

# 英国脱欧公投满月，动荡中企业如何过关？

突然的“脱欧”像一个巨浪拍在了大不列颠群岛上，对于挣扎中的欧洲乃至全球经济，这不啻是遭遇了一次核爆



沈奇伟先生是毕马威管理咨询(中国)有限公司风险管理咨询部门汽车行业服务总监。沈奇伟先生拥有超过13年的汽车行业咨询服务经验，曾经为多家国内外大型汽车企业提供流程改造、战略重塑、模式新建等服务。

沈奇伟

英国脱欧可谓是2016年的“黑天鹅事件”，令全球金融市场慌了阵脚。这也使得国际货币基金组织(IMF)将英国2016年经济增长速度的预测值下调至1.7%。

英国脱欧将引发严重的经济后果，如企业投资下滑、内需萎缩、金融流动性下降、银行借贷成本上升等；这又将导致英镑对欧元汇率走低，进一步引发进口成本上升和通胀等问题。在全球化时代，脱欧绝非一个孤立事件，而是将产生全球冲击。正如新晋伦敦市长萨迪克汗所言：“一旦‘脱欧’，对美国、中国等国家的企业在英商务和与其他欧盟国家开展的经贸合作都将产生影响。”企业（特别是跨国企业）如何在脱欧的“巨浪”动荡中站稳脚跟？如何审时度势做出应对？这值得各个企业深思。

## “救火”首相的内忧外患

7月13日，新任英国保守党党魁、原内政大臣特雷莎·梅成为英国历史上第二位女性首相。

公投结果公布后，英国留欧阵营极为不满，希望启动二次公投。虽然新晋首相曾为留欧阵营拉票，但在结果出来后，特雷莎·梅一再表明“脱了就是脱了”，她也决心使脱欧后的英国取得成功。公投带给英国的不是达成一致的共识，而是国内民意的深度撕裂。这也引发了第二次苏格兰独立公投的热情。

内部分裂仅是公投后果的“内忧”，“外患”也接踵而来。国际金融市场最初反应强烈，但基本有序；而从政治情感层面来看，情况要复杂得多。在最近的一次欧盟峰

会上，德国总理默克尔就敦促英国尽快启动脱欧程序，坚称在脱欧谈判中不会有任何让英国择优挑拣的做法。法国总统奥朗德表示，英国不会获得进入欧盟市场的通道。他还认为这不是惩罚，而是英国人民必须面对的后果。其他欧盟成员国领导人也呼应德法态度，大有一种“昨天你对我爱理不理，明天我让你高攀不起”的愤懑。

戴维·卡梅伦临别前给特雷莎·梅的忠告是尽量同欧盟保持密切关系。而欧盟国家的生硬态度也透露了其“底气”不足，面对英国脱欧所带来的巨大冲击，欧盟并没有做好准备。

## 英国经济的阴影面积

根据公投结果及《里斯本协定》，英国与欧盟将在未来两年内对英欧间的各项安排达成协议，用以替代届时失效的对欧盟成员国适用的各项条款。欧盟成员国身份保证了成员国之间的“四个自由”，即资本、商品、服务和劳动力的自由流动。英国与欧陆各经济体进行种种谈判以重建贸易关系，又得花五年时间。马拉松式的谈判本身就是不稳定因素，对英国经济将产生负面影响。同样需要考虑的是，在与欧盟关系上，脱欧将意味着一种双输局面，不仅英国损失严重，欧盟也将出现震荡，其他成员国将起而仿效，最后分崩离析也未可知。

英国全国经济和社会研究所(NIESR)预测了脱欧事件对英国经济的短期及长期影响（基准值指英国留欧后的经济预期，最差情况指英国仅在WTO基础上与欧盟达成协议的结果）。NIESR认为，相对于留欧，脱欧的短期影响可能导致英国私营部门投资下降15%（最差情况），家庭消费下降2.5%至3%，GDP将面临永久性的下降，在脱欧当年下降幅度可能达到3%（最差情况）；同时，通货膨胀率可能急剧上升，和当下相比，可能上升1%-2%。

至于长期影响，则取决于英国与欧盟间协议对“四种自由”的安排，可能存在以下三种情况：

**模式1：EEA-挪威模式** 挪威并非欧盟(EU)成员国，但它是欧

洲经济区(EEA)成员国，与欧盟之间签署了自由贸易协定，属于自由度较高的模式。在这一情况下，NIESR认为英国与欧盟间交易额可能下降13%，外国直接投资可能下降10%。

**模式2：FTA-瑞士模式** 瑞士并非EEA成员国，它通过和欧盟签订一系列双边自由贸易协定(FTA)的方式参与到欧洲统一市场中。然而，瑞士与欧盟的协定仅包括了商品的自由流通，未包括服务自由贸易的条款。据NIESR预测，这样的话，英国与欧盟间的交易额将下降12%，外国直接投资可能下降17%。

**模式3：WTO-完全脱欧模式** 英国完全脱欧将是最差的情况，其与欧盟的贸易完全适用于WTO规则，关税则采用WTO最惠国待遇标准。若是如此，NIESR认为，英国与欧盟间交易额将下降25%，外国直接投资下降24%。

毕马威基于NIESR发布的多项数据，分析测算了脱欧对英国实际GDP的长期影响(图一)以及长期经济损失(图二)。

脱欧对前述的“四个自由”造成的限制，将对英国经济发展产生消极影响。以汽车制造业为例，2015年，英国汽车生产业的外国直接投资流入比上一年增长了78%；生产的汽车中，58%被销往欧盟国家。

脱欧之后，英国汽车原适用的零关税条件将重新谈判；同时，英国可能将不再适用于欧盟与其他地区协议确立贸易优惠条件，汽车行业零部件全球采购供应链将会受到影响，其生产成本、贸易成本均存在上升压力。在英国建厂的日本日产、丰田、本田，德国大众、宝马，以及英国本土车企宾利、阿斯顿·马丁等均对脱欧持消极态度。

中国对英国汽车工业的投资可谓情有独钟，并远胜于对欧盟其他任何一个国家的投资。英国贸工部官员曾表示，只要在英国本土生产的汽车就是英国的汽车工业。这种“不求所有，只求所在”的开放观念促使中国资本纷纷将眼光投向英国市场，并购买英国汽车品牌。例如，上汽集团收购英国Rover、MG汽车品牌及LDV轻型商用车。但目前，中国车企在英投资生产的汽车项目

规模都不大，英国市场有足够的消化空间。一旦中国与英国或欧盟分别进行的自由贸易协定谈判成功，还将有利于中国本土汽车品牌大量出口欧洲。

## 企业面临的风险和机遇

毕马威认为，脱欧的影响将通过限制“四个自由”传导到各行各业。由于各企业的所处行业、性质、全球战略、利益相关方的差异，英国脱欧对不同企业可能产生不同的影响。企业（特别是跨国企业）需要重新考虑全球战略布局，世界经济格局也将随之发生变化。企业和投资者可以通过以下两个角度进行分析：

▲脱欧对“四个自由”将造成怎样的影响？

▲企业对“四个自由”依赖程度如何？

在此基础上，毕马威提出价值框架(图三)，供企业思考脱欧的影响。值得注意的是，在英国仍是欧盟成员国时，那些直接受益于贸易协议的企业将很有可能面临商业模式的冲击，而相当多的企业可能会受到其关键客户/供应商的战略重击影响。在这种情况下，下列问题可能是所有企业需要共同面对的：

■投资者希望了解脱欧对业务成本的影响及企业的应对方法；

■雇员希望了解脱欧对其的冲击及企业为应对冲击拟采取的措施；

■政策、法律将会发生调整，企业需要了解其将受到的影响，以及如何向各管辖机构表达自身的诉求；

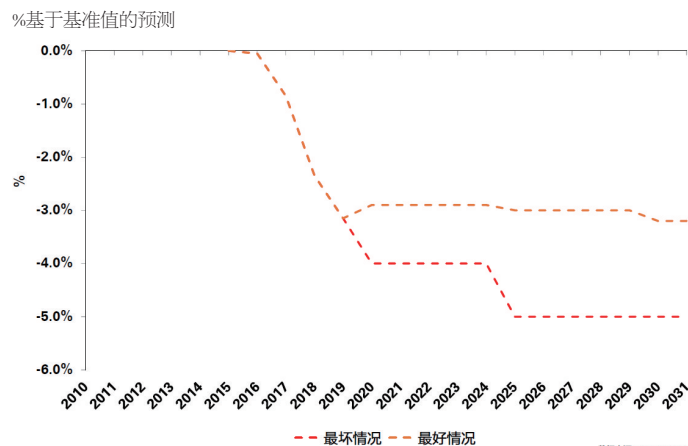
■企业应抓住机遇调整战略、组织及股权结构等；

■企业应检查其和关键客户/供应商的合作模式，并考虑关键客户/供应商及双方合作模式的变化；

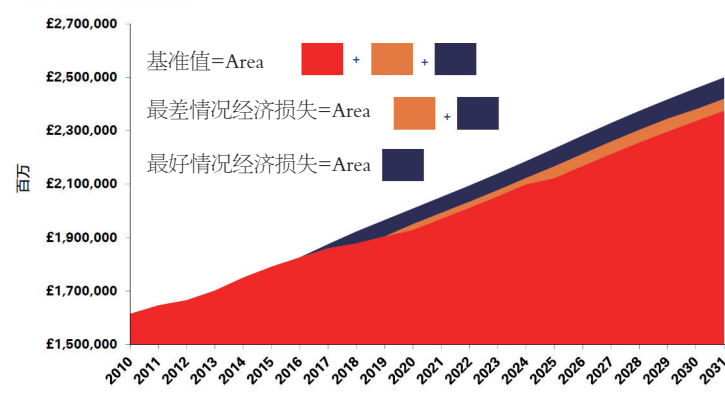
■未来的宏观经济、政治趋势将如何影响企业的战略。

脱欧公投已经尘埃落定，及时识别正在发生以及即将出现的风险和机遇、选择恰当的应对方式、充分开展企业内部及外部的沟通，将有利于公司在脱欧事件所引发的动荡中处于优势地位，实现企业的长远发展目标。

图一：脱欧对英国GDP的冲击



图二：英国脱欧经济损失预计



图三：价值框架

