

# **GOSPODARKA W PANDEMII**



Redakcja naukowa ELŻBIETA ADAMOWICZ KONRAD WALCZYK

# GOSPODARKA W PANDEMII

**Recenzje**

Adam Noga

Bohdan Wyżnikiewicz

**Redakcja językowa**

Katarzyna Pietraszek-Depta

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2022

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

**ISBN 978-83-8030-576-2**

Oficyna Wydawnicza SGH – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

[www.wydawnictwo.sgh.waw.pl](http://www.wydawnictwo.sgh.waw.pl)

e-mail: [wydawnictwo@sgh.waw.pl](mailto:wydawnictwo@sgh.waw.pl)

**Projekt i wykonanie okładki**

Magdalena Limbach

**Skład i łamanie**

DM Quadro

**Druk i oprawa**

[volumina.pl](http://volumina.pl) Daniel Krzanowski

ul. Ks. Witolda 7–9

71–063 Szczecin

tel. 91 812 09 08

e-mail: [druk@volumina.pl](mailto:druk@volumina.pl)

Zamówienie 107/IX/22

# Spis treści

Elżbieta Adamowicz

<b>Wprowadzenie</b> .....	7
---------------------------	---

Grzegorz Konat, Łukasz Olejnik

## **Rozdział 1**

<b>Restrykcje administracyjne i działania fiskalne wprowadzone przez polski rząd w związku z pandemią COVID-19</b> .....	11
--	----

Elżbieta Adamowicz, Joanna Klimkowska,  
Ewa Ratuszny, Marek Rocki, Konrad Walczyk

## **Rozdział 2**

<b>Pandemia w polskiej gospodarce</b> .....	35
---	----

Elżbieta Adamowicz, Konrad Walczyk

## **Rozdział 3**

<b>Koniunktura w przemyśle przetwórczym w latach 2020 i 2021</b> .....	47
--	----

Maria Podgórska, Ewa Ratuszny

## **Rozdział 4**

<b>Budownictwo w okresie pandemii</b> .....	65
---	----

Katarzyna Majchrzak, Konrad Walczyk

## **Rozdział 5**

<b>Handel w okresie pandemii</b> .....	87
--	----

Barbara Cieślik

## **Rozdział 6**

<b>Wpływ pandemii COVID-19 na sektor usług w Polsce</b> .....	105
---	-----

# Spis treści

Stanisław Kluza, Michał Buksiński

## **Rozdział 7**

**Sektor bankowy w Polsce w latach 2020 i 2021 ..... 131**

Sławomir Dudek

## **Rozdział 8**

**Nastroje ekonomiczne gospodarstw domowych w okresie pandemii ..... 157**

Marek Rocki

## **Rozdział 9**

**Analiza zmian gospodarczych w badaniach koniunktury w przemyśle  
przetwórczym przez IRG jako przykład modelowania miękkiego  
w ekonometrii ..... 181**

Elżbieta Adamowicz

**Zakończenie ..... 195**

## Wprowadzenie

Od dwóch lat wszyscy doświadczamy negatywnych skutków pandemii COVID-19 w życiu rodzinnym, zawodowym i społecznym. Dla badaczy procesów gospodarczych zjawisko to ma charakter nadzwyczajny z uwagi na jego naturę i wpływ na polską gospodarkę. Dramat rozpoczął się w marcu 2020 r. Obraz gospodarki, jaki wyłonił się z badań koniunktury przeprowadzonych przez Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH (IRG SGH) w okresie wstrząsu, był porażający. Podobnej sytuacji gospodarczej nie oglądaliśmy podczas żadnego z kryzysów, jakie przeżyliśmy od czasów transformacji ustrojowej. Zaledwie 9% ankietowanych przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego, budowlanych i handlowych nie odczuło negatywnych skutków obostrzeń wprowadzonych w następstwie wybuchu epidemii, a co czwarte uznało je za dotkliwe [Adamowicz i in., 2020, s. 63]. Wskaźniki i salda koniunktury osiągnęły historyczne minima. Głębokość spadków ich wartości i tempo, w jakim następowały, były wyjątkowe, a odnotowane zmiany miały charakter nietypowy, odbiegający od ustalonego dla polskiej gospodarki wzorca wahań sezonowych i cyklicznych.

W badaniach koniunktury obserwujemy ponad 90 zmiennych w sześciu sektorach gospodarki: przemyśle przetwórczym (badanie miesięczne), budownictwie, handlu, rolnictwie, bankowości (od II kwartału 2022 r. w sektorze instytucji finansowych) i gospodarstwach domowych (badania kwartalne). Dane gromadzone w badaniach koniunktury mają charakter jakościowy. Przedstawiają opinie bezpośrednich uczestników życia gospodarczego o procesach zachodzących po stronie podażowej i popytowej. Konstruowane w badaniach wskaźniki koniunktury można bezpośrednio porównywać z danymi ilościowymi, gromadzonymi w oficjalnej statystyce. Część danych pozyskiwanych w badaniach koniunktury opisuje takie obszary aktywności gospodarczej, które nie mają odzwierciedlenia w ilościowych danych statystycznych. Są to przede wszystkim informacje o nastrojach przedsiębiorców i konsumentów, ich opinie o aktualnym przebiegu procesów gospodarczych i zamierzeniach na najbliższą przyszłość. Ankietowani oceniają także warunki prowadzenia działalności gospo-

darczej, zarówno na rynkach, na których działają, jak i w całej gospodarce. Te opinie umożliwiają monitorowanie przebiegu działalności gospodarczej w czasie niemal rzeczywistym oraz identyfikację zagrożeń zarówno występujących aktualnie, jak i mogących pojawić się w nieodległej przeszłości.

IRG SGH prowadzi badania koniunktury w polskiej gospodarce już ponad 35 lat. Są one od dawna głównym obszarem badawczym Instytutu, który w bieżącym roku obchodzi 50-lecie swojej działalności. Jubileusz ten stał się pretekstem do wydania niniejszej książki, której celem jest nakreślenie obrazu polskiej gospodarki w czasie pandemii, jaki wyłania się z badań koniunktury i danych ilościowych. Taki podwójny obraz ma, z jednej strony, potwierdzić wiarygodność i użyteczność danych jakościowych, z drugiej zaś, wzbogacić opis gospodarki poprzez ukazanie diagnostycznych i prognostycznych opinii podmiotów prowadzących działalność gospodarczą.

Zmiany wielkości ekonomicznych, obserwowanych w badaniach koniunktury w okresie pandemii, tj. w latach 2000 i 2001, były zróżnicowane. Największe tempo spadków i największe amplitudy wahań wykazały oceny sytuacji w gospodarce, określane mianem wskaźników nastrojów gospodarczych, czy też wskaźników optymizmu/pesymizmu. Pesymizm dotyczył zarówno bieżącego stanu gospodarki, jak i przewidywań zmian w najbliższej przyszłości. Wartości tych sald osiągnęły historyczne minimum. Mniejsze, choć także głębokie spadki, odnotowano dla sald odpowiedzi na pytania o wielkości zamówień, zwłaszcza eksportowych, produkcji oraz o sytuację finansową przedsiębiorstw. Względnie mniejsze zmiany dotyczyły zatrudnienia, potwierdzając hipotezę o „chomikowaniu” pracy i zapasów. Badany okres był jednocześnie czasem silnego wzrostu cen i kosztów produkcji. Historyczne zmiany odnotowano w odniesieniu do barier działalności gospodarczej. Od czasu transformacji ustroju gospodarczego przez wiele lat najsilniej odczuwanymi barierami były: niedostateczny popyt, wysokie podatki i niestabilne prawo. Obecnie na pierwsze miejsce wysunęły się trudności z dostępem do wykwalifikowanej i niewykwalifikowanej siły roboczej. Problemy z brakiem rąk do pracy, wynikające z sytuacji demograficznej, zostały pogłębione przez narastający w okresie pandemii dług zdrowotny oraz wysoką śmiertelność. W zależności od szacunków była ona od 20% do 40% wyższa od przeciętnej w krajach europejskich. Należy także podkreślić wyjątkowo niski poziom aktywności zawodowej w Polsce. Wskaźnik aktywności zawodowej wynosi zaledwie 58% [GUS, 2022, s. 7]. Przerwane na skutek przeciwpandemicznych obostrzeń administracyjnych łańcuchy dostaw spowodowały problemy z zaopatrzeniem w surowce i materiały, nienotowane od lat dziewięćdziesiątych. Wydłużył się czas oczekiwania na dostawy, rosła cena. Dla zakładów budowlanych główną barierą stał się wzrost cen materiałów.

Zachodzące zmiany były różne również w poszczególnych sektorach gospodarki. Przeprowadzona w niniejszej pracy analiza obejmuje procesy ekonomiczne przebie-



gające na poziomie gospodarki oraz w poszczególnych sektorach objętych badaniami koniunktury przez IRG SGH. Dopelnieniem obrazu gospodarki są przedstawione w pierwszym rozdziale działania antykryzysowe rządu, wprowadzające regulacje w postaci kolejnych tarcz antykryzysowych.

Warszawa, czerwiec 2022

## Bibliografia

---

- Adamowicz, E., Dudek, S., Konat, G., Majchrzak, K., Ratuszny, E., Walczyk, K. (2020). Koniunktura gospodarcza w Europie Środkowo-Wschodniej w dobie epidemii COVID-19. W: *Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2020* (s. 61–127), H. Godlewska-Majkowska, P. Wachowiak, M. Strojny, B. Majewski (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- GUS (2022). *Aktywność ekonomiczna ludności w Polsce – 4 kwartał 2021 r.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.



**Grzegorz Konat**

Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**Łukasz Olejnik**

Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

---

## Rozdział 1

# Restrykcje administracyjne i działania fiskalne wprowadzone przez polski rząd w związku z pandemią COVID-19

### 1.1. Wprowadzenie

Wybuch pandemii COVID-19 miał ogromne konsekwencje gospodarcze we wszystkich dotkniętych nią krajach. Gwałtowny wzrost liczby zachorowań, połączony z ograniczoną wydolnością służby zdrowia, spowodował konieczność wprowadzenia ograniczeń w życiu społecznym i gospodarczym. Ich celem było przede wszystkim zahamowanie transmisji wirusa w celu ocalenia życia i zdrowia osób narażonych na ryzyko zakażenia. Jednocześnie obawiano się, że zbyt duży wzrost liczby zachorowań w zbyt krótkim czasie doprowadziłby do załamania się systemu ochrony zdrowia, na skutek czego wiele osób ucierpiałoby z powodu braku należytej opieki zdrowotnej. Ograniczenia w życiu społecznym i gospodarczym miały na celu „wypłaszczenie krzywej”, czyli rozłożenie zachorowań w czasie. Dodatkowo takie działania dawały więcej czasu na przeprowadzenie badań m.in. w celu opracowania leków i szczepionek przeciwko wirusowi SARS-CoV-2.

Zdaniem Eichenbauma, Rebelo i Trabandta [2021], im większa skala obostrzeń administracyjnych, tym mniejsza liczba zgonów wskutek zachorowania na COVID-19. Nie zmienia to jednak faktu, że wprowadzenie daleko idących restrykcji w zakresie poruszania się, kontaktów społecznych i prowadzenia działalności gospodarczej miało ogromny wpływ na gospodarkę. Prowadziło między innymi do strat wynikających z nie-

obecności w pracy [Mulligan, 2021], zmniejszenia skali działalności przedsiębiorstw [Baker i in., 2020; Miescu, Rossi, 2021], spadku dochodów podatkowych [Clemens, Veuger, 2020], czy ograniczenia wydatków i zwiększenia oszczędności przez gospodarstwa domowe [Cheng, Meyerhofer, 2020]. By przeciwdziałać krótko- i długookresowym skutkom ograniczeń, wiele państw, w tym władze Polski, zdecydowało się na podjęcie działań antykrzysowych, zwłaszcza fiskalnych, o niespotykanej wcześniej skali.

Celem niniejszego rozdziału jest opisanie polityki antykrzysowej w Polsce w okresie pandemii COVID-19. W pierwszej części przedstawiono kalendarium najważniejszych wydarzeń związanych z pandemią COVID-19 w Polsce oraz restrykcji społecznych i gospodarczych, jakie wprowadziły władze centralne. W części drugiej omówiono okoliczności podjęcia przez polski rząd fiskalnych działań antykrzysowych w 2020 r. Część trzecia została poświęcona działaniom antykrzysowym po stronie podażowej, natomiast część czwarta polityce zdrowotnej i socjalnej.

## 1.2. Pandemia COVID-19 i rządowe restrykcje społeczne i gospodarcze w Polsce

Od chwili wykrycia pierwszego przypadku zachorowania na COVID-19 w Polsce (4 marca 2020 r.) i ogłoszenia przez Światową Organizację Zdrowia pandemii tej choroby (tydzień później) polskie władze podjęły szereg działań mających na celu ograniczenie rozprzestrzenienia się koronawirusa. Zdecydowana większość z nich sprowadzała się do wprowadzania (a następnie uchylania, w odpowiedzi na kolejne spadki liczby rejestrowanych zakażeń) ograniczeń w poruszaniu się (np. w formie zakazu zgromadzeń), edukacji (wprowadzania tzw. nauki zdalnej w szkołach i uczelniach), czy też w prowadzeniu działalności gospodarczej. Najważniejsze z nich przedstawiono w tabeli 1.1.

**Tabela 1.1.** Kalendarium pandemii COVID-19 i działań podjętych przez polski rząd

Data	Wydarzenie
9 stycznia 2020	Światowa Organizacja Zdrowia (WHO) ogłasza, że w chińskim mieście Wuhan rozwija się zapalenie płuc związane z zakażeniem nieznanym koronawirusem
21 stycznia 2020	Główny Inspektor Sanitarny odradza obywatelom RP podróże do Chin
24 stycznia 2020	Pierwsze wykryte przypadki choroby w Europie (Francja)
28 stycznia 2020	Ministerstwo Zdrowia i Narodowy Fundusz Zdrowia wydają zalecenia placówkom prowadzącym oddziały chorób zakaźnych; osoby, które w ciągu ostatnich 14 dni przebywały w Chinach

Data	Wydarzenie
	lub miały kontakt z osobą, która tam przebywała i mają objawy takie jak: temperatura ciała powyżej 38 stopni oraz kaszel i duszność, miały zgłaszać się do najbliższego dla ich miejsca zamieszkania szpitalnego oddziału chorób zakaźnych
2 lutego 2020	Z Wuhan dwoma samolotami ewakuowano grupę 30 Polaków
11 lutego 2020	WHO nazwała nową chorobę COVID-19 ( <i>coronavirus disease 2019</i> )
15 lutego 2020	Pierwsza ofiara śmiertelna koronawirusa w Europie (chiński turysta we Francji)
27 lutego 2020	Narodowy Fundusz Zdrowia uruchamia całodobową infolinię, udzielającą instrukcji m.in. o tym, jak postępować w przypadku zakażenia koronawirusem
28 lutego 2020	Zakład Ubezpieczeń Społecznych informuje, że decyzja inspektora sanitarnego o poddaniu kwarantannie będzie podstawą do wypłaty wynagrodzenia chorobowego i zasiłku chorobowego
1 marca 2020	Minister nauki Jarosław Gowin zapowiada utworzenie zespołu koordynującego działania w polskich uczelniach dotyczące koronawirusa
2 marca 2020	Sejm przyjmuje rządowy projekt ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych; zgodnie jej przepisami m.in. pracodawca może polecić pracownikowi wykonywanie obowiązków zdalnie z domu (podpisana przez prezydenta 7 marca)
4 marca 2020	Pierwszy wykryty przypadek zakażenia koronawirusem w Polsce
8 marca 2020	GIS rekomenduje „unikanie uczestniczenia w imprezach masowych oraz zaniechanie podróży, zwłaszcza do krajów o wysokim ryzyku zakażenia się koronawirusem”
9 marca 2020	Wdrożenie przez rząd kontroli sanitarnych na głównych przejściach granicznych z Niemcami i Czechami, a także w pociągach i portach
10 marca 2020	Odwołanie wszystkich imprez masowych, sportowych i artystycznych z udziałem ponad 1000 osób (w hali ponad 500 osób)
11 marca 2020	Światowa Organizacja Zdrowia ogłasza pandemię koronawirusa
12 marca 2020	Zamknięcie wszystkich szkół do 25 marca (następnie przedłużone do 10 kwietnia); zdalne nauczanie w szkołach i uczelniach; aktywność instytucji kulturalnych, tj. filharmonii, oper, teatrów, muzeów, kin – zawieszona; odwołanie wszystkich imprez masowych
14 marca 2020	Rząd organizuje loty charterowe do kraju dla obywateli Polski oraz dodatkowe loty PLL LOT z niektórych krajów
15 marca 2020	Rząd zamyka granice: przez 10 dni do Polski nie mogą wjeżdżać cudzoziemcy, natomiast Polscy obywatele wracający do kraju zostają poddani 14-dniowej domowej kwarantannie; zawieszono zostają międzynarodowe pasażerskie połączenia lotnicze i kolejowe
17 marca 2020	Komisja Europejska decyduje o zamknięciu granic Wspólnoty
20 marca 2020	Oficjalne ogłoszenie przez rząd pandemii w Polsce
25 marca 2020	Rząd wprowadza dalsze restrykcje: ograniczenie zgromadzeń do maksymalnie 2 osób (z wyjątkiem rodzin, zgromadzeń religijnych i miejsc pracy), ograniczenie podróży do niezbędnych (z wyjątkiem związanych z domem i pracą), ograniczenie wychodzenia na zewnątrz do sytuacji niezbędnych (np. zakupy, zakup leków, wizyta u lekarza, spacer z psem, aktywność fizyczna na świeżym powietrzu); przedłużenie zamknięcia granic o kolejne 10 dni
31 marca 2020	Kolejne ograniczenia rządowe: limit osób przebywających w sklepie – do 3 osób na 1 kasę i na targowiskach – 3 klientów na 1 punkt handlowy, w godzinach od 10:00 do 12:00 obsługę wyłącznie osób powyżej 65 r.ż., obowiązek utrzymania co najmniej 2-metrowej odległości między pieszymi, zakaz korzystania z parków, plaż i bulwarów, zamknięcie hoteli, salonów kosmetycznych i fryzjerskich, zawieszenie zabiegów rehabilitacyjnych i in., zakaz wychodzenia z domu osób do 18. roku życia bez opieki dorosłego
3 kwietnia 2020	Ministerstwo Środowiska informuje o wprowadzeniu zakazu wstępu do lasów w Polsce

cd. tabeli 1.1

Data	Wydarzenie
9 kwietnia 2020	Rząd przedłuża restrykcje: do 19 kwietnia obowiązywały m.in. ograniczenia w przemieszczaniu się, funkcjonowaniu galerii handlowych i wielkopowierzchniowych sklepów budowlanych, zawieszenie działalności zakładów fryzjerskich, kosmetycznych, tatuażu itd., zakaz korzystania z parków, lasów, plaż, bulwarów, promenad i rowerów miejskich, zamknięcie restauracji, ograniczenia dotyczące liczby osób w sklepach, na targach i placówkach pocztowych, ograniczenia w działalności instytucji kultury (w kinach, teatrach itp.); do 26 kwietnia utrzymano m.in. zamknięcie pasażerskiego ruchu lotniczego, zamknięcie międzynarodowego ruchu kolejowego; do 3 maja zamknięto granice na dotychczasowych zasadach; osoby przekraczające granicę z Polską obowiązywała kwarantanna; do odwołania utrzymano zakazy dotyczące organizacji imprez masowych i zgromadzeń
16 kwietnia 2020	Rząd wprowadza nakaz zasłaniania ust i nosa w przestrzeni publicznej oraz obowiązek utrzymywania bezpiecznego dystansu między osobami
20 kwietnia 2020	I etap znoszenia obostrzeń rządowych: otwarcie lasów, zwiększenie liczby osób mogących przebywać w sklepach (do 1 osoby na 15 m <sup>2</sup> ) i kościołach, zniesienie ograniczenia przemieszczania się w celach rekreacyjnych
4 maja 2020	II etap znoszenia obostrzeń rządowych: otwarcie centrów handlowych (jednak bez kin, stref aktywności fizycznej, stref gier i wysp handlowych), bibliotek, muzeów, galerii sztuki, hoteli, placówek rehabilitacji leczniczej; otwarcie żłobków i przedszkoli z zastosowaniem zaleceń Głównego Inspektoratu Sanitarnego
6 maja 2020	Ponownie otwarto przedszkola, oddziały przedszkolne w szkołach i inne formy wychowania przedszkolnego oraz żłobki
18 maja 2020	III etap znoszenia obostrzeń rządowych: przywrócenie działalności salonów fryzjerskich i kosmetycznych, restauracji, barów i kawiarni
30 maja 2020	IV etap znoszenia obostrzeń rządowych: zniesienie limitów osób w branży handlowej i gastronomicznej, zwiększenie limitu osób na zgromadzeniach i weselach – do 150 osób, zniesienie nakazu noszenia maseczek na świeżym powietrzu i w zakładach pracy przy zachowaniu 2-metrowego dystansu oraz limitów osób w kościołach i sklepach
6 czerwca 2020	Wznowienie działalności instytucji kulturalnych (kin, teatrów, opery, basenów, klubów fitness, parków zabaw, sauny, solarium) i sportowych; wprowadzenie regularnych obostrzeń – podział powiatów na czerwone, żółte i zielone (gdzie kolor czerwony oznacza największy zakres obostrzeń, m.in. zakaz organizacji targów, kongresów, wydarzeń kulturalnych, wydarzeń sportowych z udziałem publiczności, a zielony – najmniejszy zakres)
13 czerwca 2020	Przywrócenie pełnego ruchu granicznego w granicach wewnętrznych Unii (strefy Schengen)
8 sierpnia 2020	W życie wchodzi rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 sierpnia 2020 r. określające m.in. zasady obostrzeń w strefach żółtej i czerwonej oraz definiujące te strefy (czerwona: powiat o liczbie zachorowań powyżej 12 osób na 10 tys. mieszkańców; żółta: o liczbie zachorowań 6-12 osób na 10 tys. mieszkańców)
10 października 2020	Objęcie całego kraju strefą żółtą, z wyłączeniem powiatów należących do strefy czerwonej; wprowadzono obowiązek zakrywania nosa i ust w całym kraju w przestrzeni publicznej (w sklepie, autobusie, na ulicy); ograniczono godziny otwarcia lokali gastronomicznych (6:00-22:00), zabroniono udostępniania miejsc do tańczenia, wprowadzono całkowity zakaz organizacji i uczestniczenia w wydarzeniach kulturalnych oraz limit publiczności w kinach – 25%; w wydarzeniach kulturalnych, które odbywały się w plenerze, mogło uczestniczyć maksymalnie 100 osób, jednak liczba widzów, słuchaczy, zwiedzających lub uczestników nie mogła być większa niż 1 osoba na 5 m <sup>2</sup> ; utrzymany został zakaz zgromadzeń powyżej 150 osób
17 października 2020	Wprowadzenie nowych obostrzeń; w strefie żółtej m.in. lokale gastronomiczne mogły być otwarte w godz. 6:00-21:00, zajęty mógł być co drugi stolik, po godz. 21:00 dopuszczono możliwość zamówienia posiłków wyłącznie na wynos; w wydarzeniach kulturalnych mogło być max. 25% miejsc zajętych przez publiczność; zawieszono działalność basenów, parków wodnych i siłowni; w strefie czerwonej wprowadzono dodatkowo m.in. ograniczenie liczby osób w placówkach handlowych do 5 osób na 1 kasę

Data	Wydarzenie
24 października 2020	W całej Polsce zaczynają obowiązywać obostrzenia dotyczące strefy czerwonej; wprowadzono m.in. obowiązek noszenia maseczek w strefie publicznej, liczbę osób w placówkach handlowych uzależniono od wielkości sklepu (5 osób na 1 kasę w placówkach handlowych do 100 m, a w lokalach powyżej 100 m <sup>2</sup> limit wynosi 1 osobę na 15 m <sup>2</sup> ), zawieszono działalność restauracji, barów (pozostała działalność tylko „na wynos”), siłowni, klubów fitness, basenów oraz sanatoriów; wprowadzono ograniczenia w transporcie publicznym – mogło zostać zajętych jedynie 50% miejsc siedzących lub 30% wszystkich; wprowadzono także zakaz spotkań większej liczby niż pięciu osób (za wyjątkiem osób mieszkających razem i przebywające w grupach w celu zawodowym); lekcje w szkołach podstawowych dla klas IV–VIII w trybie zdalnym; zakaz wychodzenia na ulicę dzieci do 16. roku życia bez opieki osoby dorosłej
7 listopada 2020	Zamknięto placówki kultury; hotele dostępne tylko dla gości przebywających w podróży służbowej, ograniczono funkcjonowanie galerii handlowych (otwarte pozostały punkty usługowe, sklepy z artykułami spożywczymi, kosmetycznymi, artykułami toaletowymi oraz środkami czystości, wyrobami medycznymi i farmaceutycznymi, artykułami remontowobudowlanymi, artykułami dla zwierząt, prasą); pozostały handel: w sklepach do 100 m <sup>2</sup> –1 os. na 10 m <sup>2</sup> , w sklepach powyżej 100 m <sup>2</sup> –1 os. na 15 m <sup>2</sup> (bez zmian); zamknięcie placówek kultury: teatrów, kin, muzeów, galerii sztuk, domów kultury, ognisk muzycznych; hotele dostępne tylko dla gości przebywających w podróży służbowej; kościoły: 1 osoba na 15 m <sup>2</sup> ; nauka zdalna w klasach I–III szkół podstawowych; przedłużenie nauki zdalnej w klasach IV–VIII szkół podstawowych i szkołach ponadpodstawowych
21 listopada 2020	Ogłoszenie rządowego planu luzowania obostrzeń („100 dni solidarności w walce z COVID-19”): trzech wariantów restrykcji, po które rząd miał sięgać w zależności od rozwoju sytuacji; obejmowały one: 1) etap odpowiedzialności (28 listopada – 27 grudnia); 2) etap stabilizacji, czyli powrotu do podziału Polski na trzy nowe strefy – czerwoną, żółtą i zieloną (najwcześniej od 28 grudnia); 3) tzw. kwarantannę narodową (która miała zostać wprowadzona w ostateczności, gdyby trzeba było natychmiast i radykalnie ograniczyć transmisję wirusa w społeczeństwie)
28 listopada 2020	Otwarcie sklepów i punktów usługowych w galeriach i parkach handlowych (z zachowaniem ścisłego reżimu sanitarnego) przy limicie maksymalnie 1 os. na 15 m <sup>2</sup>
8 grudnia 2020	Rozpoczęcie szczepień przeciwko COVID-19 w Wielkiej Brytanii.
14 grudnia 2020	Wprowadzenie przez rząd tzw. „kwarantanny narodowej”; poza przedłużeniem obowiązywania dotychczasowych obostrzeń wcielono w życie także następujące restrykcje: zamknięcie hoteli, stoków narciarskich, galerii handlowych (z wyjątkiem sklepów spożywczych, drogerii, aptek, sklepów z książkami i prasą oraz wolnostojących wielkopowierzchniowych sklepów meblowych) oraz obiektów sportowych; wprowadzono też 10-dniową kwarantannę dla przyjeżdżających do Polski transportem zorganizowanym oraz zakaz i ograniczenia w przemieszczaniu się w noc sylwestrową
27 grudnia 2020	Rozpoczęcie szczepień przeciwko COVID-19 w Polsce
28 grudnia 2020	Przedłużenie przez rząd obowiązujących obostrzeń do 18 stycznia 2021 r.
18 stycznia 2021	Przedłużenie przez rząd obowiązujących obostrzeń do 31 stycznia 2021 r.
28 stycznia 2021	Przedłużenie przez rząd obowiązujących obostrzeń do 14 lutego 2021 r.
12 lutego 2021	Otwarcie hoteli (50% dostępnych pokoi, restauracje hotelowe – zamknięte); otwarcie kin, teatrów, oper i filharmonii (limit: 50% miejsc siedzących zajętych), otwarcie basenów (ale nie parków wodnych), stoków narciarskich, zewnętrznych obiektów sportowych
20 marca 2021	Wprowadzenie nowych obostrzeń na terenie całego kraju; zamknięte zostały teatry, muzea, galerie sztuki, stoki narciarskie, kina, hotele, baseny, kluby fitness i siłownie, obiekty sportowe i galerie handlowe (z wyjątkiem m.in. sklepów spożywczych, aptek i drogerii, salonów prasowych, księgarń, sklepów zoologicznych i z artykułami budowlanymi, salonów fryzjerskich optycznych, oddziałów bankowych i pralni); lokale gastronomiczne mogły oferować tylko dania na wynos lub z dowozem; nauka w klasach I–III odbywała się w trybie zdalnym

cd. tabeli 1.1

Data	Wydarzenie
14 kwietnia 2021	Przedłużenie przez rząd obowiązujących zasad bezpieczeństwa do 25 kwietnia 2021 r. z wyjątkiem hoteli, które miały pozostać zamknięte do 3 maja
19 kwietnia 2021	Otwarcie żłobków i przedszkoli dla wszystkich dzieci
1 maja 2021	Jednolite zasady bezpieczeństwa w całym kraju; otwarte salony fryzjerskie i kosmetyczne; uprawianie sportu w obiektach sportowych na świeżym powietrzu: limit max. 50 osób, uprawianie sportu w krytych obiektach sportowych oraz na basenach: dla zorganizowanych grup dzieci i młodzieży, max. 50% obłożenia obiektu
4 maja 2021	Otwarcie galerii sztuki i muzeów (limit 1 osoby na 15 m <sup>2</sup> ; działalność w ścisłym reżimie sanitarnym), otwarcie sklepów budowlanych, meblowych, galerii handlowych (limit 1 osoby na 15 m <sup>2</sup> ; działalność w ścisłym reżimie sanitarnym); nabożeństwa z limitem osób: limit 1 osoby na 15 m <sup>2</sup> w świątyniach (rekomenacja odprawiania ceremonii na świeżym powietrzu); szkoły podstawowe: nauka stacjonarna dla klas I-III szkoły podstawowej
8 maja 2021	Otwarcie hoteli dla gości przy zachowaniu maksimum 50% obłożenia obiektu i przy zamknięciu restauracji oraz stref wellness & spa
15 maja 2021	Zniesienie obowiązku noszenia maseczek na świeżym powietrzu; otwarcie gastronomii, kina i teatrów na świeżym powietrzu: (max 50% obłożenia; działalność w ścisłym reżimie sanitarnym); umożliwienie organizacji imprezy okolicznościowych na zewnątrz; nauka hybrydowa dla klas IV-VIII szkół podstawowych; nauka hybrydowa dla klas I-IV szkół średnich
29 maja 2021	Otwarcie restauracji (maks. obłożenie 50% lokalu), umożliwienie organizacji imprez okolicznościowych wewnątrz (limit do 50 osób); otwarcie kin i teatrów (maks. obłożenie 50% placówki), umożliwienie uprawiania sportu na krytych obiektach sportowych i basenach (maks. obłożenie do 50% z widownią) oraz w siłowniach i klubach fitness (limit 1 osoby na 15 m <sup>2</sup> ); edukacja stacjonarna dla wszystkich uczniów
6 czerwca 2021	Umożliwienie organizacji targów, konferencji i wystaw (limit 1 osoby na 15 m <sup>2</sup> ); otwarcie sal zabaw (limit 1 osoby na 15 m <sup>2</sup> ); limit imprez i zgromadzeń zwiększony do 150 osób; środki transportu zbiorowego mogą być wypełnione w 75% (przy obowiązku zakrywania ust i nosa)
26 czerwca 2021	Zniesienie limitów w transporcie; zwiększenie limitu obłożenia w hotelach, restauracjach, kawiarniach, świątyniach, kinach i teatrach do 75%; zwiększenie limitu dla publiczności widowisk sportowych do 50%; zwiększenie limitu obłożenia dla siłowni i klubów fitness do 1 osoby na 10 m <sup>2</sup> ; otwarcie dyskotek i klubów nocnych (maks. obłożenie – 150 osób); otwarcie kasyn (limit 1 osoby na 10 m <sup>2</sup> ); zwolnienie z kwarantanny i wyłączenie z limitów osób zaszczepionych
1 grudnia 2021	Zmniejszenie limitu zgromadzeń w gastronomii, kulturze, kościołach i obiektach sportowych do 50% (osoby zaszczepione nieuwzględniane w limitach); wprowadzenie limitu 100 osób dla wesel, komunii i dyskotek; wprowadzenie limitu 250 osób dla wydarzeń sportowych realizowanych poza obiektami sportowymi; zmniejszenie limitu obłożenia dla siłowni, klubów i centrów fitness do 1 osoby na 15 m <sup>2</sup>
15 grudnia 2021	Wprowadzenie limitu 30% obłożenia w restauracjach, barach i hotelach; zamknięcie dyskotek i klubów (z wyjątkiem nocy z 31 grudnia na 1 stycznia, kiedy to dopuszczone jest ich otwarcie z zachowaniem limitu 100 osób i ścisłego reżimu sanitarnego); wprowadzenie limitu 30% obłożenia w kinach, teatrach i halach sportowych (zwiększenie limitu możliwe wyłącznie dla osób zaszczepionych i zweryfikowanych przez przedsiębiorcę)
20 grudnia 2021	Nauka w szkołach podstawowych i średnich w trybie zdalnym (do 9 stycznia 2022 r.)
27 stycznia 2022	Nauka w szkołach podstawowych (klasy V-VIII) i średnich w trybie zdalnym (do 27 lutego 2022 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł internetowych wymienionych w spisie literatury.



### 1.3. Wprowadzenie fiskalnych działań antykryzysowych w 2020 r.

Jak wynika z kalendarium restrykcji przedstawionego w tabeli 1., wprowadzenie daleko idących ograniczeń w zakresie poruszania się, kontaktów społecznych i prowadzenia działalności gospodarczej dotknęło wszystkie gałęzie polskiej gospodarki, choć w różnym stopniu. Najbardziej ucierpiał sektor usług, gdyż czasowo przedsiębiorcy musieli zaprzestać działalności lub zostali zmuszeni do jej znacznego ograniczenia.

Pogorszenie się finansowej sytuacji wielu przedsiębiorstw spowodowało, że wiele z nich stanęło przed groźbą bankructwa. Upadłość dziesiątek tysięcy przedsiębiorstw o ugruntowanej pozycji rynkowej, z zainwestowanym kapitałem, zdobytym *know-how*, o wyrobionej marce, zatrudniających wielu pracowników i pozyskaną bazą klientów oznaczałoby dla polskiej gospodarki niepowetowaną stratę, odtworzenie bowiem tej struktury zajęłoby całe lata. By przeciwdziałać krótko- i długookresowym skutkom zawieszenia gospodarki, polski rząd zdecydował się na podjęcie fiskalnych działań antykryzysowych o niespotykanej dotąd skali. Ogół działań antykryzysowych rządu otrzymał nazwę Tarczy Antykryzysowej. W miarę upływu czasu uchwalano kolejne pakiety pomocowe dla gospodarki.

Do najważniejszych aktów prawnych składających się na Tarczę Antykryzysową należy zaliczyć (tab. 1.2):

- ustawę z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020 poz. 568), która wprowadzała m.in. dofinansowania wynagrodzeń pracowników objętych przestojem ekonomicznym lub ograniczonym wymiarem pracy, świadczenia postojowe dla pracowników, przedsiębiorców MŚP i samozatrudnionych, umarzalne mikropożyczki 5000 PLN dla mikroprzedsiębiorców (weszła w życie 1 kwietnia 2020 r.);
- ustawę z dnia 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o systemie instytucji rozwoju (Dz.U. 2020 poz. 569), która wprowadzała Tarczę Finansową PFR (weszła w życie 1 kwietnia 2020 r.);
- ustawę z dnia 16 kwietnia 2020 r. o szczególnych instrumentach wsparcia w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (Dz.U. 2020 poz. 695), która zmieniła zasady przyznawania świadczeń postojowych, zmieniła obowiązujące przepisy w zakresie Tarczy Finansowej PFR oraz wprowadzała zwolnienia ze składek ZUS i KRUS (weszła w życie 18 kwietnia 2020 r.). W mediach przedstawiana była jako „Tarcza 2.0”;
- ustawę z dnia 14 maja 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w zakresie działań osłonowych w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (Dz.U. 2020

poz. 875), która zmieniała obowiązujące przepisy w zakresie zwolnień ze składek ZUS oraz wprowadzała szereg zmian w zakresie funkcjonowania administracji rządowej, transportu publicznego oraz sektora kultury (weszła w życie 16 maja 2020 r.). Medialna nazwa to „Tarcza 3.0”;

- ustawę z dnia 19 czerwca 2020 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów bankowych udzielonych przedsiębiorcom dotkniętym skutkami COVID-19 oraz o uproszczonym postępowaniu o zatwierdzenie układu w związku z wystąpieniem COVID-19 (Dz.U. 2020 poz. 1086), która wprowadzała dopłaty do odsetek kredytów i szereg zmian w funkcjonowaniu administracji publicznej oraz firm (weszła w życie 24 czerwca 2020 r.). W mediach nazywana „Tarczą 4.0”;
- ustawę z dnia 17 września 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020 poz. 1639), która rozszerzała przyznawanie świadczenia postojowego oraz wprowadzała dodatkowe zwolnienia ze składek ZUS dla niektórych branż (weszła w życie 15 października 2020 r.). Nazywana jest ona „Tarczą 5.0” lub „Tarczą Turystyczną”;
- ustawę z dnia 9 grudnia 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020 poz. 2255), która wprowadzała nowe zwolnienia ze składek ZUS, świadczenia postojowe, dofinansowania wynagrodzeń oraz jednorazowe dotacje 5000 PLN na mikroprzedsiębiorców. Wszystkie formy pomocy przysługiwały przedsiębiorcom działającym w określonych branżach według kodu PKD, stąd też te formy pomocy nazywa się „Tarczą Branżową” lub „Tarczą 6.0” (weszła w życie 19 grudnia 2020 r.).

Od początku w ramach Tarczy Antykryzysowej planowano rozdysponowanie 312 mld PLN, które stanowić miały około 10% polskiego PKB z 2020 r. Taka skala działań antykryzysowych jest bez precedensu w historii Polski po 1990 r., choć należy pamiętać, że bezprecedensowy jest również sam kryzys gospodarczy związany z pandemią koronawirusa. PKB w 2020 r. spadł o 2,54% względem 2019 r. w ujęciu realnym<sup>1</sup>, choć w chwili uruchamiania pakietu antykryzysowego spodziewano się, że spadek ten będzie większy. Wiosną 2020 r. Komisja Europejska prognozowała, że polski PKB spadnie o 4,3% w ujęciu realnym, natomiast rząd w Aktualizacji Programu Konwergencji z 2020 r. prognozował spadek PKB o 3,4% na ten rok. Oznaczało to pierwszy spa-

---

<sup>1</sup> Dane ze stycznia 2022 r.

dek rocznego PKB w ujęciu realnym po 1993 r. (nie licząc płytkiej recesji technicznej z przełomu lat 2012 i 2013).

**Tabela 1.2.** Wejście w życie najważniejszych ustaw wprowadzających rządowe wsparcie

marzec	-
kwiecień	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1 kwietnia – Tarcza 1.0 (dofinansowanie wynagrodzeń, św. postojowe, mikropożyczki 5000 PLN)</li> <li>▪ 1 kwietnia – Tarcza Finansowa PFR</li> <li>▪ 18 kwietnia – Tarcza 2.0 (zwolnienie ze składek, reforma innych form pomocy)</li> </ul>
maj	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 16 maja – Tarcza 3.0 (zmiany w zwolnieniu ze składek, reforma innych form pomocy)</li> </ul>
czerwiec	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 24 czerwca – Tarcza 4.0 (dopłaty do oprocentowania kredytów, reforma innych form pomocy)</li> </ul>
lipiec	-
sierpień	-
wrzesień	-
październik	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 15 października – Tarcza Turystyczna (świadczenie postojowe, zwolnienia ze składek dla niektórych branż)</li> </ul>
listopad	-
grudzień	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 19 grudnia – Tarcza Branżowa (zwolnienia ze składek, świadczenia postojowe, dofinansowania do wynagrodzeń, dotacje 5000 PLN dla niektórych branż)</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie aktów prawnych wymienionych w spisie literatury.

## 1.4. Fiskalne działania antykrzysowe po stronie podaży

Wybuch kryzysu uderzył w mniejszym lub większym stopniu w każdą branżę polskiej gospodarki, a wyjątkowo boleśnie efekty częściowego zamknięcia gospodarki odczuły, jak już wspomniano, przedsiębiorstwa z sektora usług. Kryzys dotknął również pracowników i wymusił na rządzie zwiększenie świadczeń socjalnych w związku ze wzrostem liczby bezrobotnych i osób przebywających na zwolnieniu chorobowym. Ponadto konieczne stało się podniesienie nakładów na ochronę zdrowia w związku z koniecznością hospitalizacji i leczenia dużo większej niż dotąd liczby osób. Wszystkie te czynniki spowodowały konieczność zwiększenia wydatków i zmniejszyły dochody sektora finansów publicznych.

Początkowo deklarowana przez rząd kwota wsparcia antykrzysowego wynosiła 312 mld PLN, z tego 212 mld PLN miało zostać wydane w formie bezzwrotnej, a pozostałe 100 mld PLN miały stanowić pożyczki dla przedsiębiorstw w ramach Tarczy Finansowej, przeznaczonej na poprawę ich płynności finansowej. Wydatkowane środki z puli bezzwrotnych 212 mld PLN zostały podzielone na pięć zadań. Pierwsze stanowiło bezpieczeństwo pracowników (30 mld PLN), drugie – finansowanie przedsiębiorstw (74,2 mld PLN), trzecie – ochrona zdrowia (7,5 mld PLN), czwarte –

wzmocnienie systemu finansowego (70,3 mld PLN), a piąte – program inwestycji publicznych (30 mld PLN). Najważniejszym celem rządu było zatem przede wszystkim ratowanie przedsiębiorstw i instytucji systemu finansowego przed bankructwem, a więc oddziaływanie na stronę podaźową gospodarki.

Choć od początku rząd podawał kwotę planowanych wydatków w wysokości 212 mld PLN w rozbiciu na pięć celów, dokładne rozliczenie rzeczywiście zrealizowanych wydatków jest bardzo trudne, gdyż nie opublikowano żadnego opracowania podsumowującego wydatki w ramach Tarczy Antykryzysowej. W czasie kryzysu Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów i ministerstwa podawały kwoty wydatków w ramach poszczególnych instrumentów antykryzysowych, jednak często były to informacje niepełne lub niedokładne. Należy również zauważyć, że podczas tzw. drugiej fali pandemii w okresie od października do grudnia 2020 r. także uruchomiono szereg działań antykryzysowych, jednak częstotliwość i jakość raportowania o kwocie wydanych środków były zdecydowanie niższe niż w czasie „pierwszej fali” (marzec–czerwiec 2020 r.). Należy w związku z tym podkreślić, że zaprezentowany w niniejszym rozdziale wykaz działań antykryzysowych oraz szacunek wielkości wydatków lub ubytku dochodów z tytułu podejmowanych przez rząd działań opiera się wyłącznie na agregacji publicznie dostępnych danych, które mogą być niepełne i niedokładne.

Rodzajów działań antykryzysowych rządu było wiele, a poszczególne rodzaje pomocy uzupełniały się wzajemnie. W przypadku wsparcia dla firm zastosowane narzędzia miały na celu przede wszystkim umożliwienie przetrwania przedsiębiorstwo poszkodowanym przez częściowe zamknięcie gospodarki, aby zapobiec ich upadłości, utracie płynności finansowej lub trwałemu zmniejszeniu możliwości produkcyjnych wskutek zwolnień pracowników. Poniżej przedstawiono zarys narzędzi wsparcia dla przedsiębiorstw (pominięto, jako mniej istotne, szczegółowe kwestie organizacyjne, prawne i administracyjne związane z przyznawaniem wsparcia).

Największym instrumentem wsparcia dla przedsiębiorstw była Tarcza Finansowa wprowadzana przez Polski Fundusz Rozwoju, zwana później Tarczą Finansową 1.0. Składała się ona z trzech prowadzonych równolegle rodzajów wsparcia: Tarczy Finansowej dla Mikrofirm zatrudniających mniej niż 10 osób (w założeniach 25 mld PLN), Tarczy Finansowej dla MŚP zatrudniających od 10 do 249 osób (w założeniach 50 mld PLN) oraz Tarczy Finansowej PFR dla Dużych Firm zatrudniających 250 i więcej pracowników (w założeniach 25 mld PLN). O wsparcie mogły ubiegać się firmy, które istniały przed 31 grudnia 2019 r., nie były w stanie upadłości oraz w dowolnym miesiącu po lutym 2020 r. zanotowały spadek przychodów o co najmniej 25% r/r. Narzędziem wsparcia przedsiębiorstw w ramach Tarczy Finansowej były subwencje pieniężne, które mogły zostać przeznaczone na pokrycie kosztów prowadzonej działalności gospodar-

czej, w tym kosztów stałych i spłat rat kredytów. Była to bardzo szeroka definicja, toteż przedsiębiorcy mieli dość dużą swobodę w wykorzystaniu środków. W uproszczeniu wielkość subwencji była uzależniona od liczby zatrudnionych osób i od procentowej wartości spadku przychodów firmy. Z założenia subwencja ta miała być bezzwrotna w 75% procentach, o ile beneficjent programu nie dokonał redukcji zatrudnienia w firmie w ciągu roku od złożenia wniosku. W miarę rozwoju epidemii PFR w porozumieniu z rządem zdecydował w kwietniu 2021 r. o umorzeniu 100% subwencji dla firm notujących spadki przychodów i działających pod jednym z 54 kodów Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). W kwietniu 2021 r. umorzono łącznie ok. 5,96 mld PLN subwencji, które pierwotnie miały zostać spłacone. W czasie trwania programu w 2020 r. wypłacono środki w kwocie ok. 60,9 mld PLN, przy czym dokładna kwota wsparcia nie została dotąd ustalona ze względu na toczące się sprawy sądowe oraz kontrole w firmach (w III kwartale 2021 r. PFR podaje kwotę ok. 60,4 mld PLN). Daje to wsparcie na poziomie ok. 2,6% PKB z 2020 r.

Drugim pod względem wielkości wsparcia narzędziem pomocy dla przedsiębiorstw w czasie pandemii było zwolnienie z obowiązku opłacania składek na ubezpieczenia społeczne na okres trzech miesięcy (marzec – maj 2020 r.). Zwolnienie dotyczyło wszystkich rodzajów składek na ubezpieczenia społeczne, a więc składek na Narodowy Fundusz Zdrowia (NFZ), ZUS, Fundusz Pracy (FP), Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (FGŚP), Fundusz Emerytur Pomostowych (FEP) i Fundusz Solidarnościowy (FS) przy jednoczesnym zachowaniu niezmienionych praw do świadczeń z tych jednostek. Wsparcie to można było uzyskać w wielkości 50% lub 100% należnej kwoty w zależności od liczby zatrudnionych osób oraz poziomu zarobków w przedsiębiorstwie. Tym rodzajem wsparcia byli objęci samozatrudnieni oraz przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 osób. Udzielone wsparcie uszczupliło budżet sektora finansów publicznych w kwocie ok. 17,4 mld PLN.

Kolejnym znaczącym instrumentem wsparcia przedsiębiorstw w czasie pandemii było świadczenie postojowe wypłacane przez ZUS. Przysługiwało ono przedsiębiorcom, samozatrudnionym i osobom zatrudnionym na podstawie umów cywilnoprawnych, którzy uzyskali spadek przychodów o co najmniej 15% względem poprzedniego miesiąca. Kwota świadczenia postojowego wynosiła 1300 lub 2080 PLN (50% lub 80% płacy minimalnej). Świadczenie postojowe można było otrzymywać wielokrotnie w ciągu kolejnych miesięcy pod warunkiem udokumentowania braku poprawy sytuacji materialnej. Ten rodzaj pomocy obowiązywał w czasie kolejnych „fal” pandemii, choć po drugiej przyznawano je tylko przedsiębiorcom wykonującym działalność pod jednym z określonych kodów PKD. Zgodnie ze sprawozdaniem z wykonania budżetu państwa, wartość wypłaconych świadczeń postojowych wyniosła ok. 5,83 mld PLN.

Czwartym ważnym rodzajem wsparcia antykryzysowego dla przedsiębiorstw było dofinansowanie wynagrodzeń, wypłacane ze środków FP oraz FGŚP. Świadczenie to mogli otrzymać przedsiębiorcy oraz samozatrudnieni, którzy zanotowali spadek obrotów o co najmniej 30% r/r przez okres co najmniej 60 dni. Wysokość dofinansowania dla firmy była zależna od wielkości obrotów lub skali redukcji wymiaru czasu pracy oraz liczby pracowników i wynosiła 50% – 90% płacy minimalnej wraz z kosztami pracodawcy. Warunkiem było utrzymanie zatrudnienia na poziomie sprzed pandemii. Dofinansowania przyznawały powiatowe urzędy pracy. W 2020 r. wielkość dofinansowań wynagrodzeń wyniosła według sprawozdania z wykonania ustawy budżetowej 15,36 mld PLN.

Kolejnym znaczącym instrumentem wsparcia dla przedsiębiorców w czasie pandemii były umarzalne mikropożyczki w kwocie 5000 PLN dla mikroprzedsiębiorstw. Pożyczkę taką mogła otrzymać osoba samozatrudniona albo przedsiębiorca zatrudniający poniżej 10 osób i osiągający roczne przychody niższe niż 2 mln EUR. Pożyczka była udzielana na okres trzech miesięcy i była oprocentowana w wysokości 0,05% w skali roku. Mogła ona zostać umorzona po trzech miesiącach od jej udzielenia pod warunkiem kontynuacji prowadzenia działalności i utrzymania zatrudnienia. Z tego względu wartość umorzeń była bliska 100%. Począwszy od grudnia 2020 r. (uchwalenie tzw. Tarczy Branżowej), mikropożyczkę 5000 PLN zamieniono na jednorazową dotację 5000 PLN przysługującą przedsiębiorcom prowadzącym działalność pod jednym z określonych kodów PKD. Koszt tego instrumentu dla sektora finansów publicznych wyniósł w 2020 r. ok. 9,3 mld PLN.

Oprócz powyższych pięciu instrumentów antykryzysowych podjęto również inne działania w celu wsparcia sektora przedsiębiorstw. Spadek liczby podróżujących i spadek liczby przewozów morskich przełożył się na pogorszenie się sytuacji w branży transportowej, w tym w państwowych przedsiębiorstwach. By poprawić sytuację niektórych spółek Skarbu Państwa, spółki PKP PLK, PKP Intercity oraz spółki zarządzające portami morskimi otrzymały dotacje z budżetu państwa. Ich wielkość na podstawie informacji Ministerstwa Finansów i sprawozdania z wykonania ustawy budżetowej można oszacować na ok. 2,6 mld PLN. Ponadto rząd zlecił Agencji Rozwoju Przemysłu koordynację pomocy dla firm transportowych w Polsce, polegającą na finansowaniu kosztów leasingu operacyjnego oraz na udzielaniu pożyczek obrotowych na finansowanie deficytu w kapitale obrotowym i wypłatę wynagrodzeń oraz pożyczek na spłatę rat kredytu. Rząd planował, że w ramach tego instrumentu udzielone wsparcie będzie sięgało 1,7 mld PLN, jednak ostatecznie, według danych Polskiego Instytutu Ekonomicznego, udzielone przez ARP wsparcie w 2020 r. wyniosło 0,152 mld PLN.

Środkiem pomocy były ponadto stworzone przez rząd oraz zarządzane przez BGK fundusze, tj. Turystyczny Fundusz Zwrotów oraz Fundusz Dopłat do Oprocentowa-

nia. Pierwszy miał na celu zwrot kosztów klientom odwołanej z powodu pandemii wycieczki wykupionej w biurze podróży, co miało na celu wsparcie branży turystycznej. Z tego instrumentu udzielono wsparcia w kwocie 0,15 mld PLN (wobec planowanych 0,3 mld PLN). Zadaniem drugiego było wspieranie przedsiębiorców z branży rolnej w postaci finansowania odsetek od zaciągniętego wcześniej kredytu. Ostatecznie zrealizowano pomoc w wielkości jedynie 1 mln PLN wobec planowanej kwoty 50 mln PLN.

Wydatki na wsparcie dla przedsiębiorstw pochodziły nie tylko ze środków krajowych, ale również ze środków Unii Europejskiej. Ze względu na swój charakter, wydatki finansowane ze środków UE nie mają wpływu na wynik sektora finansów publicznych, a więc nie prowadzą do wzrostu deficytu sektora finansów publicznych. Do polskich firm trafiło łącznie ok. 2,6 mld PLN w ramach konkursu na dotacje do kapitału obrotowego (ok. 1,1 mld PLN z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego), konkursu na dopłaty wynagrodzeń pracowników (ok. 1,1 mld PLN z Europejskiego Funduszu Społecznego) oraz dotacji dla przedsiębiorstw na badania i rozwój sposobów walki z epidemią (ok. 0,3 mld PLN z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego).

Oprócz wymienionych powyżej instrumentów antykryzysowych wsparcie otrzymała również rolnicy. W czasie pierwszej „fali” pandemii zostali oni zwolnieni ze składek KRUS na okres kwiecień – czerwiec 2020 r., analogicznie do przedsiębiorców zwolnionych ze składek ZUS. Koszt tego zwolnienia wyniósł ok. 0,41 mld PLN. Poza zwolnieniem ze składek i ułatwieniami administracyjnymi, rolnicy najbardziej poszkodowani przez epidemię koronawirusa otrzymali dotacje z unijnego Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich wraz ze współfinansowaniem ze środków krajowych. Wypłat dokonywała Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, a w grudniu na konta rolników wpłynęło ok. 1,2 mld PLN, z czego 0,8 mld PLN pochodziło ze środków unijnych.

Wszystkie wymienione wyżej narzędzia można zakwalifikować jako państwową pomoc dla sektora przedsiębiorstw. Głównym jej celem było podtrzymanie płynności przedsiębiorstw i zachowanie poziomu zatrudnienia sprzed pandemii, by zapobiec długookresowym skutkom podażowym. Główne działania rządu koncentrowały się zwłaszcza na podażowej stronie gospodarki.

## 1.5. Fiskalne działania antykryzysowe w sferze zdrowotnej i socjalnej

Obok działań po stronie podażowej, w czasie pandemii podjęto również inne działania antykryzysowe, które można zakwalifikować jako wsparcie socjalne oraz koszty walki z epidemią. Ich główne cele były różne, jednak czynnikiem, który je łączył, była chęć ograniczenia skutków pandemii pod względem zdrowotnym i pod względem bezpieczeństwa socjalnego.

Największym wsparciem socjalnym dla pracowników była możliwość przejścia na zasiłek opiekuńczy z powodu pandemii COVID-19 w przypadku konieczności sprawowania opieki nad dzieckiem. Było to konieczne w celu zapewnienia dzieciom opieki i bezpieczeństwa w domu rodzinnym w okresie zamknięcia szkół podczas pierwszej i drugiej „fali” pandemii, gdy dzieci i młodzież szkolna przeszły na nauczanie zdalne (tab. 1.1.). Zasiłek opiekuńczy wynosił 80% wynagrodzenia, był wypłacany przez ZUS, a uprawnionym do jego otrzymania był rodzic dziecka do lat 8, pod warunkiem zamknięcia żłobka, przedszkola, szkoły lub innej placówki opiekuńczej. Zgodnie ze sprawozdaniem z wykonania budżetu państwa, łączna kwota dodatkowych zasiłków opiekuńczych w 2020 r. wyniosła ok. 2,6 mld PLN.

Bardzo duża liczba chorych na COVID-19 oraz osób na kwarantannie, a także ponadprzeciętna liczba zgonów spowodowały konieczność wypłacania większych świadczeń ZUS, takich jak zasiłki chorobowe i pogrzebowe. Ze sprawozdania z wykonania budżetu państwa w 2020 r. wynika, że łączna kwota tych zasiłków wyniosła ok. 2,06 mld PLN.

Na początku lata 2020 r. uchwalono również dwa inne świadczenia dla obywateli: dodatek solidarnościowy oraz Polski Bon Turystyczny. Dodatek solidarnościowy dla osób, które straciły pracę z powodu pandemii, oraz wprowadzone inne podwyżki świadczeń socjalnych miały na celu zabezpieczenie obywateli tracących zatrudnienie w czasie kryzysu. Dodatek solidarnościowy wraz z podwyżką innych świadczeń dla bezrobotnych w 2020 r. kosztował budżet państwa ok. 0,5 mld PLN. Z kolei Polski Bon Turystyczny stanowił jednorazowe świadczenie 500 PLN na każde dziecko do 18 r. życia, którym można było dokonać płatności za usługi hotelarskie lub imprezy turystyczne na terenie Polski. Z jednej strony było to świadczenie skierowane dla rodzin, z drugiej miało ono wpłynąć na poprawę sytuacji przedsiębiorstw z branży turystycznej.

Oprócz wymienionych wyżej świadczeń rząd wprowadził również inne, takie jak jednorazowy dodatek 500 PLN dla nauczycieli na zakup sprzętu elektronicznego potrzebnego do prowadzenia zajęć zdalnie (0,3 mld PLN), dofinansowanie dla domów pomocy społecznej w początkowej fali pandemii (ok. 0,6 mld PLN, w tym ok. 0,3 mld ze środków UE), dodatek „covidowy” do wynagrodzeń lekarzy i personelu medycznego pracującego z pacjentami chorymi na COVID-19, wsparcie dla instytucji kultury zamkniętych w okresie pandemii z Funduszu Wsparcia Kultury (0,4 mld PLN) oraz wsparcie socjalne dla artystów i ludzi pracujących w kulturze (0,14 mld PLN). Do kosztów walki z pandemią należy również doliczyć zakupy sprzętu i wyposażenia medycznego (np. respiratorów) realizowane przez Agencję Rezerw Materiałowych (ok. 1,4 mld PLN) oraz ze środków UE (ok. 0,55 mld PLN).



**Tabela 1.3. Wsparcie antykryzysowe dla przedsiębiorstw w 2020 r.**

Nazwa działania antykryzysowego	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Lipiec	Sierpień	Wrzesień	Październik	Listopad	Grudzień	Plan na 2020	łącznie 2020	źródło danych
Tarcza Finansowa PFR 1.0 dla mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw	355 (do 30.04)	44 145 (1.05-3.06)	9200 (4.06-30.06)	6790 (1.07-03.08)	0 (4.08-04.09)	110 (5.09-16.10)	200 (17.10-06.11)	100 (7.11-31.12)	100 (7.11-31.12)	75 000	60 900	PFR, KPRM, MF, MRPiT, Twitter, obliczenia własne
Tarcza Finansowa PFR dla dużych przedsiębiorstw (tylko pożyczki preferencyjne)	-	-	-	-	-	-	40 (do 06.11)	82 (6.11-15.12)	250 (16.12-07.01)	25 000	372	PFR, Twitter, obliczenia własne
Dofinansowanie wynagrodzeń pracowników wypłacane przez FUS ze środków FP i FGŚP	1200 (do 27.04)	2646 (28.04-27.05)	5994 (28.05-06.07)	3400 (7.07-03.08)	710 (4.08-06.10)	-	1412 (7.10-31.12)	-	-	27 859	15 362	Sprawozdanie z wykonania BP, KPRM, MF, MRPiT, MRPiPS, ZUS, Twitter, obliczenia własne
Świadczenie postojowe oraz jednorazowe dodatkowe świadczenie postojowe wypłacane przez FUS ze środków FP)	340 (do 27.04)	1092 (28.04-27.05)	2668 (28.05-06.07)	400 (7.07-03.08)	500 (4.08-08.09)	-	-	829 (7.11-31.12)	-	6600	5829	Sprawozdanie z wykonania BP, KPRM, MF, MRPiT, MRPiPS, ZUS, Twitter, obliczenia własne
Bezwrotna pożyczka 5000 PLN dla firm, które utrzymują stałe zatrudnienie	482 (do 27.04)	4718 (28.04-31.05)	3200 (1.06-06.07)	600 (7.07-03.08)	240 (16.08-06.10)	-	60 (7.10-31.12)	-	-	9500	9300	KPRM, MF, MRPiT, MRPiPS, ZUS, Twitter, obliczenia własne
Zwolnienie z opłacania składek na ubezpieczenia społeczne (FUS, NFZ, FP, FGŚP) za okres trzech miesięcy	591 (do 30.04)	1215 (do 27.05)	9294 (28.05-30.06)	5500 (1.07-03.08)	400 (4.08-06.10)	-	0 (7.10-06.11)	400 (7.11-31.12)	-	14 000	17 400	Sprawozdanie z wykonania BP, KPRM, MF, MRPiT, MRPiPS, ZUS, Twitter, obliczenia własne
Finansowana przez Agencję Rozwoju Przemysłu pomoc dla firm transportowych (leasing operacyjny, pożyczka obrotowa i inne)	-	-	62,8 (do 4.09)	-	-	-	16,6 (29.09-16.10)	72,6 (17.10-31.12)	-	1700	152	PIE, ARP

cd. tabeli 1.3

Nazwa działania antykryzysowego	brak danych												Plan na 2020	łącznie 2020	źródło danych
	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Lipiec	Sierpień	Wrzesień	Październik	Listopad	Grudzień						
Turystyczny Fundusz Zwrotów	brak danych												300	150	Sprawozdanie roczne BGK
Fundusz Dopłat do Oprocentowania	brak danych												50	1	Sprawozdanie roczne BGK
Dodatkowe dotacje z budżetu państwa do PKP PLK, PKP Intercity i portów morskich	brak danych												2587	2585	Sprawozdanie z wykonania BP, Ministerstwo Finansów, obliczenia własne
Zwolnienie rolników ze składek KRUS	135,6	135,6	135,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	410	407	KRUS, obliczenia własne
Bezwrotne dotacje dla firm na kapitał obrotowy z unijnego Fundusowego Pakietu Antykryzysowego (POIR i RPO)	-	-	338,2	445,9	-	337,8	-	-	-	-	-	-	2500	1122 (1122 z UE)	KE, Portal funduszeuropejskie.gov.pl
Dopłaty do pensji pracowników z Europejskiego Funduszu Społecznego	-	1144	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1500	1144 (1 144 z UE)	KE, Portal funduszeuropejskie.gov.pl
Dotacje na realizację projektów naukowych w związku z przeciwdziałaniem epidemii COVID-19	brak danych												325	325 (325 z UE)	KE, Portal funduszeuropejskie.gov.pl
Wyjątkowe tymczasowe wsparcie dla rolników i MSP szczególnie dotkniętych kryzysem związanym z COVID-19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1198	1195,6 (800 z UE)	Ministerstwo Rolnictwa, ARiMR
Wsparcie dla przedsiębiorstw łącznie:	3104	55 111	30 845	17 152	1175	1123	747	1273	2637	167 330	114 642				

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł wskazanych w kolumnie „źródło danych”.

**Tabela 1.4. Wsparcie socjalne oraz dodatkowe nakłady na ochronę zdrowia w 2020 r.**

Nazwa działania antykrzyzowego	Marzec	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Lipiec	Sierpień	Wrzesień	Październik	Listopad	Grudzień	Plan na 2020	Łącznie 2020	Źródło danych
Jednorazowy dodatek 500 PLN dla nauczycieli na zakup sprzętu do nauki zdalnej	-	-	-	-	-	-	-	-	-	300	300	300	MEiN
Dodatek solidarnościowy i podwyżka świadczeń zależnych od wysokości zasiłku dla bezrobotnych	-	-	-	20,0 (do 25.06)	72,4 (26.06-07.07)	193,6 (8.07-20.08)	70,7 (21.08-30.09)	49,4	49,4	49,4	1005	505	Sprawozdanie z wykonania BP; ZUS, obliczenia własne
Dofinansowanie dla Domów Pomocy Społecznej	-	-	273	327	-	-	-	-	-	-	600	600 (327 z UE)	Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej
Dodatek „covidowy” dla lekarzy i personelu medycznego pracującego z pacjentami chorymi na COVID-19	-	-	-	-	166,6 (29.04-31.10)	-	-	-	603,5	40,0	1000	810	Ministerstwo Zdrowia (wystąpienia na konferencjach)
Zasiłki chorobowe z powodu COVID-19	36,4	96,7	160,4	283,4	311,8	193,0	160,6	140,3	178,8	384,7	3895	1941	ZUS, miesięczne szacunki własne na podstawie informacji miesięcznej ZUS
Zasiłki pogrzebowe z powodu COVID-19	-	-	0,2	10,6	5,3	1,3	9,9	3,9	29,7	53,4	182	114	ZUS, miesięczne szacunki własne na podstawie informacji miesięcznej ZUS
Polski Bon Turystyczny	-	-	-	-	-	169,8	43,7	18,8	3,8	2,9	1176	239	Centrum Obsługi Płatności ZUS, obliczenia własne
Dodatkowe zasiłki opiekuńcze	5,5	203,1	623,6	722,5	577,8	289,9	111,1	23,2	2,0	42,9	3272	2601	Sprawozdanie z wykonania BP; miesięczne szacunki własne na podstawie informacji miesięcznej ZUS
Fundusz Wsparcia Kultury	-	-	-	-	-	-	-	-	-	400,0	400	400	Ministerstwo Kultury

cd. tabeli I.4

Nazwa działania antykryzysowego	Marzec	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Lipiec	Sierpień	Wrzesień	Październik	Listopad	Grudzień	Plan na 2020	Łącznie 2020	Źródło danych
	Wydatki Agencji Rezerw Materiałowych na zakup zapasów i sprzętu					brak danych						2088	1413
Dotacje dla państwowych instytucji kultury, zapomogi socjalne dla artystów (Ministerstwo Kultury)					brak danych						140	140	Ministerstwo Kultury
Zakup sprzętu i środków potrzebnych do walki z epidemią COVID-19 finansowany z POiŚ					brak danych						850	550 (550 z UE)	KE, Portal funduszeuropejskie.gov.pl
Wsparcie dla socjalne łącznie:	42	300	1085	1391	995	875	424	263	867	1273	14 908	9614	

Źródło: opracowanie własne na podstawie źródeł wskazanych w kolumnie „źródło danych”.

## 1.6. Podsumowanie

Dokładne oszacowanie finansowych kosztów pandemii COVID-19 jest praktycznie niemożliwe. Epidemia oraz kryzys gospodarczy miały ogromny wpływ na kształt dochodów i wydatków sektora finansów publicznych. Spadek aktywności gospodarczej przedsiębiorstw oraz wymuszony restrykcjami spadek konsumpcji wpłynęły na procykliczny spadek dochodów oraz wzrost procyklicznych wydatków związanych z wyższym bezrobociem. Dodatkowo pandemia wymusiła wzrost wydatków na ochronę zdrowia, policję, służby sanitarne, na administrację publiczną ze względu na konieczność obsługi działań antykryzysowych, na przystosowanie jednostek budżetowych do pracy zdalnej. „Zamrożenie” gospodarki przyniosło zarazem sektorowi finansów publicznych pewne oszczędności. Przejście na naukę i pracę zdalną umożliwiło ograniczenie wydatków na spożycie publiczne, tj. oświetlenie budynków, energię elektryczną, wodę, sprzętanie, artykuły biurowe itd. Ponadto w wielu przypadkach trudno oddzielić działania antykryzysowe od zwykłej polityki fiskalnej. Przykładowo Polski Bon Turystyczny nie jest klasyfikowany jako działanie antykryzysowe, a jako standardowe wsparcie socjalne (na potrzeby rozdziału, ze względu na aspekt wsparcia dla firm z branży turystycznej, uznano go za to pierwsze). Ponadto problemy rodzi brak zagregowanych informacji o kosztach walki z pandemią poniesionych przez samorządy. Rachunek dodatkowo komplikuje brak udostępnienia przez rząd dokładnych informacji o kwotach wsparcia, zwłaszcza za okres wrzesień–grudzień 2020 r. oraz dokładnych danych o wydatkach Funduszu Przeciwdziałania COVID-19 ulokowanego w BGK.

Choć określenie w pełni wpływu pandemii na sektor finansów publicznych jest w praktyce niemożliwe, można jednak próbować oszacować wartość wsparcia i wydatków w ramach działań antykryzysowych. Zgodnie z deklaracjami rządu z przełomu marca i kwietnia, wydatki na walkę z pandemią i kryzysem gospodarczym miały wynieść 312 mld PLN (ok. 10% PKB), w tym 212 mld PLN (ok. 6,8% PKB) w części bezzwrotnej. Wiele instytucji podjęło się oszacowania rzeczywiście zrealizowanej rządowej pomocy. Międzynarodowy Fundusz Walutowy w publikacji *Fiscal Monitor* ze stycznia 2021 r. szacuje wartość bezzwrotnych działań antykryzysowych w Polsce w 2020 r. na 167 mld PLN (tj. 7,2% rzeczywistego PKB). NBP w *Raporcie o inflacji* z lipca 2021 r. oszacował kwotę fiskalnych i bezzwrotnych działań antykryzysowych w 2020 r. na 4,2% PKB. Komisja Europejska w wiosennej prognozie z 2020 r. oszacowała wielkość działań antykryzysowych w 2020 r. na 4,25% PKB. Duża różnica między szacunkami KE i NBP a szacunkami MFW wynika z zastosowania różnych metod (co jednocześnie ilustruje problemy metodyczne w opracowaniu szacunków dla Polski).

Na potrzeby niniejszego rozdziału dokonano szacunków wsparcia antykryzysowego w Polsce w 2020 r., a dokładne wyliczenia zaprezentowane są w tabelach 1.3 i 1.4. Łączna

wartość bezzwrotnej części wsparcia dla przedsiębiorstw, rolników, wsparcia socjalnego i kosztów walki z epidemią wyniosła ok. 124,3 mld PLN (w tym 120 mld PLN finansowanych ze środków krajowych i 4,3 mld PLN ze środków UE), czyli ok. 5,3% PKB. Szacunki te są bliższe do wartości podanych przez NBP i KE niż do wartości podanych przez rząd i MFW. Trudno jednak kwotę 124,3 mld PLN porównywać do rządowych planów wydania 212 mld PLN w formie bezzwrotnej, gdyż część działań pozostaje nieznana (np. wydatki samorządów, transfery kapitałowe do spółek Skarbu Państwa, niektóre rodzaje wsparcia socjalnego, zwiększone wydatki na ochronę zdrowia).

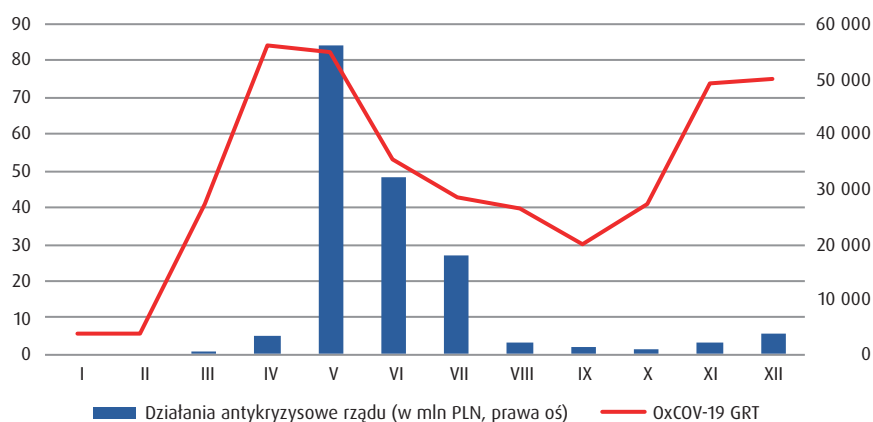
Oprócz przedstawienia szacunku kwoty wsparcia w całym roku, w tabelach 1.3 i 1.4 przedstawiono przybliżone kwoty wsparcia w każdym miesiącu 2020 r. Pomimo wykorzystania ponad 150 różnych źródeł<sup>2</sup> w kilku przypadkach nie udało się dokładnie oszacować kwot wsparcia poszczególnych instrumentów antykryzysowych w konkretnym miesiącu, toteż niektóre kwoty obejmują dwa lub więcej miesięcy. Jest to równocześnie dowód braku transparentności w działaniach rządu, który dotychczas nie opublikował zagregowanych i dokładnych danych o udzielonym wsparciu ogółem oraz wsparciu z poszczególnych programów antykryzysowych. Należy odnotować, że większą przejrzystością odznaczała się sprawozdawczość tylko w okresie kwiecień – czerwiec 2020 r. (w okresie kampanii wyborczej przed wyborami prezydenckimi).

Warto również zwrócić uwagę na rozłożenie fiskalnej pomocy antykryzysowej w ciągu całego roku. Na rysunku 1.1 porównano wysokości kwot wsparcia udzielanego przez polski rząd z miesięczną średnią indeksu restrykcyjności *Oxford COVID-19 Government Response Tracker*. Widać wyraźnie, że odpowiedź fiskalna rządu była wyższa w czasie pierwszej „fali” pandemii; ok. 91% pomocy przypada na okres kwiecień – lipiec. Na drugą „falę” w okresie październik–grudzień 2020 r. przypada jedynie ok. 6% pomocy mimo tego, że restrykcyjność wprowadzonych obostrzeń była jedynie nieznacznie niższa niż w okresie kwiecień–czerwiec 2020 r.

---

<sup>2</sup> Przy szacowaniu kwot wsparcia w ramach każdego instrumentu wykorzystano wiele źródeł danych. Do najważniejszych źródeł danych należą sprawozdanie z wykonania ustawy budżetowej w 2020 r., Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej BGK, publikacje ZUS oraz raport Polskiego Instytutu Ekonomicznego [Dębkowska i in., 2021]. Oprócz tego wykorzystano około 150 innych źródeł, do których należą komunikaty Ministerstwa Rozwoju, Pracy i Technologii (przemianowanego później na Ministerstwo Rozwoju i Technologii), komunikaty Ministerstwa Rodziny i Polityki Społecznej (przemianowanego później na Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej), komunikaty Ministerstwa Kultury, komunikaty Ministerstwa Edukacji i Nauki, komunikaty ZUS, wypowiedzi medialne prezes ZUS Gertrudy Uścińskiej, wypowiedzi medialne minister Marleny Maląg i wicepremiera Jarosława Gowina, artykuły z Dziennika Gazety Prawnej oraz Tygodnika Rolniczego, informacje z portalu funduszeuropejskie.gov.pl, Oceny Skutków Regulacji do ustaw tworzących Tarczę Antykryzysową, wypowiedzi medialne prezesa PFR Pawła Borysa, informacje z Twittera minister Maląg i Pawła Borysa, oraz publikacje Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. W celu ułatwienia czytelnikowi nawigacji po bibliografii umieszczono w niej jedynie najważniejsze pozycje opisujące wysokość kwot wsparcia.

**Rysunek 1.1.** Rządowa pomoc antykryzysowa w poszczególnych miesiącach oraz indeks restrykcyjności OxCOV-19 GRT



Źródło: obliczenia własne, COVID-19 Government Response Tracker.

Rodzi to pytanie o przyczyny tak różnych reakcji rządu na dwie „fale” pandemii. Pierwszym wyjaśnieniem może być brak możliwości wsparcia wskutek znacznego wzrostu deficytu i długu sektora finansów w II kwartale 2020 r. Udzielenie po raz kolejny pomocy rządu 100 mld PLN mogłoby prowadzić do jeszcze większego pogorszenia się wyniku sektora finansów publicznych poprzez wygenerowanie rocznego deficytu rządu 10–12% PKB. Drugim potencjalnym wyjaśnieniem może być wystąpienie w tym okresie w Polsce, znanego ekonomii politycznej, politycznego cyklu koniunkturalnego. Być może, ze względu na odbywające się na przełomie czerwca i lipca 2020 r. wybory prezydenckie udzielono większej pomocy w celu przekonania wyborców do kandydata związanego z partią rządzącą. Trzecim możliwym wyjaśnieniem jest reakcja rządu na niewykorzystanie wszystkich środków pomocowych w czasie pierwszej „fali”. Zgodnie z tą hipotezą, firmy w początkowym okresie pandemii otrzymały wsparcie zbyt duże względem rzeczywistych potrzeb (*overshot*) i przed drugą „falą” dysponowały jeszcze niewykorzystanymi środkami przyznanymi w okresie pierwszej „fali”. Jest również możliwe, że zdecydowanie niższe wsparcie udzielone jesienią 2020 r. było rezultatem nałożenia się ww. czynników.

## Bibliografia

---

- Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, *Pomoc dla rolników szczególnie dotkniętych kryzysem COVID-19*, <https://archiwum.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/wdrzane-programy-i-dzialania-dane-liczbowe/program-rozwoju-obszarow-wiejskich-na-lata-2014-2020/m-21-pomoc-dla-rolnikow-szczegolnie-dotknietych-kryzysem-covid19.html> (dostęp: 27.01.2022).
- Baker, S., Bloom, N., Davis, S., Terry, S. (2020). *Covid-induced economic uncertainty*, NBER Working Paper, 26983, DOI: 10.3386/w26983.
- Bank Gospodarstwa Krajowego, *Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy Kapitałowej Banku Gospodarstwa Krajowego w 2020 r.*, <https://www.bgk.pl/dla-klienta/relacje-inwestorskie/okresowe-raporty-finansowe/#c4155> (dostęp: 27.01.2022).
- Chang, H.H., Meyerhoefer, C.D. (2020). Covid-19 and the demand for online food shopping services: Empirical evidence from Taiwan, *American Journal of Agricultural Economics*, 103(2), 448–465, DOI: 10.1111/ajae.12170.
- Clemens, J., Veuger, S. (2020). Implications of the COVID-19 pandemic for state government tax revenues, *National Tax Journal*, 73(3), 619–44, DOI: 10.17310/ntj.2020.3.01.
- Decyzje rządu o obostrzeniach kontra dane o sytuacji epidemicznej w Polsce*, 25 stycznia 2022, <https://forsal.pl/lifestyle/zdrowie/artykuly/7998146,lockdown-w-polsce-narodowa-kwarantanna-liczba-zakazen-na-100-tys-mieszkanow.html> (dostęp: 27.01.2022).
- Dębkowska, K., Kłosiewicz-Górecka, U., Szymańska, A., Ważniewski, P., Zybortowicz, K. (2021). *Tarcza Antykryzysowa. Koło ratunkowe dla firm i gospodarki?*, Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Eichenbaum, M.S., Rebelo, S., Trabandt, M. (2021). The macroeconomics of epidemics, *The Review of Financial Studies*, 34(11), 5149–5187, DOI: 10.1093/rfs/hhab040.
- Miescu, M., Rossi, R. (2021). *Covid-19-induced shocks and uncertainty*, *European Economic Review*, 139, DOI: 10.1016/j.eurocorev.2021.103893.
- Ministerstwo Finansów, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres 1 stycznia – 31 grudnia 2020 r. Tom I i II*, <https://www.gov.pl/web/finanse/sprawozdanie-roczne-za-2020-rok> (dostęp: 28.01.2022).
- Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, *Pomoc dla rolników – zwolnienie ze składek KRUS*, <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/pomoc-dla-rolnikow-zwolnienie-ze-skladek-krus> (dostęp: 28.01.2022).
- Ministerstwo Rozwoju, Pracy i Technologii, *Tarcza Antykryzysowa*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/tarcza-antykryzysowa> (dostęp: 28.01.2022).
- Mulligan, C.B. (2021). Economic activity and the value of medical innovation during a pandemic. *Journal of Benefit-Cost Analysis*, 12(3), 420–440, DOI: 10.1017/bca.2021.5.
- Od czwartku wraca nauczanie zdalne. Będzie obowiązywać do końca ferii*, <https://www.rp.pl/edukacja/art-19322641-od-czwartku-wraca-nauczanie-zdalne-bedzie-obowiazywac-do-konca-ferii> (dostęp: 27.01.2022).
- Odmrażanie gospodarki. Jest kalendarz luzowania obostrzeń*, <https://forsal.pl/gospodarka/aktualnosci/artykuly/8151607,luzowanie-obostrzen-plan-kalendarz-odmrazania-gospodarki.html> (dostęp: 26.10.2021).
- PARP, *Kalendarium wydarzeń ważnych dla polskiego ekosystemu przedsiębiorczości i innowacyjności 2020*, [https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/kalendarium-2020\\_18032021-do-publ.pdf](https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/kalendarium-2020_18032021-do-publ.pdf) (dostęp: 26.10.2021).



- Ustawa z dn. 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020 poz. 568).
- Ustawa z dn. 31 marca 2020 r. o zmianie ustawy o systemie instytucji rozwoju (Dz.U. 2020 poz. 569).
- Ustawa z dn. 16 kwietnia 2020 r. o szczególnych instrumentach wsparcia w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (Dz.U. 2020 poz. 695).
- Ustawa z dn. 14 maja 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w zakresie działań osłonowych w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (Dz.U. 2020 poz. 875).
- Ustawa z dn. 19 czerwca 2020 r. o dopłatach do oprocentowania kredytów bankowych udzielonych przedsiębiorcom dotkniętym skutkami COVID-19 oraz o uproszczonym postępowaniu o zatwierdzenie układu w związku z wystąpieniem COVID-19 (Dz.U. 2020 poz. 1086).
- Ustawa z dn. 17 września 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020 poz. 1639).
- Ustawa z dn. 9 grudnia 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2020 poz. 2255).
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych, *Miesięczna informacja o wybranych świadczeniach pieniężnych – 2020 r.*, <https://www.zus.pl/baza-wiedzy/statystyka/miesieczna-informacja-o-wybranych-swiadczeniach-pienieznych> (dostęp: 28.01.2022).
- Wójcik, K. *Kalendarium pandemii koronawirusa*, [https://www.rm24.pl/raporty/raport-koronawirusa-z-chin/najnowsze-fakty/news-kalendarium-pandemii-koronawirusa,nId,4883378#crp\\_state=1](https://www.rm24.pl/raporty/raport-koronawirusa-z-chin/najnowsze-fakty/news-kalendarium-pandemii-koronawirusa,nId,4883378#crp_state=1) (dostęp: 26.10.2021).
- Zakład Ubezpieczeń Społecznych, *Podsumowanie działalności Centrum Obsługi Płatności (COP)*, [https://www.zus.pl/documents/10182/24154/Podsumowanie+dzia%C5%82alno%C5%9Bci+COP\\_Raport.pdf/eef427c3-9cb6-667b-e30b-382528d9bfd5](https://www.zus.pl/documents/10182/24154/Podsumowanie+dzia%C5%82alno%C5%9Bci+COP_Raport.pdf/eef427c3-9cb6-667b-e30b-382528d9bfd5) (dostęp: 28.01.2022).

## Źródła internetowe

- <https://www.medicover.pl/o-zdrowiu/pandemia-koronawirusa-na-swiecie-i-w-polsce-kalendarium,7252,n,192> (dostęp: 26.10.2021).
- <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-10.html#mmsp> (dostęp: 28.01.2022).
- <https://piaseczno.eu/rzad-przedluzyl-etap-odpowiedzialnosci-do-konca-stycznia-2021-roku/> (dostęp: 26.10.2021).
- <https://www.wroclaw.pl/portal/lockdown-od-20-marca-w-calej-polsce> (dostęp: 26.10.2021).
- <https://www.infor.pl/prawo/nowosci-prawne/5182672,Jakie-obostrzenia-od-1-lutego-2021-r.html> (dostęp: 26.10.2021).
- <https://www.gov.pl/web/koronawirus/nowe-zasady-od-12-lutego> (dostęp: 26.10.2021).
- <https://www.gov.pl/web/koronawirus/Do-25kwietnia-przedluzamy-zasady-bezpieczenstwa-z-wyjatkami> (dostęp: 26.10.2021).
- <https://wiadomosci.onet.pl/kraj/koronawirus-luzowanie-obostrzen-od-26-czerwca-znosza-kolejne-obostrzenia/v1wlxnr> (dostęp: 26.10.2021).



**Elżbieta Adamowicz**

Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**Joanna Klimkowska, Ewa Ratuszny**

Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**Marek Rocki**

Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**Konrad Walczyk**

Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

---

## Rozdział 2

# Pandemia w polskiej gospodarce

### 2.1. Kryzys COVID-19

Skutki gospodarcze walki z epidemią COVID-19 były nadzwyczaj dotkliwe. Z badań przeprowadzonych w kwietniu 2020 r. przez IRG SGH wynika, że zaledwie 9% polskich przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego, budowlanych i handlowych nie odczuło negatywnych konsekwencji restrykcji administracyjnych, wprowadzonych w celu przeciwdziałania rozwojowi epidemii, a co czwarte uznało je za dotkliwe [Adamowicz i in., 2020, s. 63]. Najbardziej ucierpiały przedsiębiorstwa handlowe. Tylko 7% z nich nie odnotowało ujemnych skutków obostrzeń, a dla jednej trzeciej były one dotkliwe. W mniejszym stopniu kryzys dotknął zakłady budowlane i przedsiębiorstwa przemysłu przetwórczego. Według GUS w kwietniu 2020 r. 72,4% zakładów przetwórstwa przemysłowego, 70,3% zakładów budowlanych, 73,6% firm handlu hurtowego i 79,6% handlu detalicznego, 81,5% firm transportowych oraz 86,4% zakładów świadczących usługi hotelarskie i gastronomiczne doznało poważnych, bądź zagrażających stabilności firmy, ujemnych skutków epidemii [GUS, 2022a, s. 15–17]. W reakcji na administracyjne ograniczenie działalności gospodarczej podjęły one działania zmierzające do obniżenia kosztów i adaptujące do nowych warunków gospodarowania: skróciły czas pracy (50% badanych), obniżyły wynagrodzenia (27%), zmniejszyły zatrudnienie (20%), zredukowały koszty pozapracownicze (52%) [Adamowicz, 2020, s. 64] i skie-

rowały pracowników do pracy zdalnej lub w formach podobnych (16% w przemyśle przetwórczym, 14,9% w budownictwie, 36,5% w handlu hurtowym, 18,5% w handlu detalicznym, 24,5% w transporcie, 5,5% w hotelarstwie i gastronomii [GUS, 2022a, s. 19–21]). Wraz ze spadkiem popytu na pracę nastąpił spadek podaży pracy. Duża skala zachorowań spowodowała wzrost liczby osób przebywających na zwolnieniach lekarskich i na kwarantannie, opiekujących się chorymi członkami rodziny lub dziećmi w wieku szkolnym (na skutek wprowadzenia zdalnego nauczania) i mających trudności z dojazdem do pracy bądź wjazdem do Polski<sup>1</sup>. W rezultacie zaburzeń na rynku pracy zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw zmniejszyło się w marcu 2020 r. o 34 tys. (względem lutego), a w kwietniu i maju o kolejne 153 tys. i 85 tys. [GUS, 2022c]. Spadek wielkości zatrudnienia, wprowadzenie zakazu handlu detalicznego w placówkach stacjonarnych (z wyłączeniem sklepów spożywczych, aptek i niektórych innych) i świadczenia niektórych usług (gastronomicznych, zakwaterowania, fryzjerskich, kosmetycznych i in.), pojawienie się utrudnień w przewozie towarów i zaburzenia organizacyjne w przedsiębiorstwach spowodowały zmniejszenie się podaży dóbr.

Wybuch pandemii i wprowadzenie – w celu zatamowania transmisji koronawirusa poprzez zmniejszenie natężenia kontaktów bezpośrednich między ludźmi – ograniczeń w zakresie handlu, usług i przemieszczania się osób wywołało gwałtowne pogorszenie się nastrojów społecznych i gospodarczych oraz wzrost niepewności co do najbliższej przyszłości. Wartość wskaźnika kondycji gospodarstw domowych IRG SGH obniżyła się w kwietniu 2020 r. (względem stycznia tego roku) o 40,6 pkt, tj. niemal 3-krotność odchylenia standardowego, a wartość wyprzedzającego wskaźnika ufności konsumenciej GUS zmniejszyła się o 45,4 pkt (niemal 3,5-krotność odchylenia standardowego) [GUS, 2022c]. Wartości sald mierzących ocenę sytuacji ogólnogospodarczej w Polsce w kolejnych kilku miesiącach, wyrażane przez przedsiębiorstwa uczestniczące w badaniach koniunktury IRG SGH w przemyśle przetwórczym, budownictwie, handlu i sektorze bankowym, spadły w tym samym miesiącu (względem stycznia) o odpowiednio: 23,2, 25,3, 29,6 i 26,1 pkt, osiągając historyczne minima. Z kolei wartość wskaźnika zaufania gospodarstw rolnych obniżyła się o 23,4 pkt (2-krotność odchylenia standardowego) do wysokości najniższej od 2002 r. Gwałtowne nasilenie się obaw konsumentów o utrzymanie zdolności dochodowej i pesymizmu wśród przedsiębiorstw, spadek dochodów gospodarstw domowych na skutek cięć w zatrudnieniu (w kwietniu 2020 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie realne brutto w sektorze przedsiębiorstw obniżyło się miesięcznie o 3,6%, [GUS, 2022c]) i spadek popytu zagranicznego (w kwietniu 2020 r. eksport w cenach stałych zmniejszył się w skali miesiąca o 29,3%

<sup>1</sup> Dotyczy to zwłaszcza pracowników z Ukrainy i Białorusi, których liczba w Polsce na dzień 30 czerwca 2020 r. wyniosła 475 356 osób (zgłoszonych do ubezpieczeń emerytalnego i rentowych), o niemal 9% mniej niż 31 grudnia 2019 r. [ZUS, 2020, s. 7].

[GUS, 2022c]), spowodowały załamanie się popytu zagregowanego. W przemyśle spadek nowych zamówień (w cenach bieżących) w porównaniu z marcem wyniósł 25,3% [GUS, 2022c], w budownictwie 28,6%, w handlu detalicznym 37,2%, a hurtowym 26,9%, w usługach 31,4% (najwięcej, 69,1%, w hotelarstwie i gastronomii) [GUS, 2022a]. Liczba mieszkań, na których realizację wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym, zmniejszyła się w II kwartale o 13% r/r, a liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto – o 22,9% [GUS, 2022b].

Nałożenie się na siebie negatywnych szoków podażowego i popytowego wywołało recesję, jakiej polska gospodarka nie doświadczyła od 1990 r. Realny produkt krajowy brutto, realne spożycie gospodarstw domowych i realne inwestycje obniżyły się w II kwartale 2020 r. o odpowiednio: 8,2%, 10,6% i 8,8% r/r. Wartość dodana brutto w cenach stałych w przemyśle przetwórczym spadła o 21,7% r/r, a w zakwaterowaniu i gastronomii o 81,6% [GUS, 2022b]. W samym tylko kwietniu realna produkcja sprzedana przemysłu przetwórczego zmniejszyła się względem marca o 25,5% (w tym dóbr inwestycyjnych o 46,2% i trwałych dóbr konsumpcyjnych o 41,6%), a sprzedaż detaliczna towarów 12,3% (w cenach stałych) [GUS, 2022c].

W maju i czerwcu 2020 r. została zniesiona większość restrykcji wprowadzonych w marcu. Gospodarka odżyła, na rynkach powiało optymizmem, a aktywność przedsiębiorstw nabrała impetu. Kryzys COVID-19 był bardzo głęboki, lecz krótkotrwały. Kolejne miesiące przyniosły ożywienie, a zarazem ujawniły wtórne reperkusje kryzysu: zakłócenia dostaw dóbr zaopatrzeniowych, spowodowane czasowym wyłączeniem lub ograniczeniem działalności zakładów je wytwarzających i utrudnieniami w ich przewozie, utrzymujące się zaburzenia rynku pracy, czy podwyższony ogólny poziom niepokoju, zwłaszcza wśród konsumentów. W niniejszym rozdziale omówiono zmiany koniunktury gospodarczej w Polsce w okresie bezpośrednio poprzedzającym wybuch kryzysu COVID-19, w trakcie jego trwania i podczas powrotu na ścieżkę długookresowego wzrostu, na podstawie złożonych wskaźników aktywności gospodarczej: barometru IRG SGH i PKB. Zmiany koniunktury w poszczególnych sektorach polskiej gospodarki, objętych badaniami koniunktury przez IRG SGH, zostały przedstawione z kolejnych rozdziałach.

## 2.2. Barometr koniunktury IRG SGH

Barometr IRG SGH (BARIRG) jest wskaźnikiem koniunktury ogólnogospodarczej, będącym ważoną średnią arytmetyczną z sześciu wskaźników: wskaźnika kondycji gospodarstw domowych (IRGKGD) oraz wskaźników koniunktury w przemyśle przetwórczym (IRGIND), budownictwie (IRGCON), rolnictwie (IRGAGR), handlu

(IRGTRD) i sektorze bankowym (IRGBAN). Dwa pierwsze wskaźniki mają wagę dwukrotnie większą niż pozostałe. Wskaźniki koniunktury złożone są z sald odpowiedzi na pytania testów koniunktury<sup>2</sup>.

Z analizy głównych składowych<sup>3</sup> (*principal components*) sześciu wskaźników cząstkowych wynika, że dwie pierwsze główne składowe wyjaśniają łącznie niemal dwie trzecie ich zmienności, z czego prawie połowę wyjaśnia pierwsza główna składowa (tab. 2.1). Wskaźniki koniunktury w przemyśle przetwórczym i budownictwie stanowią blisko połowę pierwszej głównej składowej (tab. 2.3) i są z nią bardzo wysoko skorelowane (tab. 2.2). Wartości współczynnika korelacji między każdym wskaźnikiem koniunktury a pierwszą główną składową wynoszą przynajmniej 0,55 (tab. 2.2). Dwa z nich, mianowicie wskaźnik koniunktury w rolnictwie i wskaźnik kondycji gospodarstw domowych, są ściśle związane również z drugą główną składową, którą tworzą w 66,1% (tab. 2.3). Pozostałe dwa wskaźniki koniunktury: w handlu i w sektorze bankowym odpowiadają za 78% trzeciej głównej składowej. Łącznie trzy pierwsze główne składowe wyjaśniają ponad 81% zmienności wskaźników koniunktury (tab. 2.1).

**Tabela 2.1.** Część zmienności sektorowych wskaźników koniunktury, objaśnionej przez główne składowe

	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6
Odchylenie standardowe	1,6655	1,0807	0,9681	0,6735	0,6397	0,50818
% objaśnionej zmienności	46,2	19,5	15,6	7,6	6,8	4,3
Skumulowany % objaśnionej zmienności	46,2	65,7	81,3	88,9	95,7	100,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IRG SGH.

**Tabela 2.2.** Wartości współczynnika korelacji wskaźników koniunktury z głównymi składowymi

	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6
IRGIN	0,79 ( $p < 0,001$ )	0,28 ( $p = 0,006$ )	-0,18 ( $p = 0,078$ )	0,43 ( $p < 0,001$ )	-0,15 ( $p = 0,143$ )	0,23 ( $p = 0,023$ )
IRGCON	0,84 ( $p < 0,001$ )	0,13 ( $p < 0,204$ )	0,20 ( $p = 0,050$ )	-0,14 ( $p = 0,171$ )	-0,39 ( $p < 0,001$ )	-0,27 ( $p = 0,008$ )
IRGTRD	0,60 ( $p < 0,001$ )	0,45 ( $p < 0,001$ )	0,52 ( $p < 0,001$ )	0,01 ( $p = 0,923$ )	0,40 ( $p < 0,001$ )	-0,04 ( $p = 0,697$ )
IRGKGD	0,66 ( $p < 0,001$ )	-0,58 ( $p < 0,001$ )	0,28 ( $p = 0,006$ )	-0,27 ( $p = 0,008$ )	-0,02 ( $p = 0,846$ )	0,28 ( $p = 0,006$ )

<sup>2</sup> Szczegółowe informacje o ich konstrukcji znajdują się na stronie internetowej IRG SGH ([https://ssl-kolegia.sgh.waw.pl/pl/KAE/struktura/IRG/koniunktura/Documents/metoda\\_badawcza.pdf](https://ssl-kolegia.sgh.waw.pl/pl/KAE/struktura/IRG/koniunktura/Documents/metoda_badawcza.pdf)).

<sup>3</sup> Dane za okres II kwartał 1997 r. – IV kwartał 2021 r.

	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6
IRGAGR	0,59 ( $p < 0,001$ )	-0,66 ( $p < 0,001$ )	-0,24 ( $p < 0,001$ )	0,24 ( $p = 0,018$ )	0,22 ( $p = 0,030$ )	-0,22 ( $p = 0,030$ )
IRGBAN	0,55 ( $p < 0,001$ )	0,30 ( $p = 0,003$ )	-0,68 ( $p < 0,001$ )	-0,35 ( $p < 0,001$ )	0,15 ( $p = 0,143$ )	0,02 ( $p = 0,846$ )

Uwagi: w nawiasach podano wartości  $p$ .

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IRG SGH.

**Tabela 2.3.** Wkład wskaźników koniunktury w główne składowe (w %)

	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6
IRGIND	22,57	6,85	3,53	40,55	5,57	20,94
IRGCON	25,29	1,49	4,14	4,37	36,64	28,07
IRGTRD	12,86	17,56	29,23	0,01	39,71	0,63
IRGKGD	15,52	29,07	8,17	16,10	0,12	31,04
IRGAGR	12,73	37,09	5,99	12,71	12,34	19,17
IRGBAN	11,02	7,947	48,94	26,27	5,63	0,18

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IRG SGH.

Siła korelacji między pierwszą główną składową a barometrem BARIRG wynosi 0,98 (tab. 2.4), co oznacza, że koniunkturę ogólnogospodarczą w Polsce kształtuje w głównej mierze sytuacja w sektorach produkcyjnych, tj. przemyśle przetwórczym i budownictwie (zob. również rys. 2.1).

Barometr koniunktury IRG SGH jest wysoko skorelowany ze stopą wzrostu realnego PKB (0,67), więc trafnie odzwierciedla rzeczywisty obraz dynamiki ogólnej sytuacji w polskiej gospodarce.

**Tabela 2.4.** Wartości współczynnika korelacji między głównymi składowymi i stopą wzrostu realnego PKB a barometrem koniunktury IRG SGH

	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6	$\Delta$ PKB
BARIRG	0,98 ( $p < 0,001$ )	-0,12 ( $p = 0,242$ )	-0,04 ( $p = 0,697$ )	-0,12 ( $p = 0,242$ )	-0,04 ( $p = 0,697$ )	0,08 ( $p = 0,436$ )	0,67 ( $p < 0,001$ )

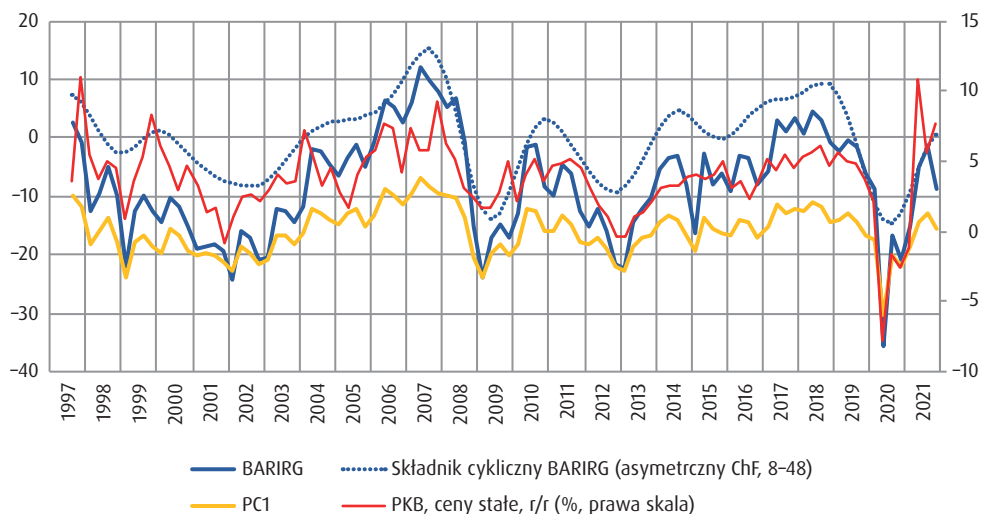
Uwagi: w nawiasach podano wartości  $p$ .

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat i IRG SGH.

## 2.3. Koniunktura gospodarcza w czasie pandemii (2020–2021)

Kryzys COVID-19 uderzył w zwalniającą gospodarkę. Szczyt aktywności gospodarczej miał miejsce w połowie 2018 r. (rys. 2.1). Wartość barometru koniunktury IRG SGH wyniosła w II kwartale 4,5 pkt. W kolejnych kwartałach lat 2018 i 2019 barometr przyjmował coraz niższe wartości (ujemne od IV kwartału 2018 r.). W I kwartale 2020 r. wartość barometru spadła do  $-8,7$  pkt. W ciągu siedmiu kwartałów barometr zmniejszył swoją wartość o 15,2 pkt, czyli w średniokwartalnym tempie nieprzekraczającym dwóch punktów. Realny PKB rósł w tym czasie w stałym tempie, ok. 5,0% r/r. Wprowadzenie na przełomie marca i kwietnia 2020 r. zakazu prowadzenia działalności w niektórych sektorach gospodarki przyspieszyło jej spowolnienie, przekształcając je w kryzys. W II kwartale barometr koniunktury zmniejszył swoją wartość o 26,9 pkt w porównaniu z I kwartałem (o ponad 35 pkt w skali roku), do wysokości  $-35,6$  pkt, najniższego poziomu w historii badań koniunktury przez IRG SGH. Skala załamania była więc znacznie większa niż podczas któregośkolwiek z epizodów recesyjnych, przez które przeszła polska gospodarka od czasu transformacji.

**Rysunek 2.1.** Barometr IRG SGH (BARIRG), jego składnik cykliczny, pierwsza główna składowa sektorowych wskaźników koniunktury i stopa wzrostu realnego PKB w Polsce w latach 1999–2021



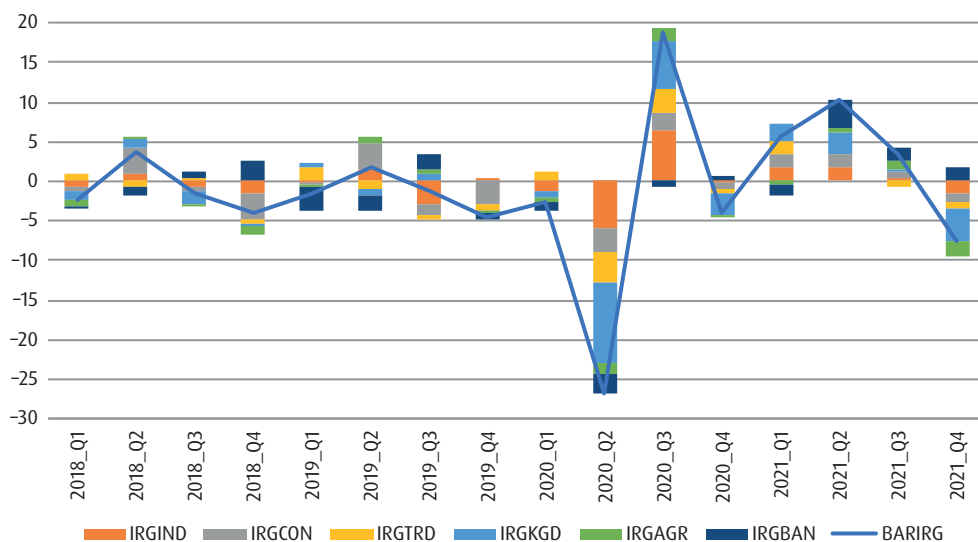
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat i IRG SGH.

Zawieszenie działalności niektórych sektorów gospodarki spowodowało spadki wartości wskaźników koniunktury we wszystkich jej działach, objętych badaniami



koniunktury IRG SGH. Historycznie najniższe wartości przyjęły wskaźniki koniunktury w przemyśle przetwórczym i handlu. Pozostałe wskaźniki osiągnęły najniższe wartości dla II kwartału. Największy wpływ na spadek wartości barometru w II kwartale 2020 r. (w 60%) miało pogorszenie się nastrojów konsumentów i koniunktury w przemyśle przetwórczym (rys. 2.2). W takim samym stopniu oba wskaźniki cząstkowe przyczyniły się do silnego wzrostu wartości barometru (o 18,8 pkt) w kolejnym, III kwartale. Poprawa koniunktury to przede wszystkim efekt „odmrożenia” gospodarki i wsparcia, jakie przedsiębiorcy uzyskali w ramach kolejnych tarcz antykrzysowych. W przemyśle przetwórczym reakcja na stopniowe uwalnianie gospodarki od wprowadzonych w marcu ograniczeń była widoczna już w maju. Mimo poprawy realny PKB był w III kwartale niższy niż rok wcześniej o 1,7%, głównie w wyniku z wolna odradzającej się konsumpcji prywatnej, która przyjęła zasadniczy impuls kryzysowy w II kwartale (jej spadek odpowiadał za ponad trzy czwarte spadku realnego PKB, rys. 2.3).

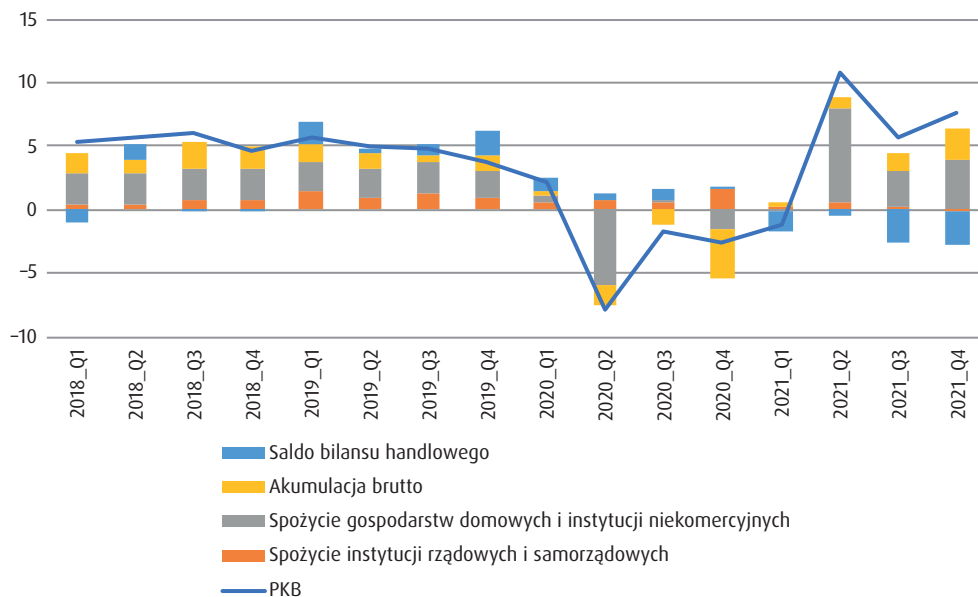
**Rysunek 2.2.** Kwartalne zmiany wartości barometru IRG SGH i jego składowych w latach 2018–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Poprawa trwała krótko. W IV kwartale 2020 r. w gospodarce uderzyła tzw. II fala epidemii. Wartość barometru ponownie się obniżyła, o 4,0 pkt, a realny PKB spadł o 2,6% r/r. Zasadniczy wpływ na pogorszenie się koniunktury w gospodarce miała gorsza kondycja ekonomiczna gospodarstw domowych i silny spadek inwestycji w sektorze przedsiębiorstw.

**Rysunek 2.3.** Stopa wzrostu realnego PKB (niewyrównany sezonowo) i wkład w PKB w Polsce w latach 2018–2021, zmiana względem tego samego okresu roku poprzedniego (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Pierwsze półrocze 2021 r. przyniosło poprawę. W dwóch pierwszych kwartałach 2021 r. wartość BARIRG wzrosła: o 5,6 pkt w I kwartale i o 10,3 pkt w drugim. Wprawdzie większość cząstkowych wskaźników koniunktury przyjmowała w dalszym ciągu wartości ujemne, ale znacznej poprawie uległy nastroje gospodarstw domowych. Przełożyła się ona na silny wzrost spożycia indywidualnego, który w II kwartale wywindował realny PKB do poziomu ponad 11% wyższego niż rok wcześniej. Tak dużego wzrostu konsumpcji prywatnej nie sposób tłumaczyć jedynie realizacją odroczonej zakupów, lecz należy go wiązać z nasilającymi się oczekiwaniami inflacyjnymi i obawami o spadek – wobec przybierającego na sile wzrostu cen dóbr zaopatrzeniowych, przekładającego się na inflację dóbr konsumpcyjnych – siły nabywczej dochodów gospodarstw domowych.

W drugiej połowie 2021 r. tempo wzrostu barometru wyraźnie zwolniło i osłabła tendencja wzrostowa realnego PKB. W III kwartale 2021 r. barometr zwiększył swoją wartość już tylko o 3,5 pkt, a realny PKB o 5,6% r/r. Przyczyną spowolnienia wzrostu były przede wszystkim utrzymujący się od początku roku spadek eksportu netto, wynikający z zakłóceń w zaopatrzeniu w półprodukty, i niższe tempo wzrostu popytu konsumpcyjnego, sygnalizowane również przez uczestników badania koniunktury

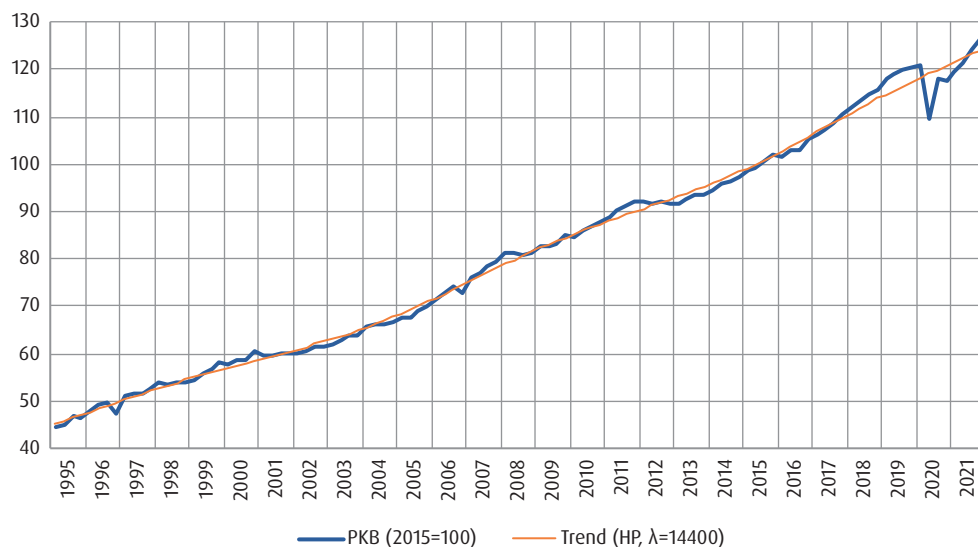
w handlu. W IV kwartale odnotowano spadek wartości barometru o 6,7 pkt. Pogorszenie się koniunktury miało miejsce we wszystkich, poza sektorem bankowym, badanych przez IRG SGH obszarach gospodarki. Spadek wartości BARIRG był większy niż przeciętny o tej porze roku. W największym stopniu na spadek wartości barometru wpłynęło pogorszenie się nastrojów gospodarstw domowych. Tego spadku nie widać w danych ilościowych. GUS poinformował o wzroście realnego PKB w IV kwartale 2021 r. o 7,7 pkt r/r, a czynnikiem wzrostu, odpowiadającym za ponad jego połowę, była konsumpcja prywatna. W II kwartale 2021 r. realny PKB osiągnął poziom z I kwartału 2020 r., a w III kwartale przebił linię trendu (rys. 2.4). Tym samym zakończyła się recesja, w którą pandemia koronawirusa wpędziła polską gospodarkę.

## 2.4. Model BARIRG

Jak wspomniano, koniunktura gospodarcza w Polsce jest w zasadniczej mierze kształtowana przez koniunkturę w sektorach produkcyjnych, a zwłaszcza przez koniunkturę w przemyśle przetwórczym. W niniejszej części podjęto próbę zastosowania metody modelowania miękkiego, opisanej w rozdziale 9, do oszacowania wpływu pandemii COVID-19 na dynamikę aktywności gospodarczej w Polsce, mierzonej barometrem koniunktury IRG SGH, na podstawie sald odpowiedzi na pytania testu koniunktury w przemyśle przetwórczym (o którym więcej w kolejnym rozdziale). Mówiąc ściślej, dokonano estymacji modelu ekonometrycznego, opracowanego dla BARIRG, zakładając specyfikację tożsamą ze specyfikacją indykatorów przyjętych dla modelu miękkiego, opisującego koniunkturę w przemyśle przetwórczym. W modelu zostały wykorzystane dane miesięczne z badań koniunktury w przemyśle przetwórczym za okres od października 1998 r. do września 2021 r. (276 obserwacji). Po wyeliminowaniu zmiennych, których wpływ na zmienną objaśnianą był statystycznie nieistotny, w modelu znalazły się:

- ZapSS – zapasy wyrobów gotowych, saldo opinii dotyczących stanu obecnego,
- ZapPS – zapasy wyrobów gotowych, saldo przewidywań,
- FSS – sytuacja finansowa firmy, saldo opinii dotyczących stanu obecnego,
- FPS – sytuacja finansowa firmy, saldo przewidywań,
- OSS – ogólna ocena stanu gospodarki, saldo opinii dotyczących stanu obecnego,
- OPS – ogólna ocena stanu gospodarki, saldo przewidywań,
- COV – zmienna zero-jedynkowa równa 1 dla okresu od marca 2020 r. do września 2021 r.

**Rysunek 2.4.** Realny PKB w Polsce w latach 1995–2021, indeks jednopodstawowy (2015 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Specyfikacja uwzględniła także interakcje zmiennej  $COV$  z pozostałymi zmiennymi, co umożliwiło oszacowanie zmian ocen parametrów wynikających z wpływu pandemii:

$$BARIRG_t = \alpha_0 + \sum_{j=1}^K (\alpha_j + \Delta\alpha_j cov_t) X_{it} + \alpha_{K+1} COV_t + \varepsilon_t$$

gdzie  $j=1, 2, \dots, K$  są numerami kolejnych ww. zmiennych objaśniających.

Wyniki estymacji (uwzględniającej wcześniej stwierdzoną autokorelację składnika losowego) prezentuje poniższa tabela. Model przyjęto do analiz ze względu na wysoką wartość współczynnika determinacji i pozytywną weryfikację wektora ocen parametrów testem F.

**Tabela 2.5.** Wyniki estymacji modelu BARIRG metodą Cochrane'a-Orcutta

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	Statystyka $t$	wartość $p$
Const	-5,268	2,682	-1,964	0,051*
ZapSS	-0,033	0,035	-0,947	0,345
ZapPS	-0,003	0,041	-0,065	0,948
FSS	0,066	0,026	2,577	0,011**
FPS	0,196	0,030	6,457	<0,00001***
OSS	-0,002	0,031	-0,050	0,960
OPS	0,049	0,032	1,532	0,127

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	Statystyka $t$	wartość $p$
COV	4,591	3,640	1,261	0,208
ZapSS_c	-0,038	0,162	-0,234	0,816
ZapPS_c	0,014	0,230	0,061	0,951
FSS_c	0,124	0,100	1,238	0,217
FPS_c	0,087	0,126	0,6934	0,489
OSS_c	0,090	0,074	1,215	0,225
OPS_c	-0,096	0,070	-1,381	0,169

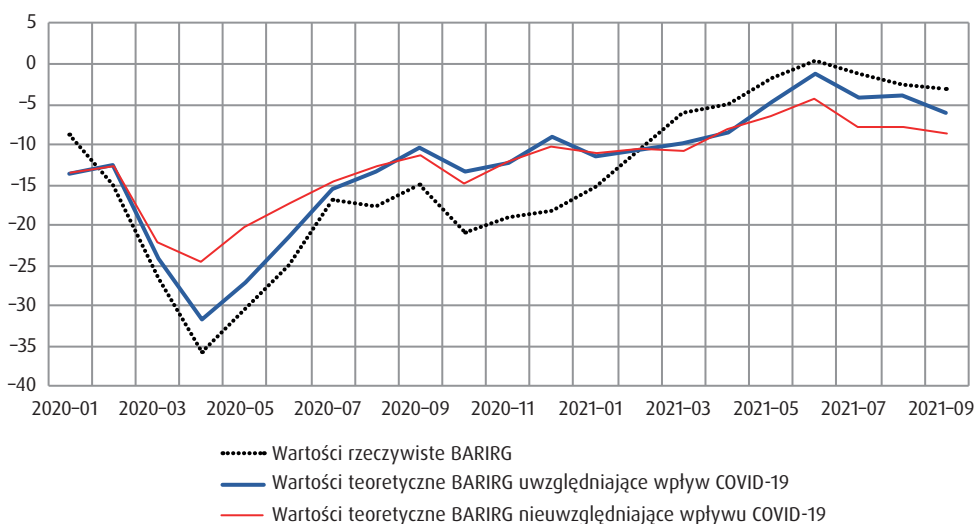
\*  $p < 0,1$ ; \*\*  $p < 0,0,5$ ; \*\*\*  $p < 0,01$

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Podstawowe statystyki dla danych quasi-różnicowanych ( $\rho$ ):

- Suma kwadratów reszt = 942,029
- Błąd standardowy reszt = 1,89619
- Współczynnik determinacji  $R^2 = 0,958196$
- Skorygowany  $R^2 = 0,956121$
- Statystyka  $F(13, 262) = 16,0292$  (wartość  $p < 0,00001$ )
- Statystyka testu Durбина-Watsona = 1,49193
- Autokorelacja reszt rzędu pierwszego = 0,248842
- Kryterium informacyjne Akaike = 1150,08
- Kryterium bayesowskie Schwarz = 1200,77
- Kryterium informacyjne Hannana-Quinna = 1170,42

**Rysunek 2.5.** Rzeczywiste i teoretyczne wartości BARIRG (styczeń 2020 r.-wrzesień 2021 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Rysunek 2.5 przedstawia wartości teoretyczne zmiennej BARIRG, uzyskane na podstawie oszacowanego modelu (a więc przy założeniu wpływu pandemii na BARIRG) oraz wartości teoretyczne wyznaczone przy założeniu braku pandemii. Inaczej mówiąc, w drugim przypadku założono, że zmienna *COV* oraz zmienne *ZapSS\_c*, *ZapPS\_c*, *FSS\_c*, *FPS\_c*, *OSS\_c*, *OPS\_c* mają zerowe wartości dla wszystkich obserwacji. Wartości BARIRG, wyznaczone na podstawie wartości zmiennych objaśniających (reprezentujących czynniki wpływające statystycznie istotnie na BARIRG), obniżyłyby się w pierwszych miesiącach pandemii, nawet gdyby kryzys COVID-19 nie wystąpił. Z modelu wynika zatem, że pandemia pogłębiła dekonunkturę w gospodarce, lecz nie wpłynęła na trajektorię jej zmian.

## 2.5. Podsumowanie

Pandemia COVID-19, uderzając w zwalniającą gospodarkę, gwałtownie przyspieszyła spadek aktywności gospodarczej w Polsce. Spadek był jednak krótkotrwały. Już w drugim półroczu 2020 r. widoczne były próby zatrzymania tendencji spadkowej i odbudowania poziomu aktywności gospodarczej. W połowie 2021 r. gospodarka polska powróciła na ścieżkę długookresowego wzrostu. Odnotowane w drugiej połowie 2021 r. sygnały ponownego spowolnienia aktywności gospodarczej wskazują, że i pokryzysowe ożywienie miało charakter krótkotrwały.

## Bibliografia

---

- Adamowicz, E., Dudek, S., Konat, G., Majchrzak, K., Ratuszny, E., Walczyk, K. (2020). Koniunktura gospodarcza w Europie Środkowo-Wschodniej w dobie epidemii COVID-19. W: *Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2020* (s. 61–127), H. Godlewska-Majkowska, P. Wachowiak, M. Strojny, B. Majewski (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- GUS (2022a). *Wpływ pandemii COVID-19 na koniunkturę gospodarczą – oceny i oczekiwania (dane szczegółowe oraz szeregi czasowe)*. Aneks do publikacji „Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach 2000–2022” (styczeń 2022). Warszawa.
- GUS (2022b). *Kwartalne wskaźniki makroekonomiczne*, <https://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne> (dostęp: 27.02.2022)
- GUS (2022c). *Wybrane miesięczne wskaźniki makroekonomiczne*, <https://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne> (dostęp: 27.02.2022)
- ZUS (2020). *Cudzoziemcy w polskim systemie ubezpieczeń społecznych w I półroczu 2020 r.* Warszawa.

**Elżbieta Adamowicz**

Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**Konrad Walczyk**

Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

---

## Rozdział 3

# Koniunktura w przemyśle przetwórczym w latach 2020 i 2021

### 3.1. Wstęp

Celem analizy w tym rozdziale jest bliższe poznanie wpływu kryzysu COVID-19 na polski przemysł przetwórczy. W sektorze pracuje ponad 2,8 mln osób, tj. niemal 17,5% ogółu pracujących<sup>1</sup>, jego udział w eksporcie towarów stanowi ponad 95,5%<sup>2</sup> i powstaje w nim blisko 1/5 wartości dodanej brutto całej gospodarki<sup>3</sup>. Znaczenie przemysłu przetwórczego dla polskiej gospodarki jest jednak większe, niż wnosi on w jej wymiar ilościowy. Powodów jest kilka. Po pierwsze, przemysł przetwórczy zaopatruje gospodarkę w środki produkcji, a zarazem stwarza popyt na jej produkt, co czyni go podatnym na koniunkturę w pozostałych jej działach. Po drugie, z uwagi na wysoki udział eksportu towarów w PKB (średnio 47,2% w okresie I kw. 2020 r.–III kw. 2021 r.<sup>4</sup>), co sprawia, że eksport jednym z głównych kanałów przenoszenia szoków egzogenicznych, oraz ogromny udział przemysłu przetwórczego w wywozie towarów z Polski, sektor ten w pierwszej linii absorbuje wstrząsy zewnętrzne. Po trzecie, po części z wymienionych powodów, zmienność wartości dodanej brutto, wytworzonej w przemyśle przetwórczym jest ponad 1,5 raza większa niż zmienność całkowitej wartości dodanej brutto<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Rok 2020. Dane i obliczenia własne na podstawie danych GUS [2021b, s. 119].

<sup>2</sup> Rok 2020. Obliczenia własne na podstawie danych GUS [2021a, s. 80].

<sup>3</sup> 18,2% w 2020 r. [Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, dostęp 19.01.2022].

<sup>4</sup> Obliczenia własne na podstawie jw.

<sup>5</sup> Wartość względnego współczynnika zmienności jednopodstawowego (2015=100) indeksu wartości dodanej brutto w przemyśle przetwórczym (wyrównanego sezonowo i wygładzonego) w ostatnim ponad ćwierćwieczu

Oznacza to, że koniunktura ogólnogospodarcza jest kształtowana w głównej mierze przez koniunkturę w przemyśle przetwórczym.

Przemysł przetwórczy w Polsce, choć nie został bezpośrednio i w takim stopniu jak inne części gospodarki objęty restrykcjami administracyjnymi, nałożonymi w celu przeciwdziałania rozprzestrzenianiu się pandemii COVID-19, doznał silnego wstrząsu na skutek ograniczeń podażowych i popytowych. Wynikły one ze wstrzymania bądź ograniczenia działalności niektórych innych sektorów gospodarki (również światowej), upadku bądź zawieszenia działalności wielu firm, utrudnień w przewozie, utraty źródeł utrzymania lub spadku dochodów gospodarstw domowych, wzrostu ich obaw co do utrzymania zatrudnienia i zdolności dochodowej, natężenia się ogólnej niepewności co do przyszłych warunków gospodarowania i wielu innych czynników. Ogólnoświatowy kryzys COVID-19 objął również polski przemysł przetwórczy o sile bez precedensu. Co więcej, wstrząs ten nastąpił w chwili spowolnienia gospodarczego, zapoczątkowanego w Polsce jeszcze w 2018 r. Po 7 latach dość stabilnego wzrostu ścieżką wyznaczoną przez trend w marcu 2020 r. wartość produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego w Polsce (w cenach stałych, niewyrównana sezonowo) zmniejszyła się o 3,2% r/r, do poziomu poniżej trendu. Spadek w kwietniu wyniósł aż 27,5% r/r, a wartość sprzedaży obniżyła się niemal o 10% poniżej średniorocznej wartości w 2015 r. Był to największy w skali roku spadek wartości produkcji przemysłu przetwórczego po zmianie ustroju gospodarczego w Polsce. Maj przyniósł poprawę, choć przyrost roczny pozostał ujemny (-18,4%). W kolejnych miesiącach przemysł przetwórczy stopniowo odrabiał straty. W październiku wartość produkcji sprzedanej przebiła poziom z lutego i trend. Powrót na ścieżkę długookresowego wzrostu zajął 6 miesięcy. Przez kolejne 12 miesięcy wzrost produkcji pełzał wzdłuż trendu (rys. 3.1), w tempie dwukrotnie wyższym niż przed wybuchem pandemii. W listopadzie i grudniu 2021 r., ku zaskoczeniu obserwatorów, zanotowano realny wzrost produkcji sprzedanej o 12,8%, a w grudniu o kolejne 13,9%<sup>6</sup>. W sumie w okresie między marcem 2019 r. a marcem 2021 r., tj. między dwoma ostatnimi górnymi punktami zwrotnymi, rozumianymi jako maksymalne odchylenie od trendu produkcji sprzedanej (wyrównanej sezonowo i wygładzonej), wyznaczonego za pomocą filtra HP (rys. 3.2), jej wartość zwiększyła się o ponad 10,5%, czyli o 0,44% średniomiesięcznie. Incydent kryzysowy – załamanie się produkcji i odtworzenie jej poziomu z lutego 2020 r. – trwał 7 miesięcy. Walka z epidemią była potężnym ciosem dla przemysłu przetwórczego, ale będący jej skutkiem kryzys był krótkotrwały. Należy

---

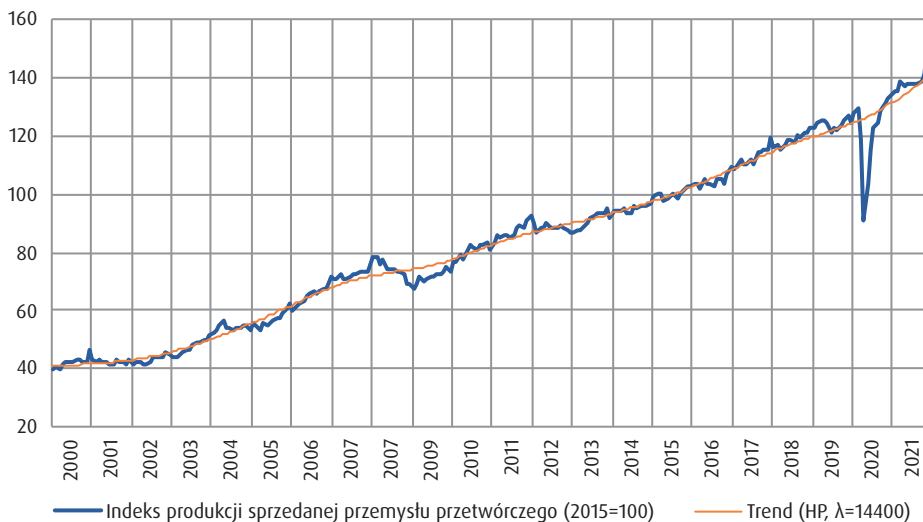
jest równa 1,53 (obliczenia własne na podstawie danych Eurostat za okres I kw. 1995 r. – III kw. 2021 r., <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, dostęp 19.01.2022).

<sup>6</sup> Ta zmiana nie znajduje potwierdzenia w wynikach badania koniunktury w przemyśle przetwórczym, prowadzonego przez IRG SGH (rys. 3.5). Wartość salda odpowiedzi na pytanie o wielkość produkcji zmniejszyła się w listopadzie o 5,6 pkt. W grudniu wprawdzie odnotowano wzrost, ale zaledwie o 0,2 pkt.



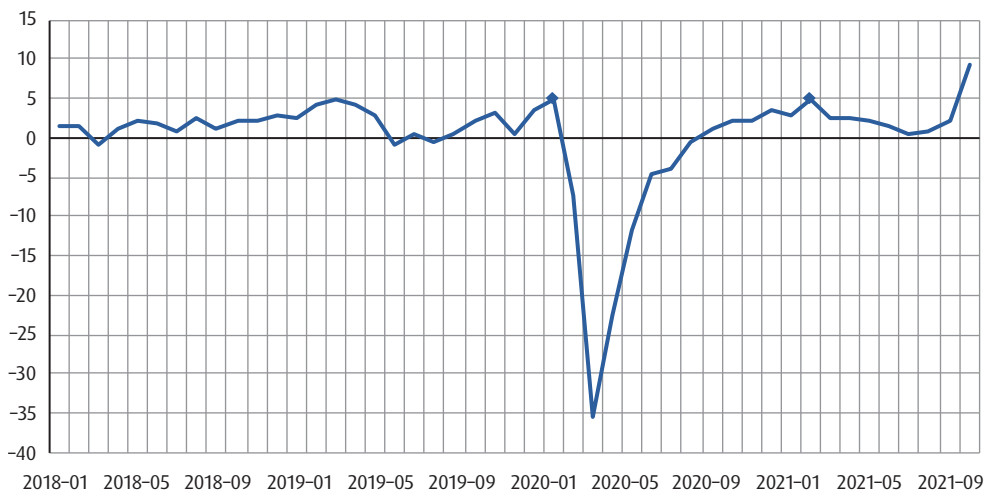
bardzo wyraźnie zaznaczyć, że kryzys nie miał źródeł ekonomicznych i dotknął gospodarkę, w tym przemysł przetwórczy, w chwili spowolnienia tempa ich wzrostu.

**Rysunek 3.1.** Jednospodstawowy (2015 = 100) indeks produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego (wyrównany sezonowo i wygładzony) w Polsce w latach 2000–2021



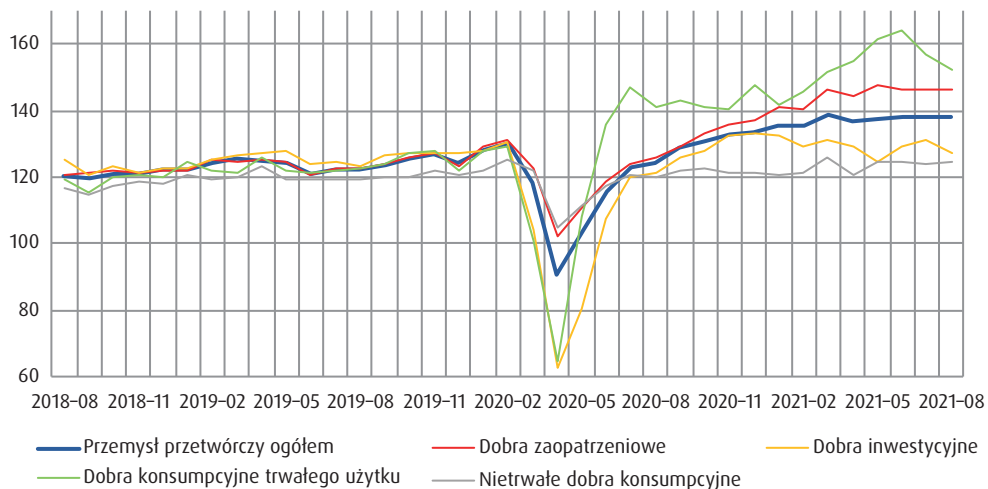
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 23.01.2022).

**Rysunek 3.2.** Odchylenia od trendu jednospodstawowego (2015 = 100) indeksu produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego (wyrównanego sezonowo i wygładzonego) w Polsce w latach 2018–2021 (HP, λ = 14 400)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 23.01.2022).

**Rysunek 3.3.** Jednospodstawowy (2015 = 100) indeks produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego (wyrównany sezonowo i wygładzony) w Polsce w okresie sierpień 2018 r.–sierpień 2021 r. wg głównych grup produktowych

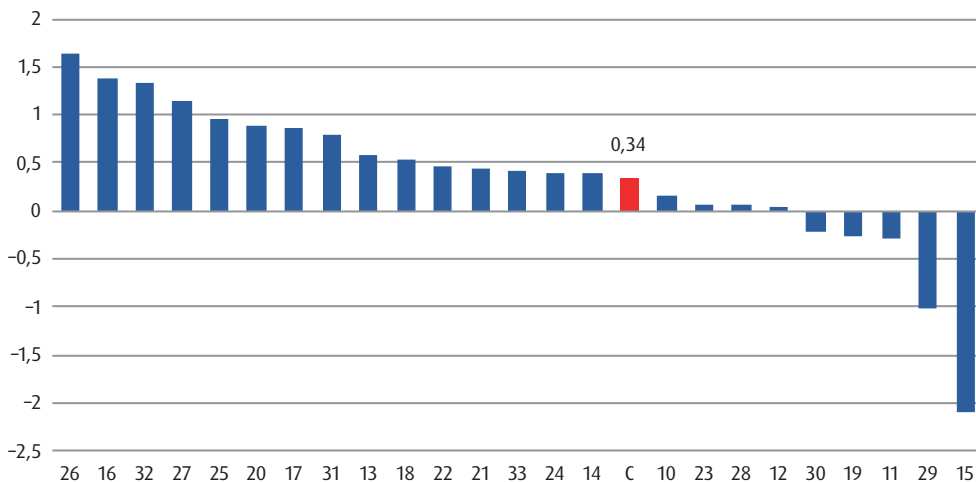


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 23.01.2022).

Kryzys w niejednakowym stopniu doświadczył producentów poszczególnych wyrobów. Największe straty ponieśli producenci dóbr inwestycyjnych i dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku; wartość ich sprzedaży skurczyła się w ciągu pierwszych dwóch miesięcy kryzysu o połowę (rys. 3.3). Spadek wartości produkcji dóbr zaopatrzeniowych i nietrwałych dóbr konsumpcyjnych sięgnął ok. 20%. Najszybciej (w 2 miesiące) z upadku podnieśli się producenci dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku, którzy – wraz z producentami dóbr zaopatrzeniowych – po wyjściu z zapaści zanotowali dwukrotnie wyższe tempo wzrostu niż przed wybuchem pandemii. Producenci dóbr inwestycyjnych przedkryzysowy poziom produkcji osiągnęli jesienią 2020 r.; od tej chwili produkcja dóbr inwestycyjnych znajduje się w zastoju. W produkcji nietrwałych dóbr konsumpcyjnych poziom z lat 2018–2019 odtworzono dopiero wczesną wiosną 2021 r. i utrzymuje się on do dziś niemalże niezmienny. Wpływ pandemii na zróżnicowanie produkcji w głównych grupach produktowych sięga więc dalece poza ścisły okres kryzysu (spadku produkcji). Do lutego 2020 r. ścieżki wzrostu produkcji we wszystkich grupach produktów były zbieżne; kryzys spowodował ich rozgałęzienie – znaczne zróżnicowanie tempa wzrostu produkcji i przebiegu jej zmian w czasie. Zróżnicowanie na poziomie działów jest jeszcze większe. W okresie luty 2020 r. – sierpień 2021 r. największy wzrost wartości sprzedaży odnotowano w produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych (średniomiesięczne tempo wzrostu wyniosło blisko 1,63%), a najmniejszy w produkcji wyrobów tytoniowych (0,05%). W pięciu

działach nastąpił spadek wartości produkcji sprzedanej; największy w produkcji skór i wyrobów ze skór wyprawionych (-2,08%; rys. 3.4).

**Rysunek 3.4.** Średniomiesięczna stopa wzrostu wartości produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego w Polsce w okresie luty 2020 r.–sierpień 2021 r. wg działów PKD (indeks jednopodstawowy, 2015 = 100, wyrównany sezonowo i wygładzony)



26	produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych
16	produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli; produkcja wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania
32	pozostała produkcja wyrobów
27	produkcja urządzeń elektrycznych
25	produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń
20	produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych
17	produkcja papieru i wyrobów z papieru
31	produkcja mebli
13	produkcja wyrobów tekstylnych
18	poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji
22	produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych
21	produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych
33	naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń
24	produkcja metali
14	produkcja odzieży
C	przemysł przetwórczy ogółem
10	produkcja artykułów spożywczych
23	produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych
28	produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana
12	produkcja wyrobów tytoniowych
30	produkcja pozostałego sprzętu transportowego
19	wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej
11	produkcja napojów
29	produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli
15	produkcja skór i wyrobów ze skór wyprawionych

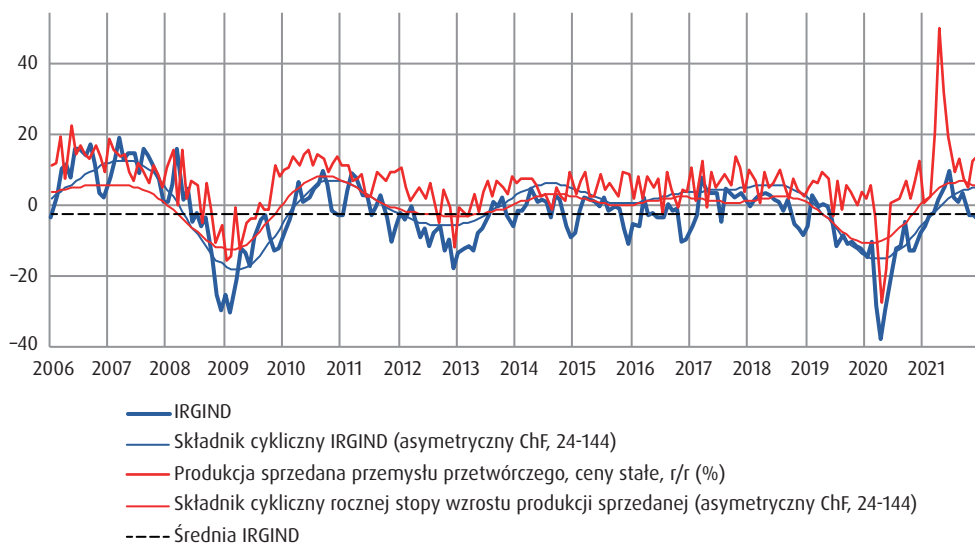
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 23.01.2022).

## 3.2. Przemysł przetwórczy w pandemii COVID-19 w świetle wyników badania koniunktury IRG SGH

### 3.2.1. Wskaźnik koniunktury

Symptomy pogarszania się koniunktury w przemyśle przetwórczym pojawiły się niemal w tym samym czasie, co w przebiegu składowej cyklicznej indeksu produkcji sprzedanej, tj. ok. połowy 2018 r. (rys. 3.5).

**Rysunek 3.5.** Wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym IRG SGH (IRGIND) i roczna stopa realnego wzrostu produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego w Polsce w latach 2006–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, [https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultstrona-opisowa/1772/1/5/wybrane\\_miesieczne\\_wskazniki\\_makroekonomiczne\\_cz\\_i.xlsx](https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultstrona-opisowa/1772/1/5/wybrane_miesieczne_wskazniki_makroekonomiczne_cz_i.xlsx) (dostęp 23.01.2021) i IRG SGH.

Najwyższą wartość, 3,4 pkt, wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym IRGIND osiągnął w kwietniu 2018 r. Przez kolejne 22 miesiące, do lutego 2020 r., wartości wskaźnika koniunktury stopniowo malały. Wybuch epidemii i podjęcie środków w celu powstrzymania jej rozwoju spowodowały gwałtowne przyspieszenie tendencji spadkowej. Spadki o nienotowanej wcześniej skali miały miejsce w marcu i kwietniu 2020 r. Wyniosły one odpowiednio 17,8 i 9,4 pkt w ciągu miesiąca oraz 28,1 i 38 pkt r/r, sprowadzając wskaźnik koniunktury do najniższego poziomu w historii badania – 37,8 pkt. W ciągu 2 lat stracił on 41,2 pkt, z czego 27,2 pkt w zaledwie dwóch ostatnich miesiącach. Już w maju jednak odnotowano wzrost wartości IRGIND (o 7,8 pkt), który

utrzymał się w kolejnych miesiącach, z wyjątkiem października i listopada. W grudniu 2020 r. wskaźnik trwale przekroczył poziom sprzed kryzysu, tj. z lutego tego roku (-10,6 pkt). Od grudnia roczne przyrosty wartości wskaźnika są dodatnie; największy, o 39,3 pkt, przypadł na kwiecień 2021 r., głównie w efekcie bazy statystycznej. W czerwcu 2021 r. wskaźnik koniunktury osiągnął wysokość 10,5 pkt i od tej chwili obserwujemy stopniowy spadek jego wartości, co wskazuje, że w II kwartale 2021 r. mógł zaznaczyć się szczyt koniunktury. Wyraźna jest asymetria w zmianach koniunktury przed i po osiągnięciu dna w kwietniu 2020 r. Jej załamanie się na skutek wybuchu pandemii i dalszych tego konsekwencji trwało ledwie 2 miesiące, a odbudowa – 6 kolejnych miesięcy. Przed załamaniem się koniunktury spowolnienie w przemyśle przetwórczym następowało łagodnie i dość jednostajnie. Po odtworzeniu przedkryzysowego poziomu aktywności, we wrześniu 2020 r., ożywienie postępowało w wyższym tempie niż poprzedzające kryzys spowolnienie (o ok. 2 pkt miesięcznie).

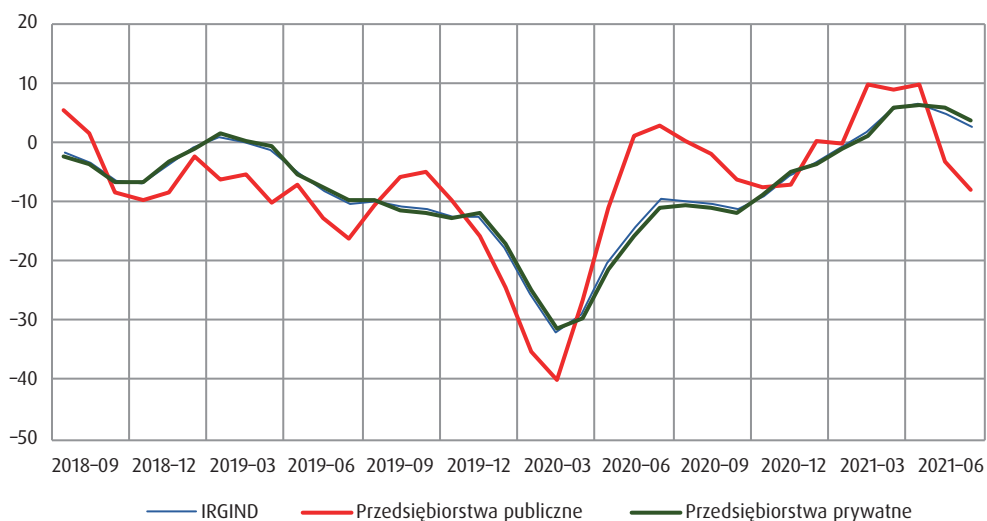
### 3.2.2. Zróżnicowanie reakcji na zmiany warunków działalności gospodarczej

Kryzys COVID-19 nierównomiernie dotknął poszczególnych producentów. Tendencja spadkowa, trwająca od 2018 r., przebiegała dość podobnie w obu sektorach własnościowych, jednak przedsiębiorstwom publicznym udało się szybciej odbić od dna (w 2 miesiące) i osiągnąć poziom aktywności sprzed początku pandemii. Co więcej, o ile przed jej wybuchem poziom ten, mierzony wskaźnikiem IRGIND, był, przeciętnie rzecz biorąc, niższy niż poziom aktywności przedsiębiorstw prywatnych (średnio o 1,3 pkt), to po wyjściu z kryzysu zakłady publiczne osiągnęły wyższy niż firmy prywatne stopień aktywności (o 5,5 pkt), choć mniej stabilny (rys. 3.6). Prawdopodobnie powodem szybszego i silniejszego ożywienia w sektorze publicznym był łatwiejszy dostęp do pomocy publicznej w formie tzw. tarczy antykryzysowej.

Uderzająca jest również różnica w reakcji producentów dóbr konsumpcyjnych i niekonsumpcyjnych. Tendencja spadkowa w produkcji dóbr zaopatrzeniowych i inwestycyjnych była widoczna od połowy 2018 r. (rys. 3.7). Przebiegała jednak bardzo łagodnie i w równym tempie (ok. 1 pkt miesięcznie). Kryzys COVID-19 wstrząsnął produkcją dóbr niekonsumpcyjnych, lecz powrót do poziomu z lutego 2020 r. nastąpił równie szybko (w lipcu), co poprzedzające go załamanie się koniunktury. W kolejnych miesiącach tempo ożywienia działalności przetwórczej było dwukrotnie wyższe niż przed kryzysem, z przejściowym osłabieniem dynamiki w końcu 2020 r. W gałęzie wytwarzające dobra konsumpcyjne kryzys uderzył ze zdwojoną siłą. Producenci nietrwałych dóbr konsumpcyjnych dotąd (tj. wg stanu na koniec 2021 r.) nie podnieśli się z upadku i – w odróżnieniu od wszystkich pozostałych – odnotowali spadek aktywności również w maju 2020 r. oraz przewlekłe, wtórne spowolnienie w okresie październik

2020 r.–marzec 2021 r. Przyczyn należy upatrywać we względnym osłabieniu się popytu wewnętrznego<sup>7</sup>. W produkcji dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku również odnotowano wtórne, znaczne spowolnienie aktywności w końcu 2020 r., było ono jednak krótkotrwałe. Inaczej niż w produkcji nietrwałych dóbr konsumpcyjnych, po wyzdziwgnięciu się z kryzysu przemysł trwałych dóbr konsumpcyjnych wybił się na znacznie wyższy poziom (o ok. 8 pkt przeciętnie) niż przed wybuchem epidemii.

**Rysunek 3.6.** Wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym w latach 2018–2021: ogółem i wg sektorów własnościowych (wyglądzoney 3-miesięczną średnią ruchomą)



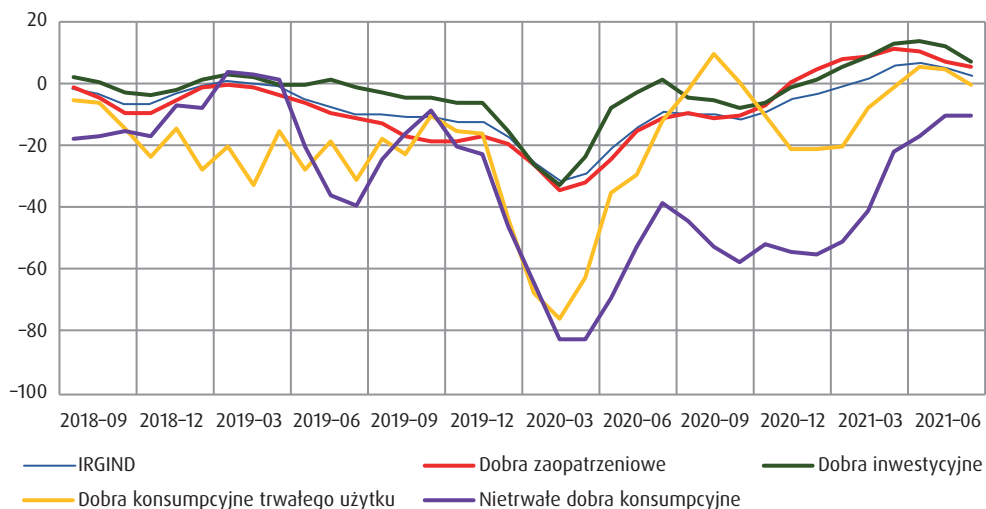
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

W burzliwym okresie i zmiennych warunkach gospodarowania lepiej poradziły sobie przedsiębiorstwa duże, o zatrudnieniu powyżej 250 pracowników (rys. 3.8). Spadek ich aktywności był płytszy (o ok. 10 pkt), szybciej osiągnęły jej poziom przedkryzysowy (w czerwcu/lipcu 2020 r.) i wyższe tempo wzrostu po jego odbudowie (1,5–2-krotnie), w rezultacie wznosząc się w kolejnym szczycie (maj 2021 r.) na wyższy pułap (o ok. 7 pkt) niż w 2018 r., tj. przed rozpoczęciem fazy spadkowej ostatniego cyklu. Potwierdza to tezę o mniejszej podatności dużych przedsiębiorstw na negatywne szoki egzogeniczne [Miklian, Hoelscher, 2021, s. 5]. Duże firmy mają bowiem,

<sup>7</sup> Niemal 80% produkcji nietrwałych dóbr konsumpcyjnych trafia na rynek krajowy (obliczenia własne na podstawie danych Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, dostęp 27.01.2022). O znacznym wzroście względnych korzyści z produkcji na eksport w drugiej połowie 2020 r. i pierwszej połowie 2021 r. mówią również wyniki badania koniunktury IRG SGH, omawiane w części 2.3.

w szczególności, większy dostęp do kapitału i zróżnicowany asortyment produkcji, co umożliwia im absorbować zwłaszcza szoki o charakterze sektorowym, a taki charakter miał w znacznej mierze kryzys COVID-19 z uwagi na to, że środki zapobiegania rozwojowi epidemii były stosowane selektywnie. Kryzys uderzył najsilniej w przedsiębiorstwa średniej wielkości (51–250 pracowników). Wartość wskaźnika koniunktury obniżyła się w rok o niemal 43 pkt (tj. ponad 2-krotnie więcej niż w przypadku firm z pozostałych grup zatrudnienia), z czego o blisko 20 pkt w krytycznych miesiącach: marcu i kwietniu 2020 r. Ci producenci dotąd nie osiągnęli poziomu aktywności sprzed pandemii. Małe zakłady produkcyjne (do 50 pracowników) mozolnie odbudowywały swoją pozycję sprzed kryzysu, przez cały okres popandemicznego ożywienia notując niższe wyniki niż pozostali producenci.

**Rysunek 3.7.** Wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym w latach 2018–2021: ogółem i wg głównych grup produktowych (wygładzony 3-miesięczną średnią ruchomą)

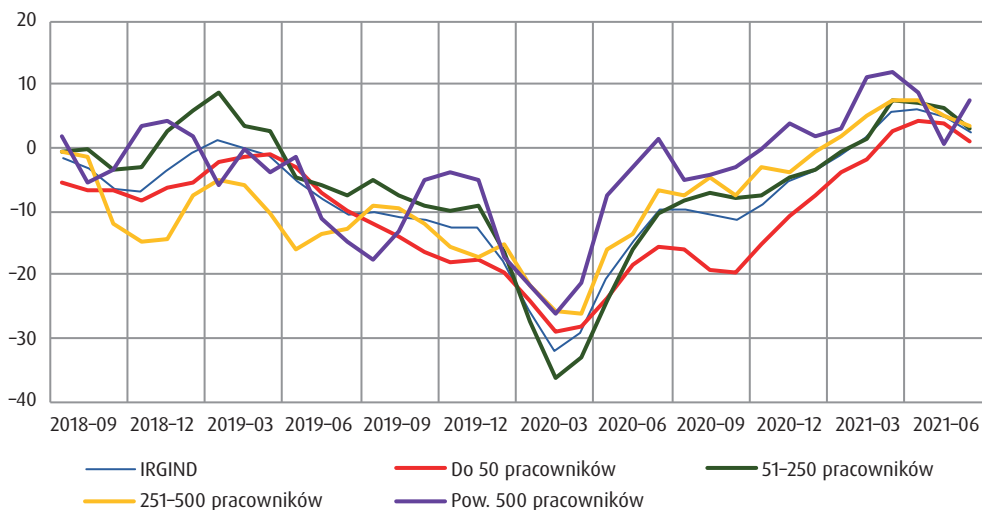


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Zmiany koniunktury w okresie pandemii były zróżnicowane również przestrzennie (rys. 3.9). We wszystkich makroregionach, z wyjątkiem północnego (województwa: kujawsko-pomorskie, pomorskie i warmińsko-mazurskie), przed kryzysem postępowała, mniej lub bardziej wahliwie, tendencja spadkowa, zapoczątkowana jeszcze w II kwartale 2018 r. Ze względu na skalę spadków w marcu i kwietniu 2020 r. dokonał się wyraźny podział, którego linia przebiegła z północy na południe kraju. W makroregionach: wschodnim (województwa: lubelskie, podkarpackie i podlaskie), południowym (województwa: małopolskie i śląskie) i centralnym (województwa: łódzkie i świętokrzyskie)

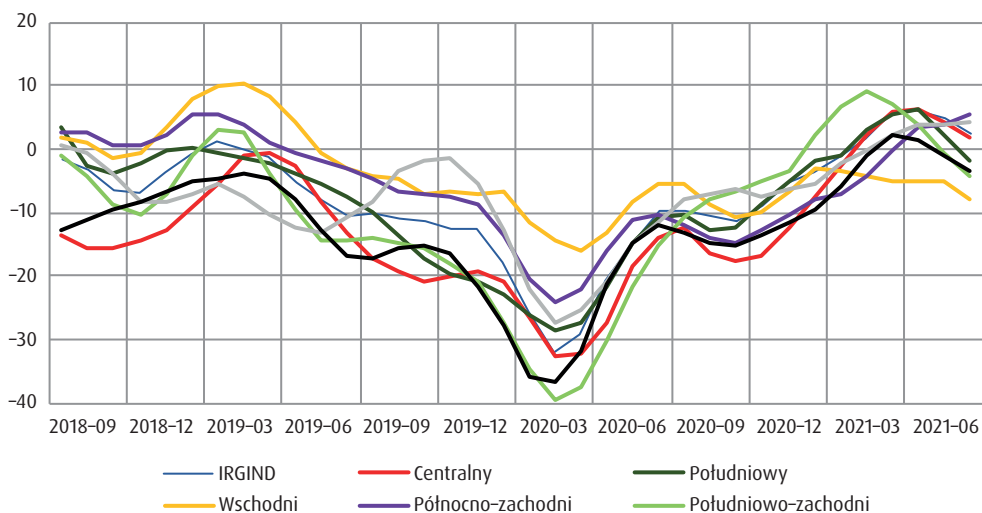
załamanie się koniunktury było znacznie łagodniejsze; wskaźnik koniunktury stracił nie więcej niż 10 pkt, niemal dwukrotnie mniej niż w pozostałych makroregionach.

**Rysunek 3.8.** Wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym w latach 2018–2021: ogółem i wg wielkości zatrudnienia w przedsiębiorstwach (wygładzony 3-miesięczną średnią ruchomą)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

**Rysunek 3.9.** Wskaźnik koniunktury w przemyśle przetwórczym w latach 2018–2021: ogółem i wg makroregionów (NUTS1) (wygładzony 3-miesięczną średnią ruchomą)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.



We wszystkich makroregionach, poza wschodnim, ożywienie w następstwie zniesienia bądź ograniczenia obostrzeń przebiegało podobnie. Z wyjątkiem krótkotrwałego epizodu w końcu 2020 r. o charakterze korekty wzrostu, postępował on w mniej więcej równym tempie, wyższym niż poprzedzające kryzys spowolnienie, umożliwiając osiągnięcie w połowie 2021 r. wyższego poziomu aktywności przemysłowej niż u poprzedniego szczytu koniunktury (w 2018 r.). Jedynie w makroregionie wschodnim po odtworzeniu poziomu aktywności z lutego 2020 r. przemysł przetwórczy znalazł się w stagnacji, z której nie wydobył się po dziś. Nie powrócił również do poziomu aktywności z poprzedniego szczytu koniunktury; najwyższa wartość wskaźnika IRGIND w okresie maj 2020 r.–grudzień 2021 r. jest o 11,9 pkt niższa od najwyższej wartości wskaźnika w okresie kwiecień 2018 r.–luty 2020 r.

### 3.2.3. Sytuacja ekonomiczna zakładów przemysłowych w okresie pandemii COVID-19

Kryzys COVID-19 spowodował gwałtowne obniżenie się wartości głównych wskaźników działalności gospodarczej przedsiębiorstw przemysłowych (rys. 3.10). Spadki wartości sald testu koniunktury w okresie styczeń/luty – kwiecień/maj 2020 r., dotyczących: produkcji, w tym produkcji na eksport, wykorzystania mocy produkcyjnych, zamówień, w tym eksportowych, cen wyrobów gotowych, sytuacji finansowej i inwestycji sięgnęły odpowiednio: 39,9, 43,7, 29,9, 42,8, 36,5, 31,8, 27,4 i 34,5/41,3 pkt<sup>8</sup>. Skala spadków przekroczyła 3–4-krotnie odchylenia standardowe poszczególnych sald, była więc ogromna. Nigdy wcześniej w historii badania nie odnotowano zmian tej wielkości, a wartości sald osiągnięte w kwietniu/maju 2020 r. okazały się rekordowo niskie.

Sytuacja ekonomiczna zakładów przemysłowych pogarszała się stopniowo już od II kwartału 2018 r. Towarzyszył temu spadek nastrojów mierzonych saldem opinii producentów o ogólnej sytuacji gospodarczej w Polsce. Kryzys dotkliwie doświadczył przemysł przetwórczy, jednak poprawa nastąpiła równie prędko co załamanie. Latem 2020 r. w reakcji na zniesienie administracyjnych obostrzeń przeciwepidemicznych, wzmożonej dążeniem do odrobienia strat, produkcja, zamówienia i sytuacja finansowa przedsiębiorstw powróciły do stanu z lutego. W kolejnych miesiącach poprawa postępowała – nie licząc trwającego od listopada 2020 r. do lutego 2021 r. sezonowego spadku aktywności przemysłowej, mającego zapewne także związek z tzw. drugą i trzecią falą zakażeń – czemu sprzyjało poluzowanie fiskalne, uzasadniane koniecznością wsparcia

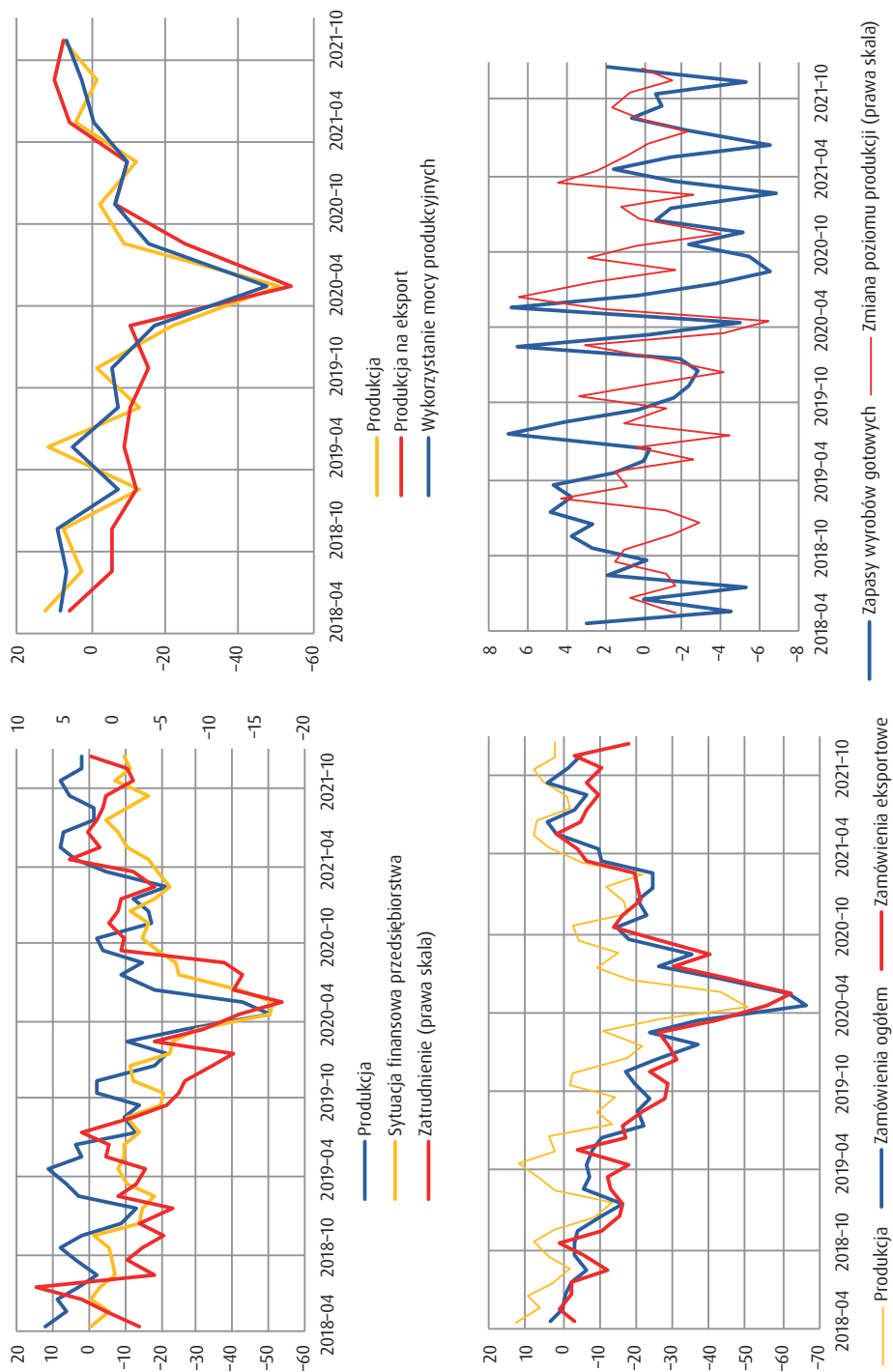
<sup>8</sup> W przypadku inwestycji, które badane są raz na pół roku, zmiany dotyczą okresu październik 2019 r. – kwiecień 2020 r. Liczby 34,5 i 41,3 pkt dotyczą odpowiednio: inwestycji w budynki i budowle oraz inwestycji w maszyny, urządzenia i środki transportu.

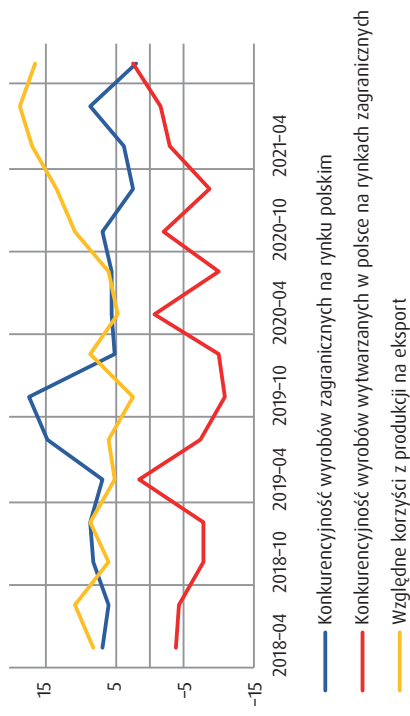
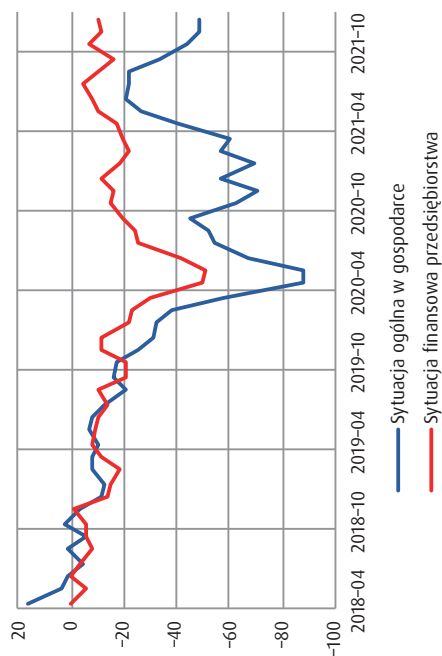
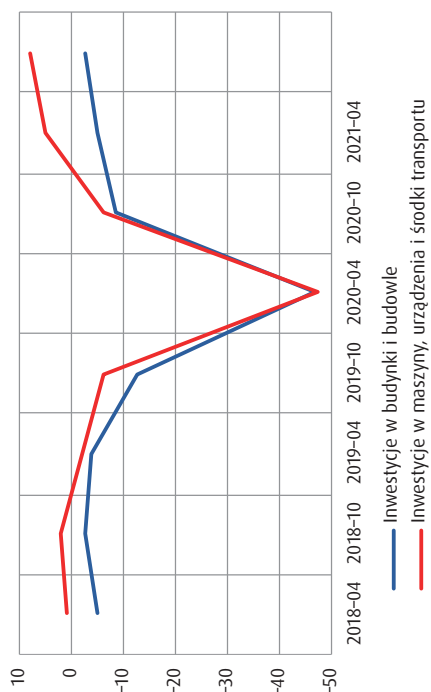
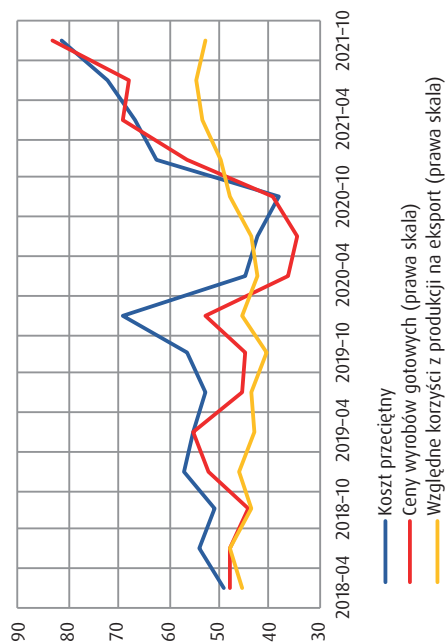
W górnym prawym rogu rys. 3.10 wartości salda odpowiedzi na pytanie o wielkość produkcji dotyczą pierwszego miesiąca kwartału. Tak samo jest na rysunku przedstawiającym saldo cen wyrobów gotowych.

przedsiębiorstw uszkodzonych w wyniku „zamrożenia” gospodarki. Mimo to do końca 2021 r. przetwórcom ledwie udało się odtworzyć poziom aktywności z II kwartału 2018 r. Przyczyną było zahamowanie poprawy koniunktury w II kwartale 2021 r., będące skutkiem problemów wtórnie wywołanych przez pandemię COVID-19. Chodzi o historyczne zmiany w uciążliwości barier działalności gospodarczej, w szczególności o zerwanie łańcuchów dostaw i w konsekwencji trudności z zaopatrzeniem w surowce i materiały na skalę niespotykaną od czasów transformacji ustrojowej. W I kwartale 2020 r. zaledwie co czterdziesty uczestnik badania koniunktury wskazywał na problem braku surowców i materiałów; w drugiej połowie 2021 r. 78% ankietowanych (rys. 3.11). W rezultacie zaburzeń na rynkach dóbr zaopatrzeniowych gwałtownie wzrosły ich ceny, prowadząc do silnego wzrostu kosztów produkcji i przekładając się w dalszym rzędzie na wzrost cen wyrobów przemysłu przetwórczego. W ciągu roku, tj. od grudnia 2020 r. do grudnia 2021 r., wartości sald odpowiedzi na pytania o jednostkowy koszt produkcji i ceny wyrobów gotowych zwiększyły się odpowiednio o 43,1 i 52,2 pkt (tj. 4–5-krotność odchylenia standardowego), do najwyższych poziomów w historii badania koniunktury. Zbyt utrudniała narastająca bariera popytowa, także za granicą; odsetki badanych, którzy informowali o niedostatecznym popycie krajowym i zagranicznym, wzrosły z 52,2% i 27,1% (odpowiednio) w I kwartale 2020 r. do 79,8% i 60,8% w III kwartale 2021 r. Należy podkreślić, że bariera popytowa, przez lata zajmująca pierwsze miejsce w ocenie badanych przedsiębiorców, w końcu badanego okresu po raz pierwszy w historii badania spadła na miejsce czwarte. Spowodowało to zahamowanie wzrostu wielkości zamówień, zwłaszcza eksportowych<sup>9</sup>, a w dalszej konsekwencji produkcji i zatrudnienia oraz poprawy sytuacji finansowej firm (rys. 3.10). Kolejne fale rozwoju pandemii, nieudolna polityka gospodarcza i zdrowotna, wzmagająca się inflacja i ogólna niepewność ponownie wzbudziły pesymizm w ocenie stanu gospodarki i perspektyw rozwojowych mikro- i makro-gospodarczych (wartość salda ocen ogólnej sytuacji gospodarczej w Polsce obniżyła się z –20,7 pkt w czerwcu 2021 r. do –49,1 pkt w grudniu). Nałożyły się na to trudności ze znalezieniem siły roboczej, zwłaszcza wykwalifikowanej, pogłębione przez narastający w okresie pandemii dług zdrowotny oraz wysoką śmiertelność. Jeszcze w II kwartale 2020 r. na te utrudnienia wskazywał co piąty uczestnik badania koniunktury przemysłowej; w III kwartale 2021 r. aż 85% badanych. W III i IV kwartale 2021 r. bariera ta wysunęła się na pierwsze miejsce. Kryzys COVID-19 nie tylko więc był źródłem problemów gospodarczych, z którymi gospodarka światowa, w tym polska, wcześniej się nie mierzyła, ale i pogłębił trudności wynikające ze słabych fundamentów polskiej gospodarki: niekorzystnej struktury demograficznej, niskiej aktywności zawodowej, czynników instytucjonalnych (niskiej jakości prawa, niesprzyjającej polityki podatkowej) i in.

<sup>9</sup> Wartość salda dot. zamówień eksportowych spadła z 1,8 pkt w maju 2021 r. do –17,8 pkt w grudniu.

**Rysunek 3.10.** Wartości sald odpowiedzi na pytania testu koniunktury w przemyśle przetwórczym IRG SGH w latach 2018-2021



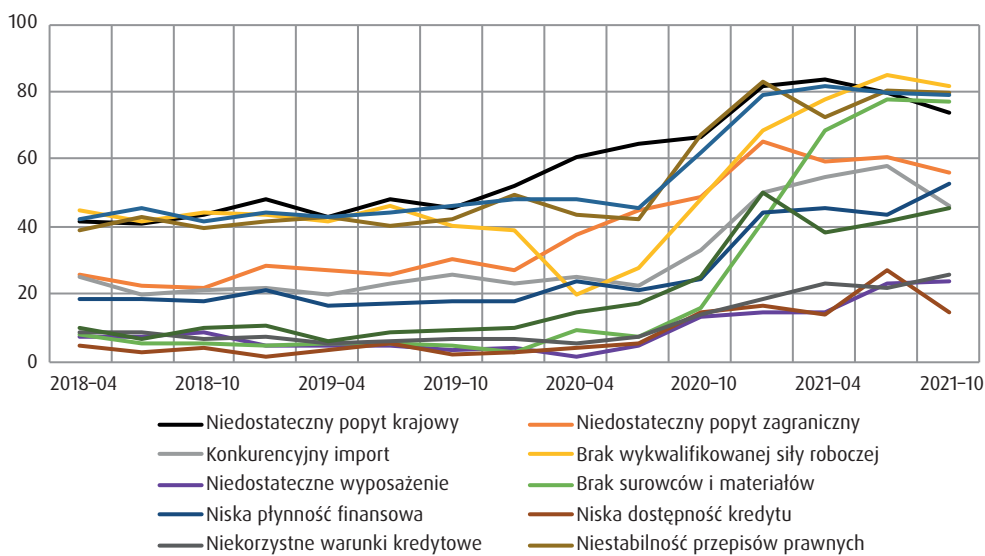


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG-SGH.

### 3.3. Podsumowanie

Kryzys COVID-19 był w polskim przemyśle przetwórczym równie potężny, co krótkotrwały. W ciągu dwóch miesięcy, marca i kwietnia 2020 r., wartości podstawowych wskaźników aktywności gospodarczej obniżyły się w skali wcześniej nienotowanej. W samym tylko kwietniu realna wartość produkcji sprzedanej spadła o 23,3% względem marca (27,5% r/r), do poziomu z maja 2013 r. Spowolnienie w przemyśle przetwórczym zaczęło się jednak już wcześniej, co najmniej rok przed wybuchem kryzysu, wskutek zastoju gospodarczego u głównych partnerów handlowych Polski (rys. 3.11), wywołanego przede wszystkim przez napięcia w handlu międzynarodowym na linii USA–Chiny–UE i niepewność związaną z Brexitem [UNIDO, 2019]. Odtworzenie poziomu aktywności przemysłowej sprzed kryzysu COVID-19 zajęło kolejne 6 miesięcy. W październiku 2020 r. produkcja sprzedana powróciła na ścieżkę długookresowego wzrostu.

**Rysunek 3.11.** Bariery działalności gospodarczej na podstawie wyników badania koniunktury w przemyśle przetwórczym IRG SGH w latach 2018–2021

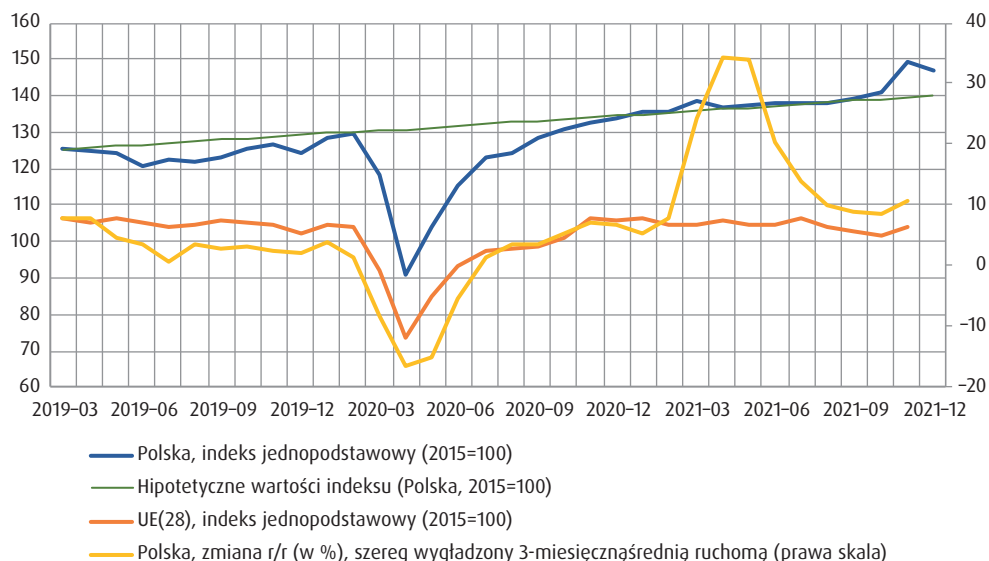


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Zdaniem Rockiego (zob. rozdział 9), kryzys COVID-19 nie zakłócił przebiegu koniunktury w przemyśle przetwórczym, lecz trwale obniżył jej poziom. Przypuśćmy więc, że w okresie marzec – październik 2020 r. realna produkcja sprzedana rosłaby w tempie równym średniomiesięcznemu w roku poprzedzającym wybuch kryzysu (tj. od ostatniego górnego punktu zwrotnego w marcu 2019 r.), czyli o 0,34% co miesiąc. W takim scenariuszu w październiku 2020 r. wartość indeksu wyniosłaby 133,5,

o 2,6 więcej niż faktycznie wyniosła. Gdyby w kolejnych miesiącach przemysł przetwórczy rozwijał się w tym samym tempie, hipotetyczna wartość indeksu produkcji sprzedanej trwale spadłaby poniżej faktycznej już w styczniu 2021 r. (rys. 3.11). Po odtworzeniu się do poziomu z lutego 2020 r. faktyczna, realna produkcja przemysłu przetwórczego wzrastała bowiem średniomiesięcznie w tempie 2,5-krotnie wyższym niż w roku poprzedzającym wybuch kryzysu (0,85%). Brak symetrii między fazą spadkową a fazą wzrostową kryzysu jest zjawiskiem typowym [Friedman, 1969; Zarnovitz, 1992; Bordo, Haubrich, 2012], kryzys COVID-19 w polskim przemyśle przetwórczym tym jednak różni się od wcześniejszych<sup>10</sup>, że ożywienie w późniejszej jego fazie, tj. po odbudowie pozycji sprzed kryzysu, postępowało szybciej, aniżeli gasło tempo wzrostu przed wybuchem kryzysu. Ostatni kryzys mógł być dla polskiego przemysłu niczym „zimny prysznic”<sup>11</sup>, który odwrócił bieg jego rozwoju. Należy podkreślić także, iż doprowadził on do historycznych zmian na liście barier działalności gospodarczej. Przez lata zajmująca na tej liście miejsce pierwsze bariera popytowa została wyprzedzona przez bariery kojarzone zwykle z gospodarką niedoborów: problemy ze znalezieniem siły roboczej oraz zaopatrzeniem w surowce i materiały.

**Rysunek 3.12.** Produkcja sprzedana przemysłu przetwórczego (w cenach stałych) w Polsce i UE w latach 2019–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 06.02.2022) i GUS, [https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultstronaopisowa/1772/1/5/wybrane\\_miesieczne\\_wskazniki\\_makroekonomiczne\\_cz\\_i.xlsx](https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultstronaopisowa/1772/1/5/wybrane_miesieczne_wskazniki_makroekonomiczne_cz_i.xlsx) (dostęp: 06.02.2021).

<sup>10</sup> Zdaniem Cerry i Saxeny [2008], przebieg pokryzysowego ożywienia zależy od źródła kryzysu.

<sup>11</sup> *A depression is for capitalism like a good, cold douche*, zdanie przypisywane Schumpeterowi przez Heilbronera [1996, s. 46].

## Bibliografia

---

- Bordo, M.D., Haubrich, J.G. (2017). Deep recessions, fast recoveries, and financial crises: evidence from the American record, *Economic Inquiry*, 55(10), 627–541.
- Cerra, V., Saxena, S.C. (2008). Growth dynamics: the myth of economic recovery, *American Economic Review*, 98(1), 439–57.
- Friedman, M. (1969). *The optimum quantity of money and other essays*. Chicago: Aldine Publishing Company.
- GUS (2021a). *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego*. Warszawa.
- GUS (2021b). *Rocznik statystyczny pracy 2021*. Warszawa.
- Heilbroner, R.L. (1996). The embarrassment of economics: weekend reading, *Challenge*, 39(6), 46–49.
- Miklian, J., Hoelscher, K. (2021). SMEs and exogenous shocks: a conceptual literature review and forward research agenda, *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, Special Issue: Small Business and Entrepreneurship in Times of Crisis, 0(0), 1–27, DOI: 10.1177/02662426211050796.
- UNIDO (2020). World manufacturing production. *Statistics for quarter IV*, 2019. Wiedeń.
- Zarnowitz, V. (1992). *Business cycles: theory, history, indicators, and forecasting*. Chicago: University of Chicago Press.





**Maria Podgórska**

Instytut Ekonometrii, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**Ewa Ratuszny**

Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

---

## Rozdział 4

# Budownictwo w okresie pandemii

### 4.1. Wstęp

Na koniec 2021 r. w polskim sektorze budowlanym było zatrudnionych 1,035 mln pracowników [GUS, 2022]. W ogólnej liczbie 547,5 tys. przedsiębiorstw budowlanych 66% stanowiły zakłady zajmujące się specjalistycznymi robotami budowlanymi, 28% wznoszeniem budynków oraz 6% tzw. inżynierią lądową i wodną. Firmy prywatne stanowiły 94% ogółu zakładów budowlanych, z czego ponad 95% to firmy będące własnością krajowych osób fizycznych, a 97% to najmniejsze firmy, zatrudniające 9 pracowników [GUS, 2021b]. Zakłady będące własnością krajowych osób fizycznych oraz mikrofirmy odgrywały więc dominującą rolę w tworzeniu wartości dodanej branży budowlanej.

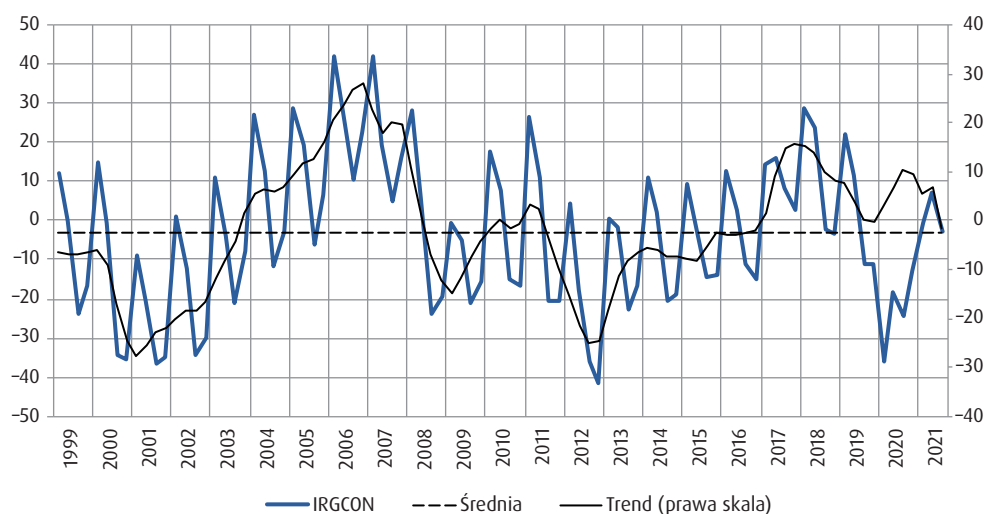
W kolejnych częściach tego rozdziału poddano analizie okres pandemii w branży budowlanej jako całości oraz w podziale na sektor prywatny i publiczny, jak również w zakładach prywatnych będących własnością krajowych osób fizycznych, ze szczególnym uwzględnieniem mikrofirm, oraz firmach zajmujących się wznoszeniem budynków, w tym budynków mieszkalnych. Podstawą analizy są dane z badań koniunktury w budownictwie, prowadzonych od 1994 r. w Instytucie Rozwoju Gospodarczego SGH w Warszawie oraz dane GUS.

### 4.2. Budownictwo ogółem

Koniunktura w budownictwie zaczęła się pogarszać już w 2018 r. (rys. 4.1). Po dwóch latach szybkiego spadku, w I kwartale 2020 r., ta tendencja spadkowa została

zatrzymana i prognozy na II kwartał 2020 r. były względnie dobre. Wtedy jednak, jak wiadomo, rozpoczęła się pandemia COVID-19, która ograniczyła aktywność gospodarczą, w tym aktywność w budownictwie, stawiając pod znakiem zapytania perspektywę jego dalszego rozwoju.

#### Rysunek 4.1. Wskaźnik koniunktury w budownictwie IRGCON w latach 1999–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Trwające prawie 2 miesiące administracyjne ograniczenia działalności gospodarczej spowodowały, że oceny koniunktury w budownictwie w II kwartale 2020 r. były zdecydowanie negatywne i pod wieloma względami porównywalne z początkowym okresem spadkowych tendencji w budownictwie w latach 2000 i 2001 (kryzys związany z sektorem informatycznym, potocznie: bańka internetowa), 2007–2009 (światowy kryzys finansowy i gospodarczy) oraz 2011 i 2012 (kryzys zadłużeniowy w strefie euro). W II kwartale 2020 r. ogólny wskaźnik koniunktury w budownictwie IRGCON przyjął wartość  $-36,3$  pkt, był więc jednym z najniższych od 1994 r. Po raz pierwszy od 1994 r. wartość salda odpowiedzi na pytanie o wielkość zamówień była ujemna, a salda dotyczącego wielkości zatrudnienia była na podobnie niskim poziomie co w II kwartale lat 2001 i 2013. Załamanie się koniunktury w budownictwie było głębokie, jednak spadek aktywności gospodarczej trwał krócej niż podczas poprzednich kryzysów. Był także zróżnicowany w zależności od form własności, rodzaju i miejsca prowadzonej działalności.

Po trudnym II kwartale 2020 r. oraz przedłużających się zaburzeniach w płynności finansowej i procedurach powrotu do normalnej aktywności III kwartał był już mniej

niekorzystny. Poprawa koniunktury była jednak słabsza niż się spodziewano, tym bardziej że III kwartał roku jest zazwyczaj najlepszym sezonem branży budowlanej. Wskaźnik koniunktury przyjął niską wartość  $-18,3$  pkt. W porównaniu z II kwartałem wartości wskaźnika dla sektorów: prywatnego i publicznego były wyższe o ponad 18 i 15 pkt, odpowiednio, jednak w porównaniu z III kwartałem 2019 r. spadek sięgnął 30 pkt. W IV kwartale 2020 r. koniunktura w budownictwie ponownie uległa pogorszeniu. Miała na to wpływ bardzo silna, jesienna fala pandemii i związane z nią reżimy sanitarne, wprowadzone w połowie października. W porównaniu z III kwartałem 2020 r. wskaźnik koniunktury stracił niemal 5 pkt na wartości, a w porównaniu z IV kwartałem 2019 r. był niższy o blisko 12 pkt. Po raz pierwszy od 2002 r. wartość salda odpowiedzi na pytanie o wielkość produkcji w IV kwartale była ujemna i równa  $-16$  pkt. W I kwartale 2021 r., mimo sezonu zimowego, panował ostrożny optymizm. Oceny sytuacji, formułowane przez przedsiębiorców budowlanych, były w każdym aspekcie lepsze niż w IV kwartale 2020 r. Być może wpływ na poprawę opinii miały spadek liczby zakażeń i rozpoczęcie programu szczepień przeciwko COVID-19, zapowiadające stopniowy powrót do gospodarczej normalności. Wskaźnik koniunktury w budownictwie nadal miał niską, ujemną wartość  $-12,8$  pkt, lecz była ona wyższa o ponad 10 pkt niż w IV kwartale 2020 r., a w porównaniu z I kwartałem 2020 r. niższa już tylko o 1,8 pkt. O ile I kwartał 2021 r. przyniósł wyraźną poprawę w stosunku do kryzysowego roku 2020, to ze względu na kolejną falę pandemii i bardzo zimną wiosnę wyniki w II kwartale 2021 r. były gorsze od oczekiwanych. Wskaźnik IRGCON utrzymał ujemną wartość. Była ona jednak o 12 pkt wyższa niż kwartał wcześniej i aż o 36 pkt wyższa niż w II kwartale 2020 r.

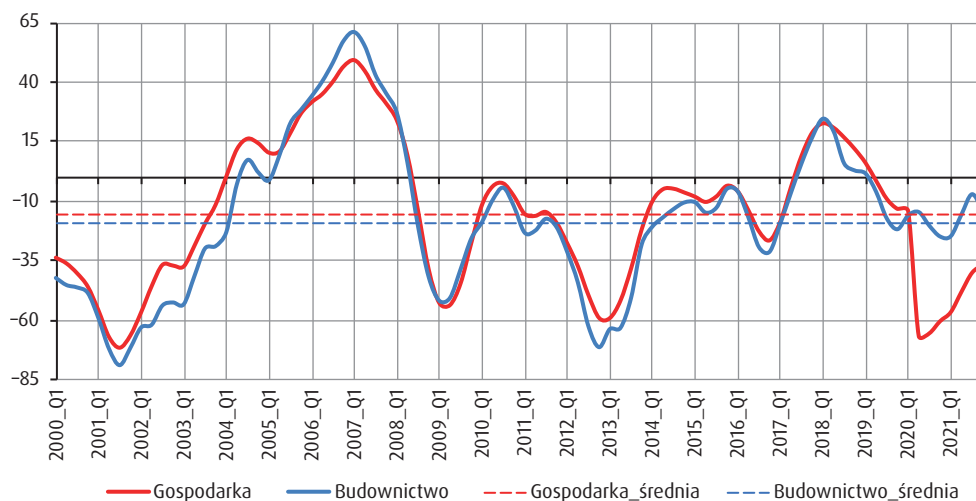
Koniunkturę w III kwartale 2021 r. determinowały wysokie ceny mieszkań i materiałów budowlanych. Wskaźnik koniunktury przyjął dodatnią wartość (7,1 pkt), o ponad 7 pkt wyższą niż w II kwartale 2021 r. i o ponad 25 pkt wyższą niż w III kwartale rok wcześniej. W trzech kwartałach lat 2017–2019 jego średnia wartość była równa 17,2 pkt, co oznacza, że mimo odwrócenia się tendencji spadkowej wskaźnik ciągle przyjmował wartość niższą niż przed kryzysem. Nastroje w budownictwie pozostawały na niskim poziomie.

W IV kwartale 2021 r. wartość wskaźnika koniunktury obniżyła się do  $-2,7$  pkt. W porównaniu z IV kwartałem 2020 r. była jednak wyższa o 21,5 pkt. Na koniec 2021 r. koniunktura w budownictwie była lepsza niż w okresie bezpośrednio poprzedzającym pandemię, jednak wciąż znacznie gorsza niż cztery lata wcześniej.

Niemal w całym okresie 2000–2019 firmy budowlane lepiej oceniały stan gospodarki niż branży budowlanej (rys. 4.2), choć różnice między tymi ocenami nie były duże (średnio wynosiły 3 pkt). Zupełnie inaczej wyglądają lata 2020 i 2021. Jak nigdy wcześniej sytuacja w gospodarce polskiej w okresie pandemii koronawirusa była oceniana

gorzej od sytuacji w budownictwie. Wartości wskaźnika nastrojów (tj. opinii ankietowanych o sytuacji w gospodarce) osiągnęły historyczne minima, nietotowane nawet podczas kryzysów lat 2001 i 2002, 2007–2009 czy 2011 i 2012.

**Rysunek 4.2.** Opinie zakładów budowlanych o ogólnej sytuacji w gospodarce i branży budowlanej (salda wyrównane sezonowo i wygładzone)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

**Rysunek 4.3.** Ceny usług: budownictwo ogółem / sektor prywatny

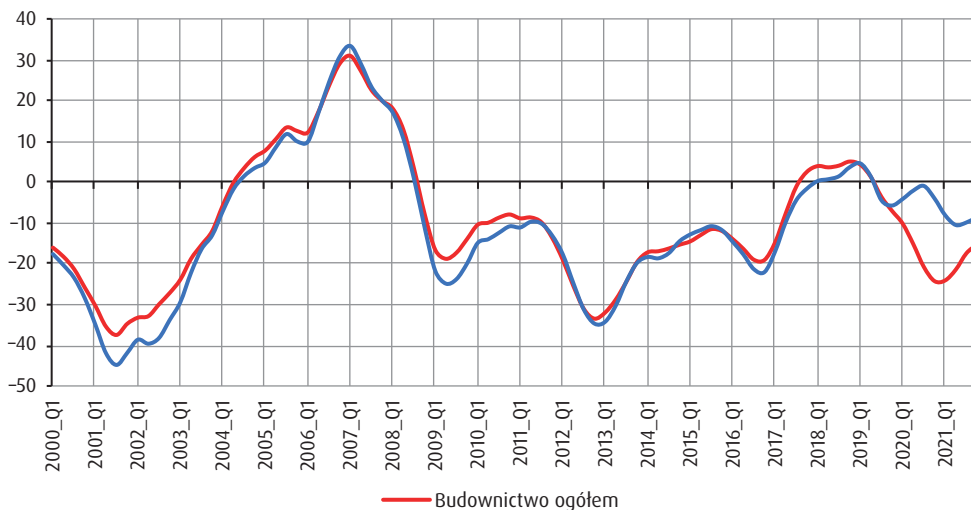


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Względnie lepsze oceny sytuacji w budownictwie niż gospodarki wynikają w znacznym stopniu z obserwowanej od początku 2021 r. wysokiej dynamiki rynku nieruchomości, tj. z szybko rosnącego popytu i wzrostu poziomu cen. W I kwartale 2021 r. w budownictwie po raz pierwszy od dwóch lat zanotowano bowiem wzrost cen usług budowlanych (rys. 4.3).

W kolejnych kwartałach poziom cen systematycznie rósł z powodu wzrostu popytu i rosnących cen materiałów budowlanych. W szybszym tempie rosły ceny w sektorze prywatnym niż publicznym, co wynika z obserwowanej wówczas wyższej dynamiki rynku nieruchomości mieszkaniowych, którego głównym uczestnikiem są firmy prywatne. Ten wzrost cen usług budowlanych przełożył się na znaczącą poprawę sytuacji finansowej zakładów budowlanych, przede wszystkim w sektorze prywatnym (rys. 4.4).

**Rysunek 4.4.** Sytuacja finansowa firm budowlanych: ogółem/sektor prywatny



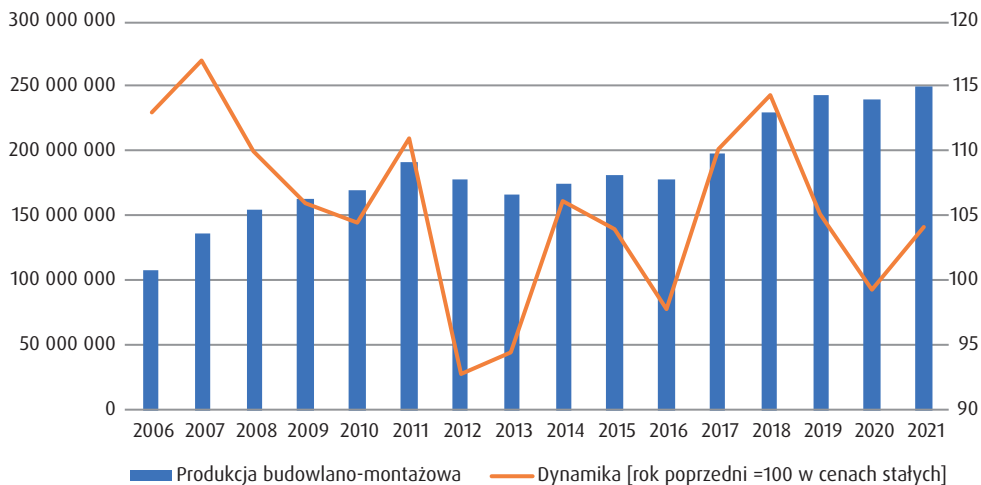
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Wyniki badania koniunktury znajdują potwierdzenie w danych ilościowych. Wartość produkcji budowlano-montażowej (w cenach stałych), zrealizowanej na terenie kraju przez przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 9 osób, wzrosła o 5,1% w 2019 r. w porównaniu z 2018 rokiem (rys. 4.5). W 2020 r. zanotowano spadek o 0,8%. Rok 2021 okazał się znacznie lepszy. W październiku 2021 r. produkcja sprzedana była wyższa o 4,2% w porównaniu z analogicznym okresem 2020 r. (rok wcześniej spadek o 5,8%) [GUS, 2021a].

W ocenie zakładów budowlanych w okresie pandemii zwiększyła się uciążliwość głównych barier działalności gospodarczej: niestabilności prawa i niedostatecznego

popytu, a w 2021 r. również trudności ze znalezieniem pracowników oraz wysokich cen surowców i materiałów (rys. 4.6 i 4.7).

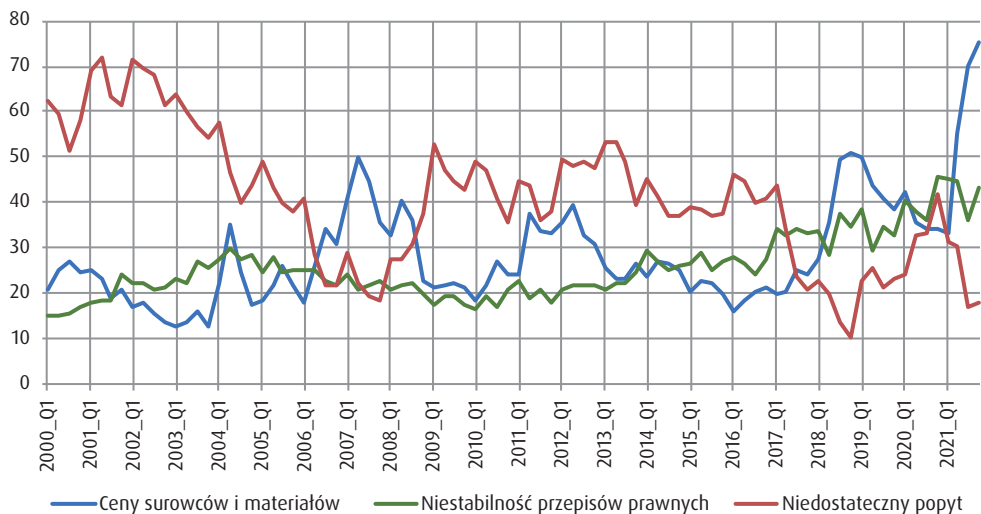
**Rysunek 4.5.** Produkcja budowlano-montażowa w Polsce w latach 2006–2021 (tys. PLN)



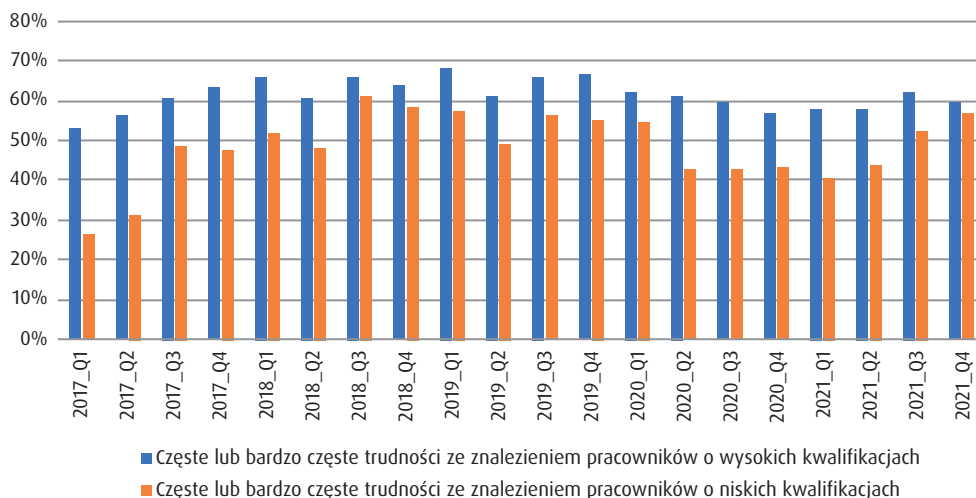
Uwaga: dane do października 2021 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

**Rysunek 4.6.** Główne bariery ograniczające aktywność produkcyjną zakładów budowlanych w latach 2000–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

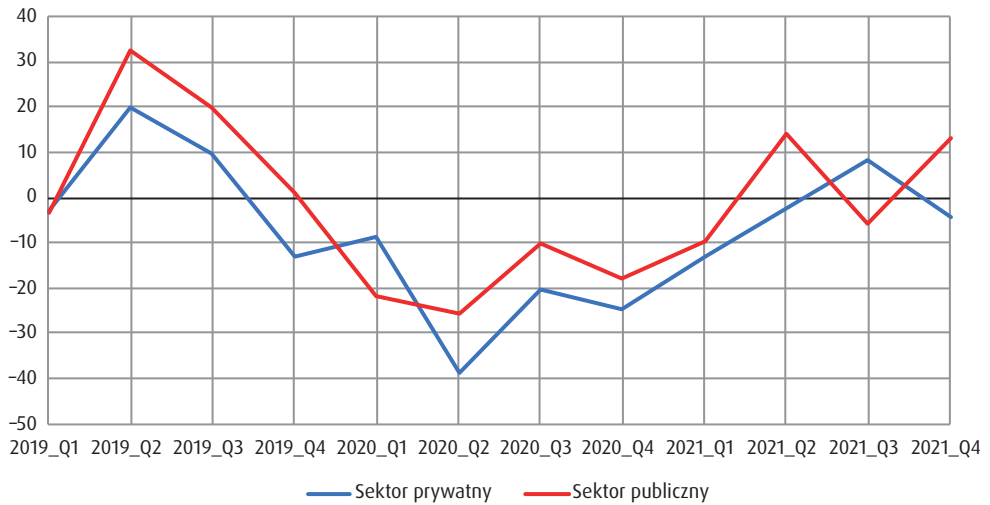
**Rysunek 4.7.** Trudności zakładów budowlanych ze znalezieniem nowych pracowników

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

### 4.3. Firmy prywatne a przedsiębiorstwa publiczne

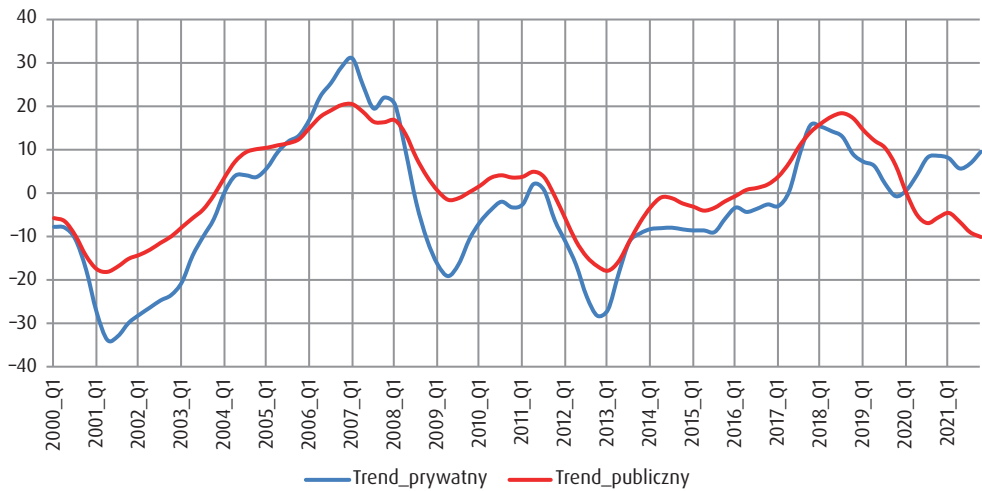
Głębokie załamanie się koniunktury budowlanej w II kwartale 2020 r. miało miejsce w obu sektorach własnościowych. W kolejnych kwartałach obserwowaliśmy systematyczne „wychodzenie z dołka”, zarówno firm prywatnych, jak i przedsiębiorstw publicznych (rys. 4.8). Wskaźnik oczyszczony z wahań sezonowych i przypadkowych sygnalizował szczyt koniunktury już na przełomie lat 2017 i 2018 (rys. 4.9). Odnotowane wówczas wartości IRGCON dla obu sektorów były bardzo wysokie, niższe jedynie od poziomu sprzed wybuchu światowego kryzysu finansowego i gospodarczego w 2007 r. Lata pandemii przyniosły dalsze pogorszenie się koniunktury w budownictwie publicznym, w sektorze prywatnym jednak sytuacja uległa poprawie, co jest o tyle warte odnotowania, że w ciągu ostatnich ponad dwudziestu lat wartości wskaźnika koniunktury (zdsezonalizowanego i wygładzonego) w budownictwie prywatnym przewyższały wartości dla sektora publicznego tylko raz – w latach 2006 i 2007. Potwierdzają to dane ilościowe. Produkcja budowlano-montażowa (w cenach stałych) zrealizowana na terenie kraju przez prywatne przedsiębiorstwa budowlane wzrosła o 1,3% w 2020 r. w porównaniu z 2019 r. W tym samym okresie produkcja sektora publicznego zmniejszyła się o 1,3% (rys. 4.10). Podobnie kształtowały się opinie przedsiębiorstw budowlanych o sytuacji w branży (rys. 4.11).

**Rysunek 4.8.** Wskaźnik koniunktury w latach 2019–2021: sektor prywatny / sektor publiczny



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

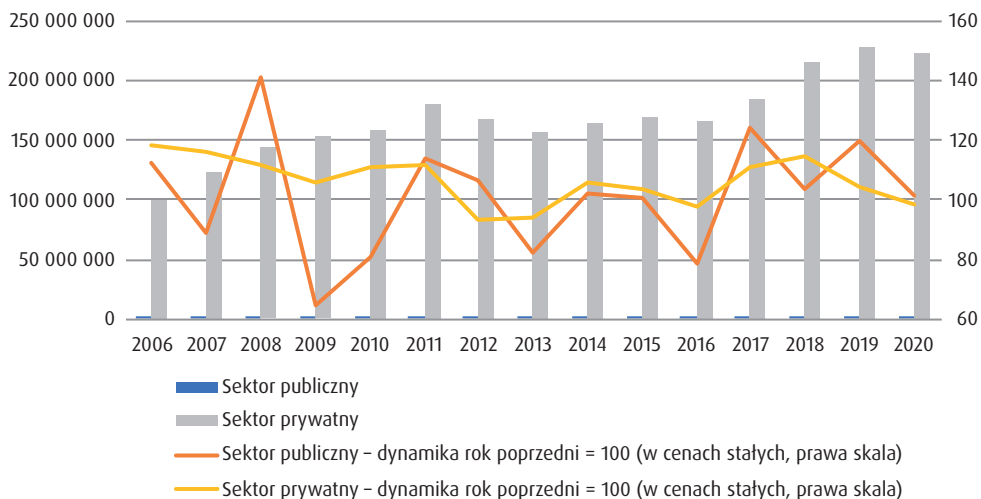
**Rysunek 4.9.** Wskaźnik koniunktury w latach 2000–2021: sektor prywatny / sektor publiczny (wyrównany sezonowo i wygładzone)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

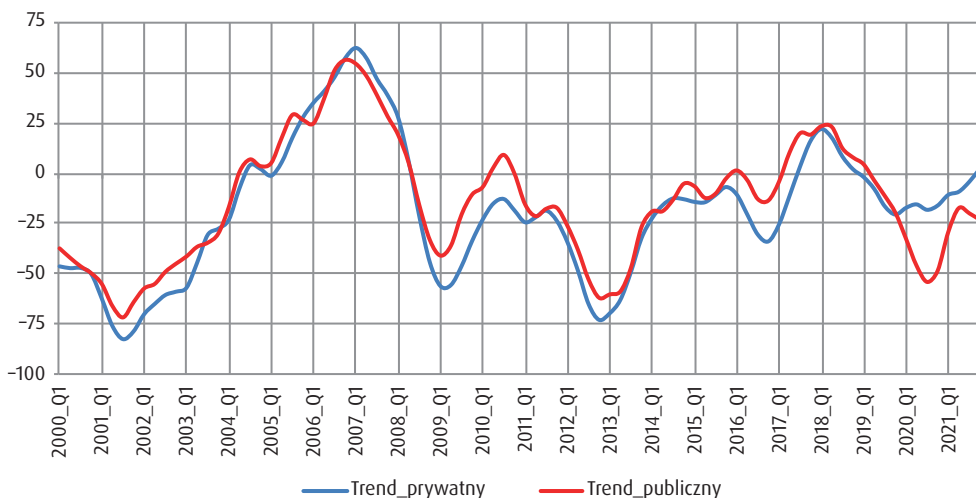


**Rysunek 4.10.** Produkcja budowlano montażowa zrealizowana na terenie Polski w latach 2006–2020: sektor prywatny / sektor publiczny (tys. PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

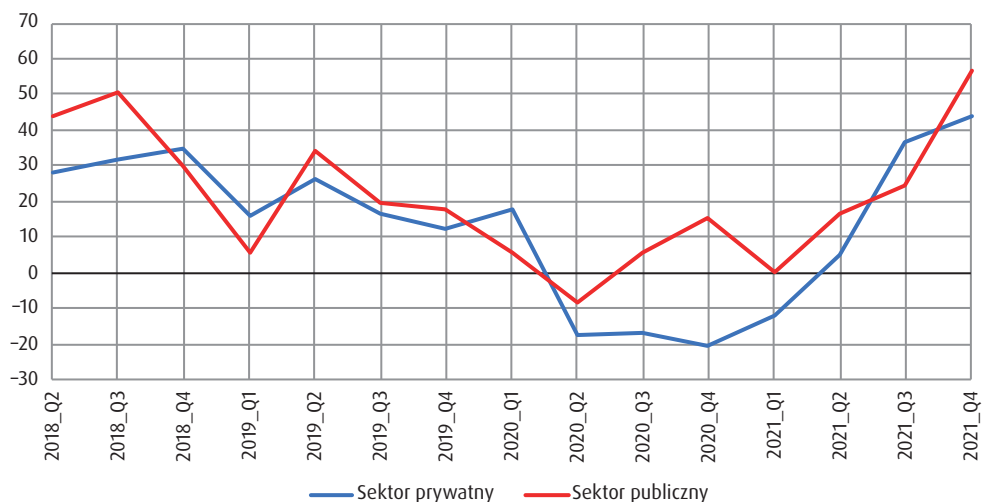
**Rysunek 4.11.** Opinie prywatnych i publicznych zakładów budowlanych o sytuacji w budownictwie w latach 2000–2021 (salda wyrównane sezonowo i wygładzone)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

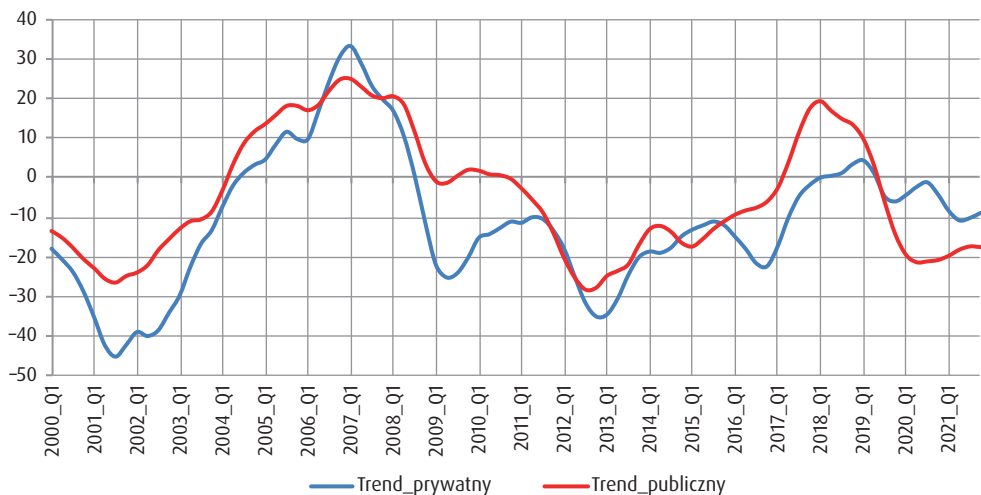
Drugi rok pandemii to czas gwałtownego wzrostu cen usług budowlanych (rys. 4.12). Choć był on niższy w sektorze prywatnym, sytuacja finansowa niepublicznych zakładów budowlanych była znacznie lepsza (rys. 4.13).

**Rysunek 4.12.** Ceny usług budowlanych: sektor prywatny / sektor publiczny (saldo wyrównane sezonowo i wygładzone)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

**Rysunek 4.13.** Sytuacja finansowa firm budowlanych: sektor prywatny / sektor publiczny (saldo wyrównane sezonowo i wygładzone)

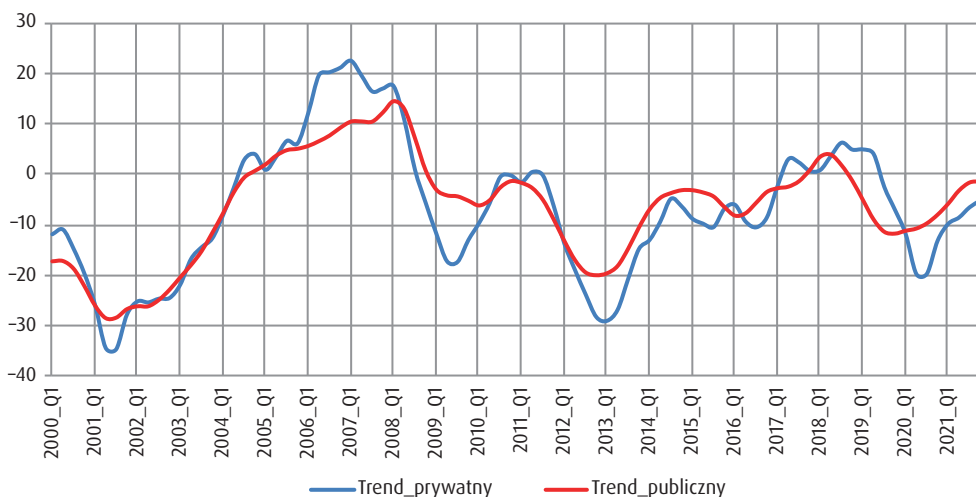


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Zatrudnienie w sektorze prywatnym charakteryzowała większa dynamika w porównaniu z sektorem publicznym (rys. 4.14). W początkowej fazie pandemii miał miejsce głęboki spadek zatrudnienia w sektorze prywatnym, po czym nastąpiła znacząca poprawa w sezonie letnim. Różnice pomiędzy sektorami są widoczne również w ocenie

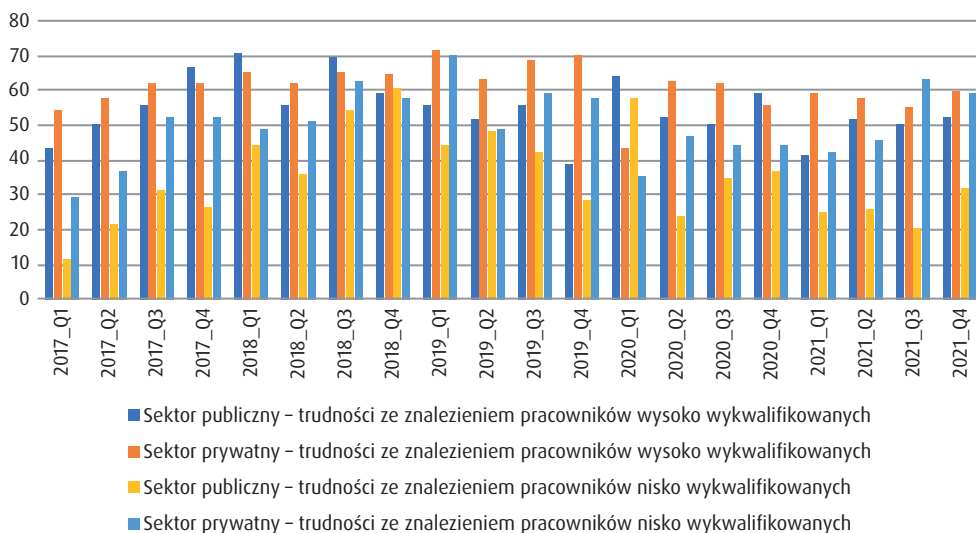
trudności w znalezieniu pracowników o niskich kwalifikacjach (rys. 4.15). W 2020 r. nastąpił spadek odsetka firm prywatnych i publicznych, zgłaszających problemy ze znalezieniem pracowników o niskich kwalifikacjach.

**Rysunek 4.14.** Zatrudnienie w budownictwie: sektor prywatny / sektor publiczny (salda wyrównane sezonowo i wygładzone)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

**Rysunek 4.15.** Trudności firm budowlanych ze znalezieniem nowych pracowników

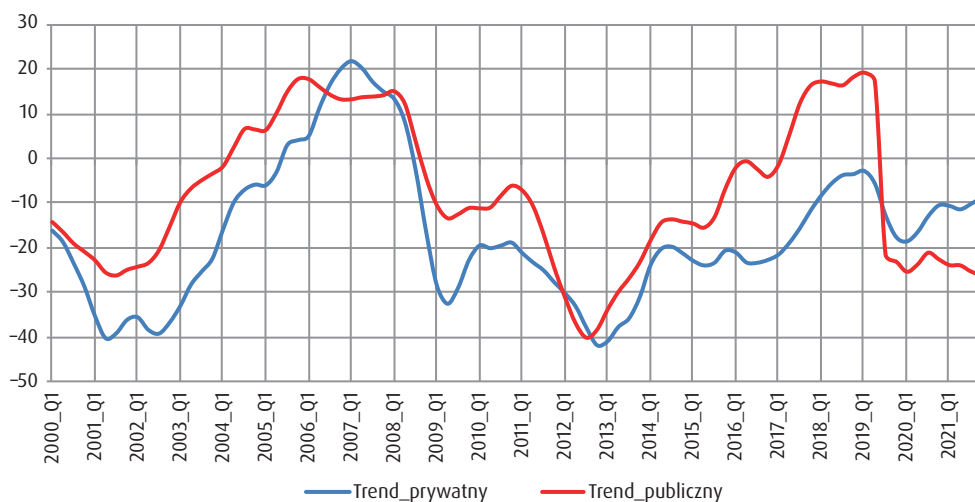


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

W 2021 r. znacznie zwiększył się odsetek firm prywatnych, doświadczających trudności ze znalezieniem pracowników o niskich kwalifikacjach, sięgając odsetka firm mających kłopoty ze znalezieniem pracowników o wysokich kwalifikacjach.

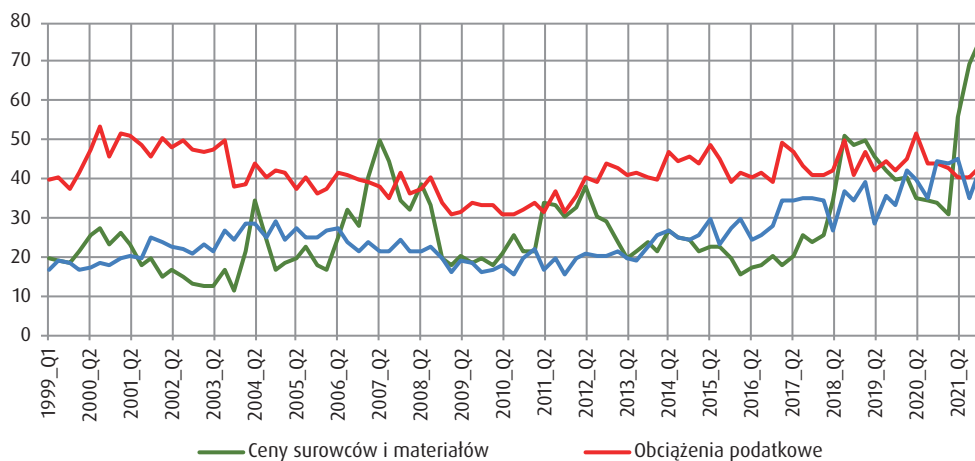
Niemal przez cały okres poprzedzający pandemię znacznie wyższych nakładów inwestycyjnych dokonywały przedsiębiorstwa sektora publicznego (rys. 4.16).

**Rysunek 4.16.** Nakłady inwestycyjne w budownictwie w latach 2000–2021: sektor prywatny / sektor publiczny (saldo wyrównane sezonowo i wygładzone)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

**Rysunek 4.17.** Bariery ograniczające aktywność produkcyjną firm sektora prywatnego

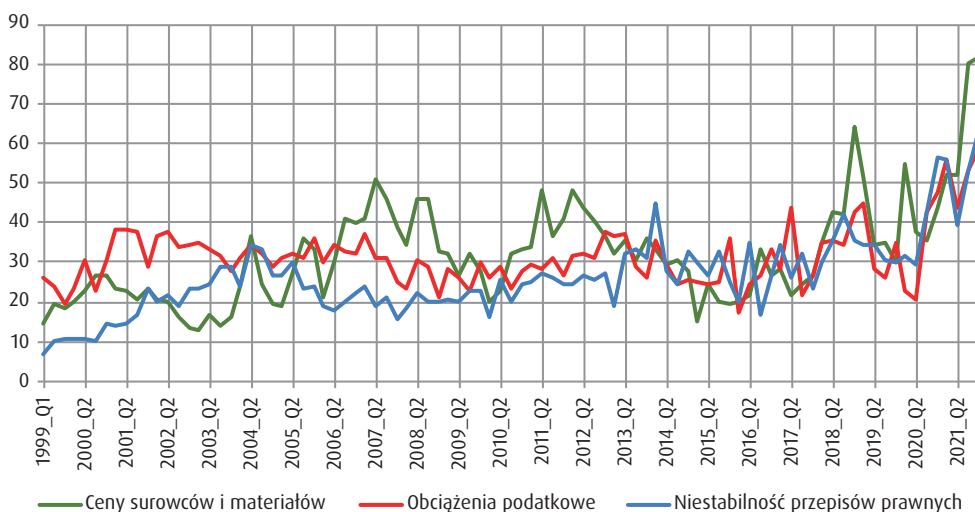


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

W ostatnich dwóch latach sytuacja ta uległa zmianie – wraz z poprawą sytuacji finansowej firm prywatnych wyraźnie zwiększył się poziom ich inwestycji.

Ogólnie rzecz biorąc, dynamika czynników ograniczających funkcjonowanie zakładów budowlanych była znacząco większa w sektorze publicznym (rys. 4.17 i 4.18). Wzrost cen surowców i materiałów budowlanych w 2021 r. okazał się jednak bardziej dotkliwy dla firm prywatnych – odsetek zakładów prywatnych wskazujących rosnące ceny materiałów jako główną barierę rozwoju zwiększył się z 31% w I kwartale 2021 r. do blisko 75% w IV kwartale. W tym samym okresie odpowiedni odsetek firm publicznych wzrósł o ok. 30 p.p.

**Rysunek 4.18.** Bariery ograniczające aktywność produkcyjną firm sektora publicznego



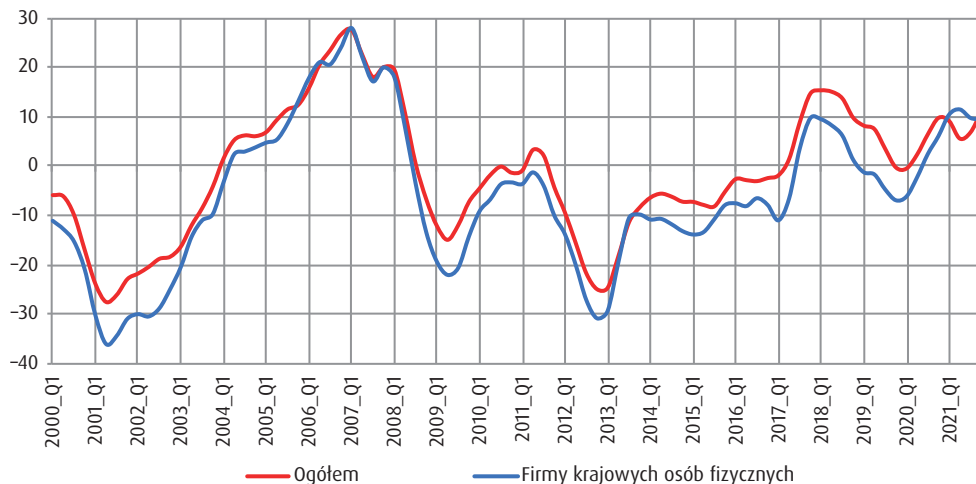
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

#### 4.4. Firmy będące własnością krajowych osób fizycznych i firmy prywatne zatrudniające do 10 pracowników

Zmiany koniunktury w latach 2000–2020 – w ocenie firm krajowych osób fizycznych oraz zakładów budowlanych ogółem – były zbliżone, przy czym niemal w całym tym okresie oceny firm krajowych osób fizycznych były niższe. W okresie pandemii jednak krajowe osoby fizyczne lepiej oceniały sytuację w budownictwie. Tę zmianę można wiązać z obserwowaną w latach pandemii wyższą dynamiką rynku nieruchomości mieszkaniowych, na którym działają głównie prywatne zakłady budowlane.

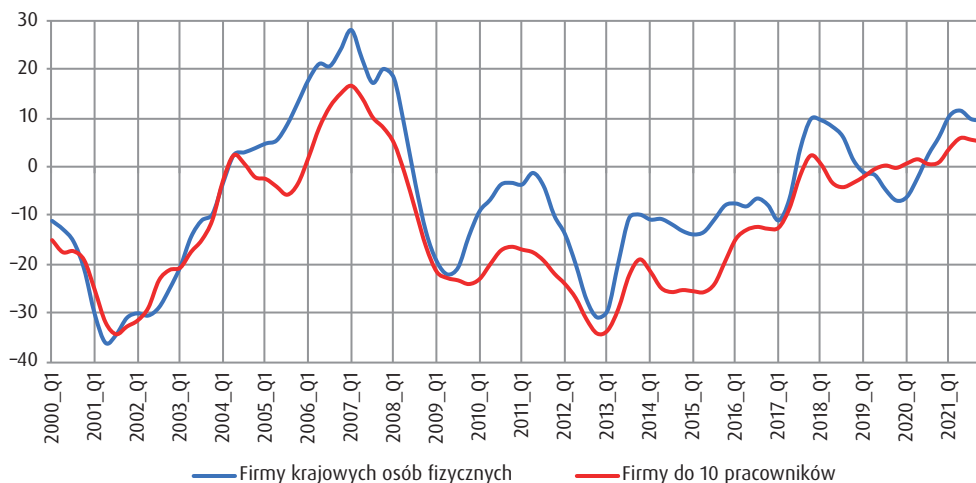
W podobnej relacji kształtowały się opinie zakładów krajowych osób fizycznych oraz firm prywatnych, zatrudniających do 10 pracowników (rys. 4.20).

**Rysunek 4.19.** Wskaźnik koniunktury: budownictwo ogółem / firmy krajowych osób fizycznych (wyrównany sezonowo i wygładzony)



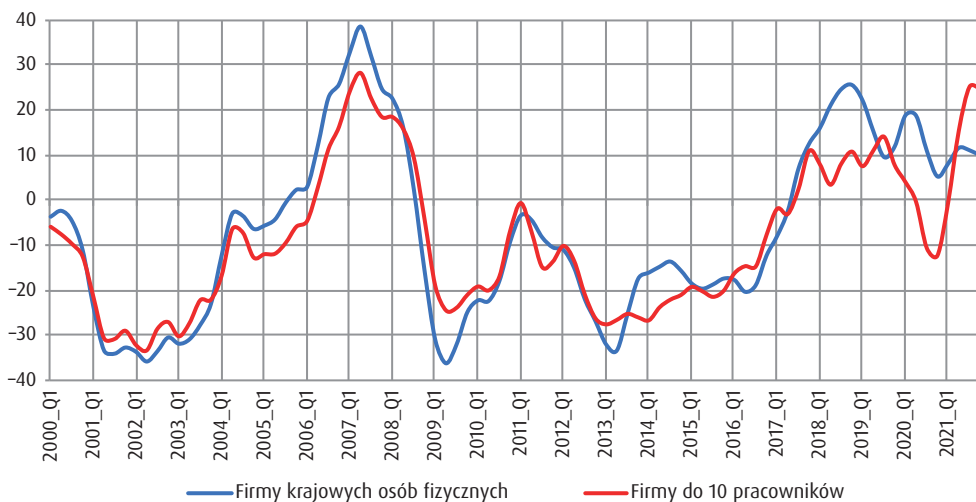
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

**Rysunek 4.20.** Wskaźnik koniunktury: firmy krajowych osób fizycznych / firmy do 10 pracowników (wyrównany sezonowo i wygładzony)



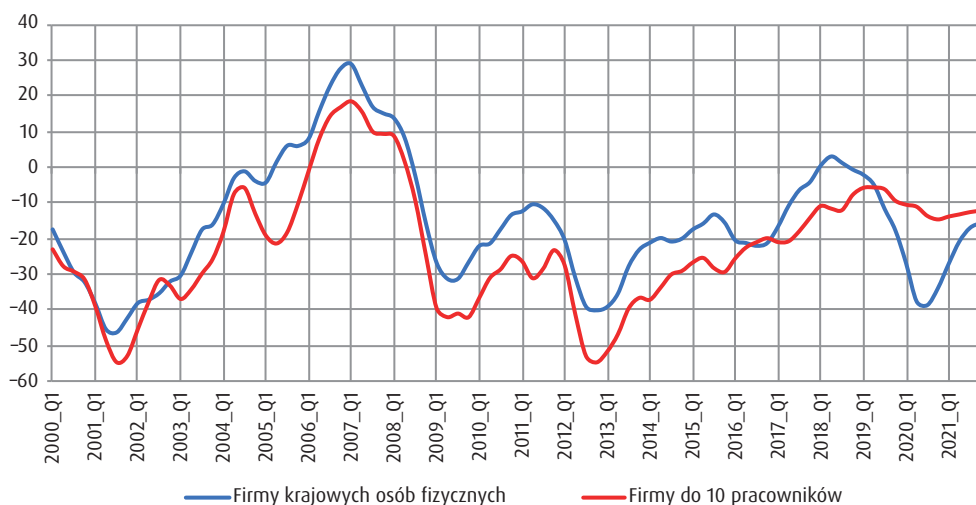
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

**Rysunek 4.21.** Ceny usług: firmy krajowych osób fizycznych / firmy do 10 pracowników (saldo wyrównane sezonowo i wygładzone)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

**Rysunek 4.22.** Sytuacja finansowa: firmy krajowych osób fizycznych / firmy do 10 pracowników (saldo wyrównane sezonowo i wygładzone)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

W niemal całym okresie poprzedzającym wybuch pandemii oceny koniunktury firm o zatrudnieniu do 10 osób były gorsze od ocen przedsiębiorstw należących do krajowych osób fizycznych. W czasie pandemii o poprawie koniunktury informowały

obie grupy zakładów, jednak w początkowej jej fazie oceny mikrofirm były na wyższym poziomie. Zmiana ta miała związek ze wzrostem popytu na usługi wykończeniowe i remontowe w okresie pandemii, świadczone przede wszystkim przez najmniejsze firmy prywatne. Poziom ich cen rósł szybciej niż poziom cen usług firm będących własnością krajowych osób fizycznych, co przełożyło się na lepszą sytuację finansową tych pierwszych (rys. 4.21 i 4.22).

#### **4.5. Firmy budowlane wykonujące roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków**

Firmy wykonujące prace budowlane związane ze wznoszeniem budynków, w tym budynków mieszkalnych, stanowiły (wg stanu na dzień 30 września 2021 r.) 28,2% wszystkich zakładów sektora budowlanego [GUS, 2021b]. Aktywność ekonomiczną tej grupy w ciągu minionych dwóch lat należy w znacznej mierze wiązać z procesami zachodzącymi w tym czasie na rynku nieruchomości mieszkaniowych, a niewystępującymi wcześniej. Wśród czynników znacznego wzrostu popytu na nieruchomości mieszkaniowe jako trzy główne należy wymienić:

- długoterminowe, bezpieczne lokowanie oszczędności osób fizycznych w mieszkaniach nabywanych dla siebie lub na wynajem, w warunkach niepewnej sytuacji gospodarczej i rosnącej inflacji,
- coraz bardziej intensywny proces inwestowania w nieruchomości mieszkaniowe zagranicznych funduszy inwestycyjnych, obserwowany na świecie od kilkunastu lat, a w ostatnich latach nasilony również w Polsce,
- ułatwienia dla rodzin starających się o kredyt hipoteczny oraz nowelizacja polskiego prawa budowlanego, mająca uprościć i przyspieszyć proces inwestycyjno-budowlany, w celu zmniejszenia od lat niezaspokojonych potrzeb mieszkaniowych społeczeństwa.

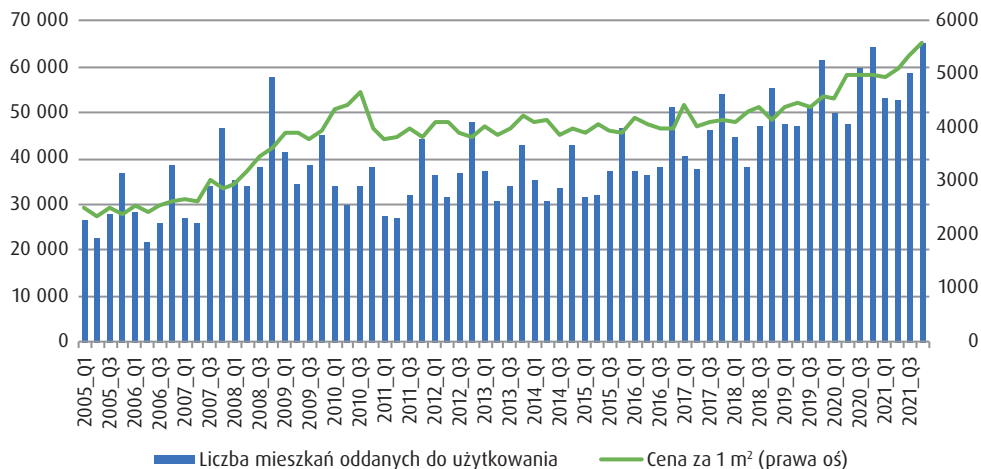
Do zaspokojenia szybko rosnącego popytu niewystarczający jest przyspieszony wzrost liczby mieszkań oddawanych do użytku (rys. 4.23). Skutkiem są rosnące ceny nieruchomości mieszkaniowych (rys. 4.24), zwłaszcza że firmy budowlane ponoszą coraz wyższe koszty zakupu surowców i materiałów budowlanych oraz wynagrodzeń pracowników (rys. 4.25).

Wzrost odsetka firm zgłaszających rosnące ceny surowców i materiałów budowlanych jako barierę rozwoju jest wyraźnie widoczny od 2017 r. (rys. 4.26). Od III kwartału 2018 r. bariera ta była wskazywana przez firmy budowlane częściej niż nadmierne obciążenia podatkowe i była głównym czynnikiem ograniczającym ich aktywność również w 2021 r., gdy wskazywało ją 82% ankietowanych firm. Ostatnie lata to rów-



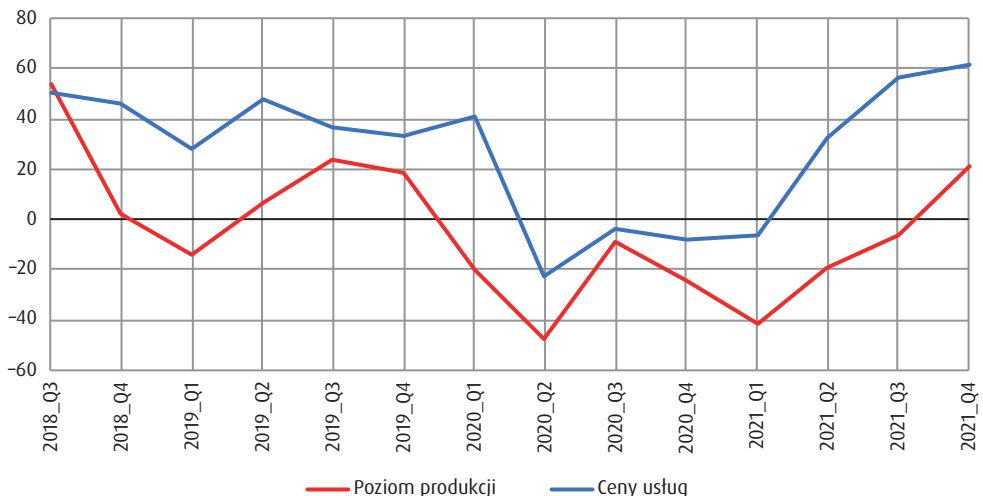
niez okres wzrostu odsetka firm wskazujących niestabilność przepisów prawnych jako istotną barierę ograniczającą ich działalność. W II kwartale 2021 r. tę barierę wskazało 52% zakładów.

**Rysunek 4.23.** Liczba mieszkań oddanych do użytkowania oraz cena za 1 m<sup>2</sup> (PLN)



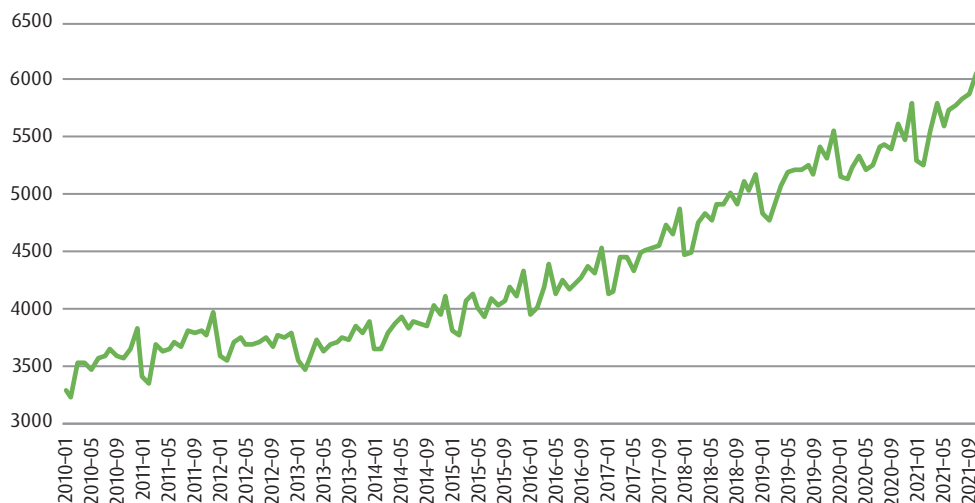
Źródło: dane GUS (Q4 2021 oszacowanie na podstawie przyrostów z poprzednich kwartałów).

**Rysunek 4.24.** Grupa PKD41: produkcja budowlano-montażowa i ceny usług w latach 2018–2021



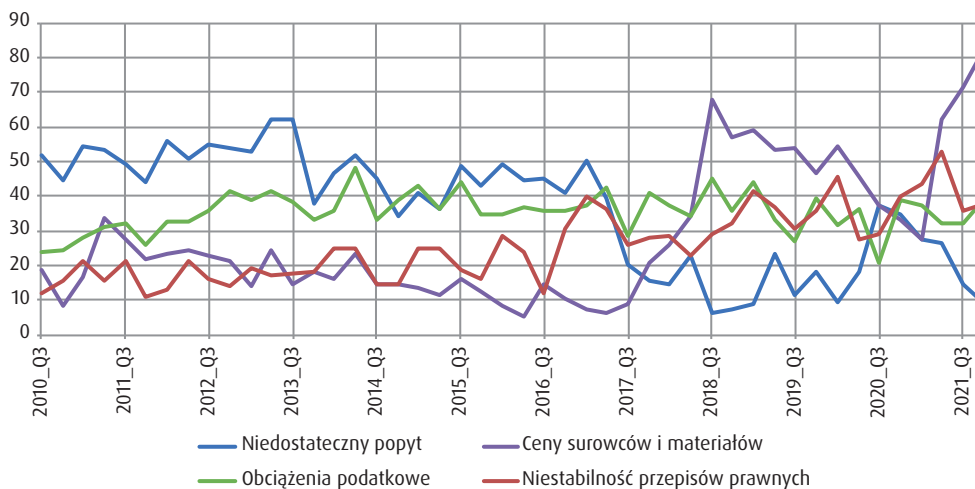
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

**Rysunek 4.25.** Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw budowlanych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

**Rysunek 4.26.** Bariery ograniczające aktywność produkcyjną firm z grupy PKD 41



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Jak wspomniano, coraz większy wolumen inwestycji zagranicznych funduszy inwestycyjnych na polskim rynku nieruchomości mieszkaniowych jest czynnikiem stymulującym popyt i skutkującym wzrostem cen usług budowlanych. Nabywane przez fundusze nieruchomości są przeznaczone na wynajem, chociaż – jak pokazują doświadczenia wielkich miast m.in. Europy Zachodniej, USA i Kanady – znaczna część

tych budynków mieszkalnych stoi pusta. Nieruchomości mieszkaniowe są bowiem traktowane przede wszystkim jako aktywa finansowe, które długoterminowo zapewniają inwestorom wysokie stopy zwrotu. W związku z tym jednak nie służą zaspokojeniu społecznych potrzeb mieszkaniowych. Zjawisko to dotknęło największe miasta jak Paryż, Londyn czy Berlin. W Berlinie w latach 2007–2020 wydano przeszło 42 mld EUR na hurtowy zakup mieszkań [Vasudevan, 2021]. Ekspansja globalnych funduszy kapitałowych na rynku mieszkaniowym przyczynia się do zmian systemu mieszkaniowego [Byrne, 2018; Uffer, Fields, 2016] i jednocześnie powoduje nierówną akumulację bogactwa [Kalman-Lamb, 2017]. Wpływa to na najemców i przestrzeń miejską, zwiększając istniejące nierówności w dostępie i stabilności rynku mieszkań oraz przekształcając przestrzeń w miastach w opustoszałe dzielnice lub zamieszkałe jedynie przez mieszkańców o wysokim statusie materialnym (gentryfikacja). Brak stosownych przepisów prawnych i regulacji poziomu czynszów umożliwiły przekształcenie tanich mieszkań w nową, globalną klasę aktywów. Zjawiska te obserwuje się nie tylko w dużych miastach za granicą, ale coraz częściej także w Polsce (Warszawa, Wrocław, Gdańsk). Zdaniem Piątka [2021], w latach 2015–2020 wartość mieszkań nabytych przez fundusze inwestycyjne tylko w 7 największych polskich miastach wzrosła 6-krotnie. Zdaniem ekspertów Heritage Real Estate [2021], „w perspektywie najbliższych 4 lat w ręce inwestorów instytucjonalnych trafi co najmniej półroczna produkcja nowych mieszkań, którą są w stanie dostarczyć wszyscy deweloperzy w kraju”.

## 4.6. Podsumowanie

W latach 2020–2021 najtrudniejszym okresem dla budownictwa był II kwartał 2020 r. Ogólny wskaźnik koniunktury w budownictwie IRGCON przyjął wówczas wartość –36,3 pkt, tj. zbliżoną do wartości w okresach trzech kryzysów gospodarczych przed wybuchem pandemii COVID-19.

Przez dwie dekady poprzedzające okres pandemii opinie zakładów budowlanych na temat ogólnej sytuacji gospodarczej w Polsce były lepsze niż oceny sytuacji panującej w budownictwie. W latach 2020 i 2021 nastąpiła zmiana – sytuacja w polskiej gospodarce była oceniana gorzej od sytuacji w branży budowlanej. Zmiana ta w znacznej mierze wynikała ze wzrostu popytu mieszkaniowego i, w konsekwencji, cen usług budowlanych oraz sezonowości produkcji budowlanej (II i III kwartał to dla budownictwa okres najwyższej aktywności, podczas gdy mnożeniu się koronawirusa i jego rozprzestrzenianiu sprzyjają niskie temperatury i wilgotność w I i IV kwartale roku).

W okresie pandemii zmieniała się również struktura barier ograniczających aktywność firm budowlanych. W 2021 r. główną barierą (dla ponad 75% firm) stały się

wysokie ceny surowców i materiałów budowlanych (38% w 2019 r.). Na niestabilność przepisów prawnych, nadmierne obciążenia podatkowe i niedostateczny popyt wskazywało znacznie mniej badanych (odpowiednio: 43%, 44% i 32% ankietowanych, do 10 pkt proc. więcej niż w 2019 r.).

W latach poprzedzających pandemię wskaźnik koniunktury, liczony z osobna dla obu sektorów własnościowych, osiągnął bardzo wysokie poziomy, niższe jedynie od maksimum z 2007 r. Lata pandemii przyniosły pogorszenie się koniunktury w budownictwie publicznym i wyraźną poprawę w sektorze prywatnym. W okresie pandemii względnie lepiej radziły sobie również zakłady krajowych osób fizycznych i najmniejsze zakłady budowlane. Było to skutkiem zmiany w strukturze popytu na usługi budowlane, wynikającej z szybkiego (w latach 2020 i 2021) wzrostu zainteresowania zakupem nieruchomości mieszkaniowych w celu ochrony realnej wartości zasobów finansowych osób fizycznych oraz z rosnącym udziałem zagranicznych inwestorów w polskim rynku nieruchomości i zmian w prawie budowlanym.

## Bibliografia

---

- Byrne, M. (2019). Generation rent and the financialization of housing: a comparative exploration of the growth of the private rental sector in Ireland, the UK and Spain. *Housing Studies*, 35, s. 743–765.
- Colliers (2021). *European residential: on the rise*. <https://www.colliers.com/en-xe/research/202106-european-residential-on-the-rise> (dostęp: 23.11.2021).
- Fields, D., Uffer, S. (2016), The financialisation of rental housing: A comparative analysis of New York City and Berlin. *Urban Studies Journal Limited*, 53(7), s. 1486–1502.
- GUS (2021a). *Dynamika produkcji budowlano-montażowej w październiku 2021*. *Informacje Sygnalne*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2021b). *Kwartalna informacja o podmiotach gospodarki narodowej w rejestrze REGON rok 2021, 30 września 2021*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2022). *Pracujący i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2021 r. – dane wstępne*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS. *Polska Klasyfikacja Obiektów Budowlanych (PKOB)*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, <https://stat.gov.pl/Klasyfikacje/doc/pkob/pkob.htm> (dostęp: 23.11.2021).
- Heritage Real Estate (2021). *Wpływ inwestycji instytucjonalnych na rynek mieszkaniowy. Rekomendacje dla Polski*, <https://heritagere.pl/raport-wplyw-inwestycji-instytucjonalnych-na-rynek-mieszkaniaowy> (dostęp: 13.12.2021).
- Kalman-Lamb, G. (2017). The financialization of housing in Canada: intensifying contradictions of neoliberal accumulation. *Studies in Political Economy*, 98, s. 298–323.
- NBP (2021a). *Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w II kwartale 2021 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski, [https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek\\_nieruchomosci/index2.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html) (dostęp: 10.11.2021).

- NBP (2021b). *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2020 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski, [https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek\\_nieruchomosci/index1.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index1.html) (dostęp: 10.11.2021).
- NBP. *Baza cen nieruchomości mieszkaniowych BaRN* (plik xls). Warszawa: Narodowy Bank Polski, [https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek\\_nieruchomosci/index2.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html) (dostęp: 10.11.2021).
- Piątek, M. (2021). Domy dla dziecka. Fundusze inwestycyjne hurtowo wykupują mieszkania. *Polityka*, 49, <https://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/rynek/2145112,1,domy-dla-dziecka-fundusze-inwestycyjne-hurtowo-wykupuja-mieszkania.read> (dostęp: 10.12.2021).
- Skarbiec.Biz. *Hossa na rynku nieruchomości mieszkaniowych. W nowym cyklu może objąć 30% inwestycji w Europie*, <https://www.skarbiec.biz/inwestycje/rynek-nieruchomosci/hossa-na-ryнку-nieruchomosci-mieszkaniowych-w-nowym-cyklu-moze-objac-30-inwestycji-w-europie.html> (dostęp: 2.07.2021).
- Skarbiec.Biz. *W tym roku powstać może nawet 230 tysięcy mieszkań*, <https://www.skarbiec.biz/inwestycje/rynek-nieruchomosci/w-tym-roku-powstac-moze-nawet-230-tysiecy-mieszkan.html> (dostęp: 23.11.2021).
- Skarbiec.Biz. *Kredyt „bez wkładu własnego” ma być łatwiej dostępny*, <https://www.skarbiec.biz/finansowanie/kredyty/kredyt-bez-wkladu-wlasnego-ma-byc-latwiej-dostepny.html> (dostęp: 23.11.2021).
- Vasudevan, A. (2021). Berlin's vote to take properties from big landlords could be a watershed moment. *The Guardian*, <https://www.theguardian.com/commentisfree/2021/sep/29/berlin-vote-landlords-referendum-corporate> (dostęp: 29.09.2021).



**Katarzyna Majchrzak**

Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**Konrad Walczyk**

Instytut Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

---

## Rozdział 5

# Handel w okresie pandemii

### 5.1. Wprowadzenie

Polski sektor handlowy, w którym zatrudnionych jest 1707,3 tys. osób, generuje 17,4% wartości dodanej brutto wytworzonej w całej gospodarce narodowej [GUS, 2021a, s. 12]. Sektor handlu jest zdominowany przez małe firmy, zatrudniające do 9 pracowników, które stanowią około 97% ogólnej liczby firm w sektorze. Wśród pracujących ogółem w handlu 61,5% zatrudnionych jest w handlu detalicznym, a 38,5% w hurtie [PARP, 2020, s. 5 i 6]. Ponad połowa pracujących w sklepach jest zatrudniona w obiektach o powierzchni powyżej 400 m<sup>2</sup>, które w większości należą do kapitału zagranicznego [PMR, 2020].

Na koniec 2020 r. w Polsce działało blisko 320 tys. sklepów zajmujących powierzchnię sprzedażową ok. 37185 tys. m<sup>2</sup> (o 0,1% mniejszą niż rok wcześniej). Prowadziło je ok. 255 tys. przedsiębiorstw [GUS, 2021a, s. 10]. Dominującym formatem na rynku powierzchni handlowych w Polsce są centra handlowe z blisko 75% udziałem w rynku. Z ponad 650 obiektów handlowych o powierzchni powyżej 2000 m<sup>2</sup> 500 to centra handlowe, a 150 parki handlowe i centra wyprzedażowe. Około 300 z ponad 650 obiektów handlowych powyżej 2000 m<sup>2</sup> należy do polskich właścicieli [Deloitte, 2020, s. 7]. Podmioty z wyłączną własnością kapitału zagranicznego stanowią ok. 3% wszystkich zarejestrowanych podmiotów w sekcji G. Sklepy wielkopowierzchniowe, będące własnością kapitału zagranicznego, generują ponad 50% obrotu artykułami spożywczymi w Polsce [PMR, 2020].

Kryzys COVID-19 silnie odbił się na ekonomicznej i finansowej sytuacji przedsiębiorstw handlowych. Większość wskaźników objętych badaniem koniunktury

w handlu, prowadzonym przez IRG SGH, osiągnęła najniższe (lub bliskie najniższym) wartości w ponad 25-letniej historii badania. Na sytuację przedsiębiorstw handlowych w okresie pandemii kluczowy wpływ miały przede wszystkim czynniki o charakterze zewnętrznym: makroekonomiczne i prawne. Wprowadzone w Polsce w połowie marca 2020 r. restrykcyjne ograniczenia mobilności ludności i działalności handlowej, gastronomicznej i rozrywkowej przełożyły się jednak również na zmiany zachowań i preferencji konsumentów, a w konsekwencji i sytuację w handlu.

Celem rozdziału jest przedstawienie zmian koniunktury w polskim handlu w okresie pandemii. Analiza opiera się w głównej mierze na wynikach badań koniunktury IRG SGH. Podjęta została również próba wskazania czynników, które sytuację w polskim handlu kształtowały w owym czasie.

## 5.2. Charakterystyka zmian koniunktury w handlu w okresie pandemii – handel ogółem

W okresie blisko 30 lat prowadzenia przez IRG SGH badań koniunktury w handlu można wyróżnić siedem okresów: lata 1995–1998 – okres pomyślnej koniunktury; lata 1999–2002 o charakterze dekoniunktury; lata 2003–2006 – poprawa koniunktury w związku ze wstąpieniem Polski do UE; lata 2007–2012, naznaczone światowym kryzysem finansowym i gospodarczym oraz kryzysem zadłużeniowym w strefie euro; lata 2013–2016 – okres umiarkowanej koniunktury; lata 2017–2019 r., które przyniosły spowolnienie w handlu; oraz lata 2020–2022 – okres kryzysu COVID-19 i wychodzenia z niego (rys. 5.1).

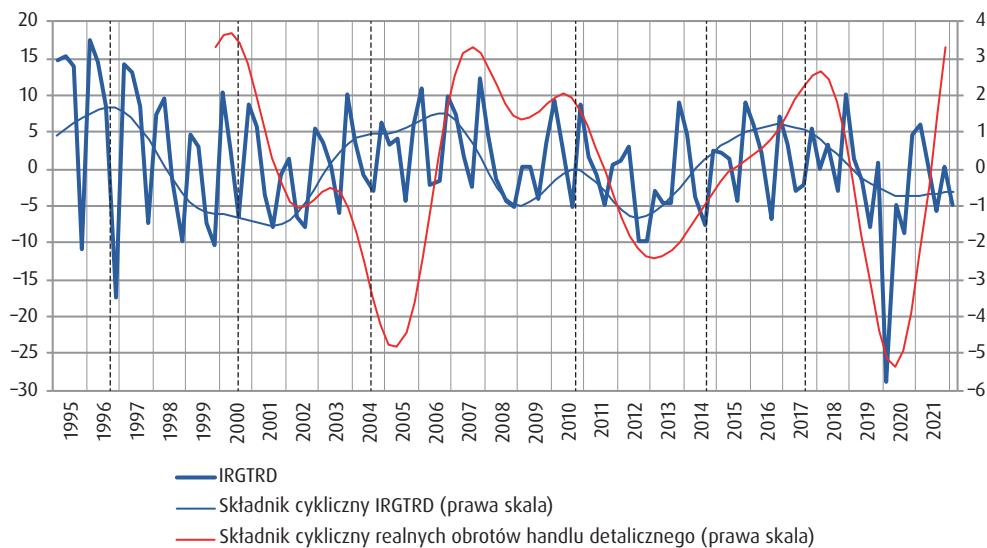
Poprzedzające kryzys COVID-19 lata 2017–2019 były okresem względnie umiarkowanej koniunktury w handlu, czemu sprzyjała dość dobra, choć spowalniająca koniunktura ogólnogospodarcza. Główną siłą napędową wzrostu był wówczas popyt krajowy, a zwłaszcza konsumpcja gospodarstw domowych. Jednak z perspektywy handlu lata te to okres stopniowo malejącej stopy przyrostu wolumenu nowo oddawanych obiektów handlowych. Średnia roczna nowa podaż była wówczas o 25% niższa od przeciętnego wolumenu z lat 2010–2014. Spadku nie zrekompensował systematyczny wzrost liczby projektów realizowanych w mniejszych miejscowościach (tj. o populacji poniżej 100 000 mieszkańców). Główną tego przyczyną było nasycanie się aglomeracji wielkoformatowymi obiektami handlowymi [Knight Frank, 2020].

Znaczne pogorszenie się koniunktury handlowej odnotowano już w 2019 r. Przez cały rok wartości wskaźnika IRGTRD spadały, osiągając w IV kwartale wysokość o 18,2 pkt niższą niż w I kwartale. Wyniki badań koniunktury, przeprowadzonych w styczniu 2020 r., były optymistyczne. Dwa miesiące później pandemia COVID-19



i restrykcje wprowadzone w celu przeciwdziałania jej rozprzestrzenianiu się doprowadziły do pierwszej recesji w Polsce od chwili zmiany ustroju gospodarczego. Po raz pierwszy od 1991 r. realny PKB zanotował spadek w skali roku<sup>1</sup> (o 2,2%, GUS).

**Rysunek 5.1.** Wskaźnik koniunktury w handlu IRG SGH (IRGTRD) (szereg surowy i składowa cykliczna) oraz zdeflowane obroty handlu detalicznego (2015 = 100, składowa cykliczna) w Polsce w latach 1995–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH i Eurostat (realne obroty handlu).

Restrykcje przełożyły się na zachowania konsumentów. Pierwsze tygodnie od chwili ogłoszenia stanu zagrożenia epidemicznego to okres strachu i niepewności konsumentów. Niepewność dotyczyła zarówno otwarcia sklepów różnych formatów, jak i dostępności w nich różnych towarów. Zaobserwowano zjawisko zakupów „na zapas”, szczególnie artykułów spożywczych o długim terminie przydatności i środków czystości. Zdarzały się sytuacje czasowego niedoboru niektórych produktów, a w ich konsekwencji wprowadzane przez detalistów czasowe ograniczenia ilościowe nabywanych przez pojedynczych klientów towarów. Powolnie następowała względna stabilizacja popytu – otwarte sklepy spożywcze (przy wprowadzonych limitach liczby osób mogących w nim przebywać), na bieżąco uzupełniane zapasy, rzadsze niż przed pandemią zakupy, wzrost popularności e-handlu [Zmiany..., 2020].

<sup>1</sup> W istocie techniczna recesja miała miejsce na przełomie lat 2012 i 2013, jednak była ona bardzo płytka (spadek realnego PKB kw./kw. sięgnął nie więcej niż 0,2%).

Kryzys COVID-19, a w szczególności okresowe zamknięcie części placówek handlowych (z wyłączeniem sklepów spożywczych, aptek, drogerii, banków, stacji paliw, czy niektórych placówek sieci sklepów budowlanych), silnie odbił się na wynikach sektora. Spadki wynikające z ograniczeń handlu niektórymi towarami w tradycyjnych sklepach nie zostały zniwelowane przez odnotowane wzrosty sprzedaży detalicznej przez internet (udział tej sprzedaży w cenach bieżących wzrósł z 5,6% w lutym 2020 r. do 8,1% w marcu 2020 r. [GUS, 2020b]). Sprzedaż detaliczna towarów zmniejszyła się w marcu 2020 r. względem lutego o 3,2% (8,9% r/r), a w kwietniu (w porównaniu z marcem) o 12,3% (22,9% r/r) [GUS, 2021c]. Wartość wskaźnika koniunktury w handlu IRG SGH zmniejszyła się w II kwartale o 29,6 pkt, osiągając zarazem najniższy poziom w historii prowadzonych przez Instytut badań koniunktury (-28,8 pkt). III kwartał przyniósł więcej optymizmu i poprawę koniunktury w handlu. Sprzedaż detaliczna w cenach stałych wzrosła w lipcu o 3% w skali roku, a wartość wskaźnika koniunktury o 24 pkt (w III kwartale). Mimo wzrostu pozostała jednak ujemna (-4,8 pkt), niższa zarówno od średniej dla trzech kwartałów z ostatnich dziesięciu lat (wynosi ona -0,9 pkt), jak i od wartości odnotowanej rok wcześniej (-1,5 pkt w III kwartale 2019 r.). Względny optymizm nie trwał długo. Pogorszenie się koniunktury w handlu przyniósł po raz kolejny IV kwartał 2020 r. Wpływ na to miał niezwykle silny atak pandemii i możliwość ponownego wprowadzenia restrykcji administracyjnych. Wartość wskaźnika IRGTRD zmniejszyła się w ciągu kwartału o 4,0 pkt i osiągnęła poziom -8,8 pkt, niższą niż rok wcześniej o 0,8 pkt, a realna sprzedaż detaliczna obniżyła się w październiku o 2,3% m/m, w listopadzie o kolejne 5,3% m/m i w grudniu o 0,8% m/m.

Początek 2021 r. przyniósł nieco więcej optymizmu. Nie tylko zaczęła spadać liczba zakażeń, ale również rozpoczęły się szczepienia przeciwko COVID-19, co zapowiadało stopniowy powrót do społecznej i gospodarczej normalności. Przełożyło się to na poprawę koniunktury. W I kwartale wartość wskaźnika koniunktury IRG SGH zwiększyła się w ciągu kwartału o 13,4 pkt i osiągnęła poziom 4,6 pkt. Był on wyższy od średniej dla I kwartału z ostatnich dziesięciu lat (wynosiła ona 3,9 pkt) oraz od poziomu odnotowanego w 2020 r. (0,8 pkt w I kwartale 2020 r.). W II kwartale wzrost był jednak nieco mniejszy; wyniósł 1,4 pkt. Wskaźnik koniunktury przyjął wartość 6,0 pkt, wyraźnie powyżej średniej dla II kwartału z ostatnich dziesięciu lat (wynosi ona -0,8 pkt) oraz znacznie powyżej poziomu odnotowanego rok wcześniej (-28,8 pkt w II kwartale 2020 r.).

Drugie półrocze 2021 r. to okres pogorszenia się nastrojów przedsiębiorców handlowych i spadek koniunktury w handlu, na który wpływ miała kolejna fala pandemii. W ciągu kwartału wartość wskaźnika koniunktury IRG SGH zmniejszyła się o 5,7 pkt, osiągając poziom 0,3 pkt. Pomimo spadku pozostała ona jednak wyższa od średniej dla III kwartału z ostatnich dziesięciu lat (wynosi ona -0,8 pkt) oraz od

poziomu odnotowanego przed rokiem (-4,8 pkt w III kwartale 2020 r.). Kolejne spadki odnotowano w IV kwartale 2021 r. Wartość wskaźnika koniunktury IRG SGH zmniejszyła się w ciągu kwartału o 6,0 pkt, osiągając wartość zbliżoną do średniej dla IV kwartału z ostatnich dziesięciu lat (-5,7 pkt wobec średniej -6,0 pkt). Podobnie jak w poprzednim kwartale, była ona wyższa od poziomu odnotowanego przed rokiem (-8,8 pkt w IV kwartale 2020 r.).

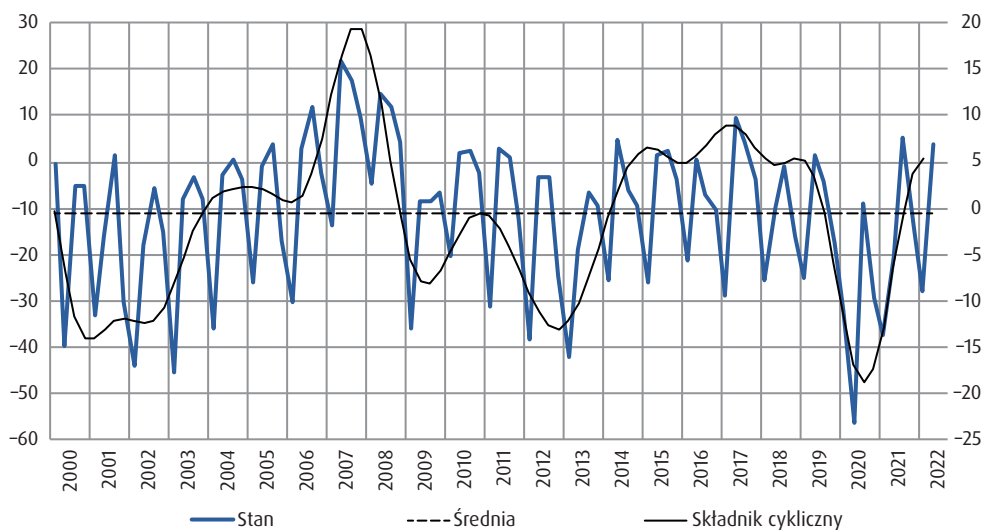
W kwietniu 2020 r. IRG SGH przeprowadził badanie, które pokazało, że zaledwie 7% przedsiębiorstw handlowych nie odczuło negatywnych skutków kryzysu COVID-19, a aż 33% uznało je za dotkliwe. Spośród trzech działów polskiej gospodarki, objętych tym badaniem, handel doznał największych strat. W reakcji na utrudnienia w prowadzeniu działalności handlowej zakłady skróciły czas pracy zatrudnionych (63% badanych placówek handlowych), obniżyły koszty pozapracownicze (52%) i zmniejszyły zatrudnienie (29%) [Adamowicz i in., 2020]. Według GUS, we wrześniu 2020 r. około 60% podmiotów handlu hurtowego i detalicznego oceniło skutki pandemii jako nieznaczne, a za poważne uznało je ponad 20% przedsiębiorstw hurtowych i ponad 27% detalicznych. Według danych PFR, z pomocy w ramach tzw. tarczy antykryzysowej w handlu hurtowym korzystały głównie firmy mikro oraz małe. Formy pomocy to przede wszystkim zwolnienia i odroczenia z tytułu płatności podatków oraz składek ZUS. Prawie połowa przedsiębiorstw średnich i dużych nie korzystała z żadnych form pomocy, a jeśli korzystały, to przede wszystkim z dopłat do wynagrodzeń. W handlu detalicznym w ramach tarczy antykryzysowej ze zwolnień i odroczeń z tytułu płatności podatków oraz składek ZUS korzystały przede wszystkim firmy mikro (70,9%) oraz małe (66,4%), a z dopłat do wynagrodzeń – zakłady średniej wielkości. Firmy duże najczęściej nie korzystały z żadnej formy pomocy [PARP, 2020].

Wpływ kryzysu COVID-19 na handel detaliczny ani reakcja przedsiębiorstw handlowych na kryzys nie były jednolite. Kryzys najdotkliwiej dotknął sklepy okresowo zamknięte, tj. zakłady zajmujące się sprzedażą tekstyliów, odzieży i obuwia (spadek realnej sprzedaży w kwietniu względem marca aż o 63,4%) oraz pojazdów samochodowych, motocykli i części (o 54,4%). Sprzedaż paliw zmniejszyła się realnie o 32,9%. W najmniejszym stopniu ucierpieli sprzedawcy żywności, napojów i wyrobów tytoniowych (spadek o 4,9%), farmaceutyków, kosmetyków i sprzętu ortopedycznego (o 6,0%) oraz mebli i sprzętu RTV/AGD (o 6,9%) [GUS, 2020a]. Duże sieci handlowe bardzo szybko zareagowały na sytuację pandemiczną w kraju i w odróżnieniu od małych zakładów wydłużyły godziny pracy punktów sprzedaży, rozkładając ruch klientów na dłuższy czas otwarcia. Działania te przełożyły się na poprawę bezpieczeństwa sanitarnego klientów i pracowników oraz poprawę komfortu zakupów. Jako pierwsza tego typu działania podjęła w kwietniu 2020 r. sieć Biedronka, wprowadzając „Akcję 24”. W ramach akcji nie tylko zostały wydłużone godziny pracy większości placówek sieci

na terenie całej Polski, ale niektóre z nich czynne były nawet przez całą dobę. W każdym sklepie podjęto również szereg działań mających poprawić komfort sanitarny klientów (np. dostępność płynów dezynfekujących czy wyznaczenie stref dystansu społecznego przy kasach). Oprócz Biedronki całodobowo otworzyły sklepy wprowadził Lidl, Auchan, Carrefour, Aldi i Dino zaś wydłużyły godziny otwarcia swoich placówek. W miesiącach, w których część placówek handlu detalicznego była zamknięta na skutek wprowadzonych obostrzeń, wzrosła sprzedaż przez Internet. W marcu, kwietniu, maju, listopadzie i grudniu 2020 r. udział sprzedaży internetowej w sprzedaży detalicznej ogółem wyniósł odpowiednio: 8,1%, 11,9%, 9,1%, 11,4% i 9,1%, w pozostałych miesiącach wahając się w przedziale od 5,6% (w styczniu i lutym) do 7,7% (w czerwcu) [GUS, 2021b]. Oznacza to, że zmiana nawyków zakupowych, tj. przeniesienie się sprzedaży do sieci Internet, nie miała charakteru trwałego.

Kryzys silnie odbił się na ekonomicznej sytuacji przedsiębiorstw handlowych (rys. 5.2) oraz na pozostałych wskaźnikach objętych badaniem koniunktury w handlu. Większość sald osiągnęła najniższe lub bliskie najniższym wartościom w ponad 25-letniej historii badania.

**Rysunek 5.2.** Sytuacja ogólna przedsiębiorstw handlowych

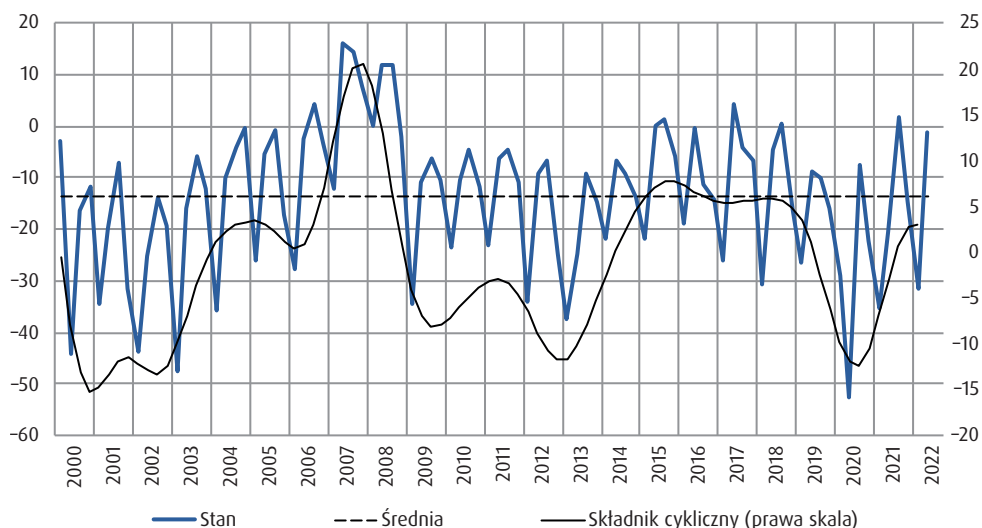


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Już w I kwartale 2020 r. wartość salda odpowiedzi na pytanie o ogólną sytuację przedsiębiorstw handlowych obniżyła się w porównaniu z IV kwartałem 2019 r. o 15,1 pkt, osiągając wysokość -32,4 pkt, niższą od poziomu zanotowanego rok wcześniej o 7,4 pkt. Drugi kwartał przyniósł kolejne spadki. Wartość salda odpowiedzi na pytanie o ogólną

sytuację przedsiębiorstw handlowych obniżyła się w porównaniu z I kwartałem 2020 r. o 23,9 pkt, osiągając wysokość  $-56,3$  pkt, niższą od poziomu zanotowanego rok wcześniej o 57,7 pkt. Dopiero w III kwartale wartość salda odpowiedzi na pytanie o ogólną sytuację przedsiębiorstw handlowych wzrosła w porównaniu z II kwartałem 2020 r. o 47,1 pkt, osiągając wysokość  $-9,2$  pkt, niższą od poziomu zanotowanego rok wcześniej o 5,2 pkt. Pomimo poprawy, przedsiębiorstwa spodziewały się kolejnego pogorszenia się ich ogólnej sytuacji ekonomicznej w najbliższych miesiącach. Odnotowana wówczas wartość salda prognostycznego,  $-18,5$  pkt, była najniższą, jaką dotąd zanotowano badaniu koniunktury w handlu IRG SGH. Kolejne dwa kwartały ponownie okazały się trudnym okresem dla przedsiębiorstw handlowych. W IV kwartale 2020 r. wartość salda odpowiedzi na pytanie o ogólną sytuację przedsiębiorstw handlowych zmniejszyła się o 20,3 pkt do poziomu  $-29,5$  pkt, natomiast w I kwartale 2021 r. obniżyła się w ciągu kwartału o 7,7 pkt, osiągając wartość jeszcze niższą niż rok wcześniej, tj.  $-37,2$  pkt. W II i III kwartale 2021 r. wartość salda zwiększyła się (odpowiednio o: 16,7 pkt oraz 25,8 pkt), natomiast w IV kwartale 2021 r. zmniejszyła się w porównaniu z III kwartałem 2021 r. o 18,8 pkt, do wysokości  $-13,5$  pkt, wyższej o 16 pkt od wartości zanotowanej rok wcześniej, kiedy to silna fala pandemii spowodowała znaczne osłabienie się aktywności gospodarczej. Na koniec 2021 r. ogólna sytuacja przedsiębiorstw handlowych była lepsza niż analogicznym okresie 2020 r. i – co warto podkreślić – również w analogicznym okresie poprzedzającym pandemię. Ogólna ocena sytuacji w przedsiębiorstwach handlowych przełożyła się na ich ocenę sytuacji finansowej (rys. 5.3).

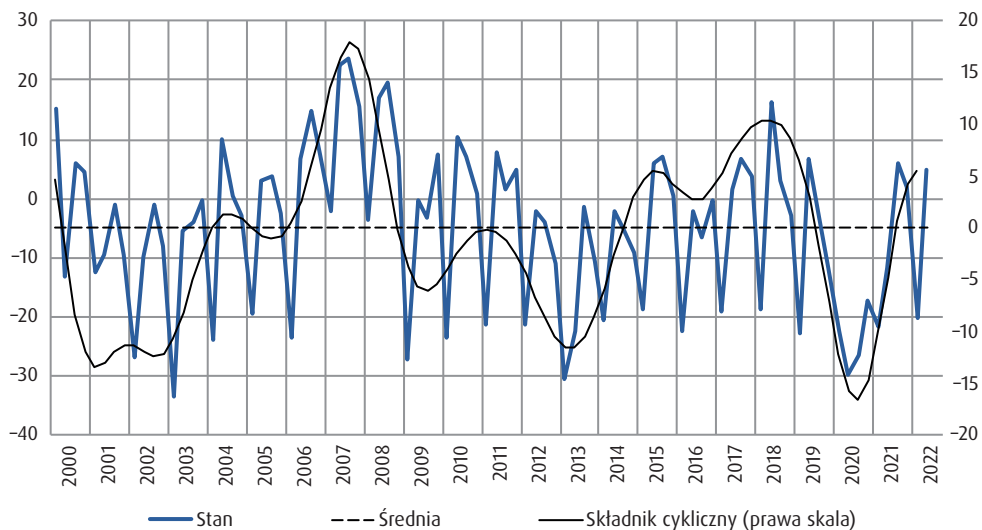
**Rysunek 5.3.** Sytuacja finansowa przedsiębiorstw handlowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

W I kwartale 2020 r. zmniejszyła się wielkość zakupów od dostawców krajowych (rys. 5.4). Wartość salda obniżyła się z  $-11,9$  pkt do  $-22,3$  pkt i była zbliżona do wartości zanotowanej w IV kwartale 2019 r. Przedsiębiorstwa handlowe sygnalizowały już wówczas dalsze spadki wielkości zakupów od dostawców krajowych, które odnotowane zostały w II kwartale. Trzeci kwartał przełożył się na niewielki wzrost wartości zakupów od dostawców krajowych (z  $-29,9$  pkt do  $-26,4$  pkt) wynikający w głównej mierze z optymizmu przedsiębiorstw handlowych. Wartość salda była znacznie niższa do wartości zanotowanej w analogicznym okresie 2019 r. (wówczas  $-3,6$  pkt). Podobna sytuacja miała miejsce w IV kwartale. Nastąpił wzrost zakupów od dostawców krajowych (z  $-26,4$  pkt do  $-17,3$  pkt). Wartość ta również była niższa do wartości zanotowanej w analogicznym okresie 2019 r. (wówczas  $-11,9$  pkt). Rok 2021 rozpoczął się spadkiem poziomu zakupów od dostawców krajowych. Wartość salda spadła z  $-17,3$  pkt do  $-21,8$  pkt i była zbliżona do wartości zanotowanej w analogicznym okresie 2020 r. (wówczas  $-22,3$  pkt). Dwa kolejne kwartały to miesiące poprawy wielkości zakupów krajowych. Dopiero ostatni, IV kwartał, przełożył się na spadek wielkości zakupów od dostawców krajowych. Wartość salda obniżyła się w ciągu kwartału z  $5,8$  pkt do  $1,9$  pkt. Była również wyższa od wartości zanotowanej w IV kwartale 2020 r. (wówczas  $-17,3$  pkt). Prognozy były jednak pesymistyczne. Przedsiębiorstwa handlowe spodziewały się, że w kolejnych miesiącach wielkość zakupów od dostawców krajowych po raz kolejny się zmniejszy.

**Rysunek 5.4.** Zakupy od dostawców krajowych

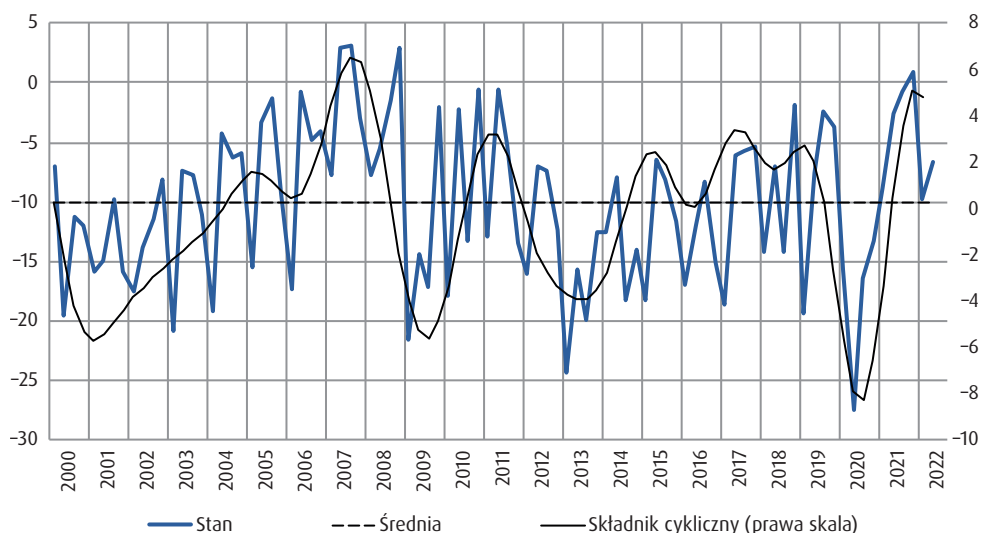


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

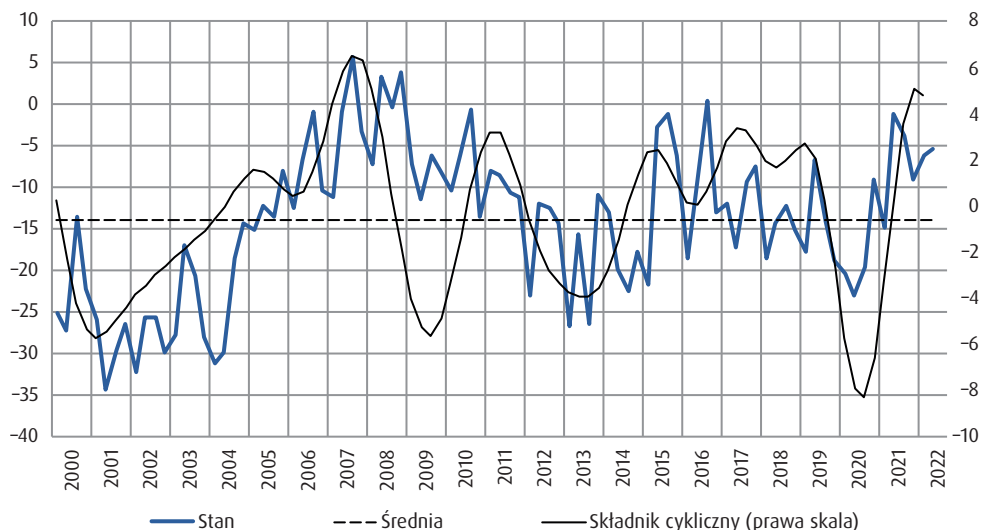
W I kwartale 2020 r. spadła również wartość salda odpowiedzi na pytanie o wielkość zakupów od dostawców zagranicznych, z poziomu  $-3,7$  pkt do  $-15,6$  pkt (rys. 5.5). Była jednak wyższa niż w IV kwartale 2019 r. (wówczas  $-19,4$  pkt). Kolejne spadki odnotowano w II kwartale. Wartość salda zmniejszyła się z poziomu  $-15,6$  pkt do  $-27,4$  pkt i była również niższa niż w II kwartale 2019 r. (wówczas  $-7,6$  pkt). Co ciekawe, od III kwartału 2020 r. do końca 2021 r. następował sukcesywny wzrost zakupów od dostawców zagranicznych (w III kwartale z poziomu  $-27,4$  pkt do  $-16,4$  pkt; w IV kwartale do poziomu  $-13,2$  pkt; w I kwartale 2021 r. do  $-8,8$  pkt; w II kwartale do  $-2,6$  pkt; w III kwartale  $-0,7$  pkt a w IV kwartale do  $0,9$  pkt).

W I kwartale 2020 r. zmniejszyła się wielkość zatrudnienia w handlu (rys. 5.6). Wartość salda spadła z poziomu  $-18,7$  pkt do  $-20,3$  pkt i była również niższa od wysokości odnotowanej w analogicznym okresie 2019 r. (wówczas  $-17,6$  pkt). W II kwartale nastąpił kolejny spadek salda wielkości zatrudnienia (z poziomu  $-20,3$  pkt do  $-23,1$  pkt). Był on równie niższy od wysokości odnotowanej w analogicznym okresie 2019 r. (wówczas  $-6,6$  pkt). Drugie półrocze 2020 r. przyniosło jednak poprawę sytuacji w zakresie zatrudnienia. W obydwu kwartałach wielkość zatrudnienia wzrastała. Pomimo wzrostów pozostawała jednak ujemna ( $-8,9$  pkt w IV kwartale 2020 r.). W 2021 r. następował spadek poziomu zatrudnienia. Wyjątek stanowił II kwartał. Wówczas to wartość salda wzrosła z wysokości  $-14,7$  pkt do  $-1,2$  pkt. Rok 2021 zakończył się spadkiem wartości salda zatrudnienia z wysokości  $-3,8$  pkt do  $-9,1$  pkt. Była ona również niższa niż w IV kwartale 2020 r. (wówczas  $-8,9$  pkt).

**Rysunek 5.5. Zakupy od dostawców zagranicznych**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

**Rysunek 5.6.** Zatrudnienie

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

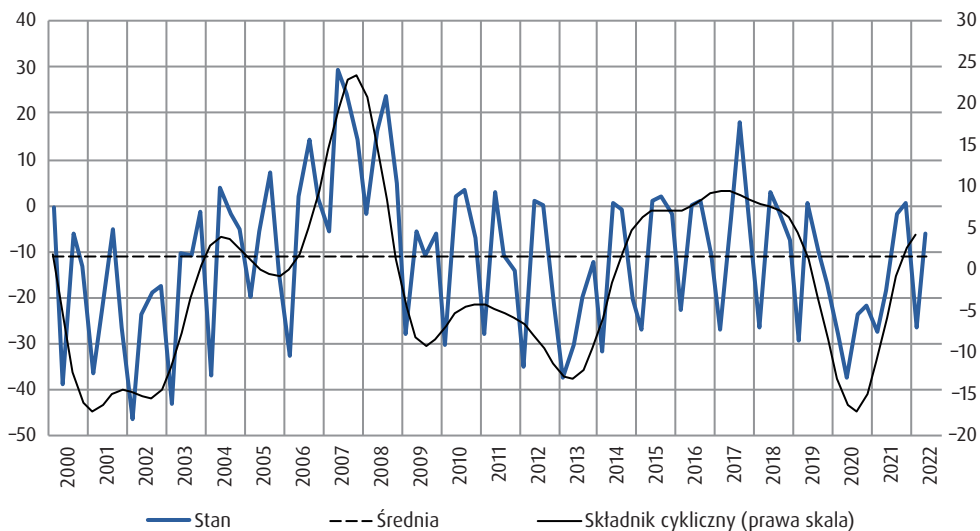
W pierwszym półroczu 2020 r. wolumen sprzedawanych towarów zmniejszył się (w I kwartale w stosunku do poprzedniego kwartału o 10,9 pkt, natomiast w II kwartale o 9,6 pkt, rys. 5.7). Kolejne dwa kwartały to z kolei czas wzrostów. Mimo to wartość salda wolumenu sprzedaży pozostawała ujemna (w III kwartale  $-23,6$  pkt, a w IV kwartale  $-21,9$  pkt). Według danych GUS, w 2020 r. obroty w handlu detalicznym (w cenach stałych) były wyższe o 3,2% w porównaniu z rokiem poprzednim. Wzrost obrotów zanotowano w podmiotach sprzedających towary nieżywnościowe (o 5,4%), a spadek w przedsiębiorstwach zajmujących się sprzedażą detaliczną paliw (o 6,9%) oraz w przedsiębiorstwach sprzedających żywność, napoje, wyroby tytoniowe (o 1,9%) [GUS, 2021a]. W I kwartale 2021 r. zmniejszył się wolumen sprzedawanych towarów. Wartość salda spadła o 5,5 pkt i wyniosła  $-27,4$  pkt (była na zbliżonym poziomie jak w analogicznym okresie roku poprzedniego, tj.  $-28$  pkt). W kolejnych kwartałach 2021 r. następował wzrost wolumenu sprzedaży. Pomimo wzrostu w II i III kwartałach wartość salda pozostawała ujemna. Dopiero w IV kwartale przyjęła ona wartość dodatnią (0,5 pkt).

Wraz ze spadkiem wielkości sprzedaży w II kwartale 2020 r. nastąpił spadek poziomu cen sprzedawanych towarów; wartość salda obniżyła się o 11,9 pkt w porównaniu z I kwartałem (rys. 5.8). W III kwartale odnotowano wprawdzie wzrost, ale był on niewielki. Gwałtowny spadek, niemal o 30 pkt, historycznie największy, miał miejsce w IV kwartale 2020 r. Na koniec roku poziom cen był niższy niż w I kwartale o blisko



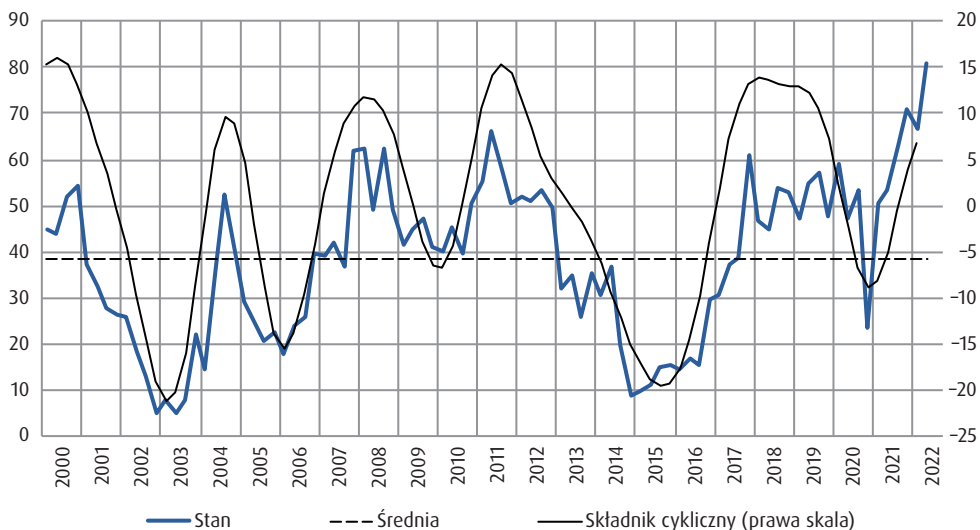
36 pkt. Z początkiem 2021 r. saldo zaczęło stopniowo zwiększać swoją wartość, w kolejnych kwartałach o: 27,3, 2,6, 9,8 i 8,0 pkt, osiągając w IV kwartale najwyższy poziom w historii badania.

**Rysunek 5.7. Wolumen sprzedaży**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

**Rysunek 5.8. Ceny sprzedaży towarów**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

### 5.3. Bariery rozwoju przedsiębiorstw handlowych

Od początku badania koniunktury w handlu przez IRG SGH niezmiennie trzy czynniki ograniczają polepszenie się sytuacji przedsiębiorstw handlowych: konkurencja, wysokie koszty zatrudnienia pracowników oraz niedostateczny popyt. Na przestrzeni lat odsetek przedsiębiorstw wskazujących na konkurencję jako czynnik ograniczający ich rozwój wahał się od 81,5% na początku 2017 r. do 39,8% pod koniec 2020 r. Z kolei na koszty zatrudnienia pracowników zwracało uwagę od 28,1% do 73,4% ankietowanych, niedostateczny zaś popyt od 80,4% w I kwartale 2002 r. do 31% w IV kwartale 2020 r.

W okresie pandemii nastąpił spadek dynamiki firm zgłaszających konkurencję jako barierę ograniczającą rozwój przedsiębiorstw handlowych (tab. 5.1). Jeszcze w IV kwartale 2019 r. na barierę tę wskazywało 75,2% ankietowanych, podczas gdy w analogicznym okresie lat 2020 i 2021, odpowiednio: 44,7% oraz 39,8% badanych. Podobne zmiany zaobserwowano w przypadku pozostałych dwóch głównych barier, tj. kosztów zatrudnienia pracowników i niedostatecznego popytu. W IV kwartale 2019 r. na koszty zatrudnienia pracowników jako barierę rozwojową wskazywało 77,2% firm, a w IV kwartale 2021 r. 48,8% ankietowanych. Z kolei obawy związane z niedostatecznym popytem miało 48% zakładów handlowych w IV kwartale 2019 r. i 31% w analogicznym okresie 2021 r.

**Tabela 5.1.** Czynniki utrudniające poprawę sytuacji przedsiębiorstw handlowych

	Odsetek przedsiębiorstw handlowych w IV kw. 2019 (w %)	Odsetek przedsiębiorstw handlowych w IV kw. 2020 (w %)	Odsetek przedsiębiorstw handlowych w IV kw. 2021 (w %)
Konkurencja	75,2	44,7	39,8
Niedostateczny popyt	48,0	49,7	31,0
Wysokość oprocentowania kredytów	5,9	6,9	3,4
Koszty zatrudnienia pracowników	77,2	51,1	48,8
Inne	10,9	17,5	22,5
Niedostateczna wielkość magazynów	4,5	5,6	4,5
Niedostateczna wielkość powierzchni sprzedaży	12,4	5,2	6,9
Możliwość uzyskania kredytów	7,9	10,6	2,1
Niedostateczna podaż	3,5	7,9	15,1
Jakość towarów	1,0	4,0	0,5
Nie występują	0,0	12,5	13,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

W czasie pandemii na kolejnych miejscach w rankingu czynników ograniczających rozwój działalności uplasowały się: niedostateczna podaż (15,1% w IV kwartale 2021, 7,9% w IV kwartale 2020 r. i 3,5% w IV kwartale 2019 r.), niedostateczna wielkość powierzchni sprzedaży (6,9% w IV kwartale 2021 r.), niedostateczna wielkość magazynów (4,5% w IV kwartale 2021 r.), wysokość oprocentowania kredytów (3,4% w IV kwartale 2021 r.), możliwość uzyskania kredytów (2,1% w IV kwartale 2021 r.) oraz jakość towarów (0,5% w IV kwartale 2021 r.).

Ostatnie lata to również wzrost odsetka firm wskazujących, że nie występują bariery utrudniające poprawę ich ogólnej sytuacji (2,2% w IV kwartale 2019 r., 12,5% w IV kwartale 2020 r. i 13,5% w 2021 r.), jak również wzrost odsetka firm wskazujących na inne bariery ograniczające rozwój (poza barierami wskazanymi w badaniu): 10,9% w IV kwartale 2019 r., 17,5% w IV kwartale 2020 r. i 22,5% w IV kwartale 2021 r.

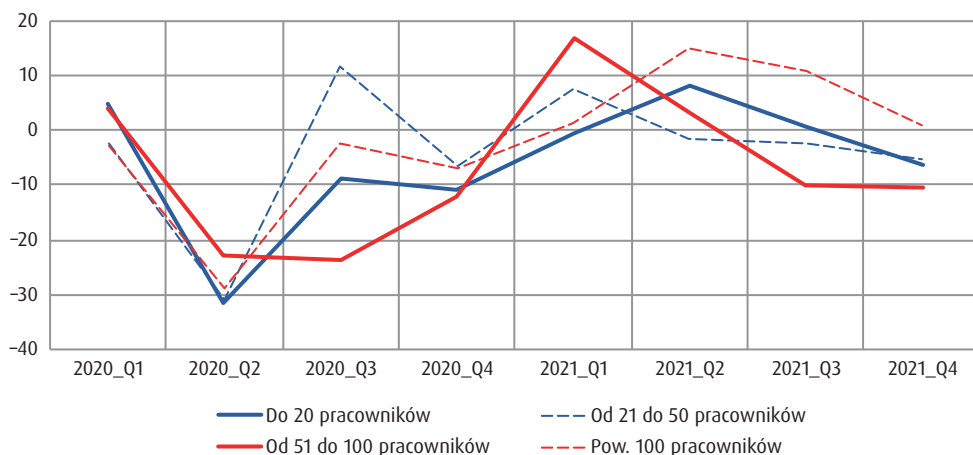
Recesja spowodowała duże zmiany w stopniu i szyku uciążliwości barier dla rozwoju działalności handlowej. Zmniejszyło się znaczenie kosztów zatrudnienia, konkurencji oraz niedostatecznego popytu. Zmiany te są o tyle znamienne, że nie obserwowano przez wiele lat równie znacznych przetasowań w rankingu czynników utrudniających rozwój handlu w Polsce.

#### **5.4. Przedsiębiorstwa handlowe klasyfikowane według liczby zatrudnionych**

W czasie pandemii oceny koniunktury, formułowane przez przedsiębiorstwa różnej wielkości, mierzonej liczbą zatrudnionych pracowników, były zróżnicowane. Wyraźniej lepiej radziły sobie przedsiębiorstwa duże (rys. 5.9). W I kwartale 2020 r. odnotowano wzrost wartości wskaźnika koniunktury dla wszystkich grup przedsiębiorstw, z wyjątkiem zakładów zatrudniających ponad 100 osób. W II kwartale zanotowano głębokie spadki wartości wskaźnika dla wszystkich grup; największy, o 36,6 pkt, dla małych firm, zatrudniających do 20 osób, a najmniejszy, o 19 pkt, dla przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 51 do 100 osób. Dla wszystkich grup wartości wskaźnika były ujemne i historycznie najniższe, mieszcząc się w przedziale od -31,6 pkt dla małych przedsiębiorstw (do 20 osób) do -22,8 pkt dla przedsiębiorstw zatrudniających od 51 do 100 osób. Ostrożny optymizm w III kwartale przełożył się na wzrost wartości wskaźnika dla większości grup przedsiębiorstw; największy, o 42,8 pkt, dla przedsiębiorstw zatrudniających od 21 do 50 osób, a najmniejszy, o 22,9 pkt, dla przedsiębiorstw zatrudniających do 20 osób. Jedynie w przypadku przedsiębiorstw zatrudniających od 51 do 100 osób w ciągu kwartału nastąpił niewielki spadek wskaźnika koniunktury. Czwarty kwartał 2020 r. przyniósł jednak falę spadków w większości grup przedsiębiorstw.

Jedynie w przypadku firm zatrudniających od 51 do 100 osób w ciągu kwartału odnotowano wzrost wartości wskaźnika koniunktury, choć warto zaznaczyć, że pomimo wzrostu wskaźnik pozostał ujemny.

**Rysunek 5.9.** Wskaźnik koniunktury w handlu IRG SGH w Polsce w latach 2019–2021 wg wielkości zatrudnienia



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

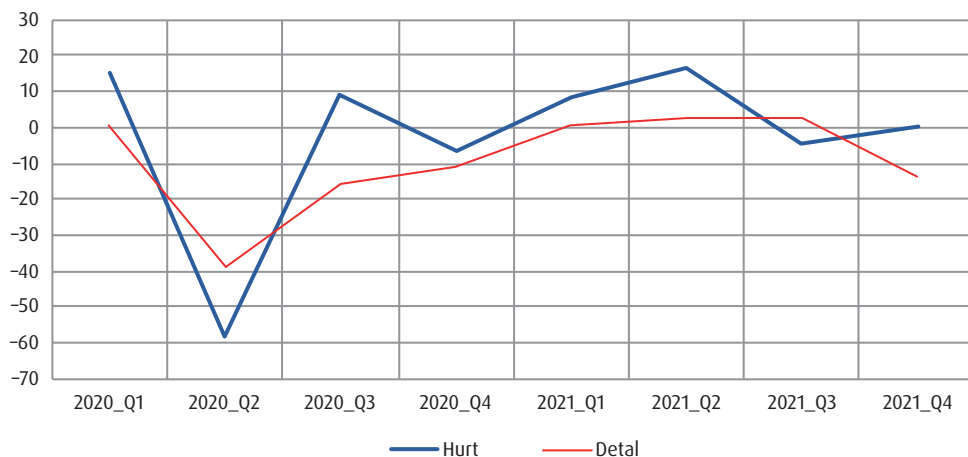
Koniunktura w handlu w I kwartale 2021 r. poprawiła się we wszystkich grupach przedsiębiorstw klasyfikowanych według liczby zatrudnionych. W II kwartale wzrost wartości wskaźnika odnotowano jedynie w grupie przedsiębiorstw zatrudniających do 20 osób (z poziomu -0,6 pkt do 8,3 pkt) oraz zatrudniających ponad 100 osób (z 1,5 pkt do 14,9 pkt). W pozostałych grupach przedsiębiorstw odnotowano spadki: w tych zatrudniających od 21 do 50 osób z 7,6 pkt do -1,5 pkt, natomiast w grupie zatrudniającej od 51 do 100 osób z 16,7 pkt do 3,3 pkt. Wyraźne pogorszenie się koniunktury miało miejsce w III i IV kwartale. Spadki odnotowano dla wszystkich grup przedsiębiorstw, niezależnie od liczby zatrudnionych.

## 5.5. Przedsiębiorstwa handlowe według form prowadzenia działalności

W okresie pandemii utrzymywało się duże zróżnicowanie ocen koniunktury w zależności od form sprzedaży. Zdecydowanie lepiej oceniały ją przedsiębiorstwa prowadzące działalność hurtową niż detaliczną (rys. 5.10). W I kwartale 2020 r. poprawę koniunktury sygnalizowały wszystkie przedsiębiorstwa, niezależnie od formy pro-

wadzonej działalności. Wyraźne pogorszenie się koniunktury nastąpiło w II kwartale 2020 r. i objęło wszystkie grupy przedsiębiorstw. Największy spadek wartości wskaźnika IRGTRD zanotowano dla przedsiębiorstw zajmujących się sprzedażą hurtową (z poziomu 15,4 pkt do  $-58,4$  pkt), a najmniejszy, z poziomu 0,6 pkt do  $-38,8$  pkt, dla przedsiębiorstw zajmujących się sprzedażą detaliczną. Były to historyczne minima. Trzeci kwartał przyniósł umiarkowany optymizm, który przełożył się na wzrost wartości wskaźników we wszystkich formach prowadzonej działalności. Największy wzrost wartości wskaźnika IRGTRD zanotowano dla przedsiębiorstw zajmujących się sprzedażą hurtową (z poziomu  $-58,4$  pkt do 9,4 pkt), a najmniejszy, z poziomu  $-17,9$  pkt do 0,9 pkt, dla przedsiębiorstw prowadzących sprzedaż półhurtową. W przypadku detalistów, pomimo odnotowanego wzrostu, wskaźnik koniunktury utrzymał wartość ujemną. W IV kwartale pogorszenie się koniunktury sygnalizowały przedsiębiorstwa hurtowe (spadek z poziomu 9,4 pkt w III kwartale do  $-6,9$  pkt w IV kwartale). Dla przedsiębiorstw prowadzących działalność detaliczną wskaźnik koniunktury utrzymał wartość ujemną.

**Rysunek 5.10.** Wskaźnik koniunktury w handlu IRG SGH w Polsce w latach 2019–2021 wg formy sprzedaży



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Początek 2021 r. to okres ostrożnego optymizmu. Poprawę koniunktury zapowiadały wszystkie przedsiębiorstwa, niezależnie od formy sprzedaży. Największy wzrost wskaźnika koniunktury odnotowano dla przedsiębiorstw hurtowych (z poziomu  $-6,9$  pkt w IV kwartale do 8,4 pkt w I kwartale 2021 r.), najmniejszy zaś dla przedsiębiorstw prowadzących działalność detaliczną ( $-10,8$  pkt w IV kwartale kontra  $-0,8$  pkt w I kwartale 2021 r.). Z kolei w II kwartale poprawę koniunktury sygnalizowały

przedsiębiorstwa hurtowe oraz detaliczne. W grupie przedsiębiorstw zajmujących się sprzedażą we wszystkich formach w ciągu kwartału wskaźnik obniżył się, ale pozostał na dodatnim poziomie (6,3 pkt w I kwartale i 5,3 pkt w II kwartale). W drugiej połowie 2021 r. różne grupy przedsiębiorstw reagowały w różny sposób. W III kwartale pogorszenie się koniunktury raportowały przedsiębiorstwa prowadzące sprzedaż hurtową oraz zakłady zajmujące się handlem we wszystkich formach, natomiast w IV kwartale przedsiębiorstwa handlu detalicznego oraz zakłady prowadzące sprzedaż we wszystkich formach.

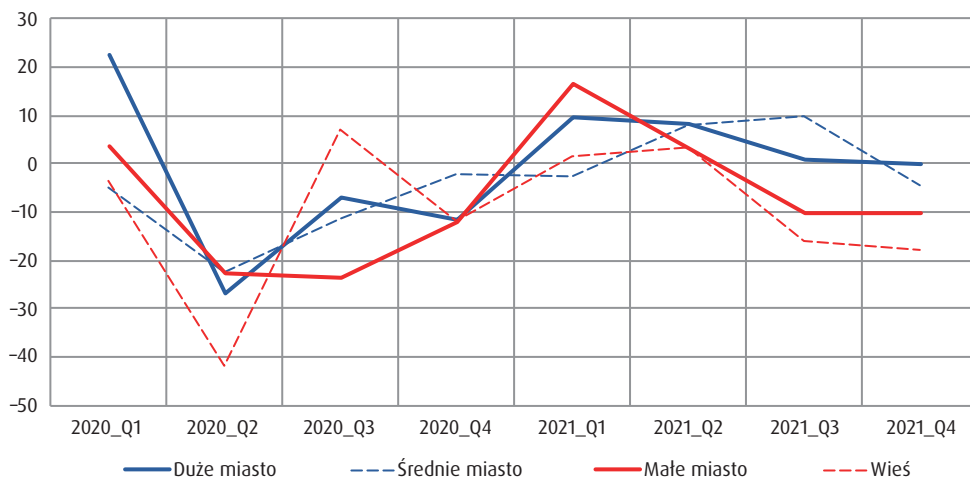
Według GUS, w 2020 r. zarówno zachowania przedsiębiorstw hurtowych i detalicznych w wyborze swoich dostawców, jak i struktura ich klientów, były stabilne (m.in. udział zakupów od producentów i dostawców krajowych, jak również zakupów z importu). Zmieniła się jednak struktura dokonywanych zakupów. Ponad 49% przedsiębiorstw hurtowych zaopatrywało się u producentów i wytwórców krajowych, natomiast prawie 32% z nich bezpośrednio z importu [GUS, 2021a]. Udział zakupów hurtownik–hurtownik pozostał na zbliżonym poziomie co w poprzednim okresie i wyniósł 18%. W handlu detalicznym zakupów towarów dokonywano głównie bezpośrednio u producentów i wytwórców krajowych (prawie 57%), rzadziej u hurtowników (nieco ponad 22%), zmalał natomiast udział zakupów bezpośrednio z importu z 23% do 20%. W strukturze przychodów przedsiębiorstw hurtowych 45% przychodów pochodziło ze sprzedaży do hurtu, prawie 28% pochodziło od handlowców detalicznych (wobec 27% w poprzednim okresie), a 17% od producentów krajowych. Prawie 6% stanowiły bezpośrednie wpływy od konsumentów indywidualnych.

## **5.6. Przedsiębiorstwa handlowe klasyfikowane według miejsca prowadzenia sprzedaży**

W czasie pandemii lepiej radziły sobie przedsiębiorstwa prowadzące działalność w większych miejscowościach niż te w miejscowościach małych i wsiach. W I kwartale 2020 r. poprawę koniunktury w handlu zanotowały wszystkie zakłady, niezależnie od miejsca funkcjonowania. Największy wzrost wartości wskaźnika koniunktury, z poziomu  $-2,8$  pkt do  $22,5$  pkt, zarejestrowano dla przedsiębiorstw położonych w dużych miastach. W przypadku pozostałych grup przedsiębiorstw, pomimo wzrostu, wskaźnik koniunktury utrzymał ujemne wartości. Głębokie załamanie nastąpiło w II kwartale. Objęło ono wszystkie grupy przedsiębiorstw, niezależnie od miejsca działania. Największe spadki odnotowano dla przedsiębiorstw działających w dużych miastach i we wsiach, odpowiednio: z  $22,5$  pkt do  $-26,6$  pkt i z  $-3,4$  pkt do  $-41,6$  pkt. W przypadku przedsiębiorstw z miast średniej wielkości wartość wskaźnika obniżyła się w ciągu

kwartału o 17,3 pkt, a przedsiębiorstw z małych miast wskaźnik zmniejszył wartość o 22,5 pkt. O poprawiającej się koniunkturze w III kwartale informowały zakłady ze wszystkich grup (tj. bez względu na miejsce prowadzenia działalności). Największy wzrost wartości wskaźnika – z poziomu  $-41,6$  pkt w II kwartale do wysokości 7,3 pkt w III kwartale – zanotowano dla przedsiębiorstw działających we wsiach; najmniejszy dla przedsiębiorstw z miast średniej wielkości. Poprawa koniunktury okazała się jednak chwilowa. W IV kwartale nastąpiło pogorszenie. Największy spadek wartości wskaźnika – z poziomu 7,3 pkt w III kwartale do wysokości  $-11,6$  pkt w IV kwartale – odnotowano dla przedsiębiorstw działających we wsiach.

**Rysunek 5.11.** Wskaźnik koniunktury w handlu IRG SGH w Polsce w latach 2019–2021 wg miejsca prowadzenia działalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

W 2021 r. nastroje w polskim handlu były umiarkowanie optymistyczne. W I kwartale 2021 r. poprawę koniunktury sygnalizowały przedsiębiorstwa prowadzące działalność w dużych i małych miastach oraz we wsiach, w II kwartale – przedsiębiorstwa prowadzące działalność w średnich miastach oraz we wsiach, natomiast w III kwartale jedynie te ze średnich miejscowości. Czwarty kwartał był najtrudniejszym kwartałem roku. O pogorszeniu się koniunktury informowały przedsiębiorstwa prowadzące działalność we wszystkich ośrodkach z wyjątkiem małych miejscowości (tu jednak pomimo odnotowanej poprawy wartość wskaźnika koniunktury pozostała ujemna). Największy spadek koniunktury (o 14,4 pkt) zanotowano dla przedsiębiorstw działających w średnich miejscowościach (spadek wartości wskaźnika z poziomu 10,1 pkt w III kwartale br. do  $-4,3$  pkt w IV kwartale).

## 5.7. Podsumowanie

Kryzys COVID-19 w 2020 r. spowodował gwałtowne i bardzo głębokie załamanie się koniunktury w handlu oraz pogorszenie się nastrojów przedsiębiorców. W jednakowym rytmie zmieniały się: sytuacja finansowa zakładów handlowych, wielkość zapasów i powierzchni magazynowej. W niemal całym okresie utrzymywały się ujemne wartości sald odpowiedzi na pytania o wielkość zakupów od dostawców krajowych i zagranicznych. Oba salda, a w szczególności drugie z nich, są wrażliwym wskaźnikiem koniunktury w polskim handlu. Silnie reagują wraz z pogarszaniem się koniunktury i bardzo powoli zmieniają się wraz z jej poprawą. Na wysokim poziomie utrzymywały się natomiast wartości sald odpowiedzi dotyczącego konkurencji na rynku. Wahały się w przedziale 30–60%. W pandemii najlepiej radziły sobie przedsiębiorstwa prowadzące działalność hurtową, duże zakłady i firmy prowadzące działalność handlową w dużych ośrodkach. Potwierdziła się tym samym zaobserwowana już wcześniej prawidłowość, że sytuacja przedsiębiorstwa jest tym lepsza, w im większej miejscowości działa i im większy jest sam zakład.

## Bibliografia

---

- Adamowicz, E., Dudek, S., Konat, G., Majchrzak, K., Ratuszny, E., Walczyk, K. (2020). Koniunktura gospodarcza w Europie Środkowo-Wschodniej w dobie epidemii COVID 19. W: *Raport SGH i Forum Ekonomicznego 2020* (s. 61–127). H. Godlewska-Majkowska i in. (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Deloitte (2020). *Wpływ pandemii COVID-19 na polski rynek centrów handlowych*. Warszawa: Deloitte
- GUS (2020a). *Dynamika sprzedaży detalicznej w kwietniu 2020 r.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2020b). *Dynamika sprzedaży detalicznej w marcu 2020 r.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2021a). *Rynek wewnętrzny w 2020 r.* Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2021b). *Sprzedaż detaliczna przez Internet (ceny bieżące)*. Tablice w formacie XLSX. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- GUS (2021c). *Wybrane miesięczne wskaźniki makroekonomiczne*. Tablice w formacie XLSX. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Knight Frank (2020). *2019 Review & 2020 Outlook. Aktywa komercyjne i grunty inwestycyjne*. Warszawa.
- PARP (2020). *Identyfikacja instrumentów wsparcia dla rozwoju sektora handlu*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- PMR (2020). *Handel detaliczny artykułami spożywczymi w Polsce 2020. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2020–2025*. Kraków: PMR Ltd.
- Zmiany w kanałach dystrybucji dóbr konsumpcyjnych wynikające z pandemii COVID-19: perspektywa krótko- i średnioterminowa*. Ekspertyza 8, Open Eyes Economy Summit. Raport przygotowany przez międzynarodowy zespół „Sieć kompetencji TSL” pod kierownictwem prof. dr hab. Wojciecha Paprockiego, Warszawa 2020.



## Rozdział 6

# Wpływ pandemii COVID-19 na sektor usług w Polsce

### 6.1. Wprowadzenie

Celem tego rozdziału jest dokonanie przeglądowej analizy dotychczasowych badań nad wpływem pandemii COVID-19 na koniunkturę w sektorze usług w Polsce. Przeprowadzona została wybiórcza metaanaliza ogólnodostępnych danych i literatury. Dane statystyczne pochodzą w większości z Głównego Urzędu Statystycznego. W wyniku analizy określono grupy podmiotów i rodzaje działalności usługowej, najbardziej dotknięte kryzysem spowodowanym przez „zamrożenie” gospodarki, skutki, jakich doświadczyli usługodawcy, oraz opisano, jak radzili sobie z trudnościami.

### 6.2. Wstępne ustalenia wynikające z przeglądu wyników badań nad wpływem pandemii COVID-19 na sektor usługowy

W ostatnim okresie powstało wiele opracowań podejmujących zagadnienie wpływu pandemii koronawirusa SARS-CoV-2 na sektor usług, którego rola w gospodarce bywa, szczególnie w odniesieniu do usług transportowych i finansowych, porównywana przez ekonomistów do funkcji krwiobieg w organizmie [Nasution, Erwin, Bartuska, 2020; Pagano, 2012]. Nie sposób przytoczyć wszystkich wniosków z badań i wypowiedzi, jakie zostały opublikowane na ten temat zarówno przez środowisko naukowe, jak i przez organizacje zrzeszające przedsiębiorców, czy przez ekspertów rządowych i inne podmioty. Można jednak wskazać wspólne wątki, powtarzające się w dyskusji.

Po pierwsze, podkreřla się, że pandemia jest pod wieloma względami wydarzeniem bezprecedensowym, a jej skutki są wielowymiarowe i nieporównywalne z ęadnym innym zdarzeniem we współczesnej historii [Peterson, Thankom, 2020; Marjański, Sułkowski, 2021]. Po drugie, ze względu na brak odpowiedniego kapitału pozwalającego przetrwać problemy z produkcją, popytem i przerwanyimi łańcuchami dostaw, za najbardziej zagrożone upadłością w wyniku pandemii uważane są małe firmy rodzinne oraz firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw [Marjański, Sułkowski, 2021], choć uważa się również, że bardziej wrażliwe są firmy zatrudniające wielu pracowników i te, które generują niższe obroty [Elgouz, Echcharfi, Zouiten, 2021]. Po trzecie, za branże usługowe najbardziej narażone na straty w wyniku „zamrożenia” gospodarki uważa się przede wszystkim: transport lotniczy, turystykę, zakwaterowanie i gastronomię (HoReCa), usługi osobiste [Nabi, Mishra, 2021], kulturę, show-biznes, kinematografię i sport [Ratten, 2020]. Wśród sektorów, które poniosły straty w okresie pandemii, wymienia się również edukację i opiekę zdrowotną [Marjański, Sułkowski, 2021]. Jednak zdaniem Nabi i Mishra [2021], wpływ pandemii na oba sektory był pozytywny tak jak na branże intensywnie adoptujące nowe technologie: usługi telekomunikacyjne, płatności bezgotówkowe, media cyfrowe i in.

Podnosi się również, że pandemia spowodowała przyspieszenie procesów związanych z czwartą rewolucją przemysłową, powodując szybszą digitalizację i internetyzację wybranych procesów gospodarczych, co jest szczególnie zauważalne w wielu rodzajach usług [Härmand, 2021; Pricope, Băltescu, 2021].

Charakterystyczną cechą kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią COVID-19 jest też ponadprzeciętny interwencjonizm państwa, wyrażający się, z jednej strony, nakładaniem ograniczeń administracyjnych na gospodarkę, a z drugiej, udzielaniem wsparcia finansowego dla podmiotów uznanych za najbardziej zagrożone. Skala interwencjonizmu była w wielu krajach bezprecedensowa (zob. rozdział 1).

W Polsce drugi rok pandemii przyniósł rekordową (w porównaniu z danymi z ostatniego ćwierćwiecza) liczbę upadłości; według raportu COFACE [2022] w 2021 r. niewypłacalność ogłosiło 2125 przedsiębiorców, z czego najwięcej, bo aż 589 podmiotów z sektora usług, co potwierdza jego wrażliwość na załamanie koniunktury gospodarczej.

### 6.3. Rola usług w gospodarce Polski i jej zmiany w okresie pandemii

Ekonomiści są zgodni co do tego, że rola usług w gospodarce jest kluczowa, a ich udział zarówno w zatrudnieniu, jak i w PKB, znacznie wzrósł w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat [Growiec i in., 2014]. W sektorze usług wytwarzane jest ponad 70% wartości dodanej krajów Unii Europejskiej (71% w 2005 r. i 73,1% w 2020 r., w Polsce

64,1% i 65,3%, odpowiednio)<sup>1</sup>. Usługi są zarazem bardzo wrażliwe na negatywne szoki popytowe [Stefaniak-Kopoboru, 2013]. Dotyczy to szczególnie usług uważanych za dobra luksusowe (np. branży turystycznej czy rozrywkowej).

Zgodnie z klasyfikacją PKD 2007, do usług zaliczane są sekcje od G do U (według Drapińskiej [2014] od G do T), choć w niektórych zestawieniach GUS wyniki dla handlu są prezentowane osobno (przykładowo w analizie koniunktury osobno badana jest koniunktura w usługach i w handlu detalicznym). Usługi występujące jako podklasy lub działy w innych sekcjach (jak np. podklasa A.02.40. Z – działalność usługowa związana z leśnictwem lub dział B.09 – działalność usługowa wspomagająca górnictwo i wydobywanie) nie są wliczane do ogółu usług w zestawieniach statystycznych, zgodnie z metodą góra-dół (por. załącznik do rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24.12.2007 r.). Procentowy udział wybranych sekcji zaliczanych do usług w wartości dodanej brutto gospodarki Polski w latach 2017–2021 został przedstawiony w tabeli 6.1. Wynika z niej, że wśród usług zdecydowanie przeważającą rolę w wytwarzaniu wartości dodanej brutto w polskiej gospodarce ma sekcja G (handel), której został poświęcony osobny rozdział niniejszej monografii (zob. rozdział 5). Zwraca uwagę drastyczny spadek roli sekcji I w ostatnich dwóch latach.

**Tabela 6.1. Udział wybranych rodzajów usług w wartości dodanej wytworzonej w Polsce w latach 2017–2020 (w %)**

Sekcja	Rodzaje usług wchodzące w skład danej sekcji	2017	2018	2019	2020	2021
G	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	17,7	17,8	17,6	17,4	17,4
H	Transport i gospodarka magazynowa	6,8	7,0	7,0	6,7	7,0
I	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	1,3	1,3	1,4	0,8	0,6
J	Informacja i komunikacja (IT, łączność)	4,1	4,3	4,3	4,7	4,2
K	Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	4,3	4,2	4,1	4,0	3,7
L	Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	4,9	4,9	5,6	5,8	5,9
M	Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	5,9	5,9	5,8	5,9	5,8
N	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	2,6	2,6	2,9	2,9	2,8
O	Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne	5,6	5,5	5,5	5,8	5,5
P	Edukacja	4,6	4,6	4,6	4,9	4,7
Q	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	4,5	4,5	4,5	4,6	4,4
R	Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7

<sup>1</sup> Obliczenia własne na podstawie danych Eurostat.

cd. tabeli 6.1

Sekcja	Rodzaje usług wchodzące w skład danej sekcji	2017	2018	2019	2020	2021
S	Pozostała działalność usługowa	1,4	1,4	1,4	1,3	1,0
T	Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Razem	G + H + I + J + K + L + M + N + O + P + Q + R + S + T	64,4	64,7	65,5	65,7	63,7

Uwaga: Niewielka różnica w oszacowaniu łącznego udziału usług w wartości dodanej gospodarki w porównaniu z danymi Eurostatu wynika z różnic metodologicznych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Makroekonomicznych: *Polska – wskaźniki ekonomiczne. Część II. Kwartalne wskaźniki makroekonomiczne. Rachunki narodowe* (ceny bieżące w mln PLN).

W celu dokonania wstępnej oceny wpływu pandemii na sytuację poszczególnych sekcji usługowych dla każdej z nich zostały obliczone ilorazy wartości dodanej brutto (w cenach bieżących) wytworzonej w każdym z kwartałów okresu pandemii i odpowiadającego mu kwartału w poprzedzającym pandemię 2019 r. (tab. 6.2). Zastosowanie skali kolorów umożliwiła szybką ocenę, które sekcje najbardziej ucierpiały w wyniku pandemii. Poza wspomnianą już sekcją I większe spadki zanotowały także sekcje: T (w skład której wchodzi gospodarstwa agroturystyczne), R (w której działają podmioty związane z kulturą i rozrywką) i S (w której w I kwartale 2020 trwał jeszcze trend wzrostowy). W pozostałych sekcjach spadki były mniej znaczące, a w przypadku wielu sekcji (J, L, M, O, P, Q) we wszystkich kwartałach okresu pandemii wytworzona wartość dodana była wyższa niż w ostatnim roku przed pandemią, nie uwzględniając inflacji. Największe spadki w najbardziej dotkniętych pandemią sekcjach pokrywały się z okresami największych restrykcji, ograniczających ich działalność.

**Tabela 6.2.** Zmiana wartości dodanej w poszczególnych kwartałach lat 2020 i 2021 w porównaniu z analogicznym okresem 2019 r. w poszczególnych sekcjach usług (ceny bieżące)

Okres/sekcja	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
20 Q1/19 Q1	1,07	1,08	1,12	1,09	1,12	1,07	1,06	1,05	1,09	1,09	1,06	1,13	1,43	1,01
20 Q2/19 Q2	0,92	0,88	0,22	1,09	0,97	1,05	1,02	0,98	1,07	1,08	1,05	0,98	1,01	0,78
20 Q3/19 Q3	1,04	0,96	0,76	1,11	0,89	1,06	1,04	1,00	1,07	1,09	1,04	1,02	1,00	0,77
20 Q4/19 Q4	0,99	1,01	0,31	1,08	0,96	1,05	1,00	1,06	1,07	1,07	1,02	0,99	0,68	0,75
21 Q1/19 Q1	1,10	1,13	0,28	1,07	1,02	1,21	1,17	1,06	1,14	1,16	1,15	0,39	0,54	0,80
21 Q2/19 Q2	1,09	1,12	0,27	1,08	0,96	1,14	1,14	1,08	1,13	1,15	1,11	1,15	1,08	0,73
21 Q3/19 Q3	1,14	1,10	0,87	1,10	1,04	1,16	1,08	1,08	1,14	1,15	1,10	1,09	1,06	0,60
21 Q4/19 Q4	1,13	1,17	0,36	1,07	1,06	1,23	1,05	1,17	1,14	1,12	1,07	1,06	0,72	0,58

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Najwyższy wzrost wartości dodanej (na ogół przewyższający średnie tempo wzrostu dla gospodarki) zanotowały sekcje: L (co wiązało się ze wzrostem cen nieruchomości jako naturalnego zabezpieczenia finansowego w warunkach niepewności [por. NBP, 2021]) oraz M, O, P i Q, co mogło wynikać ze wzrostu wydatków rządowych w sektorze usług publicznych, w tym w edukacji i służbie zdrowia. Wzrost wydatków rządowych i samorządowych na edukację (sekcja P) był skutkiem presji płacowej (strajk nauczycieli z 2019 r. i rosnące niedobory kadrowe)<sup>2</sup> oraz konieczności wprowadzenia edukacji zdalnej, co wymagało zarówno przeprowadzenia szkoleń dla nauczycieli, jak i wyposażenia szkół w sprzęt niezbędny do realizacji nowych form nauczania. Warto podkreślić, że edukacja i służba zdrowia to szczególne kategorie usług, w przypadku których trudno interpretować wzrost wartości dodanej jako przejaw dobrej koniunktury w okolicznościach, jakie stworzyła pandemia.

## 6.4. Zatrudnienie w usługach – analiza danych ogólnych i szczegółowych

Według GUS, zatrudnieni w usługach stanowią w Polsce niemal 60% ogółu pracujących. W latach 2003–2019 miała miejsce tendencja wzrostowa tego wskaźnika, od poziomu 53% do 58,4%<sup>3</sup>. W okresie pandemii nie nastąpiły drastyczne zmiany w liczbie pracujących ogółem i w odsetku zatrudnionych w usługach (tab. 6.3). Dane za rok 2021 nie mogą być bezpośrednio porównywalne z danymi z lat poprzednich ze względu na zmianę metodologiczną i z tego powodu zostały wyróżnione kursywą.

**Tabela 6.3.** Pracujący w usługach w gospodarce Polski w latach 2019–2021 (15–89 lat)

Okres	Liczba pracujących w tys.	Pracujący w usługach w tys.	Udział pracujących w usługach w ogóle pracujących (w %)
I kw. 2019 r.	16 274	9461	58,1
II kw. 2019 r.	16 484	9691	58,8
III kw. 2019 r.	16 619	9704	58,4
IV kw. 2021 r.	16 467	9592	58,2
Średnio w 2019 r.	16 461	9612	58,4
I kw. 2020 r.	16 425	9622	58,6

<sup>2</sup> Według MEN, płace nauczycieli systematycznie rosną od 2018 r., natomiast środowisko nauczycieli wciąż nie jest usatysfakcjonowane, zwłaszcza wobec ostatnich zmian w Karcie Nauczyciela zwiększających pensum i zmieniających stawiane wymagania.

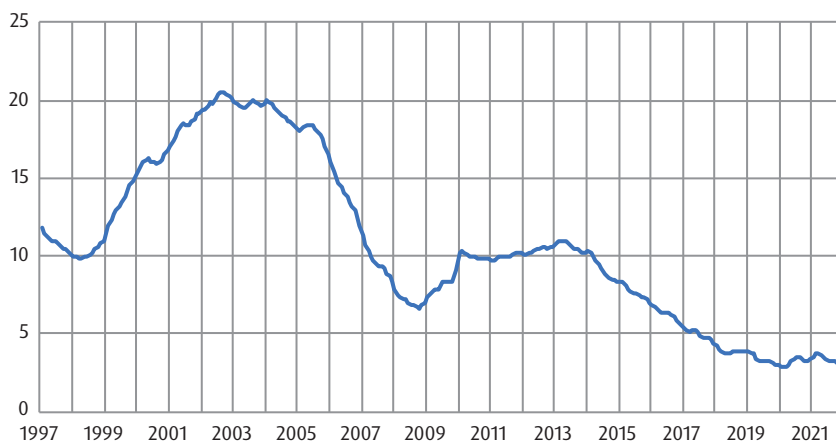
<sup>3</sup> Z uwagi na zmiany metody obliczania wskaźnika w ww. okresie należy ostrożnie oceniać zmiany wielkości zatrudnienia.

Okres	Liczba pracujących w tys.	Pracujący w usługach w tys.	Udział pracujących w usługach w ogóle pracujących (w %)
II kw. 2020 r.	16 274	9470	58,2
III kw. 2020 r.	16 512	9642	58,4
IV kw. 2020 r.	16 555	9666	58,4
Średnio w 2020 r.	16 442	9600	58,4
I kw. 2021 r.	16 433	9745	59,3
II kw. 2021 r.	16 597	10 023	60,4
III kw. 2021 r.	16 814	10 236	60,9
IV kw. 2021 r.	16 780	10 173	60,6
Średnio w 2021 r.	16 656	9997	60,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: Pracujący, bezrobotni i bierni zawodowo (wyniki wstępne BAEL) w IV kwartale 2021 r. Tablice w formacie XLSX (dostęp: 17.04.2022).

Brak większych zmian na rynku pracy w ujęciu globalnym można przypisać zarówno działaniu tarcz rządowych, służących ochronie miejsc pracy, jak i naturalnej inercji charakteryzującej rynek pracy w warunkach niepewności, tj. gdy zarówno pracodawcy, jak i pracownicy wolą unikać pochopnych decyzji. Potwierdzają to dane o wysokości stopy bezrobocia w Polsce w okresie pandemii na tle ostatnich dwudziestu lat (rys. 6.1). Wzrost stopy bezrobocia, jaki nastąpił w okresie pandemii, jest wprawdzie znaczący w ujęciu względnym (3,7% w styczniu 2021 r. wobec 2,9% w lutym 2020 r.), ale, po pierwsze, wbrew obawom wielu ekonomistów stopa ta nawet nie zbliżyła się do rekordowo wysokich poziomów notowanych w poprzednich dwóch dekadach, a po drugie, w 2021 r. systematycznie spadała, wracając do poziomu sprzed pandemii.

**Rysunek 6.1.** Stopa bezrobocia wg BAEL w Polsce w latach 1997–2021 (wyrównana sezonowo, w %, dane miesięczne)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Z danych GUS wynika, że kobiety stanowią niemal 57% ogółu pracujących w usługach (tab. 6.4), podczas gdy w ogólnej liczbie osób pracujących w polskiej gospodarce ok. 55% to mężczyźni<sup>4</sup>. Jest to o tyle istotne w kontekście pandemii, że w okresie zamknięcia szkół i przedszkoli to przede wszystkim na kobietach spoczywał obowiązek opieki nad dziećmi. Z tego względu taką strukturę zatrudnienia można uznać za czynnik korzystny dla ograniczenia negatywnych skutków społecznych zawieszenia działalności niektórych branż usługowych. Możliwość skorzystania z opieki nad dzieckiem, płatnej przez ZUS, i wykorzystywania urlopów, płatnych i bezpłatnych, sprawiła, że przestoje w pracy nie spowodowały natychmiastowej redukcji zatrudnienia.

**Tabela 6.4.** Pracujący w usługach w gospodarce Polski w latach 2019–2020 (15–89 lat) według płci

Okres	Mężczyźni pracujący w usługach w tys.	Kobiety zatrudnione w usługach w tys.	Udział kobiet wśród zatrudnionych w usługach (w %)
Średnio w 2019	4174	5437	56,6
Średnio w 2020	4168	5432	56,6
I kw. 2021	4188	5558	57,0
II kw. 2021	4316	5706	56,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, *Rynek pracy. Tablice przeglądowe*, Tablica 7. Pracujący według sektorów ekonomicznych i płci w latach 2003–2021.

Analiza szczegółowych danych dotyczących branż najbardziej dotkniętych pandemią ujawnia problemy niewidoczne w danych zagregowanych. Jednym z nich są trwałe zmiany struktury zatrudnienia na rynku pracy w niektórych kategoriach działalności (np. odejście kucharzy i kelnerów z restauracji, które przez wiele miesięcy były zamknięte i nie zmieniły modelu działania, tj. nie przestawiły się na produkcję jedzenia z dowozem do klienta). Wielu pracowników podjęło decyzje o przebranżowieniu się, co poskutkowało brakiem specjalistów po „odmrożeniu” gospodarki. Przykładowo, w branży HoReCa w 2020 r. wielkość zatrudnienia obniżyła się o 5,3 tys. etatów, tj. do poziomu sprzed kilku lat.

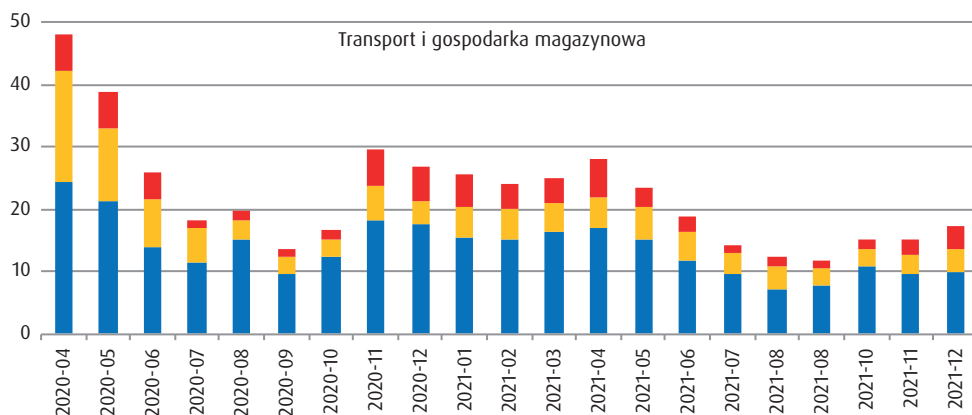
Analizując dane o zatrudnieniu, należy pamiętać, że poza przestojami w pracy z przyczyn zewnętrznych (ograniczenie możliwości prowadzenia działalności gospodarczej), pracodawcy w sektorach nieobjętych takimi restrykcjami mieli do czynienia z przestojami wynikającymi z absencji swoich pracowników z powodu zachorowania

<sup>4</sup> W większości sekcji usługowych zdecydowanie ponad połowę (a w przypadku niektórych sekcji około dwie trzecie) ogółu zatrudnionych w analizowanym okresie stanowiły kobiety. Wyjątek stanowią sekcje H (transport i gospodarka magazynowa) oraz J (informacja i komunikacja), w których kobiety stanowią, odpowiednio, około jedna czwarta i około jedna trzecia ogółu zatrudnionych (obliczenia własne na podstawie danych GUS BDL: Rynek Pracy. Pracujący, zatrudnieni i przeciętne zatrudnienie według PKD2007).

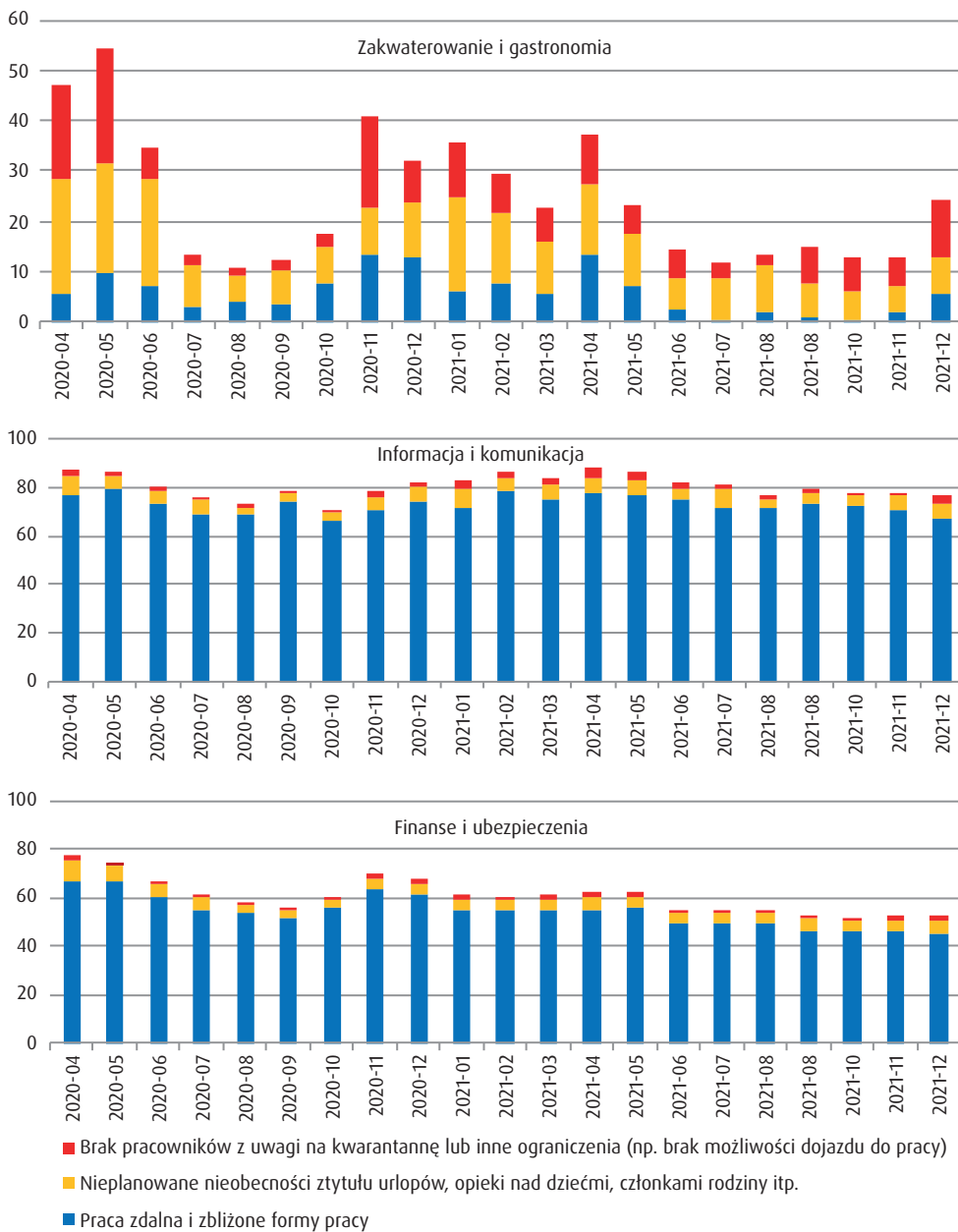
i izolacji lub nałożonej kwarantanny. Dane nie uwzględniają przestoju w pracy, do jakich doszło zwłaszcza w okresie całkowitego zakazu świadczenia niektórych usług. Analizę tych przestoju podjęto w prowadzonym od kwietnia 2020 r. specjalnym badaniu ankietowym GUS, dotyczącym wpływu pandemii na gospodarkę. W badaniu tym wśród respondentów reprezentujących usługi znajdują się przedstawiciele sekcji: H, I, J, K, L, M i N. Część pytań ankiety jest rotacyjna.

Rysunek 6.2 obrazuje skalę różnic między wybranymi sekcjami w możliwościach wykorzystania pracy zdalnej i w skali nieplanowanych nieobecności pracowników. Najmocniej odczuwająca skutki pandemii sekcja I w znikomym stopniu była w stanie wykorzystać możliwości pracy zdalnej, podczas gdy w sekcjach J oraz K tymi formami pracy w okresie pandemii było objętych średnio 73% i 54% pracowników, odpowiednio. Te dwie sekcje tylko w niewielkim stopniu zostały dotknięte obiema formami nieobecności pracowników, związanymi bezpośrednio z pandemią (kwarantanna lub opieka nad dziećmi i innymi członkami rodziny), podczas gdy w sekcji I (oraz w sekcji H na początku pandemii) udział absencji pracowników był znaczny. Rozmiar tych rozbieżności prowadzi do wniosku, że z jednej strony możliwe jest, iż w przypadku sekcji bardziej dotkniętych przestojami część pracowników została wysłana na przymusowe urlopy, z drugiej zaś, że w sekcjach, które mogły postawić na wykorzystanie zdalnych form pracy, część pracowników musiała łączyć wypełnianie obowiązków zawodowych z opieką nad dziećmi, co mogło się negatywnie odbić na każdej z tych form aktywności. Dostępne dane nie pozwalają jednak na ocenę skali tych problemów.

**Rysunek 6.2.** Zmiany w zatrudnieniu na skutek pandemii COVID-19 w okresie kwiecień 2020 r.–grudzień 2021 r. (odsetek pracowników w %)







Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

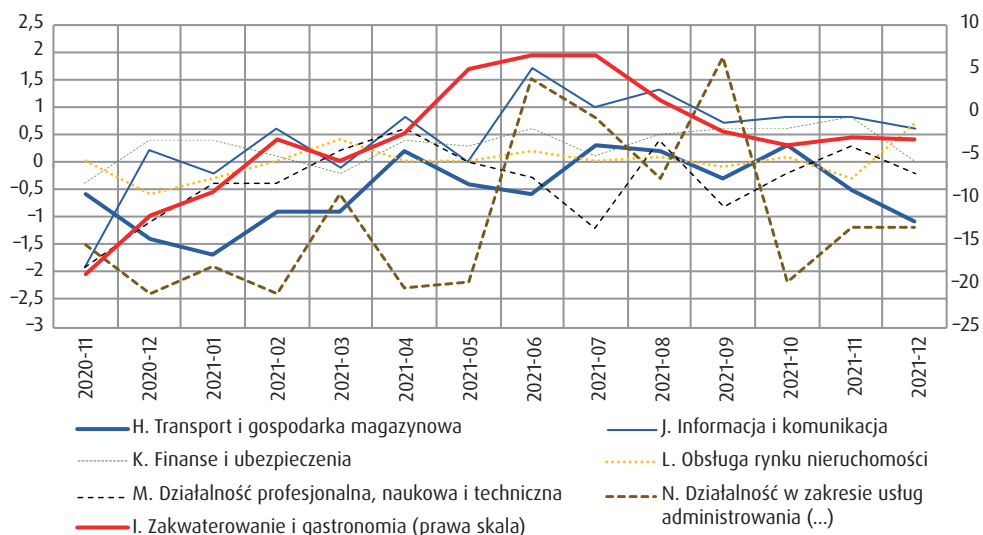
W badaniu ankietowym GUS dotyczącym wpływu pandemii na usługi znalazło się też pytanie o szacunkowe zmiany w zatrudnieniu w danym miesiącu w stosunku do poprzedniego. Zagregowane wyniki odpowiedzi na to pytanie według poszczególnych sekcji działalności usługowej (czyli odpowiednie średnie ważone) są niestety

dostępne tylko za okres od listopada 2020 r. (wcześniej pytanie nie było zadawane), ale nawet w tak skróconym okresie widać skalę różnic w wahanich poziomu zatrudnienia między sekcją I a pozostałymi sekcjami (rys. 6.3). W drugiej co do zakresu zmienności zatrudnienia sekcji N średnie miesięczne zmiany zatrudnienia mieściły się w przedziale  $-2,4\%$  do  $1,9\%$ . Po kilkumiesięcznym okresie odrabiania strat w sekcji I ponownie zmniejszyło się zatrudnienie, znacznie i trwale.

## 6.5. Koniunktura w usługach przed i w trakcie pandemii

Instytut Rozwoju Gospodarczego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie nie prowadzi badań koniunktury w usługach niefinansowych. W tym miejscu omówione zostaną wyniki ankietowego badania koniunktury prowadzonego przez GUS od 2004 r.

**Rysunek 6.3.** Dynamika zatrudnienia w wybranych sekcjach działalności usługowej wg badania ankietowego GUS (m/m)

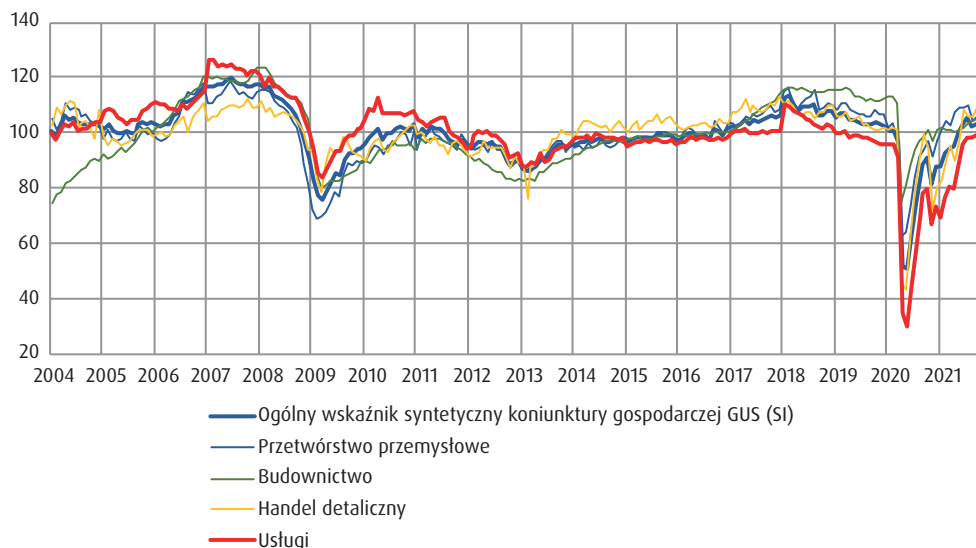


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 6.4 przedstawia wskaźnik koniunktury w usługach (liczony na podstawie wyników badania ankietowego 5000 jednostek usługowych, działających w sekcjach: H, I, J, K, L, M, N, P, Q, R, S) na tle ogólnego wskaźnika koniunktury oraz wskaźników koniunktury w pozostałych, analizowanych przez GUS sektorach gospodarki (C: przetwórstwo przemysłowe, F: budownictwo i część sekcji G: handel detaliczny). Do 2012 r., w tym w okresie kryzysu z 2008 r., koniunktura w usługach była lepiej oce-

niana niż koniunktura w pozostałych sektorach gospodarki. W latach 2013–2017 wartości wszystkich składowych SI były zbliżone i oscylowały wokół wartości 100, czyli długookresowej wartości średniej, a od 2017 r. koniunktura w usługach jest trwale gorsza niż w pozostałej części gospodarki, co przejawia się zarówno w jej stopniowym pogarszaniu się przed wybuchem pandemii, głębokim spadku wywołanym zamknięciem gospodarki, jak i w powolnym powrocie do poziomu sprzed kryzysu COVID-19.

**Rysunek 6.4.** Wskaźnik koniunktury w usługach na tle syntetycznego wskaźnika koniunktury gospodarczej SI



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

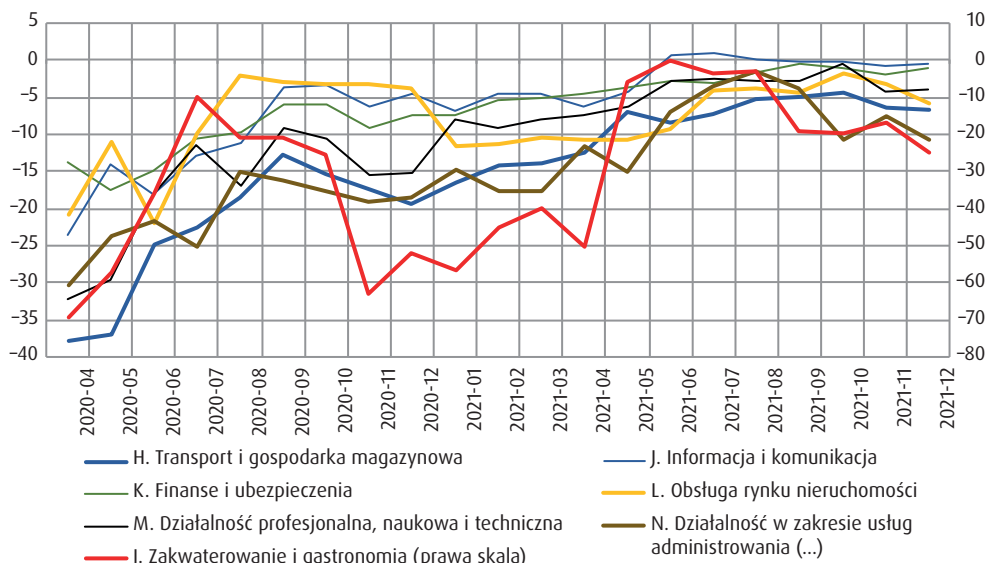
Na niską wartość współczynnika koniunktury w usługach w okresie pandemii miała wpływ ujemna przez niemal cały ten okres wartość wszystkich trzech jego składowych: oceny ogólnej sytuacji przedsiębiorstwa, bieżącego popytu na usługi i przewidywanego popytu na usługi. Rekordowo niskie wartości każdej z tych składowych były notowane w okresie od kwietnia do lipca 2020 r., co było skutkiem restrykcji administracyjnych nałożonych w celu przeciwdziałania rozprzestrzenianiu się epidemii COVID-19. Dopiero w okresie od lipca do października 2021 r. pierwsze dwie składowe osiągnęły poziom nieznacznie wyższy od zera.

W badaniu poświęconemu wpływowi pandemii na koniunkturę gospodarczą GUS stawia pytanie o zmianę stanu zamówień w stosunku do sytuacji przed pandemią. Zestawienie średnich ważonych odpowiedzi na to pytanie w okresie od kwietnia 2020 r. zostało przedstawione na rysunku 6.5. Ponownie wyróżnia się sekcja I jako naj-

mocniej dotknięta pandemią, jednak we wszystkich sekcjach nastąpił wyraźny spadek zamówień, średnio od kilku do kilkunastu procent. Dopiero druga połowa 2021 r. przyniosła nieznaczną poprawę nastrojów, najbardziej widoczną w sekcji J.

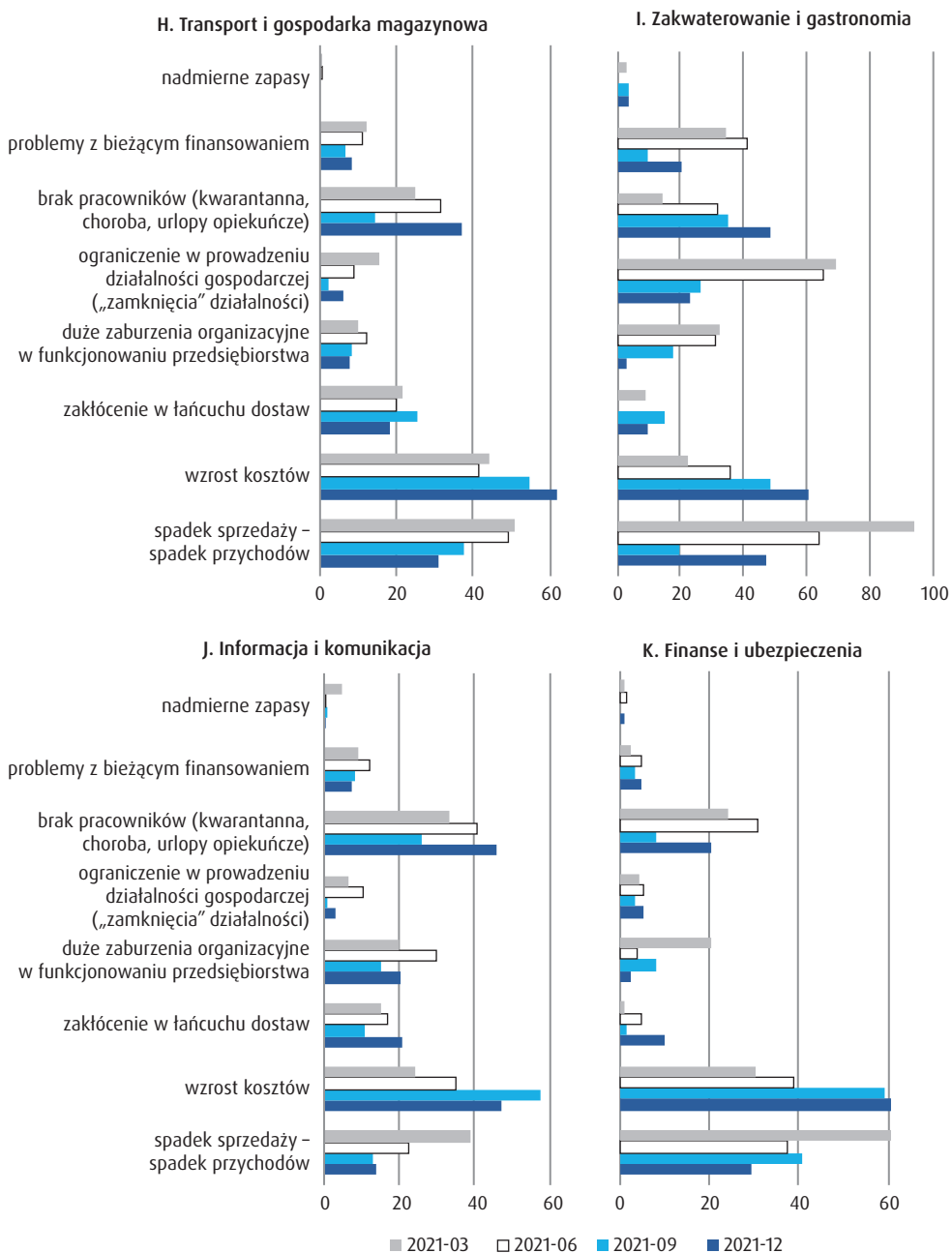
W tym samym badaniu GUS rotacyjnie pyta też o przewidywany poziom inwestycji, przewidywane zatory płatnicze, zmiany poziomu zamówień i problemy związane z działalnością najbardziej dotyczące firmy w ostatnich trzech miesiącach działalności. Zróźnicowanie odpowiedzi udzielanych na te pytania przez podmioty różnej wielkości, reprezentujące różne rodzaje działalności usługowej, ukazuje bardzo złożony obraz sytuacji, a jego pełna analiza wykracza poza ramy tego rozdziału. Rysunek 6.6 ukazuje zróźnicowanie odpowiedzi na pytanie o problemy najbardziej dotyczące ankietowanego podmiotu w wybranych czterech kategoriach działalności usługowej w czterech kwartałach 2021 r. Do najczęściej wskazywanych odpowiedzi należą: wzrost kosztów, spadek przychodów (mniej wyraźny w informacji i komunikacji) i brak pracowników. Dla branży hotelarsko-gastronomicznej uciążliwe były także ograniczenia w prowadzeniu działalności i problemy z bieżącym finansowaniem.

**Rysunek 6.5.** Szacunkowe zmiany zamówień na wybrane usługi spowodowane pandemią wg badania ankietowego GUS



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wysoką wartość diagnostyczną ma pytanie o zagwarantowany okres działania firmy. We wszystkich sekcjach można zauważyć wyraźną tendencję spadkową, a od początku okresu pandemii w wielu sekcjach spadek przybrał na sile (rys. 6.7 i 6.8).

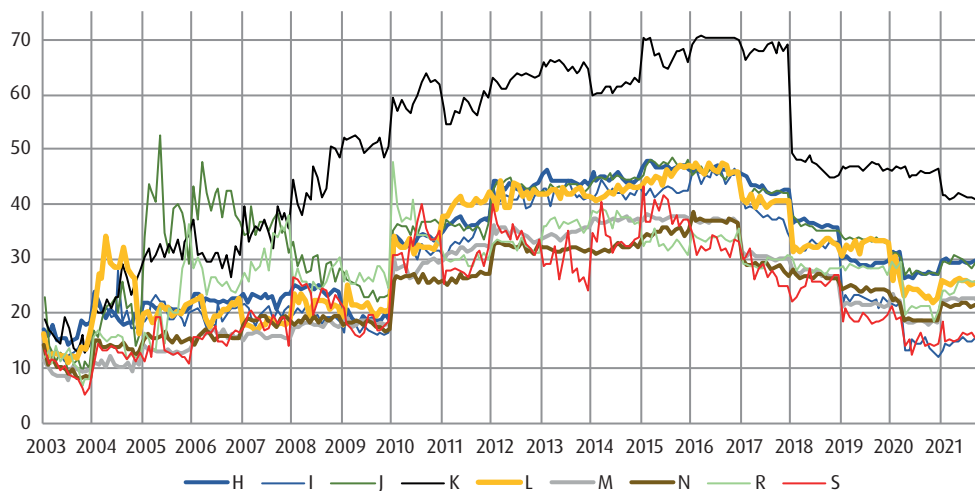
**Rysunek 6.6.** Problemy szczególnie dotyczące wybranego rodzaju działalności usługowej spowodowane pandemią wg badania ankietowego GUS

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Ta tendencja spadkowa nie dotyczy bezwzględnie wszystkich kategorii działalności gospodarczej. Przykładowo, w grupach J.60 (nadawanie programów radiofonicznych i telewizyjnych), J.61 (działalność w zakresie telekomunikacji) czy K.65 (ubezpieczenia) sytuacja jest od lat bardzo dobra i stabilna.

Badanie koniunktury w usługach prowadzone przez GUS jest największym i najbardziej miarodajnym badaniem tego typu, ale warto wspomnieć o tym, że istnieją też inne badania w tym obszarze. Różne instytucje opracowują własne indeksy koniunktury. Należy do nich MIK, czyli Miesięczny Indeks Koniunktury opracowany przez Polski Instytut Ekonomiczny we współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego na podstawie badania ankietowego 500 przedsiębiorstw. Poziomem neutralnym MIK jest 100 pkt; wynik powyżej tej wartości oznacza poprawę koniunktury, a poniżej jej pogorszenie. Wartości tego indeksu są notowane dopiero od stycznia 2021 r. Z analizy jego wartości wynika, między innymi, że od połowy 2021 r. widać poprawę we wszystkich kategoriach działalności gospodarczej, w tym w usługach<sup>5</sup>, oraz że składowe dotyczące płynności finansowej, zatrudnienia i wynagrodzeń pozostawały przez drugi rok pandemii na poziomie nieco powyżej neutralnego. Jedynie w inwestycjach sytuacja była bardzo zła, szczególnie w pierwszej połowie roku. Także to badanie potwierdza, że w Polsce sytuacja małych firm jest wyraźnie gorsza niż większych przedsiębiorstw.

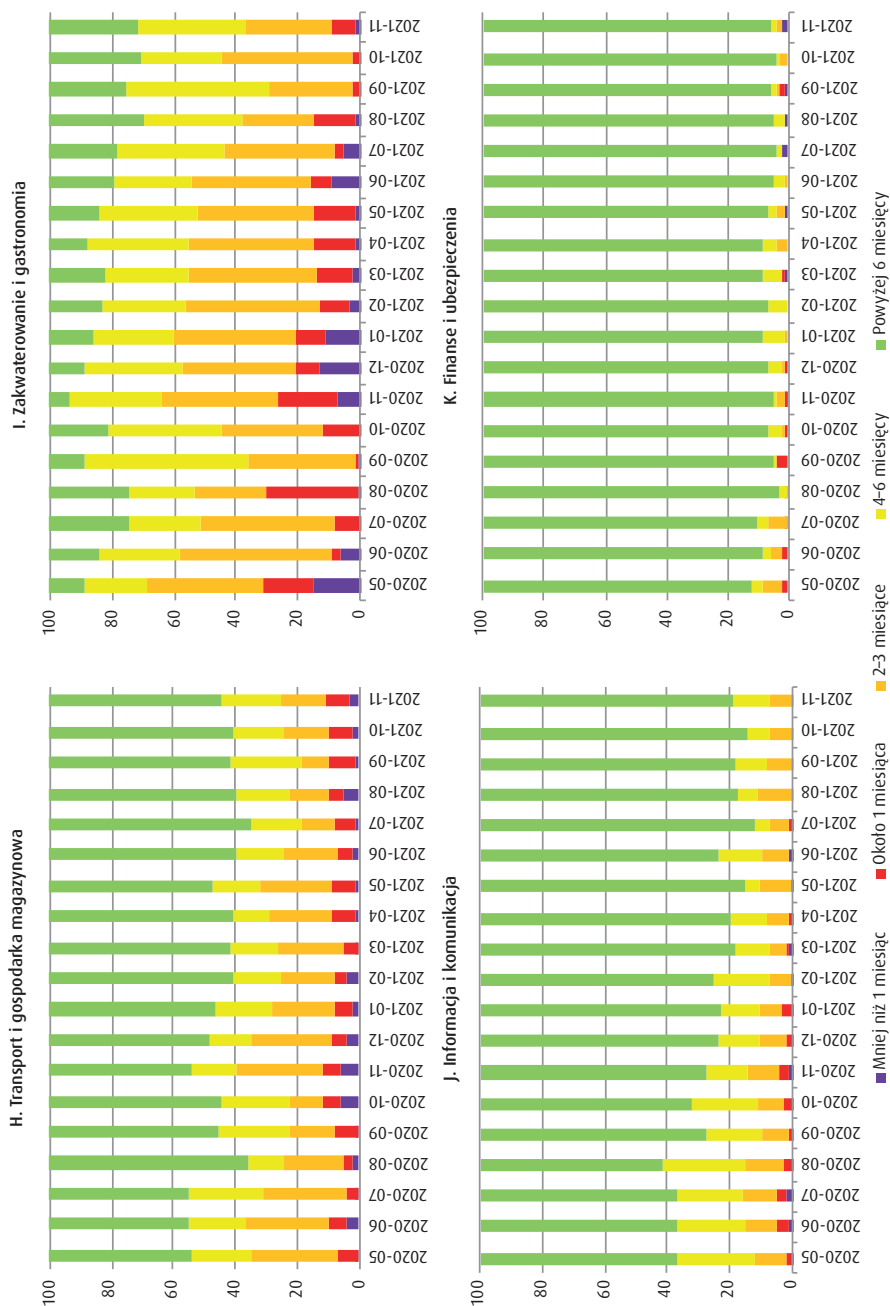
**Rysunek 6.7.** Zagwarantowany okres działania przedsiębiorstwa w wybranych sekcjach usług według badania koniunktury GUS w okresie 2003–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

<sup>5</sup> Por. komentarze ekspertów np. w portalach INFOR i FORSAL.

**Rysunek 6.8. Przewidywany czas działania przedsiębiorstwa w wybranych sekcjach**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

O koniunkturze w danym sektorze działalności gospodarczej świadczy też pośrednio zadłużenie podmiotów w nim działających i liczba upadłości. Ze wspomnianego już raportu COFACE wynika, że mamy do czynienia ze znaczącym wzrostem liczby upadłości (71% r/r) oraz z największą liczbą upadłości od 2002 r. Należy pamiętać, że po części do wzrostu liczby upadłości mógł się przyczynić tryb uproszczony wprowadzony ustawą „COVID-ową” z 19.06.2020 r. Podobny obraz sytuacji przedstawia się w raporcie MGBI [2021] poświęconym upadłościom. Jednym ze sformułowanych w tym raporcie spostrzeżeń jest to, że największy wzrost odsetka niewypłacalności przedsiębiorstw dotyczy branży gastronomicznej i zarządzania nieruchomościami. Natomiast przeprowadzona także przez MGBI analiza liczby rozpoczynanych i likwidowanych przedsięwzięć gospodarczych w latach 2019–2021 na podstawie rejestru REGON prowadzi do wniosku, że po chwilowym paraliżu w okolicach kwietnia 2020 r. sytuacja wróciła do normy. W analizowanym okresie powstało około miliona nowych firm, a decyzje o zakończeniu działalności podjęło około 445 tys. podmiotów.

## **6.6. Wyniki przeglądu raportów branżowych oraz informacji medialnych dotyczących sytuacji wybranych kategorii usług**

W niniejszym podrozdziale dokonano przeglądu sytuacji w wybranych grupach usług. Jego celem jest uzupełnienie wcześniejszej analizy i pokazanie złożoności obrazu wpływu pandemii na działalność usługową w Polsce. Z powodu braku danych statystycznych analiza została oparta na wynikach badań ankietowych i raportach branżowych.

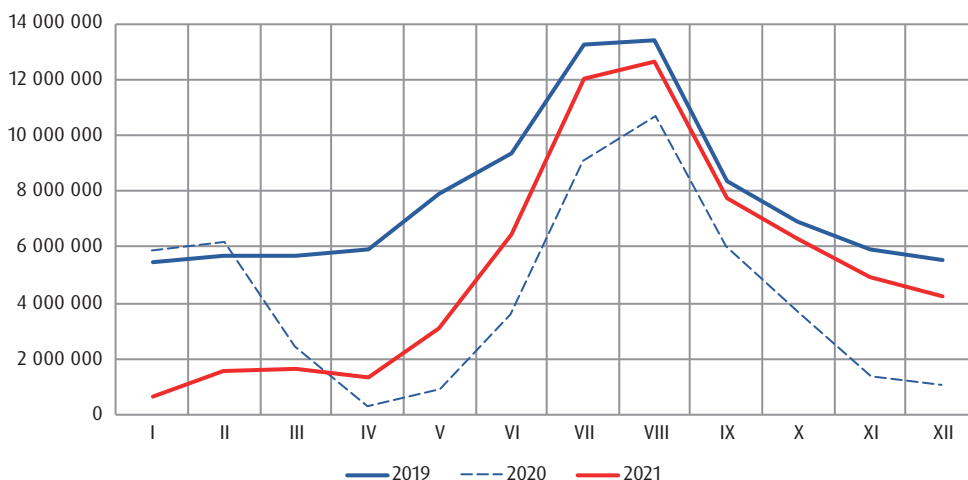
### **6.6.1. Hotele i restauracje**

Według szacunków ekspertów, wartość rynku HoReCa (hotele, restauracje i catering) zmalała w 2020 r. w stosunku do 2019 r. o jedną trzecią, a rok 2021 i kolejne nie przyniosą szybkiej odbudowy, zwłaszcza wobec gwałtownie rosnącej inflacji i pogorszenia się nastrojów. Z danych przedstawionych w raporcie „Rynek Hotelarski w Polsce”, skonfrontowanych z danymi z BDL GUS, wynika, że średnia wartość wskaźnika wykorzystania bazy noclegowej w całym 2020 r. wyniosła zaledwie 26,8% (w niektórych miesiącach poniżej 10%), co stanowiło spadek o 13,8 p.p. w stosunku do 2019 r. (średnia roczna 40,6%). W segmencie dużych hoteli zaś spadek przychodów w pierwszych trzech kwartałach 2020 r. w stosunku do analogicznego okresu 2019 r. wyniósł 42,2%, przy spadku kosztów zaledwie o 25,8%. Rysunek 6.9 pokazuje, że spadek liczby noclegów w obiektach powyżej 10 miejsc noclegowych, jaki nastąpił w okresie pandemii, był znaczący. Według informacji prasowych, rok po wprowadzeniu pierwszych



obostrzeń, 44% miejsc noclegowych zostało zlikwidowanych lub wycofanych z rynku na skutek zawieszenia działalności. Wiele restauracji i kawiarni przestawiło się na sprzedaż dań na wynos (przed pandemią taką formę sprzedaży oferowało 40% lokali, z czego większość to pizzerie; po roku odsetek ten wzrósł do 60%, a oferta dań jest dużo bardziej różnorodna). Zauważalnym efektem jest otwarcie się restauratorów na serwisy społecznościowe celem ominięcia pośredników takich jak: pyszne.pl, Uber czy Wolt.

**Rysunek 6.9.** Liczba noclegów w bazie noclegowej w obiektach powyżej 10 miejsc w Polsce w latach 2020 i 2021 na tle 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/kultura-turystyka-sport/turystyka/turystyci-w-bazie-noclegowej-grudzien-2021-roku,5,113.html> (dostęp: 24.01.2022).

**Tabela 6.5.** Liczba lokali gastronomicznych w Polsce w latach 2019 i 2020

	Restauracje	Bary	Stołówki	Punkty gastronomiczne
2019	5837	5829	2011	6583
2020	4970	5233	1542	6033
zmiana r/r	-15%	-10%	-23%	-8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Kryzys COVID-19 silnie uderzył w gastronomię. Z danych GUS wynika, że w pierwszym roku pandemii znacznie zmniejszyła się liczba lokali gastronomicznych (tab. 6.5). W reakcji na obłożenie branży HoReCa restrykcjami administracyjnymi podejmowane były liczne próby ich obejścia. Część hoteli wykorzystywała fakt, że mimo ogólnego zakazu działalności hotelowej dozwolone były podróże służbowe, i oferowała miejsca do pracy zdalnej również dla rodzin. Niektórzy hotelarze podpisywali z gośćmi umowy

np. na wynajem schowka na sprzęt narciarski (wraz ze znajdującym się w tym samym budynku pokojem wyposażonym w łóżko i telewizor). Niektórzy restauratorzy oferowali klientom zatrudnienie w charakterze testerów potraw lub wynajem przestrzeni do *co-workingu*.

W okresie wakacji 2021 r., mimo znacznego poluzowania ograniczeń i wprowadzenia bonu turystycznego, nie udało się branży HoReCa odrobić strat. Mimo wyhamowania dynamiki zadłużenia branży i spadku liczby dłużników we wrześniu 2021 r. przekraczało ono 300 mln PLN, z czego większość przypadała na podmioty jednoosobowo prowadzące działalność gospodarczą (JDG). Zdaniem ekspertów, odrabianie zaległości było utrudnione przez braki kadrowe; po spadku wielkości zatrudnienia o około jedną piątą w 2020 r. wielu pracowników sektora zmieniło branżę.

W czasie pandemii o ponad 10 mln PLN (czyli o niemal 65%) wzrosło też zadłużenie firm z branży tzw. eventowej (MICE, *meetings-incentives-conferences-events*), przy czym największe problemy finansowe mają najmniejsze firmy (na JDG przypada ponad 5 mln z blisko 27 mln zadłużenia tego sektora). Z dokładniejszej analizy danych Krajowego Rejestru Długów wynika, że doszło tu przede wszystkim do znacznego pogorszenia się sytuacji tych podmiotów, które miały kłopoty z wypłacalnością już przed pandemią, ponieważ ogólna liczba dłużników z tego sektora wzrosła do października 2021 r. tylko o 54 podmioty.

## 6.6.2. Branża fitness

Tuż przed wybuchem pandemii w Polsce działało około 2,7 tys. klubów fitness, do których uczęszczało nieco ponad 3 mln osób, a rekordowy dla tej branży rok 2019 przyniósł przychód w wysokości niemal 1 mld EUR (bez VAT). Według raportu Deloitte [2020] branża fitness w Europie zanotowała w 2020 r. spadek liczby klubowiczów o 10 mln, czyli o 15,4%, czemu towarzyszył spadek przychodów o niemal 33%. Mimo to liczba klubów w 2020 r. spadła tylko o 1,4%, głównie ze względu na wsparcie ze strony rządów. W tym czasie mocno rozwinęła się cyfryzacja sektora, zaobserwowano też wzrost wykorzystania sprzętu i akcesoriów fitness do użytku domowego oraz rozwiązań outdoorowych, a kwoty zainwestowane w ten sektor przez istniejące i nowe firmy świadczyły o wierze w ponowny rozwój branży. Znaczna część tych inwestycji pochodziła z obszaru *big-tech* (Apple, Google, Amazon). W Polsce w początkowym okresie pandemii nastroje w branży były bardzo pesymistyczne. Z raportu Federacji Pracodawców Fitness z kwietnia 2020 r. wynikało, że branża, zatrudniająca w Polsce 50 tys. pracowników, może stracić nawet 53% przychodów, czyli około 2,25 mld PLN na skutek całkowitego lub częściowego zamknięcia obiektów sportowych i konieczności oddawania klientom pieniędzy za abonamenty. Przedstawiciele branży podkreśla-

li, że okres zawieszenia działalności przypadł na czas, w którym ich branża notowała tradycyjnie najwyższe przychody, co jest nie do odrobienia w kolejnych miesiącach, ze względu na sezonowość biznesu. Także w tej branży właściciele obiektów sportowych poszukiwali możliwości obejścia prawa i otwierali na terenie swoich obiektów sklepy sprzętu sportowego z możliwością testowania przed zdecydowaniem się na zakup, organizowali treningi dla osób przygotowujących się do zawodów (ogłoszonych *ad hoc*), a nawet powoływali nowe związki wyznaniowe (np. Kościół Zdrowego Ciała), by prowadzić działalność mimo obostrzeń.

### 6.6.3. Branża beauty (salony fryzjerskie i kosmetyczne)

Pod koniec 2021 r. przedstawiciele tej branży twierdzili, że 89% firm z ich sektora ponosi straty i nie ma nadziei na odrobienie ich w okresie świąteczno-sylwestrowym ze względu na ponowny wzrost liczby zakażeń i spodziewany mniejszy niż zwykle o tej porze roku popyt na usługi fryzjersko-kosmetyczne. Według danych KRD, zadłużenie tego sektora w okresie pandemii wzrosło o 30% do poziomu niemal 49 mln PLN. W kwietniu 2021 r., według UCE RESEARCH, mimo wcześniejszego skorzystania z tarcz antykryzysowych 24% zakładów planowało zwolnienia, przy czym 45% z nich przewidywało zmniejszenie kadry nawet o ponad 50%. Spodziewana była fala upadłości. Część podmiotów działających w branży w okresie „zamrożenia” gospodarki przeszła do tzw. szarej strefy. Trudno jest jednak oszacować skalę tego zjawiska (większe zakłady fryzjerskie i kosmetyczne nie mogły sobie pozwolić na działania pozaprawne). Sytuację pogarsza fakt, że usługi te są dobrami luksusowymi, tj. takimi, z których konsumenci rezygnują w pierwszej kolejności, gdy ich dochody maleją (np. w czasie kryzysu).

### 6.6.4. Branża transportowa

Transport mocno ucierpiał w wyniku kryzysu COVID-19, co przejawia się między innymi w tym, że zajmuje drugie miejsce (po handlu) wśród branż o największym zadłużeniu. Dla sekcji H najbardziej dotkliwy był II kwartał 2020 r., ale zamknięcie granic i przestoje w produkcji zakładów przemysłowych wywołane przez zerwane łańcuchy dostaw, a także problemy branży handlowej spowodowały rozciągnięcie w czasie problemów branży transportowej (tab. 6.2). Z ankiety przeprowadzonej przez TLP (Transport i Logistyka Polska) wśród przewoźników wynika, że 17,6% musiało zawiesić, a 40,2% w znacznym stopniu ograniczyć działalność. Ponad połowa ankietowanych doświadczyła znacznego spadku usług. Z drugiej strony okres pandemii doprowadził do wielu zmian stymulujących rozwój rynku przesyłek kurierskich. W tej branży pandemia była czynnikiem stymulującym koniunkturę.

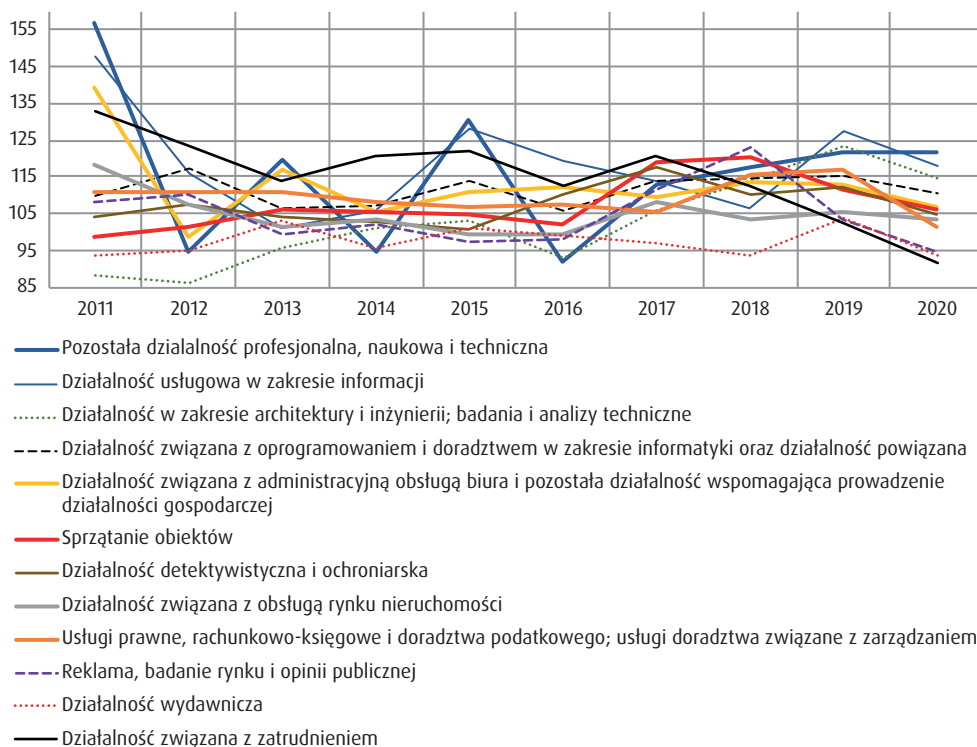
### 6.6.5. Branża funeralna

Jednym ze skutków pandemii jest wzrost liczby pochówków (w 2020 r. ok. 470 tys., w 2021 r. ponad 500 tys., ok. 400 tys. średnio w poprzednich latach). Mimo wzrostu cen pogrzebów, zdaniem przedstawicieli Polskiej Izby Branży Pogrzebowej, sytuacja branży jest trudna z powodu znacznego wzrostu kosztów działalności oraz nieuczciwej konkurencji firm działających nielegalnie (ich zdaniem legalnie działa co czwarta z około 4 tys. firm). Rentowność branży spadła ze względu na kilkukrotny wzrost kosztów dezynfekcji oraz fakt, że w przypadku „pogrzebów covidowych” rodziny często decydowały się na najtańsze formy pochówku.

### 6.6.6. Usługi biznesowe

Według wielu ekspertów, usługi wykorzystujące nowe technologie, w tym nowoczesne usługi biznesowe, najlepiej sobie radzą w pandemicznej rzeczywistości, a wręcz mają potencjał stabilizowania gospodarki przez efekt synergii wynikający ze współpracy z nowoczesnym przemysłem.

**Rysunek 6.10.** Dynamika obrotów w usługach biznesowych w latach 2011-2020



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

## 6.7. Niefinansowe skutki pandemii dla sektora usług i dla społeczeństwa

Motorem rozwoju usług biznesowych jest postępująca cyfryzacja. Praca w systemie hybrydowym lub zdalnym sprzyja odporności na ograniczenia dotyczące inne kategorie działalności usługowej. Dotyczy to w szczególności najbardziej z informatyzowanych rodzajów działalności (rys. 6.10).

Pandemia wywołała nie tylko skutki ekonomiczne, takie jak spadek obrotów (powiązany ze spadkiem liczby klientów lub kontraktów), inwestycji i zysków, ale też niewymierne koszty społeczne, np. związane z pogorszeniem się zdrowia psychicznego. Jednym z problemów jest narastające wypalenie zawodowe, czyli fizyczne i psychiczne zmęczenie pracowników najbardziej obciążonych sekcji (personel medyczny, nauczyciele, ale też pracownicy handlu), które trudno wycenić i ukazać w ujęciu statystycznym. Skalę tego problemu trudno oszacować, ale pewne pojęcie dają wyniki badania ankietowego przeprowadzonego przez Centrum Terapii Dialog w grupie 350 psychiatrów; 74% z nich zauważa znaczne pogorszenie się stanu psychicznego Polaków. Może to skutkować problemami z zatrudnieniem i obniżeniem się wydajności pracy w usługach (i innych działach działalności gospodarczej) jeszcze długo po zakończeniu pandemii.

Kolejnym skutkiem społecznym samej pandemii i wprowadzonych restrykcji jest powstanie zaległości w wielu wymiarach działalności usługowej. Do trudnych do odrobienia strat można zaliczyć nie tylko przerwane łańcuchy dostaw, czy odpływ klientów, ale też powstanie poważnych zaległości w edukacji dzieci i młodzieży, co będzie mieć długofalowy wpływ na działanie sektora usług edukacyjnych. Część ekonomistów przekonuje, że restrykcje gospodarcze mają istotny wpływ na aktywność gospodarczą, a efekt ich luzowania jest mniejszy niż efekt zacieśniania, oraz że zamykanie szkół i odwoływanie imprez masowych, choć są skutecznymi działaniami ograniczającymi liczbę zakażeń i wiążą się z mniejszymi kosztami ekonomicznymi [Deb i in., 2021], nie biorą w tym rachunku pod uwagę wszystkich kosztów społecznych, w tym wpływu długotrwałej izolacji na zdrowie psychiczne oraz zaległości edukacyjne dzieci i młodzieży.

Bardzo trudne do wycenienia, a zarazem społecznie dotkliwe, są zaległości w leczeniu i rehabilitacji osób przewlekle chorych, które doprowadzą do dalszego obniżenia się wydajności usług zdrowotnych. Tak zwany dług zdrowotny narósł na skutek niewłaściwego leczenia lub braku leczenia pacjentów w przeciążonym systemie ochrony zdrowia. Opóźnienia w diagnostyce i terapii dotyczą szczególnie przewlekle chorych niezarażonych koronawirusem.

Ujawnione, spowodowane lub spotęgowane przez kryzys problemy służby zdrowia i systemu edukacji mogą stymulować rozwój działalności prywatnych podmiotów

w obu branżach. W analizie wpływu pandemii na działalność usługową w Polsce podnosi się, że niektóre jej branże mogą być zagrożone przez *outsourcing* i przenoszenie działalności do regionów o niższym koszcie siły roboczej, a przed innymi otwiera się szansa przejęcia części działalności z krajów zachodnioeuropejskich.

## 6.8. Podsumowanie

W odróżnieniu od innych współczesnych kryzysów gospodarczych kryzys COVID-19 wywołał nie tylko skutki ekonomiczne, ale i wiele negatywnych konsekwencji społecznych, z których część jest trudna do określenia. Przeprowadzona analiza wpływu pandemii na sektor usługowy w Polsce potwierdziła prawdziwość większości tez wynikających ze wstępnego przeglądu literatury. Ukazała też złożoność sytuacji. Dla jej oceny zasadnicze znaczenie ma trudność rozróżnienia usług, które wymagają bezpośredniego kontaktu międzyludzkiego, tych, w których można ten kontakt ograniczyć, oraz usług go niewymagających. Dane umożliwiające dokonanie takiego rozróżnienia nie są publicznie dostępne.

Z analizy wynika, że trudności doświadczyły przede wszystkim firmy świadczące usługi bezpośrednio na rzecz ludności, małe zakłady usługowe oraz takie, które miały problemy z płynnością finansową jeszcze przed wybuchem pandemii. Jednak niektóre branże usługowe zyskały w okresie pandemii, zwłaszcza te, w których kryzys COVID-19 wyzwolił innowacje przełomowe (*disruptive innovation*) [Christensen, Raynor, McDonald, 2015] i te, w których była możliwa i została konsekwentnie wprowadzona zmiana w organizacji działalności poprzez świadczenie pracy zdalnej i zastosowanie nowych rozwiązań informatycznych, prowadzące nawet do wzrostu efektywności. Przykładem są te podmioty przemysłu rozrywkowego, które przeniosły swoją działalność do przestrzeni wirtualnej (w czym zresztą były wspierane przez państwo, jak projekt Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego „Zostań w domu – sztuka przyjdzie do Ciebie”). Należy nadto wziąć pod uwagę, iż w wyniku przejściowego ograniczenia możliwości świadczenia niektórych usług, część popytu została przeniesiona na inne usługi; przykładem gałęzi, która w ten sposób zyskała, jest branża remontowa.

## Bibliografia

---

- Christensen, C.M., Raynor, M. i McDonald, R. (2015). What is disruptive innovation?, *Harvard Business Review*, 93(12), 44–53.
- COFACE (2022). *Raport Roczny Coface. Niewypłacalności firm w Polsce w 2021 r.*, <https://www.coface.pl/Aktualnosci-i-media/Biuro-prasowe/Raport-roczny-Coface-Niewypłacalnosci-firm-w-Polsce-w-2021-r> (dostęp: 25.01.2022).
- Deb, P., Furceri, D., Ostry, J.D. i Tawk, N. (2021). The economic effects of COVID-19 containment measures, *Open Economies Review*, 33, 1–32, DOI: 10.1007/s11079-021-09638–2.
- Deloitte (2020). *Raport EuropeActive i Deloitte: Rynek usług fitness w Europie*, <https://fitnessbiznes.pl/europeactive-i-deloitte-raport-o-stanie-rynku-uslug-fitness-w-europie/?msclkid=62e4da77d12811ec85867eb9ca2d86461>, <https://www.branzafitness.com/co-z-branza-fitness-w-polsce-po-pandemii-analiza-deloitte/> (dostęp: 22.01.2022).
- Drapińska, A. (2014). Sektor usług we współczesnej gospodarce w Polsce i na świecie. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 354, 83–93, DOI: 10.15611/pn.2014.354.08,
- Elgouz, W., Echcharfi, F., Zouiten, M. (2021). The profile of the companies most affected by the COVID-19 crisis in Morocco, *International Journal of Financial Accountability, Economics, Management, and Auditing (IJFAEMA)*, 3(3), 240–250, DOI: 10.52502/ijfaema.v3i3.77.
- Growiec, J., Gradzewicz, M., Hagemeyer, J., Jankiewicz, Z., Popowski, P., Puchalska, K., Strzelecki, P., Tyrowicz, J. (2014). Rola usług rynkowych w procesach rozwojowych gospodarki Polski, *Materiały i Studia*, 308.
- Härmand, K. (2021). *Digitalisation before and after the Covid-19 crisis*, ERA Forum, 22, 39–50, DOI: 10.1007/s12027-021-00656–8.
- Marjański, A., Sułkowski, Ł. (2021). Consolidation strategies of small family firms in Poland during COVID-19 crisis, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(2), 167–182. DOI: 10.15678/EBER.2021.090211.
- MGBI (2021). *Postępowania upadłościowe i restrukturyzacyjne. Raport 2021 r.*, <https://www.mgbi.pl/blog/postępowania-upadłościowe-i-restrukturyzacyjne-raport-2021/>
- Nabi, S., Mishra, V.P. (2021). *Analysis and impact of COVID-19 on economy and organization*, 2021 International Conference on Computational Intelligence and Knowledge Economy (ICCIKE), 219–224, DOI: 10.1109/ICCIKE51210.2021.9410734.
- Nasution, A.A., Erwin, K., Bartuska, L. (2020). Determinant study of conventional transportation and online transportation, *Transportation Research Procedia*, 44, 276–282, DOI: 10.1016/j.trpro.2020.02.042.
- NBP (2021). *Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w I kwartale 2021 r.* Warszawa: NBP.
- Pagano, M. (2012). Finance: economic lifeblood or toxin?, *CSEF Working Papers*, 326.
- Peterson, O.K., Thankom, A.G. (2020). Spillover of COVID-19: impact on the global economy, *SSRN Electronic Journal*, DOI: 10.2139/ssrn.3562570.
- Pricope, A.P., Băltescu, C.A. (2021). The COVID-19 pandemic: An accelerator of digitilisation of tourism, *Bulletin of the Transilvania University of Brasov*, 14(63), 19–26, DOI: 10.31926/but.es.2021.14.63.2.2
- Ratten, V. (2020). Coronavirus disease (COVID-19) and sport entrepreneurship, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(6), 1379–1388. DOI: 10.1108/ijeb-06-2020-0387.

Stefaniak-Kopoboru, J. (2013). Przedsiębiorstwa usługowe Unii Europejskiej wobec kryzysu gospodarczego, *Zarządzanie i Finanse*, 11 (4/4), 239–255.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (Dz. U. 251, poz. 1885).

### Źródła internetowe

[http://archiwum.radagospodarcza-sws.pl/2018/12/19/krwioobieg\\_gospodarki/](http://archiwum.radagospodarcza-sws.pl/2018/12/19/krwioobieg_gospodarki/) (dostęp: 15.12.2021).

[http://llw.law/obszary\\_praktyki/institucje-finansowe-i-rynki-kapitalowe/](http://llw.law/obszary_praktyki/institucje-finansowe-i-rynki-kapitalowe/) (dostęp: 15.12.2021).

[https://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/8049149\\_krd-dlugi-zaklady-fryzjerskie-kosmetyczne-koronawirus-pandemia-gospodarka.html](https://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/8049149_krd-dlugi-zaklady-fryzjerskie-kosmetyczne-koronawirus-pandemia-gospodarka.html) (dostęp: 22.01.2022).

<https://biznes.interia.pl/gospodarka/news-firmy-kurierskie-zyskaly-mocno-w-czasie-pandemii-nId,5298462> (dostęp: 22.02.2022).

<https://biznes.interia.pl/gospodarka/news-firmy-kurierskie-zyskaly-mocno-w-czasie-pandemii-nId,5298462> (dostęp: 20.02.2022).

<https://biznes.wprost.pl/gospodarka/10392970/koronawirus-w-biznesie-jak-radzi-sobie-branza-pogrzebowa-rz-o-sytuacji-w-branz-y-pogrzebowej.html> (dostęp: 22.01.2022).

<https://businessinsider.com.pl/firmy/dlugi-najmniejszych-firm-w-polsce-dane-krd/be1kc0k> (dostęp: 25.01.2022).

<https://ceo.com.pl/badanie-ponad-20-przedsiębiorcow-z-branz-y-beauty-zapowiada-zwolnienia-pracownicze-95231> (dostęp: 22.01.2022).

<https://dzienniklodzki.pl/silownie-w-regionie-obchodza-przepisy-i-znow-dzialaja/ar/c1-15243908> (dostęp: 24.01.2022).

<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 16.12.2021).

[https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=National\\_accounts\\_and\\_GDP](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=National_accounts_and_GDP) (dostęp: 22.02.2022).

[https://forsal.pl/gospodarka/aktualnosci/artykuly/8331647\\_pie-miesieczny-indeks-koniunktury-wzrosl-w-styczniu-mimo-niepewnosci-gospodarczej.html](https://forsal.pl/gospodarka/aktualnosci/artykuly/8331647_pie-miesieczny-indeks-koniunktury-wzrosl-w-styczniu-mimo-niepewnosci-gospodarczej.html) (dostęp: 22.02.2022).

[https://kadry.infor.pl/wiadomosci/5233292\\_Hotelarstwo-i-gastronomia-pracownicy-odchodza.html](https://kadry.infor.pl/wiadomosci/5233292_Hotelarstwo-i-gastronomia-pracownicy-odchodza.html) (dostęp: 21.01.2022).

<https://kutno.net.pl/lifestyle/firmy-kurierskie-a-koronawirus-jak-pandemia-wplynela-na-logistykę/49a61eV5ZE b77uV2UdXc> (dostęp: 22.02.2022).

<https://medium.com/the-entrepreneur-life/small-businesses-recovery-abdfa8a8f249> (dostęp: 15.12.2021).

<https://mik.pie.net.pl> (dostęp: 22.02.2022).

[https://mojafirma.infor.pl/wiadomosci/5230012\\_Ktore-branz-y-maja-sie-dobrze-mimo-pandemii-ANALIZA.html](https://mojafirma.infor.pl/wiadomosci/5230012_Ktore-branz-y-maja-sie-dobrze-mimo-pandemii-ANALIZA.html) (dostęp: 12.02.2022).

[https://mojafirma.infor.pl/wiadomosci/5288760\\_Poprawia-sie-koniunktura-w-uslugach.html](https://mojafirma.infor.pl/wiadomosci/5288760_Poprawia-sie-koniunktura-w-uslugach.html) (dostęp: 22.02.2022).

<https://polskatimes.pl/pochowki-drozeja-nawet-o-20-proc-wiekszosc-firm-pogrzebowych-dziala-nielegalnie/ar/c1-15992653> (dostęp: 22.01.2022).

<https://poradnikrestauratora.pl/artykuly/w-pandemii-zadluzenie-firm-z-branz-y-eventowej-wzroslo-o-prawie-65/> (dostęp: 25.01.2022).

<https://portal.abczdrowie.pl/dlug-zdrowotny-po-covid-19-choroby-cywilizacyjne-dziesiatkuja-polakow> (dostęp: 15.02.2022).

<https://primenews.pl/business/2021/01/20/branza-beauty-apel-kryzys/>



- <https://pulsmedycyny.pl/psychiatrzy-coraz-wiecej-polakow-w-gabinetach-rosnie-liczba-interwencji-kryzysowych-sondaz-1129775> (dostęp 21.01.2022).
- <https://snsfoods.pl/stan-branzy-horeca-w-polsce> (dostęp: 24.01.2022).
- <https://spidersweb.pl/bizblog/koronawirus-rozporzadzenie-hotele-silownie/> (dostęp: 24.01.2022).
- <https://tlp.org.pl/wplyw-pandemii-koronawirusa-na-branze-transportowa-wyniki-ankiety/> (dostęp: 22.02.2022).
- [https://un\\_policy\\_brief\\_covid\\_and\\_mental\\_health\\_final.pdf](https://un_policy_brief_covid_and_mental_health_final.pdf) (dostęp: 26.01.2022)
- <https://wiadomosci.com/we-francji-psychiatrzy-bija-na-alarm-powazne-skutki-psychologiczne-epidemii-i-kwarantanny/> (dostęp: 21.01.2022).
- <https://www.branzafitness.com/co-z-branza-fitness-w-polsce-po-pandemii-analiza-deloitte/> (dostęp: 22.01.2022).
- <https://www.cashless.pl/5785-EKF-Mastercard-prezes-wystapienie-panel> (dostęp: 15.12.2021).
- <https://www.e-hotelarz.pl/artukul/78402/krd-branza-horeca-zadluzona-na-ponad-300-mln-zl/> (dostęp: 25.01.2022).
- <https://www.fitmagazyn.pl/raport-specjalny-ogromne-straty-branzy-fitness/> (dostęp: 22.01.2022).
- <https://www.fxmag.pl/artukul/sniezka-widzi-powrot-do-trendow-sprzed-pandemii-podsumowanie-i-polroczna> (dostęp 18.02.2022).
- <https://www.gov.pl/web/edukacja-i-nauka/pensje-nauczycieli-systematycznie-rosna> (dostęp: 16.12.2021).
- <https://www.mgbi.pl/blog/kwiecien-2020-roku-sparalizowal-przedsioborcow-pozniej-wszystko-wrocilo-do-normy/> (dostęp: 22.02.2022).
- <https://www.o2.pl/informacje/poznan-restauracje-obchodza-obostrzenia-udaja-ze-oferuja-miejsca-do-pracy-6626908388555424a> (dostęp: 24.01.2022).
- <https://www.portalspozywczy.pl/technologie/wiadomosci/krwiobieg-gospodarki-musi-dzialac,182546.html>, (dostęp: 15.12.2021).
- <https://www.rp.pl/biznes/art19266521-padl-rekord-w-upadlosciach-firm-covid-zarazil-biznes> (dostęp: 22.02.2022).
- <https://www.sport.pl/sport/7,173950,25889836,polska-branza-fitness-zamarla-chinski-przyklad-je-st-bardzo.html> (dostęp: 22.01.2022).
- <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artukul/koronawirus-zdewastowal-branze-horeca-w-ubieglym-roku-sektor-zmalal-az-o-jedna-trzecia> (dostęp: 24.01.2022).
- [https://wydawnictwo.wsb.pl/sites/wydawnictwo.wsb.pl/files/czasopisma-tresc/zn\\_88.pdf](https://wydawnictwo.wsb.pl/sites/wydawnictwo.wsb.pl/files/czasopisma-tresc/zn_88.pdf) (dostęp: 18.02.2022).
- <https://zpe.gov.pl/a/struktura-zatrudnienia-i-problem-bezrobocia-w-polsce/DKBnp9pW8>, (dostęp: 16.12.2021).



**Stanisław Kluza**

Instytut Statystyki i Demografii, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**Michał Buksiński**

konsultant w Kearney

---

## Rozdział 7

# Sektor bankowy w Polsce w latach 2020 i 2021

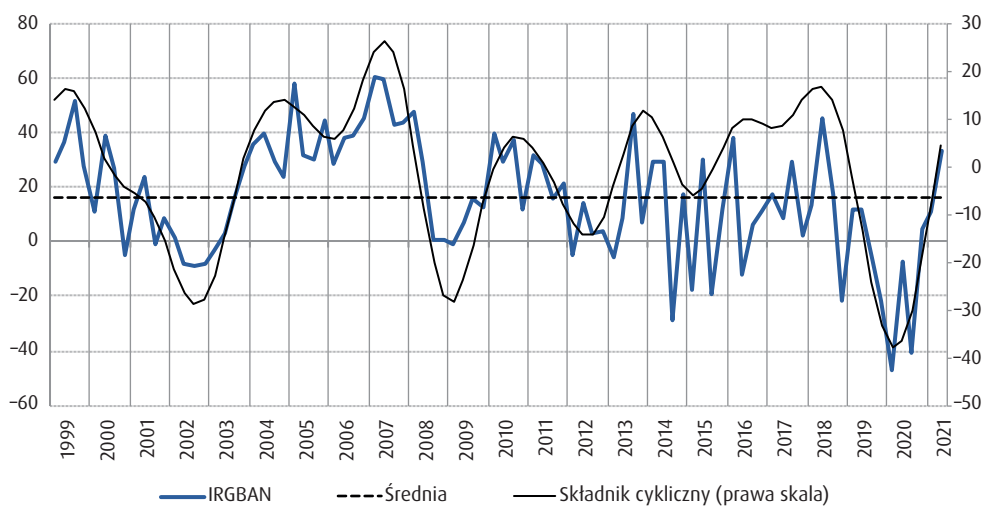
### 7.1. Wprowadzenie

Epidemia COVID-19, której początek datuje się na I kwartał 2020 r., dotknęła zarówno polską, jak i światową gospodarkę w chwili, gdy weszły one w spadkową fazę cyklu koniunkturalnego. Potwierdzają to badania koniunktury prowadzone przez Instytut Rozwoju Gospodarczego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (IRG SGH) i dane Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) [IRG, 2021b]. Według IRG SGH, szczyt koniunktury przypadł na pierwszą połowę 2019 r. W drugim jego kwartale pojawiły się pierwsze sygnały o nadchodzącym spowolnieniu w gospodarce. W 2020 r. przybrało ono na sile głównie wskutek wybuchu pandemii. Realny PKB spadł o 2,5% w 2020 r., mimo kosztownych programów rządowych nakierowanych na podtrzymanie koniunktury i stabilności w gospodarce. Gospodarka osiągnęła dno kryzysu w II kwartale 2020 r., gdy realny PKB zanotował spadek o 8,2% r/r. Silne efekty bazowe z 2020 r. miały istotny wpływ na kształtowanie się kwartalnych wartości wskaźników makroekonomicznych w 2021 r., toteż lata 2020 i 2021 należy oceniać przez pryzmat wartości średnich. Wzrost realnie PKB w tym okresie wyniósł średniorocznie ok. 1,5%, czyli znacznie mniej niż średnia dla 3 lat z okresu dobrej koniunktury (2017–2019), która wyniosła 5%. Niemniej jednak wynik ten plasuje Polskę w gronie krajów UE, które najlepiej poradziły sobie z utrzymaniem koniunktury gospodarczej w okresie kryzysu COVID-19.

Koniunktura w sektorze bankowym z rocznym wyprzedzeniem wskazywała na możliwość nadejścia w 2019 r. końca fazy wzrostowej cyklu gospodarczego. Od 2018 r. nasiliła się w szczególności obawa co do możliwości wypracowania równie dobrych zysków w kolejnych okresach (rys. 7.1). Również w końcu 2021 r. sektor bankowy miał nieco

odmienne wskazania niż główny wskaźnik BARIRG dla całej gospodarki (zob. rozdział 2). Oczekiwania gospodarstw domowych i przedsiębiorstw istotnie pogorszyły się m.in. ze względu na narastanie procesów inflacyjnych. Tymczasem sektor bankowy spodziewa się kontynuacji wzrostu stóp procentowych, które przełożą się na wzrost marży odsetkowej i perspektyw wyższych zysków z podstawowej działalności bankowej. Niezmienione pozostają jednak czynniki niepewności związane z gorszą kondycją gospodarstw domowych, które mogą mieć problemy z przyszłą obsługą zobowiązań kredytowych, a także nierozwiązaną od lat kwestią dawnego portfela kredytów w walutach obcych.

**Rysunek 7.1.** Wskaźnik koniunktury w sektorze bankowym w latach 1999–2021



Źródło: IRG [2021a].

## 7.2. Sektor bankowy i zachowania klientów

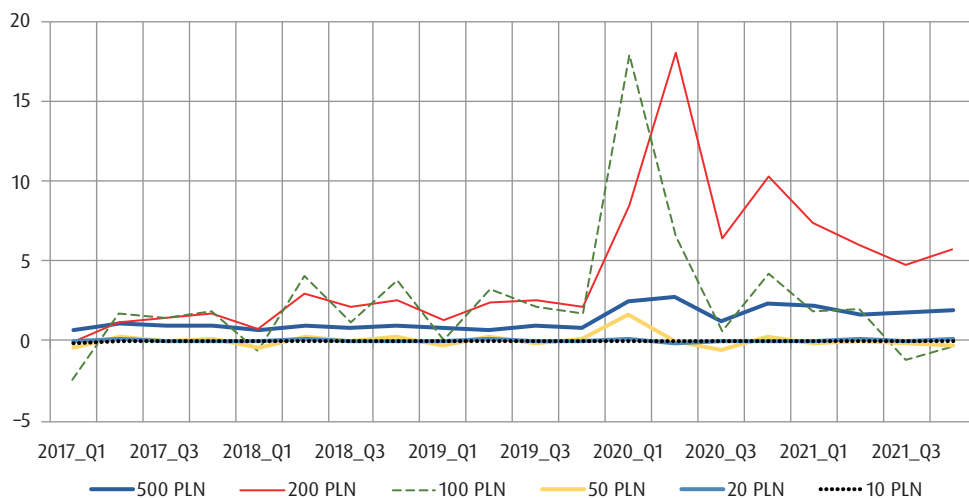
Sektor bankowy i cały sektor usług finansowych dobrze poradziły sobie w okresie pandemii. W latach 2020 i 2021 nie doszło do istotnych zaburzeń o charakterze systemowym. Nie miały miejsca niekontrolowane upadłości instytucji finansowych ani nie doszło do zachwiania premii za ryzyko w gospodarce. Nie oznacza to jednak, że pandemia nie wywarła wpływu na przebieg procesów w sektorze bankowym. Ziściły się scenariusze zarysowujące się jeszcze przed wybuchem pandemii, a zwłaszcza:

- przyspieszenie procesu zdalnej obsługi klientów,
- spadek zainteresowania depozytami na skutek ujemnych realnych stóp procentowych,
- wzrost ilości gotówki w obiegu oraz kredytów,

- wzrost niepewności na rynku walutowym oraz kilkuprocentowe osłabienie się złotego,
- nierozwiązanie sporu między bankami i ich klientami narosłego wokół kredytów walutowych,
- kontrowersyjne i spóźnione działania w obrębie polityki pieniężnej,
- duży wzrost notowań bitcoina i rozwój kryptowalut, a następnie załamanie się notowań i narastające ryzyko zakończenia ich hossy.

Rozprzestrzenienie się pandemii wywarło znaczny wpływ na zachowania klientów banków. Wzrost niepewności w gospodarce zwiększył skłonność do posiadania pieniądza gotówkowego w domu (rys. 7.2). Z drugiej strony, reżim sanitarny oddziaływał na spadek obrotu gotówkowego ze względu na wzrost transakcji zawieranych przez Internet i płatności elektronicznych w tradycyjnych sklepach (rys. 7.3). Zapotrzebowanie na banknoty nisko nominałowe: 10-, 20-, 50-złotowe nie uległo zmianie w wyniku pandemii. Natomiast miał miejsce bardzo duży wzrost zapotrzebowania na nominały: 100- i 200-złotowe, w których w większym stopniu utrzymuje się gotówkę w domu lub kasach przedsiębiorstw. Niewielki wzrost zainteresowania nominałem 500-złotowym może wynikać stąd, iż niedawno został wprowadzony do obiegu i jest rzadko używany w codziennych transakcjach gotówkowych. Nie doszło natomiast do zmiany zapotrzebowania na monety obiegowe.

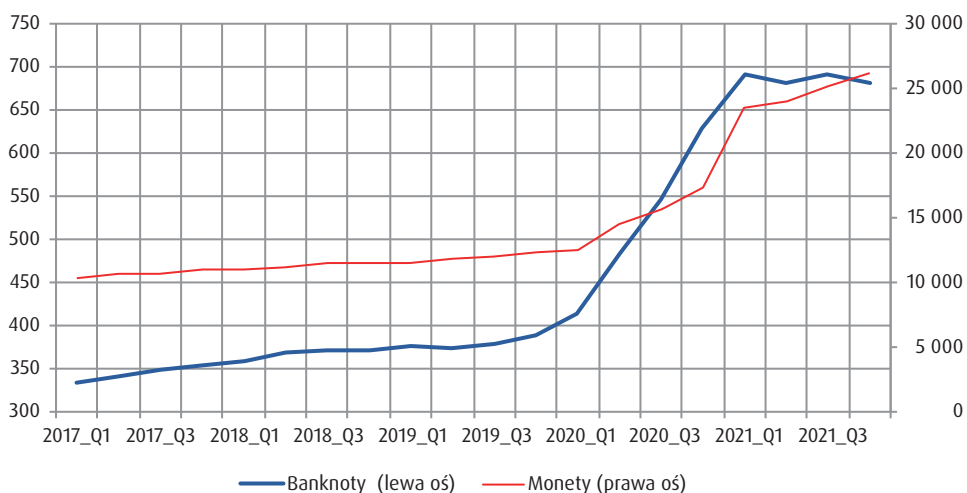
**Rysunek 7.2.** Kwartalna zmiana wartości pieniądza gotówkowego w obiegu wg nominału banknotu w latach 2017–2021 (mld PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Postępujący rozwój obrotu bezgotówkowego w sklepach i punktach sprzedaży oraz coraz popularniejsze płatności przez Internet od wielu lat wyznaczają trend kroczącej, wydłużającej się żywotności banknotów i monet w obiegu: dla banknotów z 330 do 390 dni, a dla monet z 10,4 do 12,4 tys. dni (w latach 2017–2019). Drastyczne zaburzenie tej tendencji zanotowano wraz z wybuchem epidemii. Kolejny rok trwało wyznaczenie nowej równowagi tego procesu. Ostatecznie, przeciętna żywotność banknotów wzrosła do blisko 700 dni, a dla monet przekroczyła 26 tys. dni. W najbliższym czasie należy spodziewać się jej zmiany. Ma szansę utrzymać się tendencja większej żywotności monet ze względu na utrzymującą się powszechność transakcji bezgotówkowych, jeśli zaś chodzi o banknoty, wiele z zasobów utrzymywanych z przeczności w okresie epidemii może ponownie trafić do banków i w pewnej części do obsługi codziennych transakcji.

**Rysunek 7.3.** Rotacja banknotów i monet w obiegu w latach 2017–2021 (w dniach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Preferencje klientów banków co do form utrzymywania zasobów pieniężnych nie doprowadziły do istotnych zaburzeń płynności w sektorze bankowym w Polsce. Niemniej jednak wiele, zwłaszcza mniejszych banków (np. spółdzielczych), odnotowało znaczny wzrost ryzyka stabilności osadu depozytowego. Rok 2020 był pod tym względem trudniejszy ze względu na skalę wypłat i zapotrzebowanie klientów na posiadanie gotówki. W 2021 r. zbyt łagodna polityka pieniężna w połączeniu z silną presją inflacyjną wpłynęły na bardzo duży spadek zainteresowania depozytami terminowymi.

Pandemia i podjęte środki zapobiegania jej rozwojowi (restrykcje administracyjne, zachowanie dystansu społecznego i in.) spowodowały nieblahe zmiany przyzwyczai-

jeń konsumentów. Zarówno konsumenci, jak i przedsiębiorstwa, w tym banki, starały się przenieść do tzw. sfery zdalnej jak największą część swojej aktywności. Konsumenci zaczęli stosować na szerszą skalę rozwiązania cyfrowe, w tym zwiększając zakupy internetowe i intensywniej korzystając z bankowości internetowej. W konsekwencji banki zostały zmuszone do inwestycji w cyfryzację, by utrzymać konkurencyjność i sprawne funkcjonowanie. Rozbudowały systemy bankowości internetowej i rozszerzyły ich funkcjonalność (przykładem takich działań jest umożliwienie weryfikacji wniosków o otwarcie konta *online*). W związku z przymusem pracy zdalnej musiały zarazem usprawnić narzędzia umożliwiające taką pracę, a także zapewnić weryfikację systemów zabezpieczeń. Ograniczenie bądź czasowe uniemożliwienie obsługi fizycznej wymusiło na konsumentach konieczność stosowania rozwiązań cyfrowych, nie tylko zresztą w zakresie korzystania z usług bankowych, ale i w innych obszarach życia, co dodatkowo zwiększyło akceptację i zaufanie do bankowości internetowej. Badania wskazują, że duża część konsumentów nie zamierza rezygnować z bankowości internetowej w przyszłości. Czynniki te umożliwiły bankom przyspieszenie procesu przejścia od obsługi fizycznej do zdalnej, a w rezultacie dalszego ograniczenia liczby oddziałów i placówek. Między 2016 r. a 2019 r. liczba placówek bankowych w Polsce zmniejszyła się z ok. 14,5 tys. do ok. 13,4 tys. W samym zaś tylko 2020 r. zlikwidowano ich 1375. W konsekwencji została ograniczona dostępność placówek banków dla klientów. Większe znaczenie zyskała natomiast bankowość internetowa, będąc jedynym segmentem bankowości, który przez cały okres pandemii rozwijał się w szybkim tempie. Potwierdzają to badania dotyczące aktywności użytkowników systemów bankowości internetowej w Polsce. Zgodnie z szacunkami, obecnie w Polsce ok. 21 mln osób aktywnie korzysta z tego typu usług.

Ograniczenie liczby oddziałów banków powoduje zmniejszenie kosztów ich działalności. Wynika to głównie ze spadku wielkości zatrudnienia i kosztów najmu lokali. Również upowszechnienie pracy zdalnej może mieć znaczący wpływ na sytuację finansową banków. Z badań wynika, że pracownicy nie chcą wracać do pracy w trybie stacjonarnym i preferują tryb hybrydowy. To wiąże się ze zmniejszeniem zapotrzebowania na przestrzeń biurową. W planowaniu długoterminowej strategii banku może to zostać wykorzystane poprzez ograniczenie powierzchni biurowej i utrzymanie hybrydowego trybu pracy. Z tej racji, że narzędzia umożliwiające pracę zdalną weszły do powszechnego użytku w okresie obowiązywania restrykcyjnych obostrzeń przeciwpandemicznych, ich zastosowanie na szeroką skalę nie wymaga znacznych inwestycji i może być kolejnym czynnikiem redukcji kosztów.

Należy się ponadto spodziewać odejścia od modelu bankowości relacyjnej i zmian w kierunku bankowości transakcyjnej. W polskiej bankowości dominował dotąd tradycyjny model relacyjny, oparty na wielowymiarowej i długotrwałej relacji pomiędzy

bankiem a klientem. W sytuacji, gdy kontakt z bankiem staje się wirtualny, obniża się poziom przywiązania klienta, ale zarazem poszerza się oferta produktowa banku i możliwe staje obniżenie opłat za usługi. Może to prowadzić do bardziej intensywnej konkurencji na rynku bankowym w przyszłości.

### **7.3. Polityka pieniężna, równowagi makroekonomiczne i rynek finansowy**

W 2015 r. stopa referencyjna NBP została obniżona do poziomu 1,5%. Zakończyło to okres stabilizowania cen i stóp procentowych w gospodarce polskiej w okresie transformacji. Stopa referencyjna na poziomie 1,5% była najniższą od początku transformacji i pozostawała niezmienną przez 5 lat do marca 2020 r. Ponadto, istotnym elementem stabilizowania cen i kursu walutowego w gospodarce oraz budowania stabilnej bazy depozytowej było utrzymywanie dodatnich realnych stóp oprocentowania depozytów gospodarstw domowych. W praktyce taka sytuacja miała miejsce prawie zawsze w czasie transformacji. Tymczasem, powoli odradzająca się inflacja od 2017 r. zaostrzyła nastawienie polityki pieniężnej w Czechach, w Polsce zaś, bez reakcji ze strony RPP, obniżyła realne stopy procentowe poniżej zera. W połowie 2019 r. nie było już wątpliwości, że w gospodarce narasta presja inflacyjna, która może spowodować wyjście poza cel inflacyjny w 2020 r. [Kluza, 2020].

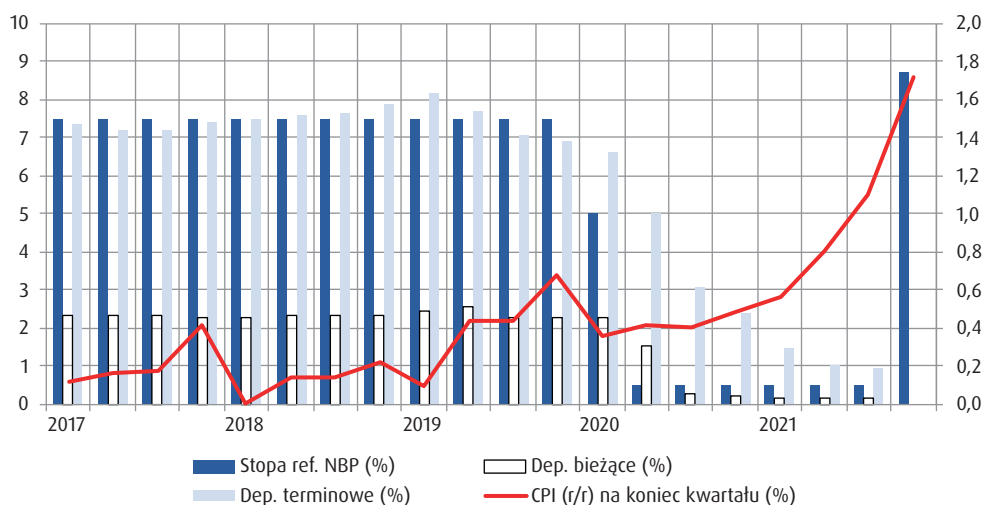
Wybuch epidemii COVID-19 w I kwartale 2020 r. gwałtownie schłodził gospodarkę i opóźnił odradzającą się presję inflacyjną o niemal rok. Był to czas, w którym była realna szansa na obniżenie presji inflacyjnej. Tymczasem, RPP w II kwartale 2020 r. obniżyła stopę referencyjną do 0,1%. Nie miało to ani uzasadnienia rynkowego, ani nie było podyktowane koniecznością wsparcia polityki gospodarczej rządu. Sektor bankowy nie doświadczał ryzyka utraty płynności, czy też zbyt wysokiego kosztu pozyskania pieniądza. Obsługa kredytów złotych oraz zdolność do ich pozyskania nie wymagały obniżki stóp procentowych. Również koniunktura gospodarcza i rynek pracy nie potrzebowały takiego wsparcia, gdyż kolejne tarcze antykryzysowe rządu w szczególności skupiły się na rynku pracy i stabilizacji zatrudnienia.

Negatywną konsekwencją sprowadzenia stopy referencyjnej do poziomu 0,1% było pogłębienie ujemnej realnej stopy oprocentowania depozytów [Kluza, 2021]. Banki szybko sprowadziły oprocentowanie depozytów bieżących i terminowych do poziomów bliskich zeru (rys. 7.4). Była to nowa sytuacja dla posiadaczy depozytów w Polsce, którzy, porównując ich oprocentowanie z rosnącą inflacją, coraz chętniej przenosili swoje środki na inne rynki takie jak: nieruchomości, rynek kapitałowy, czy inwestycje alternatywne. Z perspektywy makroekonomicznej oraz sektora finansowego poskut-



kowało to wypchnięciem stabilnych i konserwatywnych posiadaczy depozytów w kierunku rynków i ryzyk, z którymi wcześniej nie mieli styczności. Przejawem tego był znaczny wzrost liczby osób inwestujących w instrumenty finansowe. Liczba aktywnych rachunków maklerskich w Polsce na koniec 2020 r. w porównaniu do 2019 r. wzrosła o ok. 70%. Z perspektywy sektora bankowego w dłuższej perspektywie istotnym ryzykiem może okazać się potrzeba odbudowania stabilnej bazy depozytowej.

**Rysunek 7.4.** Oprocentowanie depozytów bieżących i terminowych gospodarstw domowych względem stopy referencyjnej NBP i inflacji (dane na koniec kwartału, w latach 2017–2021)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i NBP.

Z perspektywy makroekonomicznej i rynków finansowych czas po wybuchu pandemii można podzielić na dwa okresy. Pierwszy wiązał się z paniką na rynku, a także obniżką inflacji do celu i bardzo niskim kosztem kapitału związanym z obniżeniem stóp procentowych. Drugi etap jest wyznaczony przez znaczący wzrost inflacji powyżej celu, obserwowany obecnie, a także z odbiciem gospodarczym.

Początek pandemii związany był z dużą niepewnością w każdym aspekcie życia społecznego. Widoczne to było na również na rynkach finansowych. Przykładem jest kształtowanie się indeksu WIG20. W połowie lutego 2020 r. jego wartość wynosiła około 2100 pkt, natomiast w połowie marca spadła do ok. 1250 pkt, tj. o niemal 40%. W porównaniu z wartością w szczycie hossy, 2600 pkt w I kwartale 2018 r., spadek wyniósł ponad 50% (rys. 7.5). Jeszcze większemu spadkowi uległ indeks WIG-BANKI. O ile w latach 2017–2019 przebiegi WIG20 i WIG-BANKI były zbliżone,

to z nastaniem pandemii wartość WIG-BANKI obniżyła się z 7000 pkt do 3500 pkt w II kwartale 2020 r. Na początku IV kwartału 2020 r. osiągnęła minimum w wysokości 3000 pkt (tj. o 57% niższą wartość niż przed wybuchem kryzysu i o 66% niższą niż w górnym punkcie zwrotnym cyklu koniunktury w I kwartale 2018 r.). Tak niska ocena perspektyw banków przez inwestorów wiązała się głównie z negatywną wyceną efektów obniżenia stóp procentowych oraz niepewnością wynikającą ze wzrostu liczby pozwów w sprawach tzw. kredytów frankowych.

**Rysunek 7.5.** Indeks WIG-BANKI na tle indeksów WIG20 oraz Standard & Poor's 500 w okresie styczeń 2017 r.–styczeń 2022 r. (styczeń 2017 r. = 100)



Źródło: [www.stooq.pl](http://www.stooq.pl) (dostęp: 9.05.2022).

Rok 2021 był szczególnie korzystny dla notowań banków. WIG-BANKI wzrósł o 200% w okresie IV kwartał 2020 r. – IV kwartał 2021 r. Indeks nie tylko przebił notowania sprzed pandemii, ale również pokonał poziom z I kwartału 2018 r. W tym samym czasie indeksy WIG20 i WIG odnotowały również dobre wzrosty, acz nie tak spektakularne.

Z porównania przebiegu indeksów dla giełdy polskiej i kluczowych giełd światowych, np. WIG20 i Standard & Poor's 500 (dla giełdy amerykańskiej) wynika, że polska gospodarka zaczęła łapać zadyszkę już w 2019 r. (rys. 7.5). W czasie gdy światowe indeksy zyskiwały ponad 20%, polskie straciły blisko 20%. Różnica ta jeszcze bardziej

pogłębiła się w okresie pandemii. Spadki w Polsce były głębsze i trwały dłużej. Ponadto odbicie na krajowej giełdzie przyszło ponad pół roku później.

W kontekście dużego zainteresowania zakupem nieruchomości przez posiadaczy depozytów warto jest przeanalizować rzeczywistą sytuację na rynku nieruchomości w Polsce, zarówno w aspekcie cenowym, jak i liczby transakcji. Inwestycja w nieruchomości jest z reguły mało płynna, a dodatkowo dla większości konsumentów stanowi względnie duży wydatek. Taka inwestycja obniża zdolność konsumenta do ponoszenia strat, a także zmniejsza oszczędności w formie płynnej, takiej jak depozyt na rachunku oszczędnościowym. W okresie dużej niepewności gospodarczej i kryzysu wywołanego pandemią istnieje podwyższone prawdopodobieństwo utraty źródła dochodów. W związku z tym, pomimo niskich stóp procentowych, konsumenci mogą odczuwać obawę przed alokacją dużej części swojego kapitału w nieruchomości. Dodatkowo ujemne realne stopy procentowe tworzą sprzyjające środowisko do powstawania bańki na rynku nieruchomości. W II kwartale 2020 r., czyli na początku pandemii, nastąpił spadek liczby transakcji na rynku nieruchomości o ok. 13% względem analogicznego okresu 2019 r. W następnych kwartałach nastąpił nawrót aktywności na rynku nieruchomości, napędzany niskimi stopami procentowymi i zmniejszeniem stopnia niepewności na rynku, wywołanej pandemią. Najwyższą liczbę wniosków o nowe kredyty hipoteczne odnotowano w marcu 2021 r. Od tamtej pory liczba transakcji systematycznie maleje, a proces ten nasiliły podwyżki stóp procentowych. Zgodnie z danymi NBP, średnie ceny za metr kwadratowy w 10 największych miastach w Polsce rosły od III kwartału 2020 r., w tempie 2% – 4% kwartalnie. W II kwartale 2020 r. ceny na rynku wtórnym znacząco rosły, natomiast spadały ceny na rynku pierwotnym. Najbardziej znaczący wzrost w omawianym okresie miał miejsce na rynku wtórnym, co może wiązać się z bardzo wysokim tempem wzrostu kosztów wykończenia mieszkania, w tym robocizny i wyposażenia. Warto przeanalizować, jakie są możliwe scenariusze na rynku nieruchomości i jaki to może mieć wpływ na sektor bankowy. Kolejne podwyżki stóp procentowych wydają się nieuniknione i spowodują dalszy wzrost kosztów kredytów, co powinno zmniejszyć popyt na nieruchomości. Jednocześnie w sytuacji wysokiej inflacji, nieruchomości mogą stanowić formę inwestycji zabezpieczającą kapitał. Na to, który z czynników przeważy, wpływ będą miały m.in. oczekiwania co do przyszłej inflacji i przekonanie, że bank centralny w średnim okresie zdoła spowolnić inflację. Innym ważnym aspektem mogą być zmiany legislacyjno-fiskalne, takie jak obciążenia podatkowe z tytułu posiadania więcej niż jednej nieruchomości. Uwzględniając wyżej wymienione czynniki, występuje dość duże ryzyko związane z niepewnością co do przyszłego kształtowania się sytuacji na rynku nieruchomości.

Dodatkowym aspektem związanym z rynkiem nieruchomości oraz ryzykiem kredytowym jest nierozstrzygnięta ostatecznie i przedłużająca się od dawna kwestia

tw. kredytów frankowych. W okresie epidemii koronawirusa kurs CHF do PLN wzrósł o ponad 10% (rys. 7.6). Nie mniejszy wzrost był notowany również w dwóch latach poprzedzających epidemię. Stanowi to znaczący problem dla kredytobiorców z kredytami zaciągniętymi we franku szwajcarskim. Zgodnie z danymi Biura Informacji Kredytowej, umów takich w Polsce w drugiej połowie 2021 r. było realizowanych ok. 400 tys. Wzrost kursu CHF oznacza nie tylko wzrost obciążenia, które kredytobiorcy są zobowiązani spłacać, ale może powodować wzrost skłonności do podejmowania procesu sądowego z bankiem. Zgodnie z danymi PAP Biznes, tylko w II kwartale 2021 r. liczba takich pozwów wzrosła z 7,4 tys. do 38,1 tys. Utrzymanie się tej tendencji może spowodować, że problem ten silnie przełoży się na kondycję sektora bankowego, a szczególnie banków z największym portfelem takich kredytów. Warto pamiętać, że jeszcze przed pandemią nierozwiązana kwestia kredytów frankowych była wskazywana jako jedno z głównych zagrożeń dla sektora bankowego w Polsce.

**Rysunek 7.6.** Kurs CHF/PLN w okresie styczeń 2017 r. – styczeń 2022 r.



Źródło: [www.stooq.pl](https://stooq.pl/) (dostęp: 9.05.2022).

Bank Centralny w Polsce odegrał znaczącą rolę we wsparciu gospodarki w trakcie kryzysu COVID-19. NBP dokonał znacznej obniżki stóp procentowych, a także prowadził operacje luzowania ilościowego. W początkowej fazie pandemii działania NBP

były bardzo podobne do działań podejmowanych przez większość banków centralnych w krajach z gospodarką rynkową. Przykładowo, amerykański FED obniżył poziom stopy dyskontowej z 2,25% do 0,25%. Europejski Bank Centralny nie zmienił poziomu stóp procentowych, jednak warto pamiętać, że były one na bardzo niskim poziomie przed pandemią – stopa depozytowa EBC od 2016 r. wynosi  $-0,4\%$ .

NBP, publikując założenia polityki pieniężnej na kolejne lata, określił, że przy podejmowaniu decyzji będą uwzględniane gospodarcze skutki epidemii COVID-19. W celu poprawy sytuacji gospodarczej NBP zdecydował się na obniżki stóp procentowych. W kwietniu 2021 r. inflacja przekroczyła dopuszczalne pasmo wahań o 0,8 p.p. Od tamtej pory pozostawała ona powyżej celu, z tendencjami wyraźnie wzrostowymi. NBP nie zdecydował się jednak na zaostrzenie polityki pieniężnej, utrzymując rekordowo niskie stopy procentowe, próbując przekonywać, że jest to zjawisko przejściowe. Decyzje o utrzymaniu stóp procentowych, pomimo silnych przesłanek inflacyjnych, mogą sugerować odwrócenie priorytetu realizowania polityki pieniężnej. Podstawowy cel NBP, jakim jest ochrona wartości pieniądza, zdefiniowana jako inflacja CPI na poziomie  $2,5\% \pm 1$  p.p., został zdominowany przez cel wsparcia gospodarki po kryzysie wywołanym pandemią i nałożeniem na gospodarkę ograniczeń administracyjnych.

Analizując globalne podejście do prowadzenia polityki pieniężnej, można zaobserwować pewne zmiany po kryzysie finansowym z lat 2008 i 2009. Kryzys ten ujawnił niedoszacowanie ryzyka systemowego. Po kryzysie finansowym zaczęto tworzyć nadzór makroostrożnościowy. Przykładowo, w Polsce NBP stanowi istotny element nadzoru makroostrożnościowego, przewodnicząc Komitetowi Stabilności Finansowej. Zgodnie z badaniami, po globalnym kryzysie finansowym wzrosła zależność pomiędzy luką kredytową a decyzjami z zakresu polityki pieniężnej. Oznacza to, że stabilność finansowa stała się ważniejszym czynnikiem wyznaczającym decyzje dotyczące polityki pieniężnej niż przed kryzysem. Badania pokazują jednocześnie, że zwiększenie znaczenia stabilności finansowej w prowadzeniu polityki pieniężnej prowadzi do zwiększenia odchylenia inflacji od założonego celu. Obecna sytuacja w Polsce może być tego dobrym przykładem. W celu ochrony stabilności finansowej i wsparcia gospodarki zignorowano przesłanki inflacyjne, utrzymując ekspansywną politykę pieniężną.

Drugim istotnym aspektem w tej kwestii jest skala zaakceptowanego odchylenia i odbiór tego faktu w przyszłości przez rynek. Stopa inflacji od marca 2021 r. utrzymywała się powyżej dopuszczalnego pasma odchylenia. Na podwyżkę stóp procentowych RPP zdecydowała się jednak dopiero w październiku 2021 r., po wrześniowym odczycie inflacji na poziomie  $5,9\%$  r/r. Dla porównania, banki centralne innych państw regionu, np. Węgier i Czech zdecydowały się na podwyżki stóp procentowych wcześniej. W tych krajach cykl podwyżek rozpoczął się w czerwcu 2021 r. (rys. 7.7). Co więcej, kraje te utrzymują obecnie poziom stóp procentowych wyższy niż Polska (tab. 7.1).

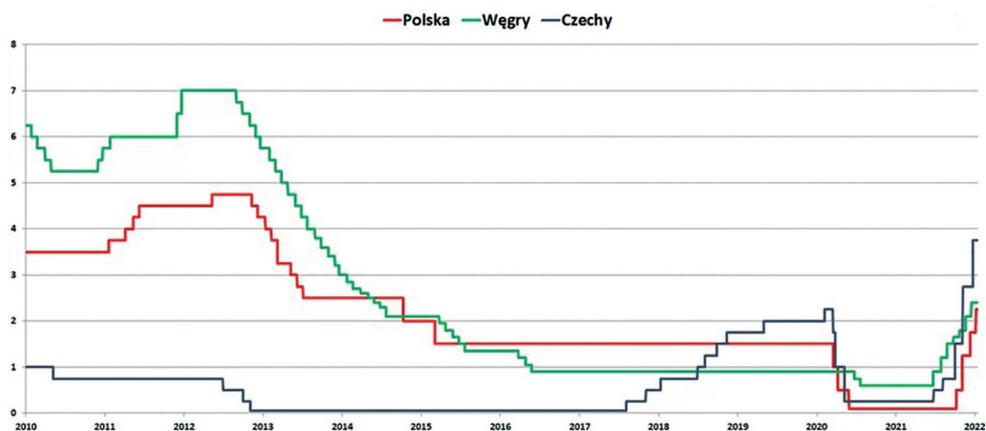
**Tabela 7.1.** Stopa inflacji i stopa referencyjna w Czechach, Polsce i na Węgrzech w 2021 r. (w %)

Kraj	Stopa referencyjna grudzień 2021 (na koniec okresu)	Inflacja grudzień 2021 CPI (r/r)	Inflacja czerwiec 2021 CPI (r/r)
Polska	1,75	8,6	4,4
Węgry	2,4	7,4	5,3
Czechy	3,75	6,6	2,8

Źródło: na podstawie stron internetowych banków centralnych Czech, Polski i Węgier, wymienionych w wykazie bibliografii.

Należy zauważyć, że Polska jest wciąż postrzegana jako kraj nadrabiający dystans do kluczowych rozwiniętych gospodarek Zachodniej Europy, wraz z Węgrami, Czechami i Turcją. Zwłaszcza ostatnia z nich ma w ostatnim czasie szczególnie duży wpływ na percepcję przez międzynarodowych inwestorów tej grupy państw. Bardzo wysoka inflacja, ok. 20%, a także niekonwencjonalna polityka pieniężna, polegająca na obniżaniu stóp procentowych w celu walki z inflacją doprowadziły do załamania się kursu tureckiej liry. Tylko w 2021 r. kurs liry względem dolara osłabił się prawie dwukrotnie. Brak niezależności w prowadzeniu polityki pieniężnej w Turcji budzi podwyższone obawy inwestorów co do ryzyka związanego z tzw. koszykiem państw wschodzących. W związku z tym błędy w polityce pieniężnej NBP mogą mieć większy wpływ na notowania polskiej waluty, co z kolei może przełożyć się na inflację. Opóźnienia związane z zaostreniem polityki pieniężnej mogą być odbierane na rynkach międzynarodowych w sposób negatywny.

**Rysunek 7.7.** Podstawowa stopa procentowa w Polsce, Czechach i na Węgrzech w latach 2010–2021 (w %)



Źródło: [www.bankier.pl](http://www.bankier.pl) (dostęp: 9.05.2022).

Czas pandemii okazał się szczególnie korzystny dla rozwoju i wyceny kryptowalut. Wyznacznikiem tej koniunktury mogą być notowania bitcoina. Mimo spektakularnych wzrostów wartości bitcoina w końcu 2017 r., w kolejnych latach wyceny zazwyczaj mieściły się w paśmie 5–10 tys. USD za bitcoina. W IV kwartale 2020 r. nastąpił gwałtowny wzrost jego ceny do poziomu 60 tys. USD za bitcoina (rys. 7.8). Działo się to równoległe z rozwojem wielu kolejnych kryptowalut i w czasie rozproszenia się środków pieniężnych na tym rynku. Tak wysokie i szybkie wzrosty cen mogą zwiastować w najbliższym czasie duże przeceny lub nawet trwałe załamanie się tego rynku. Z perspektywy sektora bankowego waluty wirtualne mogą być konkurencyjne wobec klasycznych depozytów. Są jednak obarczone dużo większym ryzykiem, które nie zawsze jest poprawnie oceniane przez drobnych inwestorów.

**Rysunek 7.8.** Notowania bitcoina w okresie styczeń 2017 r. – styczeń 2022 r. (w USD)



Źródło: [www.stooq.pl](http://www.stooq.pl) (dostęp: 9.05.2022).

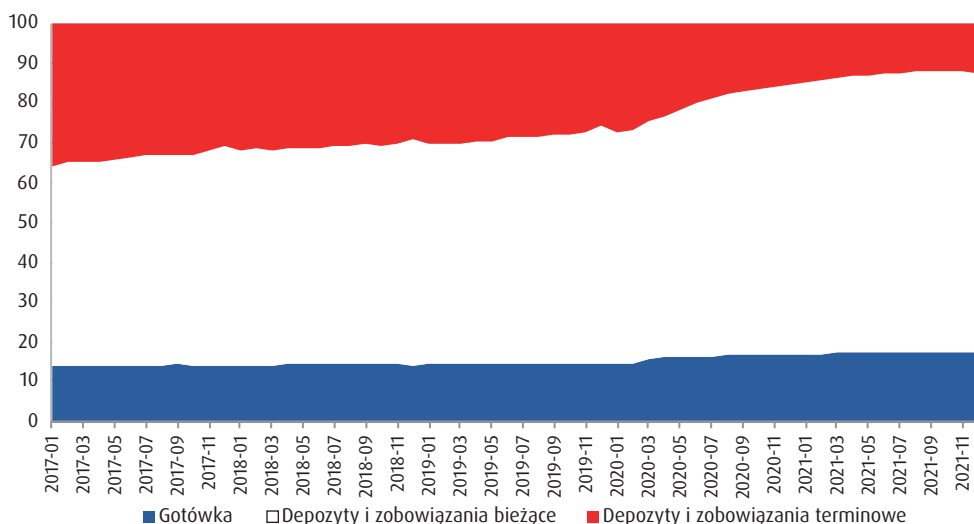
Wzrost zainteresowania alternatywnymi inwestycjami pokrył się w czasie z rewolucją technologiczną w usługach bankowych oraz ujemnymi realnymi stopami oprocentowania depozytów. Najbliższe dwa lata powinny urealnić rynkową wartość kluczowych kryptowalut oraz wyznaczyć trendy regulacyjne w tym obszarze. Na szczególną uwagę zasługuje projekt Central Bank Digital Currency (CBDC), który jest realizowany przez

kilkadziesiąt (w tym głównych) banków centralnych na świecie. Motywacją do tych działań jest nie tylko obrona renty emisyjnej krajowych banków centralnych, ale również nadążanie za postępem technologicznym w obszarze usług płatniczych i rozliczeniowych. Dodatkowym bodźcem są postulaty w zakresie przeciwdziałania prania brudnych pieniędzy i ukrytych rozliczeń szarej strefy.

## 7.4. Podaż pieniądza i depozyty

Obok stóp procentowych dalece silniejszymi narzędziami oddziaływania polityki pieniężnej jest polityka komunikacyjna oraz kreowanie oczekiwań uczestników rynku. Sukces tej polityki oparty jest na spójności i wiarygodności prognoz oraz komunikatów władz monetarnych. Również w tym przypadku zawiodły władze monetarne. Przykładowo, kilka dni przed pierwszą podwyżką stóp procentowych w październiku 2021 r. zastrzegały się, że takich podwyżek nie będzie. Rok temu można było usłyszeć, że większym zagrożeniem dla polskiej gospodarki jest deflacja niż inflacja. W tym czasie polska gospodarka doświadczała niewielkiej obniżki i rozłożenia się w czasie presji inflacyjnej w wyniku epidemii COVID-19. Podwyżki stóp procentowych, zapoczątkowane w IV kwartale 2021 r., będą podnosić nominalne oprocentowanie depozytów terminowych w bankach komercyjnych. Skutki polityki pieniężnej dla struktury podaży pieniądza przedstawiono na rysunkach 7.9–7.10.

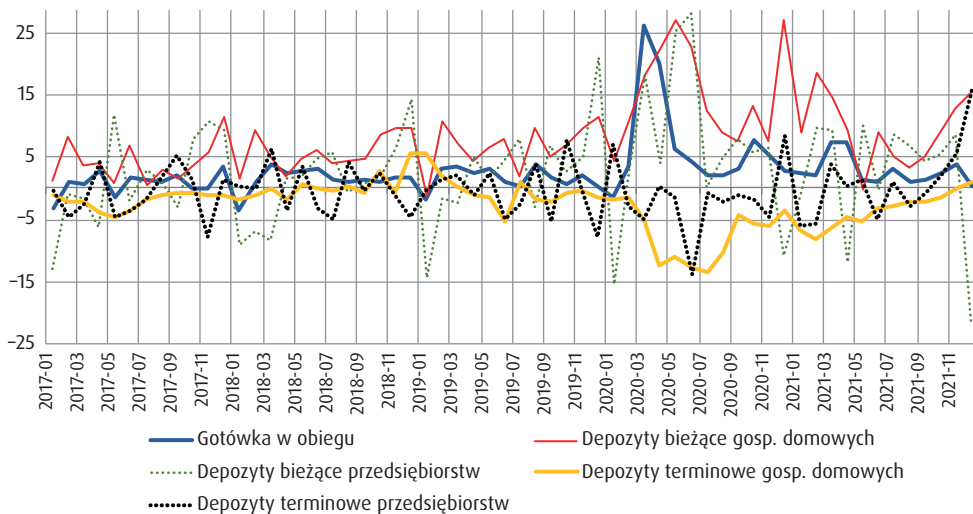
**Rysunek 7.9.** Struktura podaży pieniądza M2 w latach 2017–2021 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

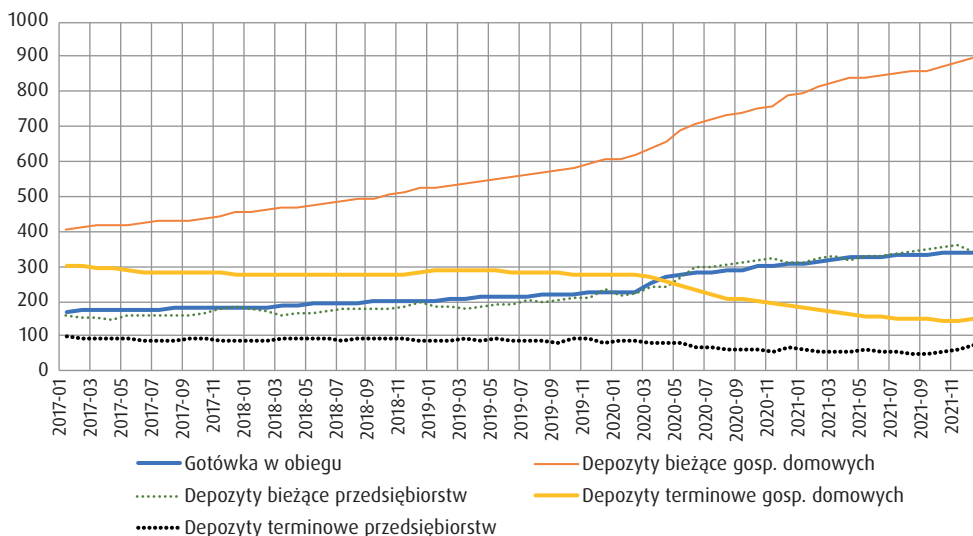


**Rysunek 7.10.** Zmiany miesięczne kluczowych składowych podaży pieniądza w latach 2017–2021 (mld PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

**Rysunek 7.11.** Poziomy kluczowych składowych podaży pieniądza w latach 2017–2021 (mld PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Proste zdekomponowanie podaży pieniądza M2 na gotówkę oraz depozyty bieżące i terminowe pozwala zauważyć, że poziom gotówki w gospodarce od wielu lat

utrzymywał się w paśmie 14%–15% podaży pieniądza M2. Udział ten był stabilny i podążał proporcjonalnie wraz ze wzrostem podaży pieniądza w całej gospodarce. Istotne zaburzenie wywołał wybuch epidemii COVID-19 (rys. 7.9). W marcu i kwietniu 2020 r. popyt na gotówkę spowodował skokowy wzrost jej udziału po 1% miesięcznie. Ostatecznie w 2021 r. udział gotówki w podaży pieniądza M2 ustabilizował się w przedziale 17%–17,6% i od kilku miesięcy ma tendencję spadkową, co jest zwyczajnym powolnym powrotem tej miary do swoich równowag sprzed pandemii. Proces ten może trwać ok. 2 lat.

Zdecydowanie bardziej uległa zmianie struktura podaży pieniądza ze względu na strukturę terminową depozytów i innych zobowiązań. Od wielu lat miało miejsce obniżanie się udziału depozytów terminowych w podaży pieniądza ze względu na coraz niższe nominalne i realne stopy procentowe. Z początkiem 2017 r. było to jeszcze 35,6%, a w końcu stycznia 2020 r. 27,1%. W 2020 r. nastąpił gwałtowny spadek do 15,6% (rys. 7.10). Łagodna kontynuacja spadku miała miejsce w 2021 r., do 12% na koniec III kwartału. W kolejnych miesiącach rozpoczął się niewielki wzrost udziału depozytów terminowych po pierwszych podwyżkach stóp procentowych oraz zapowiedziach ich kontynuacji w 2022 r. Niemniej jednak, w krótkim okresie nie należy spodziewać się znacznego wzrostu zainteresowania depozytami terminowymi, chyba że nowe władze monetarne w 2022 r. zaostrzą politykę pieniężną w taki sposób, by usunąć problem ujemnej realnej stopy procentowej.

Podaż pieniądza w Polsce wzrosła łącznie o ok. 420 mld PLN (27%) w latach pandemii (2020 i 2021). Większy nominalnie wzrost miał miejsce w 2020 r. (o 16,5%) niż rok później (o 9%). Wzrosty te były dalece wyższe, niż wynikałoby to z procesów koniunkturalnych. W rezultacie nadmierny nominalny wzrost podaży pieniądza, a w szczególności gotówki i depozytów bieżących, będzie dodatkowym źródłem presji inflacyjnej dla gospodarki w kolejnych latach.

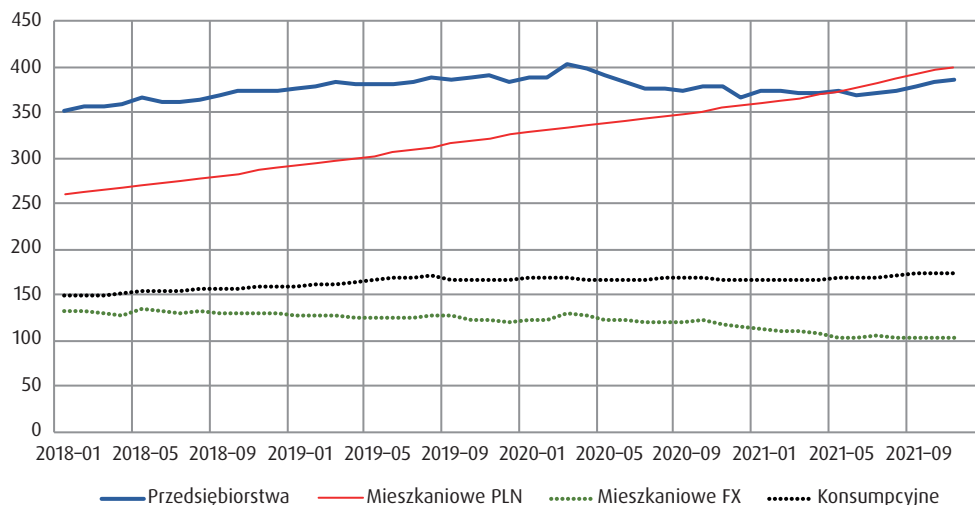
Depozyty bieżące i terminowe w statystykach pomiaru podaży pieniądza wyznacza się jako sumę dla sześciu kategorii podmiotów: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa niefinansowe, pozostałe instytucje finansowe, instytucje niekomercyjne działające na rzecz gospodarstw domowych, instytucje samorządowe, fundusze zabezpieczenia społecznego. W praktyce 90% z tej sumy przypada na gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa (rys. 7.11). Na wybuch pandemii COVID-19 polityka pieniężna odpowiedziała obniżką stóp procentowych, które jeszcze bardziej pogłębiły wcześniejszy proces powolnego obniżania się poziomu depozytów terminowych. Pięć lat temu poziom depozytów terminowych gospodarstw domowych i przedsiębiorstw sięgał odpowiednio: 300 i 100 mld PLN. Gwałtowny ich spadek nastąpił w II kwartale 2020 r. Ostatecznie depozyty terminowe gospodarstw domowych spadły poniżej 150 mld PLN na koniec 2021 r. Tymczasem depozyty terminowe przedsiębiorstw otarły się o poziom 50 mld PLN

w III kwartale 2021 r., o ok. 50% niższy niż 5 lat wcześniej. Przeciwny proces obserwowano w przypadku depozytów bieżących i gotówki. Ich poziomy podwoiły się w badanym okresie, a silny wzrost miał miejsce w pierwszych miesiącach pandemii (rys. 7.11).

## 7.5. Kredyty

Kredyty sektora niefinansowego osiągnęły poziom 1,2 bln PLN na koniec 2021 r. Od wielu lat utrzymuje się proporcja, w której dwie trzecie stanowią kredyty gospodarstw domowych, a jedna trzecia przypada na przedsiębiorstwa. Podczas kryzysu COVID-19 udział kredytów dla przedsiębiorstw w portfelach kredytowych banków spadł z poziomu 34% do nieco ponad 32%. Ich wartość w okresie od I kwartału 2018 r. do I kwartału 2020 r. wzrosła z 0,35 do 0,4 bln PLN (rys. 7.12). W kolejnych 20 miesiącach niepewność gospodarcza oraz oddziaływania kolejnych programów rządowych spowolniły zapotrzebowanie na kredyt ze strony przedsiębiorstw mimo bardzo korzystnych stóp procentowych. Ponowny wzrost wyceny wartości kredytów przedsiębiorstw obserwujemy od IV kwartału 2021 r.

**Rysunek 7.12.** Wiodące kategorie kredytów gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w latach 2018–2021 (mld PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Odmiennej tendencji podlegał portfel kredytów gospodarstw domowych, którego wartość wzrosła z 0,66 bln do 0,8 bln PLN. Rekordowo niskie stopy procentowe zachęcały do zaciągnięcia kredytów konsumpcyjnych i hipotecznych. Jedyne spadki

widoczny jest w obszarze portfela walutowych kredytów hipotecznych (w szczególności tzw. frankowych). Wynika on z niezaciągania nowych kredytów tego typu oraz regularnej spłaty zobowiązań zaciągniętych we wcześniejszych okresach. Niewielkie fluktuacje tej zmiennej w bilansach banków wynikają z wahlności kursu walutowego.

Popyt na nowe kredyty konsumpcyjne bardzo wyhamował wraz z wybuchem pandemii w 2020 r. Ożywienie nastąpiło w miesiącach wakacyjnych, aby potem ponownie odnotować comiesięczny spadek do końca roku. Z perspektywy wieloletniej rok 2020 był jednym z najgorszych dla kredytów konsumpcyjnych mimo obniżania się stóp procentowych i utrzymywania się ich na najniższym historycznie poziomie. Tymczasem, ten sam efekt niskich stóp procentowych zachęcał do aktywności na rynku kredytów mieszkaniowych. W latach 2018–2020 średniomiesięczny przyrost kredytów mieszkaniowych gospodarstw domowych w bilansach banków wyniósł niespełna 3 bln PLN na miesiąc.

Duży wzrost zakupów nieruchomości nastąpił od wiosny 2021 r. i utrzymał się również w kolejnych miesiącach, osiągając apogeum na przełomie III i IV kwartału 2021 r. Miały miejsce wówczas rekordowe przyrosty pozycji bilansowej aktywów poziomu kredytów mieszkaniowych gospodarstw domowych w bankach, zawierając się w przedziale 4–5 bln PLN miesięcznie. Wraz z początkiem fazy podwyżek stóp procentowych trend ten zaczął ulegać odwróceniu i należy prognozować mniejsze zainteresowanie kredytami mieszkaniowymi wraz z kontynuacją zacieśniania polityki pieniężnej.

Kredyty mieszkaniowe w Polsce były i są w zdecydowanej większości udzielane na podstawie zmiennej stopy procentowej. Już wiele lat temu zostało to zidentyfikowane jako jedno z kluczowych ryzyk dla stabilności krajowego systemu bankowego. Nie zmaterializowało się ono do tej pory, gdyż w XXI w. Polska przeprowadziła skutecznie trwałe obniżenie inflacji oraz utrzymywała niskie stopy procentowe. W 2021 r. miało miejsce pierwsze od 20 lat wybiecie się inflacji powyżej 5% w skali rocznej. Polityka pieniężna nie tylko nie zapobiegła temu zdarzeniu, ale swoimi komunikatami obniżała wiarygodność władz monetarnych i prognoz Banku Centralnego:

- w oczy zagląda nam groźba deflacji (kwiecień 2020 r.),
- dalszego szybkiego wzrostu cen konsumpcyjnych w przyszłym roku nie przewidujemy (grudzień 2020 r.),
- przejściowo inflacja może wzrosnąć powyżej górnego pasma odchyień, ale w przyszłym roku będzie bliżej środka celu (kwiecień 2021 r.),
- obecny wzrost cen w Polsce i na całym świecie ma charakter przejściowy (wrzesień 2020 r.),
- przewidujemy, że inflacja w okolicach 6% będzie się utrzymywała do końca roku, do 6% dobije (październik 2021 r.),
- od stycznia, wszystko wskazuje na to, że inflacja będzie spadać (listopad 2021 r.),

- stopy procentowe banku centralnego powinny wzrosnąć mocniej, niż przewiduje rynek (styczeń 2022 r.).

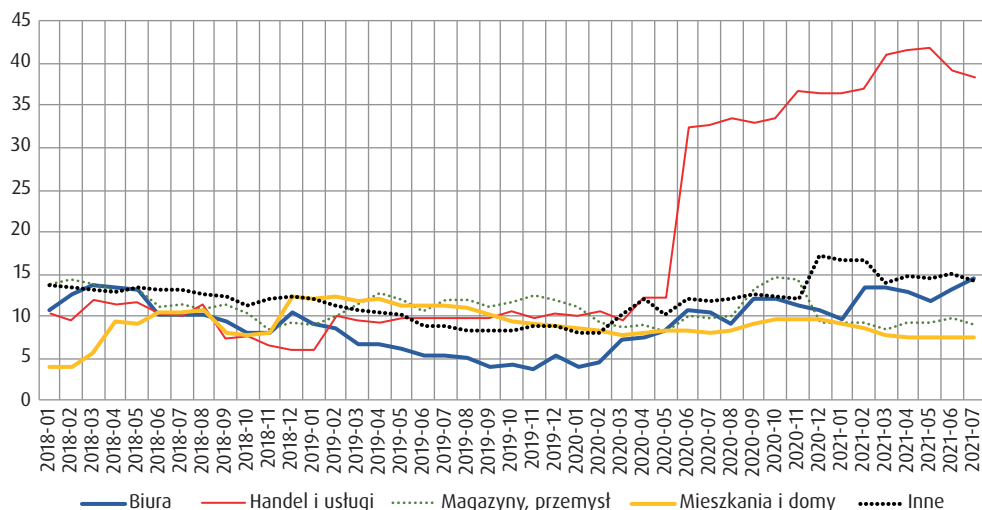
Z perspektywy wysokiej inflacji poważnym problemem może okazać się konieczność dalszego podwyższania stóp procentowych, które istotnie pogorszą sytuację finansową kredytobiorców. Tymczasem od kampanii wyborczych w 2015 r. wielokrotnie pojawiał się postulat obniżenia ryzyka systemowego w gospodarce, jakie stanowią kredyty złotowe na zmienną stopę procentową oraz ryzyka sporów wobec kredytów walutowych udzielonych w okresach wcześniejszych. Żaden z tych istotnych postulatów nie znalazł ani rozwiązania ustawowego, ani na poziomie regulacji nadzoru makroostrożnościowego. Kredyty złotowe na stałą stopę procentową są produktem marginalnym, a jednocześnie nie są oferowane na równie długie terminy, jakie charakteryzują hipoteczne kredyty mieszkaniowe. W przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej w Polsce oraz wzrostu bezrobocia rośnie ryzyko pogorszenia się jakości portfeli kredytów złotych. Problem ten może się nasilić w grupie kredytobiorców o niższych dochodach lub relatywnie dużym zadłużeniu względem dochodu. Problemy te mogą zacząć negatywnie oddziaływać na gospodarkę i kreować problemy społeczne, gdy podstawowa stopa procentowa przekroczy poziom 4%.

Wielu kredytobiorców czekało na rozwiązania o charakterze systemowym, lecz zapowiedzi prac nad ustawą dotyczącą kredytów walutowych (tzw. frankowych) nie zostały dotychczas zrealizowane. Pierwsze spory prawne między kredytobiorcami a bankami zostały wszczęte już niemal 10 lat temu. Jednak pierwsza duża fala pozwów do banków napłynęła dopiero w 2017 r., kiedy kredytobiorcy zaczęli wątpić w chęci rozwiązania tego problemu przez państwo i poszukiwania ugodowych rozwiązań przez banki. W latach 2020–2021 nastąpił dalszy wzrost pozwów „frankowych” przeciwko bankom. Wyroki wydane przez Sąd Najwyższy oraz TSUE nie doprowadziły do wypracowania rozwiązania prawnego o charakterze systemowym. Zdystansowaną i niejednoznaczną postawę przyjęły m.in. NBP i KNF. Skłoniły w ten sposób kredytobiorców do sformułowania kolejnych roszczeń, zwłaszcza że SN i TSUE zajęły korzystne stanowisko w sprawie, władza ustawodawcza nie wykazała aktywnej postawy i utrwałała się linia orzecznicza sądów powszechnych, korzystna dla dłużników. Do końca 2019 r. w sądach złożono kilkanaście tysięcy pozwów (wielkość skumulowana z okresu około 10 lat). Natomiast na koniec pierwszego półrocza 2021 r. liczba ta zbliżyła się do 65 tys. i stale rośnie.

Zakłócenia objęły również należności od sektora handlu i usług (rys. 7.13). Epidemia wywołała skokowy wzrost ryzyka kredytowego, z poziomu 10% do 40% kredytów klasyfikowanych jako znajdujących się w fazie drugiej (F2). Sektory handlu i usług względnie najbardziej ucierpiały w kryzysie. Restrykcje administracyjne znacznie obniżyły przychody, przy porównywalnym lub niewiele niższym (niż przed kryzysem)

wysokości kosztów stałych. Wiele podmiotów z tej branży ominęły tarcze i programy pomocowe rządu, albo w niewielkim stopniu pokryły poniesione straty. Zakłócenia dotknęły również kredytów na inwestycje w biura. Praca zdalna oraz renegecje umów najmu obniżyły rentowność i zwiększyły niepewność w inwestycjach biurowych. Udział tych kredytów w kategorii F2 wzrósł z 4% do 15%. Zarazem zmniejszyło się ryzyko dla kategorii magazynów, które okazały się atrakcyjną inwestycją wraz ze wzrostem zapotrzebowania na centra logistyczne w miarę coraz większej popularności zakupów przez Internet.

**Rysunek 7.13.** Udział należności banków w ujęciu sektorowym dla drugiego koszyka odpisów (F2, w %)



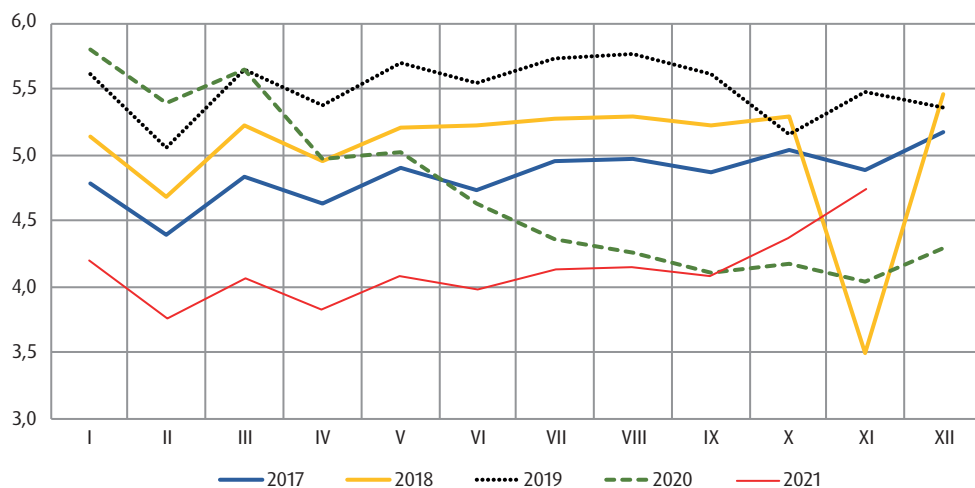
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Ryzyko niekorzystnych dla banków orzeczeń w sprawach „frankowych” zmobilizowało niektóre z nich do podjęcia działań ugodowych. W styczniu 2021 r. PKO BP, posiadający jeden z największych portfeli kredytów frankowych po przejęciu Banku Nordea, zapoczątkował akcję zawierania ugód ze swoimi klientami. Było to odpowiedzią na apel przewodniczącego KNF z grudnia 2020 r., aby to banki wychodziły z inicjatywami ugód pozasądowych. Rozwój wydarzeń znalazł odbicie w sprawozdawczości i polityce rezerw banków, a zwłaszcza w rachunku wyników. W latach 2016–2018 udział rezerw i pozostałych kosztów operacyjnych w wyniku finansowym sektora bankowego był zbliżony do 2 mld PLN rocznie. Nieco wyższy poziom został zanotowany w 2019 r., w 2020 r. zaś wzrósł do 16–17 mld PLN, z czego blisko 15 mld PLN należy przypisać ryzykom prawnym związanym z portfelem walutowych kredytów

hipotecznych. W 2021 r. rezerwy te mogły być jeszcze wyższe. Zysk roczny sektora bankowego w latach 2016–2019 utrzymywał się w przedziale 13–14 mld PLN. Duża zmiana miała miejsce w 2020 r., kiedy poziom skumulowanego zysku po listopadzie wyniósł 7,9 mld PLN. Korekta o rezerwy i odpisy w grudniu sprawiła, że rok 2020 zakończył się stratą sektora w wysokości 0,3 mld PLN. W 2021 r. sektor bankowy za okres 11 miesięcy zrealizował zysk 12,1 mld PLN. Zakładano, że jeżeli w grudniu nie dojdzie do istotnych korekt związanych z polityką rezerw, to jest szansa, że zyski sektora wrócą do poziomów sprzed pandemii. Pierwsze prognozy na rok 2022 i kolejne lata wskazywały, że może to być bardzo korzystny czas dla banków, a zyski całego sektora mogły przekroczyć 20 mld PLN. Miał temu sprzyjać przede wszystkim wzrost stóp procentowych, który miał przynieść poprawę podstawowej kategorii, jaką jest wynik odsetkowy.

W latach epidemii znacząco obniżyły się przychody odsetkowe banków: o 9,3 mld PLN w 2020 r. (względem 2019 r.) i o ok. 11 mld PLN w 2021 r. (względem 2020 r.; rys. 7.14). Koszty odsetkowe w tym czasie obniżyły się nieco wolniej, odpowiednio o: 7,3 mld PLN i 5,8 mld PLN (rys. 7.15). W rezultacie wynik odsetkowy pogorszył się. Wzrósł natomiast wynik z prowizji: o 1,5 mld PLN w 2020 r. i o 0,7–0,8 mld PLN w 2021 r.

**Rysunek 7.14. Miesięczne przychody odsetkowe banków latach 2017–2021 (w mld PLN)**



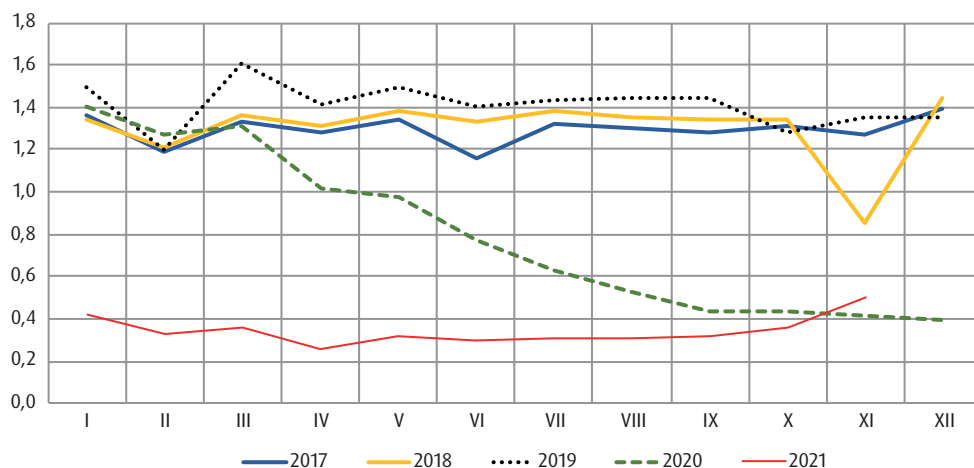
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

## 7.6. Podsumowanie

Sektor bankowy dobrze poradził sobie w kryzysie COVID-19. Pierwszy rok był zdecydowanie trudniejszy ze względu na wzrost ryzyka prowadzonej działalności oraz bardzo duży spadek wyniku odsetkowego. Epidemia istotnie przyspieszyła zmiany technologiczne i w zakresie sposobu obsługi klienta, co w krótkim okresie wymagało poniesienia znacznych kosztów i zwiększyło niektóre ryzyka operacyjne. Wiele z procesów innowacji technologicznej w bankowości ma charakter ciągły i rozłożony w czasie; epidemia znacznie skróciła ten okres.

W końcu 2021 r. sektor bankowy patrzył w przyszłość dalece bardziej optymistycznie niż gospodarstwa domowe i inne sektory gospodarki. Wynikało to głównie z perspektyw odbudowy wyniku odsetkowego wraz z rosnącymi stopami procentowymi.

**Rysunek 7.15.** Miesięczne koszty odsetkowe banków latach 2017–2021 (w mld PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Nierozwiązanym problemem pozostaje kwestia walutowych kredytów hipotecznych. Dodatkowym ryzykiem może być szybsze psucie się portfela złotych kredytów hipotecznych zaciągniętych wg zmiennej stopy procentowej w czasie, kiedy była ona historycznie najniższa. Jednocześnie wysoce prawdopodobny jest proces dalszego zacieśniania polityki pieniężnej w warunkach rosnącej inflacji (mierzonej wzrostem cen towarów i usług konsumpcyjnych; w 2021 r. stopa inflacji wyniosła 8,6%, a jej dalszy wzrost jest wysoce prawdopodobny w 2022 r., do wysokości dwucyfrowej i dalece odbiegającej od średniej w UE i w największych jej krajach).



W kwestii działań banku centralnego warto zaakcentować aspekt komunikacji. Jest to we współczesnej polityce pieniężnej jeden z kluczowych instrumentów. Przy dostatecznym poziomie zaufania oraz niepopelnianiu błędów w diagnozie sytuacji, bank centralny jest w stanie wpływać na poziom inflacji głównie poprzez komunikaty, ponieważ inwestorzy wierzą, że bank centralny w razie potrzeby podejmie odpowiednie kroki. W przypadku Polski aspekt komunikacji banku centralnego został zaniedbany. Bank centralny nie przekazał jasnego komunikatu dotyczącego planowanych zmian wysokości stóp procentowych oraz swojego postrzegania sytuacji makroekonomicznej. Ogłaszane decyzje dotyczące ich podwyżek i ich wysokości w październiku i listopadzie były odbierane przez rynek jako zaskoczenie. Dowodem na to może być wartość indeksu WIG-Banki. Po ogłoszeniu październikowej podwyżki stóp procentowych wartość indeksu silnie wzrosła, o ok. 3,5%. Oznacza to, że inwestorzy spodziewali się utrzymania lub mniejszej skali podwyżki. Natomiast odwrotna sytuacja miała miejsce w listopadzie, gdy po ogłoszeniu wysokości stóp procentowych wartość indeksu spadła o ok. 3,5%. Nowe poziomy stóp procentowych ogłaszanych przez bank centralny były dla rynku zaskoczeniem. Jednocześnie w wypowiedziach członków banku centralnego panują skrajne opinie na temat decyzji, które mogą zostać podjęte w przyszłości. To powoduje, że decyzje banku centralnego stają się dla rynku nieprzewidywalne, co rodzi ryzyko obniżenia zaufania do banku centralnego. W takiej sytuacji zadanie opanowania inflacji będzie trudniejsze i rosnąć będzie ryzyko spirali inflacyjnej. Konsumenci nie wierząc w zdolność banku centralnego do walki z inflacją, będą starali się zabezpieczać swoje oszczędności w walutach obcych, a także przyspieszać decyzje o dokonywaniu różnych zakupów. To dodatkowo może wzmocnić presję inflacyjną w kolejnych okresach.

## Bibliografia

---

- Cholewiński, R., Kluza, S. (2020). Uwarunkowania doboru próby w badaniu koniunktury w sektorze bankowym i instytucji finansowych. W: *20 lat koniunktury w sektorze bankowym – z badań Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH* (s. 107–129), S. Kluza, K. Walczyk (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Cholewiński, R., Kluza, S., Piotrowski, M. (2022). *Wskaźnik koniunktury w sektorze finansowym*, w druku.
- IRG (2021a). *Koniunktura w bankowości. Październik – grudzień 2021, raport z badania okresowego nr 91*, Warszawa.
- IRG (2021b). *Koniunktura w gospodarce – IV kwartał 2021*, informacja prasowa, Warszawa.
- Kluza, K. (2020). Polski sektor bankowy w latach 1999–2019 w świetle badań koniunktury w bankowości. W: *20 lat koniunktury w sektorze bankowym – z badań Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH* (s. 35–51), S. Kluza, K. Walczyk (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Kluza, K., Kluza, S. (2022). Addressing the new global challenges and risks in financial market. W: *Fostering sustainable corporations through financial markets*. Springer Nature, w druku.
- Kluza, K., Kluza, S. (2021). Finanse publiczne a stabilność systemu finansowego. W: *Finanse publiczne* (s. 97–122), M. Ziolo (red.). Warszawa: Polska Akademia Nauk,
- Kluza, S. (2020). Czas gorącego pieniądza. *Rzeczpospolita*, 27(11573).
- Kluza, S. (2021). Polsce grozi inflacja dwucyfrowa. *Rzeczpospolita*, 272(12123): A23.
- Kluza, S., Walczyk, K. (red.) (2020). *20 lat koniunktury w sektorze bankowym – z badań Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- NBP (2021a). *Raport o stabilności systemu finansowego*. Warszawa: NBP.
- NBP (2021b). *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2020 r.* Warszawa: NBP.
- NBP (2021c). *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych*. IV kwartał 2021 r. Warszawa: NBP.
- Niedźwiedzińska, J. (2020). *Initial monetary policy response to the COVID-19 pandemic in inflation targeting economies*. NBP Working Paper, 335.
- Ostrowska, A. (2021). Wpływ pandemii COVID-19 na rentowność sektora bankowego w Polsce. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 3(993), 121–135.
- Wiśniewski, T.P., Polasik, M., Kotkowski, R., Moro, A. (2021). Switching from cash to cashless payments during the COVID-19 pandemic and beyond. *NBP Working Paper*, 337.

### Źródła internetowe

- [http://www.pte.pl/pliki/1/8905/Ekonomista2019\\_4\\_Lukasz\\_Kurowski.pdf](http://www.pte.pl/pliki/1/8905/Ekonomista2019_4_Lukasz_Kurowski.pdf) (dostęp: 9.05.2022).
- <https://prnews.pl/raport-prnews-pl-liczba-placowek-bankowych-ii-kw-2021-460494> (dostęp: 9.05.2022).
- <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja/kwartalne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-od-1995-roku/> (dostęp: 9.05.2022).
- <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Inflacja-CPI-w-Czechach-grudzien-2021-8257804.html> (dostęp: 9.05.2022).
- <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Zmierzch-placowek-bankowych-8016180.html> (dostęp: 9.05.2022).
- <https://www.cnb.cz/en/monetary-policy/bank-board-decisions/> (dostęp: 9.05.2022).
- [https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18) (dostęp: 9.05.2022).
- [https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p\\_id=18](https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18) (dostęp: 9.05.2022).
- <https://www.mnb.hu/en/monetary-policy/monetary-policy-instruments/the-key-policy-rate> (dostęp: 9.05.2022).
- <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy.htm> (dostęp: 9.05.2022).
- <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy.htm> (dostęp: 9.05.2022).
- [https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek\\_nieruchomosci/index2.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/rynek_nieruchomosci/index2.html) (dostęp: 9.05.2022).
- [https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna\\_i\\_bankowa/miary.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/miary.html) (dostęp: 9.05.2022).
- [https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna\\_i\\_bankowa/miary.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/miary.html) (dostęp: 9.05.2022).
- [https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna\\_i\\_bankowa/miary.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/miary.html) (dostęp: 9.05.2022).
- [https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna\\_i\\_bankowa/naleznosci.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/naleznosci.html) (dostęp: 9.05.2022).

[https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna\\_i\\_bankowa/oprocentowanie.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/oprocentowanie.html) (dostęp: 09.05.2022).

[https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna\\_i\\_bankowa/struktura-obiegu.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/struktura-obiegu.html) (dostęp: 9.05.2022).

[https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna\\_i\\_bankowa/struktura-obiegu.html](https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/struktura-obiegu.html) (dostęp: 9.05.2022).

<https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/kredytowy.html> (dostęp: 9.05.2022).

[https://www.nbp.pl/polityka\\_pieniezna/dokumenty/files/rpp\\_2021\\_10\\_06.pdf](https://www.nbp.pl/polityka_pieniezna/dokumenty/files/rpp_2021_10_06.pdf) (dostęp: 9.05.2022).

<https://www.parkiet.com/Analizy/303109999-Ilu-jest-inwestorow-na-GPW-Ile-zarobili-w-2020-r.html> (dostęp: 9.05.2022).

<https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/financial-services/articles/wplyw-cyfryzacji-bezpieczenstwo-cybernetyczne-instytucje-finansowe-COVID-19-pandemia.html> (dostęp: 9.05.2022).

<https://zbp.pl/Aktualnosci/Wydarzenia/Raport-NetB@nk-Q4-2020-Znaczny-wzrost-aktywnosci-biznesowych-uzytownikow-bankowosci-internetowej> (dostęp: 9.05.2022).



## Rozdział 8

# Nastroje ekonomiczne gospodarstw domowych w okresie pandemii

### 8.1. Wstęp

Gospodarstwa domowe od strony popytu są konsumentami dóbr wytwarzanych w gospodarce i klientami banków, a od strony podaży oferują pracę. Współcześnie wydatki konsumpcyjne są główną składową zagregowanego popytu. W Polsce stanowią one średnio ok. 57% PKB w ostatnich latach. Praca oferowana przez gospodarstwa domowe odgrywa ważną rolę w wytwarzaniu wartości dodanej, mimo postępującego stopienia automatyzacji i robotyzacji produkcji. Powoduje to, że decyzje gospodarstw domowych o konsumpcji, aktywności na rynku pracy, oszczędzaniu i zaciąganiu kredytów mają istotne znaczenie zarówno dla funkcjonowania pojedynczych rynków, jak i całej gospodarki. Z drugiej strony, koniunktura gospodarcza, sektorowa i ogólna, warunkuje sytuację materialną gospodarstw domowych.

Kryzys gospodarczy wywołany przez pandemię COVID-19 wpłynął na sytuację ekonomiczną gospodarstw domowych i ich wydatki konsumpcyjne wieloma kanałami. Po pierwsze, od strony podaży. Decyzje o wprowadzeniu – z różną intensywnością i rozkładem w czasie – ograniczeń działalności gospodarczej (zob. rozdz. 1) objęły początkowo głównie podmioty świadczące usługi rekreacji, kultury i rozrywki oraz placówki świadczące usługi dla ludności takie jak: fryzjerskie, kosmetyczne itp. Przez kilka miesięcy działalność w tym zakresie była całkowicie zawieszona, co spowodowało spadek wydatków na te usługi, mimo istnienia popytu. Ponadto, zostały zamknięte galerie handlowe, co ograniczyło wydatki konsumpcyjne na obuwie, odzież, elektronikę i inne dobra w nich sprzedawane. Częściowo ten spadek został skompensowany przez zakupy w Internecie. Kolejnym kanałem oddziaływania był kanał popytowy.

Kryzys, z jednej strony, spowodował zmniejszenie się wielkości zatrudnienia (choć był to efekt krótkookresowy i płytszy niż w innych krajach), redukcję wymiaru czasu pracy i obniżenie się wynagrodzeń. Według danych GUS, liczba pracujących w II kwartale 2020 r. spadła o ok. 235 tys. osób. W konsekwencji zmniejszyły się dochody gospodarstw domowych do dyspozycji. Z drugiej strony, globalna pandemia spowodowała pogorszenie się nastrojów konsumenckich, ogromną niepewność i obawy o utratę pracy, zdrowie i zdolność dochodową, a poziom emocji społecznych był niespotykany. Zwiększyło to oszczędności przezornościowe. Oba efekty wpłynęły negatywnie na popyt konsumpcyjny, nie tylko na dobra wytwarzane w branżach, które były objęte restrykcjami administracyjnymi. Ponadto, wystąpiły efekty substytucyjne. Przykładowo, zamknięcie restauracji zwiększyło popyt na produkty żywnościowe (gospodarstwa domowe w większym stopniu i zakresie niż wcześniej przygotowywać posiłki w domu) i gotowe posiłki sprzedawane na wynos. Praca w trybie *online* oraz zdalne nauczanie wymusiły zakupy sprzętu komputerowego i telekomunikacyjnego. Wzrosły również wydatki na zakup środków sanitarnych, sprzętu medycznego w celu ochrony przed pandemią itp. W rezultacie działania tych wszystkich czynników nastąpił znaczny spadek zagregowanej konsumpcji i zmiany jej struktury, będące wypadkową złożonych efektów podażowych i popytowych o różnych kierunkach oddziaływania.

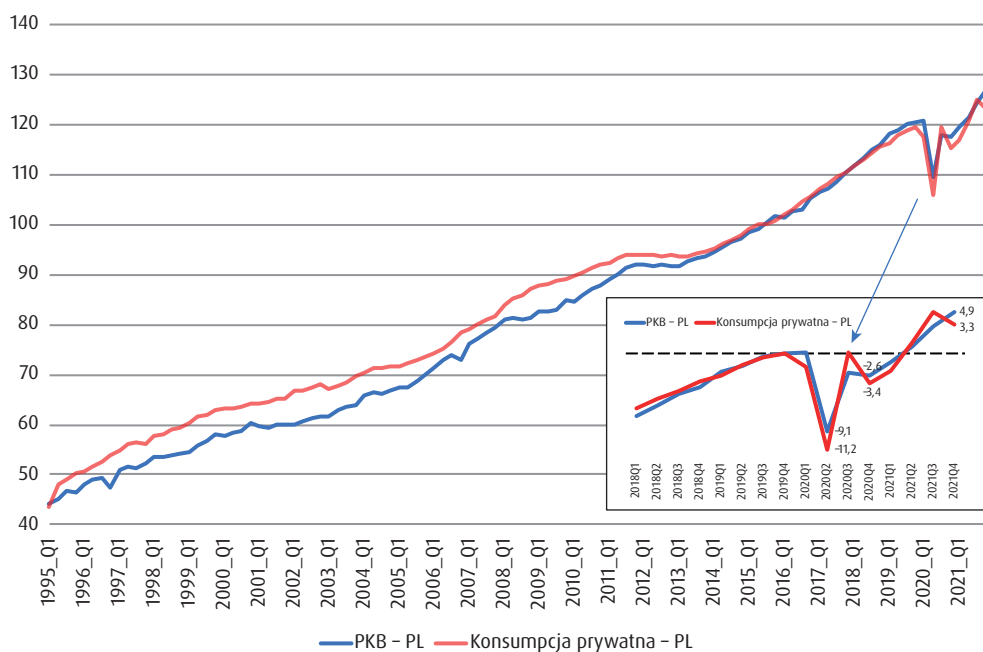
## 8.2. Konsumpcja gospodarstwa domowych

Od początku transformacji ustrojowej Polska nie doświadczyła recesji, czyli bezwzględnego spadku realnego PKB r/r w co najmniej dwóch kolejnych kwartałach<sup>1</sup>. Spadek zanotowano po raz pierwszy dopiero w czasie kryzysu wywołanego pandemią COVID-19. W II kwartale 2020 r., po wprowadzeniu ograniczeń w prowadzeniu działalności gospodarczej i przemieszczaniu się, realny PKB obniżył się o 7,9% (rys. 8.1). W dużym stopniu zmiany PKB były konsekwencją załamania się, a następnie odtworzenia się realnej konsumpcji prywatnej. Spadek realnej konsumpcji odnotowano już w I kwartale 2020 r.; wyniósł on 1,6% kw/kw. W II kwartale 2020 r. realna konsumpcja zmniejszyła się o 9,7%. Łącznie w I półroczu 2020 r. spadek realnej konsumpcji wyniósł 11,2%, czyli był głębszy niż spadek realnego PKB (9,1%), łagodzony wzrostem konsumpcji publicznej. W III kwartale 2020 r., kiedy gospodarka została uwolniona z gorsetu administracyjnych ograniczeń, realna konsumpcja odtworzyła się do wyższego poziomu niż przed recesją (tj. w IV kwartale 2019 r.). Wzrost w ciągu kwartału

<sup>1</sup> Nie licząc bardzo płytkiej recesji technicznej z przełomu lat 2012 i 2013; spadek realnego PKB r/r wyniósł w IV kwartale 2012 r. 0,1%, a w I kwartale 2013 r. 0,2% (GUS).

wyniósł 12,7% kw/kw. W IV kwartale roku napłynęła kolejna fala pandemii, w której konsekwencji ponownie odnotowano spadek realnego PKB i realnej konsumpcji. Realny PKB zmniejszył się wprawdzie nieznacznie, jednak realna konsumpcja obniżyła się o 3,6% kw/kw. Druga fala, mimo wprowadzenia dość podobnych ograniczeń administracyjnych, nie spowodowała już tak głębokiego spadku wydatków konsumpcyjnych, jak wiosną. Łącznie cały rok 2020 w Polsce zamknął się spadkiem realnego PKB o 2,2% r/r i realnej konsumpcji prywatnej o 3,0%. Rok 2021 był rokiem stopniowej odbudowy i pokryzysowego odbicia, pomimo kolejnych fal epidemii. W I kwartale zanotowano wprawdzie niewielki jego spadek (o 0,6%), jednak następne kwartały przyniosły znaczne wzrosty. W całym 2021 r. realny PKB zwiększył się o 5,9%, a realna konsumpcja prywatna o 6,1%.

**Rysunek 8.1.** Indeks jednorodstawowy PKB i konsumpcji prywatnej, ceny stałe, wyrównany sezonowo (2015 = 100)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Cechą szczególną recesji był jej złożony charakter i zróżnicowany wpływ na poszczególne rynki i grupy wydatków konsumpcyjnych (tab. 8.1–8.3). W tabeli 8.1 przedstawiono zmiany konsumpcji prywatnej w Polsce w całym 2020 r. w podziale na różne grupy COICOP. W większości grup wydatkowych zanotowano spadki.

**Tabela 8.1.** Zmiany wydatków konsumpcyjnych w Polsce w 2020 r. z podziałem na podstawowe grupy COICOP

Grupa wydatków (wg COICOP)	Zmiana konsumpcji (% , r/r)
ZYWNOŚĆ I NAPOJE BEZALKOHOLOWE	4,8%
Żywność	4,9%
Napoje bezalkoholowe	4,4%
NAPOJE ALKOHOLOWE, WYROBY TYTONIOWE I NARKOTYKI	
Napoje alkoholowe	5,2%
	12,9%
ODZIEŻ I OBUWIE	-6,8%
Odzież	-4,9%
Obuwie	-12,8%
UŻYTKOWANIE MIESZKANIA LUB DOMU, ZAOPATRZENIE W WODĘ, ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ, GAZ I INNE PALIWA	
Rzeczywiste czynsze mieszkaniowe	-1,0%
Przypisane umownie czynsze mieszkaniowe	-0,1%
Naprawy i konserwacja mieszkania lub domu	5,4%
Zaopatrzenie w wodę i pozostałe usługi związane z użytkowaniem mieszkania lub domu	-8,4%
Energia elektryczna, gaz i inne paliwa	-1,3%
	-0,8%
WYPOSAŻENIE MIESZKANIA LUB DOMU I PROWADZENIE GOSPODARSTWA DOMOWEGO	
Mebel i wyposażenie mieszkania lub domu, dywany i inne wykładziny podłogowe	-0,1%
Artykuły włókiennicze dla gospodarstwa domowego	-5,0%
Sprzęt gospodarstwa domowego	-1,0%
Wyroby szklane, zastawa stołowa i artykuły użytku domowego	-0,3%
Narzędzia i sprzęt dla domu i ogrodu	9,4%
Artykuły i usługi związane z prowadzeniem gospodarstwa domowego	13,9%
	-0,6%
ZDROWIE	
Wyroby, przyrządy i urządzenia medyczne	2,8%
Usługi ambulatoryjne	12,7%
Usługi szpitalne	-14,8%
	-40,7%
TRANSPORT	
Zakup środków transportu	-5,5%
Eksploatacja prywatnych środków transportu	-4,1%
Usługi transportowe	-3,1%
	-28,6%

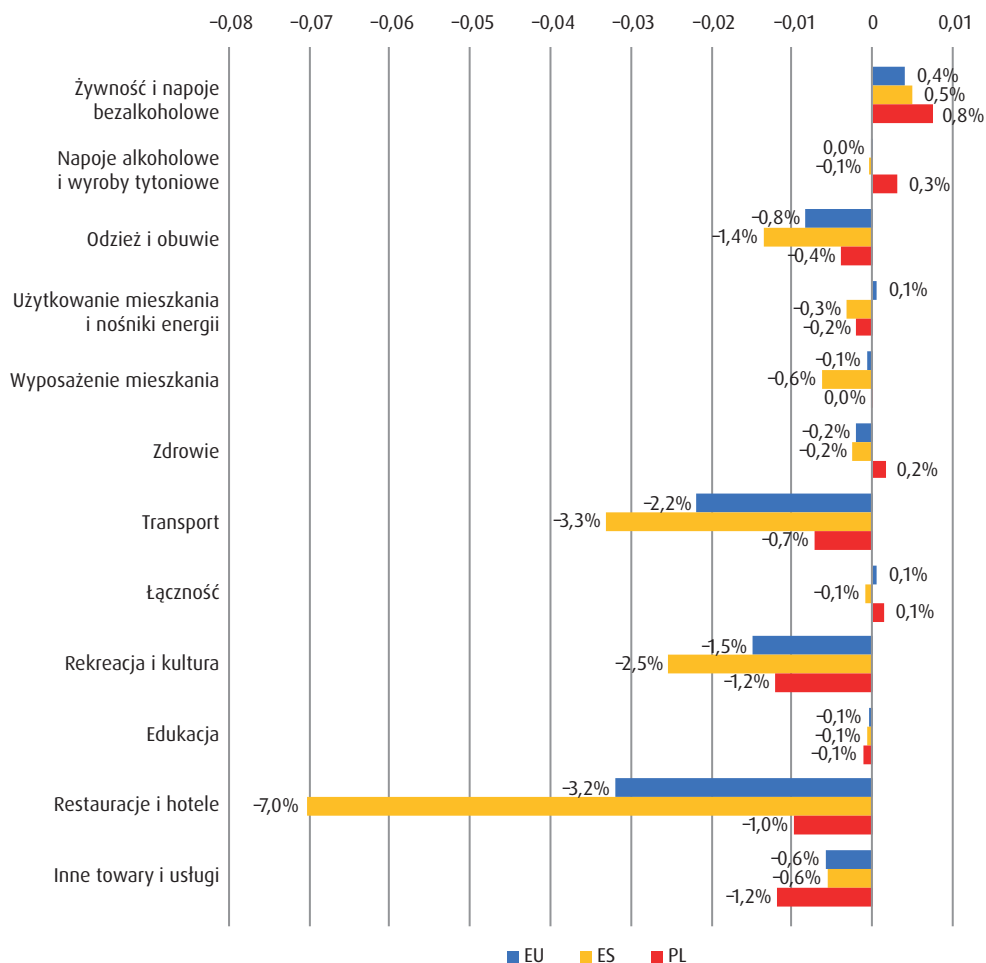


ŁĄCZNOŚĆ		6,4%	
Usługi pocztowe		-20,2%	
Urządzenia telefoniczne i telefaksowe		55,0%	
Usługi telefoniczne i telefaksowe		4,4%	
REKREACJA I KULTURA		-14,2%	
Sprzęt audiowizualny, fotograficzny i służący do przetwarzania informacji		21,8%	
Inny duży sprzęt trwałego użytku związany z rekreacją i kulturą		-1,6%	
Pozostały sprzęt rekreacyjny, artykuły ogrodnicze i zwierzęta domowe		9,6%	
Usługi w zakresie rekreacji i kultury		-20,1%	
Gazety, książki i artykuły piśmienne		-1,5%	
Imprezy turystyczne		-60,4%	
EDUKACJA		-11,3%	
Przedszkola i szkoły podstawowe		-23,6%	
Gimnazja, szkoły zasadnicze, średnie techniczne, zawodowe, licea		-8,0%	
Szkoły policealne		63,2%	
Szkoły wyższe		-1,5%	
Edukacja niezdefiniowana poziomem nauczania		-25,2%	
RESTAURACJE I HOTELE		-25,9%	
Usługi gastronomii		-29,8%	
Usługi zakwaterowania		-5,8%	
POZOSTAŁE TOWARY I USŁUGI		-9,3%	
Pielęgnacja ciała		7,8%	
Artykuły użytku osobistego, gdzie indziej niesklasyfikowane		-11,7%	
Ochrona socjalna		-10,5%	
Ubezpieczenia		-7,4%	
Usługi finansowe, gdzie indziej niesklasyfikowane		-18,2%	
Ogółem		-3%	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Wzrost wydatków w badanym okresie odnotowano tylko w czterech grupach; największy w przypadku urządzeń teleinformatycznych. Wzrosły także wydatki na żywność i napoje, w tym napoje alkoholowe, wyroby i przyrządy medyczne oraz wydatki związane z remontami i wyposażeniem mieszkań i ogródków przydomowych. Wzrost popytu na materiały budowlano-remontowe wywarł silny wpływ na koniunkturę w budownictwie (zob. rozdz. 4). Wzrosty te nie zrekomensowały jednak głębokich spadków w pozostałych grupach wydatkowych, a zwłaszcza w usługach. Największe spadki odnotowano w grupach: „ imprezy turystyczne”, „restauracje i hotele” oraz „usługi szpitalne” i „usługi transportowe”.

**Tabela 8.2.** Wkład zmian różnych grup wydatków konsumpcyjnych w zmiany konsumpcji ogółem w 2020 r. w Unii Europejskiej, Polsce i Hiszpanii



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

W tabeli 8.2 dokonano porównania na poziomie bardziej zagregowanym głównych rodzajów wydatków konsumpcyjnych w Polsce do średniej UE i Hiszpanii, w której zanotowano jeden z najgłębszych spadków konsumpcji w czasie kryzysu COVID-19. Z porównania wynika, że decydujący wpływ na większe załamanie łącznej konsumpcji w Hiszpanii miały wydatki na usługi restauracyjne i hotelarskie, transport i usługi rekreacyjno-rozrywkowe. W tabeli 8.3 z kolei porównano rozkład zmian konsumpcji w poszczególnych krajach. Był on bardzo podobny. W każdym kraju najsilniej spadła konsumpcja usług restauracyjno-gastronomicznych, transportowych oraz w grupie rekreacja i kultura. Jednak w poszczególnych krajach różny był udział tych grup wydatków i to decydowało o łącznym wyniku konsumpcji.

### **8.3. Gospodarstwa domowe w pandemii COVID-19 w świetle wyników badania kondycji gospodarstw domowych IRG SGH (tzw. nastroje ekonomiczne konsumentów)**

Nastroje konsumentów (*consumer sentiments*) mają szczególne znaczenie w przypadku nieprzewidzianych i wyjątkowych wydarzeń. Ich zmiany mogą oddziaływać na przebieg procesów gospodarczych jak samospełniająca się przepowiednia: im bardziej pesymistyczni konsumenci, tym silniejsza recesja, co z kolei pogarsza ich oceny sytuacji przyszłej. Chociaż nastroje nie mają realnego wpływu na poziom konsumpcji w długim okresie, mogą w średnim okresie wpływać na wahania ogólnej koniunktury gospodarczej.

Wpływ czynników pozaekonomicznych na zmiany aktywności gospodarczej podkreślał Katona [1975]. Szczególną uwagę zwracał na czynniki psychologiczne, związane z „chęcią zakupu”. W przeciwieństwie do „możliwości kupowania”, zależących od zasobów finansowych gospodarstw domowych i cen dóbr (czyli ograniczenia budżetowego), czynniki psychologiczne mają charakter subiektywny i mogą wpływać na konsumpcję w bardziej złożony sposób. Zgodnie z tym podejściem, na konsumpcję mogą wpływać czynniki pozaekonomiczne – takie jak kryzys polityczny, wybory, pandemie, katastrofy przyrodnicze czy wojny – oddziałując na stan psychiczny konsumenta i jego „skłonność do zakupu”, stając się ważnym i niezależnym czynnikiem objaśniającym wydatki. Dotyczy to zwłaszcza zakupów uznaniowych (w szczególności dóbr trwałego użytku), zwłaszcza w otoczeniu punktów zwrotnych cyklu koniunkturalnego. „Gotowość do zakupu” jest dokładnie tym, co próbują uchwycić indeksy nastrojów konsumentów. W obliczu niepewności wskaźniki nastrojów odzwierciedlają także zmiany chęci do oszczędzania przezornościowego, czyli odkładania decyzji dotyczących zakupów, oszczędzania, inwestowania, budowy domu itd. na „lepszą” przyszłość. W rezul-

tacie wzrost wskaźnika ufności implikuje poprawę oczekiwań dotyczących przyszłej sytuacji osobistej i ogólnej bądź zmniejszenie stopnia subiektywnej niepewności konsumentów, a zatem i wzrost konsumpcji [Parigi, Schlitzer, 1995]. Spadek nastrojów spowoduje skutek przeciwny, czyli spadek konsumpcji.

**Tabela 8.3.** Wkład zmian różnych grup wydatków konsumpcyjnych w zmiany konsumpcji ogółem w krajach UE wg grup wydatkowych COICOP

Kraj	Ogółem	Żywność i napoje bezalkoholowe	Napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	Odzież i obuwie	Użytkowanie mieszkań i nośniki energii	Wyposażenie mieszkania	Zdrowie	Transport	Łączność	Rekreacja i kultura	Edukacja	Restauracje i hotele	Inne towary i usługi
EU	-8,1	0,4	0,0	-0,8	0,1	-0,1	-0,2	-2,2	0,1	-1,5	-0,1	-3,2	-0,6
EA	-8,7	0,4	0,0	-0,9	0,1	-0,1	-0,3	-2,4	0,0	-1,6	-0,1	-3,4	-0,6
AT	-9,2	0,5	0,1	-1,2	0,2	0,0	-0,1	-2,0	0,1	-2,0	-0,1	-4,2	-0,4
BE	-7,6	0,3	0,1	-1,0	-0,1	-0,1	-0,8	-1,7	0,4	-1,5	-0,1	-2,4	-0,8
BG	-4,9	0,6	0,0	-0,3	-0,8	0,0	0,4	-2,0	0,9	-1,0	0,1	-2,0	-0,4
CY	-14,1	0,3	0,0	-0,4	0,7	0,1	-2,3	-4,3	-0,1	-1,2	0,0	-5,9	-0,7
CZ	-8,7	0,1	-0,5	-0,8	-0,6	-0,1	0,1	-1,9	0,3	-1,3	-0,1	-3,7	-0,4
DE	-4,8	0,4	0,1	-0,6	0,2	0,3	-0,1	-1,3	0,1	-1,6	0,0	-1,8	-0,3
DK	-2,4	0,5	0,0	0,0	-0,1	0,6	0,1	-0,7	0,1	-1,2	0,0	-1,6	-0,1
EE	-4,4	0,8	0,6	-0,9	0,6	0,3	0,0	-2,3	0,3	-0,8	-0,1	-2,7	-0,1
EL	-15,6	0,3	-0,2	-1,2	0,4	-0,2	0,2	-3,4	0,3	-1,9	-0,2	-8,6	-0,3
ES	-15,8	0,5	-0,1	-1,4	-0,3	-0,6	-0,2	-3,3	-0,1	-2,5	-0,1	-7,0	-0,6
FI	-4,0	0,6	0,1	-0,9	0,5	0,3	-0,2	-1,4	0,1	-1,1	0,0	-1,7	-0,2
FR	-7,6	0,6	0,0	-0,6	0,0	-0,1	-0,3	-2,9	0,0	-0,9	0,0	-2,5	-0,7
HR	-16,2	-0,5	-1,2	-1,1	0,1	-0,3	0,0	-3,2	0,1	-1,4	0,0	-7,7	-0,9
HU	-4,6	0,1	-0,1	-0,5	1,1	0,2	0,0	-1,3	0,2	-1,0	-0,2	-2,9	-0,3
IE	-9,9	0,2	0,3	-0,1	0,2	-0,3	-0,6	-2,6	0,5	-1,3	0,0	-6,2	-0,2
IT	-11,7	0,3	-0,2	-1,3	0,1	-0,4	-0,2	-3,1	0,1	-1,5	-0,1	-4,1	-1,0
LT	-2,8	0,7	0,1	-0,8	-0,1	0,4	0,2	-1,5	0,2	-1,1	0,0	-1,0	0,1
LU	-8,5	-0,2	-0,8	-0,7	0,0	-0,1	0,1	-3,0	0,0	-1,7	-0,1	-2,2	0,2
LV	-7,6	0,5	-0,7	-0,6	0,2	0,0	-0,1	-1,7	-0,1	-2,8	0,0	-2,7	0,1
MT	-22,2	-0,7	-0,4	-0,8	0,6	0,0	-0,3	-2,6	0,0	-3,2	-0,5	-14,2	-0,3
NL	-6,2	0,6	0,1	-0,6	0,4	0,3	-0,3	-1,7	0,1	-1,8	0,0	-3,0	-0,2
PL	-3	0,8	0,3	-0,4	-0,2	0,0	0,2	-0,7	0,1	-1,2	-0,1	-1,0	-1,2

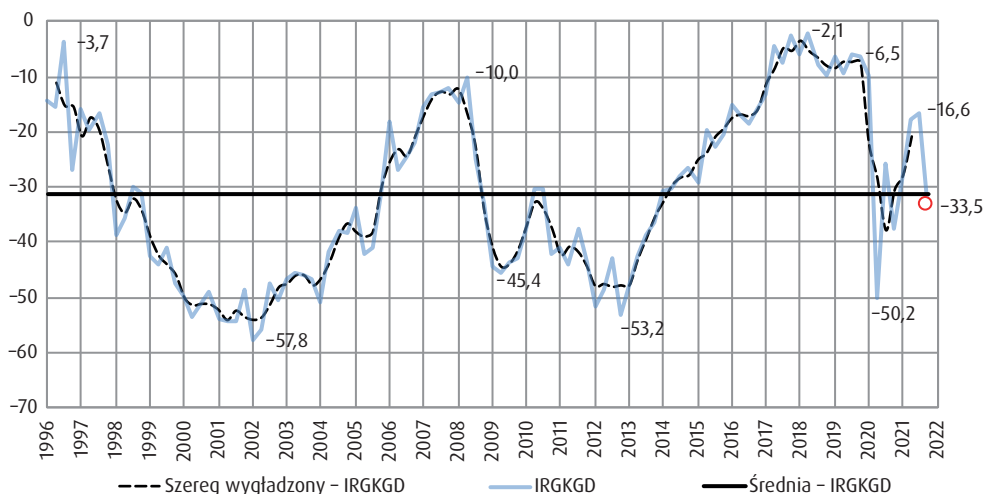
  

Kraj	Ogółem	Żywność i napoje bezalkoholowe	Napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe	Odzież i obuwie	Użytkowanie mieszkań i nośniki energii	Wyposażenie mieszkania	Zdrowie	Transport	Łączność	Rekreacja i kultura	Edukacja	Restauracje i hotele	Inne towary i usługi
------	--------	--------------------------------	--------------------------------------	-----------------	--	------------------------	---------	-----------	----------	---------------------	----------	----------------------	----------------------

PT	-12,0	0,3	-0,3	-1,2	-0,8	-0,4	-1,0	-2,6	-0,5	-0,8	-0,3	-3,0	-1,4
RO	-4,3	-0,5	0,0	-0,9	-0,1	-0,4	0,2	-0,5	0,0	-0,9	0,0	-1,2	-0,7
SE	-3,8	0,2	0,2	-0,7	0,2	0,2	-0,1	-1,5	0,1	-0,6	0,0	-1,6	-0,2
SI	-10,5	-0,3	-0,4	-0,8	0,3	-0,1	0,0	-3,5	0,0	-2,5	-0,2	-2,7	-0,5
SK	-2,3	1,7	-0,2	-0,1	1,1	-0,1	-0,2	-1,1	-0,1	-1,7	-0,2	-1,2	-0,3
Min	-22,2	-0,7	-1,2	-1,4	-0,8	-0,6	-2,3	-4,3	-0,5	-3,2	-0,5	-14,2	-1,4
Mediana	-7,6	0,4	0,0	-0,8	0,1	-0,1	-0,1	-2,0	0,1	-1,4	-0,1	-2,7	-0,4
Średnia	-8,4	0,3	-0,1	-0,7	0,1	0,0	-0,2	-2,2	0,1	-1,5	-0,1	-3,6	-0,4
Max	-2,3	1,7	0,6	0,0	1,1	0,6	0,4	-0,5	0,9	-0,6	0,1	-1,0	0,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

**Rysunek 8.2.** Wskaźnik kondycji gospodarstw domowych IRG SGH (IRGKGD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Z badań nastrojów gospodarstw domowych, prowadzonych przez IRG SGH w cyklu kwartalnym, wynika, że okres pandemii był dla gospodarstw domowych wyjątkowy. Powszechnym odczuciem była niepewność. Kolejne fale pandemii i restrykcje administracyjne wywoływały wahania nastrojów (rys. 8.2). Informacje i statystyki dotyczące zgonów i zachorowań, obecne we wszystkich przekazach medialnych, wzmacniały pesymizm. W 2021 r. do obaw związanych z pandemią dołączyły obawy inflacyjne. Wzrost inflacji niemal do poziomu dwucyfrowego spowodował, iż pandemia zeszała na dalszy plan.

Przed wybuchem kryzysu (w IV kwartale 2019 r.) wartość wskaźnika kondycji gospodarstw domowych IRG SGH (IRGKGD) wynosiła  $-6,5$  pkt, co było bardzo wyso-

kim poziomem na tle danych historycznych. W I kwartale 2020 r. wskaźnik IRGKGD zmniejszył swoją wartość jedynie o ok. 3 pkt, co było skutkiem spowolnienia gospodarczego, rozpoczętego jeszcze przed pojawieniem się pandemii. W II kwartale nastąpiło potężne załamanie się nastrojów, a wartość IRGKGD obniżyła się o 40,6 pkt (tab. 8.4). W największym stopniu wzrosły obawy o wzrost bezrobocia (wzrost wartości salda o 63 pkt). Gospodarstwa domowe obawiały się konsekwencji recesji, a ich oceny przyszłego stanu gospodarki pogorszyły się o 43 pkt. Oceny przyszłej sytuacji finansowej zmniejszyły się o 37 p.p. W rezultacie radykalnie zmalała skłonność do wydatków, które zresztą były ograniczone przez czynniki podażowe. We wszystkich obszarach podlegających ocenie przez gospodarstwa domowe wyniki ankiety w II kwartale 2020 r. były bardzo złe (na tle wyników z lat poprzednich).

W III kwartale wraz z odbiciem w gospodarce i luzowaniem obostrzeń poprawiły się nastroje gospodarstw domowych. Wartość wskaźnika IRGKGD wzrosła o 24,3 pkt. Poprawa była bardzo silna, co potwierdza, że załamanie pandemiczne miało w dużym stopniu charakter „paniczny”. Pandemia była nowym, nadzwyczajnym zjawiskiem. W przekazie medialnym pojawiały się katastroficzne scenariusze i panowała retoryka wojenna. W IV kwartale 2020 r. nastroje ponownie się pogorszyły, a wartość wskaźnika zmalała o 11,8 pkt, co było skutkiem drugiej fali pandemii. Choć podczas drugiej fali liczba zakażeń i zgonów była wielokrotnie większa niż wiosną 2020 r., spadek wartości wskaźnika kondycji gospodarstw domowych był mniejszy. Powszechna wiedza o pandemii była większa, a ograniczenia administracyjne łagodniejsze, co przełożyło się na słabsze pogorszenie się nastrojów. W kolejnych falach pandemii jej wpływ na nastroje był coraz mniejszy.

W końcu roku nastroje gospodarstw domowych były nadal gorsze niż przed kryzysem COVID-19 (o ok. 31 pkt), a zwłaszcza oceny otoczenia makroekonomicznego; wartość salda odpowiedzi na pytanie o przewidywaną ogólną sytuację gospodarczą w Polsce była w IV kwartale 2020 r. mniejsza o 56 pkt niż rok wcześniej, a wartość salda dotyczącego obaw o utratę pracy o 45 pkt r/r. Żadne z sald nie osiągnęło poziomu sprzed wybuchu pandemii.

**Tabela 8.4. Wartości wskaźnika kondycji gospodarstw domowych IRG SGH (IRGKGD) i sald odpowiedzi na poszczególne pytania ankiety w latach 2020 i 2021**

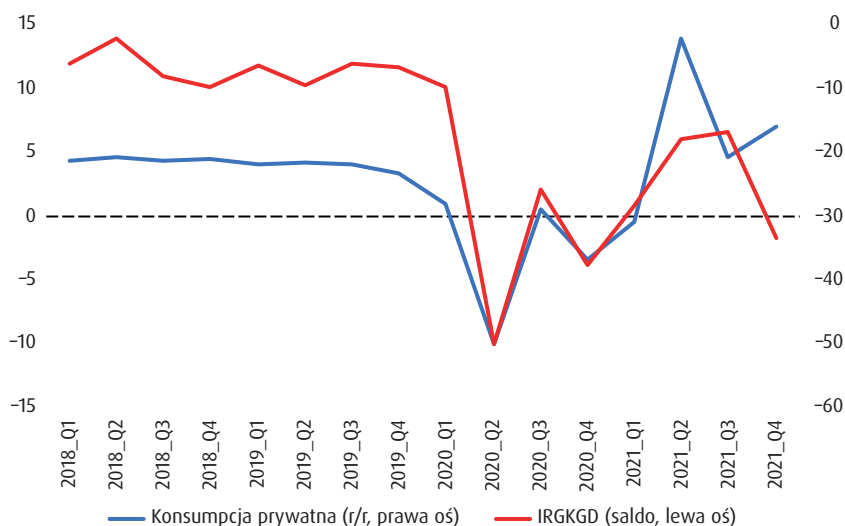
Wyszczególnienie	Saldo (p.p.)								Zmiana kw/kw (p.p.)								Zmiana 22021_Q4 vs. 2019_Q4
	2020				2021				2020				2021				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
WSKAŹNIK KONDYCJI GOSPODARSTW DOMOWYCH IRG SGH	-9,6	-50,2	-25,9	-37,7	-28,3	-17,7	-16,6	-33,5	-3,2	-40,5	24,3	-11,8	9,4	10,5	1,1	-16,9	-2,0
1. Zmiana sytuacji finansowej gospodarstw domowych - diagnoza	2,6	-22,1	-22,1	-24,1	-24,4	-20,7	-13,4	-28,8	-3,5	-24,7	0,0	-1,9	-0,4	3,7	7,3	-15,4	-3,9
2. Zmiana sytuacji finansowej gospodarstw domowych - prognoza	0,7	-36,1	-11,8	-20,3	-12,9	-9,5	-4,9	-28,0	-3,1	-36,8	24,2	-8,4	7,4	3,4	4,6	-23,2	-3,8
3. Ogólna sytuacja ekonomiczna Polski - diagnoza	1,6	-29,3	-29,4	-45,8	-46,6	-44,2	-29,8	-38,7	-8,6	-30,9	-0,1	-16,4	-0,8	2,4	14,3	-8,8	-4,8
4. Ogólna sytuacja ekonomiczna Polski - prognoza	-14,7	-57,9	-26,4	-45,3	-33,0	-18,9	-22,4	-42,4	-9,9	-43,2	31,5	-18,9	12,3	14,1	-3,5	-20,0	-3,7
5. Koszty utrzymania - diagnoza (odwrócona skala)	39,2	30,1	30,9	31,3	34,4	37,3	43,9	55,6	-5,4	9,1	-0,8	-0,4	-3,1	-2,9	-6,6	-11,7	-2,8
6. Zmiany cen - prognoza (odwrócona skala)	70,3	73,1	62,3	66,2	64,8	63,0	64,1	71,1	-6,0	-2,8	10,8	-3,9	1,3	1,8	-1,0	-7,1	-4,8
7. Bezrobocie w kraju - prognoza (odwrócona skala)	15,7	78,6	46,6	61,3	53,0	30,2	26,6	36,2	0,7	-62,9	32,0	-14,7	8,3	22,8	3,6	-9,6	-12,8
8. Zakupy dóbr trwałego użytku - diagnoza	4,7	-34,7	-19,7	-27,4	-18,6	-9,0	-7,9	-14,9	-1,6	-39,4	15,0	-7,6	8,7	9,6	1,1	-7,0	-2,2
9. Zakupy dóbr trwałego użytku - prognoza	22,5	-1,1	11,3	3,1	8,2	16,4	15,7	26,7	0,3	-23,5	12,3	-8,2	5,0	8,3	-0,7	10,9	3,3
10. Oszczędności - diagnoza	-3,8	-13,1	-12,4	-4,7	-13,1	-14,3	-19,6	-32,4	-3,5	-9,3	0,7	7,7	-8,4	-1,2	-5,4	-12,8	-3,1
11. Oszczędności - prognoza	-8,9	-28,1	-18,7	-23,8	-14,2	-12,4	-12,6	-27,3	-0,4	-19,1	9,4	-5,1	9,7	1,8	-0,2	-14,7	-12,8
12. Obecna kondycja finansowa gospodarstw domowych	23,3	19,7	17,8	18,0	21,7	21,2	21,3	13,9	0,8	-3,6	-1,8	0,2	3,7	-0,6	0,1	-7,4	-3,6
13. Stopa oszczędności	15,1	14,3	15,1	14,3	15,4	15,1	14,9	15,4	0,0	-0,8	0,8	-0,8	1,1	-0,4	-0,2	0,4	4,3
14. Zakup samochodu - prognoza	-57,9	-71,0	-65,6	-72,2	-65,9	-66,2	-63,3	-67,8	3,1	-13,1	5,4	-6,6	6,3	-0,3	2,9	-4,5	-4,8
15. Zakup domu lub mieszkania - prognoza	-49,1	-61,4	-56,4	-63,4	-54,6	-57,2	-56,6	-64,1	0,6	-12,4	5,0	-6,9	8,8	-2,6	0,6	-7,5	-13,5
16. Remont domu lub mieszkania - prognoza	-8,8	-32,7	-23,1	-25,6	-18,6	-17,2	-19,4	-28,2	6,4	-23,9	9,6	-2,5	7,0	1,4	-2,2	-8,9	-3,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Pierwszy kwartał 2021 r. stał jeszcze pod znakiem pandemii, ale wartość wskaźnika nastrojów uległa zwiększeniu o 9,4 pkt. Wzrost w II kwartale wyniósł 10,6 pkt. Jednak w drugiej połowie roku odbudowa nastrojów osłabła, a w IV kwartale nastroje nawet pogorszyły się; wartość IRGKGD zmniejszyła się o 17 pkt, na co miało wpływ przyspieszenie inflacji. Obawy inflacyjne spowodowały rewizję planów wydatkowych, a obawy o utrzymanie siły nabywczej dochodów pogorszyły nastroje ekonomicznych konsumentów.

W końcu 2021 r. nastroje gospodarstw domowych były nadal gorsze niż przed kryzysem pandemicznym (o ok. 27 pkt). W szczególności, wartość salda dot. przewidywanej ogólnej sytuacji gospodarczej była niższa w IV kwartale 2021 r. o 38 pkt niż przed kryzysem, a wartość salda dot. obaw o utratę pracy była wyższa o 20 pkt. Z wyjątkiem ocen przewidywanej skłonności do zakupów dóbr trwałego użytku wszystkie zmienne objęte badaniem kondycji gospodarstw domowych przez IRG SGH osiągnęły w końcu 2021 r. wartości niższe niż 2 lata wcześniej.

**Rysunek 8.3.** Wskaźnik IRGKGD i konsumpcja prywatna w latach 2018–2021



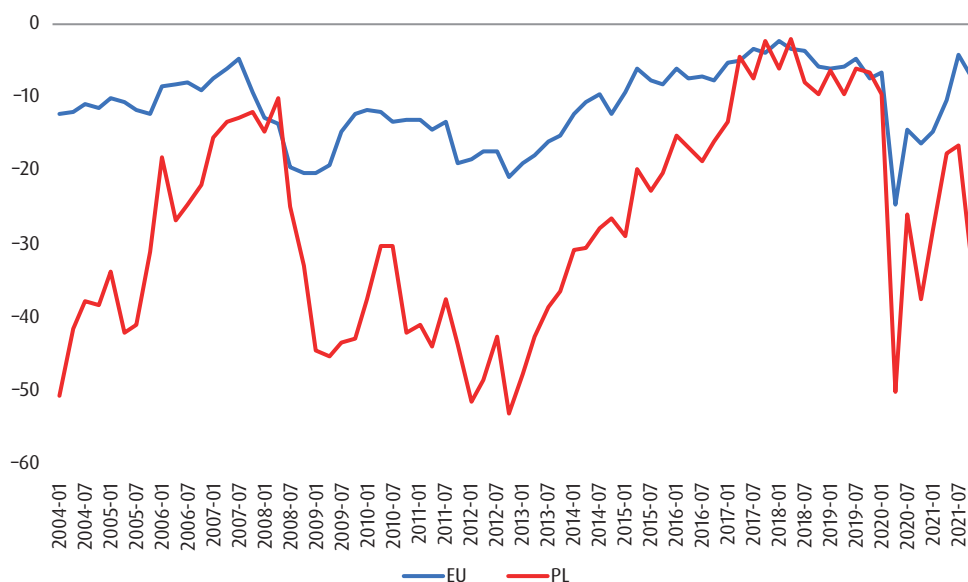
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH i GUS.

Wahania nastrojów były skorelowane z dynamiką konsumpcji prywatnej w okresie pandemii (rys. 8.3). O ile jednak realna konsumpcja wzrosła w 2021 r. ponad poziom przedkryzysowy, to nie odtworzył się poziom nastrojów konsumenckich. Podobne zmiany miały miejsce na całym świecie [Deimante i in., 2021], jednak ich siła była zróżnicowana (zob. załącznik). Poziom nastrojów w Polsce przed kryzysem był zbliżony do ich poziomu w Unii Europejskiej (jako całości). Efekt pandemii objawił się załama-



niem się nastrojów we wszystkich krajach EU, lecz w Polsce był on najgłębszy, sięgając 44 pkt (17 pkt w UE jako całości, rys. 8.4). Z badań IRG wynika, że subiektywne nastroje w Polsce są bardziej „pesymistyczne” niż w innych krajach Europy. Socjologowie określają to zjawisko „kulturą narzekania” [Wojciszke, Baryła, 2005]. Jednak nawet korekta poziomu nastrojów o odchylenie standardowe nie zmienia faktu, że pesymizm Polaków w okresie eskalacji pandemii był jednym z największych w UE (rys. 8.5).

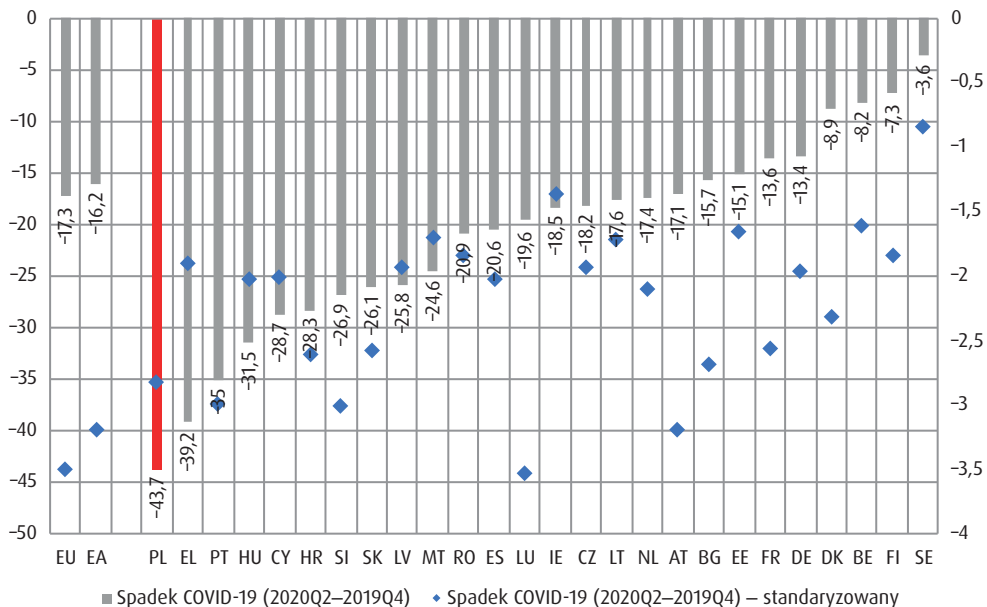
**Rysunek 8.4.** Nastroje gospodarstw domowych w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2004–2021



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH i Eurostat.

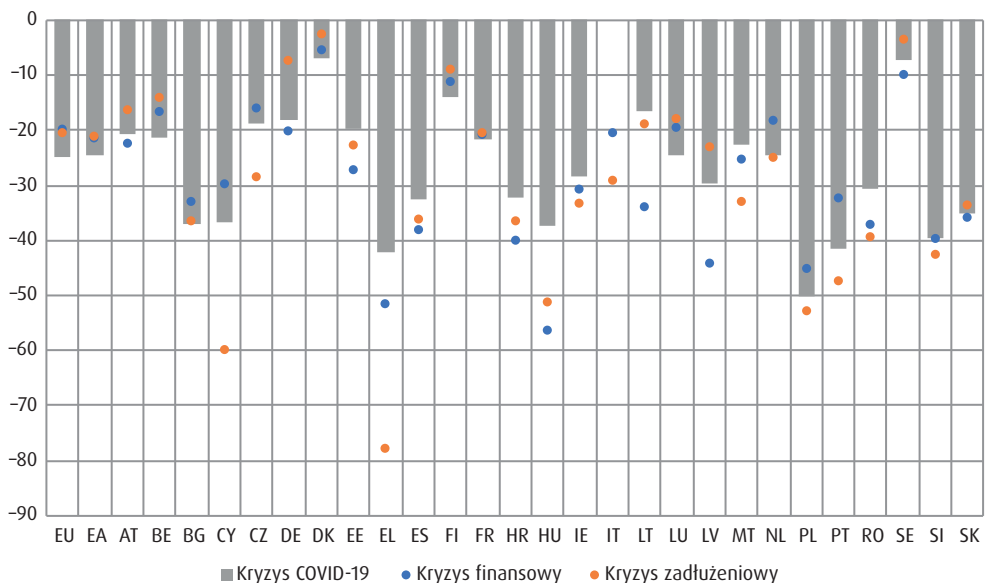
Choć pogorszenie się nastrojów było bardzo gwałtowne, ich poziom nie spadł do najniższego w historii. Głębsze spadki miały miejsce w czasie światowego kryzysu finansowego i gospodarczego lat 2008–2009 oraz kryzysu zadłużeniowego w strefie euro w latach 2011–2013 (rys. 8.6 i 8.7). Dowodzi to, że w przypadku kryzysu COVID-19 duże znaczenie miał ww. efekt „paniki”, tj. przesadnej reakcji na nadzwyczajne zagrożenie. Równie szybko nastąpiła poprawa nastrojów. Kolejne fale pandemii i związane z nią restrykcje nie spowodowały takiego pogorszenia się nastrojów, jakie miało miejsce w II kwartale 2020 r. Poprzednie dwa kryzysy tym się różniły, że wywołane przez nie pogorszenie się nastrojów konsumentów postępowało stopniowo i było długotrwałe (zob. załącznik).

**Rysunek 8.5. Pogorszenie się nastrojów w II kwartale 2020 r. w krajach EU**

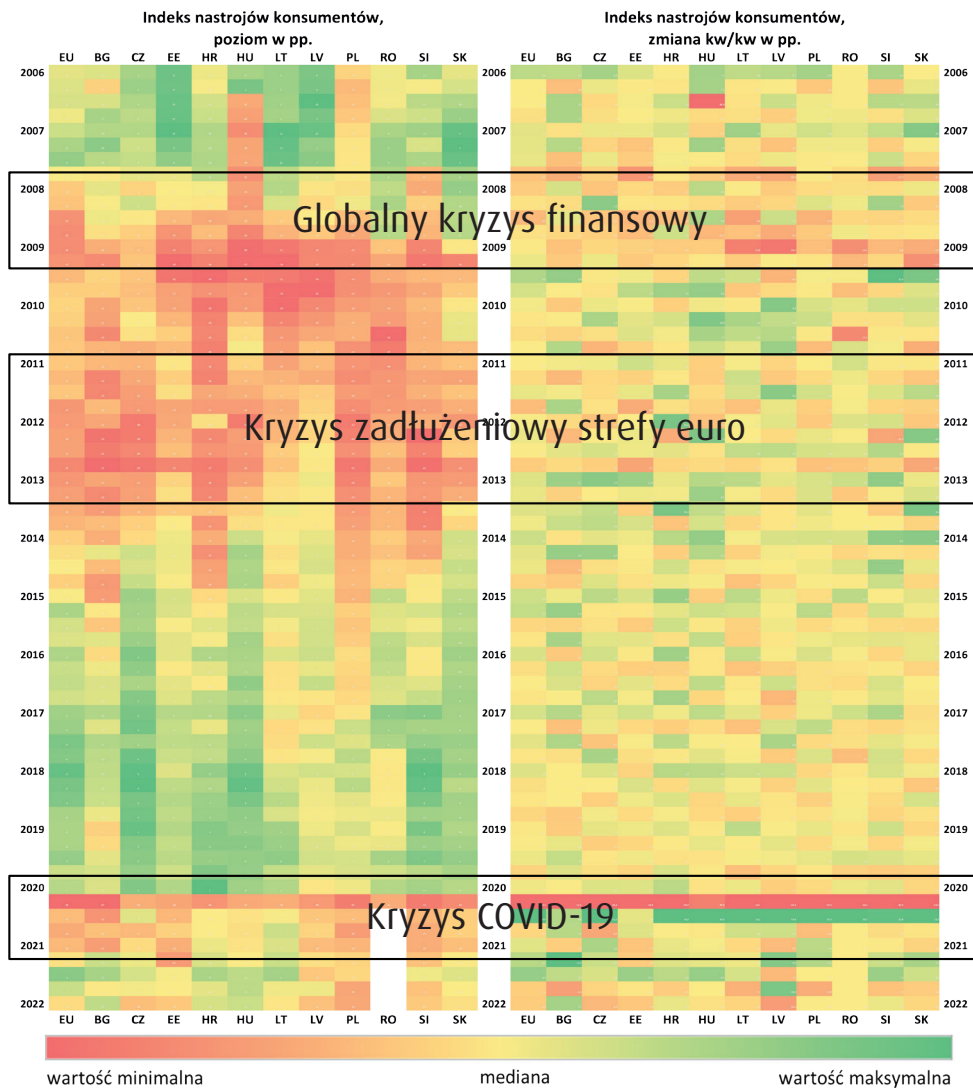


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH i Eurostat.

**Rysunek 8.6. Pogorszenie nastrojów konsumenckich w czasie 3 ostatnich kryzysów: kryzysu finansowego, kryzysu zadłużeniowego w strefie euro i kryzysu COVID-19**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH i Eurostat.

**Rysunek 8.7.** Nastroje konsumenckie w Polsce i w krajach EU w latach 2006–2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH i Eurostat.

Brak wyraźnej poprawy nastrojów gospodarstw domowych i utrzymywanie się pesymizmu mogło wynikać również z braku zaufania do rządu i akceptacji wprowadzanych przez władze restrykcji w celu przeciwdziałania rozwojowi epidemii. Świadczą o tym wyniki badania przeprowadzonego przez IRG SGH w I kwartale 2021 r. Respondentom zadano wówczas pytanie: „Czy popierają politykę zakazu lub ograniczenia działalności w poszczególnych branżach ze względu na sytuację epidemiologiczną”.

Pytanie dotyczyło sześciu branż, w których działalność gospodarcza została okresowo zawieszona. Niemal trzy czwarte ankietowanych było przeciwnych „zamykaniu” branż usługowych (z wyjątkiem dyskotek i klubów nocnych). W przypadku pięciu branż zdecydowana większość respondentów opowiedziała się przeciwko całkowitemu wstrzymaniu działalności firm świadczących usługi: w galeriach handlowych, noclegowych, gastronomicznych, siłowni, basenów, klubów *fitness*, placówek kultury i kin. Brak akceptacji dla wprowadzanych ograniczeń może wynikać z błędów komunikacji między rządem a społeczeństwem, bądź braku zaufania do władz. Rząd nie przekonał społeczeństwa co do zasadności podjętych decyzji o zamknięciu galerii handlowych, zwłaszcza że sklepy działające poza centrami handlowymi mogły być otwarte. W wielu krajach było widoczne zniecierpliwienie obywateli kolejnymi restrykcjami, jednak stopień oporu społecznego był mniejszy. W Niemczech, zgodnie z wynikami badania cytowanego przez „Welt am Sonntag”, w lutym 2021 r. ok. 63% Niemców akceptowało wprowadzane przez rząd ograniczenia.

Nastawienie społeczeństwa do zarządzania pandemią w dużym stopniu było zdeterminowane konfliktem politycznym. Blisko 90% respondentów uważało, że powszechny konflikt polityczny negatywnie wpływa na zaufanie społeczne i jest to barierą współpracy rządu z obywatelami w celu skutecznej walki z pandemią koronawirusa. Jak pokazują doświadczenia innych krajów, m.in. Korei Południowej, oraz wyniki badań (m.in. Hartley, Jarvis, 2020; Cairney, Wellstead, 2021), zaufanie do władz jest istotnym czynnikiem powodzenia walki z epidemią COVID-19. Zaufanie jest niezbędne dla współpracy, koordynacji, porządku społecznego i ograniczenia potrzeby nakładania przez państwo restrykcji, zwłaszcza w nadzwyczajnych sytuacjach, do których niewątpliwie należy zaliczyć pandemię. Bez społecznego zaufania władzom państwowym trudno koordynować działania i podejmować decyzje co do zasięgu stosowania środków przymusowych. Obywatele wówczas nie współpracują z władzą, co jest warunkiem koniecznym minimalizacji negatywnych skutków pandemii.

## 8.4. Podsumowanie

Kryzys gospodarczy wywołany przez pandemię COVID-19 negatywnie wpłynął na sytuację gospodarstw domowych, powodując załamanie się konsumpcji i nastrojów konsumenckich. Szok był jednak krótkookresowy. Polska należy do tej grupy krajów, w których konsumpcja powróciła do poziomu sprzed pandemii, w odróżnieniu od nastrojów gospodarstw domowych. Odnotowane w czasie pandemii gwałtowne spadki wartości zarówno wskaźnika nastrojów konsumenckich, jak i poszczególnych sald wskazują na silny, lecz krótkookresowy efekt kryzysu COVID-19. Skutki długo-

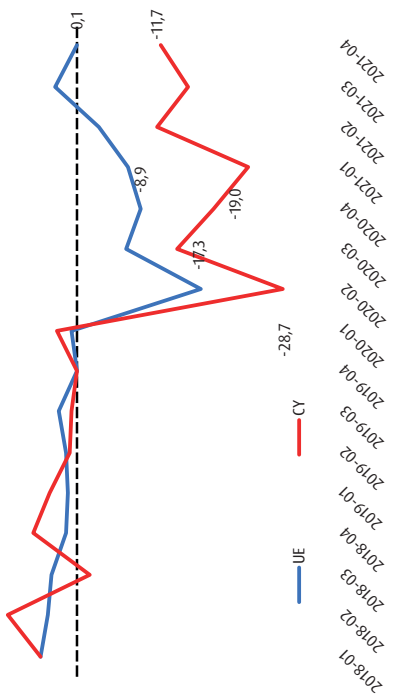
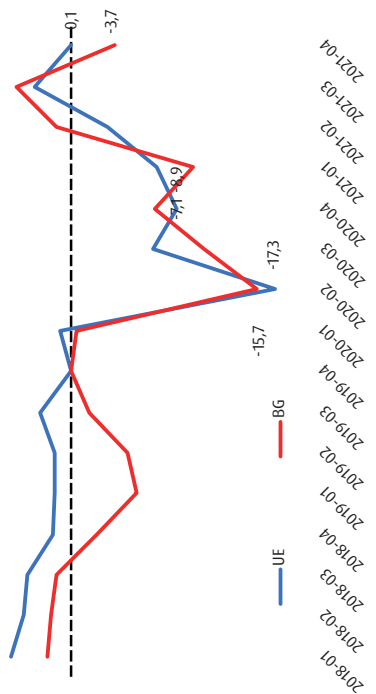
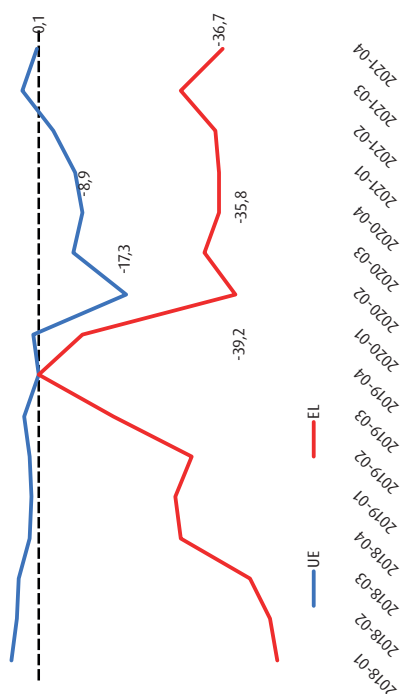
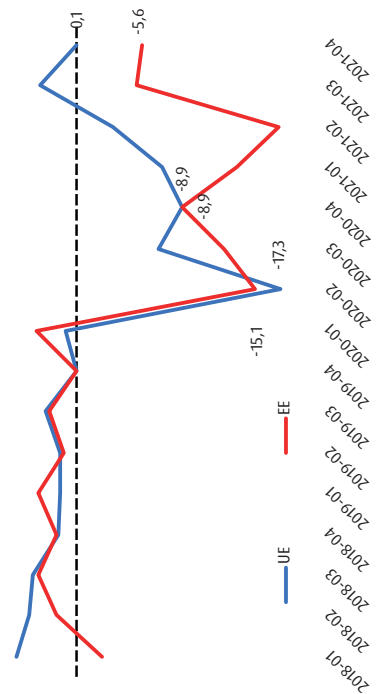
okresowe nie są oczywiste. Po niemal 2 latach kryzysu wartości wskaźników pozostają na niższym poziomie niż przed wybuchem pandemii. Utrzymują się pesymizm i niepewność. Z przeprowadzonej analizy wynika jednak, że światowy kryzys finansowy i gospodarczy oraz kryzys zadłużeniowy w strefie euro bardziej odbiły się na nastrojach polskich gospodarstw domowych niż pandemia COVID-19.

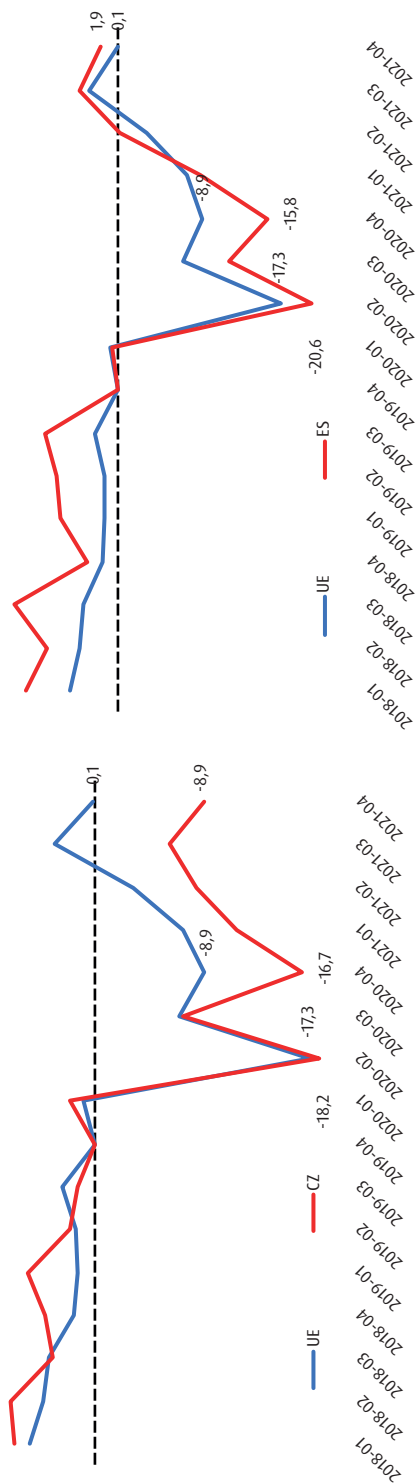
## Bibliografia

---

- Wielen, W., Barrios, S. (2021). Economic sentiment during the COVID pandemic: Evidence from search behaviour in the EU. *Journal of Economics and Business*, 115.
- Hongyuan, Z., Yibing, D., Jing, L. (2021). Impact of the COVID-19 pandemic on economic sentiment: A cross-country study. *Emerging Markets Finance and Trade*, 57(6): 1603–1612.
- Deimante, T., Keliuotyte-Staniuleniene, G., Liao, Y., Kanapickiene, R., Pu, R., Hu, S., Yue, H.-G. (2021). The impact of the COVID-19 pandemic on consumer and business confidence indicators. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(4): 1–23.
- Cairney, P., Wellstead, A. (2020). COVID-19: effective policymaking depends on trust in experts, politicians, and the public. *Policy Design and Practice*, 4(1): 1–14.
- Gębski, Ł. (2021). The impact of the crisis triggered by the COVID-19 pandemic and the actions of regulators on the consumer finance market in Poland and other European Union countries. *Risks*, 9(6): 1–15.
- Hartley, K., Jarvis, D. (2020). Policymaking in a low-trust state: legitimacy, state capacity, and responses to COVID-19 in Hong Kong. *Policy and Society*, 39(3): 1–21.
- Katona, G. (1975), *Psychological economics*. Nowy Jork: Elsevier.
- Komisja Europejska (2021). *A user guide to the joint harmonised EU programme of business and consumer surveys*.
- Parigi, G., Schlitzer, G. (1997). Predicting consumption of Italian households by means of survey indicators. *International Journal of Forecasting*, 13(2): 197–209.
- Simionescu, M., Raišienė, A. G. (2021). A bridge between sentiment indicators: What does Google Trends tell us about COVID-19 pandemic and employment expectations in the EU new member states? *Technological Forecasting and Social Change*, 173.
- Wojciszke, B., Baryła, W. (2005). Kultura narzekania, czyli o psychicznych pułapkach ekspresji niezadowolonia. W: *Jak Polacy przegrywają, jak Polacy wygrywają* (s. 35–68). M. Drogosz (red.). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

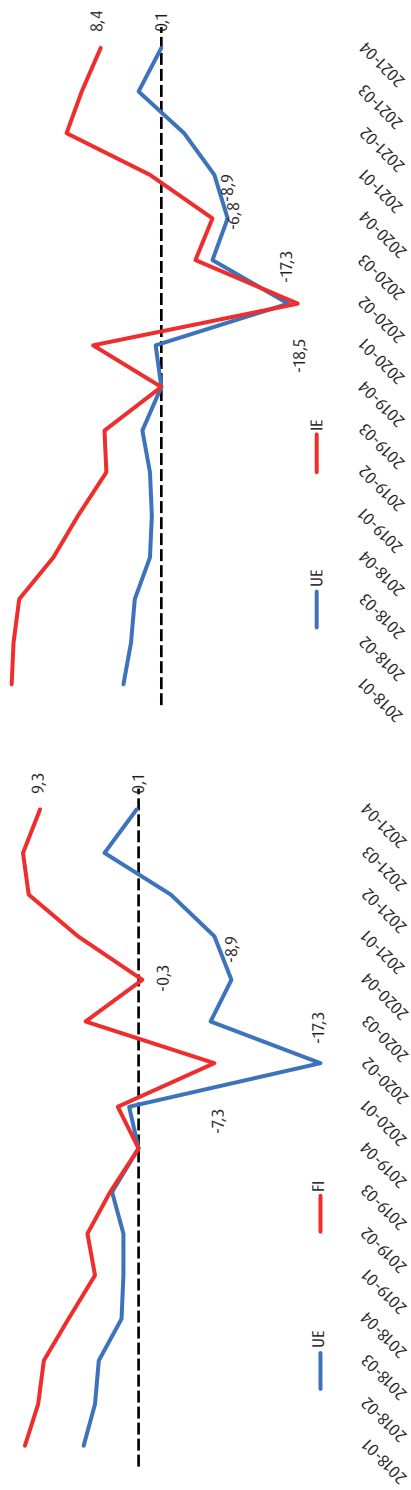




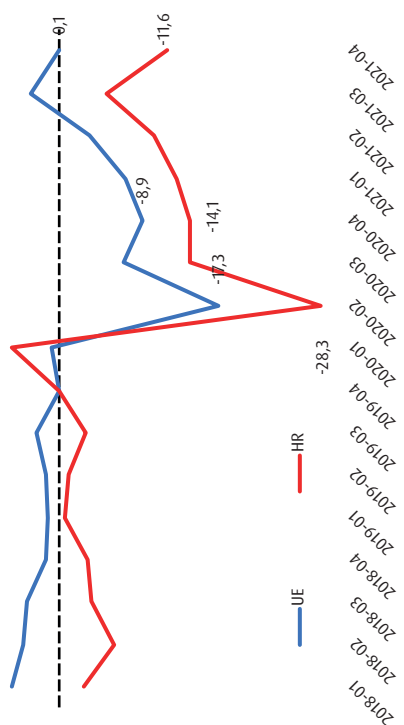
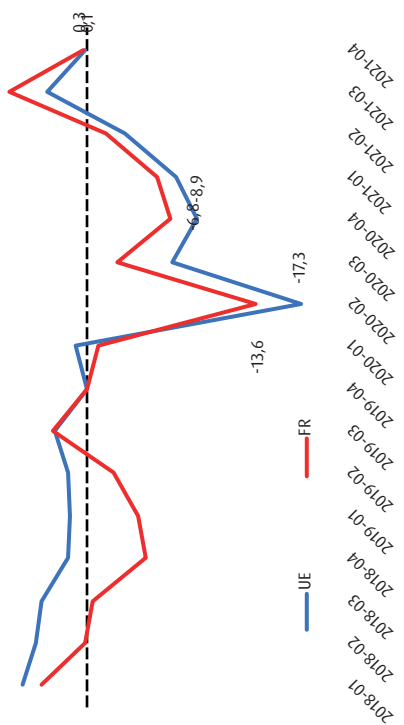
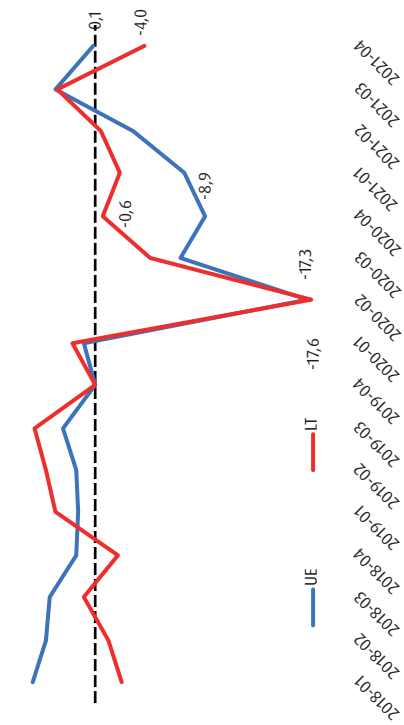
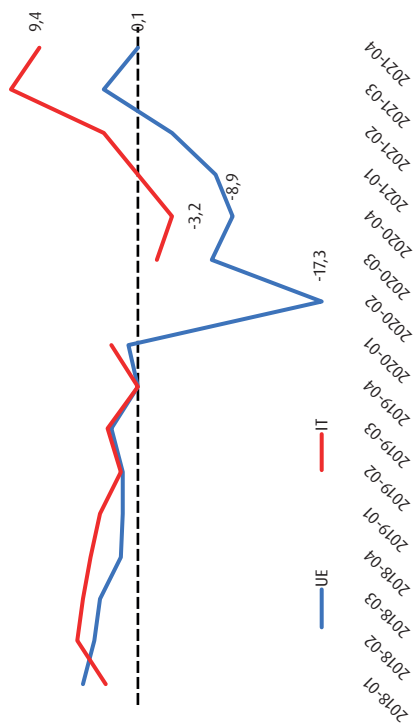


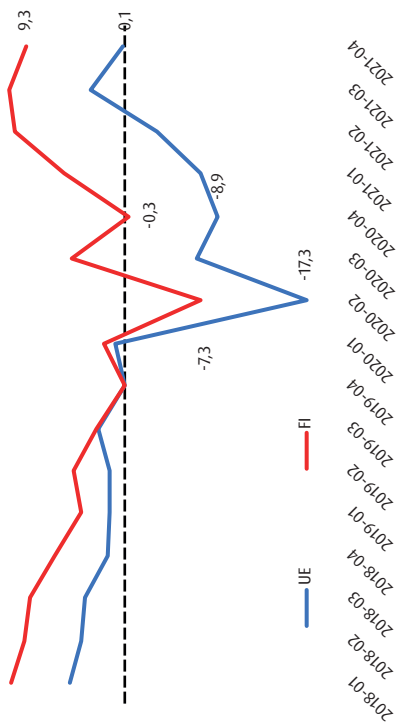
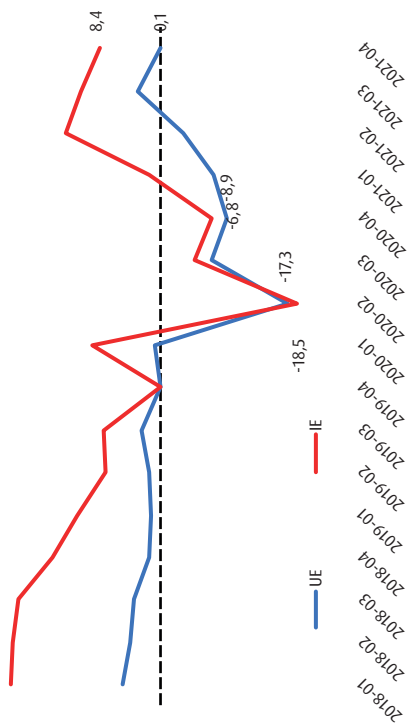
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH i Eurostat.

**Rysunek Z2. Nastroje konsumencie w Polsce i w krajach EU w latach 2008-2021 (zmiana wskaźnika w p.p. w relacji do 2019-Q4)**



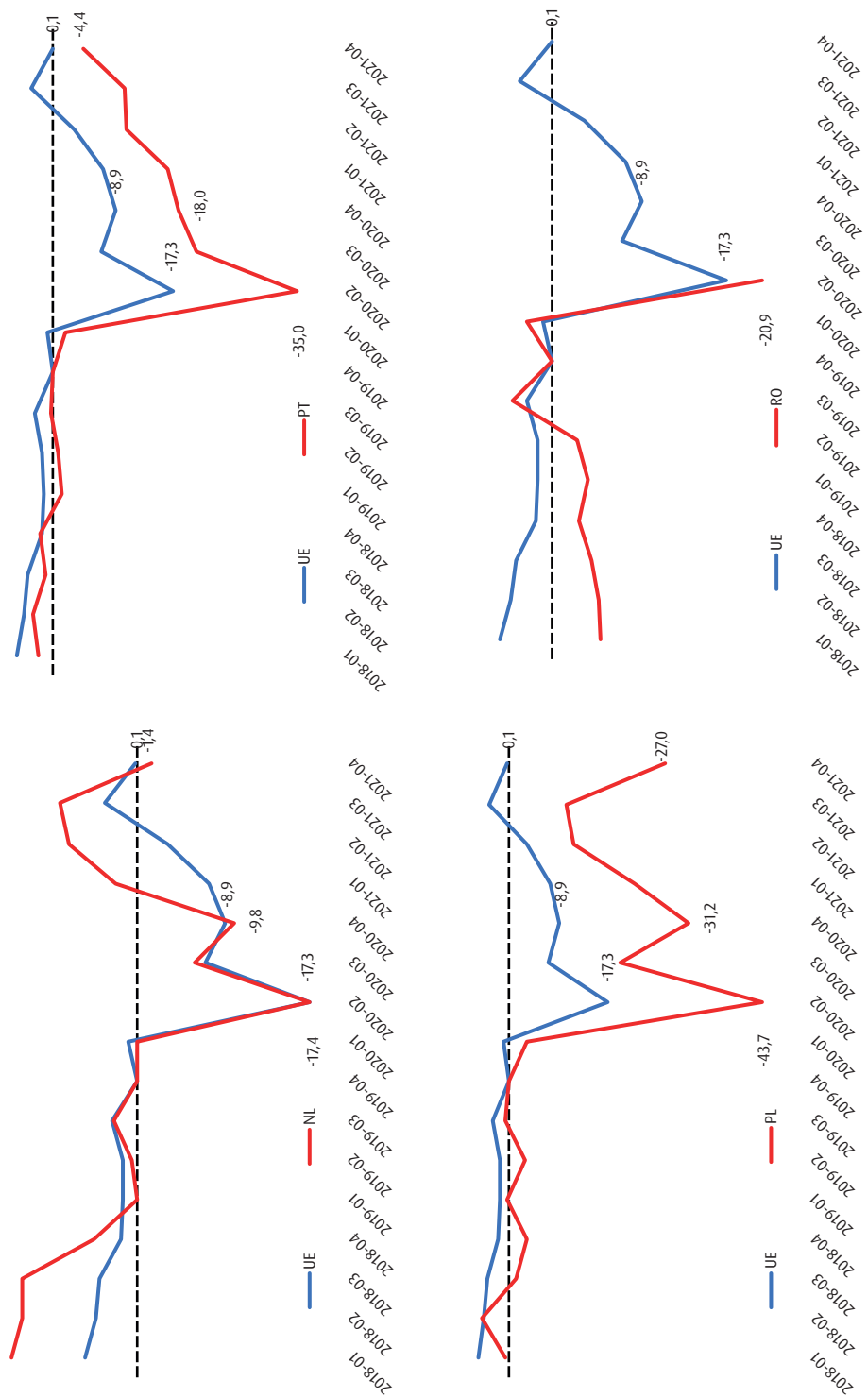


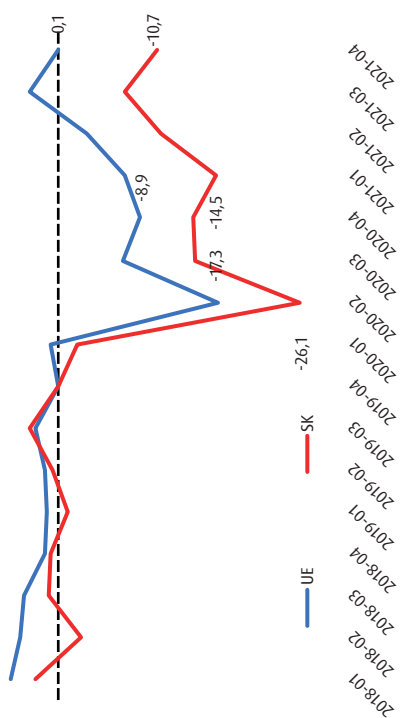
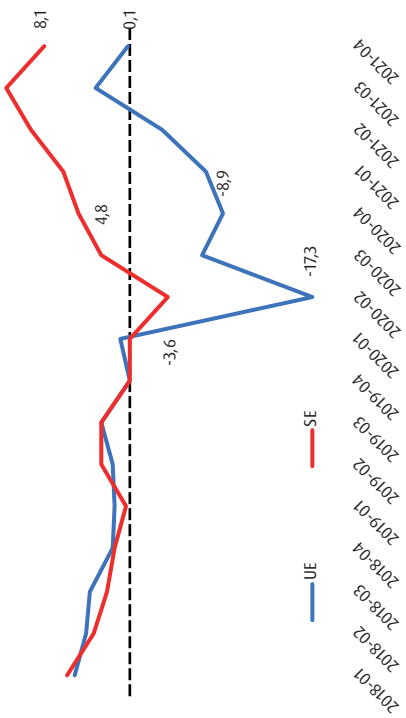
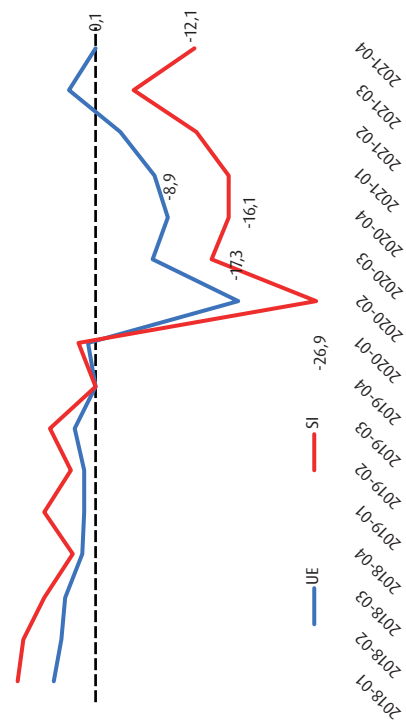




Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH i Eurostat.

**Rysunek Z3. Nastroje konsumentów w Polsce i w krajach EU w latach 2008–2021 (zmiana wskaźnika w p.p. w relacji do 2019-Q4)**





Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH i Eurostat.

## Rozdział 9

# Analiza zmian gospodarczych w badaniach koniunktury w przemyśle przetwórczym przez IRG jako przykład modelowania miękkiego w ekonometrii

### 9.1. Wstęp

Modelowanie miękkie jest jedną z metod, które można zastosować do skonstruowania syntetycznego wskaźnika opisującego stan gospodarki (w skali makroekonomicznej) na podstawie ocen cząstkowych. Ideą modelowania miękkiego jest badanie powiązań pomiędzy zmiennymi ukrytymi, to jest takimi, których wartości nie są (lub nie mogą być) wprost zmierzone. Zmiennymi takimi są na przykład: kapitał intelektualny, dobrobyt, stan zanieczyszczenia środowiska, jakość kształcenia, a w omawianym przypadku koniunktura gospodarcza. Jednym z powodów braku możliwości pomiaru takich zmiennych może być brak ogólnie przyjętej definicji takiej kategorii ekonomicznej lub brak jednoznacznego sposobu jej pomiaru. W literaturze ekonometrycznej można znaleźć wiele propozycji zastępowania takich zmiennych niemierzalnych poprzez inne, mierzalne zmienne nazywane na przykład instrumentalnymi lub zastępczymi. Najczęściej metodę taką stosuje się jednak w stosunku do zmiennych objaśniających. W przypadku modelowania miękkiego zmienne mierzalne traktowane są jako indykatory wartości zmiennych ukrytych, które w modelu mogą występować zarówno jako zmienne endogeniczne, jak i egzogeniczne.

Przedstawione w niniejszym rozdziale modele potwierdzają wnioski z wcześniejszych badań, w których wskazano na to, że dane pochodzące z badań ankietowych przemysłu przetwórczego, prowadzonych przez Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH,

w sposób zadowalający mogą być wykorzystane jako indykatory zmiennych ukrytych, a także że metody modelowania miękkiego mogą być podstawą do analizowania procesów kształtujących koniunkturę w polskim przemyśle przetwórczym.

W konstruowaniu modelu zaprezentowanego w niniejszym opracowaniu uwzględniono ponadto wpływ trwającej od marca 2020 r. pandemii COVID-19.

## 9.2. Modelowanie miękkie

Modelowanie miękkie jest połączeniem metody głównych składowych i analizy czynnikowej (służących między innymi do badania i identyfikacji zmiennych nieobserwowalnych) z modelowaniem ekonometrycznym. Technika ta pojawiła się w polskiej literaturze w 1986 r. [Rogowski, 1986], a pełny opis znalazła w książce J. Rogowskiego z 1990 r.

W literaturze znaleźć można szereg zastosowań modelowania miękkiego dotyczących np. jakości szkół wyższych [Rocki, 2007], zróżnicowania dobrobytu [Mierzyńska, 2011], pomiaru kapitału intelektualnego [Osińska, 2011], związków kapitału intelektualnego z poziomem rozwoju gospodarczego [Skrodzka, 2012], wpływu globalizacji na rozwój Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie [Marcinkiewicz, 2013], analizy atrakcyjności inwestycyjnej powiatów [Godlewska-Majkowska, Perło, 2017], akademickości miast [Dębowska i in., 2019], czy jakości formalnych podsystemów instytucjonalnych krajów OECD [Borkowski, 2021].

Stosując modelowanie miękkie do budowy wskaźników syntetycznych, nie jest konieczne wcześniejsze określenie wag, z jakimi są brane pod uwagę wskaźniki cząstkowe tworzące zmienną syntetyczną. Modelowanie miękkie umożliwia przy tym nie tylko konstrukcję wskaźników syntetycznych, lecz także badanie powiązań między nimi. Zasadniczą cechą modelowania miękkiego jest to, że nie jest konieczne ściśle zdefiniowanie zmiennych ukrytych, a jednocześnie możliwe jest uzyskanie (oszacowanie) niemianowanych wartości tych zmiennych.

Należy tu podkreślić, że ze względu na brak ścisłej definicji zmiennych ukrytych nie jest możliwa precyzyjna interpretacja uzyskanych ich wartości (np. „stan gospodarki jest dobry”, „kapitał intelektualny tego województwa jest wysoki”), natomiast możliwe jest – poprzez analizę wartości tych zmiennych – wnioskowanie o zachodzących zmianach (na przykład – w przypadku szeregów czasowych – „stan gospodarki polepsza się”) lub porównywanie obiektów (np. – w przypadku danych przekrojowych – „kapitał intelektualny tego województwa jest najwyższy”).

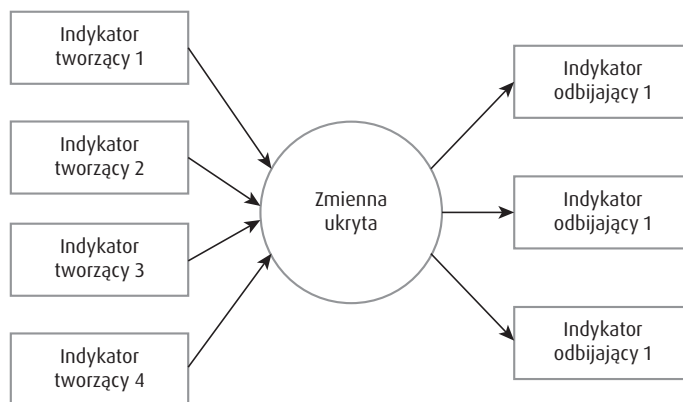
Formalnie rzecz biorąc, liniowy model miękkie (por. Joreskog, Wold [1982]; Lohmoller [1981]; Wold [1980]) składa się z dwóch podmodeli: wewnętrznego i zewnętrznego

go. Modelem wewnętrznym nazywamy układ liniowych zależności między zmiennymi nieobserwowalnymi (ukrytymi), który opisuje relacje wynikające z przyjętej teorii ekonomicznej. Modelem zewnętrznym nazywamy związki zachodzące między zmiennymi nieobserwowalnymi a zmiennymi obserwowalnymi, tzw. indykatorami, umożliwiającymi pośrednie obserwowanie zmiennych ukrytych.

Indykatory definiowane są na podstawie określonej teorii lub intuicji badacza. Wyróżnia się dwa typy związków między zmienną nieobserwowalną a jej indykato-rem: albo dany indykator odzwierciedla korespondującą zmienną (jego wartość wynika z wartości zmiennej ukrytej, wartość zmiennej będącej indykato-rem jest skutkiem wartości zmiennej ukrytej), albo ją „tworzy” (wartość zmiennej będącej indykato-rem jest przyczyną, w sensie ekonometrycznym, dla wartości zmiennej ukrytej). W pierwszym przypadku nazywamy indykator odzwierciedlającym (odbijającym), w drugim – tworzącym. Wybór rodzaju (typu) indykatora jest wyborem subiektywnym i zależy od konstruu-jącego model badacza. Fragment przykładowej struktury modelu zewnętrznego ilustruje rysunek 9.1.

Zmienne obserwowalne można traktować jako zmienne ukryte mające jeden indy-kator tożsamy z tą właśnie zmienną obserwowalną. Można je zatem nazywać zmiennymi kwazi-ukrytymi. W ten sposób modelowanie miękkie można traktować jako uogólnienie klasycznych metod modelowania ekonometrycznego.

**Rysunek 9.1.** Fragment przykładowej struktury modelu zewnętrznego



Źródło: opracowanie własne.

Najczęściej model miękkie jest modelem wielorównaniowym, chociaż niekoniecznie jest modelem o równaniach łącznie współzależnych.

Jeśli przez  $f_{t,i}$  oznaczymy obserwację zmiennej ukrytej  $i$  ( $i = 1, \dots, N$ ) w okresie  $t$  ( $t = 1, \dots, T$ ), to relacje zachodzące w modelu wewnętrznym dla te-że obserwacji

w okresie  $t$  (w przypadku modelu stworzonego na podstawie danych przekrojowych chodzi odpowiednio o obiekt o numerze  $t$ ) można zapisać jako:

$$f_{t,i} = \sum_{j \in N_i} \beta_{i,j} f_{t,j} + \beta_{i,0} + \xi_{t,i} \quad (1)$$

gdzie:

$f_{t,i}$  – nieobserwowalna bezpośrednio  $t$  realizacja zmiennej ukrytej  $i$ ,

$\beta_{i,j}$  – parametr strukturalny  $j$ , występujący w równaniu opisującym zmienną ukrytą  $i$ ,

$N_i$  – zbiór numerów zmiennych ukrytych objaśniających zmienną o numerze  $i$ .

$\xi_{t,i}$  – składnik losowy  $i$ -tego równania o zerowej wartości oczekiwanej.

Niech każda spośród  $N$  zmiennych ukrytych ma  $k_i$  indykatorów. Symbolem  $X_{t,i,j}$  ( $i = 1, \dots, N; j = 1, \dots, k_i$ ) oznaczmy obserwację  $t$  indykatora  $j$  zmiennej ukrytej  $i$ . Zakładamy, że zmienne nieobserwowalne są ważonymi sumami swoich indykatorów. W modelu zewnętrznym wyróżniamy następujące relacje:

- wagowe (określające wartości zmiennych ukrytych):

$$f_{t,i} = \sum_{j=1}^{k_i} w_{i,j} X_{t,i,j} \quad (2)$$

- odzwierciedlania przez zmienną ukrytą jej indykatorów:

$$X_{t,i,j} = p_{i,j} f_{t,i} + p_{i,j+1} + \varepsilon_{t,i,j} \quad (3)$$

$$i = 1, \dots, k; j = 1, \dots, k_i$$

gdzie:

$w_{i,j}$  – waga związana z indykatorem  $j$  zmiennej ukrytej  $i$ ,

$p_{i,j}$  – ładunek czynnikowy wiążący zmienną ukrytą  $i$  z jej indykatorem  $j$ ,

$p_{i,j+1}$  – wyraz wolny równania,

$\varepsilon_{t,i,j}$  – składnik losowy o zerowej wartości oczekiwanej.

Budowa modelu miękkiego przebiega zasadniczo w sposób zbliżony do konstruowania klasycznych modeli ekonometrycznych. Pierwszym krokiem jest zdefiniowanie zmiennych występujących w modelu wewnętrznym i przyjęcie założeń o ich łączących je związkach. Następnie, po wstępnym określeniu zbioru indykatorów tworzących i odbijających dla każdej zmiennej ukrytej, przystępuje się do estymacji ocen parametrów (wag). Metodą estymacji wag stosowaną w modelowaniu miękkim jest częściowa metoda najmniejszych kwadratów, PLS (*partial least squares*, por. Joreskog, Wold [1982], Lohmoller [1981], Rogowski [1987]). Ładunki czynnikowe szacowane są jako współczynniki regresji pomiędzy standaryzowanymi obserwacjami indykato-



rów i oszacowaniami zmiennych ukrytych. Wartości zmiennych ukrytych obliczane są jako ważone sumy standaryzowanych wartości indykatorów. Wartości te nie mają jednoznacznej interpretacji z powodu braku zdefiniowanych mian<sup>1</sup>.

Na podstawie wyników estymacji wag i ładunków czynnikowych modelu zewnętrznego dokonać można zmian w zbiorach indykatorów. Na przykład, jeśli zgodnie z pierwotnie przyjętą teorią pewien indyktor jest stymulantą dla zmiennej ukrytej, a otrzymana waga jest ujemna, to można usunąć ten indyktor z modelu zewnętrznego. Tak więc, wobec braku możliwości bezpośredniego oszacowania korelacji pomiędzy zmienną ukrytą a jej indykatorem można to nazwać poszukiwaniem „miękkiej” koincydencji modelu.

Po uzyskaniu zadowalających wyników estymacji należy zweryfikować model testem Stone'a-Geissera, SG (por. Bergstrom, Wold [1983]; Lohmoller [1981]). Test ten mierzy stopień odtwarzalności obserwacji indykatorów danej zmiennej ukrytej. Statystyki testu przybierają wartości z przedziału  $(-\infty, 1)$ . Wartość statystyki testu dla modelu „idealnego” wynosi 1, a ujemne wartości statystyki wskazują na złe właściwości modelu. Statystykę SG oblicza się zarówno dla całego modelu, jak i dla poszczególnych indykatorów. W ten sposób można ocenić jakość modelu jako całości, a także zasadność specyfikacji. W wyniku obliczeń prowadzonych w celu uzyskania wartości statystyki SG otrzymuje się dodatkowo oszacowania odchyłeń standardowych estymatorów parametrów modelu metodą cięcia Tukey'a (*Tukey's jackknifing*, por. Miller [1974]).

### 9.3. Założenia specyfikacji miękkiego modelu koniunktury w przemyśle

W niniejszym rozdziale została przedstawiona kolejna wersja modelu miękkiego koniunktury, skonstruowanego pierwotnie w toku prac realizowanych w Instytucie Rozwoju Gospodarczego w 1998 r. na podstawie danych pochodzących z ankietowych badań koniunktury w przemyśle przetwórczym [Rocki, 1998]. Miesięczne obserwacje dokonane na indyktorach (zmiennych obserwowalnych) objęły okres od lipca 1991 r. do stycznia 1998 r. (78 obserwacji). Następna wersja tego modelu powstała w 2008 r. [Rocki, 2008], co umożliwiło poprawę specyfikacji modelu i porównanie wyników estymacji. Wykorzystano wówczas 110 obserwacji z okresu luty 1998 r.–marzec 2007 r. Obecna respecyfikacja i reestymacja zostały przeprowadzone na próbie rozciągającej się

<sup>1</sup> Co wynika zarówno z charakteru tych zmiennych, jak i z tego, że standaryzacja indykatorów także pozbawia je mian.

od marca 1997 r. do września 2021 r. (295 obserwacji). Umożliwiło to zbadanie wpływu pandemii COVID-19, której początek jest datowany na marzec 2020 r.

U podstaw modelu leży założenie, że można rozróżnić koniunkturę długookresową (trend koniunkturalny,  $KD$ ), koniunkturę krótkookresową (bieżącą,  $KK$ ) oraz zmiany koniunktury długookresowej ( $dKD$ ). Przyjęto, że powiązania między tymi zmiennymi ukrytymi są takie, jak przedstawia je rysunek 9.2. Prowadzi to do następującego układu równań:

$$KD_t = \alpha_{10} + \alpha_{11}dKD_t + \varepsilon_{t,1} \quad (4a)$$

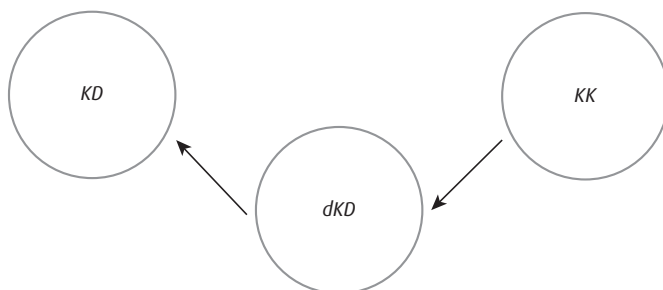
$$dKD_t = \alpha_{20} + \alpha_{21}KK_t + \varepsilon_{t,2} \quad (4b)$$

gdzie:

$\alpha_{ij}$  – nieznanne parametry strukturalne,

$\varepsilon_{t,i}$  – składniki losowe równań modelu.

### Rysunek 9.2. Model wewnętrzny



Źródło: opracowanie własne.

Przyjęty model jest więc trójrównaniowym modelem rekurencyjnym. Zmienne tego modelu nie są wprost mierzalne, toteż dla każdej z nich zostały ustalone indykatory. Podstawą specyfikacji indykatorów jest w prezentowanym modelu ogólne założenie, że wykorzystane mają być dane z badań ankietowych IRG SGH, dotyczące koniunktury w przemyśle przetwórczym. Należy przypomnieć, że w badaniach tych ankietowani odpowiadają na pytania dotyczące sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw, które prowadzą lub w których są zatrudnieni, oraz ogólnej sytuacji w gospodarce polskiej, a także, odpowiednio, przewidywań na najbliższe 3–4 miesiące.

Prezentowana dalej specyfikacja indykatorów powstała w wyniku kilku kolejnych prób ustalenia takiego ich zbioru, w którym ładunki czynnikowe mają oczekiwane znaki. Ostatecznie przyjęto, że indykatorami tworzącymi są zmienne opracowane na podstawie sald będących różnicami między odsetkami odpowiedzi pozytywnych (udzia-

łami odpowiedzi „wzrost, poprawa” itp. w ogólnej liczbie odpowiedzi) i negatywnych (odpowiednio: „spadek, pogorszenie”), dotyczących stanu obecnego, natomiast indykatorami odbijającymi są analogiczne salda dotyczące przewidywań.

Przy tworzeniu nazw indykatorów przyjęto następującą konwencję symboli. Przedostatnia litera nazwy oznacza: S – „stan”, P – „przewidywania”, a ostatnia litera S – „saldo”<sup>2</sup>. Jako że w toku prac w modelu pozostały jedynie zmienne nieopóźnione, to od tego miejsca pomijane będą indeksy dolne, oznaczające okres obserwacji. W konsekwencji w modelu występują następujące indykatory:

- *PSS* – produkcja, saldo opinii dotyczących stanu obecnego,
- *PPS* – produkcja, saldo opinii dotyczących przewidywań,
- *ZamSS* – zamówienia, saldo opinii dotyczących stanu obecnego,
- *ZamPS* – zamówienia, saldo opinii dotyczących przewidywań,
- *ZamExSS* – zamówienia eksportowe, saldo opinii dotyczących stanu obecnego,
- *ZamExPS* – zamówienia eksportowe, saldo opinii dotyczących przewidywań,
- *ZatrSS* – zatrudnienie, saldo opinii dotyczących stanu obecnego,
- *ZatrPS* – zatrudnienie, saldo opinii dotyczących przewidywań,
- *CSS* – ceny, saldo opinii dotyczących stanu obecnego,
- *CSP* – ceny, saldo opinii dotyczących przewidywań,
- *FSS* – finanse firmy, saldo opinii dotyczących stanu obecnego,
- *FPS* – finanse firmy, saldo opinii dotyczących przewidywań,
- *OSS* – ogólna ocena stanu gospodarki, saldo opinii dotyczących stanu obecnego,
- *OPS* – ogólna ocena stanu gospodarki, saldo opinii dotyczących przewidywań,
- *COV* – zmienna zero-jedynkowa równa 1 dla okresu od marca 2020 r. do września 2021 r.

Poszczególne indykatory związane są ze zmiennymi ukrytymi w sposób pokazany na rysunku 9.3.

## 9.4. Rozszerzenie specyfikacji o wpływ pandemii

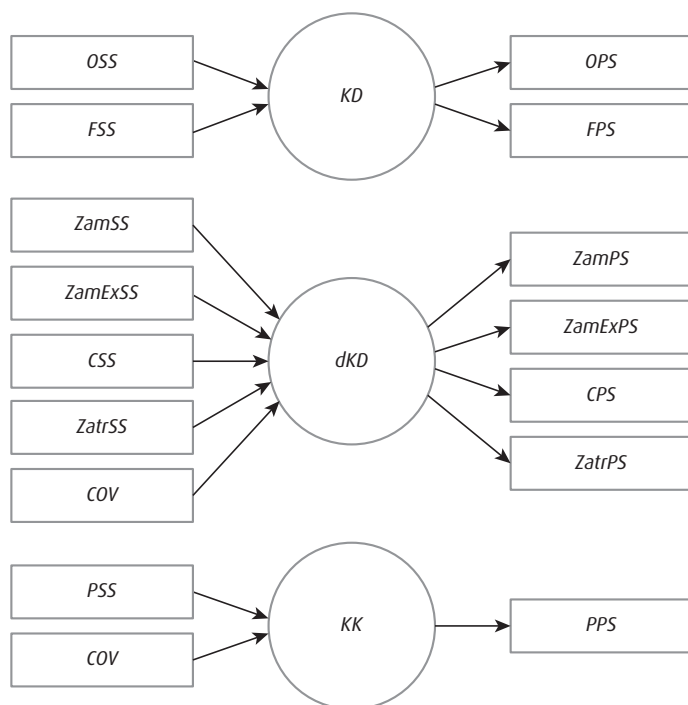
Uwzględnienie w specyfikacji modelu dla zmiennych *KK* i *dKD* zmiennej zero-jedynkowej związanej z okresem pandemii jako dodatkowego indykatora tworzącego, stwarza możliwość oszacowania „przesunięcia” wartości obu zmiennych o wartość oceny parametru przy takiej zmiennej na skutek pandemii. Oznaczałoby to wykorzystanie równania (2), definiującego relacje wagowe w modelu zewnętrznym (określające wartości zmiennych ukrytych), w postaci:

<sup>2</sup> W toku prac były sprawdzane również specyfikacje z indykatorami reprezentującymi odsetek odpowiedzi „wzrost” (wówczas w nazwie indykatora występowała na końcu litera W).

$$f_{t,i} = \sum_{j=1}^{k_i} w_{i,j} X_{t,i,j} + w_{i0} \text{cov}_t \quad (5)$$

gdzie  $\text{cov}_t$  jest zmienną zero-jedynkową, która przybiera wartość 1 od marca 2020 r.

**Rysunek 9.3. Model zewnętrzny**



Źródło: opracowanie własne.

Zjawiska jakościowe, takie jak wystąpienie pandemii COVID-19, mogą mieć także wpływ na zmianę parametrów związanych z pozostałymi zmiennymi objaśniającymi (w tym przypadku zmiana wag związanych z indykatorami). Wówczas równanie (2), definiujące relacje wagowe w modelu zewnętrznym (określające wartości zmiennych ukrytych), powinno przybrać postać:

$$f_{t,i} = \sum_{j=1}^{k_i} (w_{i,j} + \Delta w_{i,j} \text{cov}_t) X_{t,i,j} + w_{0,i} \text{cov}_t = \sum_{j=1}^{k_i} w_{i,j} X_{t,i,j} + \sum_{j=1}^{k_i} \Delta w_{i,j} (\text{cov}_t X_{t,i,j}) + w_{0,i} \text{cov}_t \quad (6)$$

Oznacza to w praktyce pojawienie się dodatkowych zmiennych (iloczynów zmiennej zero-jedynkowej i indykatorów), które w okresie od marca 2020 przybierają wartości równe odpowiednim indykatorom, a w pozostałych miesiącach są równe zero. Sfor-

mułowane wcześniej hipotezy dotyczące indyktorów i postaci modelu wewnętrznego zostały wobec tego skorygowane w taki sposób, by w relacjach wagowych zmiennych  $KK$  i  $dKD$  uwzględnić dodatkowe zmienne. W wyniku estymacji i weryfikacji poszczególnych równań uzyskano model zewnętrzny, którego postać została zamieszczona w załączniku, oraz następujący model wewnętrzny:

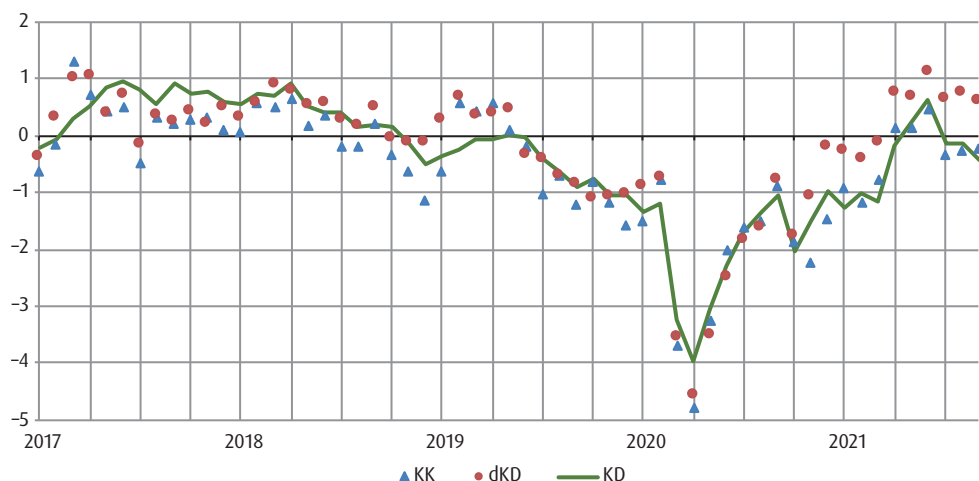
$$KD_t = \begin{matrix} -0,4578 & + & 0,7626 \\ 0,0189 & & 0,0001 \end{matrix} dKD_t, R^2 = 0,5816 \quad (7a)$$

$$dKD_t = \begin{matrix} -0,4526 & + & 0,9512 \\ 0,0009 & & 0,0007 \end{matrix} KK_t, R^2 = 0,9048 \quad (7b)$$

(pod ocenami parametrów podano oszacowania odchyleń standardowych uzyskane dla estymatorów parametrów modelu metodą cięcia Tukey'a w trakcie testowania zmiennej  $KD$ ).

Zarówno wartości współczynników determinacji, jak i dokładność estymacji ocen parametrów pozwalają na pozytywną ocenę otrzymanego modelu. Ocenę tę potwierdzają wartości statystyki testu SG: 0,4507 dla równania  $KD$ , 0,3436 dla równania  $dKD$  i 0,4136 dla równania  $KK$ .

**Rysunek 9.4.** Zmienne ukryte w okresie styczeń 2017 r.-wrzesień 2021 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

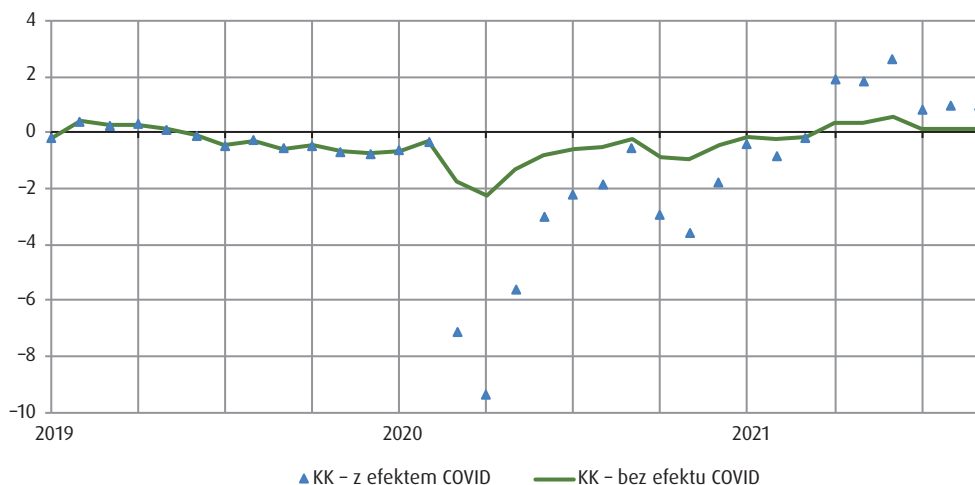
Wartości zmiennych ukrytych wyznaczone dla okresu od początku 2017 r. do września 2021 r. ilustruje rysunek 9.4. Jak widać, na skutek pandemii koniunktura, pogarszająca się już od 2018 r., uległa silnemu załamaniu wiosną 2020 r. Wartości zmiennej

*KD* gwałtownie spadły i, choć następnie wzrosły, to ich dyspersja jest znacząca. Jeszcze większe wahania charakteryzują wartości zmiennych *KK* i *dKD*. Rysunek 9.5 przedstawia wyniki obliczeń, w których wyznaczono wartości zmiennej *KK* bez wpływu zmiennej zero-jedynkowej związanej z pandemią. Zestawiono je z wartościami obliczonymi na podstawie wag zmienionych na skutek uwzględnienia wpływu pandemii. Można stwierdzić, że gdyby pandemia COVID-19 nie wystąpiła, to wahania koniunktury krótkoterminowej, *KK*, byłyby łagodniejsze. Wartości wyznaczone wprost z modelu (uwzględniającego wpływ COVID-19) są w połowie 2021 r. wyższe niż te, które oszacowano jako „tło”, głównie z powodu, jak się wydaje, gwałtownego pogorszenia się *KK* w drugim i IV kwartale 2020 r. (tzw. efekt niskiej bazy). Zasadniczą cechą wartości zmiennej *KK* w okresie pandemii jest jej znaczący spadek w II kwartale 2020 r. oraz duża zmienność w kolejnych miesiącach. W jakimś stopniu odzwierciedlają one niepewność producentów co do przyszłych warunków gospodarowania.

## 9.5. Podsumowanie

Interpretując wyniki estymacji wartości zmiennych ukrytych należy pamiętać, że są to liczby niemianowane, a wagi służące do ich wyznaczenia oszacowane są na podstawie wybranych subiektywnie indyktorów.

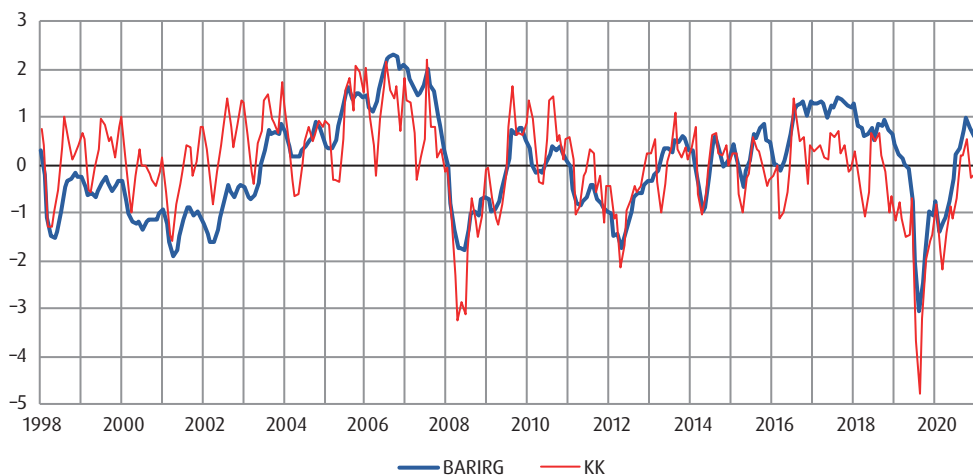
**Rysunek 9.5.** Zmienna ukryta *KK* w okresie styczeń 2019 r. – wrzesień 2021 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IRG SGH.

Na koniec warto zestawić wartości syntetycznego miernika oceny aktywności gospodarczej w Polsce, barometru BARIRG (opisanego w rozdziale 1), z oszacowanymi wartościami *KK* dla okresu wrzesień 1998 r. – wrzesień 2021 r. Wartości obu wskaźników – różnie obliczanych, ale opartych na danych z tego samego źródła, tj. badań koniunktury IRG SGH – wskazują na ich znaczne podobieństwo (wartość współczynnika korelacji wynosi 0,6695, rys. 9.6)<sup>3</sup>. Z uwagi na różnice w konstrukcji – BARIRG tworzą inne indykatory niż *KK* – oba wskaźniki przedstawiają różny przebieg zdarzeń gospodarczych. Należy jednak odnotować zgodność kierunków zmian. Należy również zaznaczyć, że wartości BARIRG nie są rezultatem wykorzystania wyników estymacji parametrów modelu ekonometrycznego, jak to ma miejsce w przypadku *KK*, co oznacza, z jednej strony, że barometr obejmuje szerszą paletę czynników składowych, a z drugiej, że nie jest możliwe wykonanie z jego użyciem takich obliczeń, jak te, które wykonano w celu zbadania wpływu pandemii COVID-19 na gospodarkę.

**Rysunek 9.6.** Standaryzowane wartości BARIRG i *KK*



Źródło: opracowanie własne.

Zaprezentowany w niniejszym opracowaniu model jest przykładem wskazującym na możliwość wykorzystania metody modelowania miękkiego do analizowania procesów kształtujących koniunkturę nie tylko w polskim przemyśle przetwórczym, ale także w innych sektorach gospodarki. Dane pochodzące z badań ankietowych o koniunkturze w polskim przemyśle przetwórczym, prowadzonych przez Instytut

<sup>3</sup> Wartości BARIRG i *KK* poddano standaryzacji, aby uzyskać porównywalność liczb opisujących stan gospodarki, mierzonej tymi dwoma wskaźnikami.

Rozwoju Gospodarczego SGH, w sposób zadowalający mogą być użyte jako indykatory zmiennych ukrytych. Można przypuszczać, że możliwe jest także skonstruowanie modelu, w którym wszystkie indykatory byłyby opóźnionymi wartościami zmiennych ukrytych, co umożliwiłoby prognozowanie koniunktury bez konieczności ekstrapolowania wyników badań ankietowych.

## Bibliografia

---

- Bergstrom, R., Wold, H. (1983). *Fix-point estimation in theory and practice*. Getynga: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Borkowski, M. (2021). The quality of formal institutional subsystem of OECD countries, *Ekonomia i Prawo. Economics and Law*, 20(1), 21–44.
- Godlewska-Majkowska, H., Perło, D. (2017). Zastosowanie metody wagowo-korelacyjnej i modelowania miękkiego do analizy atrakcyjności inwestycyjnej powiatów w Polsce, *Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance*, 15, 187–214.
- Dębkowska, K., Kłosiewicz-Górecka, U., Szymańska, A., Ważniewski, P., Zybortowicz, K. (2019). *Akademickość polskich miast*. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Joreskog, K.G., Wold, H. (1982). *Systems under indirect observations. Causality – structure – prediction*. Amsterdam: North-Holland.
- Karaś, D. (2004). *Modelowanie miękkie algorytm i zastosowanie*. Warszawa: SGH (praca magisterska).
- Lohmoller, J.B. (1981). *Latent variables path analysis with partial least squares estimation*. Monachium: Hochschule der Bundeswehr.
- Marcinkiewicz, J. (2013). Procesy globalizacji a poziom rozwoju Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie – model miękkiej, *Zarządzanie i Finanse*, 1(1), 445–460.
- Mierzyńska, D. (2011). Zróżnicowanie poziomu dobrobytu społeczno-ekonomicznego w Polsce – model miękkiej, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, 176, 359–371.
- Miller, R.G. (1974). The jackknife – a review, *Biometrika*, 61(1), 1–15.
- Osińska, M. (2011). Zastosowanie modelowania miękkiego do porównania kapitału intelektualnego województw Polski, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, 210, 142–154.
- Rocki, M. (1998). Miękkie wskaźniki stanu gospodarki. W: Adamowicz, E., Męczarski, M., Podgórska, M. (red.). *Statystyczne i ekonometryczne metody badania krótkookresowych zmian stanu gospodarki, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH*, 60, 107–128.
- Rocki, M. (2007). Model miękkiej jakości dla uczelni wyższych. W: *Jakość w badaniach i dydaktyce szkół wyższych* (s. 536–556), S. Dorosiewicz, A. Kobylińska (red.). Warszawa: SGH.
- Rocki, M. (2008). Miękkiej wskaźnik stanu koniunktury w przemyśle, *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH*, 80, 363–374.
- Rogowski, J. (1986). Kilka uwag o miękkim modelowaniu ekonometrycznym, *Przegląd Statystyczny*, 4, 367–384.
- Rogowski, J. (1987). O zbieżności metody PLS szacowania parametrów soft-modelu ze zmiennymi ukrytymi, *Przegląd Statystyczny*, 2, 125–132.
- Rogowski, J. (1990). *Modele miękkie. Teoria i zastosowanie w badaniach ekonomicznych*. Białystok: Wydawnictwo Filii Uniwersytetu Warszawskiego w Białymstoku.



- Skrodzka, I. (2012). Kapitał intelektualny a poziom rozwoju gospodarczego polskich województw – model miękkiej, *Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 244, 124–135.
- Wold, H. (1980). Soft modelling: Intermediate between traditional model building and data analysis, *Mathematical Statistics*, Banach Center Publications, 6, 333–346.

## Załącznik: szczegółowe wyniki estymacji

Relacje wagowe dla zmiennych ukrytych w postaci wskazującej na zmiany wag związane z pandemią (zmienna zero-jedynkowa  $COV$  równa 1 dla okresu od marca 2020 r. do września 2021 r.):

$$KD = 0,4111FPS + 0,3436OPS + 0,1499FSS + 0,1831OSS$$

$$\begin{aligned} dKD = & (0,217 + 0,188COV)ZamPS + (0,198 + 0,1752COV)ZamExPS + \\ & + (0,0625 + 0,0072COV)CPS + (0,0811 + 0,1587COV)ZatrPS + \\ & + (0,0681 + 0,1617COV)ZamSS + (0,0727 - 0,0512COV)ZamExSS + \\ & + (0,0195 + 0,0143COV)CSS + (0,0035 - 0,0106COV)ZatrSS - \\ & - 0,0158COV \end{aligned}$$

$$KK = (0,3742 + 0,4007COV)PPS + (0,1958 + 0,3218COV)PSS + 0,0216COV$$

Model zewnętrzny:

- a) relacje odzwierciedlania zmiennej ukrytej  $KD$ :

$$FPS = 0,9234 + 4,411, \quad R^2 = 0,8526$$

$$OPS = 0,9664KD - 3,9483, \quad R^2 = 0,934$$

$$FSS = 0,832KD - 3,7616, \quad R^2 = 0,6923$$

$$OSS = 0,9165KD - 4,9835, \quad R^2 = 0,8399$$

- b) relacje odzwierciedlania zmiennej ukrytej  $dKD$ :

$$ZamPS = 0,8194dKD + 2,2567, \quad R^2 = 0,6714$$

$$ZamPS \cdot COV = 0,8404dKD + 0,9198, \quad R^2 = 0,7062$$

$$ZamExPS = 0,8189dKD - 0,1313, \quad R^2 = 0,6705$$

$$ZamExPS = 0,8435dKD + 0,8868, \quad R^2 = 0,7114$$

$$CPS = 0,3492dKD + 9,2208, \quad R^2 = 0,122$$

$$CPS \cdot COV = 0,1381dKD + 1,6611, \quad R^2 = 0,0191$$

$$ZatrPS = 0,292dKD - 12,2927, \quad R^2 = 0,0852$$

$$ZatrPS \cdot COV = 0,8102dKD + 0,5075, \quad R^2 = 0,6564$$

$$ZamSS = 0,6716dKD - 8,4928, \quad R^2 = 0,4511$$

$$ZamSS \cdot COV = 0,7612dKD + 0,4811, \quad R^2 = 0,5794$$

$$ZamExSS = 0,7242dKD - 9,6911, \quad R^2 = 0,5245$$

$$ZamExSS \cdot COV = 0,7612dKD + 0,4811, \quad R^2 = 0,5794$$

$$CSS = 0,3762dKD + 4,8834, \quad R^2 = 0,1415$$

$$CSS \cdot COV = 0,1937dKD + 1,3423, \quad R^2 = 0,0375$$

$$ZatrSS = 0,2616dKD - 9,7811, \quad R^2 = 0,0685$$

$$ZatrSS \cdot COV = 0,7611dKD + 0,2401, \quad R^2 = 0,5792$$

$$COV = -0,4172dKD + 0,0297, \quad R^2 = 0,174$$

c) relacje odzwierciedlania zmiennej ukrytej KK:

$$PPS = 0,7567KK + 6,4396, \quad R^2 = 0,5725$$

$$PPS \cdot COV = 0,8478KK - 0,942, \quad R^2 = 0,7187$$

$$PSS = 0,6205KK - 1,5332, \quad R^2 = 0,385$$

$$PSS \cdot COV = 0,8226KK - 1,2237, \quad R^2 = 0,6767$$

$$COV = -0,4221KK + 0,0767, \quad R^2 = 0,1782$$

## Zakończenie

Uderzenie koronawirusa COVID-19 w gospodarkę było gwałtowne. Zarówno sama pandemia, jak i wprowadzane w celu jej przeciwdziałania ograniczenia aktywności gospodarczej, wywarły silny, negatywny wpływ na stronę podażową i popytową gospodarki. W Polsce, podobnie jak w innych krajach całego świata, w okresie pandemii odnotowano duże spadki PKB, konsumpcji, inwestycji i wielkości produkcji w poszczególnych sektorach gospodarki. Jeszcze głębsze spadki, jakie miały miejsce w latach 2020 i 2021 w Polsce, dotyczyły zmiennych jakościowych, gromadzonych w badaniach koniunktury i opisujących opinie i nastroje bezpośrednich uczestników działalności gospodarczej: przedsiębiorców i konsumentów. Wskaźniki koniunktury w przemyśle przetwórczym, budownictwie, handlu, rolnictwie i sektorze bankowym osiągnęły w tym okresie historyczne minima. Ich wartości ciągle pozostają niższe niż przed pandemią i niższe od wartości z 2018 r., który był okresem szczytu koniunktury poprzedzającej kryzys COVID-19. Zmiany miały zróżnicowany charakter w zależności od miejsca i rodzaju prowadzonej działalności oraz wielkości przedsiębiorstwa.

Dokładne oszacowanie finansowych kosztów pandemii COVID-19 jest obecnie praktycznie niemożliwe. Wiemy jednak, że epidemia oraz wywołany przez nią kryzys gospodarczy miały ogromny wpływ na kształt dochodów i wydatków wszystkich podmiotów gospodarczych. Przedsiębiorcy odnotowali spadek przychodów, wynikający zarówno z zawieszenia produkcji, jak i zmniejszenia popytu konsumpcyjnego. W tym samym czasie rosły koszty produkcji. Początkowo ze względu na konieczność dodatkowych wydatków związanych z zapewnieniem bezpieczeństwa zdrowotnego pracowników i koniecznością utrzymania zatrudnienia jako warunku skorzystania z tarcz antykryzysowych. W późniejszym okresie głównym czynnikiem wzrostu kosztów był wzrost cen surowców i materiałów oraz presja na podwyższanie wynagrodzeń. Spadkowi dochodów przedsiębiorstw nie były w stanie w pełni przeciwdziałać tarcze antykryzysowe. Dla gospodarstw domowych głównymi czynnikami zmniejszającymi dochody były w pierwszym okresie problemy z utrzymaniem pracy, w późniejszym zaś inflacja.

Rosnące w szybkim tempie ceny towarów i usług, zmniejszając siłę nabywczą dochodów gospodarstw domowych, jednocześnie powodowały wzrost oczekiwań inflacyjnych.

Zmiany objęły także sektor finansów publicznych. Spadek produkcji i wprowadzone w pierwszym okresie ulgi podatkowe ograniczyły wpływy budżetowe. Równocześnie pandemia wymusiła wzrost wydatków na ochronę zdrowia, Policję, służby sanitarne i administrację publiczną ze względu na konieczność obsługi działań antykryzysowych i przystosowanie jednostek budżetowych do pracy zdalnej. Zamrożenie gospodarki przyniosło sektorowi finansów publicznych także pewne oszczędności. Przejście na naukę i pracę zdalną umożliwiło ograniczenie wydatków na spożycie publiczne, tj. oświetlenie budynków, energię elektryczną, wodę, sprzętanie, artykuły biurowe itd. W wielu przypadkach trudno oddzielić działania antykryzysowe od zwykłej polityki fiskalnej. Jednym z przykładów jest, opisany w rozdziale pierwszym, Polski Bon Turystyczny. Problemy z oszacowaniem kosztów pandemii rodzi także brak zagregowanych informacji o kosztach poniesionych przez samorządy. Dodatkowe komplikacje powoduje brak wielu dokładnych informacji o kwotach wsparcia, zwłaszcza za okres wrzesień – grudzień 2020 r. oraz dokładnych danych o wydatkach Funduszu Przeciwdziałania COVID-19, ulokowanego w BGK. Z tych przyczyn próby oszacowania tych wydatków, podejmowane przez różne instytucje, przynoszą zróżnicowane wyniki. Szacunki przeprowadzone na potrzeby niniejszej monografii podają, że łączna wartość bezzwrotnej części wsparcia dla przedsiębiorstw, rolników, wsparcia socjalnego i kosztów walki z epidemią wyniosła ok. 124,3 mld PLN (w tym 120,0 mld PLN finansowanych ze środków krajowych i 4,3 mld PLN ze środków UE), czyli ok. 5,3% PKB. Inne instytucje podają odmienne dane. Zgodnie z deklaracją rządu, w 2020 r. wydatki na walkę z pandemią i kryzysem gospodarczym miały wynieść 312 mld PLN (ok. 10% PKB), w tym 212 mld PLN (ok. 6,8% PKB) w części bezzwrotnej. Z kolei MFW szacuje wartość bezzwrotnych działań antykryzysowych w Polsce w 2020 r. na 167 mld PLN (tj. 7,2% PKB). NBP w *Raporcie o inflacji* z lipca 2021 r. szacował kwotę fiskalnych i bezzwrotnych działań antykryzysowych w 2020 r. na 4,2% PKB, Komisja Europejska zaś w wiosennej prognozie z 2020 r. oszacowała wielkość działań antykryzysowych w 2020 r. na 4,25% PKB. Duża różnica między szacunkami KE i NBP a szacunkami MFW wynika z zastosowania różnych metod. To zróżnicowanie dodatkowo pokazuje skalę problemów metodycznych przy tworzeniu szacunków dla Polski.

Łatwiej jest oszacować skalę strat realnych, ponoszonych w poszczególnych sektorach gospodarki. Przeprowadzona analiza zmian wyraźnie pokazuje, że pandemia, uderzając w zwalniającą gospodarkę, drastycznie przyspieszyła spadek aktywności gospodarczej zarówno na poziomie całej gospodarki, jak i poszczególnych sektorów. Spadek ten był jednak krótkotrwały. Próby zatrzymania tendencji spadkowych i odbudowania poziomu aktywności gospodarczej sprzed pandemii widoczne były niemal

natychmiast po poprawie sytuacji pandemicznej i luzowaniu wprowadzanych przez rząd restrykcji.

Pierwsze sygnały odbudowy aktywności gospodarczej pojawiły się już w połowie 2020 r. Wartość barometru IRG SGH (BARIRG) zwiększyła się po dramatycznym spadku w II kwartale. Wzrost był znaczny, przekroczył 20 punktów. Sygnały poprawy koniunktury najwcześniej odnotowano w przemyśle przetwórczym. Równocześnie poprawiły się nastroje gospodarstw domowych. Ta pozytywna zmiana trwała jednak krótko. W kolejnym kwartale wartość barometru ponownie się obniżyła, choć spadek był znacznie mniejszy od poprzedniego. Największy wpływ na pogorszenie się koniunktury w IV kwartale miało ponowne pogorszenie się nastrojów gospodarstw domowych oraz koniunktury w handlu. Do końca 2020 r. zarówno barometr BARIRG, jak i wskaźniki koniunktury w poszczególnych sektorach gospodarki, przyjmowały wartości ujemne. Ponowne wzrosty wartości barometru IRG SGH miały miejsce w pierwszej połowie 2021 r. Sygnałem poprawy koniunktury był wzrost wartości wskaźnika koniunktury w handlu. Jako pierwszy ze wskaźników cząstkowych przyjął on wartość dodatnią i utrzymywał ją przez kolejne dwa kwartały. Poprawiły się także nastroje gospodarstw domowych. Największy kwartalny wzrost wartości barometru odnotowano w II kwartale 2021 r. Wynikało to przede wszystkim z efektu bazy, bowiem właśnie w II kwartale 2020 r. miało miejsce największe załamanie się gospodarki. W II kwartale 2021 r. odnotowano wzrosty wartości wszystkich wskaźników cząstkowych. Największy wpływ na wzrost wartości barometru miała poprawa nastrojów gospodarstw domowych. W drugiej połowie 2021 r. tempo poprawy koniunktury wyraźnie się obniżyło. Przyrosty zarówno barometru, jak i wskaźników cząstkowych stawały się coraz mniejsze. W ostatnim IV kwartale wartość BARIRG spadła. Zmalały także wartości wszystkich wskaźników cząstkowych, poza wskaźnikiem koniunktury w sektorze bankowym. Największe spadki odnotowano w przemyśle przetwórczym i budownictwie. Pogorszyły się także nastroje gospodarstw domowych.

Analiza zmian PKB potwierdza, że największy spadek i największy wzrost aktywności gospodarczej w Polsce miały miejsce, odpowiednio, w drugich kwartałach 2020 r. i 2021 r. W przebiegu PKB odnotowano szybki wzrost także w III kwartale 2020 r., powtórny spadek tej zmiennej nastąpił jednak z pewnym opóźnieniem w stosunku do zmiany BARIRG, dopiero w I kwartale 2021 r. Wynika ono z wyprzedzającego charakteru wskaźników koniunktury. Także w przebiegu PKB widoczne są objawy spowolnienia tempa jego wzrostu w drugiej połowie 2021 r. Potwierdza to fakt, iż BARIRG jest dobrym wskaźnikiem wyprzedzającym zmiany aktywności gospodarczej w Polsce.

Największy wpływ na zmianę koniunktury w okresie pandemii miały zmiany koniunktury w przemyśle przetwórczym i budownictwie. Kryzys COVID-19 był w polskim przemyśle przetwórczym równie potężny, co krótkotrwały. W ciągu dwóch miesięcy,

marca i kwietnia 2020 r., wartości podstawowych wskaźników aktywności gospodarczej obniżyły się w skali wcześniej nienotowanej. Wskaźnik koniunktury w przemyśle IRGIND najniższą wartość, – 37,8 pkt, osiągnął w kwietniu 2020 r. W tym samym miesiącu realna wartość produkcji sprzedanej spadła o 23,3% względem marca (27,5% r/r), do poziomu z maja 2013 r. Spowolnienie w przemyśle przetwórczym zaczęło się jednak już wcześniej, co najmniej rok przed wybuchem kryzysu. Odtworzenie poziomu aktywności przemysłowej sprzed kryzysu COVID-19 zajęło kolejne 6 miesięcy. W październiku 2020 r. produkcja sprzedana powróciła na ścieżkę długookresowego wzrostu. Po odtworzeniu się do poziomu z lutego 2020 r. faktyczna, realna produkcja przemysłu przetwórczego wzrastała bowiem średniomiesięcznie w tempie 2,5-krotnie wyższym niż w roku poprzedzającym wybuch kryzysu (0,85%). Kryzys COVID-19 w polskim przemyśle przetwórczym tym jednak różni się od wcześniejszych, że ożywienie w późniejszej jego fazie, tj. po odbudowie pozycji sprzed kryzysu, postępowało szybciej, aniżeli gąsło tempo wzrostu przed wybuchem kryzysu.

Reakcje na kryzys i tempo odbudowy aktywności gospodarczej w grupie przedsiębiorstw przemysłowych były zróżnicowane w badanych przekrojach. Przedsiębiorstwa publiczne szybciej powróciły do stanu sprzed pandemii niż prywatne. W walce z kryzysem lepiej poradziły sobie przedsiębiorstwa duże, o zatrudnieniu powyżej 250 pracowników. Spadek ich aktywności był płytszy, szybciej osiągnęły jej przedkryzysowy poziom i wyższe tempo wzrostu po jego odbudowie. Zdecydowanie wolniej poprawa koniunktury następowała w przedsiębiorstwach małych i średnich. Producenci wytwarzający nietrwałe dobra konsumpcyjne odnotowali znacznie większe straty niż producenci dóbr zaopatrzeniowych, inwestycyjnych i nietrwałych dóbr konsumpcyjnych. Zmiany koniunktury w badanym okresie były także zróżnicowane przestrzennie. Najszybciej powrót do stanu sprzed pandemii miał miejsce w makroregionach północno-zachodnim i północnym; najwolniej w makroregionie wschodnim, który jako jedyny nie odbudował stanu koniunktury sprzed pandemii.

W zmiennych warunkach gospodarowania w okresie pandemii odnotowano także zróżnicowanie wartości sald odpowiedzi na pytania testu koniunktury. Skala spadków przekroczyła 3–4-krotnie odchylenia standardowe poszczególnych sald, była więc ogromna. Nigdy wcześniej w historii badania nie odnotowano zmian tej wielkości, a wartości sald osiągnięte w kwietniu/maju 2020 r. okazały się rekordowo najniższe. Najszybsze i najgłębsze zmiany odnotowano dla salda odpowiedzi na pytanie dotyczące oceny ogólnej sytuacji gospodarczej w kraju, określanym także mianem wskaźnika nastrojów (optymizmu/pesymizmu). W pierwszej połowie 2020 r. zbliżył się on do dolnej granicy (–88 pkt), a przez cały okres pandemii jego wartość była najniższa. Do tej pory nie wróciła do stanu sprzed kryzysu. W połączeniu ze zmiennością sald przewidywań wskazuje na dłuższe utrzymywanie się niepewności i pesymizmu

w nastrojach przedsiębiorców. Głębokie i gwałtowne spadki odnotowano także dla sald produkcji, zamówień ogółem i eksportowych oraz sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Trwały one jednak znacznie krócej niż w przypadku ocen sytuacji gospodarczej. Stosunkowo najmniejsze spadki miały miejsce dla sald zapasów i zatrudnienia. Okres pandemii był także początkiem szybkiego wzrostu cen zarówno wyrobów gotowych, jak i surowców i materiałów. Ta tendencja utrzymuje się (tj. po zakończeniu okresu analizy przeprowadzonej w niniejszej monografii), nasilając pesymistyczne nastroje i niepewność. Należy podkreślić także, że pandemia doprowadziła do historycznych zmian na liście barier działalności gospodarczej. Przez lata zajmująca na tej liście pierwsze miejsce bariera popytowa została wyprzedzona przez bariery kojarzone zwykle z gospodarką niedoborów: problemy ze znalezieniem siły roboczej oraz zaopatrzeniem w surowce i materiały.

Dla budownictwa w badanym okresie, podobnie jak dla przemysłu, najtrudniejszym był II kwartał 2020 r. Ogólny wskaźnik koniunktury w budownictwie IRGCON przyjął wówczas wartość porównywalną z okresami kryzysów: zadłużenia w strefie euro w latach 2012 i 2013, tzw. bańki informatycznej 2001–2002 oraz finansowego z lat 2008 i 2009. Niemal w całej historii badania koniunktury w IRG SGH opinie zakładów budowlanych na temat ogólnej sytuacji gospodarczej były lepsze od sytuacji panującej w budownictwie. W okresie pandemii sytuacja uległa zmianie. Ogólna sytuacja w gospodarce polskiej była oceniana gorzej od sytuacji w branży budowlanej. Podobnie jak w przemyśle wartości obu tych wskaźników w badanym okresie należały do najniższych i pozostały znacznie niższe niż przed pandemią. Oceny ogólnej sytuacji w gospodarce polskiej pozostały także na poziomie niższym od wieloletniej średniej. Niezależnie od pesymistycznych nastrojów przedsiębiorców budowlanych sytuacja budownictwa była stosunkowo lepsza niż w innych sektorach gospodarki. Było to w dużym stopniu związane z obserwowaną od początku pandemii dynamiką rynku nieruchomości: szybko rosnącym popytem i poziomem cen. Do przewagi budownictwa nad innymi obszarami gospodarki paradoksalnie przyczyniła się też sezonowość branży budowlanej i sezonowość pandemii: II i III kwartał to dla budownictwa okres najwyższej aktywności, natomiast mnożeniu się i transmisji koronawirusa sprzyjały niskie temperatury i wilgotność w I i IV kwartale. Podobnie jak w przemyśle także zmieniła się struktura barier ograniczających aktywność firm budowlanych. W 2021 r. dominującą barierą stały się ceny surowców i materiałów. Na kolejne miejsca na liście rankingowej wysunęły się: niestabilność przepisów prawnych, nadmierne obciążenia podatkowe oraz obawy związane z niedostatecznym popytem.

Odwrotnie niż w przemyśle przetwórczym, w okresie pandemii przedsiębiorstwa z sektora publicznego odnotowały większe pogorszenie się koniunktury niż firmy prywatne.

Gwałtowne i głębokie załamanie się koniunktury oraz pogorszenie się nastrojów przedsiębiorców miały miejsce także w handlu. Wahania koniunktury w badanym okresie cechowała duża zmienność. Zmiany sytuacji finansowej przedsiębiorstw handlowych, wielkość zapasów i powierzchni magazynowej zmieniały się w tym samym rytmie. W niemal całym okresie utrzymywały się ujemne wartości sald odpowiedzi na pytania o wielkość zakupów od dostawców krajowych i zagranicznych. Oba salda, a w szczególności drugie z nich, są wrażliwym wskaźnikiem koniunktury w polskim handlu. Silnie reagują wraz z pogarszaniem się koniunktury i bardzo powoli zmieniają się wraz z jej poprawą. Na wysokim poziomie utrzymywały się natomiast wartości salda odpowiedzi dotyczącego konkurencji na rynku. Wahwały się w przedziale 30%–60%.

W czasie pandemii utrzymywało się zróżnicowanie koniunktury w zależności od form sprzedaży, liczby ludności w miejscu położenia placówki handlowej oraz liczby zatrudnionych pracowników. Zdecydowanie lepiej radziły sobie przedsiębiorstwa prowadzące działalność hurtową niż detaliczną. Odnotowano również, że sytuacja przedsiębiorstwa była tym lepsza, w im większej miejscowości ono działa i im większy jest sam zakład.

Negatywny wpływ kryzysu gospodarczego wywołanego przez pandemię odnotowano także w badaniu kondycji gospodarstw domowych. Załamała się konsumpcja i nastroje gospodarstw domowych. Spadki wartości wskaźnika kondycji gospodarstw domowych oraz jego wskaźników częściowych i sald odpowiedzi na poszczególne pytania były gwałtowne i głębokie. W przeciwieństwie do sektora przedsiębiorstw były one jednak mniejsze niż podczas wcześniejszych kryzysów: finansowego i zadłużeniowego. Szok wywołany pandemią COVID-19 był krótkookresowy. Polska należy do tej grupy krajów, w których konsumpcja wróciła do poziomu sprzed pandemii. Natomiast nastroje gospodarstw domowych, podobnie jak nastroje przedsiębiorców, pozostały na znacznie niższym poziomie niż przed kryzysem. Niezależnie od pandemii negatywny wpływ na nastroje gospodarstw domowych w 2021 r. wywierała rosnąca inflacja. Obawy przed spadkiem siły nabywczej mogły prowadzić do wyprzedzającego popytu na niektóre towary i usługi, co przyczyniło się do wzrostu konsumpcji, która była głównym czynnikiem wzrostu PKB w II kwartale 2021 r. Odnotowane w czasie pandemii silne spadki zarówno wskaźnika nastrojów konsumenckich IRGKGD, jak i poszczególnych sald, trwały stosunkowo krótko. Zmiany długookresowe nie są już tak oczywiste. Wartości wskaźników pozostają na niższym poziomie, wskazując na utrzymywanie się pesymizmu i niepewności. Nie wygasły jeszcze efekty pandemii, a już pojawiły się nowe problemy, w tym przede wszystkim „obawy inflacyjne” i obawy o ich konsekwencje.

Sektor bankowy poradził sobie w kryzysie COVID-19 znacznie lepiej od pozostałych. Rok 2020 był zdecydowanie trudniejszy dla banków ze względu na wzrost ryzyka prowadzonej działalności. Epidemia istotnie przyspieszyła zmiany technologiczne



i w zakresie sposobu obsługi klienta, co w krótkim okresie wymagało poniesienia znacznych kosztów oraz zwiększało wybrane ryzyka operacyjne. Wiele z procesów innowacji technologicznej miało charakter ciągły i rozłożony w czasie, ale epidemia skróciła ten okres często wielokrotnie. Z końcem 2021 r. sektor bankowy patrzy w przyszłość dalece bardziej optymistycznie niż gospodarstwa domowe i zakłady produkcyjne. Wynika to głównie z perspektywy odbudowy wyniku odsetkowego i rosnących stop procentowych, ale również z wysokiego prawdopodobieństwa dalszego zacieśniania polityki pieniężnej ze względu na rosnącą inflację.

Sektor bankowy w Polsce negatywnie ocenia komunikację banku centralnego z uczestnikami rynku, co nie ułatwia działalności podmiotów gospodarczych. Brak jasnych komunikatów dotyczących planowanych zmian wartości stóp procentowych oraz ocen sytuacji makroekonomicznej zwiększa poczucie niepewności w gospodarce. Powoduje także, że decyzje banku centralnego stają się dla uczestników rynku nieprzewidywalne, co rodzi ryzyko obniżenia zaufania do NBP. W takiej sytuacji zadanie opanowania inflacji będzie trudniejsze. Konsumenci, nie wierząc w zdolność banku centralnego do walki z inflacją, będą starali się zabezpieczać swoje oszczędności w walutach obcych, a także przyspieszać decyzje o dokonywaniu różnych zakupów. To dodatkowo może wzmocnić presję inflacyjną w kolejnych okresach.

Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH nie prowadzi własnego badania koniunktury w sektorze usługowym. Do oceny skali kryzysu COVID-19 w tym sektorze gospodarki wykorzystano wyniki badań GUS. Przeprowadzona analiza wpływu pandemii na usługi ukazała złożoność sytuacji w tym sektorze. W jego ramach można wymienić zarówno sekcje, które wręcz zyskały na pandemii, jak i te, których sytuacja jest dużo gorsza. Tych drugich jest znacznie więcej. Większość wprowadzanych ograniczeń i restrykcji antycovidowych dotyczyła bowiem podmiotów z tego sektora. Dodatkowo usługodawcy nie zawsze mogli przestawić się na pracę zdalną.

Kryzys spowodował nie tylko straty finansowe, ale miał wiele negatywnych konsekwencji społecznych, z których duża część jest niemierzalna. Dodatkowym problemem przy ocenie skali tych skutków jest konieczność wprowadzenia rozróżnienia usług na te, które wymagają bezpośredniego kontaktu międzyludzkiego, te, w których da się ten kontakt ograniczyć, oraz na te, w których zupełnie nie jest on konieczny, a taka klasyfikacja może nie przystawać do klasyfikacji PKD, stąd dokładniejsza analiza sytuacji nie była możliwa na podstawie danych statystycznych zbieranych i udostępnianych publicznie przez GUS. W niektórych dziedzinach działalności usługowej kryzys stał się czynnikiem wyzwalającym korzystne przemiany, często o charakterze innowacyjnym. W innych energia przedsiębiorców, która powinna zostać spożytkowana na tworzenie innowacyjnych rozwiązań, została zmarnowana na wyszukiwanie luk w prawie i tworzenie patologicznych rozwiązań *ad hoc*. Do grupy podmiotów, które najbardziej

ucierpiał z powodu pandemii, należą podmioty prowadzące działalność związaną z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, kulturą i rozrywką oraz gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi (gospodarstwa agroturystyczne). Najlepszą sytuację odnotowano w grupie podmiotów związanych z obsługą rynku nieruchomości. Do pozytywnych skutków pandemii w usługach można zaliczyć zmiany w organizacji pracy i związany z nimi wzrost efektywności w tych kategoriach działalności gospodarczej, gdzie wykorzystanie możliwości pracy zdalnej przyniosło pozytywne zmiany.

Przeprowadzona w rozdziale 9 analiza stanu koniunktury w przemyśle przetwórczym z zastosowaniem metody modelowania miękkiego także wskazuje na gwałtowne pogorszenie się ogólnego stanu koniunktury przez pandemię. Ten rodzaj modelowania pozwala na szacowanie syntetycznego wskaźnika koniunktury poprzez badanie powiązań między zmiennymi ukrytymi, tj. takimi, których wartości nie mogą być mierzone wprost. W modelu badano procesy kształtujące koniunkturę długoterminową (trend koniunkturalny), koniunkturę krótkookresową (bieżącą) oraz zmiany koniunktury długookresowej. O ile koniunktura krótkookresowa po gwałtownym spadku poprawiła się, to równocześnie zwiększyła się jej zmienność. Jeszcze większe wahania charakteryzują wartości zmiennych określających zarówno koniunkturę krótkookresową, jak zmiany koniunktury długookresowej. Ta zmienność odzwierciedla niepewność przedsiębiorców co do przyszłości oraz pogarszanie się ich nastrojów. Wyniki analizy wskazują, że kryzys COVID-19 nie zakłócił trajektorii przebiegu koniunktury w przemyśle przetwórczym, lecz trwale obniżył jej poziom.

Prezentowane w monografii wyniki badań pokazują, że w wyniku pandemii w polskiej gospodarce nastąpiło przyspieszenie zmian cyklicznych, zarówno w fazie spowolnienia, jak i przyspieszenia aktywności gospodarczej. Widoczne jest także przyspieszenie zmian technologicznych. To przede wszystkim intensyfikacja komputeryzacji gospodarki oraz poszukiwanie nowych rozwiązań mających na celu minimalizację strat w wyniku pojawiających się zagrożeń. Widoczne są także zmiany strukturalne. W okresie pandemii wyraźnie zmalał wpływ sektorów przemysłowego i budowlanego na aktywność gospodarki jako całości, zwiększył się natomiast wpływ sektora bankowego. Zmiany te również mogą nie mieć charakteru trwałego, a wynikać z większej odporności sektora bankowego na pandemię. Jednocześnie pozytywnym zmianom w sferze realnej nie towarzyszy równie silna poprawa nastrojów uczestników działalności gospodarczej. Zarówno wśród producentów, jak i konsumentów w dalszym ciągu utrzymują nastroje pesymistyczne i pogłębia niepewność.

Przeprowadzone badania pokazują, że także w okresach wyjątkowych dane jakościowe, gromadzone w badaniach koniunktury prowadzonych przez IRG SGH, prawidłowo obrazują zachodzące zmiany, sygnalizując je z pewnym wyprzedzeniem w stosunku do

oficjalnych danych statystycznych. Wyniki badań prezentowanych w monografii obejmują 2020 r. i 2021 r. Rok 2022 nie przyniósł zakończenia pandemii, chociaż można odnotować jej osłabienie. Pojawiły się jednak nowe zagrożenia, zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne, związane przede wszystkim z narastającą inflacją i napaścią Rosji na Ukrainę. Uczestnicy działalności gospodarczej wykazali w większości umiejętność dostosowywania się do dynamicznie zmieniających się warunków zewnętrznych. Czy i jak poradzą sobie z kolejnymi zagrożeniami? W drugiej połowie 2021 r. odnotowano spadek tempa poprawy koniunktury. Czy wraz z nowymi zagrożeniami gospodarcze polskiej zagraża stagflacja? Takiego scenariusza w świetle aktualnych wyników badań IRG nie można wykluczyć.

