającej zerowe zapasy, krótkie cykle dostaw, częste dostawy i ich wysoką jakość), „*Efficient Consumer Response*” (skupiającej się na bliskiej współpracy partnerów łańcucha dostaw dla efektywnej obsługi klienta) czy „*Quick Response*” (zakładającej szybką reakcję na potrzeby klienta); stosować nowoczesne narzędzia i metody gospodarki zapasami (jak np. system planowania i sterowania przepływem produkcji Kanban, system/procedura usuwania przyczyn braków – Poka-Yoke, metoda redukcji czasu przygotowawczo-zakończeniowego stanowiska poniżej 10 minut SMED (*Single Minute Exchange of Die*));
- analizować źródła dostaw surowców i materiałów, nie tylko bezpośrednio, ale również pośrednio, głównie pod kątem ich dostępności, skrócenia czasu wprowadzenia produktu na rynek, elastyczności produkcji w wypadku wzrostu zapotrzebowania, minimalizowania ryzyk – szczególnie w wypadku spadku zapotrzebowania, redukcji kosztów całkowitych, zmniejszania wielkości zapasów; jeżeli to możliwe skrócić listę dostawców; rozważyć możliwość konsolidacji dostaw surowców i materiałów wspólnie z innymi podmiotami;
- dążyć do automatyzacji i informatyzacji produkcji, logistyki i zamówień (także jako sposobu niwelowania niedoborów kadrowych);

- stosować nowoczesne metody planowania i realizacji produkcji, dystrybucji i zakupów np. DDMRP (*Demand Driven Material Requirements Planning* - planowanie prawdziwym popytem), której celem jest ochrona oraz promowanie przepływu kluczowych informacji i materiałów poprzez utworzenie oraz zarządzanie strategicznie rozmieszczonymi buforami zapasów;
- budować silne relacje z partnerami handlowymi – dostawcami, pośrednikami, przewoźnikami, odbiorcami; integrować się z lokalnymi dostawcami surowców i materiałów, wspierać ich rozwój poprzez umowy gwarancyjne, preferowane kredyty czy leasing; negocjować z dostawcami uruchomienie przez nich lokalnych hurtowni/magazynów; szukać rozwiązań logistycznych „szytych na miarę” (dostosowanych do potrzeb firmy);
- analizować umowy zawarte z partnerami z Wielkiej Brytanii pod kątem wprowadzenia dodatkowych zapisów zabezpieczających ich realizację i ewentualnej dalszej współpracy;
- analizować warunki międzynarodowego transportu towarów i weryfikować firmy przewozowe pod kątem posiadania odpowiednich uprawnień do świadczenia usług na terenie Wielkiej Brytanii; szukać alternatywnych środków transportu np. kolej, statek; zoptymalizować koszty przewozu różnymi środkami transportu; ubezpieczyć towar od ryzyka wynikającego z transportu z opcją ważną na terenie Wielkiej Brytanii;
- sprawdzić wymagania rynku brytyjskiego dotyczące opakowań towarów, w tym regulacje dotyczące opakowań drewnianych np. palet.

II. REKOMENDACJE SZCZEGÓŁOWE ZALEŻNE OD PRZYJĘTEGO SCENARIUSZA BREXITU

Scenariusz 1: Pozorna niezależność:

- zwiększyć eksport produktów na rynki krajów strefy euro; nasilić na tych rynkach promocję swoich produktów (także korzystając ze wsparcia programów i funduszy unijnych); nawiązać współpracę z sieciami sprzedaży na tych rynkach;
- rozważyć - w wypadku firmy produkcyjnej w Wielkiej Brytanii, z której zaopatrywane są rynki krajów trzecich (pozaunijnych) - obsługę tych rynków z jednego z krajów UE;
- sprawdzić możliwości i opłacalność - w wypadku planów inwestycyjnych - wykorzystania zachęt inwestycyjnych do ulokowania produkcji w Wielkiej Brytanii;
- eksportować na rynek brytyjski tylko produkty „dopasowane” do jego potrzeb; stale monitorować popyt rynku brytyjskiego na produkty z Polski i jego strukturę;
- prowadzić zrównoważoną gospodarkę energetyczną, ze szczególnym uwzględnieniem inwestycji w odnawialne źródła energii.

Scenariusz 2: Ucieczka z tonącego statku:

- sprawdzić możliwości i opłacalność - w wypadku planów inwestycyjnych - wykorzystania zachęt inwestycyjnych do ulokowania produkcji w Wielkiej Brytanii, w tym przeznaczonej na rynki państw trzecich, z którymi Zjednoczone Królestwo podpisało korzystne umowy o wolnym handlu;
- posiadać własny system *due diligence* albo korzystać z usług organizacji monitorującej (z siedzibą w jednym z krajów unijnych) - w wypadku importu drewna i produktów drzewnych z Wielkiej Brytanii;
- złożyć ponownie aplikację (w wypadku niezakończonych postępowań) i ponieść koszty ochrony w Wielkiej Brytanii wspólnotowych znaków towarowych i wzorów przemysłowych;

- podjąć starania o ochronę na brytyjskim rynku niezarejestrowanych dotąd wzorów przemysłowych;
- uczestniczyć w brytyjskim rynku zamówień publicznych korzystając z portalu publikującego ogłoszenia o przetargach;
- zakończyć, w miarę możliwości przed końcem okresu przejściowego, rozpoczęte procesy fuzji i przejęć na obszarze Zjednoczonego Królestwa.

Scenariusz 3: Wygrana partia:

- zwiększyć eksport produktów na rynki krajów strefy euro; nasilić na tych rynkach promocję swoich produktów (także korzystając z programów i funduszy unijnych); nawiązać współpracę z sieciami sprzedaży na tych rynkach;
- uczestniczyć w brytyjskim rynku zamówień publicznych korzystając z portalu publikującego ogłoszenia o przetargach;
- posiadać własny system *due diligence* albo korzystać z usług organizacji monitorującej (z siedzibą w jednym z krajów unijnych) - w wypadku importu drewna i produktów drzewnych z Wielkiej Brytanii;
- złożyć ponownie aplikację (w wypadku niezakończonych postępowań) i ponieść koszty ochrony w Wielkiej Brytanii wspólnotowych znaków towarowych i wzorów przemysłowych;
- podjąć starania o ochronę na brytyjskim rynku niezarejestrowanych dotąd wzorów przemysłowych;
- sprawdzić możliwości i opłacalność - w wypadku planów inwestycyjnych - wykorzystania zachęt inwestycyjnych do ulokowania produkcji w Wielkiej Brytanii, w tym przeznaczonych na rynki państw trzecich, z którymi Zjednoczone Królestwo podpisało korzystne umowy o wolnym handlu;
- przygotować się na przyjęcie euro przez Polskę (dostosować strategię biznesową firmy do nowych warunków działania, przystosować systemy informatyczne, w tym finansowo-księgowe, przeszkolić pracowników, zadbać o dostosowanie kas fiskalnych);
- zakończyć, w miarę możliwości przed końcem okresu przejściowego, rozpoczęte procesy fuzji i przejęć na obszarze Zjednoczonego Królestwa.

Scenariusz 4: Bolesny rozwój:

- zwiększyć eksport produktów na rynki krajów strefy euro; nasilić na tych rynkach promocję swoich produktów (także korzystając z programów i funduszy unijnych); nawiązać współpracę z sieciami sprzedaży na tych rynkach;
- rozważyć - w wypadku inwestycji produkcyjnej w Wielkiej Brytanii, z której zaopatrywane są rynki krajów trzecich (pozaunijnych) - obsługę tych rynków z jednego z krajów UE;
- ograniczyć wspólne przedsięwzięcia z partnerami z Wielkiej Brytanii, podjąć kroki zmierzające do zabezpieczenia należności od brytyjskich kontrahentów;
- posiadać własny system *due diligence* albo korzystać z usług organizacji monitorującej (z siedzibą w jednym z krajów unijnych) - w wypadku importu drewna i produktów drzewnych z Wielkiej Brytanii;
- złożyć ponownie aplikację (w wypadku niezakończonych postępowań) i ponieść koszty ochrony w Wielkiej Brytanii wspólnotowych znaków towarowych i wzorów przemysłowych;
- podjąć starania o ochronę na brytyjskim rynku niezarejestrowanych dotąd wzorów przemysłowych;
- monitorować obowiązujące przepisy i regulacje związane z zapewnieniem bezpieczeństwa przy wymianie danych osobowych między krajami Unii Europejskiej i Wielką Brytanią; na bieżąco sprawdzać czy i jakie dane są przekazywane do Wielkiej Brytanii i tam przetwarzane; zmienić klauzulę informacyjną o przetwarzaniu danych osobowych na dokumentach (w wypadku takiej konieczności); upewnić się czy jakiegokolwiek dane osobowe związane z działalnością firmy, nie są przechowywane na serwerze brytyjskim; z czasem wprowadzić dodatkowe zabezpieczenia przy wymianie danych osobowych z Wielką Brytanią;

- uczestniczyć w brytyjskim rynku zamówień publicznych korzystając z portalu publikującego ogłoszenia o przetargach;
- zakończyć, w miarę możliwości przed końcem okresu przejściowego, rozpoczęte procesy fuzji i przejęć na obszarze Zjednoczonego Królestwa.

Scenariusz 5: Spełnienie najgorszych obaw:

- zwiększyć eksport produktów na rynki krajów strefy euro; nasilić na tych rynkach promocję swoich produktów (także korzystając z programów i funduszy unijnych); nawiązać współpracę z sieciami sprzedaży na tych rynkach;
- rozważyć - w wypadku inwestycji produkcyjnej w Wielkiej Brytanii, z której zaopatrywane są rynki krajów trzecich (pozaunijnych) - obsługę tych rynków z jednego z krajów UE;
- monitorować na bieżąco stawki celne obowiązujące w handlu pomiędzy UE i Wielką Brytanią;
- ograniczyć wspólne przedsięwzięcia z partnerami z Wielkiej Brytanii, podjąć kroki zmierzające do zabezpieczenia należności od brytyjskich kontrahentów;
- posiadać własny system *due diligence* albo korzystać z usług organizacji monitorującej (z siedzibą w jednym z krajów unijnych) - w wypadku importu drewna i produktów drzewnych z Wielkiej Brytanii;
- złożyć ponownie aplikację (w wypadku niezakończonych postępowań) i ponieść koszty ochrony w Wielkiej Brytanii wspólnotowych znaków towarowych i wzorów przemysłowych;
- podjąć starania o ochronę na brytyjskim rynku niezarejestrowanych dotąd wzorów przemysłowych;
- monitorować aktualny stopień ochrony wymiany danych osobowych z Wielką Brytanią; sprawdzać obowiązujące w tym zakresie regulacje; z czasem wprowadzić dodatkowe zabezpieczenia przy wymianie danych osobowych z Wielką Brytanią;
- monitorować regulacje związane z brytyjskim rynkiem zamówień publicznych, w miarę możliwości uczestniczyć w nim korzystając z portalu publikującego ogłoszenia o przetargach;
- zakończyć, w miarę możliwości przed wystąpieniem Wielkiej Brytanii z UE, rozpoczęte procesy fuzji i przejęć na terenie Zjednoczonego Królestwa.

Dynamika zmian zachodzących w globalnej gospodarce jest coraz większa. Przedsiębiorcy, w tym również producenci mebli, stają przed koniecznością stałego monitorowania sytuacji na rynku krajowym i międzynarodowym oraz bieżącego reagowania na pojawiające się wyzwania.

Prezentowany raport został przygotowany z myślą o polskim meblarstwie, które z racji stosunkowo dużego zaangażowania na rynkach zagranicznych, jest szczególnie narażone na negatywne skutki gwałtownych zmian w bliskim i dalszym otoczeniu. I chociaż bezpośrednio dotyczy brexitu, to informacje w nim zawarte mają charakter uniwersalny i powinny być pomocne przy budowaniu silnego, elastycznego przedsiębiorstwa, zdolnego skutecznie konkurować nawet na najbardziej wymagających rynkach. Raport może być też punktem wyjścia do rozważań dotyczących stosowanego w firmie modelu biznesowego i formułowania strategii działania w warunkach dużej zmienności otoczenia.

Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Technologii Drewna jest jedyną w kraju jednostką naukowo-badawczą zajmującą się w sposób kompleksowy zagadnieniami przerobu drewna, jego zastosowania i tworzenia nowych kompozytów opartych na drewnie.

OFERTA DLA PRZEMYSŁU MEBLARSKIEGO

Zakład Ekonomiki Drzewnictwa - prowadzi prace badawcze związane z makro- i mezoekonomicznymi zagadnieniami funkcjonowania sektora leśno-drzewnego, przygotowuje analizy rynku drzewnego oraz krótko- i długookresowe prognozy jego rozwoju, monitoruje zjawiska ekonomiczne, organizacyjne i techniczno-technologiczne zachodzące w leśnictwie i w branżach drzewnych. Prowadzi stały monitoring rynku drewna i produktów jego przerobu dla potrzeb krajowej i międzynarodowej statystyki.

Obszary potencjalnej współpracy:

- rynek materiałów i wyrobów (popyt, podaż, substytucja, promocja)
- zachowania konsumentów
- potrzeby przedsiębiorców
- konkurencyjność/innowacyjność
- ekoprodukty, zrównoważony rozwój
- organizacja i zarządzanie
- biogospodarka, gospodarka cyrkulacyjna
- ekonomika zasobów
- budownictwo
- transfer wiedzy (organizacja warsztatów, szkoleń, seminariów tematycznych)

Rodzaje analiz:

- diagnozy/prognozy
- badania marketingowe
- strategie rozwoju (krótko-, średnio i długookresowe)
- analizy sektorowe
- foresight

Zakład Badania Mebli - prowadzi badania w zakresie bezpieczeństwa użytkowania, wytrzymałości i trwałości mebli według norm polskich PN-EN, europejskich EN oraz innych, np. ISO czy BS. Zakład bada meble różnego typu, rodzaju i przeznaczenia, zarówno domowego, jak i publicznego, meble dla dorosłych, dla dzieci oraz młodzieżowych.

Badania i usługi:

- Badania wytrzymałości konstrukcji, stateczności, wymiarów funkcjonalnych mebli do przechowywania, do siedzenia, stołów i biurek, mebli do leżenia

Zakład Badania Powierzchni - prowadzi badania dotyczące nowych generacji nano-kompozytowych powłok lakierowych, możliwości skutecznej ochrony barwy drewna przed działaniem światła z wykorzystaniem elementów nanotechnologii, nowych ekologicznych wyrobów lakierowych z udziałem m.in. biopolimerów i organofunkcyjnych silanów.

Badania i usługi:

- Ekspozycja powłok na drewno w sztucznych warunkach atmosferycznych z użyciem lamp fluorescencyjnych UV i wody według PN-EN 927-6:2007
- Oznaczanie wartości połysku pod kątem 20, 60 i 85 stopni według PN-EN ISO 2813:2014-11
- Badanie metodą siatki nacięć według PN-EN ISO 2409:2013-06

Laboratorium Akredytowane – badanie jakości powietrza

- Badanie emisji formaldehydu zgodnie z normami PN-EN 717-1:2006, ASTM D 6007-14 oraz ASTM E 1333-14

Zapraszamy do współpracy!

Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Technologii Drewna
ul. Winiarska 1, 60-654 Poznań
tel.: +48.61 849 24 00, faks: +48.61 822 43 72
office@itd.poznan.pl
www.itd.poznan.pl

