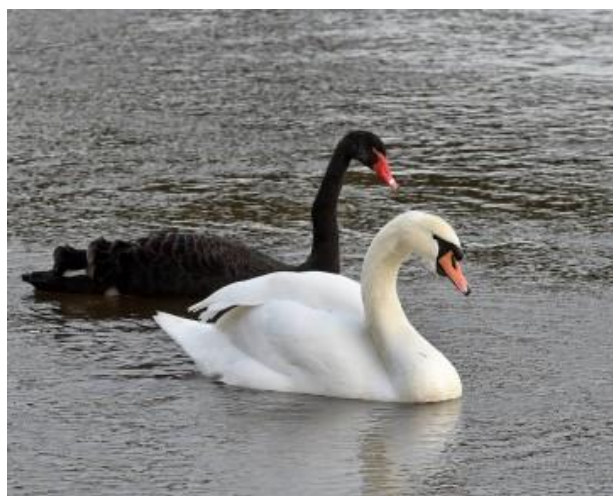


Marian Gorynia, Katarzyna Mroczek-Dąbrowska

Czarny łabędź pandemii i biały łabędź brexitu

22.03.2021

Obecne turbulencje w gospodarce, których źródła mają charakter bardzo zróżnicowany, dają się podzielić na te, które wprost zależą od indywidualnych oraz zbiorowych zachowań ludzi oraz te, które nie mają bezpośredniego powiązania z aktywnością człowieka.



(©PAP)

Można założyć, że przykładem turbulencji wywołanych przez zbiorowe zachowania ludzi jest brexit, a ilustracją zaburzeń spowodowanych przez inne czynniki jest pandemia COVID-19. Przedmiotem refleksji w tym tekście jest próba udzielenia odpowiedzi na pytanie, jak te dwa przykłady turbulencji wpływają na gospodarkę polską. Oddziaływanie pandemii zostanie zarysowane z perspektywy makroekonomicznej i będzie traktowane jako tło dla ujęcia zagadnień związanych z wpływem brexitu na polskie przedsiębiorstwa.

Czarne i białe łabędzie

Przyjęło się, by zdarzenia, które występują kompletnie niespodziewanie nazywać czarnymi łabędziami – są to zdarzenia trudno przewidywalne, albo nawet niedające się przewidzieć, bardzo mało prawdopodobne, nieoczekiwane, ale jednocześnie powodujące ogromne negatywne efekty. Ich przeciwieństwo jest określane w potocznej uproszczonej narracji jako białe łabędzie – zdarzenia, o których istnieniu wiemy i które nie stanowią wielkiego zaskoczenia, a rozkład prawdopodobieństwa ich wystąpienia jest normalny. Zaliczenie konkretnego wydarzenia do którejś z tych kategorii zależy oczywiście od jego usytuowania na osi czasu. Można przyjąć, że pewne zdarzenie nie może być czarnym łabędziem permanentnie, po jakimś czasie bowiem efekt zaskoczenia przemija i czarny łabędź staje się biały – oczywiście w przyjętym tutaj metaforycznym sensie. Gdyby pojawiły się obecnie inne gatunki wirusów i wywołały kolejne pandemie, to prawdopodobnie nie byłyby traktowane jak czarne łabędzie, albowiem przez ostatni rok oswoiliśmy się z tym typem zagrożeń.

Pandemia COVID-19 i brexit stanowią dwa przykłady kategorii, która określana jest jako szok zewnętrzny w stosunku do gospodarki. W tym wypadku chodzi nawet o dwa nakładające się szoki zewnętrzne. Pandemia może być traktowana jako czarny łabędź, którym to mianem zwykle się określać zdarzenia bardzo mało prawdopodobne, ale przynoszące ogromne straty. Cechą czarnego łabędzia jest to, że jeśli pojawia się na dłużej, to w miarę upływu czasu przeobraża się w białego łabędzia. Pandemię jako zjawisko względnie nowe można więc traktować jeszcze jako czarnego łabędzia. Brexit można natomiast pojmować jako kiedyś czarnego łabędzia, który stał się jakiś czas temu biały. Ten łabędź zanim stał się biały, funkcjonował przez jakiś czas jako czarny łabędź, którego wystąpienia w zasadzie się nie spodziewano. Była to ewentualność czysto teoretyczna, logicznie dopuszczalna, ale na tyle nieokreślona, że w rzeczywistości nie była rozważana jako realistyczna alternatywa dla członkostwa Wielkiej Brytanii w Unii Europejskiej.

Wspólnym mianownikiem, pomostem łączącym pandemię COVID-19 i brexit jest kategoria szoku zewnętrznego i kategoria kryzysu. Brexit to szok zewnętrzny w stosunku do systemu gospodarczego, ale wywołany przez zachowania człowieka, a właściwie zbiorowe zachowania człowieka. Pandemia natomiast to także szok zewnętrzny, który jednak wynika raczej z przyczyn środowiskowych, przyrodniczych, a nie bezpośrednio z zachowań człowieka.

Czarny łabędź pandemii i gospodarka polska

Aby pokazać tło, na jakim polskim firmom przychodzi zmagać się z brexitem poniżej zostaną zarysowane najważniejsze makroekonomiczne skutki dla gospodarki polskiej wywołane przez pandemię. Wstępne wyniki gospodarki

polskiej uzyskane w pandemicznym 2020 r. zaskakują i to raczej pozytywnie. Jeśli za punkt wyjścia przyjmiemy wyniki 2019 r., to warto przypomnieć, że Polska gospodarka rozwijała się wtedy znacznie lepiej niż średnia gospodarka unijna. Stopa wzrostu wyniosła wtedy 4,3 proc., a prognoza na 2020 r. wynosiła 3,6 proc. Potem przysła pandemia. Budowane w ciągu 2020 r. przewidywania były bardzo pesymistyczne. Tym lepiej odbierany jest więc zanotowany w 2020 r. spadek PKB w relacji do 2019 r. o 2,8 proc. Na tle innych krajów, zwłaszcza członków Unii Europejskiej (średnio unijny PKB spadł o ponad 7 proc., a w poszczególnych krajach: Francja – 8 proc., Hiszpania – 11 proc., Niemcy – 5 proc.) jest to wynik bardzo dobry. Prognozuje się, że w 2021 r. wzrost PKB wyniesie 4,2 proc., choć w dużym stopniu będzie to statystyczny efekt niskiej bazy z poprzedniego roku.

Wzrost bezrobocia był w 2020 r. mniejszy od oczekiwań. W ciągu 2020 r. stopa bezrobocia w Polsce zwiększyła się z 5,1 proc. do 6,2 proc. Prognozy wzrostu bezrobocia budowane w pierwszej połowie roku były tworzone na podstawie łącznego ujęcia kilku czynników: wspomnianego już prognozowanego dość znacznego spadku tempa wzrostu gospodarczego w 2020 roku w stosunku do 2019 roku – nastroje były minorowe, bo gospodarka miała zwalniać. Po drugie, przeszacowano siłę uderzenia pandemii w sektor produkcyjny i usługowy – tutaj o pomyłkę było nietrudno, bo nie było wiadomo, jak długo potrwa lockdown, czy będzie drugi lockdown. Prognozy na 2021 r. nie zakładają istotnych zmian stopy bezrobocia.

Na zauważenie zasługują również relatywnie niezłe wyniki polskiego handlu zagranicznego w 2020 r. Licząc w złotych, wartość eksportu w stosunku do roku poprzedniego wzrosła o 2,8 proc., a wartość importu spadła o 2,0 proc. Według wstępnych danych GUS eksport wyrażony w dolarach USA wyniósł 269,9 mld USD, a import 256,2 mld USD (wzrost odpowiednio w eksporcie o 1,1 proc., a w imporcie spadek o 3,6 proc.). Dodatkowo saldo ukształtowało się na poziomie 13,7 mld USD, w analogicznym okresie 2019 r. wyniosło 1,3 mld USD. Przewidywania na 2021 r. są optymistyczne.

Powody do niepokoju wzbudza natomiast kształtowanie się inflacji. Według Eurostatu, unijnego biura statystycznego, wzrost cen detalicznych w Polsce wyniósł w 2020 r. 3,4 proc. To najwyższy wynik spośród wszystkich krajów. Na drugim miejscu znalazły się Węgry, gdzie ceny w końcu ub.r. były o 2,8 proc. wyższe niż rok wcześniej. W niemal połowie państw unijnych była deflacja – za towary i usługi kupowane w grudniu ub.r. płacono mniej niż rok wcześniej. Dane Eurostatu ze względu na metodologię różnią się od krajowych, według których w grudniu roczna inflacja w Polsce wyniosła 2,4 proc. Pozwalają jednak

na porównania pomiędzy poszczególnymi krajami. Prognozy na 2021 r. cechuje dość znaczna rozbieżność, ale dominuje tutaj obawa o dalszy wzrost inflacji.

Drugim negatywnym elementem obrazu gospodarki polskiej w 2020 r. jest spadek poziomu inwestycji, zwłaszcza prywatnych. W odniesieniu do tego czynnika na 2021 r. przewiduje się poprawę.

Biały łabędź brexitu i zachowania polskich firm

31 grudnia 2020 r. w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej opublikowano Umowę o handlu i współpracy pomiędzy Unią Europejską a Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej. Umowę wyczekiwaną przez obie strony – negocjowaną i renegocjowaną przez wiele rund, a która w wyniku problemów wywołanych przez pandemię przeszła niemal niezauważalnie. Umowa liczy sobie ponad 1400 stron zapisów regulujących nowe stosunki między jej stronami, w tym to, co polskich przedsiębiorców interesuje najbardziej, czyli handel towarami i usługami. Przez lata rynek Wielkiej Brytanii był dla Polski drugim (po Niemczech) kierunkiem eksportowym. Podobnie, kraj ten miał zawsze ogromne znaczenie przy wyborze lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Dlatego dla Polski, a zwłaszcza polskich przedsiębiorców, końcowe brzmienie tej umowy jest kluczowe.

Przedsiębiorcy mieli długi czas, by przygotować się do brexitu. Decyzja zapadła po referendum w połowie 2016 roku, do formalnego rozwodu między Unią Europejską a Wielką Brytanią doszło dopiero w 2020 roku, ale tak naprawdę do faktycznego rozstania – pod względem zmiany obowiązujących przepisów – dopiero z początkiem 2021 roku. Negocjacje rozwodu były burzliwe, co nie ułatwiało przedsiębiorcom przygotowania do zmian. Strategie polskich przedsiębiorstw mogły różnić się od strategii firm pochodzących z innych krajów, gdyż znaczenie Wielkiej Brytanii dla naszego kraju jest oceniane jako wysokie. Poziom generowanych z eksportu przychodów i stopień uzależnienia niektórych firm od tego rynku wskazuje na wysoką wrażliwość polskich firm od wyniku negocjacji. Ponieważ strategie przedsiębiorstw mogły być różne, w 2019 roku przeprowadzono badanie, które miało na celu weryfikację, co firmy planowały w ramach ewentualnego brexitu. Ewentualnego, gdyż od 2016 roku niejednokrotnie pojawiało się pytanie, czy Wielka Brytania nie wycofa się jednak ze swej decyzji. Ta niepewność, co do formy dalszych relacji znacząco wpłynęła na ich dalszą strategię w Wielkiej Brytanii.

Firmy pytane o wpływ potencjalnych form relacji między Unią Europejską a Wielką Brytanią na ich działania wskazały w 92 proc., że brak ewentualnej umowy, czyli tzw. *hard brexit* znacząco pogorszyłby ich sytuację na rynku brytyjskim. Jedynie 8 proc. respondentów przyznało, że forma ta nie miałaby dla

nich żadnego znaczenia. Co ciekawe, to samo pytanie zadane inaczej (o stosunkach opartych na zasadach WTO) zwróciło zupełnie inne wyniki – 69 proc. przedsiębiorstw popierało taką opcję, natomiast jedynie niecałe 28 proc. wyrażało niepokój związany z podobnym rozwiązaniem. Ta rozbieżność wskazuje, że przedsiębiorstwa, które miały zmierzyć się z brexitem bardzo często gubiły się i nie rozumiały różnic w alternatywnych wariantach rozważanych relacji. Niepewność potęgowana ciągłymi zmianami na brytyjskiej scenie politycznej powodowała, że polskie przedsiębiorstwa nie wiedziały, jakiego rozwiązania oczekiwać i jakie środki przedsięwziąć. Badanie wykazało również, że większość przedsiębiorstw w okresie po referendum, ale jeszcze przed samym brexitem nie decydowała się na znaczące ograniczenie swojej działalności na brytyjskim rynku. Firmy podejmowały natomiast starania mające na celu znalezienie alternatywnych rynków zbytu. Przedsiębiorstwa szukały nowych partnerów handlowych zarówno wśród innych państw członkowskich UE (76 proc.), jak i poza granicami Wspólnoty (60 proc.). Zaledwie około 20 proc. z badanych firm wykazywało postawę czekania, czyli obserwowały one rozwój sytuacji. Były to głównie małe i średnie przedsiębiorstwa produkcyjne, które swoje relacje z brytyjskim rynkiem utrzymywały w formie eksportu. Decyzje przedsiębiorstw w niewielkim stopniu były warunkowane kształtowaniem się kursu funta szterlinga – 22 proc. odczuwało negatywny skutek wahań kursu, ale zdecydowana większość, bo ok. 47 proc. respondentów oceniała go pozytywnie, a ok. 30 proc. wskazywało, że w ogóle tych zmian nie odczuło. Pytani o stabilność i wsparcie po stronie brytyjskiej, przedsiębiorcy deklarowali negatywne doświadczenia. Ok. 36 proc. przedsiębiorstw deklarowało, że czynnik ten nie miał dla nich żadnego znaczenia w podejmowaniu decyzji – były to w przeważającej większości firmy stawiające na eksport. Jednak pozostali uczestnicy badania (64 proc.), chociażby ze względu na bardziej kapitałowe powiązania z brytyjskim rynkiem, zdecydowanie gorzej oceniali stabilność i przewidywalność działań brytyjskiego rządu.

Teoretycznie po 1 stycznia 2021 wielkich zmian nie doświadczymy. Od wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej znów mówimy o eksporcie i imporcie a nie wewnątrzspółnotowym nabyciu i dostawie towarów. Umowa między Unią Europejską a Wielką Brytanią zakłada, że cło wynikające z wymiany handlowej między stronami nie będzie naliczane. Przeważnie. Kluczową rolę odgrywać będzie tutaj kwestia pochodzenia towarów – aby być zwolnionymi z cła muszą one być pochodzenia europejskiego, czyli w określonym minimalnym stopniu być wytworzonymi w Unii (i odwrotnie, w przypadku importu z Wielkiej Brytanii). Nie ma także żadnych ograniczeń ilościowych w przywozie i wywozie towarów, czyli tzw. kontyngentów. Ale ponieważ znów mówimy o eksporcie i imporcie, przedsiębiorcy będą musieli zmierzyć się już z formalnościami celnymi i chociażby zmianami w rozliczeniu VAT. A właśnie

zmiany związane z naliczaniem i rozliczaniem VATu były – zaraz po wprowadzeniu taryf celnych – czynnikiem, którego polscy przedsiębiorcy obawiali się najbardziej (94 proc. respondentów). Wielu (83 proc.) obawiało się także wzrostu kosztów związanych z transportem dóbr do Wielkiej Brytanii.

Teraz, kiedy przeciągająca się niepewność wreszcie zamieniła się w namacalną umowę, decyzje powinny być łatwiejsze. W teorii, gdyż na brexit nakłada się przeciągający się lockdown wywołany pandemią. Zależność tę widać już teraz – chociażby w przesunięciach terminów pewnych obowiązków, z którymi będą musiały zmierzyć się handlujące przedsiębiorstwa. Bezdyskusyjnie pandemia przyćmiła brexit. 2020 miał być rokiem brexitu, ale stało się inaczej. Paradoksalnie lockdown spowodował, że hasło „Get Brexit done” stało się łatwiejsze i chociaż w grudniu 2020 wielu wątpiło, czy faktycznie dojdzie do podpisania umowy, w końcu po prawie 5 latach negocjacji ogłoszono sukces. Potencjalne straty Wielkiej Brytanii w wyniku brexitu miały wynieść nawet do 25 mld funtów przychodów mniej w 2021 r. W praktyce, nakładający się na brexit efekt pandemii rozmyje rzeczywisty obraz strat i w efekcie straty te będzie trudno rozgraniczyć. I ponownie, brexit a raczej jego konsekwencje znikną w cieniu pandemii. Pandemia stała się wygodnym argumentem zwolenników rozvodu z Unią, gdyż straty w handlu będzie można „podpiąć” pod efekt lockdownu, a równocześnie łatwo głosić hasła o niezależności: wolność od biurokracji, wyklócania się o wielkość składek, dotacji, czy liczby wynegocjowanych wspólnie szczeplonek. Powszechnie przyjmuje się, że Wielka Brytania potrzebuje od 5 do 10 lat, aby uporać się z negatywnymi skutkami brexitu. Jednak bardzo prawdopodobne jest, że nawet jeśli ta prognoza okaże się prawdziwa, nikt nie będzie wiązał tego czasu z rozstaniem z Unią.

Nakładający się na brexit efekt pandemii rozmyje rzeczywisty obraz strat Wielkiej Brytanii, podobnie będzie ze stratami polskich przedsiębiorstw, szacowanych na 1,6 mld zł w 2021.

Ale to zmartwienie Brytyjczyków. A w Polsce? Euler Hermes prognozuje, że w 2021 r. straty polskich przedsiębiorstw mogą wynieść nawet 1,6 mld zł. Jednak ponownie, ta strata też zginie w danych związanych z efektami pandemii. Bardziej zastanawiające jest raczej, czy zachowania przedsiębiorstw, które obserwowaliśmy przed brexitem będą kontynuowane. Okres przedbrexitowy uświadomił nam, że nawet jeśli polscy przedsiębiorcy przygotowywali Plan B – głównie szukając nowych rynków zbytu dla swoich produktów – to i tak z brytyjskim rynkiem się nie rozstali. Trudno sobie

wyobrazić, co do zasady, że teraz będzie inaczej. Nawet jeśli początek roku obfitował w długie kolejki w oczekiwaniu na wjazd za granicę, donosy o konfiskacie kanapek, czy inne mniejsze czy większe absurdy często wynikające z przejściowej uszczypliwości, to jednak prymat pieniądza nad wzajemną animozją przetrwa. Początki bywają trudne, ale już teraz widać postęp w realizacji dostaw. Nawet jeśli firmy planowały większe uniezależnienie się od Wielkiej Brytanii, to brak należności celnych i efekt pandemii, w postaci utrudnionego dostępu do nowych rynków może skutecznie hamować takie zapędy.

Powyższe uwagi wskazują, że oprócz próby odpowiedzi na zadane na początku artykułu pytanie, pojawia się coraz więcej kolejnych pytań i wątpliwości. Potrzeba skrupulatnego rozpoznania uwarunkowań reakcji polskich firm na brexit oraz identyfikacji i analizy przyjmowanych przez nie strategii wydaje być ciekawym, niebanalnym, a jednocześnie niezwykle aktualnym, ważnym, użytecznym i praktycznym problemem. Wszak Wielka Brytania należy do najważniejszych handlowych partnerów Polski. Dopiero na podstawie rzetelnych badań diagnostycznych możliwe jest budowanie rekomendacji dla firm, organizacji samorządu gospodarczego oraz dla polityki gospodarczej państwa. Wiele przesłanek pozwala sądzić, że wymiana gospodarcza, a w szczególności handlowa z Wielką Brytanią nie powinna w znaczący sposób ucierpieć w związku z dokonanym już brexitem. Ale to przewidywanie zostanie dopiero zweryfikowane – oby się sprawdziło. Krótkookresowe perspektywy wychodzenia przez polską gospodarkę z kryzysu pandemicznego są bowiem silnie oparte na wzroście eksportu, zwłaszcza tego kierowanego do najbliższych geograficznie regionów ze względu na robiący dużą karierę postulat rezyliencji.

Tagi

- [kryzys](#)
- [gospodarka](#)
- [handel zagraniczny](#)
- [Brexit](#)
- [pandemia](#)

ŹRÓDŁO: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/czarny-labeledz-pandemii-i-bialy-labeledz-brexitu/>