



Horyzonty Polityki
2017, Vol. 8, N° 22



ADAM MICHALIK

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

DOI: 10.17399/HP.2017.082205

Brexit a wymiana handlowa Wielkiej Brytanii: wnioski dla Polski¹

Streszczenie

CEL NAUKOWY: W artykule podjęto analizę struktury handlu zagranicznego Wielkiej Brytanii i Polski w celu odpowiedzi na pytanie, czy Brexit wywoła negatywne konsekwencje dla brytyjskiego handlu zagranicznego oraz czy Polska może w przyszłości podążać drogą wyznaczoną przez Brytyjczyków.

PROBLEM I METODY BADAWCZE: Zawarte wnioski zostały sformułowane na podstawie przeglądu dorobku nauki, danych ze źródeł wtórnych, w tym w szczególności raportów i analiz publikowanych przez Bank Światowy oraz Ministerstwo Rozwoju RP i Główny Urząd Statystyczny RP.

PROCES WYWODU: Wywód oparto na analizie dostępnych danych statystycznych handlu zagranicznego Wielkiej Brytanii i Polski.

WYNIKI ANALIZY NAUKOWEJ: Udział Unii Europejskiej w strukturze geograficznej handlu Wielkiej Brytanii jest znacznie niższy niż w przypadku Polski. Brytyjskie przedsiębiorstwa prowadzą aktywną działalność handlową poza Unią Europejską, głównie w USA i Azji. Polski handel zagraniczny jest natomiast zdominowany przez Unię Europejską, będącą odbiorcą blisko 80% polskiego eksportu towarowego oraz 70% eksportu usług. Choć w strukturze geograficznej polskiego handlu zagranicznego dominują Niemcy, to brytyjski

1 Artykuł został sfinansowany ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

rynek zbytu jest jednym z ważniejszych dla polskich eksporterów, dlatego ewentualne pogorszenie warunków wymiany handlowej może stanowić istotny problem dla wielu polskich przedsiębiorstw.

WNIOSKI, INNOWACJE, REKOMENDACJE: Wystąpienie Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej będzie miało negatywny wpływ na jej handel zagraniczny, a w konsekwencji sytuację gospodarczą, lecz z uwagi na duży udział krajów pozaunijnych w strukturze handlu zagranicznego skala tego wpływu będzie ograniczona. Może także ze względu na znaczenie rynku brytyjskiego dla polskich eksporterów przynieść w pewnym zakresie negatywne konsekwencje dla polskiego eksportu, dlatego polscy eksporterzy powinni poszukiwać alternatywnych rynków zbytu zarówno w UE, jak i poza UE. Ścisły stopień powiązania polskiej gospodarki z rynkiem UE poprzez strukturę handlu zagranicznego, a także bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce powodują natomiast, iż podążenie przez Polskę drogą Brytyjczyków przyniosłoby znacznie poważniejsze konsekwencje, a nawet być może całkowite załamanie się polskiej gospodarki.

SŁOWA KLUCZOWE:

dezintegracja, Brexit, handel zagraniczny Wielkiej Brytanii,
handel zagraniczny Polski

BREXIT AND INTERNATIONAL TRADE
OF GREAT BRITAIN: LESSONS FOR POLAND

Abstract

RESEARCH OBJECTIVE: In the article is described structure analysis of the foreign trade of Great Britain and Poland, with purpose of the answer to a question, or Brexit he will cause negative consequences for the British foreign trade as well as whether Poland can in the future follow the British road.

THE RESEARCH PROBLEM AND METHODS: Applications entered into were based on the review of literature, analyses and reports, among others presented by the World Bank, Polish Ministry of Economic Development and Central Statistical Office of Poland.

THE PROCESS OF ARGUMENTATION: The thesis was based on analysis of the literature on the subject, but above all on analysis of the statistics data.

RESEARCH RESULTS: The participation of the European Union in the geographical structure of the trade of Great Britain is lower than in case of

Poland. British enterprises are active at the non-EU markets, mainly in the USA and Asia. The Polish foreign trade is dominated by the European Union, being a recipient close the 80% of the Polish export of goods and the 70% of the export of services. The Great Britain is one of important markets for Polish exporters, therefore possible worsening conditions of the trade exchange can be the relevant problem for many Polish enterprises.

CONCLUSIONS, INNOVATIONS AND RECOMMENDATIONS:

Due to the participation of non-EU countries in the structure of the foreign trade, the scale of negative influence will be limited. Brexit can also due to the significance of the British market for Polish exporters bring negative consequences for the Polish exporters, therefore they should seek alternative markets both in the EU as well as outside the EU. However the scale of connections of the Polish economy with the European Union causes, that following by Poland the road of British would cause very serious and negative consequences, and perhaps total breakdown of the Polish economy.

KEYWORDS:

disintegration, Brexit, British foreign trade, Polish foreign trade

WSTĘP

Gdy Polska zgłosiła swój akces do struktur Wspólnot Europejskich, dla większości polskiego społeczeństwa kierunek ten wydawał się drogą ku lepszej przyszłości, a sam Wspólny Rynek szansą rozwoju gospodarczego kraju. W przeprowadzonym w 2003 r. referendum ponad 77% głosujących obywateli Polski wyraziło zgodę na przystąpienie Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej (frekwencja wyniosła blisko 59%). Natomiast w przeprowadzonych przez CBOS tuż po formalnym wejściu Polski do UE w maju 2004 roku badaniach sondażowych 71% respondentów uznało, iż to gospodarka powinna być główną dziedziną integracji wewnątrz UE (Błaszczak, 2012).

Takie postrzeganie Wspólnot, przekształconych następnie w Unię Europejską, było powszechne również w wielu innych państwach, czego konsekwencją były kolejne rozszerzenia składu członkowskiego oraz zgłaszane aspiracje akcesyjne przez poszczególne państwa. Wszyscy dążyli do Unii, a wydawało się wręcz nieprawdopodobne, żeby ktoś chciał tę strukturę opuścić. Ten sposób myślenia znalazł zresztą swoje odzwierciedlenie proceduralne, gdyż droga ku akcesji

była ściśle określona w dokumentach unijnych, natomiast nie przewidywano procedur wyjścia.

Tymczasem w 2016 r. obywatele Wielkiej Brytanii ku zaskoczeniu większości analityków i ekspertów świata polityczno-gospodarczego wypowiedzieli się za wystąpieniem swojego kraju z unijnych struktur, co w żargonie publicystycznym zostało określone mianem Brexitu. Chociaż brak ze strony innych państw członkowskich deklaracji chęci podążenia drogą brytyjską, to jednak w poszczególnych krajach wzrasta popularność oponentów (dalszej) integracji europejskiej.

W niniejszym artykule zostaną pominięte kwestie społeczno-polityczne, które niewątpliwie wpłynęły na decyzję Brytyjczyków. Przedmiotem rozważań będzie odpowiedź na pytanie o zasadność tego kroku Wielkiej Brytanii z perspektywy struktury jej handlu zagranicznego, a także na pytanie o to, czy brytyjska decyzja o opuszczeniu UE będzie miała negatywny wpływ na polski handel zagraniczny. W tym celu zostanie dokonana analiza porównawcza struktury geograficznej handlu Wielkiej Brytanii i Polski. Na podstawie prezentowanych danych udzielona zostanie także odpowiedź na pytanie, czy ewentualne podążenie przez Polskę brytyjską drogą znaleźć może swoje ekonomiczne uzasadnienie.

1. WIELKA BRYTANIA OD CZŁONKOSTWA DO BREXITU

Wielka Brytania w okresie powojennym była krajem istotnie zaangażowanym w politykę europejską, będąc m.in. współzałożycielem powstałej w 1948 r. Organizacji Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (ang. *Organization for European Economic Co-operation*, OEEC), przekształconej następnie w 1961 r. w Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. *Organization for Economic Co-operation and Development*, OECD) (Ramsden, 2005, s. 487). Jednakże, jak podkreślają badacze brytyjskiej polityki zagranicznej XX w. (m.in. Ramsden, 2005; Childs, 2001; Greenleaf, 1983; Ronek, 2012), Brytyjczyków w ich działaniach na arenie międzynarodowej cechował raczej sceptycyzm wobec działań integracyjnych i obawa przed utratą pozycji mocarstwowej „trzeciej siły” jako alternatywy wobec ZSRR (a następnie FR) i USA. Należy pamiętać,

iz wielowiekowa tradycja polityki brytyjskiej charakteryzowała się unikaniem długotrwałych paktów, a sojusze miały charakter doraźny i były zawiązywane zazwyczaj celem przeciwstawienia się innym krajom aspirującym do roli hegemonu w Europie (Francja, Niemcy).

Również pod względem handlowym wyspiarska Wielka Brytania nie posiadała po II wojnie światowej silnych relacji z kontynentalną Europą. Tylko około jednej czwartej wartości strumienia brytyjskiego handlu zagranicznego związane było z wymianą handlową z kontynentem europejskim. Dużo większy udział w brytyjskim handlu posiadały kraje członkowskie Brytyjskiej Wspólnoty Narodów oraz Stany Zjednoczone (Childs, 2001, s. 42).

Negatywne stanowisko Brytyjczyków wobec członkostwa w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej uległo zmianie w latach 60. XX w. w wyniku spowolnienia gospodarczego kraju oraz refleksji, iż pozostając poza strukturami EWG, pozycja Wielkiej Brytanii na arenie międzynarodowej uległa osłabieniu. Jednakże sprzeciw wobec deklaracji akcesji Wielkiej Brytanii do EWG zgłosiła wówczas Francja, co zablokowało brytyjski proces akcesyjny na kolejne kilka lat. Dopiero wybór nowego rządu francuskiego spowodował w 1969 r. rewizję negatywnego stanowiska Francji.

Powyższe determinanty sprawiły, iż mimo wspomnianej aktywności brytyjskiej na europejskiej arenie międzynarodowej kraj ten przystąpił do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej dopiero w 1973 r. Dodatkowo już dwa lata później Brytyjczycy przeprowadzili pierwsze referendum stawiające pod znakiem zapytania obecność kraju we wspólnotowej strukturze, z uwagi na kwestionowaną wysokość składek odprowadzanych do budżetu Wspólnoty, co ostatecznie zakończyło się jednak pozostaniem Wielkiej Brytanii w EWG za cenę wynegocjowanego przez rząd Margaret Thatcher w 1984 r. rabatu składkowego.

Chociaż Wielka Brytania pozostawała w strukturach Wspólnoty, to jednak co jakiś czas uwidaczniała się różnica w podejściu do integracji pomiędzy Wielką Brytanią a innymi krajami członkowskimi, w tym w szczególności Niemcami i Francją. Wyraźnie to widać w przypadku wspólnej waluty euro, której Wielka Brytania nie przyjęła. Mimo iż na początku XXI w. uchodzący za proeuropejski rząd Tony'ego Blaira deklarował przeprowadzenie referendum w tej sprawie, to z obawy przed prawdopodobną porażką zwolenników integracji monetarnej nigdy się ono nie odbyło.

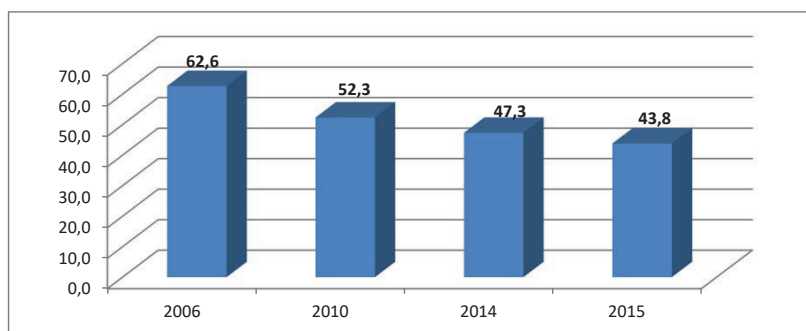
Kolejne spory wewnątrzunijne, kryzysy polityczno-ekonomiczne oraz krytykowana na wyspach unijna polityka migracyjna prowadziły do nasilenia się głosów o braku dalszej celowości pozostania Wielkiej Brytanii w strukturach Unii Europejskiej. Zgodnie z obietnicą wyborczą złożoną przez premiera Dawida Camerona w trakcie kampanii wyborczej w czerwcu 2016 r. odbyło się brytyjskie referendum w tej sprawie. Cameron liczył na zwycięstwo zwolenników integracji (co zresztą było prognozowane przez ośrodki badań społecznych), natomiast sam fakt referendum miał wzmocnić jego siłę przetargową w rozmowach z partnerami unijnymi w zakresie konieczności reform poszczególnych instytucji i zasad obowiązujących w Unii Europejskiej. Tymczasem ku sporemu zaskoczeniu większości obserwatorów referendum przyniosło minimalne zwycięstwo zwolenników wystąpienia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej.

Wydaje się, iż do tej sytuacji doszło w wyniku pewnego zlekceważenia przez zarówno decydentów brytyjskich i unijnych, a także przez proeuropejską część społeczeństwa brytyjskiego popularności antyeuropejskich głosów w Wielkiej Brytanii. Kiedy ogłoszono oficjalne wyniki referendum, proeuropejskie elity brytyjskie zaczęły rozważać scenariusze mające opóźnić formalne wystąpienie z UE i doprowadzić do ponownego referendum w tej sprawie, które być może pozwoliłoby na pozostanie Wielkiej Brytanii na Wspólnym Rynku, jednakże proces ten może być bardzo trudny, o ile w ogóle możliwy do przeprowadzenia.

2. UNIA EUROPEJSKA JAKO PARTNER HANDLOWY WIELKIEJ BRYTANII

Uwarunkowania historyczne kontaktów handlowych Wielkiej Brytanii ze światem oraz jej dawna polityka kolonialna prowadzona na różnych kontynentach, której sukcesją jest Brytyjska Wspólnota Narodów, wywarły trwałe piętno na strukturze współczesnego brytyjskiego handlu zagranicznego. Chociaż Unia Europejska, rozpatrywana jako jeden podmiot, stanowi najważniejszy rynek zbytu dla brytyjskich towarów (rysunek 1), jej udział w strukturze eksportu Wielkiej Brytanii jest niższy niż w przypadku np. Niemiec i Francji, w których to państwach udział eksportu do pozostałych krajów UE

stanowił w 2015 r. 59% wartości całego eksportu. Tymczasem, jak zaprezentowano na rysunku 1, udział Unii Europejskiej w strukturze geograficznej brytyjskiego eksportu w latach 2006-2015 sukcesywnie malał i wyniósł w 2015 r. tylko 44%.



Rysunek 1. Udział krajów UE w eksporcie Wielkiej Brytanii w latach 2006-2015 (w %).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego, www.wits.worldbank.org (dostęp: 15.11.2016).

Analizując geograficzną strukturę brytyjskiego eksportu w rozbięciu na poszczególne kraje (tabela 1), okazuje się, że największym odbiorcą brytyjskich towarów jest kraj pozaunijny, jakim są Stany Zjednoczone. Udział amerykańskiego rynku w eksporcie Wielkiej Brytanii w 2015 r. wyniósł blisko 14,9% i wzrósł w porównaniu do roku poprzedniego o ponad 2,3 p.p.

Równie charakterystyczne jest to, że co prawda drugie miejsce w analizowanej strukturze zajmują Niemcy, jednak na kolejnych dwóch pozycjach mamy znowu kraje nienależące do Unii Europejskiej, czyli Szwajcarię i Chiny. Należy przy tym zauważyć rosnącą rolę Chin jako rynku zbytu dla brytyjskich przedsiębiorstw. Według danych Banku Światowego, udział tego kraju w strukturze brytyjskiego eksportu wzrósł z 1,32% w 2006 r. do 5,92% w 2015 r. Można przy tym się spodziewać, iż z uwagi na bardzo dużą i ciągle rosnącą rolę Chin w handlu światowym już nie tylko jako dostawcy towarów na rynki państw lepiej rozwiniętych, ale także jako olbrzymiego pod względem wielkości i chłonności rynku zbytu, udział tego państwa w eksporcie brytyjskim będzie się nadal sukcesywnie zwiększał.

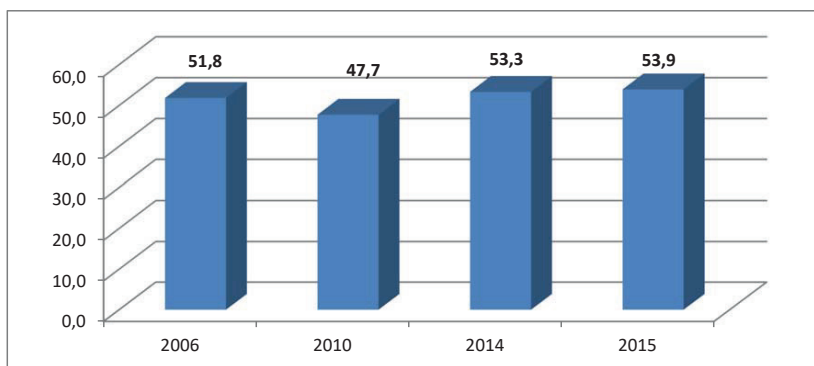
Tabela 1

Największe kraje pod względem udziału w brytyjskim eksporcie w latach 2014-2015

Kraj	2014		2015	
	w mld USD	w %%	w mld USD	w %%
Ogółem	511,1	100	465,9	100
USA	64,2	12,56	69,3	14,87
Niemcy	52,0	10,17	46,4	9,96
Szwajcaria	35,1	6,87	34,0	7,30
Chiny	26,2	5,13	27,6	5,92
Francja	32,5	6,36	27,3	5,86
Niderlandy	36,7	7,18	26,5	5,69
Irlandia	29,3	5,73	25,5	5,47
Belgia	20,8	4,07	17,7	3,80
Hiszpania	14,5	2,84	13,5	2,90
Włochy	14,4	2,82	12,9	2,77

Źródło: dane Banku Światowego, www.wits.worldbank.org (dostęp: 15.11.2016).

Większe znaczenie Unia Europejska odgrywa jako dostawca towarów na brytyjski rynek. Łączny udział krajów członkowskich UE w imporcie Wielkiej Brytanii w latach 2006-2015 oscylował wokół poziomu 50% i wyniósł w 2015 r. blisko 54% (rysunek 2).



Rysunek 2. Udział UE w strukturze geograficznej brytyjskiego importu w latach 2006-2015 (w %%).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego, www.wits.worldbank.org (dostęp: 15.11.2016).

W zestawieniu krajów dostarczających największą wartość towarów na brytyjski rynek (tabela 2) prym wiodą Niemcy, których udział w latach 2014-2015 kształtował się na poziomie blisko 15% łącznej wartości brytyjskiego importu. Kolejne dwa miejsca zajmują kraje pozaeuropejskie, czyli USA i Chiny, które łącznie w 2015 r. dostarczyły jedną piątą wartości towarów sprowadzonych do Wielkiej Brytanii. Wśród czołowej dziesiątki państw – kierunków brytyjskiego importu w 2015 r. był jeszcze jeden kraj nienależący do UE – Norwegia.

Tabela 2
Największe kraje pod względem udziału w brytyjskim imporcie w latach 2014-2015

Kraj	2014		2015	
	w mld USD	w %	w mld USD	w %
Ogółem	694,3	100	629,2	100
Niemcy	100,3	14,45	94,1	14,96
Chiny	64,1	9,23	63,0	10,01
USA	58,6	8,44	58,1	9,23
Niderlandy	53,6	7,72	47,3	7,52
Francja	43,5	6,27	38,6	6,13
Belgia	34,0	4,90	31,4	4,99
Włochy	28,5	4,10	25,0	3,97
Hiszpania	22,0	3,17	21,5	3,42
Irlandia	19,4	2,79	19,2	3,05
Norwegia	27,7	3,99	18,7	2,97

Źródło: dane Banku Światowego, www.wits.worldbank.org (dostęp: 15.11.2016).

Przytoczona struktura handlu zagranicznego Wielkiej Brytanii wskazuje, że chociaż Unia Europejska odgrywa ważną rolę w brytyjskich relacjach handlowych, to stopień „zależności” Wielkiej Brytanii od unijnego rynku jest jednak znacznie niższy niż w wypadku innych krajów członkowskich (sytuacja Polski zostanie omówiona w kolejnym punkcie artykułu). Tradycyjnym historycznie kierunkiem handlowej ekspansji brytyjskiej są Stany Zjednoczone, natomiast coraz intensywniej rozwija się współpraca Wielkiej Brytanii i Chin, co zwiększa jeszcze bardziej dotychczasową aktywność Brytyjczyków na kontynencie azjatyckim, do tej pory wypływającą z wcześniej realizowanej polityki kolonialnej. Ponadto warto podkreślić spadek

łącznego udziału krajów UE w strukturze brytyjskiego eksportu w badanym okresie lat 2006-2015.

Wobec powyższego należy się zgodzić z powszechną opinią, iż pogorszenie w wyniku Brexitu warunków wymiany handlowej pomiędzy Wielką Brytanią i Unią Europejską wywrze pewien negatywny wpływ na handel zagraniczny Wielkiej Brytanii, a w konsekwencji na funkcjonowanie całości brytyjskiej gospodarki, jednakże skala tego wpływu nie powinna być bardzo dotkliwa. Brytyjskie przedsiębiorstwa mogą pogorszenie warunków wymiany z krajami UE zrekompensować sobie na pozaunijnych i pozaeuropejskich rynkach zbytu. Należy także pamiętać, iż nie ustalono dotychczas nowych warunków, na jakich miałyby funkcjonować handel pomiędzy Wielką Brytanią a UE, a z uwagi na znaczenie zarówno dyplomacji brytyjskiej na arenie międzynarodowej, jak i brytyjskiej gospodarki należałoby domniemywać, iż uda się Brytyjczykom wynegocjować maksymalnie korzystne regulacje handlowe.

3. ZNACZENIE DWUSTRONNYCH RELACJI HANDLOWYCH POLSKI Z KRAJAMI UNII EUROPEJSKIEJ

Analizując kształtowanie się strumienia handlu zagranicznego Polski w latach 2006-2015, wyraźnie widać dynamiczny wzrost aktywności polskich firm na rynkach zagranicznych, przede wszystkim biorąc pod uwagę wielkość polskiego eksportu, który w badanym okresie wzrósł ponad dwukrotnie, osiągając w 2015 r. wartość blisko 180 mld euro. Jak przedstawia tabela 3, struktura geograficzna polskiego handlu zagranicznego pokazuje zdecydowaną dominację Unii Europejskiej jako partnera handlowego Polski. W analizowanych latach UE stanowiła odbiorcę blisko 80% wartości polskiego eksportu oraz dostawcę około 60% towarów na polski rynek.

Spośród krajów UE najważniejszym polskim partnerem handlowym są Niemcy. Według danych publikowanych przez Ministerstwo Rozwoju RP w 2015 r. udział Niemiec w polskim eksporcie wyniósł ponad 27%, natomiast w imporcie blisko 23% („Syntetyczna informacja”, 2016, s. 7).

Należy zwrócić także uwagę na rosnące znaczenie Wielkiej Brytanii jako rynku zbytu dla polskich produktów. W 2006 r. na rynek brytyjski trafiły z Polski towary o łącznej wartości 5 mld euro, co stanowiło 5,6% całości polskiego eksportu, natomiast w 2015 r. wartość polskich towarów wyeksportowanych do Wielkiej Brytanii wyniosła 12,1 mld euro, czyli 6,7% całości polskiego eksportu, dzięki czemu rynek brytyjski stał się drugim największym rynkiem zbytu dla polskich produktów. Udział Wielkiej Brytanii w polskim imporcie kształtował się w badanym okresie lat 2006-2015 na zbliżonym poziomie około 2,6%-2,8%, co uplasowało w 2015 r. Wielką Brytanię na 8. miejscu w zestawieniu największych dostawców produktów na polski rynek.

Tabela 3

Znaczenie UE i Wielkiej Brytanii jako partnerów handlowych Polski w obrocie towarowym w latach 2006-2015

	2006		2010		2014		2015	
	Ekspert	Import	Ekspert	Import	Ekspert	Import	Ekspert	Import
Ogółem (w mld euro)	87,9	100,8	120,3	134,2	165,8	168,4	179,6	177,2
UE (w mld euro)	68,1	63,7	95,3	79,9	128,4	99,5	142,5	106,4
UE (w %)	77,4%	63,2%	79,2%	59,5%	77,4%	59,0%	79,4%	60,0%
Wielka Brytania (w mld euro)	5,0	2,9	7,6	3,7	10,6	4,4	12,1	4,8
Wielka Brytania (w %)	5,6 %	2,8 %	6,3%	2,8%	6,4%	2,6%	6,7%	2,7%

Źródło: *Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego*. (2007-2016).

Unia Europejska dominuje także w strukturze polskiego handlu zagranicznego sektora usług. Jak przedstawia tabela 4, udział UE jako odbiorcy polskich usług w badanym okresie utrzymywał się na zbliżonym poziomie i wyniósł w 2015 r. 69,5%, natomiast jako dostawcy był jeszcze wyższy, osiągając w 2015 r. 78,5%. Wielka Brytania jest

drugim po Niemczech największym partnerem handlowym Polski w obrocie usługami. W 2015 r. jej udział w polskim eksporcie usług wyniósł 6,9%, a w imporcie – 8,8%.

Tabela 4

Znaczenie UE i Wielkiej Brytanii jako partnerów towarowych Polski w obrocie usługami w latach 2010-2015

	2010		2013		2014		2015	
	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import
Ogółem (w mld euro)	24,7	22,3	33,8	25,8	36,2	27,6	40,7	29,7
UE (w mld euro)	17,4	17,1	23,6	20,0	25,4	21,2	28,3	23,3
UE (w %)	70,4%	76,7%	69,8%	77,5%	70,2%	76,8%	69,5%	78,5%
Wielka Brytania (w mld euro)	1,6	1,7	2,1	2,0	2,3	2,1	2,8	2,6
Wielka Brytania (w %)	6,5%	7,6%	6,2%	7,8%	6,4%	7,6%	6,9%	8,8%

Źródło: Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego. (2007-2016).

Prezentowane dane pokazują, iż zarówno w obrocie towarowym, jak i usługowym Unia Europejska jest najważniejszym partnerem handlowym Polski, co niewątpliwie musi implikować wnioski, iż ewentualne wyjście Polski ze struktur UE przyniosłoby w wyniku pogorszenia prawnych warunków wymiany bardzo negatywne konsekwencje dla polskiego handlu zagranicznego, a co za tym następuje dla całości gospodarki polskiej. Z pewnością taka sytuacja wywarłaby negatywny wpływ także na podjęte przez koncerny zagraniczne inwestycje w Polsce, w dużej mierze ukierunkowane na unijny rynek zbytu. W konsekwencji nie tylko doszłoby do zahamowania napływu kapitału do Polski, ale należałoby zakładać, iż część inwestorów przeniosłaby swoje zakłady produkcyjne do innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, będących członkami UE. W rezultacie

doprowadziłyby to do skokowego wzrostu bezrobocia, a następnie do poważnego kryzysu gospodarczego w Polsce. Płynna reorientacja kierunków polskiego handlu zagranicznego jest praktycznie niemożliwa, co zostanie szerzej omówione w następnym punkcie.

4. KRAJE POZAUNIJNE JAKO ALTERNATYWNE RYNKI ZBYTU DLA POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Zaprezentowane wcześniej statystyki polskiego handlu zagranicznego pokazują dominujący udział Unii Europejskiej jako partnera handlowego Polski. W odróżnieniu od sytuacji Wielkiej Brytanii, kraje pozaunijne nie są znaczącym rynkiem zbytu dla polskich producentów. Jedynie niewiele ponad 20% polskiego eksportu w 2015 r. trafiło poza obszar UE. Taki obraz kształtowany jest przez wiele czynników. Poza oczywistym brakiem barier w handlu Unia Europejska to pojemny rynek, bliski geograficznie i kulturowo. Rozwojowi wymiany handlowej w relacjach z innymi państwami członkowskimi UE sprzyja także napływ do Polski inwestycji bezpośrednich z tych krajów.

Tymczasem najbliższe geograficznie rynki pozaunijne to rynki wschodnie, charakteryzujące się wysokim poziomem barier handlowych zarówno o charakterze taryfowym, jak i pozataryfowym, dużym ryzykiem handlowym, często powszechnym zjawiskiem korupcji, słabo rozwiniętą w wielu przypadkach infrastrukturą transportową, a pod względem ekonomicznym także relatywnie mniejszą w stosunku do obywateli UE siłą nabywczą. W przypadku dwóch największych odbiorców polskich towarów na tym obszarze, czyli Rosji i Ukrainy, negatywnie na kształt relacji handlowych wpływa również sytuacja polityczna i konflikt zbrojny. Czynniki te powodują, iż według danych publikowanych przez Ministerstwo Rozwoju RP („Syntetyczna informacja”, 2016) w 2015 r. udział tych dwóch rynków zbytu w polskim eksporcie wynosił łącznie zaledwie 4,5% (odpowiednio 2,8% oraz 1,7%).

Publikowane m.in. przez Bank Światowy dane statystyczne potwierdzają prognozy ekspertów, mówiące o tym, że w najbliższych latach dominującą pozycję w handlu światowym przejmie kontynent azjatycki, w tym w szczególności Chiny (Wach, 2016, s. 152).

Tymczasem, chociaż udział Azji w polskim eksporcie w latach 2006-2015 wzrastał systematycznie, to nie przekroczył nawet poziomu 6,5%. Spośród krajów kontynentu azjatyckiego największym odbiorcą polskich produktów była Turcja, na której rynek w 2015 r. trafiło ponad 1,5% wartości polskiego eksportu. Należy jednak w tym przypadku pamiętać, iż ten częściowo europejski kraj aspiruje do członkostwa w UE. Do Chin polscy producenci wyeksportowali towary o wartości przekraczającej 1,8 mld euro, co stanowiło tylko 1% wartości polskiego eksportu ogółem i uplasowało Chiny dopiero na 21. miejscu w zestawieniu państw będących największymi odbiorcami polskich produktów. Żaden z pozostałych azjatyckich rynków nie osiągnął nawet 0,5% udziału w polskim eksporcie. Jakie są powody tak niewielkiego znaczenia Azji w polskim eksporcie? Przede wszystkim znaczna odległość geograficzna i kulturowa, wpływająca na koszt, czas oraz poziom trudności dystrybucji towarów. Polskie firmy nie mają także rozpoznanych tych rynków pod kątem regulacji prawnych, otoczenia biznesowego i konkurencji, a poziom barier administracyjnych na wielu z nich (m.in. chińskim) nie ułatwia procesu ekspansji zagranicznej. Polscy przedsiębiorcy narzekają też na niewystarczający ich zdaniem poziom wsparcia ze strony polskiej dyplomacji gospodarczej.

W przypadku obu kontynentów amerykańskich jedynie Stany Zjednoczone odgrywają zauważalną rolę w polskim handlu zagranicznym, w 2015 r. stanowiąc odbiorcę ponad 2,2% wartości polskiego eksportu oraz dostarczając na polski rynek ponad 2,6% wartości importowanych przez nasz kraj towarów. Poza samą wielkością USA pod względem siły gospodarczej oraz potencjału rynkowego do rozwoju relacji handlowych z Polską przyczyniają się także inwestycje amerykańskie w naszym kraju.

Dynamiczny rozwój polskiego handlu zagranicznego, w szczególności ekspansji eksportowej polskich przedsiębiorstw, jest niezbędnym czynnikiem dla przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego Polski. Tymczasem stabilność rynku Unii Europejskiej chociaż z jednej strony stanowi pewną „rękojmię bezpieczeństwa” dla polskich eksporterów, to jednak absolutnie nie stwarza możliwości dynamicznego rozwoju. Dlatego z perspektywy rozwoju gospodarczego Polski niezbędny jest wzrost udziału rynków pozaunijnych w polskim eksporcie. Nie można się jednak dziwić polskim przedsiębiorcom, iż niechętnie decydują

się na podejmowanie ekspansji eksportowej na ryzykowne, często odległe geograficznie i słabo rozpoznane rynki zbytu. Zadaniem skutecznej polityki proeksportowej państwa jest zachęcenie eksporterów do podejmowania takiej ekspansji. Wśród najważniejszych zadań należy tutaj wymienić m.in. wsparcie działalności eksporterów poprzez preferencyjne warunki ubezpieczenia kredytów eksportowych (istotne dla minimalizacji ryzyka handlowego), dostarczenie polskim przedsiębiorcom kompleksowych analiz rynkowych, reorganizację systemu polskiej dyplomacji gospodarczej (obecnie najsilniej polscy przedsiębiorcy są reprezentowani na rynkach UE, czyli tam, gdzie praktycznie to wsparcie jest potrzebne w mniejszym stopniu), promocję polskiej marki na rynkach pozaunijnych, a także wsparcie działań promocyjnych podejmowanych przez poszczególne podmioty.

Oczywiście z perspektywy konkurencyjności polskich podmiotów na rynkach zagranicznych niezbędne jest też prowadzenie polityki gospodarczej, w tym podatkowej, w sposób zachęcający przedsiębiorstwa do inwestowania w badania i rozwój, gdyż w najnowszym rankingu Światowej Konkurencyjności tworzonym przez ekspertów Światowego Forum Ekonomicznego Polska zajmuje 36. miejsce na 138 kraje, jednak zdecydowanie najbardziej krytycznie została oceniona w kategorii Innowacyjność (3,4 pkt na 7 możliwych) (Schwab, 2016), co na tle innych krajów unijnych ujawnia pewne słabości polskiej gospodarki (Cieślak i in, 2016; Kwieciński, 2015).

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Członkostwo w Unii Europejskiej z uwagi na likwidację barier handlowych, procesy harmonizacji prawa, spójne regulacje w zakresie obrotu gospodarczego bez wątpienia sprzyja aktywności podmiotów z krajów unijnych na innych rynkach państw członkowskich, co prowadzi do rozwoju handlu wewnątrz ugrupowania.

Obserwowane zróżnicowanie pod względem tempa rozwoju gospodarczego państw na świecie, gwałtowny rozwój kontynentu azjatyckiego, przy jednoczesnej stagnacji rynku unijnego, skłania jednak coraz większą liczbę eksporterów do poszukiwania nowych rynków zbytu, położonych poza obszarem Unii Europejskiej. Wewnętrzne problemy UE zarówno o charakterze gospodarczym, jak

i społecznym (m.in. polityka imigracyjna) w coraz większym stopniu stanowią argumenty dla przeciwników europejskiej integracji.

Choć wybór brytyjskiego społeczeństwa w głównej mierze był spowodowany czynnikami o charakterze społecznym, to jednak należy wziąć pod uwagę relatywnie słabszy od kontynentalnej części państw członkowskich UE stopień powiązań handlowych z resztą ugrupowania. Skala aktywności brytyjskich podmiotów poza Europą skłania ku wnioskowi, iż potencjalne straty poniesione na rynku unijnym w wyniku powrotu barier handlowych mogą zostać zrekomensowane w innych obszarach geograficznych.

Tymczasem w odróżnieniu od sytuacji Wielkiej Brytanii, statystyki polskiego handlu zagranicznego pokazują jednoznacznie silne uzależnienie handlowe Polski od rynku Unii Europejskiej, stanowiącej w 2015 r. odbiorcę blisko 80% wartości polskiego eksportu oraz dostawcę 60% towarów na polski rynek. Oprócz UE żaden region czy ugrupowanie integracyjne nie odgrywa na tyle istotnej roli w polskim handlu, iż potencjalnie stanowi alternatywę wobec Wspólnego Rynku. Oczywiście można przyjąć, iż wystąpienie Polski ze struktur UE mogłoby w pewien sposób zmienić wielkość udziałów poszczególnych rynków w polskim handlu, lecz z pewnością nie zmieniłaby się istotnie jego struktura geograficzna, a utrata korzyści z przynależności do UE odbiłaby się bardzo negatywnie na polskim eksporcie, pomijając inne aspekty ekonomiczne. Dlatego polski interes gospodarczy, jak można wnioskować na podstawie przytoczonych danych statystycznych, wyklucza zdecydowanie możliwość pójścia drogą Wielkiej Brytanii.

Choć nie należy obawiać się gwałtownego pogorszenia relacji handlowych pomiędzy Unią Europejską a Wielką Brytanią, to Brexit może mieć negatywny wpływ na polsko-brytyjskie obroty handlowe. Wobec blisko 7% udziału w 2015 r. Wielkiej Brytanii w polskim eksporcie sytuacja ta może stanowić zagrożenie dla wielu polskich firm obecnych na tamtejszym rynku. Dlatego polskie przedsiębiorstwa powinny w jak najszybszym czasie poszukać alternatywnych rynków zbytu dla swoich produktów zarówno wewnątrz Unii, jak i poza nią.

Należy także na koniec podkreślić, iż uwzględniając tempo rozwoju gospodarczego poszczególnych rynków oraz prognozy ekspertów na następne lata, nie tylko zasadne, ale wręcz niezbędne dla przyspieszenia tempa rozwoju gospodarczego Polski jest przesunięcie części strumienia polskiego handlu zagranicznego, w szczególności

eksportu, w kierunku rynków pozaunijnych, przede wszystkim położonych na kontynencie azjatyckim.

BIBLIOGRAFIA:

- Bank Światowy. (2016). Dane statystyczne. Pozyskano z: www.wits.worldbank.org (dostęp: 22.12.2016).
- Błaszczak, D. (2012). Polska – Unia Europejska. Polacy – Europejczycy. Integracja Polski z Unią Europejską w opinii społeczeństwa polskiego. *Roczniki Nauk Społecznych*, 4(40[2]), 73-99.
- Childs, D. (2001). *Britain since 1945*. London & New York: Routledge.
- Cieślik, A., Michałek, J. i Szczygielski, K. (2016). Innovations and Export Performance: Firm-level Evidence from Poland. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 4(4), 11-28. doi: 10.15678/EBER.2016.040402
- Główny Urząd Statystyczny. (2016). Dane statystyczne. Pozyskano z: www.stat.gov.pl (dostęp: 22.12.2016).
- Greenleaf, W.H. (1983). *The British Political Tradition. vol. II: The ideological heritage*. London: Routledge.
- Kwieciński, L. (2016). Proinnovation processes in the European Union – relationships between European and regional level. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 1(2), 83-96.
- Ramsden, J. (2005). *The Oxford Companion to Twentieth Century British Politics*. Oxford: Oxford University Press.
- Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego*. (2007-2016). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Ronek, G. (2012). Wielka Brytania we Wspólnotach Europejskich i Unii Europejskiej. *Roczniki Nauk Społecznych*, 4(40[2]), 101-121.
- Schwab, K. (ed.). (2016). *The Global Competitiveness Report 2016-2017*. Geneva: World Economic Forum.
- Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski. Styczeń – grudzień 2015 roku*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju RP.
- Wach, K. (2016). Europeanisation of European Businesses: Economies of Scope and Managerial Implications. *Horyzonty Polityki*, 7(19), 151-172. doi: 10.17399/HP.2016.071907

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/>