

# Są perspektywy dla polskich eksporterów po Brexicie

Brexit stał się faktem. Pozostały pytania, jaki będzie jego wpływ na współpracę handlową Polski z Wielką Brytanią oraz co w praktyce zmieni się dla polskich eksporterów. A zmiany na pewno będą duże.

**D**zięki licznym programom wspierającym rozwój internacjonalizacji nowa sytuacja może równie dobrze stać się dla polskich przedsiębiorców współpracujących dotąd z Wielką Brytanią szansą na podbicie nowych rynków.

Dla Polski Wielka Brytania jest drugim najważniejszym partnerem handlowym – w 2015 r. przychód z eksportu osiągnął poziom około 11 mld zł. Polskie firmy wysyłają na rynek brytyjski przede wszystkim specjalistyczne maszyny, artykuły rolno-spożywcze, wyroby związane z przemysłem chemicznym oraz tworzywa sztuczne. Decyzja Brytyjczyków o wyjściu z Unii Europejskiej na pewno będzie miała poważne skutki dla polskich eksporterów. Jak mogą przygotować się na ten trudny okres i starać się zdwersyfikować działania swoich przedsiębiorstw tak, aby jak najmniej dotkliwie odczuć skutki wycofania się Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, a nawet znaleźć w tej sytuacji szansę na rozwój?

Wszystko zależy od wynegocjowanej umowy UE – Wielka Brytania i dzisiaj nie można zakładać, że sytuacja pozostanie identyczna jak obecnie. Dlatego podstawowym zadaniem eksporterów powinno być poszukiwanie nowych rynków zbytu dla swoich towarów. Mamy przykłady na to, jak polscy producenci jabłek potrafiли pozyskać nowych odbiorców po wprowadzonym przez Rosję embargo. Takie samo wyzwanie stoi dzisiaj przed wszystkimi eksporterami do Wielkiej Brytanii.

Wejście na nowe rynki to zawsze konieczność poniesienia znaczących nakładów finansowych związanych z analizą funkcjonujących na tych rynkach produktów oraz konkurencji. Rozwiązaniem powinny być znaczące kwoty stanowiące dofinansowanie eksportu w latach 2014–2020 w ramach nowej perspektywy budżetowej. Szansa na uzyskanie dotacji pojawia się zarówno w ramach programów regionalnych (np. do 31 sierpnia trwa nabór na Mazowszu), jak i przede wszystkim w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia,

a także Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój. Do rozdysponowania na wsparcie tak zwanej internacjonalizacji jest ponad kilkaset milionów złotych. Przedsiębiorstwa powinny zacząć szykować się do zdobywania tych pieniędzy – procedura przyznawania dotacji jest naprawdę czasochłonna i dlatego włączenie się w nią powinno być bardzo dobrze przemyślane oraz zaplanowane.

Dodatkowo Ministerstwo Rozwoju w połowie lipca podjęło decyzję o wybraniu pięciu perspektywicznych rynków polskiej gospodarki. Są to Algieria, Indie, Iran, Meksyk oraz Wietnam. To także dobra wskazówka dla polskich eksporterów. Działania na tych rynkach również będą wsparte środkami finansowymi pochodzącymi z funduszy strukturalnych UE, dlatego szczególnie warto wziąć je pod uwagę w poszukiwaniu nowych kierunków współpracy handlowej.

Choć po Brexicie w eksporcie skierowanym do Wielkiej Brytanii wiele się zapewne zmieni, polscy eksporterzy mają przed sobą także perspektywy rozwijania swojej działalności na nowych rynkach. Wsparcie ze strony liczących programów dotacyjnych, promujących internacjonalizację, może ułatwić trudne początki i tym samym zachęcić do podjęcia nowych wyzwań.

**Jan Kordasiewicz**

**O autorze.** Jan Kordasiewicz – współnik zarządzający w Kancelarii Doradztwa Gospodarczego Cieślak&Kordasiewicz. Ukończył Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego oraz Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych. Zajmuje się przede wszystkim współpracą z przedsiębiorcami i podmiotami sektora B+R, innowacjami oraz internacjonalizacją przedsiębiorstw. Jest także autorem licznych publikacji z zakresu funduszy unijnych.