

Sugerowane cytowanie:

Pera, B. (2017). Potencjalne skutki Brexitu dla eksportu z Polski do Wielkiej Brytanii. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 61-74.

Potencjalne skutki Brexitu dla eksportu z Polski do Wielkiej Brytanii*

Bożena Pera

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków
e-mail: perab@uek.krakow.pl

Streszczenie:

Kryzys Unii Europejskiej (EU), problemy gospodarcze Wielkiej Brytanii (GB) i uruchomienie procedury wychodzenia kraju z ugrupowania integracyjnego, na skutek wyniku przeprowadzonego referendum w czerwcu 2016 r., wywołały dyskusję na temat wpływu Brexitu na różne dziedziny życia gospodarczego, relacje polityczne i społeczne. Celem rozdziału jest próba określenia potencjalnych skutków opuszczenia Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię dla polskiego eksportu towarów i usług do Zjednoczonego Królestwa. W rozdziale dokonano przeglądu badań ujmujących zjawisko Brexitu i jego wpływ na wymianę handlową Wielkiej Brytanii oraz Unii Europejskiej. Zaprezentowano także alternatywne możliwości uregulowania relacji pomiędzy tymi podmiotami po wyjściu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Podjęto również próbę określenia potencjalnych skutków opuszczenia Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię przede wszystkim dla eksportu towarów i usług z Polski do Zjednoczonego Królestwa. Problemy poruszone w rozdziale wymagały kwerendy literatury przedmiotu i poddania zebranych materiałów analizie. W ostatniej części rozdziału przeprowadzono analizę zebranego materiału statystycznego i wykorzystano w tym celu podstawowe wskaźniki statystyczne, w tym również miarę odległości, pozwalające na porównanie danych uzyskanych z bazy EUROSTAT i ITC Trade Map.

Słowa kluczowe: Brexit; eksport; towary; usługi; handel zagraniczny; Polska; Zjednoczone Królestwo; Wielka Brytania

Klasyfikacja JEL: F02, F10, F15

* Ten rozdział powstał w ramach projektu nr 061/WE-KHZ/02/2017/S/7061 pt. „Konkurencyjność międzynarodowa w perspektywie makro, mezo i mikro” sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

1. WSTĘP

Od ponad 40 lat Wielka Brytania¹ jest członkiem Unii Europejskiej, mającym od lat 90. XX w. specjalny status, gwarantujący jej pozostanie na etapie wspólnego rynku

¹ W rozdziale określenie kraju Wielka Brytania i Zjednoczone Królestwo są traktowane zamiennie.

i nie uczestniczenie w procesie dalszego pogłębienia integracji gospodarczej. Niezadowolone społeczeństwo brytyjskiego z sytuacji w Unii Europejskiej doprowadziło do referendum i w efekcie jego wyniku zastała uruchomiona procedura opuszczenia ugrupowania przez ten kraj. Od czerwca 2017 r. są prowadzone negocjacje pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią, których przedmiotem jest określenie warunków opuszczenia ugrupowania. W dalszej kolejności ich celem ma być uregulowanie współpracy w nowym wymiarze, według postanowień i zasad nowego porozumienia.

Celem rozdziału jest przedstawienie eksportu z Polski do Wielkiej Brytanii w kontekście potencjalnych zmian wynikających z opuszczenia Unii Europejskiej przez ten ostatni kraj².

2. BREXIT A WYMIANA HANDLOWA – PRZEGLĄD BADAŃ

Brexit i jego implikacje dla Unii Europejskiej oraz Wielkiej Brytanii, jako stosunkowo nowe zjawisko, są dość często przedmiotem analiz prowadzonych przez wielu badaczy po stronie Unii Europejskiej i Zjednoczonego Królestwa. Odnoszą się one do różnych aspektów gospodarki i wskazują na przewidywane skutki w perspektywie krótko- i długookresowej. W literaturze przedmiotu skutki opuszczenia Unii Europejskiej przez Wielką Brytanią są ujmowane w wymiarze ekonomicznym, finansowym, społecznym, politycznym i prawnym (Piris, 2016; Pawlas 2017; Pera 2017a), porównywane do alternatywnego rozwiązania, jakim jest pozostanie nadal członkiem ugrupowania (Kierzenkowski, Pain, Rusticelli, Zwart, 2016).

Są one także powiązane z wymianą handlową i warunkami dostępu do rynku po opuszczeniu Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię. W przypadku tych ostatnich Nicolaidis i Roy (2017) wskazują na znaczne obniżenie się atrakcyjności rynku Wielkiej Brytanii po opuszczeniu Unii Europejskiej w kontekście partnera negocjującego nowe bilateralne umowy handlowe, jak również realizującego własną politykę handlową. Wprowadzają one także symulacje w zakresie zmian warunków dostępu do unijnego rynku, porównując istniejące swobody w ramach jednolitego rynku z liberalizacją wymiany wprowadzoną umową o wolnym handlu. Z przeprowadzonych badań wynika, że Wielka Brytania może utracić na unijnym rynku nawet do 45% wielkości wymiany handlowej towarami i do 60% wielkości handlu usługami (Nicolaidis i Roy, 2017; Zysk 2017). Ponadto badania odnoszące się do wymiany handlowej zostały przeprowadzone przez Dhingra, Ottaviano, Sampson, Reenen, (2016). Handel towarami rolno-spożywczymi jest przedmiotem badań prowadzonych przez Matthews, (2016). W szerszym ujęciu wymiana handlowa obejmuje również przepływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich (Dhingra, Ottaviano, Sampson, Reenen 2016; Bombińska 2017). Uwzględniono także skutki napływu imigrantów do Wielkiej Brytanii, które zostały ocenione przez Dhingra, Ottaviano, Sampson, Wadsworth (2016).

² Artykuł stanowi rozwinięcie zagadnień związanych potencjalnymi skutkami Brexitu dla wymiany handlowej Unii Europejskiej, w tym wybranych krajów Europy Środkowej i Wschodniej z Wielką Brytanią (Pera, 2017a; Pera, 2017b).

Dotychczas wśród prowadzonych badań o wiele rzadziej pojawiają się projekty podejmujące próby oceny skutków Brexitu dla krajów Unii Europejskiej. Wyjątek mogą stanowić badania dotyczące wpływu Brexitu na gospodarkę Irlandii. Zakres możliwych ekonomicznych implikacji Brexitu dla Irlandii uwzględniające wymianę handlową towarami i usługami, przepływ kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, sektor energetyczny i migracje (Barrett, Bergin, FitzGerald, Lambert, McCoy, Morgenroth, Siedschlag, Studnicka, 2015). Natomiast Matthews (2015) ukazuje wpływ Brexitu na wymianę handlową towarami rolno-spożywczymi pomiędzy Wielką Brytanią i Irlandią.

Integracja w wymiarze politycznym, ekonomicznym i społecznym jest procesem, który z różną dynamiką, od ponad 50 lat rozwijał się na kontynencie europejskim. Do 2016 r. Unia Europejska jedynie rozszerzała się o nowe państwa członkowskie. Mające po raz pierwszy miejsce opuszczenie tego ugrupowania przez państwo członkowskie i jego potencjalne skutki wynikające nie tylko dla wymiany handlowej Wielkiej Brytanii, lecz również państw Unii Europejskiej, jest więc nowym przedmiotem badań. Zjednoczone Królestwo jest ważnym partnerem handlowym wielu państw członkowskich Unii Europejskiej i dlatego zmiana wzajemnych warunków dostępu do ich rynków najprawdopodobniej będzie się wiązać z rozluźnieniem relacji pomiędzy Wielką Brytanią a państwami należącymi do ugrupowania.

3. WARUNKI DOSTĘPU DO RYNKU UNII EUROPEJSKIEJ I WIELKIEJ BRYTANII PO OPUSZCZENIU UGRUPOWANIA

W trakcie rozpoczętych w połowie 2017 r. negocjacji wychodzenia kraju z ugrupowania, strony, jak dotąd nie określiły nowych warunków uregulowania relacji handlowych pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią. Rozpatrywane więc jest kilka możliwych rozwiązań, pozwalających na różny zakres wzajemnie przyznanych preferencji handlowych (rys. 1).

Z punktu widzenia Wielkiej Brytanii, przyjęcie każdej innej opcji uregulowania relacji z Unią Europejską, poza pełnym członkostwem w ugrupowaniu będzie skutkowało wprowadzeniem ograniczeń przede wszystkim w przepływie towarów i usług (rys. 1.). Unia Europejska przede wszystkim chroni dostęp do wspólnego rynku dla zagranicznych produktów rolnych i rybołówstwa. W umowach gwarantujących nawet najszerszy zakres przyznanych swobód np. w przypadku Norwegii, lecz także pozostałych państw powiązanych preferencyjnymi porozumieniami handlowymi można znaleźć uregulowania ograniczające dostęp do unijnego rynku, dla tych grup towarów. Bezcłowy dostęp jest zagwarantowany dla towarów nierolnych. W przypadku towarów rolnych często są wprowadzane ograniczenia w formie kwot importowych, które pozostają utrzymane w przypadku niektórych z nich po zakończeniu liberalizacji wzajemnego handlu. Oczekująca na wejście w życie umowa o wolnym handlu zawarta pomiędzy Unią Europejską a Kanadą zakłada zniesienie ceł dla 98% unijnych towarów eksportowanych do tego kraju.

Uregulowanie relacji pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią nadal pozostaje kwestią otwartą. Opuszczenie Unii Europejskiej będzie skutkowało wpro-

wadzeniem kontroli celnej towarów na granicach z Unią Europejską (Springford, Tulford, Whyte, 2014). Zjednoczone Królestwo, jak do tej pory nie wykazuje zainteresowania przystąpieniem do Europejskiego Obszaru Ekonomicznego (EEA) – modelem norweskim, ze względu na konieczność wpłat na rzecz zasilenia utworzonego funduszu EEA i funduszy norweskich, chociaż ten model byłby korzystny i spowodowałby najmniejsze zakłócenia po opuszczeniu Unii Europejskiej. Pozwoliłby on na utrzymanie stawek zerowych na większość towarów, będących przedmiotem wzajemnego obrotu. Przeciw przyjęciu tego modelu przemawiają przede wszystkim wpłaty na rzecz funduszy. Drugim rozwiązaniem mogłoby być uregulowanie stosunków handlowych na warunkach zbliżonych do Szwajcarii, czyli zawarciem tzw. umów sektorowych, w tym przypadku jednak Unia Europejska uważa to rozwiązanie za niekorzystne dla siebie (Howarth & L. Quaglia, 2017). Wspólna taryfa celna, będąca elementem unii celnej, jak i ściśle powiązanie polityki handlowej państwa z Unią Europejską, sprawiają, że Wielka Brytania nie jest zainteresowana rozwiązaniami przyjętymi z Turcją (Lea 2016). Rozważana jest również propozycja przystąpienia Wielkiej Brytanii do EFTA i tymczasowego uregulowania stosunków pomiędzy Zjednoczonym Królestwem a Unią Europejską wg modelu norweskiego. Porozumienie to obowiązywałoby do chwili wynegocjowania warunków nowej umowy. Wybór tej opcji w największym stopniu umożliwiłby utrzymanie dotychczasowych relacji handlowych z Unią Europejską. Mógłby on w znacznym zakresie ograniczyć negatywne skutki gospodarcze wynikające z Brexitu.

RODZAJ POROZUMIENIA	KRAJ	POZIOM DOSTĘPU DO UNIJNEGO RYNKU I DODATKOWE OBOWIĄZKI									
		SWOBODY WSPÓLNEGO RYNKU				WYMAGANIA		TWP	REX		
		T	U	O	K	UF	P				
UREGULOWANIE DOSTĘPU	AC	UK									
	EEA	NO									
	CU	TR									
	FTA	CH									
		SI									
		CA									
	WTO	MFN									

AC – układ o akcesji; EEA – Europejski Obszar Gospodarczy; CU – Unia celna; FTA – strefa wolnego handlu; WTO – Światowa Organizacja Handlu; T – towary, U – usługi; O – osoby; K – Kapitał; UF – obowiązek współfinansowania; P – przyjęcie prawa UE i wpływ na jego kształt; TWP – wpływ na unijne reguły i regulacje; REX – wpływ na relacje z innymi krajami; UK – Wielka Brytania, NO – Norwegia, TR – Turcja, CH – Szwajcaria; SI – Singapur, CA – Kanada, MFN – Klauzula Największego Uprzywilejowania

Rysunek 1. Modele uregulowania relacji pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią po Brexicie uwzględniające zakres przyznanych preferencji

Źródło: Munro & White 2017; Karagol 2008.

Należy również mieć na uwadze, że znaczna część stawek celnych na towary nierolne została zliberalizowana i problemem pozostają cła na towary rolne.

Uwzględniając jednak specyfikę gospodarki Zjednoczonego Królestwa i mając na względzie warunki dostępu unijnych towarów do rynku brytyjskiego, wydaje się, że taryfa celna będzie zawierać regulacje utrudniające dopuszczenie do obrotu produktów rolnych, sprzętu transportowego i wyrobów nisko przetworzonych.

Opuszczenie Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię oznacza, że kraj ten będzie na nowo ustalał warunki wymiany handlowej, oparte o warunki preferencyjne i wykraczające poza standardowe zasady WTO. W przypadku Unii Europejskiej z punktu widzenia Wielkiej Brytanii, istotnym elementem przyszłego porozumienia, regulującego warunki dostępu do unijnego rynku, obok towarów będą usługi. Jak dotąd żadna z umów zawartych z krajami trzecimi nie zagwarantowała tak szerokiego zakresu liberalizacji, jaki Zjednoczone Królestwo ma, będąc członkiem Unii Europejskiej (Springford, Tilford, McCann, Whyte, Odendahl 2016). W badanej grupie umów najszerszy zakres preferencji mają kraje EFTA, z wyjątkiem Szwajcarii. W przypadku Wielkiej Brytanii utrzymanie swobody przepływu osób może stać się ceną za rozszerzony dostęp do unijnego rynku usług. W przyszłym porozumieniu pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią do kwestii priorytetowych, obok utrzymania zliberalizowanej wymiany usługami, należeć będzie także zagwarantowanie maksimum swobody działania biznesmenom z Wielkiej Brytanii na jednolitym rynku i odwrotnie. Dotychczasowe członkostwo w Unii Europejskiej na pewno ułatwiałyby Wielkiej Brytanii dalsze respektowanie i wywiązywanie się z regulacji jednolitego rynku, zgodnie z którymi dotychczas działała.

Mając na względzie powody niezadowolenia Wielkiej Brytanii z członkostwa w Unii Europejskiej, które wpłynęły na wynik referendum, jest dość prawdopodobne, że przyszłe relacje będą oparte o tworzenie pogłębionej strefy wolnego handlu. Porozumienie to najprawdopodobniej będzie zawierało uregulowanie kwestii związanych z zapewnieniem przepływu towarów, usług, kapitału i osób, ale jak wynika z analizy wybranych modeli dostępu do UE, zakres wynegocjowanych preferencji będzie jednak ograniczony w porównaniu do regulacji jednolitego rynku. Brak tego rodzaju porozumienia w chwili opuszczenia Unii Europejskiej przez Wielką Brytanią będzie skutkował tymczasowym uregulowaniem relacji handlowych według zasad WTO na warunkach Klauzuli Największego Uprzywilejowania.

Przedstawione opcje uregulowania relacji pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią mają swoje mocne i słabe strony. Wybrane rozwiązanie będzie zależało od woli obu stron a skutki Brexitu mogą okazać się znaczące nie tylko dla ugrupowania, lecz również poszczególnych państw członkowskich i będą się ujawniać w pierwszej kolejności w przestrzeni politycznej, a następnie rozszerzać się zarówno na sferę społeczną, jak również gospodarczą.

4. EKSPORT Z POLSKI DO WIELKIEJ BRYTANII W LATACH 2009-2016

Problem Brexitu i jego wpływ na różne sektory gospodarki jest tematem badań od 2012 r. Podejmując próbę analizy potencjalnego wpływu Brexitu na wymianę handlową Polski z Wielką Brytanią przeprowadzono analizę, wykorzystując najważniejsze wskaźniki wskazujące na siłę powiązań handlowych oraz strukturę eksportu towarów i usług.

Punktem wyjścia do rozważań jest analiza znaczenia Wielkiej Brytanii i Polski we wzajemnym eksporcie, przeprowadzona w poniższej tabeli.

Tabela 1. Znaczenie Polski i Wielkiej Brytanii w eksporcie w latach 2009-2016 (w %)

Wyszczególnienie	Udział Polski w eksporcie Wielkiej Brytanii					Udział Wielkiej Brytanii w eksporcie Polski				
	2009	2011	2014	2015	2016	2009	2011	2014	2015	2016
	T o w a r y									
Udział w eksporcie	1,20	1,33	1,24	1,20	1,39	8,03	8,24	8,23	8,49	8,29
	U s ł u g i									
Udział w eksporcie	0,63	0,67	0,73	0,88	0,94	7,60	6,26	6,38	6,99	7,26

Zródło: opracowanie na podstawie EUROSTAT, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> i ITC.

Wielka Brytania jest ważnym partnerem handlowym Polski. W badanym okresie jej udział w polskim eksporcie był około dwukrotnie wyższy w porównaniu do importu (ITC, 2017). Znaczenie Polski, jako partnera handlowego Wielkiej Brytanii było o wiele mniejsze i w latach 2009-2016 udział w eksporcie towarów wynosił niewiele powyżej 1% sprzedaży ogółem na rynki zagraniczne. Podobną asymetrię można odnotować w przypadku porównania udziału w eksporcie usług, chociaż znaczenie Polski, jako dostawcy usług na rynek Wielkiej Brytanii wykazywało tendencję rosnącą (tab. 1.).

Tabela 2. Dynamika polskiego eksportu towarów i usług na rynek Wielkiej Brytanii w latach 2009-2016 (2008=100)

Wyszczególnienie	2009	2011	2014	2015	2016
	T o w a r y				
Dynamika eksportu	71	125	115	101	105
	U s ł u g i				
Dynamika eksportu	98	105	127	129	146

Zródło: opracowanie własne na podstawie ITC Trade Map.

Z wyjątkiem 2009 r., w badanym okresie odnotowano wzrost eksportu towarów i usług w ujęciu nominalnym. W porównaniu do ostatniego roku przed globalnym kryzysem gospodarczym większe zmiany zachodziły w przypadku eksportu usług w porównaniu do eksportu towarów (tab. 2).

W dalszej części rozdziału przeprowadzono analizę struktury towarowej eksportu Polski, porównując ją z importem Wielkiej Brytanii. Badanie struktury handlu zagranicznego przeprowadzono na poziomie działów HS. Do obliczenia podobieństwa struktur wykorzystano *metrykę Canberra*. Wskaźnik ten jest obliczany według wzoru:

$$d_{il} = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \frac{|q_{ij} - q_{lj}|}{|q_{ij} + q_{lj}|} \quad (1)$$

gdzie:

d_{il} - wskaźnik podobieństwa struktury eksportu j-tej grupy towarowej z i-tego kraju;

- q - wskaźnik struktury;
- i, l - kraje;
- j - grupa towarowa;
- m - liczba grup towarowych.

Wskaźnik ten przyjmuje wartości od 0 do 1. Im wartość wskaźnika jest bliższa 0, tym porównywane struktury są bardziej do siebie podobne (Balicki 2009).

W tabeli 3 porównano podobieństwo struktury eksportu Polski ze strukturą importu Wielkiej Brytanii.

Struktura eksportu Polski, porównywana na poziomie sekcji CN, nie charakteryzowała się występowaniem znacznego podobieństwa w porównaniu do struktury importu Wielkiej Brytanii. Jedynie w przypadku nielicznych grup towarowych odnotowano podobieństwo pomiędzy nimi. Największe podobieństwo odnotowano w przypadku towarów, zaliczanych do grupy maszyn i urządzeń mechanicznych oraz elektrycznych. Relatywnie wysokie wskaźniki podobieństwa odnotowano również dla grup towarów, takich jak: tłuszcze i oleje pochodzenia zwierzęcego oraz roślinnego, tworzywa sztuczne oraz wyroby przemysłu papierniczego. Przeprowadzona analiza wykazała, że eksport Polski jest w niewielkim zakresie dopasowany do struktury importu Zjednoczonego Królestwa (tab. 3), co potwierdza również niski udział w imporcie tego kraju (ITC 2017). Dezagregacja danych do poziomu działów wskazuje na znacznie większe występowanie podobieństwa struktury polskiego eksportu do brytyjskiego importu, gdyż jest ono odnotowywane w co trzeciej grupie towarowej (tab. 3). Dla 14 grup towarowych otrzymane wielkości wskaźników kształtowały się na poziomie nieprzekraczającym 0,1, co świadczy o występowaniu bardzo wysokiego podobieństwa na poziomie działów. Mając na względzie klasyfikację tych wyrobów wg proporcji czynników produkcji (Umiński 2002), największe podobieństwo odnotowano w grupie towarów surowcochłonnych dla 5 działów: produkty mleczarskie i pochodzenia zwierzęcego, warzywa, produkty przemysłu młynarskiego, cukry i wyroby cukiernicze, różne przetwory spożywcze. Kolejne 4 grupy: wyroby przemysłu papierniczego, konfekcjonowane artykuły włókiennicze, parasole, laski szpicruty i ich części oraz różne wyroby przemysłowe, zaliczane były do grupy towarów pracochłonnych. Jedynie 2 grupy: wyroby z aluminium i statki, łodzie oraz konstrukcje pływające stanowiły grupę towarów kapitałochłonnych. Do pozostałej kategorii towarów technologicznie intensywnych zostały zakwalifikowane – tworzywa sztuczne i ich wyroby – jako łatwe do imitowania oraz reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części – jako trudne do imitowania. Większość z powyżej wyróżnionych grup towarowych w znacznym stopniu obejmują wyroby zaliczane do sektorów wrażliwych – nisko przetworzonych i produktów rolnych oraz przemysłu spożywczego, dla których mogą być wprowadzone relatywnie wysokie stawki celne po opuszczeniu Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię i wprowadzeniu przez ten kraj własnej taryfy celnej.

Tabela 3. Podobieństwo struktury eksportu ze strukturą importu Wielkiej Brytanii wg sekcji CN w 2016 r.

Wyszczególnienie	Wskaźniki podobieństwa		
	średnia wartość dla sekcji CN	Liczba działów CN o największym podobieństwie struktury $0 < d_{ij} < 0,33$	Liczba działów CN o najmniejszym podobieństwie struktury $0,66 < d_{ij} \leq 1,00$
Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego (działy: 01-05)	0,40	3	1
Produkty pochodzenia roślinnego (działy: 06-14)	0,44	4	3
Tłuszcze, oleje pochodzenia zwierzęcego, lub roślinnego oraz produkty ich rozkładu; tłuszcze jadalne i woski (dział 15)	0,28	1	-
Gotowe artykuły spożywcze; napoje, tytoń (działy: 16-24)	0,34	5	1
Produkty mineralne (działy: 25-27)	0,74	-	2
Produkty przemysłu chemicznego lub przemysłów pokrewnych (działy: 28-38)	0,59	-	3
Tworzywa sztuczne i artykuły z nich; kauczuk i wyroby z niego (działy: 39-40)	0,25	1	-
Skóry i skórki surowe, skóry wyprawione, futerkowe; galanteria i artykuły skórzane (działy: 41-43)	0,48	-	-
Drewno i artykuły z drewna; węgiel drzewny, korek, wyroby z korka, z wikliny i koszykarskie (działy: 44-46)	0,71	-	2
Masa włóknista z drewna, papier, tektura, w tym z odzysku; artykuły z papieru i tektury (działy: 47-49)	0,23	2	-
Materiały i artykuły włókiennicze (działy: 50-63)	0,48	5	4
Obuwie, nakrycia głowy, parasole, laski (działy: 64-67)	0,42	2	1
Artykuły z kamienia, gipsu, cementu, azbestu, miki i podobnych materiałów; wyroby ceramiczne, szkło i wyroby ze szkła (działy: 68-70)	0,40	1	-
Perły naturalne lub hodowlane, kamienie szlachetne, półszlachetne, metale szlachetne i artykuły z nich; sztuczna biżuteria; monety (dział 71)	0,87	1	-
Metale nieszlachetne i artykuły z nich (działy: 72-83)	0,45	4	3
Maszyny i urządzenia mechaniczne; sprzęt elektryczny; ich części; urządzenia do odtwarzania i rejestracji obrazu i dźwięku; części i ich wyposażenie dodatkowe (działy: 84-85)	0,14	2	-
Pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające oraz współdziałające urządzenia transportowe (działy 86-89)	0,35	2	1
Przyrządy i aparatura, optyczne, fotograficzne, kinematograficzne, pomiarowe, precyzyjne, kontrolne, medyczne, zegary i zegarki; instrumenty muzyczne; ich części i akcesoria (działy: 90-92)	0,48	-	-
Broń i amunicja; ich części i akcesoria (dział 93)	0,82	-	1
Artykuły przemysłowe różne (działy: 94-96)	0,37	1	-
Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie i antyki (działy 97-99)	1,00	-	2

Źródło: ITC Trade Map 2017.

W dalszej części analizy wskazano najważniejsze grupy towarów, będące przedmiotem eksportu z Polski do Wielkiej Brytanii. Jedynie dwa działy (84 i 39) znalazły się wśród najważniejszych grup towarowych, będących przedmiotem eksportu z Polski do Unii Europejskiej (tab. 3 i tab. 4).

Tabela 4. Najważniejsze grupy towarów sprzedawanych z Polski do Wielkiej Brytanii w 2016 r.

Dział	Nazwa	Udział w eksporcie z Polski do Wielkiej Brytanii (w%)	Potencjalne Cło (w%)
84	Reaktory jądrowe, kotły maszyny i urządzenia mechaniczne; ich części	14,8	0,3
87	Pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria	14,7	2,2
85	Maszyny i urządzenia elektryczne, rejestratory i odtwarzacze dźwięku i obrazu, ich części i wyposażenie	12,7	0,5
94	Meble, artykuły wyposażeniowe wnętrz	6,6	0,3
02	Mięso i podroby jadalne	3,6	15,9
71	Perły naturalne lub hodowlane, kamienie szlachetne lub półszlachetne, metale szlachetne lub półszlachetne, artykuły z nich; biżuteria	3,4	0,1
39	Tworzywa sztuczne i artykuły z nich	3,1	1,5
33	Olejki eteryczne i rezynoidy; preparaty perfumeryjne, kosmetyczne; toaletowe	3,0	0,5
44	Drewno i artykuły z drewna; węgiel drzewny	3,0	0,5
18	Kakao i przetwory z kakao	2,4	0,6

Zródło: ITC Trade Map.

W 2016 r. eksport z Polski do Wielkiej Brytanii charakteryzował się relatywnie niskim wskaźnikiem koncentracji – dostarczane towary kwalifikowane do 10 najważniejszych działów stanowiły około 67% eksportu ogółem do tego kraju, w porównaniu do wybranych krajów Europy Środkowej i Wschodniej (Pera 2017b). W oparciu o obecnie stosowaną taryfę celną do wyróżnionych grup towarowych są przypisane relatywnie niskie stawki celne, czyli po zmianie uregulowań relacji pomiędzy Unią Europejską i Wielką Brytanią, warunki dostępu do rynku brytyjskiego nie powinny przyczynić się do znacznego pogorszenia pozycji towarów pochodzących z Polski (tab. 4). Należy jednak mieć na uwadze, że w badaniach uwzględniono jedynie środki taryfowe, jako bariery ograniczające dostęp do rynku Wielkiej Brytanii, pomijając potencjalne bariery o charakterze pozataryfowym, mające o wiele większe znaczenie we współczesnym handlu międzynarodowym.

W dalszej części opracowania przedmiotem analizy będą usługi dostarczane przez Polskę do Wielkiej Brytanii. W tym celu w oparciu o klasyfikację EBOPS³, wskazano na grupy usług odgrywających istotne znaczenie w polskim eksporcie.

³ Rozszerzona Klasyfikacja Usług w Bilansie Płatniczym (Extended Balance of Payments Services Classification).

Tabela 5. Struktura usług dostarczanych przez Polskę do Wielkiej Brytanii wg klasyfikacji EBOPS i ich znaczenie w polskim eksporcie usług ogółem w 2015 r. (w%)

Wyszczególnienie	Struktura usług dostarczanych z Polski do Wielkiej Brytanii (w%)	Rola usług dostarczanych do Wielkiej Brytanii w polskim eksporcie usług ogółem (w%)
Usługi produkcyjne w odniesieniu do nakładów rzeczowych będących własnością osób trzecich (usługi uszlachetnienia)	4,56	4,16
Usługi napraw i konserwacji	2,88	7,82
Usługi transportowe	14,54	19,12
Pozostałe usługi wspomagające i uzupełniające transport	3,71	6,44
Usługi pocztowe i kurierskie	0,55	13,88
Podróże	6,99	2,11
Usługi budowlane	1,87	3,83
Usługi ubezpieczeniowe i emerytalno-rentowe	0,70	5,22
Usługi finansowe	5,35	24,61
Opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej	0,98	bd.
Usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne	23,36	16,74
Usługi badawczo-rozwojowe	2,46	7,41
Usługi prawne, księgowość, doradztwo w zakresie zarządzania i public relations	13,66	12,67
Reklama, badanie rynku i sondaże opinii publicznej	6,12	10,07
Usługi architektoniczne, inżynierskie, naukowe i pozostałe usługi techniczne	2,13	6,04
Usługi leasingu operacyjnego i wynajmu urządzeń bez obsługi	0,43	8,46
Usługi związane z handlem	1,01	3,59
Pozostałe usługi gospodarcze	8,70	12,29

Zródło: opracowanie własne Rocznik statystyczny handlu zagranicznego (2016).

Jak wynika z powyższej tabeli Wielka Brytania jest bardzo ważnym partnerem Polski w handlu usługami. W 2015 r. w strukturze usług dostarczanych przez Polskę do Zjednoczonego Królestwa istotną rolę odgrywały trzy grupy: usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne; usługi transportowe i usługi prawne, księgowość, doradztwo w zakresie zarządzania. Stanowiły one łącznie ponad połowę usług świadczonych przez Polskę na rzecz podmiotów brytyjskich (tab. 5). Znaczenie usług dostarczanych do Wielkiej Brytanii zostało także pokazane poprzez obliczenie wskaźnika ich udziału w danej kategorii usług ogółem. Z punktu widzenia Polski do najważniejszych kategorii usług dostarczanych do Wielkiej Brytanii należą: usługi finansowe, usługi transportowe, usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne, usługi

pocztowe i kurierskie, usługi prawne, księgowość i doradcze oraz reklama, badanie rynku i sondaże opinii publicznej. Pomimo niskiego udziału usług dostarczanych z Polski do Wielkiej Brytanii w usługach nabywanych przez ten kraj, zestawienie to pokazuje, jak ważny jest to segment współpracy w brytyjsko-polskich relacjach handlowych. Opuszczenie Unii Europejskiej przez Wielką Brytanią i wprowadzenie ograniczeń w swobodzie przepływu usług może wywołać niekorzystne zmiany dla polskiego handlu usługami (tab. 5).

5. PODSUMOWANIE

Brexit i jego skutki nie tylko dla Wielkiej Brytanii, lecz również dla krajów z nią powiązanych, są dość często przedmiotem podejmowanych badań. Zmiana statusu Wielkiej Brytanii będzie wymagać uregulowania na nowo relacji handlowych z Unią Europejską i najprawdopodobniej wpłynie na eksport pomiędzy oboma partnerami. Jak wynika z przeprowadzonej analizy najbardziej prawdopodobnym rozwiązaniem w zakresie uregulowania stosunków handlowych pomiędzy Unią Europejską a Zjednoczonym Królestwem będzie pogłębiona strefa wolnego handlu. Osiągnięcie porozumienia w tej sprawie może być czasochłonne, a uzyskane preferencje handlowe znacznie ograniczone w stosunku do obecnie posiadanych. W okresie bezpośrednio następującym po opuszczeniu Unii Europejskiej przez Wielką Brytanią, jako rozwiązanie tymczasowe, jest również rozważane wprowadzenie modelu norweskiego, gwarantującego dostęp do brytyjskiego i unijnego rynku na warunkach najbardziej zbliżonych do pełnego członkostwa. Wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej przy braku porozumienia może przyczynić do znacznego pogorszenia się wzajemnych warunków dostępu do rynków obu stron. Przywołane w artykule stawki celne uwzględniają tę właśnie sytuację.

Przeprowadzone badania wskazują na asymetryczność w relacjach handlowych pomiędzy Wielką Brytanią a Polską. Zjednoczone Królestwo jest o wiele ważniejszym partnerem handlowym dla Polski niż relacja odwrotna. Porównanie polskiego eksportu z importem Wielkiej Brytanii, wskazało na występowanie niewielkiego podobieństwa na poziomie sekcji CN. Dezagregacja danych do poziomu działów CN pozwoliła jednak dostrzec o wiele większe dopasowanie struktury polskiego eksportu do brytyjskiego importu. Mając na względzie grupy towarowe o największym udziale, zmiana warunków dostępu do brytyjskiego rynku i wprowadzenie ceł nie powinny w znaczący sposób wpłynąć na wielkość eksportu Polski do Wielkiej Brytanii.

Zjednoczone Królestwo jest również ważnym partnerem Polski w handlu usługami. Z przeprowadzonej analizy wynika, że wprowadzenie ograniczeń w zakresie swobody przepływu usług mogłoby wywołać bardziej negatywne skutki w zakresie handlu usługami, niż towarami. Badanie to ma charakter wstępny i wymaga porównania towarów i usług będących przedmiotem eksportu oraz importu pomiędzy badanymi podmiotami na poziomie zdezagregowanych danych.

LITERATURA

- Balicki, A. (2009). *Statystyczna analiza wielowymiarowa i jej zastosowania społeczno-ekonomiczne*, Gdańsk: Wyd. UG.
- Barrett, A., Bergin, A., FitzGerald, J., Lambert, D., McCoy, D., Morgenroth, E., Siedschlag, I. & Studnicka Z., (2015). Scoping the Possible Economic Implications of Brexit on Ireland, The Economic and Social Research Institute Research Series, November, no. 48, 2-85. Retrieved on: 15.05.2017 from www.esri.ie.
- Bombińska, E. (2017). Brexit a bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Wielkiej Brytanii. *Horyzonty Polityki*, 8 (22), 171-192. DOI: 10.17399/HP.2017.082209.
- Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T. & Van Reenen J. (2016). The impact of Brexit on foreign investment in the UK, In: *Brexit 2016. Policy analysis from the Centre for Economic Performance* (24-33). London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
- Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T., & Van Reenen J. (2016). The consequences of Brexit for UK trade and living standards. In: *Brexit 2016. Policy analysis from the Centre for Economic Performance* (12-23). London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
- Dhingra, S., Ottaviano, G., Van Reenen, J. & Wadsworth J. (2016). Brexit and the impact of immigration on the UK, In: *Brexit 2016. Policy analysis from the Centre for Economic Performance* (34-53). London: Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
- Eurostat (2017). Eurostat Database, Retrieved from <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>_Accessed: September 2017.
- ITC Trade Map (2017) Retrieved from <http://www.trademap.org/Index.aspx>). Accessed September, 2017.
- Karagol, R. (2008). Free movement of Capital in the context of Turkey's EU Candidature, *Ankara Bar Review*, 1, 62-85.
- Kierzenkowski, R., Pain, N., Rusticelli, E. & Zwart, S., (2016). The Economic Consequences of Brexit: A Taxing Decision, The OECD Economic Policy Paper Series, no 16, 5-36.
- Lea, R., Brexit really does mean Brexit: Article 50 to be triggered by end-March 2017, Retrieved from <http://www.arbuthnotlatham.co.uk/wp-content/uploads/2016/10/10th-October-2016.pdf> on 5.04.2017.
- Matthews, A. (2015). Implications of British exit from the EU for the Irish agri-food sector, TEP Working Paper, no. 0215, April, 1-21. Retrieved on 15 June 2017 from <https://www.tcd.ie/Economics/TEP/2015/TEP0215.pdf>
- Matthews, A. (2016). The Potential Implications of Brexit for future EU Agri-food Policies, *EuroChoices*, 15(2), 17-23.
- Munro, R. & White, H. (2017). Brexit Brief: Options for the UE's future trade relationship with the EU. Retrieved from: <https://www.instituteforgovernment.org.uk/publications/brexit-brief-options-uk-future-trade-relationship-eu> on 5.04.2017.
- Nicolaides, P.A. & Roy, T. (2017). Brexit and Trade: Between Facts and Irrelevance, *Intereconomics*, no. 2, 100-106. DOI: 10.1007/s10272-017-0654-y.

- Pawlas, I. (2017). Brexit i jego implikacje dla Unii Europejskiej. In: T. Sporek & M. Fronczek (Eds.). *Unia Europejska wobec wybranych zewnętrznych wyzwań XXI wieku* (13-38). Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny.
- Pera, B. (2017a). Brexit a wymiana handlowa Unii Europejskiej i Wielkiej Brytanii, *Horyzonty Polityki*, 8(22), 69-89. DOI: 10.17399/HP.2017.082204
- Pera B. (2017b). The Potential Impact of Brexit on trade between the European Union and the United Kingdom with implications for Poland and other CEECs. W: T. Lazibat, K. Wach, B. Knezevic (red.), *Growth, Competitiveness and International Trade from the European Perspective*. 157-172. Zagreb: University of Zagreb.
- Piris, J.-C. (2016). If the UK votes to leave. The seven alternatives to EU membership, London: Centre for European Reform, January, 1-12.
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego (2016). Warszawa:GUS.
- Springford, J., Tilford, S. & Whyte, P. (2014). The economic consequences of leaving the EU. The Final report of CER Commissions on the UK and the EU single market. London: Centre for European Reform (CER), June, Retrieved on 15 June 2017, from <http://www.cer.eu/publications/archive/report/2014/economic-consequences-leaving-eu-final-report-cer-commission-brexit>.
- Springford, J., Tilford, S., McCann, P., Whyte, P. & Odendahl, C. (2016) The economic consequences of leaving the EU. The final report of the CER commission on Brexit, London: Centre for European Reform (CER), April. Retrieved on 15.06.2017 from <http://www.cer.eu/publications/archive/report/2016/economic-consequences-leaving-eu-final-report-cer-commission-brexit>.
- Umiński, S. (2002). Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski. Gdańsk: UG.
- Zysk, W. (2017). Brexit a międzynarodowy handel usługami. *Horyzonty Polityki*, 8 (22), 31-47.DOI: 10.17399/HP.2017.082202.

Potential consequences of Brexit for exports from Poland to Great Britain

Abstract: The crisis in the European Union (EU), economic problems of Great Britain (GB) and the start-up of the legal procedure of leaving the integration grouping, as a result of the referendum carried out in June 2016, resulted in discussion about the Brexit influence on the different fields of economic, political and social relations. The aim of the chapter is an attempt to determine the potential consequences of Brexit for Polish export of goods and services to the United Kingdom. The review of various investigations including Brexit phenomenon and its influence on the trade between GB and the EU, was done in the chapter. The study presents also alternative options on regulating the relation between the EU and GB after Brexit . An attempt to determine the potential effects of leaving the EU by GB was also made above all for the export of goods and of services from Poland to the United Kingdom. Problems brought up in the chapter required a preliminary research of the literature on the subject as well as an analyse of the collected materials. In the last part of the chapter the analysis of the gathered statistical material was conducted and the study uses the basic statistical indices, including measure of distance, enabling to compare data obtained from the databases of EUROSTAT and ITC Trade of Maps.

Keywords: Brexit; export; goods; services; foreign trade; Poland; the United Kingdom; Great Britain

JEL codes: F02, F10, F15