



Horyzonty Polityki
2017, Vol. 8, N° 22



WOJCIECH ZYSK

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Katedra Handlu Zagranicznego
zyskw@uek.krakow.pl

DOI: 10.17399/HP.2017.082202

Brexit a międzynarodowy handel usługami¹

Streszczenie

CEL NAUKOWY: Celem artykułu jest próba określenia modelu współpracy Wielkiej Brytanii z krajami Unii Europejskiej oraz oceny rozwoju międzynarodowego handlu usługami po wyjściu Wielkiej Brytanii ze struktur unijnych.

PROBLEM I METODY BADAWCZE: Podstawowym problemem badawczym zaprezentowanym w publikacji są możliwe perturbacje w obszarze globalnego handlu usługami w związku z Brexitem. W opracowaniu zastosowano analizę tekstów źródłowych, analizę dostępnych danych statystycznych, metodę opisową oraz analizę SWOT.

PROCES WYWODU: Artykuł rozpoczyna przedstawienie formalno-prawnych aspektów wychodzenia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, następnie ukazano pozycję opisywanego kraju w światowym i unijnym handlu usługami. Analizie poddano również eksport i import oraz strukturę brytyjskiej wymiany usługowej, wraz ze wskazaniem istotnej roli sektora finansowego. Następnie zaprezentowano możliwe modele dalszej współpracy Zjednoczonego Królestwa z państwami UE oraz przeanalizowano szanse i zagrożenia rozwoju międzynarodowego handlu usługami po Brexicie w skali globalnej.

¹ Artykuł powstał w ramach projektu badawczego nr 060/WE-KHZ/01/2016/S/6060 pt. *Wymiana handlowa a procesy dezintegracji Unii Europejskiej* sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

WYNIKI ANALIZY NAUKOWEJ: Z przeprowadzonych analiz wynika, że istnieje kilka możliwych opcji dalszej współpracy Wielkiej Brytanii z UE, np. podpisanie umowy o wolnym handlu, zawarcie unii celnej, kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa lub model norweski czy szwajcarski. Po Brexicie międzynarodowe obroty usługowe wcale nie muszą przyjąć mniejszych wartości, w zależności od rozwoju bilateralnych stosunków Zjednoczonego Królestwa z różnymi krajami oraz rozwoju sytuacji na międzynarodowych rynkach (rozwój protekcjonizmu czy ułatwianie dostępu) handel usługami może nawet rosnąć.

WNIOSKI, INNOWACJE, REKOMENDACJE: Zaprezentowana w artykule problematyka to tylko próba wskazania najważniejszych obszarów do dalszych analiz. Stanowi przyczynek do dyskusji na temat rozwoju stosunków gospodarczych Wielkiej Brytanii, Unii Europejskiej i innych krajów. Wartością dodaną artykułu jest przedstawienie mocnych i słabych stron, a także szans i zagrożeń mogących dotyczyć globalnego handlu usługami po Brexicie.

SŁOWA KLUCZOWE:

Brexit, międzynarodowy handel usługami, usługi finansowe, londyńskie City

BREXIT AND INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES

Abstract

RESEARCH OBJECTIVE: The aim of this study was to determine the model of cooperation between the UK with the countries of the European Union and the assessment of the development of international trade in services after leaving the UK with EU structures (Brexit).

THE RESEARCH PROBLEM AND METHODS: The basic research problem presented in the publication are possible disturbances in the area of global trade in services in connection with Brexit. The study used the analysis of source texts, analysis of available statistical data, descriptive method and the SWOT analysis.

THE PROCESS OF ARGUMENTATION: Article begins presentation the formal and legal aspects of exiting the UK from the European Union and the position of the UK in the world and EU trade in services will be described. Then trends and structure of the British exchange service will be analyzed, indicating the important role of the financial sector. Then possible models for further cooperation of the United Kingdom with the EU will be presented and analyzed the opportunities and threats of international trade in services after Brexit on a global scale.

RESEARCH RESULTS: The analysis results that there are several possible options for further cooperation with the EU the UK, for example the signing of a free trade agreement or a customs union, a comprehensive contract economic

and commercial model or Norwegian or Swiss. After Brexit international turnover of services does not have to accept a lower value, depending on the development of bilateral relations the United Kingdom from different countries and developments in the international markets (development of protectionism and facilitating access) trade in services could even grow.

CONCLUSIONS, INNOVATION AND RECOMMENDATIONS:

The issues presented in the article is just an attempt to identify key areas for further analysis. It is a contribution to the discussion on the development of economic relations the United Kingdom, the European Union and other countries. The added value of the article is a presentation of the strengths and weaknesses, the opportunities and threats that may affect the global trade in services after Brexit.

KEYWORDS:

Brexit, international trade in services, financial services,
City of London

WSTĘP

Gdy porównamy dane z 1980 i 2015 roku, zobaczymy że dynamika światowego eksportu i importu usług jest większa niż światowego eksportu i importu towarów: eksport towarów – 807%, eksport usług – 1220%, zaś import towarów – 794%, import usług – 1056% (*World Trade Statistics Database*, 2016). Uprawnione wydaje się zatem używanie pojęcia „serwicyzacja” w odniesieniu do procesów zachodzących w internacjonalizującej się gospodarce światowej. W erze globalizacji wiek XXI może być nie tylko wiekiem usług, ale także wiekiem usług wymienianych w skali międzynarodowej. Wpływ na te procesy mogą mieć zjawiska dezintegrujące gospodarkę światową, choćby planowane opuszczenie Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię (tzw. Brexit).

1. BREXIT – ASPEKTY FORMALNO-PRAWNE I MIĘDZYNARODOWE

23 czerwca 2016 roku obywatele Wielkiej Brytanii w zorganizowanym przez ówczesnego premiera Davida Camerona referendum zdecydowali, iż chcą, aby ich kraj opuścił Unię Europejską. Cameron został zmuszony do przeprowadzenia ogólnokrajowego głosowania

w wyniku wewnątrzpartyjnych rozgrywek w Partii Konserwatywnej, zdobywając w ten sposób poparcie w wyborach (Uttley i Wilkinson, 2016). 51,89% głosujących opowiedziało się za opuszczeniem UE, a frekwencja wyniosła 72,2%. Kluczowymi i jednocześnie spornymi kwestiami były następujące obszary: problemy imigracyjne, swoboda zawierania dwustronnych porozumień handlowych, autonomia w tworzeniu prawa, biurokracja unijna, odzyskanie pełni suwerenności – również w związku z obronnością, składki do budżetu unijnego i inne. Brytyjczycy uznali, iż będąc poza strukturami unijnymi, łatwiej poradzą sobie z regulacją napływu imigrantów (co ma spowodować oszczędności w wypłacaniu zasiłków), będą mogli zawrzeć korzystne dla siebie umowy bilateralne z Chinami, USA, Indiami i innymi krajami, pozbędą się dyktatu ustawodawstwa UE, pogłębią relacje z Brytyjską Wspólnotą Narodów i suwerennie będą prowadzić politykę handlową, bez unijnych nacisków na pogłębianie krytykowanej na Wyspach integracji w ramach UE.

Od strony formalno-traktatowej tego typu sytuacji reguluje art. 50 Traktatu o Unii Europejskiej², gdzie w ustępie 2 czytamy:

Państwo Członkowskie, które podjęło decyzję o wystąpieniu, notyfikuje swój zamiar Radzie Europejskiej. W świetle wytycznych Rady Europejskiej Unia prowadzi negocjacje i zawiera z tym Państwem umowę określającą warunki jego wystąpienia, uwzględniając ramy jego przyszyłych stosunków z Unią.

Oznacza to, organy unijne oczekują na notyfikację ze strony brytyjskiego rządu w celu rozpoczęcia rozmów. W momencie, gdy ta notyfikacja wpłynie, rząd brytyjski będzie miał dwa lata na porozumienie się z UE (zapis art. 50, ustęp 3 wspomnianego Traktatu). W przypadku braku wypracowania w tym czasie umowy wszelkie umowy i przepisy unijne dotyczące Wielkiej Brytanii przestaną obowiązywać (przykładowo dostęp do jednolitego, wspólnego rynku). Warto wspomnieć, iż zgodnie z brytyjskim prawem referendum nie było wiążące, co 3 listopada 2016 r. potwierdził w swoim orzeczeniu Wysoki Sąd Anglii i Walii (EHWC, The High Court of Justice of England and Wales), który uznał, że uruchomienie formalnego procesu wyjścia kraju z UE wymaga zgody obu izb parlamentu. Sytuacja jest skomplikowana, bo takie

2 Dziennik Urzędowy UE, C 326 , 26/10/2012 P. 0001 – 0390.

orzeczenie oznacza, iż rząd brytyjski przegrał w sądzie sprawę dotyczącą Brexitu. Aktualna premier Theresa May uważa, iż ma prawo – po przeprowadzonym referendum – ogłosić początek negocjacji z UE, zapowiadanych na marzec 2017. Wysoki Sąd nie zgodził się jednak z taką interpretacją. 7 listopada 2016 r. minister ds. wyjścia z UE David Davis oświadczył, że rząd nie pozwoli parlamentowi decydować o tym, jak mają być prowadzone negocjacje dotyczące Brexitu, i złoży apelację od wyroku do Sądu Najwyższego (The Supreme Court of the United Kingdom). Pierwsza rozprawa może się odbyć już w grudniu, a jeśli orzeczenie Wysokiego Sądu zostanie podtrzymane – to rząd będzie musiał przygotować odpowiednie regulacje i poddać je pod głosowanie w parlamencie. Teoretycznie można sobie wyobrazić sytuację, iż Brexit nie zostałby przegłosowany w Izbie Gmin i Izbie Lordów, gdyż w obu izbach brytyjskiego parlamentu większość mają politycy proeuropejscy. Słysząc zatem głosy o konieczności przeprowadzenia przedterminowych wyborów parlamentarnych, co również nie gwarantuje przegłosowania Brexitu (Kokoszcyński, 2016).

Sytuacja nie jest – zdaniem autora niniejszego opracowania – jednoznacznie rozstrzygnięta, a to skutkuje zamieszaniem i niepewnością co do dalszego rozwoju wydarzeń.

2. POZYCJA WIELKIEJ BRYTANII W ŚWIATOWYM I UNIJNYM HANDLU USŁUGAMI

W celu określenia pozycji Wielkiej Brytanii w międzynarodowym handlu usługami zaprezentowane zostaną:

- a) dane dotyczące miejsca tego kraju na liście największych eksporterów i importerów usług;
- b) udział eksportu i importu w porównaniu z krajami pierwszej „dziesiątki” na świecie w roku 2015;
- c) zmiany udziału eksportu i importu Zjednoczonego Królestwa w światowych i unijnych obrotach usługowych w latach 2005, 2010 i 2015.

Tabela 1 przedstawia miejsce opisywanego kraju w roku 2015 na liście dziesięciu największych eksporterów i importerów usług na świecie oraz udział w globalnym handlu usługami (w podziale na oba strumienie wymiany).

Tabela 1
Pozycja i udział Wielkiej Brytanii w światowych obrotach usługowych, mld USD, rok 2015

Pozycja	Eksporter	Wartość	Udział (%)	Pozycja	Importer	Wartość	Udział (%)
1	USA	690	14,5	1	USA	469	10,2
2	Wielka Brytania	345	7,3	2	Chiny	466	10,1
3	Chiny	285	6,0	3	Niemcy	289	6,3
4	Niemcy	247	5,2	4	Francja	228	4,9
5	Francja	240	5,0	5	Wielka Brytania	208	4,5
6	Holandia	178	3,7	6	Japonia	174	3,8
7	Japonia	158	3,3	7	Holandia	157	3,4
8	Indie	155	3,3	8	Irlandia	152	3,3
9	Singapur	139	2,9	9	Singapur	143	3,1
10	Irlandia	128	2,7	10	Indie	122	2,7
	Świat	4755	100		Świat	4610	100

Źródło: *World Trade Statistical Review*, 2016.

Jak możemy zauważyć w powyższej tabeli, Wielka Brytania to ważny uczestnik globalnej wymiany usługowej. W roku 2015 zajęła drugie miejsce na świecie w eksporcie usług (345 mld USD), co dało 7,3% udziału w globalnej sprzedaży zagranicznej. W imporcie Zjednoczone Królestwo zajęło piątą na świecie pozycję (208 mld USD), co dało 4,5% udziału w światowym imporcie. W tabeli 2 przedstawiono zmiany udziału brytyjskiego eksportu w światowej i unijnej zagranicznej sprzedaży usług w latach 2005, 2010 i 2015.

Tabela 2
Udział Wielkiej Brytanii w światowym i unijnym eksporcie usług, wybrane lata

Eksport (mld USD) / rok	2005	2010	2015
Świat	2655	3913	4826
Unia Europejska	1267	1726	2017
Wielka Brytania	234	269	349
Udział w światowym eksporcie	8,8%	6,9%	7,2%
Udział w unijnym eksporcie	18,5%	15,6%	17,3%

Źródło: UNCTAD, 2016.

Jak widać w tabeli 2, udział Wielkiej Brytanii w światowym eksporcie usług zmniejszył się od roku 2005 (8,8%), osiągając 6,9% w roku 2010, ale w roku 2015 zwiększył się do 7,2%. Podobnie było w przypadku udziału w unijnym eksporcie: wskaźnik ten zmniejszył się w roku 2010 (15,6%) w porównaniu do 2005 (18,5%), jednak w 2015 wzrósł do 17,3%. Można zatem ocenić, iż Wielka Brytania to ważny uczestnik unijnej zagranicznej sprzedaży usług, a brytyjski eksport usług to około jednej szóstej całości unijnego eksportu usług. W tabeli 3 przedstawiono zmiany udziału brytyjskiego importu w światowym i unijnym nabywaniu usług w latach 2005, 2010 i 2015.

Tabela 3

Udział Wielkiej Brytanii w światowym i unijnym imporcie usług, wybrane lata

Import (mld USD) / rok	2005	2010	2015
Świat	2 586 180	3 817 100	4 729 460
Unia Europejska	1 160 230	1 505 440	1 736 790
Wielka Brytania	173 496	185 253	211 690
Udział w światowym imporcie	6,7%	4,9%	4,5%
Udział w unijnym imporcie	15,0%	12,3%	12,2%

Źródło: UNCTAD, 2016.

Jak widać w powyższej tabeli, udział Wielkiej Brytanii w światowym imporcie usług maleje. Zmniejszył się od roku 2005 (6,7%), osiągając 4,9% w roku 2010 i 4,5% w roku 2015. Podobnie było w przypadku udziału w unijnym imporcie: wskaźnik ten zmniejszył się od roku 2005 (15,0%) do 12,3% w 2010 i 12,2% w ostatnim roku badania. Mimo to można ocenić, iż Wielka Brytania to ważny importer usług w Unii Europejskiej, a brytyjski eksport usług to około jednej ósmej całości unijnego importu usług.

Reasumując, warto zauważyć, że Wielka Brytania odgrywała dużą rolę w unijnych obrotach usługowych i ewentualny Brexit osłabił pozycję Unii Europejskiej na świecie zarówno w eksporcie, jak i imporcie usług.

3. ZAGRANICZNY HANDEL USŁUGAMI W WIELKIEJ BRYTANII

Wielka Brytania jest ważnym ogniwem unijnej gospodarki, drugim po Niemczech krajem pod względem PKB (2 547 mld USD w roku 2015) w Unii Europejskiej (The UK GDP and Economic Data, 2016). Co więcej – kraje Unii Europejskiej są istotnymi partnerami dla brytyjskich obrotów gospodarczych, zarówno w zakresie towarowym, usługowym, jak i kapitałowym. Warto jednak zauważyć, iż eksport brytyjskich usług kierowany poza kraje unijne był w roku 2015 o około jedną trzecią większy niż do 27 krajów UE (odpowiednio: 189 mld euro w porównaniu do ponad 122 mld euro). W tabeli 4 przedstawiono najważniejszych partnerów handlowych Zjednoczonego Królestwa w zakresie handlu usługami.

Tabela 4

Najważniejsi partnerzy Wielkiej Brytanii w zakresie eksportu i importu usług, rok 2015, mln euro

Partner	Eksport	Import
Kraje poza EU-28	188 834	95 475
Kraje UE-27	122 681	93 912
USA	65 646	34 248
Szwajcaria	15 816	4 806
Japonia	8 503	3 464
Chiny (bez Hongkongu)	4 402	1 960
Kanada	4 193	2 451
Federacja Rosyjska	3 647	1 024
Indie	3 174	3 875
Hongkong	3 029	2 225
Brazylia	1 938	566

Źródło: Eurostat, 2016.

Ważnym odbiorcą brytyjskich usług były też Stany Zjednoczone (ok. 65 mld euro) oraz Szwajcaria (prawie 16 mld euro). Na dalszych miejscach możemy odnaleźć Japonię, Chiny i Kanadę. Podobnie wygląda sytuacja importu usług Wielkiej Brytanii, pierwsze miejsce przypadło pozaunijnym krajom (ponad 95 mld euro), dalej są kraje

UE-27 (ale bez tak istotnej różnicy wartościowej jak przy eksporcie, bo z poziomem prawie 94 mld euro). Ważnym dostawcą usług na brytyjski rynek były Stany Zjednoczone (ok. 34 mld euro). Jeżeli analizie poddamy wartości brytyjskiego eksportu i importu usług w latach 2010-2015 na rynki pozaunijne i unijne – możemy zauważyć, iż eksport rósł w podobnym tempie (ok. 49% wzrostu w przypadku krajów UE oraz ok. 54% poza UE). W przypadku importu sytuacja była podobna (43% wzrostu w przypadku krajów UE oraz ok. 37% poza UE). W tabeli 5 zaprezentowano zmiany eksportu i importu brytyjskich usług we wspomnianym wyżej okresie zarówno do krajów UE-27, jak poza UE.

Tabela 5

Eksport i import brytyjskich usług do krajów UE-27 i na rynki pozaunijne, lata 2010-2015, mld euro

	Kraje UE-27	Kraje UE-27	Poza UE	Poza UE
Rok	Eksport	Import	Eksport	Import
2010	82 610	65 118	122 838	69 976
2011	88 508	68 848	129 158	71 236
2012	96 494	77 634	146 988	76 296
2013	90 451	76 777	162 491	80 789
2014	100 823	79 584	171 791	82 451
2015	122 681	93 912	188 834	95 475

Źródło: Eurostat, 2016.

Gdy analizie poddamy strukturę eksportu brytyjskich usług, możemy zauważyć, iż dominują tzw. inne usługi rynkowe (łącznie ponad 254 mld USD), a wśród nich inne usługi biznesowe (ponad 93 mld USD) oraz usługi finansowe (ok. 85 mld USD). W tabeli 6 przedstawiono zmiany eksportu brytyjskich usług w ujęciu sektorowym.

Tabela 6
Eksport brytyjskich usług, ujęcie branżowe, lata 2010-2015, mld USD

Rodzaj usługi	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Usługi rynkowe	265 793	304 080	317 153	332 276	361 350	345 052
Usługi związane z produkcją towarów	999	1 183	1 406	6 139	7 332	6 676
Transport	29 335	34 643	37 299	36 992	44 412	41 236
Turystyka	32 969	36 342	38 393	41 817	47 131	42 869
Inne usługi rynkowe	202 490	231 912	240 054	247 328	262 475	254 271
W tym: budowlane	2 137	2 467	2 617	3 521	3 268	1 848
Ubezpieczeniowe	18 361	23 586	31 143	31 147	33 443	27 759
Finansowe	69 216	81 945	79 145	78 446	81 858	84 716
Oplaty związane z własnością intelektualną	16 558	17 246	15 601	17 134	18 195	16 030
Telekomunikacyjne, IT, informacyjne	18 581	21 379	25 001	23 484	27 160	27 002
Inne usługi biznesowe	b.d.	80 199	80 971	88 823	95 016	93 214

Źródło: World Trade Statistics Database, 2016.

Jeżeli chodzi o odpływ usług za granicę, to możemy zauważyć, iż dominuje import innych usług rynkowych (ponad 107 mld USD), usług turystycznych (ponad 64 mld USD w roku 2015) i transportowych (ok. 35 mld USD). W tabeli 7 przedstawiono zmiany importu brytyjskich usług w ujęciu sektorowym.

Tabela 7
Import brytyjskich usług, ujęcie branżowe, lata 2010-2015, mld USD

Rodzaj usługi	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Usługi rynkowe	2765	191 445	195 675	202 225	210 230	207 704
Usługi związane z produkcją towarów	269 304	334	368	1 917	1 776	1 056
Transport	178 485	28 882	30 726	30 842	32 211	35 288
Turystyka	240	57 629	58 711	58 544	63 906	64 148
Inne usługi rynkowe	57	104 600	105 871	110 924	112 337	107 212

W tym: budowlane	183	1 921	2 801	3 045	3 634	2 425
Ubezpieczeniowe	29 707	3 794	2 538	2 109	2 285	490
Finansowe	55 663	16 104	14 844	18 225	16 637	15 323
Opłaty związane z własnością intelektualną	92 875	11 280	9 525	10 047	9 852	10 717
Telekomunikacyjne, IT, informacyjne	2 148	13 479	14 568	14 849	15 654	14 569
Inne usługi biznesowe	4 768	54 211	57 574	57 539	59 050	58 999

Źródło: World Trade Statistics Database, 2016.

Warto też zauważyć, iż w przypadku wielu branż import w roku 2010 (czas kryzysu finansowego) był na bardzo niskim poziomie, np. w sektorze innych usług biznesowych, telekomunikacyjnych, budowlanych czy turystycznych. W kolejnych latach następował wzrost importu.

4. ZNACZENIE SEKTORA FINANSOWEGO

Charakterystyczną cechą brytyjskiego modelu gospodarczego – stworzonego pod rządami premier Margaret Thatcher – jest duże znaczenie branży usług finansowych. Warto przy tym wskazać, iż eksport usług finansowych całej Unii Europejskiej w roku 2015 to 54% globalnej sprzedaży tych usług. W tabeli 8 przedstawiono udział krajów UE w globalnej wymianie usług, zarówno w eksporcie, jak i imporcie.

Tabela 8
Udział procentowy UE w światowym handlu usługami finansowymi w latach 2010-2015

Kategoria/Rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Eksport	55	56	55	54	55	54
Import	29	29	30	30	30	28

Źródło: World Trade Statistics Database, 2016.

Jak możemy zaobserwować w powyższej tabeli, UE odgrywa zdecydowanie mniejszą rolę w światowym imporcie usług (tylko ok. 28%), natomiast sama Wielka Brytania ma znaczącą pozycję w obrocie usługami finansowymi w Unii Europejskiej. W tabeli 9 zaprezentowano udział tego kraju w unijnym eksporcie i imporcie badanych usług.

Tabela 9

Udział procentowy Wielkiej Brytanii w obrotach usługami finansowymi UE, lata 2010-2015

Kategoria/Rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Eksport	38,0	38,4	38,4	35,6	35,3	38,0
Import	14,7	15,0	14,4	15,4	13,2	13,3

Źródło: World Trade Statistics Database, 2016.

Zatem w roku 2015 aż prawie 40% unijnego eksportu usług finansowych pochodziło z Wielkiej Brytanii, przy jednoczesnym imporcie na poziomie około 13%. Widać wyraźnie, jak ważny dla unijnego handlu usługami był opisywany kraj. Warto też wspomnieć o rajach podatkowych, które mieszczą się na tzw. brytyjskich terytoriach zamorskich, przykładowo na Kajmanach, Wyspie Man, Jersey czy Brytyjskich Wyspach Dziewiczych. Są to ważne ośrodki biznesowe w skali nie tylko unijnej, ale i globalnej.

5. MODELE DALSZEJ WSPÓŁPRACY WIELKIEJ BRYTANII Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

O ile zapadną ostateczne decyzje o rozpoczęciu procesu występowania Wielkiej Brytanii ze struktur unijnych, kraj ten będzie miał dwa lata na wynegocjowanie nowych warunków umów handlowych – licząc od daty złożenia wniosku. Jest to bardzo krótki czas, zważywszy na średnią unijną (4-5 lat) w zakresie negocjacji umów o handlowym charakterze. Warto zauważyć, iż w zakresie rynku usług finansowych (bardzo istotnej części obrotów handlowych – jak wykazano powyżej) negocjacje mogą trwać nawet 10 lat. Tak było w przypadku Szwajcarii, gdzie kwestie wzajemnej liberalizacji handlu usługami z unijnymi krajami w zakresie bankowości, finansów,

ubezpieczeń oraz przepływu kapitału trwały tak długo (Bogusławski, 2016). Unijne unormowania prawne dotyczą szeregu obszarów brytyjskiej gospodarki. W zakresie handlu usługami są to np. przepisy dotyczące transportu, telekomunikacji, ubezpieczeń, unii bankowej i wielu innych. Można zatem stwierdzić, iż obecna współpraca w ramach jednolitego unijnego rynku jest bardzo zaawansowana i rozbudowana. Tym trudniej będzie ją na nowo uregulować na poziomie krajowym.

Obecnie istnieje kilka modeli relacji handlowych pomiędzy Unią Europejską a krajami trzecimi. Są to (Borońska-Hryniewiecka i inni, 2016, s. 19):

- a) model OECD/WTO – czyli bazowanie na klauzuli największego uprzywilejowania, np. stosunki handlowe z Japonią czy Nową Zelandią;
- b) umowy o wolnym handlu, np. z Republiką Korei;
- c) zawarcie unii celnej, jak np. z Turcją;
- d) kompleksowa umowa gospodarczo-handlowa, jak CETA podpisana z Kanadą (negocjacje trwały 7 lat);
- e) model norweski, czyli członkostwo w EOG (Europejskim Obszarze Gospodarczym);
- f) model szwajcarski, czyli wiele umów bilateralnych regulujących dostęp do wspólnego rynku, ale bez członkostwa w EOG.

Trudno dzisiaj jednoznacznie prognozować, w jakim modelu będzie funkcjonowała bilateralna współpraca pomiędzy Wielką Brytanią a Unią Europejską. Istniejące obecnie silne więzy handlowe (zarówno w zakresie handlu towarami, usługami, jak i w odniesieniu do przepływów kapitałowych) to z pewnością silny argument do planowania prac regulujących przyszłe stosunki gospodarcze.

6. SZANSE I ZAGROŻENIA ROZWOJU MIĘDZYNARODOWEGO HANDLU USŁUGAMI PO BREXICIE

Wyjście Wielkiej Brytanii ze struktur unijnych będzie skutkowało wieloma perturbacjami organizacyjnymi i instytucjonalnymi w Unii Europejskiej. Zmieniają się też dotychczasowe reguły dostępu brytyjskich

towarów, usług i przepływów kapitałowych do jednolitego rynku wewnętrznego. Nie oznacza to jednak, że Brexit zmniejszy globalne międzynarodowe obroty usługowe. Może się okazać, że – w razie utrudnień w dostępie do wspólnotowego rynku usług – zostaną zintensyfikowane kontakty handlowe ze Stanami Zjednoczonymi, Japonią czy Chinami. Jeszcze jesienią 2015 r. brytyjski minister finansów G. Osborne w czasie oficjalnej pięciodniowej wizyty w Państwie Środka zapowiadał nadejście „złotej dekady” w wymianie handlowej pomiędzy oboma krajami. Jeżeli rynki krajów rozwiniętych oraz rozwijających się będą liberalizowały i wspierały odpowiednim ustawodawstwem i zawieraniem stosownych umów gospodarczych wymianę usług w skali międzynarodowej – to wartość tej wymiany może dynamicznie rosnąć. Analitycy podkreślają jednak, iż USA wołałyby podpisać Transatlantyckie Porozumienie o Wolnym Handlu (TTIP) z Unią Europejską w pełnym składzie niż po Brexicie (o ile po wyborze Donalda Trumpa na prezydenta Stanów Zjednoczonych podpisanie umowy w ogóle jest możliwe), a ambasador Japonii w Londynie poinformował, że w razie spadku dochodów japońskie firmy finansowe opuszczą Wielką Brytanię, gdyż europejskie siedziby ulokowane są właśnie tam (ticker.pl, 2016). Co więcej – wykładowca London School of Economics, prof. prawa unijnego D. Chalmers uważa, że największym zagrożeniem dla brytyjskiego eksportu będą nie taryfy celne nałożone przez Unię Europejską czy WTO, a nowe regulacje dotyczące handlu z państwami unijnymi i „bariery inne niż taryfy celne”, mające utrudnić Wielkiej Brytanii eksport usług (Foster i Kirkup, 2016; Chalmers i Menon, 2016).

Istnieje też uzasadnione ryzyko przenoszenia się części sektora finansowego z londyńskiego City do Frankfurtu czy Paryża³ w razie kłopotów z osiągnięciem dochodów, choćby z handlu walutami na rynkach międzynarodowych (*Londyńskie City boi się Brexitu*, 2016).

3 41% globalnych operacji na rynku wymiany walutowej odbywa się właśnie w Londynie. Najbliższymi konkurentami City w Europie są Szwajcaria i Paryż, gdzie realizuje się tylko po 3% tych operacji. Francja stara się poprawić atrakcyjność Paryża jako ewentualnego miejsca lokowania instytucji finansowych trafiających z londyńskiego City poprzez plany obniżenia podatków dla przedsiębiorstw i wprowadzenie ułatwień administracyjnych. Przypomnijmy, iż kwestia może dotyczyć ponad 250 największych banków na świecie (*Londyńskie City obawia się, że Brexit zaszkodzi sektorowi finansowemu*, 2016).

W celu zaprezentowania pełnego obrazu wewnętrznych i zewnętrznych czynników mogących mieć wpływ na międzynarodowy handel usługami po Brexicie w tabeli 10 zaprezentowano analizę SWOT.

Tabela 10
Analiza SWOT globalnego handlu usługami po Brexicie

	Pozytywne	Negatywne
Wewnętrzne (cechy organizacji)	<p>Mocne strony</p> <ul style="list-style-type: none"> • silna serwicyzacja światowej gospodarki • dynamiczny rozwój handlu usługami świadczonymi „na odległość” • rosnąca pozycja w światowych obrotach krajów rozwijających się • rozwój branży IT jako ważnego narzędzia technologicznego 	<p>Słabe strony</p> <ul style="list-style-type: none"> • wysoka wrażliwość procesów handlowych na ewentualne działania protekcyjne • destrukcyjna rola nadmiernych spekulacji, zwłaszcza na rynku finansowym • podatność branży na szoki i kryzysy gospodarcze
Zewnętrzne (cechy otoczenia)	<p>Szanse</p> <ul style="list-style-type: none"> • możliwa dalsza liberalizacja dostępów do ważnych rynków krajów rozwiniętych i rozwijających się • płynne i elastyczne zmiany kierunków handlu usługami w razie barier dostępu na niektórych rynkach • rozwój branży BPO/SSC na świecie • dalszy rozwój branży turystycznej – największego „przemysłu” na świecie 	<p>Zagrożenia</p> <ul style="list-style-type: none"> • eskalacja działań protekcyjnych w różnych rejonach świata (USA po wyborze D. Trumpa) • niepodpisanie umów TTIP, TTP i innych • Brexit i perturbacje na rynkach unijnych • dalsza dezintegracja Unii Europejskiej oraz zawirowania instytucjonalne • powrót kryzysu finansowego na świecie

Źródło: opracowanie własne.

7. WNIOSKI

Zaprezentowana w artykule problematyka to tylko próba wskazania głównych obszarów do dalszych analiz. Stanowi przyczynek do dyskusji na temat rozwoju stosunków gospodarczych Wielkiej Brytanii, Unii Europejskiej i innych krajów. W niniejszym opracowaniu wskazano kilka możliwych wariantów współpracy Zjednoczonego Królestwa po Brexicie. W zakresie ewentualnych zmian globalnych międzynarodowych obrotów usługowych warto zauważyć, iż

w sprzyjających okolicznościach, czyli dalszej liberalizacji handlu usługami (również w samej UE), w sytuacji braku szoków i kryzysów na świecie, rozwoju branży Business Process Offshoring i podpisaniu umów międzynarodowych tempo i wolumen wymiany usługowej mogą nawet rosnąć.

BIBLIOGRAFIA:

- Bogusławski, R. (2016). *Brytyjskie Królestwo za konia trojańskiego*. Pozyskano z: <https://www.amundi.pl/content/download/8812/308659/file/Brexit.%20Co%20dalej.pdf> (dostęp: 03.11.2016).
- Borońska-Hryniewiecka, K., Kaca, E., Płóciennik, S. i Toporowski, P. (2016). *Relacje Unia Europejska – Wielka Brytania po ewentualnym Brexicie*. Pozyskano z: https://www.pism.pl/files/?id_plik=21877 (dostęp: 03.11.2016).
- Chalmers, D. i Menon, A. (2016). *Getting out quick and playing the long game*. *Open Europe Briefing*. Pozyskano z: http://openeurope.org.uk/wp-content/uploads/2016/07/OE_Chalmers_Menon_July_2016.pdf (dostęp: 03.11.2016).
- Dziennik Urzędowy UE, C 326 , 26/10/2012 P. 0001 – 0390.
- Eurostat Structural Business Statistics. (2016). Pozyskano z: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/global-value-chains/international-trade-services> (dostęp: 10.11.2016).
- Foster, P. i Kirkup, J. (2016). *What would Brexit mean for British trade?* Pozyskano z: <http://www.telegraph.co.uk/news/2016/05/19/what-would-brexit-mean-for-british-trade/> (dostęp: 03.11.2016).
- Japońskie firmy uciekną z Wielkiej Brytanii?* Pozyskano z: <http://www.ticker.pl> (dostęp: 14.01.2015).
- Kokoszczynski, K. (2016). *Nie będzie Brexitu bez zgody parlamentu*. Pozyskano z: <http://www.euractiv.pl/section/demokracja/news/nie-bedzie-brexitu-bez-zgody-parlamentu/> (dostęp: 03.11.2016).
- Londyńskie City boi się Brexitu*. Pozyskano z: <http://www.forsal.pl> (dostęp: 14.01.2015).
- Londyńskie City obawia się, że Brexit zaszkodzi sektorowi finansowemu*. Pozyskano z: <http://www.money.pl> (dostęp: 14.01.2015).
- The UK GDP and Economic Data*. (2016). Pozyskano z: <https://www.gfmag.com/global-data/country-data/the-united-kingdom-gdp-country-report> (dostęp: 10.11.2016).
- Uttley, M.R. i Wilkinson, B. (2016). A spin of the wheel? Defence procurement and defence industries in the Brexit debates. *International Affairs*, No. 92(3), 569-586.

World Trade Statistics Database. (2016). Pozyskano z: <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDDBStatProgramSeries.aspx?Language=E> (dostęp: 10.11.2016).

World Trade Statistical Review. (2016). Pozyskano z: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_toc_e.htm (dostęp: 02.01.2017).

UNCTAD Statistics Data Center. (2016). Pozyskano z: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=87010> (dostęp: 02.01.2017).

Copyright and License



This article is published under the terms of the Creative Commons Attribution – NoDerivs (CC BY- ND 4.0) License
<http://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/>