



Tygodnik Gospodarczy PIE

30 stycznia 2019 r.

Twardy Brexit – felieton

Z punktu widzenia tych, którzy wynik brexitowego referendum uznali za szczyt szaleństwa i nieodpowiedzialności, wypełnienie wyrażonej w ten sposób woli większości brytyjskiego społeczeństwa w postaci twardego Brexitu można by określić chyba tylko mianem niespodziewanego i niewyobrażalnego koszmaru. Dopuszczenie do takiego scenariusza świadczyłoby o całkowitym braku zdrowego rozsądku, wizji i zdolności nawiązywania porozumień. Pytanie tylko, której stronie trwających od ponad dwóch lat negocjacji należałoby przypisać owe „ułomności”. W istocie, trudno oczekiwać od

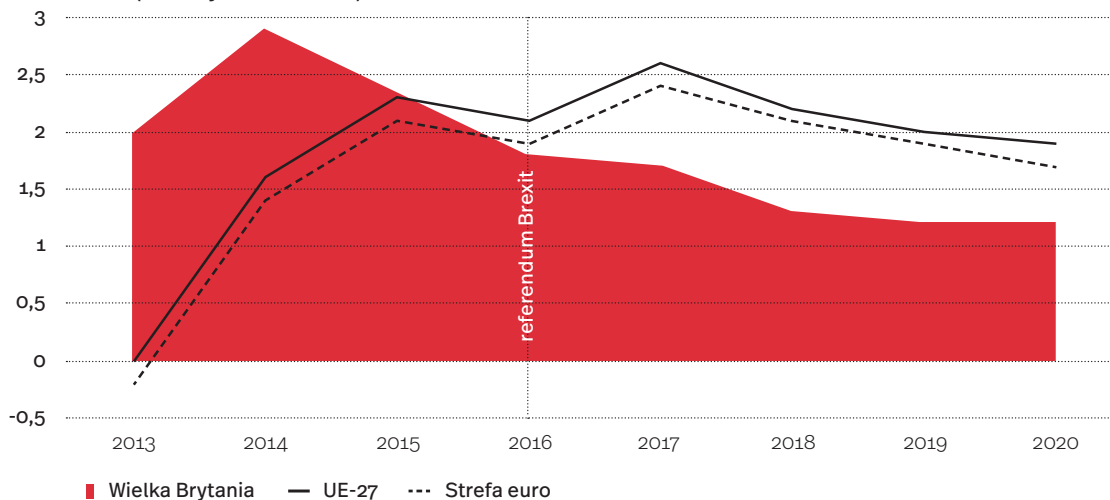
kraju, który nie stosuje praktyk centralnego sterowania w większości obszarów polityki publicznej (dobrym przykładem jest transport publiczny, który w zintegrowanej formie funkcjonuje wyłącznie w Londynie), by na przekór swoim tradycjom pospiesznie przygotował kompleksowy program opuszczenia struktur unijnych, planując i przewidując skrupulatnie długofalowe konsekwencje takich czy innych rozwiązań. Jednocześnie, trudno byłoby posądzić o brak odpowiedzialności czy wizji takich zwolenników Brexitu, jak Michael Gove czy Jacob Rees-Mogg. Nie ulega jednak wątpliwości, że mniej lub bardziej sentymentalna wizja powrotu do „małej Anglii” (jak to ironicznie określa dziennik „The Guardian”) jest całkowicie odmienna od tej, w myśl której dzisiejsi eurokraci chcą pogłębiać integrację. Źródłem tej odmienności można doszukać się już w epoce oświecenia, której prądy duchowe i intelektualne dominujące w Europie (trzeba zaznaczyć, że Brytyjczycy – nie tylko zwolennicy wyjścia z Unii – do dziś traktują kontynent europejski jako ciało obce) były zgoła inne niż te, które zajmowały serca i umysły w Szkocji czy Anglii. Oświecenie szkockie – i częściowo angielskie – w odróżnieniu od ich francuskiego odpowiednika – charakteryzował sceptycyzm w stosunku do cywilizacyjnego i dziejowego znaczenia wąsko pojętego rozumu. Hume, Ferguson, Smith i Burke za naturalne uważali spontaniczne i stopniowe kształtowanie się instytucji społecznych, a tzw. racjonalne projekty społecznych przemian uznawali za szkodliwe. Ten sam sceptycyzm od początku charakteryzował relacje Zjednoczonego Królestwa z Unią Europejską, które – obrazowo rzecz ujmując – było obecne tylko jedną nogą w strukturach unijnych. Jego dbałość o resztki autonomii jako symbol narodowej suwerenności oznaczał zrozumienie dla cenionych przez społeczeństwo wartości: tożsamości narodowej, stopniowych zmian i spontanicznej współpracy. Tej antropologicznej wrażliwości brakuje wielu unijnym projektom podyktowanym uproszczonym rachunkiem ekonomicznym (strefa euro czy masowa imigracja). To dlatego wynegocjowana przez Theresę May umowa nie przekonuje zwolenników Brexitu. Wielu z nich twierdzi, że jej skutki byłyby gorsze niż pozostanie w Unii: oznaczałyby bowiem związanie kraju unijnymi regulacjami w atmosferze pogorszonych relacji.

Twardy Brexit nieuchronnie spowoduje chaos i zamęt. Ale jak ostatnio stwierdził arcybiskup Canterbury, Justin Welby, Wielka Brytania zaliczyła w swojej historii poważniejsze kryzysy i wyszła z nich cało. W interesie Unii Europejskiej nie jest obrażanie się na Brytyjczyków, lecz zadbanie o lepszą współpracę w nowych warunkach.



Agnieszka Wincewicz-Price
Kierownik zespołu ekonomii behawioralnej, PIE

▸ Wykres 1. Tempo wzrostu PKB w latach 2013-2018 i prognoza na lata 2019-2020 (zmiany roczne w %)



Źródło: Komisja Europejska, baza AMECO (dane z dn. 28.01.2019)

UWAGA!

Powyzsza prognoza Komisji Europejskiej została opracowana przy technicznym założeniu o status quo w zakresie powiązań handlowych Wielkiej Brytanii z UE-27, a więc nie bierze pod uwagę wyników negocjacji w kwestii formy wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej.

Szacowane długookresowe makroekonomiczne skutki Brexitu zostały przedstawione przez rząd brytyjski w listopadzie ubiegłego roku. Według tej projekcji w horyzoncie 15 lat od opuszczenia UE zbiorczy negatywny skutek tego przedsięwzięcia dla PKB Wielkiej Brytanii zawrze się, przy założeniu braku netto dopływu pracowników z Europejskiego Obszaru Ekonomicznego – w przedziale od 2,5 proc. (Brexit uzgodniony na warunkach brytyjskich) do 9,3 proc. (twardy Brexit), zaś przy niezmiennych przepisach migracyjnych – w przedziale odpowiednio od 0,6 proc. do 7,7 proc. [1].

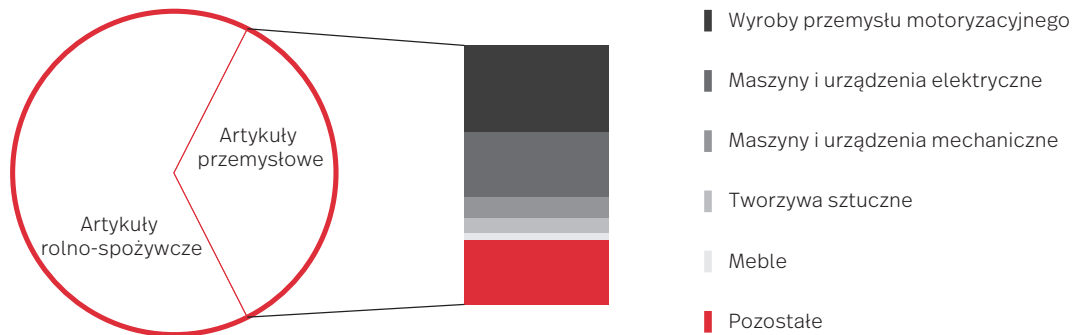
[1] HM Government (2018), EU Exit. Long-term Economic Analysis, s. 7.

Twardy Brexit dotknie polski eksport do Wielkiej Brytanii

→ W 2017 r. wartość polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii wyniosła 56,8 mld PLN. Tym samym, z udziałem na poziomie 6,4 proc., Wielka Brytania była drugim, po Niemczech, największym rynkiem zbytu dla polskich towarów. Wstępne dane handlowe za 11 miesięcy 2018 r. wskazują na spowolnienie dynamiki sprzedaży na rynek brytyjski i utratę drugiego miejsca na rzecz Czech. W 2017 r. blisko 20 proc. polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii stanowiły artykuły rolno-spożywcze. Ponadto, duże znaczenie miały maszyny i urządzenia mechaniczne (blisko 15 proc.), wyroby przemysłu motoryzacyjnego oraz maszyny i urządzenia elektryczne (po około 12 proc.), meble (6 proc.), a także kamienie i metale szlachetne (blisko 4 proc.).

→ Brak zgody Izby Gmin na zawarcie przez Wielką Brytanię umowy o wyjściu z UE przybliżyła scenariusz twardego Brexitu. Po 26 latach funkcjonowania w ramach wspólnego rynku Wielka Brytania stałaby się wówczas dla Unii krajem trzecim. Oznaczałoby to duże zmiany warunków wymiany handlowej między firmami unijnymi i brytyjskimi. Przywrócenie ceł oraz kontroli celnych, fitosanitarnych, weterynaryjnych i bezpieczeństwa produktów zwiększyłoby koszty oraz wydłużyłoby czas dostaw na rynek brytyjski. Niewykluczone, że Wielka Brytania wprowadziłaby krajowe regulacje sanitarne i fitosanitarne, odmienne niż unijne, co dodatkowo zwiększyłoby koszty eksportu na ten rynek produktów rolno-spożywczych.

➤ **Wykres 2. Branże narażone na największy spadek eksportu wskutek twardego Brexitu (udział w szacowanym ogólnym spadku polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii w proc.)**



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS i taryfy celnej UE.

→ Z wyliczeń Polskiego Instytutu Ekonomicznego wynika, że gdyby Wielka Brytania przyjęła taryfę unijną, to przy zachowaniu obecnej struktury towarowej średnia ważona stawka celna w przywozie polskich towarów do tego kraju mogłaby wzrosnąć do 8,5 proc, w tym w grupie produktów rolno-spożywczych nawet do 28 proc. Wzrost cen wywołany przywróceniem cel przyczyniłby się do spadku popytu na polskie towary oferowane na tym rynku. Według wyliczeń PIE, oznaczałoby to zmniejszenie polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii o 7223 mln PLN, tj. o 12,7 proc. (przyjmując rok 2017 za bazowy). Negatywne skutki twardego Brexitu najbardziej odczuliby producenci żywności – ich sprzedaż na rynku brytyjskim zmalałaby o 4667 mln PLN, tj. o 42,3 proc. Stosunkowo duże straty ponieśliby także producenci wyrobów przemysłu motoryzacyjnego (spadek eksportu o 856 mln PLN), maszyn i urządzeń (spadek o 829 mln PLN), tworzyw sztucznych (spadek o 164 mln PLN) oraz mebli

(spadek o 77 mln PLN). Wprowadzenie dodatkowych barier pozataryfowych pogłębiłoby skalę spadku.

→ Spadek popytu na polskie towary w Wielkiej Brytanii postawiłby polskich przedsiębiorców przed koniecznością poszukiwania nowych rynków zbytu. Nie byłoby to zadaniem łatwym, bo również firmy z innych krajów unijnych starałyby się zrekompensować sobie ewentualne straty. Spadek popytu byłby jeszcze większy, gdyby część Polaków mieszkających na Wyspach wróciła do kraju. Twardy Brexit wpłynąłby negatywnie na polskich eksporterów również pośrednio, bowiem polska wartość dodana trafia do Wielkiej Brytanii także za pośrednictwem innych krajów. Brexit mógłby spowodować nawet spadek polskiego eksportu do Niemiec, gdyż wiele polskich firm włączonych w globalne łańcuchy wartości dostarcza części i komponenty dla niemieckich zakładów produkujących na rynek brytyjski.

Skutki twardego Brexitu dla polskich przedsiębiorstw funkcjonujących w Wielkiej Brytanii

→ Na terenie Wielkiej Brytanii działa **ponad 60 tys. polskich przedsiębiorstw i pracuje około miliona Polaków**. Polskie firmy funkcjonują przede wszystkim w sektorze **usług** (ok. 85-90 proc. ogółem podmiotów), obejmując takie branże, jak media i marketing, moda i uroda, zdrowie, sport, motoryzacja i transport, nauka i praca, prawo

i finanse, telekomunikacja i Internet, handel, gastronomia. Do ich świadczenia zatrudniane są zarówno osoby z niskimi kwalifikacjami, jak i posiadające wysokie kompetencje, w tym z zakresu nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych.

→ Analitycy z Polskiego Instytutu Ekonomicznego uważają, że w przypadku ewentualnego

twardego Brexitu, rząd brytyjski będzie chciał raczej **chronić przedsiębiorców** i stosować liberalne regulacje, a nawet przyciągnąć do Wielkiej Brytanii kolejnych przedsiębiorców, przynajmniej początkowo, żeby złagodzić szok gospodarczy. Dla polskich przedsiębiorców, szczególnie specjalistów z branży IT, marketingu, e-commerce czy freelancerów, których usługi są wysoko cenione przez Brytyjczyków, może to być impuls do dalszego rozwoju. Ponadto, w ramach łagodzenia skutków Brexitu dla przedsiębiorstw zapowiedziano podniesienie kwoty wolnej od podatku do 12,5 tys. GBP (ok. 61 tys. PLN) [2].

→ Negatywne skutki ewentualnego twardego Brexitu dla [3]:

◆ **polskich firm usługowych importujących towary** z krajów unijnych, w tym z Polski, mogą wynikać z konieczności płacenia cła na większość towarów na poziomie stawek obowiązujących dla państw trzecich, zapłaty VAT od importu towarów na granicy (co do zasady), zmiany zasad poboru akcyzy. Zdaniem ekspertów z Polskiego Instytutu Ekonomicznego, wzrosną koszty związane z kontrolą graniczną, celną oraz dostosowaniem do nowych, brytyjskich standardów technicznych, norm sanitarnych, fitosanitarnych, weterynaryjnych, jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, bezpieczeństwa produktów (obowiązek składania przywózowej i wywózowej deklaracji skróconej przed wprowadzeniem i wyprowadzeniem towarów z UE). Przeształaby również obowiązywać możliwość korzystania z uproszczenia dla transakcji trójstronnych, czyli braku obowiązku rejestracji drugiego podmiotu w łańcuchu dostaw.

◆ **branży spożywczej** (w tym mięsnej) mogą wynikać z odmiennych standardów bezpieczeństwa żywności, konieczności uzyskiwania certyfikatów eksportowych oraz innych ograniczeń pozataryfowych. Ponadto, Wielka Brytania, będąc już poza strukturami unijnymi, może otworzyć się na inne kraje, nowych dostawców, tworząc dla nich preferencyjne warunki. Istnieje zatem

prawdopodobieństwo pojawienia się silnej konkurencji na rynku produktów żywnościowych z USA, Kanady, Australii czy też Nowej Zelandii;

◆ **polskich firm transportowych**. Według danych Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych (ZMPD), co roku do Wielkiej Brytanii wjeżdża ok. 450 000 polskich ciężarówek, dziennie ok. 1200 samochodów, wwożąc blisko 10 mln ton ładunków. Można spodziewać się wydłużenia terminów dostaw ze względu na przywrócenie kontroli granicznych i kolejki na granicy, co utrudni realizację dostaw typu *Just in Time* (zakłócenia transportowo-logistyczne). Wzrost kosztów operacyjnych przedsiębiorstw transportowych może doprowadzić do obniżenia ich konkurencyjności;

◆ **firm budowlanych**, ze względu na częściowe ograniczenia dostępu do brytyjskiego rynku pracy dla niewykwalifikowanych pracowników, których zatrudniają polskie firmy m.in. budowlane. W lepszej sytuacji znajdą się specjaliści, czyli – według definicji brytyjskiego rządu – zarabiający powyżej 30 tys. GBP rocznie.

→ Warto podkreślić, że usługi świadczone przez polskie firmy należą do ważnych z punktu widzenia potrzeb Brytyjczyków (zdrowie, gastronomia, usługi budowlane), a także przedsiębiorstw (usługi biznesowe, takie jak: prawnicze, IT, transport). Z tego powodu firmy te mogą mieć korzystniejsze, przynajmniej w pierwszym okresie, warunki funkcjonowania i lepsze perspektywy rozwoju w Wielkiej Brytanii. Dla Polski najlepszym scenariuszem byłyby rozwiązania umożliwiające w miarę swobodny przepływ towarów i usług między UE a Wielką Brytanią. Takie możliwości dawałoby podpisanie umowy o wolnym handlu.

[2] <https://www.polishexpress.co.uk/brexit-nie-odstraszylo-polskich-przedsiębiorcow-polacy-zalozyli-w-uk-juz-ponad-60-tys-firm> [dostęp: 29.01.2019].

[3] How to deal with Brexit? czyli co każdy przedsiębiorca powinien wiedzieć o Brexicie (2018), Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Londyn, 7 grudnia.

Brexit (na razie) nie tak groźny dla sektora finansowego na Wyspach

- W 2017 r. brytyjski sektor finansowy wygenerował 10,9 proc. przychodów podatkowych Wielkiej Brytanii. Zatrudnienie w branży znalazło prawie 1,1 mln osób – 3,4 proc. ogółu pracowników w Zjednoczonym Królestwie (City of London Corporation & PwC, 2017).
- City of London Corporation przewiduje, że do 2020 r. Wielka Brytania może stracić od 5 do 13 tys. miejsc pracy w sektorze finansowym na rzecz państw UE.
- Według Bank of England, już przed samym Brexitem Anglicy powinni liczyć się z utratą około 10 tys. miejsc pracy. Całkowity odpływ stanowisk tworzonych przez instytucje finansowe ze względu na Brexit może wynieść nawet od 65 do 75 tys. etatów.
- Jednak dotychczas czarne scenariusze sprawdzają się w umiarkowanym zakresie: z badań Reutersa wynika, że do połowy września ubiegłego roku nieco ponad 600 miejsc pracy z londyńskiego City zostało przeniesionych do innych krajów UE
- Z redukcji zatrudnienia na Wyspach korzystają obecnie przede wszystkim Frankfurt, Paryż i Dublin.

Roaming międzynarodowy po Brexicie

- Jednym ze skutków bezumownego wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej (tzw. twardego Brexitu) będzie zakończenie obowiązywania przepisów regulujących stawki za połączenia w roamingu międzynarodowym. W związku z tym model *roam-like-at-home* (RLAH) może przestać obowiązywać dla połączeń z/do Wielkiej Brytanii.
 - Rozporządzenie roamingowe [4] reguluje, z jednej strony, stawki roamingowe dla użytkowników końcowych, a z drugiej, stawki w rozliczeniach międzyoperatorskich. Te drugie stanowią najważniejszy element kosztu operatora świadczącego usługę roamingu.
 - Polscy operatorzy mogliby utrzymać zasadę RLAH nawet po Brexicie, jednak istnieje ryzyko, że operatorzy brytyjscy podniosą stawki rozliczeniowe. W takim przypadku świadczenie roamingu w Wielkiej Brytanii po cenach krajowych generowałoby stratę u polskiego operatora.
 - Z drugiej strony, operatorzy, którzy zdecydują się na podniesienie stawek dla użytkowników końcowych, mogą narazić się na ryzyko utraty klientów. Abonenci, którym w trakcie trwania umowy operator zmienia cennik usług, mają prawo do wypowiedzenia umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych, bez konieczności zwrotu przyznanej przy zawieraniu umowy ulgi.
 - Wielka Brytania jest trzecim krajem pod względem popularności korzystania z roamingu wśród polskich abonentów, odpowiada za ok. 5-8 proc. ruchu [5].
- [4] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 531/2012 z dnia 13 czerwca 2012 r. w sprawie roamingu w publicznych sieciach łączności ruchomej wewnątrz Unii, zmienione Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2120 z dnia 25 listopada 2015 r. oraz Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/920 z dnia 17 maja 2017 r.
- [5] <https://uke.gov.pl/akt/raport-o-roam-like-at-home,87.html> [dostęp: 29.01.2019].

Centra usług wspólnych a Brexit

- Brexit, niezależnie od formy, może być szansą dla polskiego sektora usług biznesowych. Sektor ten rozwinął się w Polsce samoistnie. Jak pokazuje najnowsza edycja raportu ABSL,
- w Polsce znajduje się 1236 centrów usług biznesowych, w których pracę znalazło prawie 280 tysięcy Polaków. 7 z nich zatrudnia ponad 10 tysięcy pracowników. Sektor rozwija

się bardzo dynamicznie, w ciągu roku liczba miejsc pracy wzrosła o około 13 proc.. Od dwóch lat generuje 90 nowych miejsc pracy dziennie [6]. Powodem, dla którego zagraniczne korporacje wybierały Polskę jest dobry stosunek ceny do jakości polskiego pracownika, położenie geograficzne oraz możliwość realizacji bardziej skomplikowanych procesów. Obecnie, ok. 13 proc. wszystkich centrów w Polsce to centra badawczo-rozwojowe, a 33 proc. to centra IT. Sektor jest obecny w większości dużych miast, a do najistotniejszych należą Kraków, Warszawa, Wrocław i Trójmiasto [7].

- Polska regularnie uznawana jest za jedną z najlepszych na świecie lokalizacji, jeżeli chodzi o technologie cyfrowe, takie jak sztuczna inteligencja, które są przyszłością branży. Najnowsza edycja raportu Tholons klasyfikuje Polskę na 11. miejscu. Co istotne, Polski nie wyprzedza żaden kraj unijny, a z krajów OECD jedynie Kanada, Meksyk i USA. Za nasze największe siły uznano potencjał cyfrowo-innowacyjny oraz rozwinięte miasta. W tym samym badaniu, Kraków plasuje się najwyżej ze wszystkich europejskich miast, na 6. miejscu, a Warszawa na 22. Za główne siły polskich miast uznano innowacje cyfrowe [8].
- Co ciekawe, sektor usług biznesowych rozwinął się w Polsce samoistnie, bez większego wsparcia rządowego. Ostatnio nastąpiła jednak zmiana nastawienia. Jeszcze w 2016 r. w obozie rządzącym pojawiały się negatywne głosy w sprawie obecności klastrów usług

wspólnych w dużych miastach [9], ale zaledwie rok później ich rola i przydatność została doceniona przez przedstawicieli władz najwyższego szczebla. W otwarciu nowego centrum ABB w Krakowie wzięt udział premier, zaś tworzenie się centrów zostało uznane za zgodne z polską strategią cyfryzacji.

- W tym kontekście, Brexit może stanowić dużą szansę dla Polski. Wprawdzie Wielka Brytania nie jest specjalnie atrakcyjna dla firm pragnących lokować procesy na zasadzie outsourcingu, ale ma w niej siedziby bardzo wiele firm usługowych, szczególnie z sektora finansowego. Firmy te, często z wielkimi tradycjami, korzystały z mocnej, międzynarodowej pozycji Wielkiej Brytanii, która jednak w ostatnich 100 latach bardzo się osłabiła. Brexit może sprawić, że część przedsiębiorstw i urzędów, które korzystały z dostępu do unijnego klienta odwróci się od londyńskiego City. Najbardziej powinien zyskać na tym Frankfurt, a także kraje będące operatorami Euronext. Jest jednak możliwe, że część tego exodusu przejmie Polska ze swoimi rozwiniętymi centrami usług wspólnych, które mogą wykonywać nawet bardzo skomplikowane procesy.

[6] https://absl.pl/wp-content/uploads/2018/06/raport_absl_2018_EN_180527_epub.pdf [dostęp: 29.01.2019].

[7] Tamże.

[8] <https://cdn.newswire.com/files/x/24/52/643156aaf14dcb4d5c8cb43d848f.pdf> [dostęp: 29.01.2019].

[9] http://lovekrakow.pl/aktualnosci/jaroslav-gowin-centra-outsourcingowe-powinny-zniknac-z-takich-miast-jak-krakow-rozmowa_15214.html [dostęp: 29.01.2019].

Opracowanie merytoryczne: Urszula Kłosiewicz-Grójecka, Anna Szymańska, Katarzyna Zybortowicz, Piotr Ważniewski, Krzysztof Marczewski, Łukasz Czernicki, Paula Kukulowicz, Łukasz Ambroziak, Ignacy Święcicki, Marek Lachowicz

Wydarzenia i dane przedstawione w niniejszej publikacji pochodzą i bazują na źródłach zewnętrznych, stąd nie gwarantujemy ich poprawności. Mogą one być ponadto niekompletne albo skrócone. Wszystkie opinie i prognozy wyrażone w niniejszej publikacji są wyrazem oceny ekspertów PIE w dniu ich publikacji i mogą ulec zmianie bez zapowiedzi. Niniejszy dokument jest jedynie materiałem informacyjnym do użytku odbiorcy.

Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny think tank gospodarczy, którego historia sięga 1928 roku. Obszary badawcze Instytutu to przede wszystkim handel zagraniczny, energetyka i gospodarka cyfrowa oraz analizy strategiczne dotyczące kluczowych obszarów życia społecznego i publicznego Polski. Instytut zajmuje się dostarczaniem analiz i ekspertyz do realizacji Strategii na Rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, a także popularyzacją polskich badań naukowych z zakresu nauk ekonomicznych i społecznych w kraju oraz za granicą.



Kontakt
Andrzej Kubisiak
Kierownik Zespołu Komunikacji
andrzej.kubisiak@pie.net.pl
tel. 48 512 176 030