

# Umowa o handlu i współpracy między UE a Wielką Brytanią

Jarosław Kundera, *University of Wrocław (Wrocław, Poland)*

E-mail: [jaroslaw.kundera@uwr.edu.pl](mailto:jaroslaw.kundera@uwr.edu.pl)

ORCID ID: 0000-0003-0900-7447

## Streszczenie

Umowa o handlu i współpracy między UE a Wielką Brytanią jest porozumieniem o strefie wolnego handlu, podpisanym zgodnie z zasadami WTO. Składa się z siedmiu części i kilkudziesięciu aneksów, które zawierają postanowienia o wolnym przepływie dóbr, inwestycji, płatności, o zasadach pochodzenia, o wspólnych instytucjach, procedurze rozwiązywania sporów, o współpracy w dziedzinie transportu, ochrony środowiska, zwalczania terroryzmu i przestępstw. W związku z opuszczeniem UE przez Wielką Brytanią istotne jest zarówno to, co Umowa określa, jak i to czego ona nie zawiera, np. postanowień o swobodnym przepływie pracowników, studentów, usług finansowych, o prawie obywateli do podejmowania pracy, o prowadzeniu wspólnej polityki handlowej, rolnej i regionalnej, o finansowaniu budżetu UE.

Ponieważ Umowa ogranicza dotychczasowe swobody i zakres wzajemnej współpracy, celem artykułu jest analiza nie tylko jej postanowień, ale również konsekwencji, jakie ona przyniesie w postaci korzyści i kosztów dla Wielkiej Brytanii i UE. Autor w swoich badaniach używa znanej *metodologii non-Europe*, biorąc pod uwagę fakt, że to, co dzisiaj jest korzyścią z integracji, może jutro okazać się kosztem dezintegracji. Koszty i korzyści Umowy należy oceniać przez pryzmat dotychczasowych kosztów i korzyści członkostwa Wielkiej Brytanii w UE. Z tego punktu widzenia realizacja Umowy przeniesie wyższe koszty alternatywne w postaci obniżenia obrotów towarowych i usług, migracji kapitału i pracowników w porównaniu z wielkością obrotów możliwą do uzyskania w UE. Przeprowadzona analiza wskazuje, iż kosztów tych nie wyrównają oszczędności z tytułu składki Wielkiej Brytanii do budżetu UE.

**Słowa kluczowe:** Brexit, strefa wolnego handlu, Umowa o handlu i współpracy, Unia Europejska, Wielka Brytania

## The Trade and Cooperation Agreement between the EU and the United Kingdom

### Abstract

The Trade and Cooperation Agreement between the European Union (EU) and the United Kingdom (UK) is a free trade agreement signed in accordance with WTO rules. It consists of seven parts and

many annexes, which contain provisions on the free movement of goods, investments, payments, rules of origin, common institutions, dispute resolution procedure, cooperation in the field of transport, environmental protection, combating terrorism and crime. In view of the UK's exit from the EU, it is important to analyse, what is most interesting in the Agreement and what it does not contain, e.g. provisions on the free movement of workers, students, financial services, the right of citizens to work, the common trade, agricultural policy, regional policy, financing of the EU budget. Because the Agreement limits the existing freedoms and scope of mutual cooperation, the aim of this article is to analyse not only its provisions, but also the consequences that it will bring in terms of benefits and costs for the UK and the EU. The author uses a well-known *non-Europe methodology* in his research, taking into account the fact that things, which are now benefits of integration, could prove to be the costs of disintegration tomorrow. The costs and benefits of the Agreement should be assessed through the lens of the current costs and benefits of the UK's membership in the EU. From this point of view, the implementation of the Agreement will bring higher alternative costs in the form of lower trade in goods and services, capital migration and workers in comparison with their volume, that can be achieved in the EU. The conducted analysis demonstrates that these costs will not be compensated by the savings from the UK contribution to the EU budget.

**Keywords:** Brexit, Free Trade Area, Trade and Cooperation Agreement, European Union, United Kingdom

Podpisanie w dniu 30 grudnia 2020 roku *Umowy o handlu i współpracy między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej, z jednej strony, a Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, z drugiej strony*, sfinalizowało długi proces opuszczania Unii przez Wielką Brytanię, co stanowi precedens w ponad sześćdziesięcioletniej historii integracji europejskiej (zob. szczegóły: Umowa 2020). O ile do tej pory Unia Europejska (UE) przyjmowała kolejnych członków, podpisywała nowe Umowy o Stowarzyszeniu, to Umowa o handlu i współpracy między UE a Wielką Brytanią dotyczy kraju, który Unię właśnie opuścił. Wbrew swojej nazwie Umowa nie przynosi zatem większej wolności w zakresie obrotów gospodarczych, nie opisuje także bliższej współpracy, ale jest krokiem w kierunku przywrócenia kontroli, ograniczenia wolności przepływu towarów, usług, inwestycji i ludzi, zawężenia koordynacji politycznej. Realizacja Umowy może więc przenieść wyższe koszty alternatywne w postaci obniżenia obrotów towarowych i usług, migracji kapitału i pracowników w porównaniu z ich wielkością potencjalną, możliwą do uzyskania w UE. Umowa o handlu i współpracy między UE a Zjednoczonym Królestwem jest umową o strefie wolnego handlu, zawartą zgodnie z przepisami WTO i jako taka nie jest czymś wyjątkowym<sup>1</sup>. Należy przypomnieć, że strefa wolnego handlu to jest takie porozumienie, „w którym jego sygnatariusze znoszą cła i inne ograniczające przepisy handlowe na zasadniczą część wzajemnej wymiany handlowej”, przy czym każdy z partnerów zachowuje prawo do prowadzenia samodzielnej polityki handlowej

<sup>1</sup> W gospodarce światowej funkcjonuje już kilkadziesiąt podobnych porozumień: np. Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (ang. NAFTA), Regionalne Kompleksowe Partnerstwo Gospodarcze (ang. RCEP) w regionie Azji i Pacyfiku, czy też ostatnio powołana Afrykańska Kontynentalna Strefa Wolnego Handlu (ang. AfCFTA). Szczególnie UE traktuje takie porozumienia jako dogodną formę współpracy i stowarzyszenia (należy przypomnieć umowy o wolnym handlu zawarte z Ukrainą, Japonią, Kanadą, Republiką Korei, czy wcześniej też z Polską przed przystąpieniem do UE).

w stosunkach z krajami trzecimi (Kundera 1996: s. 13–21). Wyjątkowość omawianej Umowy polega jednak na tym, że strefy wolnego handlu uważane są za najniższą formę integracji i wiele krajów rozpoczyna integrację od tej luźnej współpracy, aby ją następnie pogłębić, a w przypadku porozumienia UE z Wielką Brytanią mamy do czynienia ze zrezygnowaniem ze ściśleszej integracji w ramach Wspólnoty na rzecz jej ograniczenia do strefy wolnego handlu.

Niniejszy artykuł stanowi jedną z pierwszych prób analizy efektów ekonomicznych Umowy o handlu i współpracy między UE a Wielką Brytanią. Celem jest nie tylko zbadanie mechanizmu strefy pod względem przepisów prawnych i zobowiązań partnerów, ale także przybliżenie konsekwencji ekonomicznych, jakie one mogą wywołać. Specyficzną cechą tej Umowy, nie spotykaną w innych strefach jest to, że będzie ona niosta ze sobą koszty większej dezintegracji zarówno dla Zjednoczonego Królestwa, jak i innych członków UE, a nie dodatkowe korzyści z tytułu wolnego handlu. Autor w swoich badaniach używa znanej w teorii integracji *metodologii non-Europe*, używanej m.in. w raportach Komisji Europejskiej, która porównuje efekty integracji ze stanem braku integracji, biorąc za punkt wyjścia fakt, że to, co kiedyś było korzyścią z integracji, może okazać się później kosztem dezintegracji.<sup>2</sup> W tym sensie Umowa może okazać się ważną lekcją nie tylko dla jednego, ale wszystkich członków UE. Pokazuje ona bowiem, co może potencjalnie nastąpić, jeżeli inne państwa zdecydują się na opuszczenie Unii i ograniczą się do popisania porozumienia o wolnym handlu.

Przedstawiciele obu stron, zarówno premier Wielkiej Brytanii Boris Johnson, jak i Przewodnicząca Komisji Europejskiej Ursula von der Leyen, ogłosili na koniec negocjacji sukces, mówiąc wręcz o historycznym porozumieniu. O tym, czy Umowa sprostą zadaniu, zadecyduje praktyka jej realizacji, a przede wszystkim efekty ekonomiczne, które ona ze sobą przyniesie. Większość obserwatorów przyjęła z ulgą wiadomość o zakończeniu trudnych negocjacji, przeczuwając negatywne konsekwencje przywrócenia kontroli granicznych. Chociaż w naukach społecznych nie ma eksperymentów, to Umowa i jej konsekwencje pozwalają zweryfikować tezy integracji europejskiej o jej większych korzyściach niż kosztach, mianowicie sprawdzając, czy odwrócenie tego procesu (czyli dezintegracja) przyniesie rzeczywiście wyższe koszty niż korzyści, zwłaszcza w sferze ekonomicznej. Koszty i korzyści Umowy mogą w pełni ujawnić się jednak dopiero w długim okresie, dlatego niniejszy artykuł prognozuje tylko jej przybliżone skutki, opierając się na tezach teorii integracji, przeprowadzonych szacunkach i doświadczeniach ugrupowań integracyjnych.

## **Główne postanowienia Umowy o handlu i współpracy między Unią Europejską a Wielką Brytanią**

*Umowa o handlu i współpracy między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej, z jednej strony, a Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, z drugiej strony* (ang. *Trade and Cooperation Agreement between the European Union and*

<sup>2</sup> Zob. szczegółowy opis tej metodologii w publikacji: Pataki 2014: s. 6–7.

*the European Atomic Energy Community, of the One Part and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, of the Other Part*) zawiera razem z załącznikami 1349 stron i jest podzielona na 7 części, do których dołączono kilkadziesiąt protokołów. Nie jest to umowa faktycznie wprowadzająca liberalizację handlu czy swobodny przepływ czynników produkcji. Paradoksalnie jest to umowa o zachowaniu części wolności transakcji międzynarodowych, sformułowanych na nowych zasadach.

Jak każde porozumienie o strefie wolnego handlu, także Umowa o handlu i współpracy między UE i Wielką Brytanią zaczyna się od preambuły zawierającej ogólne deklaracje współpracy, gdzie podkreśla się m.in. potrzebę szeroko zakrojonego i zrównoważonego partnerstwa między UE a Zjednoczonym Królestwem opartego na równych warunkach, działanie na rzecz otwartej i uczciwej konkurencji oraz zrównoważonego rozwoju, zapewnienie otwartego i bezpiecznego rynku dla przedsiębiorstw, przepływu ich towarów i usług dzięki eliminowaniu nieuzasadnionych barier w handlu i inwestycjach. Preambuła potwierdza zaangażowanie Stron na rzecz zasad demokratycznych, rządów prawa, ochrony praw człowieka, zwalczania rozprzestrzeniania broni masowego rażenia i zmian klimatu (Umowa 2020: Preambuła, s. 20–22).

Strefa wolnego handlu pomiędzy UE a Wielką Brytanią obejmującą całą wzajemną wymianę handlową: „cła na wszystkie towary pochodzące z terytorium drugiej strony są zakazane” (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł I, Rozdział 1, art. GOODS.5, s. 34). Opłaty nałożone przez Stronę „na przywóz lub wywóz towaru drugiej Strony [...] są ograniczone do przybliżonych kosztów świadczonych usług i nie stanowią pośredniej ochrony towarów wewnętrznych lub opodatkowania przywozu lub wywozu do celów podatkowych” (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł I, Rozdział 1, art. GOODS.7, ust.1, s. 34). Strony nie wprowadzają we wzajemnym handlu kwot importowych i eksportowych, monopolu importowego lub eksportowego, ani wymogów dotyczących cen eksportowych i importowych, z wyjątkiem sytuacji związanej z przypadkami egzekwowania cel antydumpingowych. W zakresie dumpingu, każda strona może zastosować odpowiednie środki antydumpingowe i wyrównawcze zgodnie z art. XIX Układu Ogólnego w sprawie Taryf Celnych i Handlu z 1994 roku (ang. GATT). Jeżeli wprowadzane są licencje na import towarów od partnerów, to zapewnia się, aby wszystkie procedury licencjonowania były neutralne pod względem aplikacji i administrowane w sposób sprawiedliwy, niedyskryminujący i przejrzysty.

Celem porozumienia jest również ułatwienie obrotów poprzez zapobieganie, identyfikowanie i eliminowanie niepotrzebnych barier technicznych w handlu (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł I, Rozdział 4, art. TBT.1, s.70). Chociaż strefa wolnego handlu nie przewiduje opracowania wspólnych standardów technicznych, to jednak kraje członkowskie stosują międzynarodowe standardy jako podstawę swoich przepisów technicznych, z wyjątkiem, gdy międzynarodowe normy byłyby nieskutecznymi lub niewłaściwymi środkami do realizacji ich celów. Kiedy Strona Umowy nie stosuje norm międzynarodowych jako podstawy krajowej regulacji technicznej, to na wniosek drugiej Strony, określa możliwe odstępstwa oraz wyjaśnia powody, dla których normy te zostały uznane za niewłaściwe lub nieskuteczne. Równocześnie Strona eksportująca zapewnia, że produkty

zwierzęce i roślinne spełniają wymagania sanitarne i fitosanitarne strony importującej, wobec czego zostają wprowadzone na granicach stosowne kontrole bezpieczeństwa i deklaracje celne. W przypadku gdy Strona wymaga oceny zgodności, wówczas: a) dokonuje wyboru procedury zgodności proporcjonalnej względem istniejącego ryzyka; b) uznaje za dowód zgodności z przepisami technicznymi stosowanie deklaracji zgodności dostawcy, na wyłączną odpowiedzialność producenta; c) wymaga przeprowadzenia przez osobę trzecią oceny, że produkt jest zgodny z przepisem technicznym; w tym celu stosuje akredytację na podstawie własnego prawa odnośnie do kwalifikowania jednostek oceniających zgodność (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł I, Rozdział 4, art. TBT.6, ust. 2 i 3, s. 72–73).

Istotną barierą handlową mogą się okazać zakupy publiczne, jeżeli są kierowane do mniej efektywnych podmiotów krajowych zamiast oferujących lepsze warunki podmiotów zagranicznych. Zgodnie z *Tytułem VI. Zamówienia publiczne*, każdej ze stron gwarantuje się dostęp do uczestnictwa w procedurach udzielania zamówień publicznych oraz ich przejrzystość (zob. Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł VI, s.172–178). W celu publikowania ogłoszeń, dokumentacji przetargowej i składania wniosków podmioty zamawiające powinny korzystać w najszerszym zakresie z pomocy środków elektronicznych. Jeżeli podmioty zamawiające jednej Strony żądają od dostawcy wykazania wcześniejszego doświadczenia, to nie powinny wymagać, aby dostawca takie doświadczenie zdobywał tylko na jej terytorium. Należy zaznaczyć, że zrównanie zagranicznych zakupów publicznych z zakupami krajowymi (traktowanie narodowe) dotyczy jednak tylko dużych zakupów powyżej pewnych wartości progowych: 400 tys. SDR w przypadku zamówień na towary i usługi, 5 mln. SDR przy zamówieniach usług budowlanych. Z kolei, zamówienia na usługi hotelarskie i restauracyjne, usługi podawania posiłków, usługi edukacyjne objęte są przez Strony systemem traktowania narodowego, pod warunkiem, że ich wartość jest równa lub przekracza 750 tys. EUR – 663 540 GBP (Umowa 2020: Załącznik PROC-1, s. 845–849).

Odrębny regulacjom poddano handel cyfrowy dla wyeliminowania nieuzasadnionych barier oraz zapewnienia przedsiębiorcom i klientom otwartego, bezpiecznego i godnego zaufania środowiska internetowego (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł III, s.137–145). Umowa przewiduje wcześniejsze elektroniczne składanie i przetwarzanie dokumentacji przed przybyciem towarów, aby umożliwić niezwłocznie zwolnienie towarów z opłat celnych z chwilą przybycia (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł I, Rozdział 4, art. CUSTMS.4, s. 83). Oprócz kilku wyjątków, każda ze Stron zapewnia ponadto, aby umowy mogły być zawierane drogą elektroniczną. Zapewnia się transgraniczny przepływ danych, ale żadne z postanowień Umowy nie umożliwia jednocześnie Stronie przyjęcia lub utrzymania środków ochrony danych osobowych i prywatności (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł III, Rozdział 2, s.139–140).

Każda ze Stron stosuje także środki ogólne, procedury i środki zaradcze, niezbędne do ochrony i egzekwowania praw własności intelektualnej. Przyznaje autorom „prawo wyłączne do zezwolenia lub zakazu: a) bezpośredniego lub pośredniego, czasowego lub trwałego zwielokrotnienia ich utworów [...]; b) jakiegokolwiek formy publicznej dys-

trybucji poprzez sprzedaż lub w inny sposób oryginalnego utworu lub jego kopii; c) jakiegokolwiek publicznego przekazu ich utworów [...] w taki sposób, że osoby postronne mają do nich dostęp w wybranym miejscu i czasie; d) komercyjnego najmu publicznego oryginałów lub kopii ich utworów..." (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł III, Rozdział V, art. IP.7, s. 150).

Środki ogólne, procedury i środki zaradcze mają być stosowane tak, aby uniknąć tworzenia barier dla legalnego handlu oraz zapewnić gwarancje przed ich nadużyciami. Każda ze Stron gwarantuje przy tym, że jej organy sądowe mogą nakazać (na żądanie wnioskodawcy i bez względu na odszkodowanie należne uprawnionemu z tytułu naruszenia prawa własności intelektualnej) zniszczenie towarów lub przynajmniej ostateczne wycofanie tych towarów z obrotu handlowego.

Swobodny przepływ towarów może się oczywiście odbywać w warunkach zupełnie wolnej konkurencji, stąd Umowa wprowadza *Tytuł XI. Równe warunki działania na rzecz otwartej i uczciwej konkurencji oraz zrównoważonego rozwoju* (Umowa 2020: s. 205–245). Prawo konkurencji zarówno UE, jak i Wielkiej Brytanii ma przeciwdziałać „następującym antykonkurencyjnym praktykom biznesowym: a) porozumieniom między podmiotami gospodarczymi, decyzjom zrzeszeń podmiotów gospodarczych i uzgodnionym praktykom, których celem lub skutkiem jest zapobieganie konkurencji, jej ograniczanie lub zaktócanie; b) nadużywanie pozycji dominującej przez co najmniej jeden podmiot gospodarczy; c) fuzji lub przejęć, [...] koncentracji następujących między podmiotami, które mogą mieć istotne skutki antykonkurencyjne." (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł XI, Rozdział 2, art. 2.2, s. 207).

Problemem nie wydają się być same zapisy Umowy tożsame z zapisami Traktatów UE w punkcie (a) i (b), ale ich egzekwowanie, jako że Wielka Brytania nie uznaje kompetencji Komisji Europejskiej oraz jurysdykcji Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Dlatego też wiele będzie zależało od praktyki ochrony konkurencji. Strony same potwierdzają, że ich relacje gospodarcze mogą przynieść korzyści tylko wówczas, jeżeli zobowiązania na rzecz otwartej i uczciwej konkurencji przejdą próbę czasu, zapobiegając zaktóceniom w handlu lub inwestycjach, stąd Komisja Europejska lub urzędy ds. konkurencji państw członkowskich oraz urzędy ds. konkurencji Wielkiej Brytanii deklarują chęć współpracy i koordynowania swoich działań.

Jednym z istotnych zaktóceń konkurencji mogą okazać się subsydia, czyli pomoc finansowa przekazywana ze środków publicznych, która przynosi faktyczne korzyści podmiotom gospodarczym względem innych przedsiębiorstw (dotacje bezpośrednie, pożyczki, gwarancje pożyczek, zrzeczenie się dochodów itd.). Dla zapewnienia, aby subsydia nie były udzielane w sytuacji, gdy mają lub mogłyby mieć istotny wpływ na wzajemny handel czy przepływ inwestycji, Strony Umowy wprowadzają system kontroli subsydiów, warunkując ich udzielanie realizacją konkretnego celu polityki publicznej, np. zaradzenia zidentyfikowanej niedoskonałości rynku, zasadą proporcjonalności i ograniczania do minimum, nie rekompensowania kosztów przewyższających negatywne skutki. Natomiast subsydia mogą być udzielane w kontekście dużych projektów współpracy transgranicznej i międzynarodowej w dziedzinie

energii, środowiska, transportu, badań i rozwoju (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł XI, Rozdział 3, s. 208–220).

Ponieważ strefa wolnego handlu nie ustanawia, w przeciwieństwie do unii celnej, jednolitych taryf celnych wobec państw trzecich, przed eksporterami z państw trzecich otwiera się możliwość wywozu towarów do całej strefy poprzez granice partnera o najniższym poziomie taryf celnych. Zjawisko to, nazwane w literaturze *odchyleniem w handlu* (ang. *deflection of trade*), może mieć również konsekwencje dla produkcji, kiedy proces przetwórczy odbywa się w kraju nakładającym najniższe taryfy na import surowców i półproduktów z krajów trzecich, skąd produkty gotowe zostają po przetworzeniu wyeksportowane następnie na rynki partnerów. Co więcej, w przypadku wolnego handlu Wielkiej Brytanii sytuację komplikuje fakt, że Irlandia Północna pozostaje częścią unii celnej, korzystając z jednolitego rynku europejskiego, co wymaga również kontroli wymiany towarów z pozostałymi częściami Wielkiej Brytanii w portach Morza Irlandzkiego. Protokół w sprawie Irlandii Północnej, który pozwoli uniknąć twardej granicy między Irlandią a Irlandią Północną, ma za zadanie ochronę gospodarki całej wyspy oraz Porozumienia Wielkopiątkowego, jak również zabezpieczenie integralności jednolitego rynku europejskiego wraz ze wszystkimi gwarancjami, jakie oferuje on w zakresie ochrony konsumentów, zdrowia publicznego i zdrowia zwierząt czy też zwalczania nadużyć finansowych i przemytu. Z drugiej strony, przewiduje utrzymanie Irlandii Północnej w obszarze celnym Zjednoczonego Królestwa, dzięki czemu będzie ona mogła korzystać z umów o wolnym handlu, jakie Wielka Brytania może zawrzeć z państwami trzecimi. Ponadto, aby przeciwdziałać wspomnianym wcześniej odchyleniom w handlu, w każdej strefie powinien więc funkcjonować mechanizm weryfikacji pochodzenia towarów: towar zwolniony z opłaty celnej musi nie tylko zostać wystany z terytorium kraju partnerskiego, ale posiadać świadectwo, że został wyprodukowany w krajach członkowskich strefy.

O tym, jak dużą wagę przywiązują autorzy Umowy do kwestii pochodzenia towarów, świadczy *Dział I, Tytuł I, Rozdział 2: Reguły Pochodzenia* (Umowa 2020: s. 41–57) oraz aneksy dołączone do Umowy ustanawiające szczegółowe przepisy określające reguły ich preferencyjnego traktowania taryfowego (Umowa 2020: Załącznik ORIG-1, s. 465–471, 474–530). Za pochodzące ze strefy uważa się: po pierwsze, wszystkie produkty całkowicie wytworzone na terytorium państw członkowskich; po drugie, produkty zawierające komponenty pochodzące z krajów trzecich, jeżeli zostaną one dostatecznie przetworzone w strefie. Towary całkowicie wytworzone w krajach strefy, korzystające z preferencji celnych, to przede wszystkim produkty mineralne, rolne, hodowlane, odpady i złom. Inne produkty mogą być tam tylko dostatecznie przetworzone, przy czym Umowa określa albo sam proces ich produkcji, który musi się odbywać w krajach strefy, albo minimalny udział wartości dodanej. Wysokość wymaganej wartości dodanej produkcji na terenie strefy doprecyzowano w Umowie poprzez określenie maksymalnego procentowego udziału materiałów niepochodzących z państw członkowskich, ich dopuszczalną wagę lub zmianę w Klasyfikacji Celnej (HS) importowanego towaru wskutek jego przetworzenia. Wartość materiałów niepochodzących ze strefy, użytych przy produkcji dopuszczalnej do

swobodnego obrotu najczęściej nie może przekraczać 50% wartości produktu<sup>3</sup>. Natomiast wymiana produktu nie spełnia reguł pochodzenia, jeżeli jego produkcja w kraju strefy ogranicza się tylko do czynności konserwujących, polega na prostym montażu części dla uzyskania kompletnego wyrobu, tylko po to, aby produkt pozostawał w dobrych warunkach podczas transportu i przechowywania.

Współcześnie strefy wolnego handlu są tzw. realnymi strefami, które nie ograniczają się tylko do przepływu towarów, ale łączą ze sobą różne dalsze elementy wolności gospodarowania. Nic więc dziwnego, że Umowa o handlu i współpracy pomiędzy UE a Wielką Brytanią obejmuje poza tym swobodny przepływ kapitału, płatności, inwestycji, częściowo usług i zakazuje w przypadku zakładania przedsiębiorstw przez inwestora z państwa partnerskiego stosowania środków, które nakładają ograniczenia pod względem: liczby przedsiębiorstw, które mogą prowadzić określoną działalność gospodarczą; całkowitej wartości transakcji lub aktywów; określania górnego pułapu udziału kapitału zagranicznego, albo całkowitej wartości inwestycji zagranicznych, całkowitej liczby osób zatrudnionych w danym sektorze lub przedsiębiorstwie (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł II, Rozdział 2, art. SERVIN.2.2, s. 97–98). Artykuł SERVIN.2.3 Umowy wprowadza zasadę traktowania narodowego, stwierdzając, że każda ze Stron przyznaje inwestorom i przedsiębiorstwom drugiej Strony traktowanie nie mniej korzystne od traktowania w podobnych sytuacjach własnych inwestorów. Co więcej, żadna Strona nie formułuje wymogów w zakresie wyników działalności zagranicznego przedsiębiorstwa dotyczących m.in. wywozu za granicę określonego poziomu lub odsetka towarów czy usług; zatrudnienia określonej liczby pracowników, ograniczenia sprzedaży towarów i usług, osiągnięcia danego poziomu prac badawczo-rozwojowych na terytorium kraju przyjmującego (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł II, Rozdział 2, art. SERVIN.2.3, s. 98).

Od 1 stycznia 2021 r. nie stosuje się już automatycznego uznawania kwalifikacji zawodowych, a obywatele Stron Umowy powinni sprawdzać, czy ich kwalifikacje będą nadal uznawane w świetle uregulowań każdego kraju. Umowa przyznaje natomiast traktowanie narodowe podmiotom drugiej Strony świadczącym usługi w obrocie transgranicznym. Dlatego też sygnatariusze Umowy nie stosują ograniczeń odnośnie do liczby usługodawców, mogących świadczyć określoną usługę, nie określają łącznej wartości transakcji usługowych, operacji usługowych lub łącznego wolumenu ich wykonania na terytorium drugiej Strony. Strona nie może też wymagać od usługodawcy partnera ustanowienia, prowadzenia przedsiębiorstwa lub posiadania siedziby na jej terytorium jako warunku transgranicznego świadczenia usługi (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł II, Rozdział 3, art. SERVIN.3.3, s.103). Należy jednocześnie podkreślić, że Umowa nie obejmuje

---

<sup>3</sup> Tak jest np. w produkcji chemikaliów nieorganicznych i organicznych, farmaceutycznych, plastików, szkła, artykułów z żelaza i stali, pojazdów mechanicznych, statków powietrznych, sprzętu transportowego, maszyn i urządzeń mechanicznych i elektrycznych, telewizorów, materiałów wybuchowych. Z kolei, w produkcji akumulatorów, nawozów, łądzi, maksymalnie dopuszczalną wielkością materiałów niepochodzących ze strefy jest 40%, zaś w produkcji napojów – 20%. Produkty rolne, które są uprawiane lub zbierane na obszarze krajów członkowskich, traktuje się jako pochodzące ze strefy, nawet jeśli są uprawiane z nasion, szczepów, pędów, innych żywych części roślin pochodzących z państwa trzeciego.



przeptywu wszystkich usług, np. wyłącza usługi finansowe, stwierdzając między innymi, że wyłącznie przedsiębiorstwa posiadające siedzibę statutową odpowiednio w Wielkiej Brytanii i w UE mogą działać jako depozytariusze aktywów funduszy inwestycyjnych, czy usług w ramach wolnych zawodów związanych z opieką zdrowotną, jak lekarze, stomatolodzy, pielęgniarki, fizjoterapeuci, personel paramedyczny i psychologowie, którzy podlegają wymogowi miejsca zamieszkania.

Co więcej, gdy chodzi o zakładanie przedsiębiorstw za granicą, to Strony nie wymagają, aby na stanowiska w kadrze zarządzającej, kierowniczej lub w zarządzie były powoływane osoby posiadające określone obywatelstwo. Każda ze Stron zezwala na wjazd, pobyt czasowy, zatrudnienie specjalistów przeniesionych wewnątrz przedsiębiorstwa, osób odbywających wizyty służbowe do celów zakładania przedsiębiorstwa bez wymogu zezwolenia na pracę. Tak jak i w innych strefach, wyjątkowo traktuje się więc transgraniczny przepływ tzw. personelu kluczowego, przy czym za kierownika uważa się osobę, która zajmuje się przede wszystkim zarządzaniem przedsiębiorstwem (Kundera 1996: s. 69–70). Dopuszczalna długość pobytu zagranicą wynosi maksymalnie trzy lata w przypadku kadry kierowniczej i specjalistów, jeden rok w przypadku pracowników odbywających staż oraz 90 dni w okresie sześciu miesięcy w przypadku osób odbywających wizyty służbowe do celów zakładania przedsiębiorstwa. Ruch bezwizowy obejmuje wizyty krótkoterminowe, natomiast dopuszczalny czas pobytu usługodawców i osób wykonujących wolny zawód w krajach partnerskich „nie może przekraczać łącznie 12 miesięcy lub okresu obowiązywania Umowy, w zależności od tego, który z tych okresów będzie krótszy” (Umowa 2020: Część Druga, Dział I, Tytuł II, Rozdział 4, art. SERVIN.4.4, s.110). Chociaż rozpatrywanie wniosków o wjazd i pobyt czasowy ma się odbywać zgodnie z dobrą praktyką administracyjną, to Załącznik SERVIN-6 Umowy zawiera jedynie wytyczne w zakresie wykonywania zawodu i kwalifikacji zawodowych na terytorium każdej ze Stron, które nie są ani wiążące (gdyż mają tylko pomóc Radzie Partnerstwa w opracowaniu i przyjęciu ustalenia zgodności odpowiednich systemów kwalifikacji zawodowych), ani wyczerpujące – organizacje i organy zawodowe mogą włączyć do swoich wspólnych zaleceń inne elementy, które uznają za właściwe (Umowa 2020: Załącznik SERVIN-6, s. 840–844).

Istotne znaczenie w Umowie przywiązuje się do usług transportu drogowego, lotniczego i morskiego oraz kwestii zezwoleń na wykonywanie zawodu przewoźnika. Dział II Umowy reguluje zagadnienia transportu lotniczego i bezpieczeństwa lotniczego, dział III – transportu drogowego towarów i pasażerów (Umowa 2020: Część Druga, Dział II, s. 251–278; Dział III, s. 279–293). W Aneksach zaś szczegółowo uregulowano zagadnienia: alokacji zdolności przesyłowych elektroenergetycznych połączeń międzysystemowych w przedziale czasowym rynku dnia następnego (Załącznik ENER-4), transportu drogowego towarów (Załącznik ROAD-1), wzoru zezwolenia wniosku na międzynarodowe usługi regularne i szczególne usługi regularne (Załączniki ROAD-2, ROAD-3), wzoru formularza podróży dla usług okazjonalnych (Załącznik ROAD-4), danych dotyczących przewozu pasażera (Załącznik LAW-2). W odniesieniu do drogowych przewozów towarowych firmy przewozowe mające siedzibę na terenie jednego z państw członkowskich mogą

wykonywać przewozy do partnerów bez ograniczeń, na podstawie licencji, której wypis powinien znajdować się w pojeździe. Osoby fizyczne lub prawne wykonujące zawód przewoźnika muszą posiadać rzeczywistą i stałą siedzibę na terytorium strony; cieszyć się nieposzlakowaną opinią; posiadać odpowiednią zdolność finansową (co najmniej 9000 EUR – 8000 GBP, gdy wykorzystywany jest jeden pojazd i 5000 EUR – 4500 GBP na każdy dodatkowy). W celu wykonywania transportu lotniczego na trasach pomiędzy UE a Wielką Brytanią każda ze stron przyznaje przewoźnikom lotniczym drugiej Strony prawo do lądowania na swoim terytorium w celu wykonywania regularnych i nieregularnych usług transportu lotniczego między dowolnymi punktami znajdującymi się na terytorium jednej i drugiej strony. Jednocześnie obie strony Umowy deklarują wspólne działania dotyczące ochrony interesów pasażerów lotniczych, w szczególności osób niepełnosprawnych, zwrot kosztów, odszkodowanie w przypadku odmowy przyjęcia na pokład, odwołania lotów lub opóźnień (Umowa 2020: Część Druga, Dział II, Tytuł I, art. AIRTRN.22, ust. 2, s. 271). Należy jednak zaznaczyć, że te standardowe postanowienia Umowy dotyczące współpracy w dziedzinie transportu mogą pozostawać w tyle za nowymi inicjatywami UE, takimi jak tworzenie tzw. „niebieskiego pasa” dla transportu morskiego w Europie pozbawionego formalności celnych i administracyjnych czy jednolitej europejskiej przestrzeni powietrznej.

Najwięcej uwagi Umowa poświęca problemom bezpieczeństwa, zwalczaniu terroryzmu, przestępstw i oszustw. Celem całej trzeciej części Umowy jest zapewnienie współpracy organów ścigania i wymiarów sprawiedliwości partnerów w odniesieniu do zapobiegania przestępstwom, prowadzenia dochodzeń, wykrywania ich i ścigania, zapobiegania „praniu brudnych pieniędzy” i finansowaniu terroryzmu oraz zwalczanie tych zjawisk. Z kolei, część czwarta Umowy poświęcona jest zagadnieniom bezpieczeństwa zdrowotnego oraz cyberbezpieczeństwa. Liczne załączniki dotyczą kwestii szczegółowych tej współpracy, jak np.: wymiany danych DNA, odcisków palców i danych rejestrowych pojazdów; danych dotyczących przelotu pasażera; form przestępczości ściganych przez Eurojust, nakazów aresztowania; wymiany informacji pochodzących z rejestrów karnych; specyfikacji technicznych i proceduralnych; zabezpieczenia i konfliktaty (Umowa 2020: Załączniki LAW-1, LAW-2, LAW-3, LAW-4; LAW-5, LAW-6, LAW-7, LAW-8, s. 984–1138).

Wielka Brytania, która partycypowała w wydatkach polityki wspólnotowej (rolnej, regionalnej), zaprzestała płacić składkę do budżetu Unii po jej opuszczeniu. W wyjątkowych przypadkach może ona jednak dalej uczestniczyć w części programów lub działań UE, co wiąże się oczywiście z wkładem finansowym, który ma formę rocznej płatności. Mówi o tym część piąta Umowy i Protokół I uzgodniony między stronami, określające programy i działania Unii, w których uczestniczy Zjednoczone Królestwo, a także kwotę jego wkładu w dany program w postaci opłaty z tytułu uczestnictwa oraz wkładu operacyjnego (Umowa 2020: Część Piąta, s. 409–427). Jednocześnie dla realizacji wspólnych programów Strony ułatwiają wjazd i pobyt obywateli zaangażowanych w ich realizację, w tym studentów, naukowców, stażystów lub wolontariuszy. Jeżeli w ramach programów niektóre warunki wyboru dotacji będą stanowić *quasi*-wykluczenie podmiotów,

Wielka Brytania (kiedy jej udział okaże się niższy o 25% w porównaniu z partycypacją w podobnych procedurach), może ona powiadomić o tym Specjalny Komitet ds. Udziału w Programach Unii w celu ich zbadania w ciągu 3 miesięcy (Umowa 2020: Część Piąta, Rozdział 1, Sekcja 2, art. UNPRO.2.1.a, s. 415).

Sygnatariusze Umowy potwierdzają, z jednej strony, suwerenne prawa państw nabrzeżnych odnośnie do poszukiwania, wydobywania i chronienia żywych zasobów w ich wodach oraz zarządzania nimi, z drugiej strony – wolę współpracy, aby ich działalność połowowa była zrównoważona pod względem środowiskowym (Umowa 2020: Część Druga, Dział V, s. 296–310). Jednym z najtrudniejszych elementów negocjacji, obok polityki konkurencji, okazało się rybotówstwo i ustalenie tzw. TAC, czyli maksymalnego poziomu połowów stad w danym okresie oraz dopuszczenie statków drugiej Strony do połowów w swoich wodach. Na poszczególnych łowiskach udział Stron został rozdzielony według rodzaju ryb określonych kodem zgodnie z kwotami wymienionymi w załącznikach. Na przykład, dla połowów dorsza atlantyckiego – COD/5BEGA (na zachód od Szkocji) ustalono udział 30,23 dla UE i 69,77 dla Wielkiej Brytanii w 2021 r. (przy czym proporcja ta zmienia się w kolejnych latach do 18,97 dla UE i 81,21 dla Wielkiej Brytanii w 2026 r.); dla szprota – SPR/7De łowionego na kanale La Manche: 28,6 dla UE i 71,4 dla Wielkiej Brytanii w 2021 r. (przy czym proporcja ta ewoluuje w kolejnych latach do 16 dla UE i 84 dla Zjednoczonego Królestwa w 2026 r.); dla śledzia atlantyckiego – HER/4AB (Morze Północne, Wody Wielkiej Brytanii, UE i Norwegii na północ od 53,30 równoleżnika) 71,33 dla UE i 28,67 dla Wielkiej Brytanii w 2021 r. (wielkości te podlegają zmianie do 67,68 dla UE i 32,32 dla Zjednoczonego Królestwa w 2026 r.) (zob. Umowa 2020: Załączniki FISH.1, FISH.2, s.974–980). W odpowiednim czasie każda ze Stron przekazuje drugiej Stronie wykaz statków, dla których stara się uzyskać zezwolenie lub licencje połowowe, a druga Strona wydaje zezwolenie lub licencję połowową.

Powyższe, stosunkowo skromne, zadania Umowy realizują organy strefy, które mają wśród organizacji integracyjnych najprostszą strukturę organizacyjną, zbliżoną do tradycyjnych organizacji międzynarodowych. Otóż każda strefa ma organ naczelny pod nazwą rady lub komisji, które mają zazwyczaj do spełnienia cele nadzorowania właściwego wprowadzenia w życie porozumienia o wolnym handlu, rozstrzygania na tym tle spraw spornych między partnerami oraz wykonywanie czynności techniczno-administracyjnych (Kundera 1996: s. 30–31). Strefa wolnego handlu UE i Zjednoczonego Królestwa ustanawia również Radę Partnerstwa (ang. *Partnership Council*) złożoną z reprezentantów obu Stron, która może się zbierać co najmniej raz do roku w różnych składach w zależności od omawianych spraw, pod wspólnym przewodnictwem członka Komisji Europejskiej i członka rządu Zjednoczonego Królestwa. Zgodnie z art. INST.1 (Część Pierwsza, *Tytuł III. Ramy Instytucjonalne*): Rada Partnerstwa jest uprawniona do podejmowania decyzji we wszystkich sprawach dotyczących Umowy, wydaje Stronom zalecenia dotyczące jej wykonania i stosowania, przyjmuje w drodze decyzji zmiany poszczególnych postanowień. Decyzje podjęte przez Radę Partnerstwa są wiążące dla Stron i wszystkich organów utworzonych na mocy Umowy. Ponadto dla pomocy w wykonywaniu funkcji Rady utworzono wiele wyspecjalizowanych komitetów i grup roboczych (Umowa 2020: s. 24–29).

Z uwagi na kompromisowy charakter zapisów i możliwości powstawania konfliktów między Stronami, przedostatnia, szósta część Umowy pt. *Rozrzyganie Sporów i Postanowienia Horyzontalne* stawia sobie za cel ustanowienie skutecznego i sprawnego mechanizmu unikania i rozrzygania sporów dotyczących stosowania i wykładni przepisów. Wobec naruszenia zobowiązań Umowy przez jednego z partnerów druga Strona może wystąpić o konsultacje, a w przypadku braku osiągnięcia uzgodnionego rozwiązania złożyć wnioski o powołanie trybunału arbitrażowego (Umowa 2020: Część Szósta, Tytuł I, Rozdział 2, art. INST.13, art. INST.14, s. 430–437). W skład trybunału arbitrażowego wchodzi trzech arbitrów, niepowiązanych z żadną ze Stron, którzy wykazują się specjalistyczną wiedzą dla dokonania obiektywnej oceny rozpatrywanej sprawy. Trybunał arbitrażowy wydaje orzeczenie w ciągu 130 dni od dnia powołania. Jeżeli stwierdza naruszenie Umowy, to Strona pozwana powinna wprowadzić niezbędne środki w celu natychmiastowego zastosowania się do ustaleń orzeczenia i doprowadzenia do zgodności z jego postanowieniami (Umowa 2020: Część Szósta, Tytuł I, Rozdział 2, art. INST.19, Rozdział 3, art. INST.21, s. 428–448).

Zgodnie z postanowieniami końcowymi, każda ze Stron może wypowiedzieć Umowę poprzez powiadomienie drogą dyplomatyczną; wtedy dokument przestaje obowiązywać pierwszego dnia dwunastego miesiąca następującego po dniu powiadomienia (Umowa 2020: Część Siódma, art. FINPROV. 8, s. 451). Pięć lat po wejściu w życie Strony wspólnie dokonują przeglądu wykonania Umowy i umów uzupełniających, i następnie kolejno co pięć lat.

## **Konsekwencje Umowy o handlu i współpracy między UE a Wielką Brytanią**

Analizy przyczyn i efektów wywołanych podpisaniem Umową o handlu i współpracy między UE a Wielką Brytanią nie można przeprowadzić w oparciu o metodologię tylko jednej dyscypliny naukowej, bez podejścia interdyscyplinarnego, odwołującego się do prawa, ekonomii, nauk politycznych, integracji europejskiej. Brexitu nie da się oczywiście zrozumieć bez odniesienia się do historii Wielkiej Brytanii, jej położenia geograficznego, tradycyjnej brytyjskiej polityki *splendid isolation* – zachowania jednakowego dystansu w stosunku do pozostałych państw w Europie dla poszukiwania równowagi sił. Choć Winston Churchill nawoływał po II wojnie światowej do integracji krajów europejskich pod hasłem Stanów Zjednoczonych Europy, to jednak komentatorzy jego wystąpienia mają wątpliwości, czy miał on wówczas także na myśli uczestnictwo Wielkiej Brytanii w tym procesie. Poza tym nie można pominąć również wieloletniej polityki ekonomicznej Wielkiej Brytanii w kierunku gospodarki otwartej na globalizację, zainteresowaną współpracą z krajami *Commonwealth'u*, która nawet jako członek UE opowiadała się zawsze za rozwojem specjalnych stosunków ze Stanami Zjednoczonymi (Kundera 2017: s. 58).

W tłumaczeniu faktu, dlaczego Wielka Brytania zdecydowała się na opuszczenie UE i podpisanie umowy tylko o wolnym handlu należy wyjść od tego, że miała ona od początku procesów integracyjnych w Europie inną koncepcję współpracy, niż większość

państw tzw. Europy kontynentalnej. Wielka Brytania sprzyjała raczej luźnej kooperacji między państwami tzw. integracji funkcjonalnej, polegającej na liberalizacji przepływu towarów, natomiast oponowała na integracji instytucjonalnej i przenoszeniu zadań państwa na szczebel ponadnarodowy. W tym kontekście Umowa z UE miała służyć głównie rezygnacji z „ponadnarodowości Wspólnoty i odzyskaniu kontroli”, aby prawo europejskie nie było dalej stosowane na terytorium Wielkiej Brytanii. Krótko mówiąc, integracja gospodarcza – „tak”, zwłaszcza w zakresie swobodnego przepływu towarów, usług i kapitałów, natomiast „nie” – integracja polityczna, nawet wówczas, kiedy uzasadniano to zasadą subsydiarności instytucji ponadnarodowych wobec instytucji krajowych. Warto przypomnieć, że w odpowiedzi na podpisanie Traktatów Rzymskich Wielka Brytania utworzyła swoją własną organizację integracyjną w 1960 r., tj. strefę wolnego handlu EFTA (ang. *European Free Trade Association*), która miała charakter luźnego stowarzyszenia państw o charakterze koordynacyjnym, nie tworzyła zaś tak jak EWG instytucji o charakterze ponadnarodowym (Kundera 2017: s. 58)<sup>4</sup>.

Powodem niezadowolenia z członkostwa w UE była nadto składka Wielkiej Brytanii do budżetu UE<sup>5</sup> oraz kryzys migracyjny, który ostatecznie przekonał eurosceptyków o konieczności „rozvodu” z kontynentalną Europą, jakoby nie radząca sobie z procesami migracji. Brexit miał odwrócić negatywne efekty członkostwa Wielkiej Brytanii w UE, pod warunkiem, że podpisana Umowa o handlu i współpracy będzie dalej przynosić zasadnicze korzyści z tytułu wymiany gospodarczej. Odpowiedź na pytanie, czy ta strategia się uda Wielkiej Brytanii, jest obarczona wieloma niewiadomymi, odnoszącymi się do oczekiwanych korzyści i kosztów z Umowy w porównaniu z korzyściami i kosztami członkostwa w UE. Należy podkreślić, że ocena ta jest obecnie tym bardziej utrudniona, gdyż okres wejścia Umowy w życie pokrywa się z pandemią COVID-19 i nie wiadomo, czy negatywne efekty gospodarcze są wynikiem Brexitu, czy kryzysu gospodarczego wywołanego pandemią. Do tej pory teoretycy starali się mierzyć efekty integracji w warunkach *ceteris paribus*, zakładając, że sytuacja państw jest znacznie lepsza, kiedy wprowadzają wolny handel, swobodny przepływ czynników produkcji, łączą rynki, sieci transportowe itd., a więc jeżeli kraj członkowski opuszcza UE, to ponosi koszty dezintegracji, które do tej pory były jego korzyściami z integracji. Analizując z tego punktu widzenia konsekwencje Umowy Wielkiej Brytanii z UE, najlepiej porównywać korzyści z wolnego handlu z efektami dotychczasowej integracji w ramach UE, związanymi z tym, że:

**1) Po pierwsze**, UE stworzyła największy blok wolnego handlu w gospodarce globalnej (14,9% światowego eksportu i 14,7% światowego importu), gdzie swoje produkty sprzedają 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 ba-

<sup>4</sup> W skład EFTA weszła Austria, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria, Dania, Wielka Brytania (Islandia od 1970 r.) oraz Finlandia. Niektóre z tych krajów do dziś pozostają poza UE (Szwajcaria, Norwegia, Islandia).

<sup>5</sup> W wielu miejscach na angielskich autostradach umieszczono baner o wpłatach Wielkiej Brytanii do budżetu UE, które miały wynosić 350 mln GBP tygodniowo.

rier bezpośrednich na rozwój obrotów w UE w przedziale od 21% do 34%. Kiedy do tego dodamy korzyści z liberalizacji barier pośrednich, to jednolity rynek europejski zwiększył obroty handlowe między partnerami o co najmniej 50% (Kundera 2003: s. 31–32). Z tzw. efektu kreacji handlu korzystały też firmy Wielkiej Brytanii, które kierują do UE 47,3% globalnego eksportu, a z jednolitego rynku pochodzi zaś 54,5% ich globalnego importu. O ile w 2018 r. eksport Wielkiej Brytanii do Niemiec wynosił 56,7 mld GBP (8,6% całkowitego eksportu), import – 79,3 mld GBP (11,6% całkowitego importu), eksport do Francji – 41,9 mld GBP (6,4%), a import – 44,1 mld GBP (6,4%), podobną wielkość osiągał wolumen obrotów Wielkiej Brytanii z Holandią – 44,8 mld GBP w eksporcie (6,8%) i 49,9 mld GBP w imporcie (7,3%), oraz z Irlandią – 37,6 mld GBP w eksporcie (5,7%) i 24,9 mld GBP (3,6%) w imporcie, to w tym samym roku eksport Wielkiej Brytanii do Stanów Zjednoczonych stanowił 18,8% (123,5 mld GBP), skąd pochodzi 11,4% importu (78,1 mld GBP), do Chin – 3,6% (23 mld GBP) i 6,5% importu (44,9 mld GBP). Z kolei eksport Wielkiej Brytanii do Indii to tylko 1,4% (9,2 mld GBP), a import – 1,8% (12,7 mld GBP), eksport Wielkiej Brytanii do Kanady i Australii był zaś prawie dwukrotnie mniejszy, niż do Włoch i Belgii (*UK Trade... 2020: s. 4–7*).

Biorąc pod uwagę powyższe powiązania handlowe, otwartym problemem jest, po pierwsze to, o ile stracą eksporterzy z Wielkiej Brytanii po wystąpieniu z UE, a po drugie, jaką wielkość obrotów Wielkiej Brytanii zostanie przesunięta na kraje trzecie. To, co było więc poprzednio negatywnym przesunięciem handlu, może okazać się teraz korzyścią z tytułu sprowadzania importu z najtańszego źródła dostaw: mówi się np. o sprowadzaniu win z Australii, zamiast z Francji lub Włoch, czy o większych zakupach samochodów i maszyn spoza UE, czemu sprzyjać mają umowy o wolnym handlu z Australią, Indiami, Japonią czy Kanadą. Równocześnie utrzymujące się powiązania kooperacyjne z partnerami z UE oznaczają po Brexicie zwiększony koszt wymiany i zakłócenia w globalnych łańcuchach wartości, co może przekładać się na obniżenie dynamiki handlu poprzez kanał La Manche, z którego utrzymuje się co najmniej 3,25 miliona Brytyjczyków.

Wprowadzenie Umowy o handlu i współpracy pozwoli oczywiście na ograniczenie spadku eksportu i importu w porównaniu z sytuacją członkostwa w UE, ale i tak wzajemny handel na skutek barier pozataryfowych może być mniejszy o 25%, a tylko o 5% wyższy z krajami trzecimi. Ponieważ eksport Wielkiej Brytanii do UE przynosił gospodarce wartość dodaną w wysokości 187 mld GBP (tj. około 10,3% PKB), to nawet niewielki spadek obrotów może przynieść odczuwalne straty dochodowe. O ile w sytuacji „twardego Brexitu” PKB Wielkiej Brytanii mógł się obniżyć o 7,7%, to według analiz rządu brytyjskiego w warunkach omawianej Umowy dochód narodowy może być niższy o 4,9%, niż w sytuacji członkostwa w UE (*EU Exit... 2018: s. 5–7*). Wielka Brytania i jej eksporterzy poniosą chociażby dodatkowy koszt kontroli dokumentacji dot. eksportu na jednolity rynek, co więcej – będą musieli kontrolować przepływ towarów pomiędzy Irlandią Północną a Anglią, Szkocją i Walią. Niektóre produkty spożywcze (w tym rośliny, żywe zwierzęta) będą wymagały specjalnych licencji i certyfikatów. Nietegotowane mięso, kielbasy i hamburgery muszą zostać zamrożone w eksporcie do -18C, a towary zawierające komponenty z krajów trzecich muszą wypełniać reguły pochodzenia. Oznacza to

wiele dodatkowych formalności, które obciążają zarówno państwo, jak i firmy (szczególnie małe i średnie). Przed ustanowieniem jednolitego rynku koszty przekraczania granic oceniano na 1,5% wartości wymienianych dóbr, zaś przejazd ciężarówek na odcinku 750 mil między Londynem a Mediolanem wydłużał czas podróży z 36 do 58 godzin w porównaniu z przejazdem na terenie Wielkiej Brytanii pozbawionym kontroli granicznych (Emerson et. al. 1988: s. 36–37).

**2) Po drugie**, UE zalicza się do najbardziej atrakcyjnych miejsc lokowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich (FDI), a kraje członkowskie są ich drugim najważniejszym eksporterem. Z kolei Wielka Brytania jest trzecim największym na świecie obiorcą inwestycji bezpośrednich, przy czym potowa zasoba FDI pochodzi z UE. Na koniec 2018 r. największymi inwestorami w Wielkiej Brytanii były następujące kraje: USA – 416 mld GBP (27,4 %), Holandia – 137 mld GBP (9%), Luksemburg – 111 mld GBP (7,3%), Belgia – 94,4 mld GBP (6,2%), Japonia – 89,2 mld GBP (5,9%), Niemcy – 83,9 mld GBP (5,5%), Szwajcaria – 67,4 mld GBP (4,4%), Francja – 55 mld GBP (3,6%), Hiszpania – 50,2 mld GBP (3,3%). Ponieważ atrakcyjność inwestycyjna Wielkiej Brytanii była częściowo związana z dostępem do rynku UE, dlatego nowe utrudnienia w obrotach gospodarczych mogą obniżyć nie tylko przepływy towarów, ale i inwestycji. Dostęp do jednolitego rynku przyciągnął np. japońską *Toyotę* do Wielkiej Brytanii, która produkuje w Anglii 190 tys. samochodów rocznie i sprzedaje w UE 60% produkcji. Brexit oznacza dla przedsiębiorstw wzrost niepewności, co sygnalizuje spadek wskaźnika atrakcyjności inwestycyjnej Wielkiej Brytanii o 14,6%, wobec czego inwestycje zagraniczne stworzyły o 24,1% mniej stanowisk (57 625 w latach 2018-2019, niż w latach 2017-2018 – 75 968) (*UK Trade...* 2020: s. 30). Ze względu na niższe inwestycje zagraniczne straty szacowane według ekspertów sięgają od 1,3% do 2,6% PKB Wielkiej Brytanii i są porównywalne ze statycznymi kosztami redukcji obrotów handlowych (Dhingra et al. 2016).

**3) Po trzecie**, dominującym sektorem w gospodarce Wielkiej Brytanii są obecnie usługi, których eksport wyniósł 306,9 mld GBP w 2019 r., zaś sam Londyn wytworzył w tym sektorze 22% całkowitej wartości dodanej kraju (*UK Trade...* 2020: s.4). W Wielkiej Brytanii działa obecnie 540 banków, w Londynie odbywa się 36% światowego handlu eurowalutowego, a kapitalizacja giełdy londyńskiej jest dwukrotnie większa niż we Frankfurcie i czterokrotnie większa niż w Paryżu. Przed Brexitem udział handlu usługami z krajami UE w PKB Wielkiej Brytanii podniósł się ponad dwukrotnie, podczas gdy handel ze Stanami Zjednoczonymi wzrósł o półtora raza. W ocenie raportu Fundacji Bertelsmanna mieszkańcy Londynu korzystali z jednolitego rynku europejskiego na drugim miejscu (2703 EUR na mieszkańca) po Zurichu (3592 EUR) (zob.: Mion, Ponattu 2019: s. 10–15). Londyn stał się nie tylko centrum finansowym UE, ale był również bramą do Europy dla wielkich amerykańskich i szwajcarskich banków inwestycyjnych, które używały swojej brytyjskiej licencji jako „paszportu” do prowadzenia operacji w całej Unii. Ponieważ stolica Wielkiej Brytanii jest także siedzibą jednej trzeciej z 500 największych firm międzynarodowych, to Umowa o handlu i współpracy może utrudnić im i/lub podrożyć obsługę finansową, ponieważ banki angielskie tracą tzw. „paszport bankowy”. Dlatego też po 1 stycznia 2021 instytucje finansowe mogą przenieść część operacji z Londynu do Frankfurtu, Paryża,

Amsterdamu czy Dublinu, a kolejne banki deklarują, że zamierzają zmniejszyć liczbę pracowników w Londynie i realokować część zatrudnionych na kontynent lub do Irlandii (HSBC, Goldman Sachs, Deutsche Bank, BNP Paribas). Jeżeli sprawdzą się prognozy, że brytyjski eksport usług do UE spadnie, dotknie to głównie najważniejszych pozycji – takich, jak usługi finansowe (wartość wywozu 63,2 mld GBP) oraz innych usług biznesowych – 98,8 mld GBP (*UK Trade...* 2020: s. 13).

**4) Po czwarte,** Umowa przywraca kontrolę przepływu ludności między Wielką Brytanią i UE, odbiera ich obywatelom prawo do podejmowania pracy na terytorium partnerów na zasadzie niedyskryminacji. Aby ubiegać się o wizę dla wykwalifikowanego pracownika, trzeba zapłacić od 610 do 1408 GBP (chyba że dana osoba ma umiejętności, których w kraju brakuje), wiza studencka będzie zaś kosztować 348 GBP. Co więcej, osoby ubiegające się o dłuższy pobyt w Wielkiej Brytanii muszą opłacić również opłatę zdrowotną w wysokości 624 GBP rocznie (z wyjątkiem pracowników służby zdrowia). Od 1 stycznia 2021 Wielka Brytania przywraca kontrolę napływu imigrantów w celu jego ograniczenia do poziomu około 100 tys. rocznie. Ponieważ w Wielkiej Brytanii mieszka obecnie ponad 3 miliony obywateli UE, w tym 850 tys. Polaków, nowe utrudnienia spowodują nie tylko ograniczenie imigracji, ale odwrócenie jej kierunku z krajów UE do krajów spoza Unii. Wzorem Australii, Wielka Brytania wprowadza nowy imigracyjny system punktowy, uwzględniający potrzeby rynku pracy, który preferuje przyjmowanie pracowników najbardziej wykwalifikowanych. Ponieważ system ten uwzględni takie czynniki jak m.in. kompetencje językowe, to według angielskiej *Social Market Foundation* tylko 12% obecnych imigrantów z jednolitego rynku zakwalifikowałoby się na podstawie nowych zasad (Broughton et al. 2016: s. 6). Postanowienia ograniczające swobodny przepływ osób działają oczywiście w obie strony, więc obywatele Wielkiej Brytanii, których ponad 1 mln. mieszka w UE, nie będą dalej chronieni prawem europejskim.

Chociaż spadek imigracji z Europy Środkowo-Wschodniej do Wielkiej Brytanii będzie prawdopodobnie stopniowo zastąpiony imigracją z krajów *Commonwealth'u*, może być kosztowny dla małych i średnich firm, zwłaszcza w takich gałęziach, jak rolnictwo, turystyka, przemysł spożywczy, gdzie pracuje 120 000 obcokrajowców na ogólną liczbę 400 000 zatrudnionych (*Raising the Drawbridge...* 2016). Jak pokazują badania, zatrzymanie strumienia imigracji z UE wpłynie niekorzystnie na PKB Wielkiej Brytanii w krótkim okresie. Analiza autorstwa Katinki Barysch szacowała, że emigranci z nowych krajów członkowskich zwiększali swoją pracę PKB Wielkiej Brytanii o 0,4% rocznie (Barysch 2006). Zmniejszenie natomiast rocznej migracji netto do poziomu 100 tys. obniży, według badań Kateriny Lisenkovej ze *Strathclyde University*, dochód *per capita* Wielkiej Brytanii o 1% (*Keep Out...* 2017: s. 23). Dodatkowe koszty obciążą ponadto finanse publiczne: Wielka Brytania „eksportowała na kontynent emerytów” (np. 100 tys. do Hiszpanii) i importowała z Hiszpanii 100 tys. pracowników, którzy w Anglii płacili podatki. W nowym systemie ograniczonej migracji nawet Brytyjcy artyści alarmują już o podwyższonych kosztach koncertów w Europie, podczas gdy ich działalność estradowa przynosi gospodarce ponad 5 mld. GBP, tj. więcej niż chronione przez rząd rybołówstwo (Merrick 2020, 2021).



**5) Po piąte,** Wielka Brytania jako druga największa gospodarka UE (około 13% udziału w łącznym dochodzie) była równocześnie jednym z największych płatników wspólnego budżetu, do którego wpłaciła na rok przed referendum 18,2 mld EUR (około 9,4% całkowitych dochodów). Ponieważ środki europejskie przeznaczone są głównie na wspólną politykę rolną (44%) i regionalną (33%), Wielka Brytania (mająca słabe rolnictwo) uzyskiwała mniejsze fundusze z budżetu UE, będąc tzw. płatnikiem netto (w wysokości 5,4 mld EUR). Ogółem w ocenie wkładu finansowego Wielkiej Brytanii należy jednak brać pod uwagę *en bloc* koszty składki i korzyści z jednolitego rynku, i nie wielkości bezwzględne, ale względne, wtedy widzimy, że wkład Wielkiej Brytanii do budżetu UE to zaledwie 0,52% PKB (Kundera 2017: s. 60)<sup>6</sup>. Wielkość tej składki trudno więc uznać za wygórowaną, nie odbiega ona bowiem od kwoty pomocy rozwojowej rządu Wielkiej Brytanii dla najbardziej ubogich krajów trzecich w wysokości 0,7% PKB. Mimo że po 1 stycznia 2021 finansowanie budżetu UE zostanie zatrzymane na rzecz zwiększenia dochodów budżetu Wielkiej Brytanii, trudno tutaj oczekiwać istotnej redystrybucji: brytyjscy rolnicy prawdopodobnie nie zrezygnują z dopłat bezpośrednich (w wysokości rocznej 3,1 mld EUR, co stanowiło 50% ich przeciętnych dochodów), a ubogie regiony Szkocji czy Irlandii Północnej będą dalej oczekiwały pomocy regionalnej, tym razem ze strony budżetu narodowego. Niepewne są także korzyści Wielkiej Brytanii z rezygnacji z innych elementów Wspólnej Polityki Rolnej. Prasa informuje o pojawiających się po 1 stycznia 2021 r. brakach w dostawach żywności, a ceny zagranicznych towarów wzrosły raczej, niż spadły wobec obniżenia wartości brytyjskiego funta. Jak pokazuje część piąta Umowy, uczestnictwo Wielkiej Brytanii w programach UE jest dalej możliwe, ale z tego tytułu nie można się spodziewać większych transferów finansowych. Wydaje się, że ze strony UE poczyniono w tym zakresie ustępstwo na rzecz Wielkiej Brytanii, stwarzając możliwości uczestnictwa w jednolitym rynku bez odpowiedniego wkładu finansowego<sup>7</sup>.

**6) Po szóste,** szczególnie kłopotliwym problemem Umowy mogą być nierówne warunki stworzone wewnątrz samej Wielkiej Brytanii, ponieważ Irlandia Północna ma pozostać częścią unii celnej UE. Peryferyjne położenie Irlandii Północnej określa strukturę i koncentrację jej obrotów handlowych na Republice Irlandii (3,2 mld GBP w eksporcie i 2,3 mld GBP w imporcie – tj. 35% całkowitego eksportu i 30% całkowitego importu) i wyraźnie mniejsze znaczenie usług – 22% ogółu eksportu Irlandii Północnej. W handlu zagranicznym Irlandii Północnej zdecydowanie przeważają małe i średnie firmy zatrudniające do 49 pracowników; w sumie w 2019 r. działało tutaj prawie 9 tys. eksporterów i 15,6 tys. importerów, którzy wywozili 75% towarów do Republiki Irlandii. Ponieważ na jedną firmę w Irlandii Północnej przypadło przeciętnie 1,0 mln GBP eksportu (podczas gdy w Wielkiej Brytanii średnio 2,2 mln GBP), jest to zdecydowanie najmniej spośród czterech części Zjednoczonego Królestwa (największa wartość eksportu w przeliczeniu

<sup>6</sup> 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 EUR.

<sup>7</sup> Dla porównania: Szwajcaria, która jest poza UE, wpłacała do jej budżetu 550 mln franków rocznie z tytułu dostępu do jednolitego rynku, zaś pomoc Norweskiego Instrumentu Finansowego dla najbardziej ubogich krajów UE to 2,8 mld euro w latach 2014-2020.

na jedną firmę przypadada w Szkocji – 3,7 mln GBP) (Mroczek 2021). Dla innych regionów Wielkiej Brytanii również oddalonych od centrum przyjęte w Umowie rozwiązania mogą oznaczać gorszą pozycję konkurencyjną, zwłaszcza dla Szkocji, gdzie utrudniony dostęp do jednolitego rynku naraża ją na utratę 80 000 stanowisk pracy. Co więcej, Irlandia Północna będzie nadal przestrzegać wielu przepisów UE, utrzymując niewidoczną granicę pozbawioną urzędów celnych, tak aby ciężarówki mogły nadal przejeżdżać przez całą wyspę bez konieczności przeprowadzania inspekcji. Natomiast kontrole mają się odbywać w portach na Morzu Irlandzkim (a więc wewnątrz Wielkiej Brytanii), badając pochodzenie towarów, czy przestrzeganie standardów jakości towarów spożywczych (mięso, ryby i jaja). Wprowadzenie nowych przepisów i formalności zwiększa oczywiście niepewność i koszty przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich, tym bardziej kiedy towary pochodzące z „państw trzecich” będą staraty przedostać się po niewielkim przetworzeniu w obszar celny Wielkiej Brytanii lub UE. Uprzedzając nadchodzące problemy, supermarkety otrzymały trzymiesięczny „okres karencji”, w którym przepisy nie będą egzekwowane dla żywności sprowadzanej do Irlandii Północnej, niektóre produkty mięsne będą miały dłuższy, sześciomiesięczny „okres karencji”.

## Podsumowanie

Umowa o handlu i współpracy między UE a Wielką Brytanią jest standardowym porozumieniem o strefie wolnego handlu, zgodnym z zasadami WTO, regulującym zagadnienia wolnego przepływu dóbr, inwestycji, płatności, zasad pochodzenia, funkcjonowania wspólnych instytucji, rozwiązywania sporów, współpracy w dziedzinie transportu, czy też ochrony środowiska. Najwięcej uwagi Umowa poświęca problemom bezpieczeństwa, zwalczaniu terroryzmu, przestępstw i oszustw, zapobieganiu „praniu brudnych pieniędzy” i finansowaniu terroryzmu, jak też kwestiom dot. ochrony zdrowia, ubezpieczeń oraz cyberbezpieczeństwa. Pomimo obszernego tekstu składającego się z siedmiu części i kilkudziesięciu aneksów, równie istotne w omawianej Umowie jest jednak to, czego ona nie zawiera. Otóż wbrew swojej nazwie nie służy ona dalszej liberalizacji obrotów gospodarczych i pogłębieniu współpracy, ale przywróceniu kontroli i ograniczeniu wspólnej polityki. W Umowie nie ma bowiem postanowień o swobodnym przepływie pracowników, studentów, usług finansowych, o prawie obywateli do podejmowania pracy na zasadzie niedyskryminacji, o prowadzeniu wspólnej polityki handlowej, rolnej i regionalnej, o finansowaniu budżetu UE.

Największym wyzwaniem są konsekwencje Umowy w dziedzinie gospodarczej: jakie ona przyniesie korzyści i koszty zarówno Wielkiej Brytanii, jak i państwom UE. O ile korzyści z jednolitego rynku są szacowane na 6,5%–8,7% zwiększonego PKB państw członkowskich, to takie są także możliwe graniczne koszty rezygnacji z członkostwa w UE (Pilati, Zuleeg 2020; Emerson et. al. 1988). Nawet jeżeli Wielka Brytania uniknie istotnych strat w związku z podpisaniem Umowy o handlu wolnym od cel i kwot importowych, to i tak przywraca ona kontrolę graniczną, różne bariery pozataryfowe, kontrolę wywozu żywności, wprowadza wizy i kontrole paszportowe, ograniczenia w przepływie usług. Będzie to miało oczywiście negatywny wpływ na obroty gospodarcze i tempo

potencjalnego rozwoju. Autorzy raportu *The Economic Effects of the Government's proposed Brexit Deal* oszacowali, że w ramach Umowy o handlu i współpracy PKB Wielkiej Brytanii może spaść o 3% i o 1090 GBP *per capita* w porównaniu z dalszym członkostwem w UE (Hantzsche et al. 2018). Aczkolwiek weryfikacja szacunkowych kosztów Brexitu jest utrudniona w okresie powszechnego kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19, to jednak już w pierwszych miesiącach funkcjonowania Umowy pojawiły się kłopoty w przepływie dóbr, usług i ludzi między Wielką Brytanią a UE, wobec czego wiele firm wstrzymało sprzedaż swoich towarów, celem dostosowania się do nowych wymogów. Dlatego też wydaje się, że realizacja Umowy może wiązać się z alternatywnymi kosztami ekonomicznymi w postaci obniżenia obrotów towarowych i usług, migracji pracowników w porównaniu z ich wielkością potencjalną (możliwą do uzyskania w UE), których nie wyrównają oszczędności z tytułu składki Wielkiej Brytanii do budżetu Unii Europejskiej.

**Jarosław Kundera** – profesor nauk ekonomicznych w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Uniwersytecie Wrocławskim, kierownik Zakładu Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych (katedra Jean Monnet), autor ponad 150 publikacji (w tym dziesięciu monografi) dotyczących problemów integracji europejskiej oraz ekonomii międzynarodowej.

**Jarosław Kundera** – Professor of Economics at the Institute of Economic Sciences at the University of Wrocław, a Head of the Department of International Economic Relations (Jean Monnet Chair), an author of more than 150 publications (including 10 monographs) on the problems of European integration and international economics.

### ➔ Bibliografia:

- BARYSCH Katinka (2006), *Enlargement two years on: Economic success or political failure?*, <https://www.sa.is/media/24195/enlargement-two-years-on291053624.pdf> (30.06.2006).
- BROUGHTON Nida, KEOHANE Nigel, KETOLA Tuomas (2016), *Working Together? The impact of the EU referendum on UK employers*, The Social Market Foundation, <http://www.smf.co.uk/wp-content/uploads/2016/05/Social-Market-Foundation-Working-Together-Impact-of-EU-referendum-on-UK-employers-Embargoed-0001-270516.pdf> (31.05.2016).
- DHINGRA Swati, OTTAVIANO Gianmarco, SAMPSON Thomas, VAN REENEN John (2016), *The impact of Brexit on foreign investment in the UK*, Centre for Economic Performance, "CEP Brexit Analysis", no. 3, <https://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit03.pdf> (15.04.2016).
- EMERSON Michael et. al. (1988), *The Economics of 1992: The EC Commission's Assessment of the Economic Effects of Completing the Internal Market*, Oxford.
- EU EXIT: *Long-term economic analysis* (2018), HM Government, London, [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/760484/28\\_November\\_EU\\_Exit\\_-\\_Long-term\\_economic\\_analysis\\_\\_1\\_.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/760484/28_November_EU_Exit_-_Long-term_economic_analysis__1_.pdf) (30.11.2018).
- HANTZSCHE Arno, KARA Amit, YOUNG Garry (2018), *The Economic Effects of the Government's Proposed Brexit Deal*, National Institute of Economic and Social Research, <https://www.niesr.ac.uk/sites/default/files/publications/NIESR%20Report%20Brexit%20-%202018-11-26.pdf> (26.11.2018).

- KEEP OUT: Lower immigration could be the biggest economic cost of Brexit* (2017), „The Economist”, February 25.
- KUNDERA Jarosław (1996), *Liberalizacja obrotów gospodarczych w strefach wolnego handlu*, Wrocław.
- KUNDERA Jarosław (2003), *Jednolity Rynek Europejski*, Kraków.
- KUNDERA Jarosław (2017), *Brexit*, „Ekonomia XXI wieku”, nr 2(14).
- MERRICK Rob (2020), *Musicians will abandon tours after huge new costs and bureaucracy of Brexit deal, ministers warned*, „Independent”, <https://www.independent.co.uk/news/uk/politics/brexit-deal-musicians-tours-concerts-b1779238.html> (27.12.2020).
- MERRICK Rob (2021), *Boris Johnson's vow to 'fix' Brexit crisis forcing musicians to abandon tours is condemned as 'a sham'*, „Independent”, <https://www.independent.co.uk/news/uk/politics/boris-johnson-brexit-musician-tours-b1836581.html> (28.04.2021).
- MION Giordano, PONATTU Dominic (2019), *Estimating economic benefits of the Single Market for European countries and regions*, Bertelsmann Stiftung Policy Paper, <https://www.bertelsmann-stiftung.de/en/publications/publication/did/estimating-economic-benefits-of-the-single-market-for-european-countries-and-regions/> (08.05.2019).
- MROCZEK Wojciech (2021), *Brexit nie zakłóci handlu między Irlandią Północną a Irlandią*, „Interia Biznes”, <https://biznes.interia.pl/gospodarka/news-brexit-nie-zaklodzi-handlu-miedzy-irlandia-polnocna-airlandi,nld,5036976> (12.02.2021)
- PATAKI Zsolt (2014), *The Cost of Non-Europe in the Single Market*, European Parliament, PE 510.981, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/510981/EPRS\\_STU\(2014\)510981\\_REV1\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/510981/EPRS_STU(2014)510981_REV1_EN.pdf) (30.09.2014).
- PILATI Marta, ZULEEG Fabian (2020), *The benefits of EU membership are not measured by net operating balances*, European Parliament, PE 648.145, [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/648145/IPOL\\_BRI\(2020\)648145\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2020/648145/IPOL_BRI(2020)648145_EN.pdf) (28.02.2020).
- RAISING THE DRAWBRIDGE: Brexit and Immigration* (2016), „The Economist”, August 27.
- UK TRADE in Numbers* (2020), Departament for International Trade, London.
- UMOWA (2020) o handlu i współpracy między Unią Europejską i Europejską Wspólnotą Energii Atomowej, z jednej Strony, a Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej, z drugiej strony, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 444/14.