

Euler Hermes: twardy Brexit oznacza recesję Wielkiej Brytanii w 2021 roku

- 31 stycznia 2020 r. rozpoczął się okres przejściowy, który do 31 grudnia 2020 r. daje czas na wypracowanie ostatecznej umowy handlowej między Unią Europejską, a Wielką Brytanią
- **prawdopodobieństwo ryzyka “braku umowy handlowej” na koniec 2020 r. wynosi 15%**
- w przypadku twardego brexitu prognozujemy, że wzrost PKB Wielkiej Brytanii spadnie do **+0.6% w 2020 r.** oraz **-0.6% w 2021 r.**
- straty Wielkiej Brytanii z tytułu eksportu towarów do UE i wszystkich krajów, z którymi UE ma zawarte porozumienie o wolnym handlu, wyniosłyby ponad **20 mld GBP (lub 22 mld EUR) w 2021 r.**

Paryż-Warszawa, styczeń 2020 r. Brexit, który formalnie nastąpi 31 stycznia, rozpocznie okres przejściowy, w którym swobodny przepływ kapitału, towarów, ludzi i usług w ramach Unii Europejskiej będzie miał nadal zastosowanie. Ostateczny termin upływa z dniem 31 grudnia 2020 roku, toteż do tej daty obie strony dały sobie czas na wypracowanie ostatecznej umowy handlowej. Komentarz w sprawie prawdopodobnego ryzyka braku porozumienia przygotowała **Ana Boata, Kierownik Działu Badań Makroekonomicznych w Grupie Euler Hermes.**

Po ratyfikacji przez parlament Wielkiej Brytanii umowy brexitowej została ona dnia 29 stycznia 2020 r. zatwierdzona przez Parlament Europejski. W związku z tym, 31 stycznia o godz. 23:00 czasu uniwersalnego Zjednoczone Królestwo znajdzie się poza UE i nie będzie częścią instytucji europejskich, ani organów decyzyjnych w Europie. W ramach porozumienia, będzie musiało stosować zasady europejskie na czas okresu przejściowego, który upływa z dniem 31 grudnia 2020 r. Do tej daty, Wielka Brytania i Unia Europejska będą prowadzić swobodną wymianę handlową. Co prawda, finalizacja pierwszego kamienia milowego brexitu redukuje niepewność, lecz nie usuwa jej całkowicie, gdy weźmiemy pod uwagę otwarcie następnej rundy negocjacji w sprawie nowego porozumienia handlowego z UE. Co więcej, Wielka Brytania musi renegecjować ponad 50 innych umów o wolnym handlu, jakie UE zawarła z państwami trzecimi.

Zawarcie porozumienia w sprawie umowy handlowej z UE do czerwca 2020 r. wydaje się mało prawdopodobne, torując drogę do dłuższego okresu przejściowego.

Patrząc na kalendarz najważniejszych dat dla brexitu w 2020 roku (Rysunek 1), spodziewamy się, że debata szybko przesunie się w stronę ryzyka dla sytuacji „bez umowy handlowej”. Toteż, nawet jeśli premier Boris Johnson nie będzie chciał

przedłużać okresu przejściowego sądzimy, że istnieje wysokie prawdopodobieństwo, iż w końcu będzie musiał to zrobić.

Rysunek 1: Kluczowe daty brexitu w 2020 r.



Źródło: Various, Allianz Research

Naturalnie, Komisja Europejska pozostaje sceptyczna wobec zdolności obu stron do wynegocjowania „nowego kompleksowego porozumienia” do Szczytu Europejskiego w dniach 18-19 czerwca, które obejmowałyby towary i produkty rolnicze, a także usługi, uwzględniając jednocześnie wymogi EU w zakresie norm społecznych i środowiskowych, pomocy państwa, zwalczania nadużyć i standardów pracy. Naszym zdaniem największym wyzwaniem będzie techniczna organizacja kontroli celnych na Morzu Irlandzkim. Również usługi finansowe straciłyby prawo dostępu do rynków i dlatego potrzebowałyby równoważnego statusu produkt za produkt. Negocjacje oficjalnie rozpoczną się 1 marca, lecz szczegóły techniczne nie zostały do tej pory jasno określone ani w Deklaracji Politycznej, ani Porozumieniu o Wystąpieniu. Porównując ten ostatni dokument z Kompleksową Umową Gospodarczo-Handlową (CETA) pomiędzy UE i Kanadą, na przykład, wciąż brakuje konkretnych słów, takich jak „sektory”, „przemysłowy”, „usługi finansowe”, „korporacje”, „dostęp do rynku” itd.

Naszym zdaniem, prawdopodobieństwo ryzyka “braku umowy handlowej” na koniec 2020 r. wynosi teraz 15% wobec 30% w 2019 r.

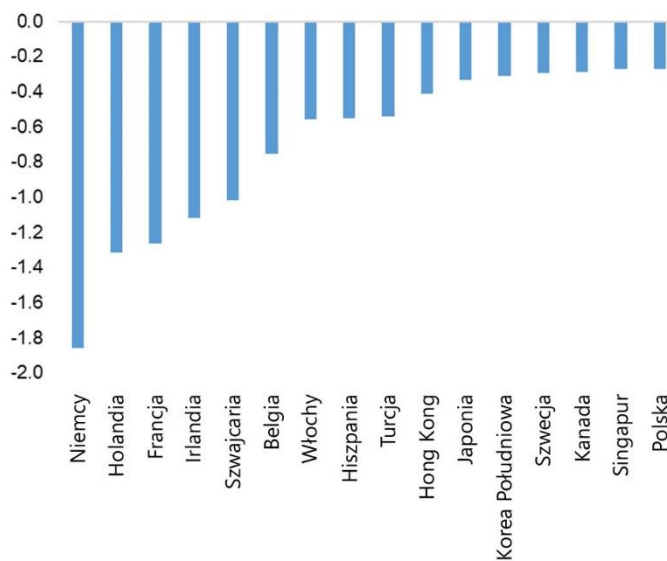
Prognozujemy, że wzrost PKB Wielkiej Brytanii spadnie do +0.6% w 2020 r. (z +1.0% w scenariuszu podstawowym) przed recesją w 2021 r. (-0.6% wobec +1.6% w scenariuszu podstawowym), jeżeli nastąpiłby twardy brexit, tj. wyjście na warunkach WTO 31 grudnia 2020 r. To oznaczałoby średnią stawkę celną na przywóz w średniej wysokości 5% na towary importowane z UE i reszty świata.

Sądzimy, że jest bardzo małe prawdopodobieństwo, aby Zjednoczone Królestwo było w stanie powielić niektóre już istniejące porozumienia o wolnym handlu UE (z Australią, Kanadą) przed końcem tego roku lub wynegocjować nowe (np. z USA). UE stosuje średnią stawkę celną w wysokości około 9% na przywóz z USA, podczas gdy USA stosuje stawkę celną w wysokości około 5% na przywóz z UE. W przypadku braku porozumienia o wolnym handlu, bez względu na to, czy brexit będzie twardy czy uporządkowany, UK mogłaby zastosować te same stawki celne wobec USA. Porozumienie o wolnym handlu z USA wydaje się mało prawdopodobne w 2020 r.,

biorąc pod uwagę fakt, że zgodnie z zapowiedziami Zjednoczonego Królestwa porozumienie z UE będzie miało pierwszeństwo przed porozumieniem z USA w tym roku.

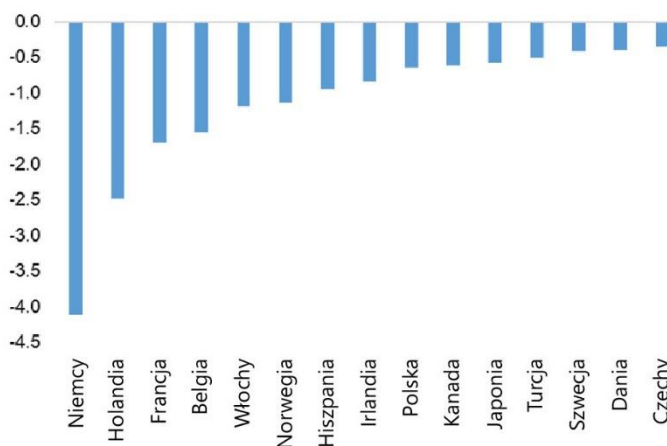
Generalnie, straty Wielkiej Brytanii z tytułu eksportu towarów (do UE i wszystkich krajów, z którymi UE ma zawarte porozumienie o wolnym handlu) wyniosłyby ponad 20 mld GBP (lub 22 mld EUR) w 2021 r. (Rysunek 2). Dla UE wpływ ekonomiczny byłby bardziej ograniczony (około 16 mld EUR z tytułu towarów). Poza UE, Japonia i Kanada znajdują się na czele spośród 15 najbardziej dotkniętych krajów, ponieważ porozumienia o wolnym handlu, jakie mają z UE, nie będą miały zastosowania do UK (Rysunek 3).

Rysunek 2: Prognozowane roczne straty UK z tytułu eksportu według krajów w scenariuszu twardego brexitu, mld GBP



Źródło: ITC, Bank Światowy, Allianz Research

Rysunek 3: Oczekiwane roczne straty z tytułu eksportu z UK, biorąc pod uwagę koniec jednolitego rynku i zawartych porozumień o wolnym handlu, mld EUR



Źródło: ITC, Bank Światowy, Allianz Research

Kontakt dla mediów


EULER HERMES


Grzegorz Błachnio
+48 601 056 830
grzegorz.blachnio@eulerhermes.com


MULTIAN PR

Artur Niewrzędowski
+48 509 433 874
artur.niewrzędowski@multian.pl

Social media

 LinkedIn [Euler Hermes](#)

 Twitter [@eulerhermes](#)

 YouTube [eulerhermes](#)

Euler Hermes to światowy lider na rynku ubezpieczeń należności handlowych oraz jeden z liderów w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych i windykacji należności. Posiadająca ponad 100 lat doświadczenia firma oferuje klientom z sektora business-to-business (B2B) usługi finansowe, wspierające zarządzanie środkami pieniężnymi i należnościami. Sieć wywiadowni gospodarczych śledzi i analizuje codzienne zmiany wypłacalności małych, średnich oraz międzynarodowych firm działających na rynkach odpowiadających za 92% światowego PKB. Firma posiada siedzibę główną w Paryżu i działa w ponad 50 krajach, gdzie zatrudnia ponad 5.800 pracowników. Euler Hermes jest spółką zależną Allianz oraz posiadającą rating AA przyznany przez Standard & Poor's i AA3 przez Moody's. W 2018 roku skonsolidowane obroty firmy wyniosły 2,7 mld €, ubezpieczyła ona na całym świecie transakcje biznesowe o wartości wynoszącej 962 mld €.

W celu uzyskania dodatkowych informacji zapraszamy do odwiedzenia strony internetowej: www.eulerhermes.pl

Przewidujemy ryzyko handlowe i kredytowe już dziś, więc firmy mogą mieć zaufanie do jutra.



Uwaga dotycząca stwierdzeń wybiegających w przyszłość: Stwierdzenia zawarte w niniejszym dokumencie mogą zawierać stwierdzenia dotyczące przyszłych oczekiwań oraz innego rodzaju stwierdzenia wybiegające w przyszłość, oparte na aktualnych opiniach i założeniach kierownictwa firmy, obejmujących znane i nieznanne czynniki ryzyka oraz niepewności, które mogą powodować osiągnięcie rzeczywistych wyników, rezultatów lub zdarzeń mogących istotnie odbiegać od tych wyrażonych lub dorozumianych w takich stwierdzeniach. Obok stwierdzeń wybiegających w przyszłość, co wynika z ich kontekstu, wyrazy „może”, „będzie”, „powinno”, „oczekuje”, „planuje”, „zamierza”, „przewiduje”, „uważa”, „szacuje”, „prognozuje”, „potencjalny” lub „kontynuuje” oraz podobne wyrażenia oznaczają stwierdzenia wybiegające w przyszłość. Rzeczywiste wyniki, rezultaty lub zdarzenia mogą w istotnym zakresie odbiegać od przewidywanych w takich stwierdzeniach, między innymi z powodu: (i) ogólnych warunków ekonomicznych, w tym w szczególności warunków ekonomicznych w kluczowych sektorach działalności Grupy Euler Hermes oraz na kluczowych dla niej rynkach, (ii) wyników osiąganych na rynkach finansowych, w tym na rynkach rozwijających się, również ze względu na niestabilność i płynność rynku oraz zdarzenia związane z kredytami, (iii) częstotliwości oraz zakresu zdarzeń objętych ochroną ubezpieczeniową, w tym zdarzeń powodowanych przez klęski żywiołowe oraz wiążących się ze wzrostem wydatków na likwidację szkód, (iv) poziomu powtarzalności zdarzeń, (v) zakresu niespłacanych kredytów, (vi) poziomu stóp procentowych, (vii) kursów wymiany walut, w tym m.in. kursu wymiany EUR/USD, (viii) zmian w poziomie konkurencji, (ix) zmian przepisów prawa i regulacji, m.in. dotyczących konwergencji walutowej oraz Europejskiej Unii Walutowej, (x) zmian w zakresie polityk banków centralnych i/lub władz innych krajów, (xi) wpływu przejęć spółek, w tym także kwestii związanych z integracją, (xii) działań restrukturyzacyjnych, oraz (xiii) ogólnych czynników związanych z konkurencją na szczeblu lokalnym, regionalnym, krajowym i/lub globalnym. Wystąpienie wielu z tych czynników może być bardziej prawdopodobne lub mogą one przyjmować bardziej wyraźną postać na skutek działań terrorystycznych i ich konsekwencji. Firma nie ma obowiązku aktualizacji żadnych stwierdzeń wybiegających w przyszłość.