

Jarosław Kundera

Uniwersytet Wrocławski
e-mail: jaroslaw.kundera@uw.edu.pl

BREXIT

BREXIT

DOI: 10.15611/e21.2017.2.04

Strzeszczenie: Brexit, czyli wystąpienie Wielkiej Brytanii z UE, jest precedensem w sześćdziesięcioletniej historii UE i otwiera niewątpliwie nowy rozdział dla Europy i jej procesu zjednoczenia. Do tej pory UE przyjmowała tylko kolejnych nowych członków, natomiast obecnie zmniejsza się, i to o jeden z najważniejszych krajów członkowskich. Brexit wpłynie oczywiście na kształt nie tylko integracji europejskiej, ale także całej światowej gospodarki, ponieważ wpisuje się w widoczną obecnie tendencję do protekcyjnizmu, większej kontroli międzynarodowej i stawiania nowych barier. Artykuł ten jest jedną z pierwszych prób analizy przyczyn i najważniejszych konsekwencji ekonomicznych Brexitu. Autor w swoich badaniach używa znanej metodologii non-Europe, biorąc pod uwagę, że to, co dzisiaj jest korzyścią z integracji, jutro może okazać się kosztem dezintegracji, i że na koszty i korzyści Brexitu wpłynie ostatecznie kształt przyszłego porozumienia pomiędzy UE a Wielką Brytanią. Brexit będzie niósł ze sobą koszty dezintegracji zarówno dla Wielkiej Brytanii, jak i innych dla członków UE, w tym także Polski.

Słowa kluczowe: Brexit, Commonwealth, strefa wolnego handlu, imigracja.

Summary: Brexit, that is leaving of the UK from the EU is a precedent in the sixty-year history of the EU and it opens the undoubtedly new chapter for Europe and its process of unification. So far the community has only extended to new members, it is now reduced by one of the most important partners. Brexit will affect the shape of course not only of European integration, but also the whole world economy as part of a regeneration trends to protectionism and putting up new barriers. This article is one of the first attempts to short term analysis and the most important economic consequences of Brexit. The author in their research uses a known methodology of non-Europe, taking into account the fact that the costs and benefits of Brexit significant impact will have a future agreement between the EU and the United Kingdom. Brexit will bring higher costs than benefits resulting from the reduction in trade, the capital movements and people between the EU and the United Kingdom. The potential cost of the UK leaving the EU can also be unpredictable knock-on effect both for the UK and other EU Member States, including Poland.

Keywords: Brexit, Commonwealth, free trade, immigration.

1. Wstęp

Nasza terminologia naukowa i publicystyczna poszerzyła się ostatnio o nowe słowo: „Brexit”. Chodzi tutaj oczywiście o „wyjście” Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Pomimo powagi zjawiska niezręczność tego określenia wiąże się nie tylko z brakiem synonimii między dwoma złączonymi wyrazami, ale i z tym, że *exit* według słownika polsko-angielskiego oznacza w przenośni także „przeniesienie się na tamten świat”. Nie przesądzając, czy Brexit oznacza początek końca „świata integracji” czy samej Wielkiej Brytanii, jest on decyzją bez precedensu w historii UE, która wpłynie zarówno na jej kształt, jak i kształt całej gospodarki światowej, wpisując się w odradzające się tendencje rosnącej presji protekcyjnej.

Do tej pory przeważały opinie, że w XXI wieku zwyciężyły procesy globalizacji, wolnych przepływów międzynarodowych, a uzupełniający ją proces integracji europejskiej jest właściwie jednokierunkowy – zmierza do ściślejszej współpracy i rozszerzania integracji na coraz nowsze obszary i przyjmowanie nowych krajów członkowskich. Korzyści z integracji europejskiej wydawały się tak oczywiste, że nie zdawano sobie sprawy, że można odwrócić ten proces i zaryzykować dezintegrację. Tymczasem Wielka Brytania po przeprowadzonym referendum zdecydowała się na opuszczenie UE, nie zważając na swobodny dostęp do jednolitego rynku europejskiego i związane z tym korzyści handlowe, kapitałowe, produkcyjne, kooperacyjne. Chociaż w naukach społecznych nie ma, o czym wiadomo, eksperymentów, to Brexit pozwala zweryfikować tezy integracji europejskiej o jej większych korzyściach niż kosztach, sprawdzając mianowicie, czy odwrócenie tego procesu, czyli dezintegracja, przyniesie rzeczywiście wyższe koszty niż korzyści. W tym sensie Brexit może okazać się ważną lekcją nie tylko dla jednego, ale dla wszystkich członków UE, w tym dla Polski, pokazuje bowiem, co może nastąpić, jeżeli inne kraje zdecydują się na opuszczenie Wspólnoty. Dlatego też jego przesłanki i efekty gospodarcze powinny zostać dogłębnie zbadane, tym bardziej że dotychczasowe jego oceny są fragmentarycznie i mało wiarygodne.

2. Przyczyny Brexitu

Przyczyny Brexitu wydają się bardziej złożone, niż przedstawiają to media; mają źródło w czynnikach zarówno politycznych, ekonomicznych, jak i historycznych. Bezpośredni wpływ na wynik referendum w Wielkiej Brytanii miała tradycyjna nieufność jej obywateli wobec organów ponadnarodowych UE i ich biurokracji, wzrostu imigracji, polityki Komisji Europejskiej w rozwiązywaniu problemów uchodźców. Tego negatywnego wizerunku UE w oczach Brytyjczyków nie poprawił brak jakichkolwiek inicjatyw jej organów przed 23 czerwca 2016 r. dla wytłumaczenia korzyści z integracji dla przeciętnej angielskiej rodziny. Dopiero po referendum pojawiło się zaskoczenie jego wynikami, tym bardziej niepokojące, że nie ma dalszego planu, co zrobić po Brexicie, brakuje wiarygodnych analiz, jakie mogą być jego konsekwen-

cje, a wielu wyborców podkreśla, że wobec rysujących się negatywnych zjawisk gospodarczych być może dzisiaj zagłosowałoby inaczej. Chociaż pełny obraz efektów ekonomicznych Brexitu będzie można uzyskać dopiero w długim okresie, artykuł ten ma na celu podjęcie próby analizy jego przyczyn i ewentualnych konsekwencji, co może służyć także reformie UE i przeciwdziałaniu dalszej jej dezintegracji.

Analizy przyczyn i efektów wywołanych wystąpieniem Wielkiej Brytanii z UE – po 43 latach obecności – nie można przeprowadzić, opierając się na metodologii tylko jednej dyscypliny naukowej, bez podejścia interdyscyplinarnego odwołującego się do nauk politycznych, ekonomii, stosunków międzynarodowych, integracji europejskiej. Brexitu nie da się oczywiście zrozumieć bez odniesienia się do historii Wielkiej Brytanii, jej wyspiarskiego położenia, tradycyjnej brytyjskiej polityki *splendid isolation* – zachowania jednakowego dystansu w stosunku do pozostałych państw w Europie dla poszukiwania równowagi sił. Chociaż nie kto inny jak W. Churchill nawoływał po II wojnie światowej do integracji krajów europejskich pod hasłem Stanów Zjednoczonych Europy, to jednak wnikliwi komentatorzy tego wystąpienia mają wątpliwości, czy miał on wówczas także na myśli uczestnictwo Wielkiej Brytanii w tym procesie. Poza tym nie można pominąć również strategii ekonomicznej Wielkiej Brytanii, która od czasów M. Thatcher zmierza w kierunku gospodarki w pełni wolnorynkowej, z niewielką dozą regulacji państwa, otwartej na globalizację, zainteresowanej współpracą z krajami Commonwealthu. Co więcej, Wielka Brytania, nawet jako członek UE, opowiadała się zawsze za rozwojem specjalnych stosunków z USA. W końcu nie można abstrahować też od czynników subiektywnych związanych z samą kampanią referendalną.

W tłumaczeniu faktu, dlaczego Wielka Brytania zdecydowała się na opuszczenie UE, należy po pierwsze wskazać na to, że miała ona od początku procesów integracyjnych w Europie inną ich koncepcję niż większość państw tzw. Europy kontynentalnej. Wielka Brytania optowała raczej za luźną kooperacją państwa tzw. integracją funkcjonalną, polegającą na liberalizacji przepływu towarów, natomiast sprzeciwiała się integracji instytucjonalnej i przenoszeniu zadań państwa na szczebel ponadnarodowy. Krótko mówiąc, integracja gospodarcza – tak, zwłaszcza w zakresie swobodnego przepływu towarów, usług i kapitałów, natomiast nie dla integracji politycznej, nawet wówczas, kiedy uzasadniano to zasadą subsydiarności instytucji ponadnarodowych wobec instytucji krajowych. Warto przypomnieć, że w odpowiedzi na podpisanie w 1958 r. Traktatów rzymskich Wielka Brytania utworzyła własną organizację integracyjną, to jest strefę wolnego handlu EFTA (*European Free Trade Association*) na mocy konwencji sztokholmskiej z 1960 r., która objęła wolnym handlem obrót towarami przemysłowymi. Strefa wolnego handlu miała charakter luźnego stowarzyszenia państw o charakterze koordynacyjnym, nie tworzyła zaś, tak jak EWG, instytucji o charakterze ponadnarodowym. W skład EFTA weszła Austria, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria, Dania, Wielka Brytania (Islandia od 1970 r.) oraz Finlandia. Niektóre z tych krajów pozostają do dzisiaj poza UE (Szwajcaria, Norwegia, Islandia), a inne należą do grupy tzw. najbardziej eurosceptycznych jej członków, jak Dania czy Szwecja.

Po drugie, w rządzącej obecnie w Wielkiej Brytanii partii konserwatywnej przeważały opinie, że z racji procesów globalizacyjnych, tradycji kolonialnych, specjalnych stosunków z USA, jej przyszłe interesy gospodarcze leżą głównie poza UE. Gdy się poznało Wielką Brytanię w jej wielkości i chwale, trudno jest – jak twierdzi znany historyk gospodarczy D.S. Landes – pogodzić się z jej odpływem [Landes 2015, s. 504]. Procesy globalizacji, realokacji popytu i dzielności gospodarczej ułatwiły powrót do strategii współpracy zorientowanej bardziej na kraje Commonwealthu i USA, z którymi łączy ją język angielski, historia, kultura, wspólne wartości, wolnorynkowe podejście do biznesu. Ponieważ strefa euro jest w kryzysie, kraje UE wykazują dalej słaby wzrost gospodarczy, natomiast USA pokonały już kryzys gospodarczy, a wiele krajów Commonwealthu to dzisiaj gospodarki rosnące (Indie, Australia, Singapur, Afryka Południowa), zwolennicy Brexitu upatrują silniejszych impulsów dla dalszego wzrostu gospodarczego w rozwoju współpracy (eksportu, inwestycji) poza Europą. W ciągu miesiąca od referendum Wielka Brytania zaproponowała już Australii i Kanadzie umowę o wolnym handlu; panuje też przekonanie o możliwości zawarcia korzystniejszej umowy między USA a UE niż negocjowany z trudnościami TTIP (*The Transatlantic Trade and Investment Partnership*).

Po trzecie, kluczowym argumentem na rzecz Brexitu stało się przekonanie o negatywnym wpływie masowej imigracji z innych państw UE na rynek pracy Wielkiej Brytanii. Emigranci stworzyli bowiem dodatkową konkurencję na rynku pracy, zwłaszcza dla Anglików legitymujących się najniższymi kwalifikacjami. Należy zaznaczyć, że wolny przepływ ludzi, podejmowanie pracy na zasadach niedyskryminacji jest jedną z podstawowych zasad jednolitego rynku wprowadzoną we wszystkich krajach członkowskich UE. Służyła ona racjonalnej alokacji zasobów i uzupełnianiu niedoborów na rynku pracy także w Wielkiej Brytanii w okresie szybkiego wzrostu gospodarczego. Analiza K. Baryscha pokazuje na przykład, że emigranci z nowych krajów członkowskich podwyższyli swoją pracę PKB Wielkiej Brytanii o 0,4% rocznie [Barysch 2006]. Sama praca Polaków po otwarciu rynku pracy powiększyła PKB Wielkiej Brytanii o 280 mln funtów oraz dochody budżetowe z tytułu podatku dochodowego o co najmniej 20 mln [*Migracje...* 2005, s. 27-34].

Dopiero po kryzysie 2008 r. zaczęto mówić o nadmiernej imigracji do Wielkiej Brytanii z krajów Europy Środkowo-Wschodniej, zapominając, że „domniemana wina” leżała po części również po stronie rządu Wielkiej Brytanii, który przyjmował obywateli Polski, Litwy czy Węgier bez wprowadzenia okresów przejściowych (inaczej niż Niemcy). Wzrost emigracji po rozrzerzeniu UE przekroczył wszystkie wcześniejsze szacunkowe oceny – wynosił w ostatnich latach powyżej 300 tys. rocznie (w tym np. 40 tys. Rumunów i Bułgarów w 2014 r.), stąd zwolennicy Brexitu argumentowali, że jeżeli UE będzie się poszerzała dalej o Serbię, Bośnię i Hercegowinę, Albanie, Ukrainę, to spowoduje to kolejną falę napływu imigrantów i zabieranie pracy miejscowym pracownikom. Jednocześnie obecny kryzys uchodźców przekonał eurosceptyków, że UE nie radzi sobie z procesami migracji, pomimo wynegocjowania na początku 2016 r. roku przez rząd D. Camerona porozumienia ogra-

niczającego nowo przybyłym imigrantom z UE dostęp do świadczeń socjalnych w ciągu pierwszych czterech lat. Obywateli krajów Europy Wschodniej traktuje się przy tym dalej jako „obcych kulturowo”, pomimo obywatelstwa europejskiego, co potwierdza wywiad z Nigelem Faragem – jednym z architektów Brexitu – udzielony stacji BBC, w którym stwierdził, iż Hindusi i Pakistańczycy są bliżsi Anglikom niż Polacy, Węgrzy czy Bułgarzy, którzy nie rozumieją brytyjskich wartości [Polityka 2016, s. 25].

Po czwarte, powodem niezadowolenia z członkostwa w UE był zbyt wysoki – zdaniem Wielkiej Brytanii – udział Zjednoczonego Królestwa we wspólnym budżecie, wynoszący 18,2 mld. euro w 2015 r. (około 9,4% dochodów budżetu), z którego otrzymywała ona 7,45 mld euro – 5,6% całkowitych wydatków [European Commission 2016]. W wielu miejscach na angielskich autostradach umieszczono baner o wpłatach Wielkiej Brytanii do budżetu UE, które miały wynosić 350 mln funtów tygodniowo. Tym samym sugerowano podróżującym, że pieniądze przekazywane Brukseli mogą po wyjściu z UE zasilić budżet krajowy. Należy zaznaczyć, że składka państw członkowskich UE do budżetu jest zmienna i ustalana stosownie do możliwości danego kraju. Im większa gospodarka, tym większy wkład do budżetu (poza dochodami z ceł, 0,3% podatku VAT). Oblicza się go na podstawie poziomu dochodu narodowego brutto, stąd też Wielka Brytania, mając drugi największy, po Niemczech, PKB w UE (około 13% udziału w łącznym dochodzie), musiała też być z konieczności jednym z największych jego płatników. Próbowала zresztą obniżyć swój wkład do budżetu – udało się to M. Thatcher w zawartym kompromisie w Fontainebleau w 1984 r., dzięki czemu uzyskano redukcję o 2/3 różnicy między brytyjskim wkładem a sumą wydatków UE przeznaczonych na Wielką Brytanię.

Ponieważ środki europejskie przeznaczane są głównie na wspólną politykę rolną (44%) i regionalną (33%), stąd Wielka Brytania – kraj o słabym rolnictwie – uzyskiwała mniejsze fundusze z budżetu UE, niż tam wpłacała, będąc tzw. płatnikiem netto (wysokości 5,4 mld euro). Natomiast fundusze strukturalne realizujące politykę regionalną UE nie objęły Anglii, a wspierały głównie projekty w Szkocji i Irlandii Północnej, co mogło mieć też wpływ na postrzeganie UE w tych regionach i na rozkład głosów w głosowaniu referendalnym. Przedstawiciele Wielkiej Brytanii opowiadali się od dawna za reformą budżetu UE. Jej były premier – T. Blair – wystąpił nawet z inicjatywą przekierowania środków z rolnictwa na wspólne badania i wsparcie konkurencyjności. Ogółem w ocenie wkładu finansowego Wielkiej Brytanii należy jednak brać pod uwagę *en bloc* koszty składki i korzyści z jednolitego rynku, nie wielkości bezwzględne, ale względne, wtedy widzimy, że wkład Wielkiej Brytanii do budżetu UE, jako odsetek jej PKB, to zaledwie 0,52%. Wielkość tej składki trudno więc uznać za wygórowaną, nie odbiega ona bowiem od kwoty pomocy rozwojowej rządu Wielkiej Brytanii dla najbiedniejszych krajów trzecich w wysokości 0,7% PKB. Nie można się też zgodzić z powszechną opinią Brytyjczyków, że pomoc funduszy strukturalnych była marnotrawiona w UE przez złe zarządzanie, ponieważ jak podaje „Guardian” w maju tego roku „Angielski fundusz CDC finansujący pro-

jekty w Afryce, Azji i Ameryce Łacińskiej przeznaczył ponad 260 mln dolarów na projekty, które okazały się luksusowymi osiedlami i centrami handlowymi”.

Po piąte, o wyniku referendum mogła zdecydować w końcu nieudolna kampania informacyjna zwolenników pozostania Wielkiej Brytanii w UE. Winę ponoszą tutaj zarówno partia konserwatywna z premierem D. Cameronem – inicjatorem referendum, partia pracy, przeżywająca kryzys przywództwa i dosyć pasywna w przekonywaniu o korzyściach z integracji, jak i organy UE, które przyjęły niezrozumiałą politykę niemieszania się w sprawy kampanii. Nic więc dziwnego, że po kilkudziesięcioletnim stałym krytykowaniu UE, jej nadmiernej regulacji, biurokracji, marnotrawienia środków, niekontrolowanej imigracji argumenty na rzecz pozostania w UE nie docierały do Brytyjczyków. Tymczasem prasa angielska rozpalila populistyczne emocje wśród czytelników, czego przykładem był tytuł w „The SUN” *BeLEAVE in Britain*, odwołując się do ich patriotyzmu dla odzyskania narodowej suwerenności, niechęci do emigrantów spotęgowanej lękiem przed uchodźcami, mobilizując parę milionów Brytyjczyków, którzy zazwyczaj nie biorą udziału w głosowaniu, do zagłosowania „na nie”.

Wielka Brytania miała oczywiście prawo do zorganizowania referendum, ale przed nią obecnie następnym krokiem jest podjęcie negocjacji z UE w celu zawarcia umowy określającej warunki wystąpienia. Zgodnie z art. 50 Traktatu o Unii Europejskiej (TUE): „każde Państwo Członkowskie może, zgodnie ze swoimi wymogami konstytucyjnymi, podjąć decyzję o wystąpieniu z UE”. Jeżeli podjęło ono decyzję o wystąpieniu, notyfikuje swój zamiar Radzie Europejskiej, co rząd Wielkiej Brytanii uczynił listownie w marcu 2017 r. W świetle wytycznych Rady Europejskiej UE prowadzi następnie negocjacje i zawiera umowę określającą warunki wystąpienia, uwzględniając ramy przyszłych stosunków z Wielką Brytanią. Umowę tę negocjuje się zgodnie z artykułem 218/3 traktatu, zawiera ją w imieniu UE Rada, która stanowi większością kwalifikowaną, po uzyskaniu zgody Parlamentu Europejskiego [Traktat o Unii Europejskiej]. W piśmie do Rady Europejskiej premier Theresa May podkreśliła wolę rządu brytyjskiego wynegocjowania umowy o „głębokim i specjalnym partnerstwie z UE” (*deep and special partnership*) [The Economist 2017, s. 26-27].

Kluczowe znaczenie dla Wielkiej Brytanii i jej partnerów będą więc miały warunki umowy, na jakich opuści ona UE, co nastąpi po negocjacjach w 2019 r. Zgodnie z techniką negocjacji obie strony usztywniają stanowiska przed rozpoczęciem negocjacji, co jest zgodne z taktyką i regułami gry negocjacyjnej. Zwolennicy integracji uważają, że nie można pozwolić na łagodne opuszczenie UE przez Wielką Brytanię, bo mogłoby to wywołać efekt domina i pójście śladem Wielkiej Brytanii innych członków. Z drugiej strony, radykalna część partii konserwatywnej w Wielkiej Brytanii opowiada się za zaprzestaniem jakiegokolwiek współpracy z instytucjami europejskimi po wystąpieniu z UE. Ogólnie ścierają się tutaj dwie koncepcje – tzw. soft Brexit, to jest miękkiego wystąpienia, i hard Brexit, czyli twardego stanowiska UE. Miękki Brexit ma zapewnić Wielkiej Brytanii większość korzyści z jednolitego

rynku europejskiego przy zachowaniu kontroli migracji i rezygnacji z uczestnictwa w wielu politykach wspólnotowych. Jego zwolennicy to głównie przedstawiciele biznesu zarówno w Wielkiej Brytanii, jak i w krajach UE, na przykład firmy niemieckie, szczególnie samochodowe, zaangażowane na rynku angielskim. Natomiast twardy Brexit zakłada, że jeżeli Wielka Brytania chce dalej uczestniczyć w jednolitym rynku, to musi nadal gwarantować cztery jego swobody, w tym swobodną migrację pracowników, i wpłacać istotną składkę do budżetu UE – jako opłatę za wolny handel poprzez kanał La Manche. Za twardym Brexitem opowiada się wiele krajów członkowskich UE, szczególnie tzw. starej unii, oraz Komisja Europejska, nie leży on jednak w interesie Polski domagającej utrzymania praw obywateli polskich na Wyspach Brytyjskich.

Ogólnie przysze negocjacje Wielkiej Brytanii z UE wydają się bardzo trudne. Same negocjacje o wolnym handlu mogą trwać dwa lata, jeżeli zaś nie wynegocjuje się umowy handlowej w ciągu dwóch lat, to będą potrzebne ustalenia przejściowe. Premier Wielkiej Brytanii – Theresa May – określiła stanowisko negocjacyjne swojego rządu zawarte w 12 punktach. Kluczowe elementy tego planu to zachowanie podstaw jednolitego rynku, kontrola migracji z krajów UE, wystąpienie z unii celnej w celu uzyskania wolności do negocjowania własnych umów handlowych, zaprzestanie opłacania składek do budżetu. Traktat o UE przestanie mieć zastosowanie w stosunku do Wielkiej Brytanii od dnia wejścia w życie umowy o wystąpieniu lub – w przypadku jej braku – dwa lata po notyfikacji, chyba że Rada Europejska podejmie jednomyślnie decyzję o przedłużeniu tego okresu. Po Brexicie prawo europejskie nie będzie oczywiście stosowane na terytorium Wielkiej Brytanii, a orzeczenia Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości nie będą respektowane. Rząd brytyjski z praktycznych względów może utrzymać jednak w mocy niektóre rozporządzenia UE na swoim terytorium, które odnoszą się na przykład do konkurencji, zakupów publicznych, Europejskiej Agencji Leków.

3. Konsekwencje Brexitu

Proces występowania Wielkiej Brytanii z UE nie wydaje się tak prosty, jak przewidują przepisy Traktatu z Lizbony. Chodzi tutaj nie tylko o formalne wystąpienie z UE, ale przede wszystkim o podpisanie nowej umowy o współpracy, która będzie negocjowana równoległe z rezygnacją z członkostwa. Wielka Brytania po wystąpieniu z UE będzie formalnie traktowana jako tzw. kraj trzeci, mimo wieloletniego członkostwa. Są wątpliwości, czy proces negocjacyjny, który może obejmować kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt obszarów, uda się zamknąć w przedziale dwu lat.

Biorąc pod uwagę koszty gospodarcze, najlepiej byłoby zakończyć ten proces negocjacji jak najszybciej za zgodą obu stron. O ile Wielka Brytania będzie oczywiście starała się wynegocjować porozumienie o jej dalszym uczestnictwie w jednolitym rynku europejskim, bez członkostwa w instytucjach UE, o tyle nie wiadomo, czy to będzie umowa tylko o strefie wolnego handlu czy o wspólnym obszarze go-

spodarczym. Z drugiej strony UE nie może zezwolić, aby Wielka Brytania czerpała dalej większość korzyści handlowych i kapitałowych z jednolitego rynku, bez zagwarantowania jakiejś swobody w migracji i aktywnego jej uczestnictwa w niektórych dziedzinach, jak wspólne badania, zakupy publiczne czy wymiana studentów. W interesie obu stron będzie tutaj potrzebny więc kompromis i pragmatyzm; UE nie może się zgodzić, aby kraj występujący określał współpracę z nią na swoich warunkach, bo inni członkowie mogliby pójść przykładem Wielkiej Brytanii, co groziłoby dalszą jej dezintegracją, z kolei Wielka Brytania nie może zakładać braku kompromisów, bo niezawarcie umowy z UE oznacza jej degradację do statusu kraju trzeciego i oparcie stosunków z UE na regułach Światowej Organizacji Handlu. Co gorsza, przedłużające się negocjacje, obfitujące w sytuacje konfliktowe, mogą powodować niepewność na rynkach i konkretne straty gospodarcze.

Ocena konsekwencji Brexitu jest więc obciążona wieloma niewiadomymi odnoszącymi się do negocjacji co do wyjścia z UE, warunków przyszłego porozumienia, rozwoju sytuacji w UE i w samej Wielkiej Brytanii. Ponadto, teoria zarówno ekonomii, jak i integracji gospodarczej nie ma odpowiednich narzędzi, aby precyzyjnie określić następstwa Brexitu. Do tej pory teoretycy starali się mierzyć korzyści z integracji, zakładając, że sytuacja państw byłaby znacznie gorsza, kiedy nie zliberalizowałyby one handlu, przepływu czynników produkcji, nie połączyłyby rynków, sieci transportowych, nie koordynowałyby polityki ekonomicznej w różnych dziedzinach, teraz zaś mamy sytuację dezintegracji, w ocenie której stajemy po raz pierwszy prawie zupełnie nieprzygotowani. Przy analizie efektów wystąpienia Wielkiej Brytanii z UE najlepiej, jak się wydaje, posłużyć się metodologią non-Europe, tylko w postaci odwróconej, non-Europe oznaczało, że korzyści z integracji porównywano zazwyczaj z sytuacją, kiedy procesy integracyjne by nie nastąpiły. Jeżeli zaś kraj członkowski decyduje się na opuszczenie UE, to inaczej mówiąc, to, co było do tej pory jego korzyściami z integracji, staje się kosztem dezintegracji, a to, co było jego kosztem integracji, staje się korzyścią z dezintegracji. Tak więc Brexit należy ocenić przez pryzmat dotychczasowych korzyści i kosztów członkostwa Wielkiej Brytanii w UE związanych z tym, że:

Po pierwsze, UE stworzyła największy blok wolnego handlu w gospodarce globalnej (14,9% światowego eksportu i 14,7% światowego importu), gdzie swoje produkty chcą sprzedawać największe korporacje międzynarodowe. Dzięki ożywieniu handlu w unii celnej udział handlu wzajemnego w globalnych obrotach członków UE przewyższa połowę ich całkowitej wymiany dóbr i usług, a w niektórych małych krajach członkowskich sięga nawet dwóch trzecich. Różne oceny pokazują pozytywny wpływ liberalizacji barier bezpośrednich na wzrost obrotów w UE w przedziale od 21% do 34% globalnej wymiany partnerów, osiągniętym przy niewielkim efekcie negatywnego przesunięcia pod wpływem zewnętrznej protekcji w zakresie głównie obrotów rolnych. Jeżeli do tego dodamy korzyści z liberalizacji barier pośrednich, to można ocenić, że jednolity rynek europejski podniósł obroty handlowe między partnerami o co najmniej 50% [Kundera 2003, s. 31-32]. Z efektu tzw. kre-

acji handlu skorzystały też firmy Wielkiej Brytanii, które kierują do UE 47,3% globalnego eksportu, z jednolitego rynku pochodzi zaś 54,5% ich globalnego importu. Obecnie tylko 12,6% eksportu Wielkiej Brytanii kieruje się do USA (63 mld dol.) i stąd pochodzi 8,4% importu (57 mld dol.), do Chin 5,1% eksportu (25,7 mld dol.) i 9,2% importu (62,8 mld), eksport Wielkiej Brytanii do Kanady to 9,1 mld dol., do Australii zaś 12,6 mld, import z Kanady to 12,1 mld dol., a z Australii 12,6 mld (2% całkowitego importu Wielkiej Brytanii) [Statistcis Trade Profiles 2015].

Oceniając efekty Brexitu, S.L. Baier, J.H. Bergstrand, P. Egger i P.A. McLoughlin wychodzą z założenia, iż kraje członkowskie UE osiągają o wiele większe wzajemne obroty, niż wynosi handel między partnerami w ramach Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu – ESWH [Baier i in. 2008, s. 461-497]. Z ich szacunków wynika, że jeżeli Wielka Brytania wystąpi z UE i przystąpi do ESWH, jej obroty handlowe z krajami należącymi do UE spadną mniej więcej o połowę. Z kolei analitycy angielscy z Woodford Investments Management oceniają, że Brexit nie przyniesie dużych kosztów handlowych ze względu na to, że z dużym prawdopodobieństwem w miejsce pełnego członkostwa we Wspólnocie zawarta zostanie nowa umowa handlowa między UE a Wielką Brytanią korzystna dla obu stron. Co więcej, nawet jeżeli nie dojdzie do satysfakcjonującego kompromisu między stronami, to oparcie zasad wzajemnego handlu na regułach KNU Światowej Organizacji Handlu nie wywoła ekonomicznego szoku ze względu na istotną liberalizację handlu światowego. Wskazuje się nawet na długookresowe korzyści uzyskane z tytułu swobody kształtowania własnej polityki handlowej poza unią celną z UE [*The Economic...* 2016, s. 2]. Należy jednak zaznaczyć, że eksporterzy z Wielkiej Brytanii poniosą jednak dodatkowy koszt eksportu na jednolity rynek, zwłaszcza jeżeli chodzi o bariery pozataryfowe, takie jak zakupy publiczne, standardy europejskie, reguły pochodzenia, możliwości nałożenia ceł antydumpingowych. Ponadto siła negocjacyjna Wielkiej Brytanii poza UE może okazać się mniejsza niż jako członka UE, ponieważ ta ostatnia, będąc największym obszarem wolnego handlu we współczesnej gospodarce światowej, może mieć większą siłę przetargową w rokowaniach handlowych. W porównaniu z jednolitym rynkiem europejskim sama Wielka Brytania jest znacznie mniejszym partnerem handlowym i obejmuje tylko 2,66% światowego eksportu (505,8 mld dol.) i 3,58% światowego importu (683, 9 mld dol).

O ile eksport Wielkiej Brytanii do Niemiec wynosi 40,1 mld dol., o tyle import już 80,2 mld dol., eksport do Francji to 23,6 mld dol., a import 31,8 mld dol., podobną wielkość osiąga handel Wielkiej Brytanii z Irlandią: 22 mld dol. w eksporcie i 16,5 mld dol. w imporcie oraz z Holandią – 22,8 mld dol. w eksporcie i 40,9 mld dol. w imporcie. Silne powiązania kooperacyjne firm Wielkiej Brytanii i krajów UE oznaczają, że Brexit może spowodować spadek dynamiki handlu poprzez kanał La Manche, z którego utrzymuje się co najmniej 3,25 miliona Brytyjczyków. Otwartym problemem jest to, jaka wielkość obrotów Wielkiej Brytanii zostanie przesunięta na kraje trzecie po wystąpieniu z UE. Chcąc uniknąć spadku eksportu, kraj ten chce utrzymać dostęp do jednolitego rynku i popisać odpowiednią umowę

z UE, inaczej bowiem jej wywozowi grozi obciążenie taryfowe (przeciętnie 5,2% dla artykułów przemysłowych, 11,2% dla artykułów rolnych, ograniczenie dostępu do rynku zakupów publicznych, nieuznawanie własnych standardów za granicą itd.). Jak się oblicza, eksport Wielkiej Brytanii do UE przyniósł jej gospodarce wartość dodaną w wysokości 187 mld funtów, to jest około 10,3% PKB. Nawet niewielki spadek obrotów z jednolitym rynkiem może więc przynieść odczuwalne straty dochodowe, czego nie wyrównają umowy o wolnym handlu z Australią, Indiami, czy Kanadą, strategia rozwoju handlu z Chinami może zaś pogłębić dalszą nierównowagę handlową.

Po drugie, UE zalicza się do najbardziej atrakcyjnych miejsc lokowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich (FDI) i kraje członkowskie są ich drugim najważniejszym eksporterem. Z kolei Wielka Brytania jest czwartym największym obiorcą FDI w świecie i ich inwestorem netto. Połowa zasobu wszystkich FDI w Wielkiej Brytanii (około 1 tryliona funtów) pochodzi z krajów UE, w ostatnim roku Wielka Brytania przyjęła 68 mld dol. FDI, przy czym 34,7% inwestycji ulokowano w sektorze usług. Zwłaszcza Londyn z jego doskonałą infrastrukturą finansową jest atrakcyjnym miejscem dla lokowania inwestycji zagranicznych. Dostęp do jednolitego rynku przyciągał również inwestorów z krajów trzecich – z myślą o eksporcie do partnerów – jak np. japońską Toyotę, która produkując na terenie Wielkiej Brytanii 190 tys. samochodów, wysłała list do swoich brytyjskich pracowników, ostrzegając, że jej sprzedaż na jednolitym rynku (60% produkcji) może natrafić po Brexicie na 10-procentową opłatę taryfową. O ile USA były w 2015 r. źródłem 44%, wszystkich FDI w Wlk. Brytanii, o tyle kraje UE partycypują w ich strumieniu w następujący sposób: Holandia – 28,9%, Luksemburg – 12,9%, Francja – 12,5%, Niemcy – 8,2%, Hiszpania – 7,5%, wspierając lokalną produkcję i zatrudnienie, same zaś firmy francuskie angażują na terenie Wielkiej Brytanii 360 tys. pracowników [*The 2015 World Investment Report 2015*].

Przy tak dużym napływie kapitału z krajów UE równym wielkością inwestycjom z USA spadek atrakcyjności inwestycyjnej Wielkiej Brytanii wśród korporacji europejskich może mieć negatywne konsekwencje dla jej całkowitego bilansu handlowego i poziomu inwestycji. Jak wynika z badań, pozytywny wpływ integracji europejskiej na przepływ FDI ocenia się przy różnych założeniach na od 30% do 50% [Kundera 2016, s. 258-259]. Oczywiście strefa euro, obniżenie ryzyka kursowego, unikanie kosztów transakcyjnych – to najważniejsze czynniki atrakcyjności inwestycyjnej UE, ale oprócz tego oddziałuje ona pośrednio na inwestycje poprzez korzyści handlowe i gwarancje transferu zysków z kapitału. Ponieważ atrakcyjność Wielkiej Brytanii dla inwestorów zagranicznych jest związana po części z dostępem do jednolitego rynku, który zapewnia wolny handel i swobodny przepływ czynników produkcji, można oczekiwać, że Brexit prawdopodobnie obniży przepływy FDI. Nawet w warunkach wynegocjowanej kompleksowej umowy o wolnym handlu z UE przewiduje się spadek importu inwestycji zagranicznych z krajów UE do Wielkiej Brytanii, których obniżenie szacuje się na 22% w ciągu następnej de-

kady. Dotyczyć to może także napływu inwestycji z krajów trzecich, dla których sam rynek Wielkiej Brytanii może być za mały dla uzyskania korzyści z dużej skali. Według obliczeń ekspertów, które należy traktować jako wielkości przybliżone, straty dochodów ze względu na niższe FDI mogą okazać się dla Wielkiej Brytanii większe niż statystyczne koszty redukcji handlu, szacowane na od 1,3% do 2,6%. W sumie Brexit może pociągnąć za sobą spadek potencjalnych realnych dochodów Brytyjczyków o 3,4% (około 2,200 funtów PKB na gospodarstwo domowe), a także wywrzeć widoczny negatywny wpływ na wiele gałęzi, jak przemysł samochodowy, który może zmniejszyć produkcję samochodów w Wielkiej Brytanii o 12%. Nawet jeśli Wielka Brytania podpisze kompleksową umowę o wolnym handlu z partnerami UE i utrzyma zerowe cła na wywóz samochodów, jej krajowa produkcja nie będzie się rozwijać pod wpływem nowych inwestycji, ale może się zmniejszyć rocznie o 36 tys. samochodów [Dhingra i in. 2017, s. 2-3].

Po trzecie, dominującym sektorem w gospodarce Wielkiej Brytanii są obecnie usługi (eksport 337 mld dol., import 196 mld dol.); Londyn tworzy 22% całkowitej wartości dodanej kraju. W kraju tym działa obecnie 540 banków, a wiele z nich nastawionych jest głównie na obsługę zagranicznych klientów. Dzięki napływowi kapitału Londyn stał się stolicą finansową Europy i to tutaj działają największe banki oraz ma miejsce 36% światowego handlu eurowalutowego; kapitalizacja giełdy w Londynie jest dwukrotnie większa niż we Frankfurcie, czterokrotnie większa niż w Paryżu. Co więcej, Londyn jest siedzibą jednej trzeciej 500 największych światowych firm, stąd uzasadnione są obawy, że Brexit utrudni im, lub podróży, obsługę finansową, a banki niemieckie ostrzegają nawet, że angielscy konkurenci utracą tzw. paszport bankowy, czyli swobodę sprzedaży usług bankowych na całym jednolitym rynku. Jeżeli sprawdzą się prognozy, że brytyjski eksport usług finansowych do UE spadnie (mówi się nawet, że o połowę), to instytucje finansowe mogą część operacji przenieść z Londynu do Frankfurtu, Paryża czy Amsterdamu. Oczywiście Brexit zwiększa premię za ryzyko od inwestycji w Wielkiej Brytanii, dlatego inwestorzy mogą omijać niepewne rynki dla bardziej stabilnych inwestycji. Na przykład JPM Morgan spodziewa się w 2017 r. spadku zysków w Wielkiej Brytanii o 6,7% i zapowiada realokację 4000 z 16 000 pracowników, Goldman Sachs oczekuje spadku zysków o 7,9%, stąd chce przenieść poza Anglię 1600 pracowników [IBD Weekly 2016]. Jeżeli rzeczywiście nastąpi taka realokacja działalności firm i banków, to w sektorze finansowym Wielkiej Brytanii może zniknąć 100 000 stanowisk pracy, a ceny nieruchomości w Londynie, jak ocenia Paris Bank, mogą się obniżyć nawet o 1/3. Te negatywne skutki Brexitu będą odczuwalne w Wielkiej Brytanii zwłaszcza w okresie negocjacji (2-3 lata to faza niepewności), co zaś nastąpi w dłuższej perspektywie, zależeć będzie od kształtu umowy z UE oraz od decyzji firm co do kierunków ich inwestycji i ekspansji.

Po przedstawieniu stanowiska negocjacyjnego rządu Wielkiej Brytanii w sprawie Brexitu kolejne banki deklarują, że zamierzają zmniejszyć liczbę pracowników pracujących w Londynie i przenieść część zatrudnionych na kontynent. Chodzi o to,

że banki obawiają się utrudnień w obsłudze klientów z jednolitego rynku prowadzonej z terenu Wielkiej Brytanii po wyjściu z UE. I tak na przykład jeden z największych banków europejskich – HSBG zamierza przenieść na kontynent 1000 z 5000 zatrudnionych w Wielkiej Brytanii pracowników, bank USB oświadczył, że po Brexicie realokuje 1000 pracowników, a bank Goldman Sachs – 3000 pracowników, z tego 1000 do Frankfurtu nad Menem. W sumie wskutek eksodusu banków w obręb jednolitego rynku Wielka Brytania może utracić 75 000 stanowisk pracy w sektorze bankowym. Przedstawiciel najstarszego brytyjskiego banku Berckley uspokaja jednak, że bank ten gwarantował emisję (undewriting) obligacji wielu rządów krajów UE, z czego nie można zrezygnować w krótkim okresie, a w razie formalnych trudności można przenieść działalność bankową do pobliskiego Dublina, który znajduje się na terytorium UE.

Po czwarte, Brexit przyniesie zlikwidowanie swobodnego przepływu ludzi z jednolitego rynku do Wielkiej Brytanii, co spowoduje nie tylko ograniczenie imigracji, ale również odwrócenie jego kierunku z krajów UE do krajów spoza Wspólnoty, w tym pozaeuropejskich. Obecnie w Wielkiej Brytanii mieszkają ponad 3 miliony obywateli UE, w tym 850 tys. Polaków. Strumień emigracji Polaków maleje w ostatnich latach, ale w 2014 r. na Wyspach osiedliło się jeszcze 35 tysięcy naszych obywateli [Kundera 2013, s. 87-111]. Należy podkreślić, iż pomimo pewnych negatywnych zjawisk wzrost imigracji towarzyszył szybkiemu wzrostowi gospodarczemu, stąd po Brexicie firmy brytyjskie słusznie obawiają się utraty tanich pracowników w wielu gałęziach produkcji, jak w przemyśle spożywczym, gdzie pracuje 120 tys. obcokrajowców na ogólną liczbę 400 tys. zatrudnionych. Spadek imigracji z krajów Europy Wschodniej może się wiązać ze wzrostem płac pracowników słabo wykwalifikowanych, tym samym ze wzrostem kosztów i obniżeniem rentowności firm. Według badań przeprowadzonych przez K. Lisenkova na Uniwersytecie Strathclyde zmniejszenie rocznej migracji netto do poziomu 100 tys. obniży PKB Wielkiej Brytanii o 1% na osobę w długim okresie [The Economist 2017, s. 25-26]. Największym przegranym mogą się okazać finanse publiczne w związku ze starzeniem się społeczeństwa i koniecznością płacenia wysokich świadczeń socjalnych, ponieważ przed Brexitem Wielka Brytania „eksportowała starych ludzi” np. do Hiszpanii (100 tys.) i importowała młodych ludzi, m.in. także z Hiszpanii (100 tys.), którzy płacili podatki. Z kolei analiza K. Baryscha pokazuje, że emigranci tylko z nowych krajów członkowskich podwyższyli swoją pracę PKB Wielkiej Brytanii o 0,4% rocznie [Barysch 2006].

Szczególnie kłopotliwe będzie przywrócenie kontroli migracji między Wielką Brytanią a Republiką Irlandii, ponieważ w świetle tzw. wielkopiątkowego porozumienia paszportowego (*under passports the good friday agreement*) rezydenci Północnej Irlandii mogą dotąd zachowywać paszporty południowego sąsiada w miejsce paszportów brytyjskich. Dlatego też otwarte pozostaje pytanie, czy rezydenci Północnej Irlandii posiadający paszporty Republiki Irlandii utrzymają swoje dotychczasowe prawa na jednolitym rynku europejskim po wystąpieniu Wielkiej Brytanii

z UE? Należy zaznaczyć, że Wielka Brytania zabiega przede wszystkim o to, aby przywrócić kontrolę napływu imigrantów w celu jej ograniczenia do poziomu np. 100 tys. rocznie. Co więcej, wzorem Australii Anglicy zapowiadają wprowadzenie imigracyjnego systemu punktowego uwzględniającego potrzeby jej rynku pracy, który preferuje przyjmowanie pracowników najbardziej wykwalifikowanych. Jeżeli system ten będzie uwzględniał także takie czynniki, jak kompetencje językowe, to można spodziewać się, że strumień imigrantów z krajów Europy Środkowo-Wschodniej będzie zastąpiony imigracją z krajów Commonwealthu. W trakcie dyskusji referendalnej podnoszono zresztą argumenty, dlaczego Wielka Brytania pozwala na osiedlanie niewykwalifikowanym pracownikom z Europy Wschodniej, a nie daje takich samych praw lekarzom, inżynierom z Kanady, Australii czy Nowej Zelandii. Ponieważ zdaniem angielskiej Social Market Foundation tylko 12% obecnych imigrantów z jednolitego rynku zakwalifikowało się do pozostania w Wielkiej Brytanii na podstawie nowych zasad, tak duże ograniczenie imigracji z Polski, Rumuni czy Węgier mogłoby okazać się kosztowne dla jej małych i średnich firm, zwłaszcza w takich gałęziach, jak rolnictwo, przemysł spożywczy, turystyka, które bazują na taniej sile roboczej z krajów Europy Wschodniej [The Economist 2016, p. 22]. Warto dodać, że Australia, na której wzoruje się Anglia, nie jest zadowolona ze sposobu, w jaki działa jej system punktowy.

Ocena kosztów i korzyści z emigracji do Wielkiej Brytanii nie jest łatwa, gdyż z jednej strony koszty ponoszą tutaj zarówno kraj przyjmujący imigrantów, płacąc im różne świadczenia socjalne, jak i kraje tracące wykwalifikowaną siłę roboczą. Z kolei na emigracji zyskuje zarówno kraj przyjmujący, gdzie emigranci zwiększają dochód narodowy, płacą podatki, jak i kraj pochodzenia, ponieważ emigracja wiąże się ze zwiększeniem kwalifikacji, transferem pieniędzy (*remittances*) na rzecz rodzin w kraju, łagodzi nierównowagę na lokalnych rynkach pracy. Warto dodać, że emigracja nie musi być zjawiskiem trwałym i po pewnym czasie może sama zostać zmniejszona wskutek wyrównywania poziomu życia między krajem emigracji a krajem przyjmującym. Znane są z przeszłości przykłady masowych powrotów po poprawie sytuacji gospodarczej w kraju emigracji, jak Włochów z Niemiec czy Irlandczyków z Wielkiej Brytanii, których w 2002 r. wróciło z Anglii do kraju 27 tys.

Ponieważ gospodarka angielska bardzo skorzystała na emigracji z krajów Europy Środkowo-Wschodniej w okresie boomu gospodarczego, stąd też nie słychać tutaj głosów „krytyki” biznesu angielskiego, co do „nadmiaru imigracji”. Przeciwnie, pracochłonne gałęzie przemysłu i usług Wielkiej Brytanii, składające się z wielu małych i średnich firm, mogą już nie rozwijać się tak dynamicznie jak w okresie członkostwa w UE. Z drugiej strony, zamknięcie rynku Wielkiej Brytanii dla wielu młodych wykształconych pracowników z Europy Środkowo-Wschodniej (znających język angielski) może wywołać też negatywne skutki w krajach emigracji, np. zwiększyć tam bezrobocie, zredukować transfery pieniężne na rzecz rodzin w kraju, które w przypadku polskiej emigracji osiągały 5,7 mld euro w 2008 r., 4,2 mld euro w 2010 r., 3,67 mld. euro w roku 2011. Jeżeli dodamy do tego, że migracje stanowią także inwe-

stycję w kapitał ludzki, zwiększają produktywność siły roboczej, to widać, że są one zjawiskiem złożonym, a wysuwane w Wielkiej Brytanii argumenty przeciw imigracji mają charakter bardziej polityczny, populistyczny niż ekonomiczny; są skierowane do najmniej wykwalifikowanych wyborców. Nie wydaje się jednak, aby w trakcie przyszłych i zapewne trudnych negocjacji między Wielką Brytanią a UE Komisja Europejska stała na z góry przegranej pozycji co do utrzymania na Wyspach praw emigrantów z UE, zwłaszcza tych, którzy przebywają tam dłużej niż 5 lat. Umowa o swobodnym przepływie osób działa w obie strony, więc ci Brytyjczycy, których ponad 1 mln mieszka i pracuje na jednolitym rynku, nie będą też chronieni prawem europejskim i mogą być taktowani jak imigranci z państw trzecich.

Po piąte, wątpliwe wydają się korzyści z wystąpienia Wielkiej Brytanii z instytucji UE (gdzie pracuje wielu Brytyjczyków), ponieważ stracą oni jakikolwiek wpływ na regulację jednolitego rynku europejskiego. Odwołanie zaś ambasadora Wielkiej Brytanii przy Komisji Europejskiej – Ivana Rogersa – przed rozpoczęciem negocjacji może utrudnić ich przyszły przebieg ze względu na jego znajomość funkcjonowania UE. Szkoda będzie zresztą po obu stronach: Wielkiej Brytanii i UE, gdzie pragmatyczni Anglicy wspierali zawsze wolnorynkowe reformy, by przypomnieć komisarza Lorda Cofielda, który wprowadził zasadę wzajemnego uznania standardów narodowych. Brytyjscy członkowie instytucji europejskich byli zawsze zwolennikami polityki zmniejszenia biurokracji, niezależnie od przynależności partyjnej, stąd jeśli nie będą już brali udziału w pracach nad regulacjami dotyczącymi organizacji rynku wewnętrznego, to wówczas poziom jego regulacji może wzrosnąć, presja zaś na ograniczenie biurokracji europejskiej będzie znacznie mniejsza¹. Negatywne konsekwencje Brexitu mogą szczególnie dotyczyć Szkocji i Irlandii Północnej, gdzie działające firmy są za pozostaniem w ramach jednolitego rynku ze swobodną migracją pracowników. Zamknięcie jednolitego rynku dla Szkocji grozi, jak się oblicza, utratą tam 80 tys. stanowisk pracy, a przywrócenie kontroli granicznych między Irlandią Północną i Republiką Irlandii uderzy w rozwiniętą w wielu dziedzinach współpracę transgraniczną. Z kolei pozytywnym krótkotrwałym efektem spadku wartości funta jest widoczny wzrost zakupów w Irlandii Północnej dokonywany przez obywateli Republiki Irlandii.

Wielka Brytania jako kraj członkowski przyjęła budżet UE na lata 2014-2020 i w następstwie decyzji o wystąpieniu z UE szacuje się, że jest winna Brukseli około 60 mld euro. Na ten dług składają się zaległe płatności w wysokości około 28 mld euro, wpłaty na fundusze strukturalne w wysokości około 23 mld euro oraz wpłaty na wynagrodzenia pracowników instytucji europejskich w wysokości 8 mld euro. Zaległości wobec Brukseli będą przedmiotem negocjacji, niewyrównanie zaś zaległych wpłat zmusza do rewizji budżetu UE, co może uderzyć m.in. w Polskę – w postaci zmniejszenia dostępnych środków na fundusze strukturalne.

¹ <http://www.votewatch.eu/blog/top-8-effects-of-brexit-on-the-future-eu-policies/#sthash.2Y0B7YHI.dpufft>.

Chociaż Wielka Brytania zatrzyma oczywiście w kraju swoją składkę do budżetu UE (transferowanego w części do Szkocji i Irlandii Północnej dzięki pomocy strukturalnej), to oszczędność z tego tytułu nie będzie całkowita, ponieważ może ona dalej ponosić pewne koszty korzystania z jednolitego rynku. Dla porównania Szwajcaria, która jest poza UE, wpłaca do jej budżetu 550 mln franków rocznie z tytułu wolnego handlu, pomoc zaś Norweskiego Mechanizmu Finansowego dla najbiedniejszych krajów UE to 1,8 mld euro w latach 2009-2014 i 2,8 mld euro w latach 2014-2020. Dotychczasowa składka Wielkiej Brytanii do budżetu UE powiększy oczywiście wydatki budżetu narodowego, ale trudno tutaj oczekiwać jego istotnej redystrybucji w tym zakresie. Brytyjcy rolnicy prawdopodobnie nie zrezygnują z dopłat bezpośrednich (w wysokości rocznej 3,1 mld euro, co stanowiło 50% ich przeciętnych dochodów), a ubogie regiony Szkocji czy Irlandii Północnej będą dalej oczekiwały pomocy regionalnej, tym razem ze strony budżetu Wielkiej Brytanii. Niepewne są także inne korzyści związane z rezygnacją ze Wspólnej Polityki Rolnej, np. spodziewane niskie ceny zagranicznej żywności, jak owoców importowanych w 85%, wieprzowiny w 60%, warzyw w 45%, ponieważ obniżenie po referendum wartości funta o 11% wobec dolara USA i o 8,7% w stosunku do euro przyniosło jak na razie nie spadek, ale wzrost cen żywności na rynku brytyjskim.

Po szóste, Brexit może mieć również wpływ na gospodarki państw trzecich, szczególnie Stanów Zjednoczonych, i tym samym pośrednio oddziaływać na gospodarkę brytyjską. Chociaż wymiana towarów między dwoma państwami stanowi tylko 0,5% PKB USA, to jednak kanały oddziaływania mogą być szersze niż wzajemny eksport lub import. Umocnienie się dolara i osłabienie funta brytyjskiego już dzisiaj sprawia, że niektóre produkty amerykańskie stają się droższe na rynku Wielkiej Brytanii. Spadek sprzedaży grozi szczególnie takim gigantom informatycznym, jak Apple (AAPL, Tech30), producentom sprzętu, jak Deere (DE) i Caterpillar (CAT), nawet globalnym markom, takim jak Coca-Cola (KO) oraz Nike (NKE). Co więcej, wzajemne powiązania kapitałowe mogą mieć silniejszy wpływ niż bezpośredni handel między obiema gospodarkami. Oddziaływanie Brexitu na gospodarkę USA może odbywać się poprzez szereg reakcji łańcuchowych, jak zwiększanie ryzyka inwestycyjnego. Jeżeli w związku z Brexitem powstanie przekonanie, że wywoła on efekt domina i dezintegrację UE lub strefy euro, to może to wywołać turbulencje na rynkach finansowych i światowy kryzys gospodarczy. Taka obawa może utrzymywać się przez cały okres przyszłych negocjacji w sprawie podpisania nowej umowy Wielkiej Brytanii z UE, co może wpłynąć na poważne wahania na światowych rynkach akcji. W związku z rosnącą niepewnością nie tylko Europejczycy, ale także Amerykanie, Chińczycy mogą powstrzymać się od inwestycji w Europie, a EBC oraz System Rezerwy Federalnej mogą zwlekać przed podwyżkami stóp procentowych (CNN Money 2016). Z drugiej strony, nie można też wykluczyć scenariusza przeciwnego, że USA wskutek turbulencji spowodowanej Brexitem zyskają reputację gospodarki o wiele bardziej stabilnej niż gospodarki europejskie, wskutek czego przyciągną więcej inwestycji zagranicznych.

4. Podsumowanie

Brexit rozpoczyna niewątpliwie nową erę w integracji europejskiej, a jego konsekwencje trudno przewidzieć ze względu na nieokreślony jeszcze kształt przyszłych stosunków Wielkiej Brytanii z UE, ewolucję samej Wspólnoty i jej zasad integracji. Ekonomiczne efekty Brexitu zależą zarówno od umowy UE z Wielką Brytanią, ale także od sytuacji na rynkach międzynarodowych, prowadzonej polityki ekonomicznej po obu stronach kanału La Manche, reakcji biznesu na podział UE i jego decyzji odnośnie do realokacji produkcji i inwestycji. Koszty wystąpienia Wielkiej Brytanii z UE sygnalizuje prawie każda opracowana prognoza, co potwierdzają pierwsze miesiące po referendum i spadek wartości funta oraz interwencja Banku Anglii o obniżeniu stopy procentowej do poziomu 0,25%. O ile korzyści z jednolitego rynku szacowano ogółem na poziomie od 4,3% do 6,4% PKB krajów członkowskich, o tyle są to także możliwe graniczne koszty rezygnacji z jego wolności dla Wielkiej Brytanii w długim okresie [Emerson i in. 1991, s. 193-203]. Autorzy raportu „BREXIT could be expensive – especially for the United Kingdom. Study – Fundacja Bertelsmanna” wiążą z Brexitem spadek PKB Wlk. Brytanii od 0,6% do 3% do 2030, co w ujęciu bezwzględnym obniża potencjalne dochody każdego Brytyjczyka od 220 euro do 1025 euro. Poszczególne oceny mogą być oczywiście obciążone pewnymi błędami, ale z żadnej z nich nie wynika poprawa sytuacji ekonomicznej Wielkiej Brytanii na skutek opuszczenia UE. Straty Wielkiej Brytanii podzielą w mniejszej proporcji jej największy partnerzy z UE (Niemcy, Francja), a także częściowo – wobec możliwej reformy wspólnego budżetu – kraje uzyskujące wysoką pomoc strukturalną. Dla Polski szacuje się bezpośrednie negatywne skutki Brexitu na poziomie do 1% PKB. Potencjalnym kosztem wystąpienia Wielkiej Brytanii z UE może być też nieprzewidywalny efekt domina i pójsie jej śladem innych krajów, wówczas koszty dezintegracji mogą być znacznie większe dla wszystkich partnerów.

Aby uniknąć negatywnych konsekwencji Brexitu, rząd Theresy May zamierza zastosować typowo keynesowskie metody interwencji w celu przeciwdziałania obniżeniu tempa wzrostu gospodarczego. Kołem zamachowym gospodarki brytyjskiej mają więc być inwestycje publiczne, wobec czego rząd planuje rozbudowę mieszkalnictwa, unowocześnienie kolei i lotnisk, a nawet wznowienie budowy olbrzymiej elektrowni atomowej. Tym inwestycjom finansowanym głównie przez emisję obligacji długoterminowych ma sprzyjać niskie oprocentowanie kredytu i papierów dłużnych [Daily Mail 2016]. Jednocześnie pomija się fakt, że inwestycje publiczne wypierają inwestycje prywatne, ich efektywność jest zwykle niższa od nakładów prywatnych, a powiększony dług publiczny będzie musiał być spłacony przez przyszłe generacje Anglików. Tak więc wydaje się, że w dłuższym okresie zwiększone inwestycje publiczne niewiele pomogą brytyjskiej gospodarce. Przyszły wzrost gospodarczy będzie zależał przede wszystkim od decyzji prywatnych przedsiębiorstw, te zaś od klimatu inwestycyjnego, jaki będzie kształtował się w okresie negocjacji z UE.

Literatura

- Baier S.L., Bergstrand J.H., Egger P., McLaughlin P.A., 2008, *Do economic integration agreements actually work? Issues in understanding the causes and consequences of the growth of regionalism*, World Economy 31(4).
- Barysch K., 2006, *Enlargement Two Years On: Economic Success or Failure?*, Centre for European Reform, April.
- CNN Money (New York) published June 24, 2016.
- Daily Mail, 2016, September 15, 201, The EU Budget, European Commission, Brussels.
- Dhingra S., Ottaviano G., Sampson T., Van Reenen J., 2017, *The impact of Brexit on foreign investments in UK*,
- Emerson M., Aujean M., Catinat M., Goybet P., Jacuemin A., 1991, *The Economics of 1992*, Oxford University Press, p. 193-203.
- European Commission, 2016, *The EU Budget*, Brussels.
- <http://www.votewatch.eu/blog/top-8-effects-of-brexit-on-the-future-eu-policies/#sthash.2Y0B7YHI.dpufft>.
- IBD Weekly, 2016, *Global Busienss, Mull their Own Brexit*, August 23-25 vol. 33, no. 25.
- Kundera J., 2003, *Jednolity rynek europejski*, Kraków, s. 31-32.
- Kundera J., 2013, *Poland in the Process of European Economic Integration*, Warszawa, s. 87-111.
- Landes D.S., 2015, *Bogactwo i nędza narodów*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie, Warszawa.
- Migracje specjalistów wysokiej klasy w kontekście członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, 2005, UKIE, Warszawa.
- Statiscis Trade Profiles, 2015.
- Szostkiewicz A., 2016, *Unia Na Wieki*, Polityka, Warszawa, 7.12-13.12.2016.
- The Economic Impact of Brexit. A Report of Capital Economics for Woodford Investment Management*, 2016, London, February.
- The 2015 World Investment Report of the United Nations Conference on Trade and Development*, 2015, New York.
- The Economist, 25th March RD 2017, The Economist, April 1st-7th.
- Traktat o Unii Europejskiej, Dz.U.2004.90.864/30 Dz.U.2004.90.864/30, Traktat o Unii Europejskiej – tekst skonsolidowany uwzględniający zmiany wprowadzone Traktatem z Lizbony.