

EKONOMIŚCI DLA ROZWOJU

JEDNORODNOŚĆ CZY PLURALIZM

Rozważania nad naturą nauk
ekonomicznych i gospodarki



Polskie Towarzystwo Ekonomiczne



X KONGRES
EKONOMISTÓW
POLSKICH

Redakcja naukowa
Bogusław Fiedor
Marian Gorynia
Łukasz Hardt

Seria wydawnicza
EKONOMIŚCI DLA ROZWOJU

JEDNORODNOŚĆ CZY PLURALIZM

**ROZWAŻANIA NAD NATURĄ NAUK
EKONOMICZNYCH I GOSPODARKI**

Redakcja naukowa
Bogusław Fiedor
Marian Gorynia
Łukasz Hardt

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
Warszawa 2021

Spis treści

Od Wydawcy	11
Wstęp	17

CZĘŚĆ I

FILOZOFIA, METODOLOGIA I HISTORIA EKONOMII

Anna Horodecka

Ortodoksja i heterodoksja w rozwoju ekonomii: źródła i aspekty	29
Wprowadzenie	29
1. Definicje	29
2. Modele podziału między ekonomią heterodoksyjną i ortodoksyjną	31
3. Różne aspekty podziału między heterodoksją a ortodoksją	36
Podsumowanie	44

Grażyna Musiał

Węzłowe zagadnienia metodologii nauki w odniesieniu do ekonomii	49
Wprowadzenie	49
1. Charakterystyka poznawcza stanowiska holizmu teoretycznego i metodologicznego w nauce ekonomii	50
2. Prawa nauki i zakres ich ważności	56
3. Wyjaśnianie/uzasadnianie, zagadnienie prawdy w poznaniu naukowym ..	59
Podsumowanie	66

Jan Polowczyk

Podejście ewolucyjne w ekonomii. Czy jest potrzebne?	67
Wprowadzenie	67
1. Podstawy teorii ewolucji	68
2. Co napędza ewolucję	72
3. Dylemat myśliwego. Czy ewolucja prowadzi do optymalizacji?	73
4. Wykorzystanie osiągnięć neuronauki	75
5. Próba syntezy ekonomii głównego nurtu i ekonomii behawioralnej	78
6. Potencjał objaśniająco-normatywny ekonomii ewolucyjnej	81
Podsumowanie	84

Mirosław Szreder

Weryfikacja hipotez statystycznych – współczesne wyzwania	85
Wprowadzenie	85
1. Wnioskowanie statystyczne w czasach <i>big data</i>	86
2. Statystyczna istotność i aspekt decyzyjny w testowaniu hipotez	89
3. Krytycznie o sposobach rozstrzygania w procedurze weryfikacji hipotez	93
Podsumowanie	97

Krzysztof Malaga

O istocie i znaczeniu paradoksów w ekonomii na przykładach paradoksów Leontiefa, Easterlina i Solowa	99
Wprowadzenie	99
1. Definicje paradoksów i ich przykłady w ekonomii	100
2. Paradoksy Leontiefa, Easterlina i Solowa oraz ich ekonomiczne implikacje	101
Podsumowanie	107

Dariusz Pieńkowski

Milton Friedman kontra zrównoważony rozwój, czyli o dwóch formułach sprawiedliwości w rozważaniach ekonomicznych	109
Wprowadzenie	109
1. Krótka charakterystyka poglądów Milтона Friedmana	112
2. Postulaty rozwoju zrównoważonego w świetle poglądów Milтона Friedmana	118
3. Dyskusja, czyli M. Friedman kontra zrównoważony rozwój	125
Podsumowanie	130

Marcin Łuszczuk, Magdalena Ebisch-Stenzel

Polityka społeczna w doktrynach liberalnych	131
Wprowadzenie	131
1. Geneza polityki społecznej	132
2. Kształtowanie polityki społecznej w klasycznym liberalizmie i neoliberalizmie	133
3. Zasady polityki społecznej w ordoliberalnej myśli ekonomicznej	136
4. Rola wolnorynkowego państwa w rozwiązywaniu problemów społecznych	139
Podsumowanie	140

CZĘŚĆ II

WEZŁOWE KWESTIE W FINANSACH I ZARZĄDZANIU

Ryszard Borowiecki, Barbara Siuta-Tokarska

Nauka o zarządzaniu a idea zrównoważonego i trwałego rozwoju	145
Wprowadzenie	145
1. Zarządzanie jako nauka	146
2. Idea zrównoważonego i trwałego rozwoju w świetle paradygmatu	151
Podsumowanie	155

*Alojzy Czech***Naukowa organizacja pracy w oczach ekonomisty – według Stefana**

L. Zaleskiego	157
Wprowadzenie	157
1. Stefan Zaleski jako ekonomista (I)	157
2. Istota i miejsce naukowej organizacji pracy	159
3. Stefan Zaleski jako ekonomista (II)	166
Podsumowanie	169

*Jan W. Wiktor, Katarzyna Sanak-Kosmowska***Phishing for phools G.A. Akerlofa i R.J. Shillera w perspektywie**

marketingu opartego na dowodach (evidence-based theory)	171
Wprowadzenie	171
1. Założenia metodyczne badań	178
2. Czy „reklama jest wdzięcznym polem popisu dla amatorów phishingu”? – evidence-based-research: wyniki badań studentów uczelni ekonomicznych	178
Podsumowanie	182

*Stanisław Flejterski***Funkcjonowanie systemu bankowo-finansowego z perspektywy**

metodologicznej	183
Wprowadzenie	183
1. Interdyscyplinarność, multidyscyplinarność, transdyscyplinarność	184
2. System bankowo-finansowy – podejście interdyscyplinarne (studium przypadku)	187
3. System bankowo-finansowy a psychologia	190
4. <i>Homo financierus</i> w ujęciu prof. P.H. Dembińskiego	192
5. W kierunku koncepcji neurofinansów/neurobankowości	194
Podsumowanie	195

Marcin Gorazda

Wokół sprawiedliwości podatkowej. Normatywne założenia w szacunkach luki podatkowej na przykładzie raportu PIE dotyczącego luki w podatku CIT w latach 2015–2017	197
Wprowadzenie	197
1. Sprawiedliwość podatkowa	198
2. Luka w CIT	201
3. Założenia normatywne	202
Podsumowanie	209

Anna Moździerz

O trudnościach pomiaru wpływu niezależnych instytucji fiskalnych na stabilność finansów publicznych	211
Wprowadzenie	211
1. Problemy definicyjne jako źródło trudności w pomiarze wpływu niezależnych instytucji fiskalnych na stabilność fiskalną	212
2. Próby empirycznej weryfikacji wpływu niezależnych instytucji fiskalnych na stabilność finansów publicznych	214
3. Powstawanie niezależnych instytucji fiskalnych w krajach UE	217
4. Indeks zakresu instytucji fiskalnych a dyscyplina fiskalna w krajach UE ..	220
Podsumowanie	225

Przemysław Włodarczyk

Stabilność fiskalna w Polsce w warunkach zwiększonej redystrybucji fiskalnej	227
Wprowadzenie	227
1. Stabilność fiskalna – koncepcja teoretyczna	228
2. Wskaźniki i testy stabilności fiskalnej	231
3. Stabilność fiskalna Polski w latach 1995–2018 – analiza empiryczna	235
Podsumowanie	242

CZĘŚĆ III

NAUKI EKONOMICZNE WOBEC KLUCZOWYCH WYZWAŃ WSPÓŁCZESNOŚCI

Andrzej K. Koźmiński, Adam Noga, Katarzyna Piotrowska, Krzysztof Zagórski

Europa pomiędzy emocjami a racjonalnością. Indeks Zrównoważonego Rozwoju (BDI) dla 22 europejskich krajów OECD w latach 1999–2017 ...	245
Wprowadzenie	245
1. Indeks Zrównoważonego Rozwoju	246
2. Typologia badanych krajów	248
3. Dynamika przemian	252
Podsumowanie	253

Maciej Miszewski

Instytucjonalne uwarunkowania trwałości neoliberalnego systemu

gospodarczego	255
Wprowadzenie	255
1. System neoliberalny i jego instytucje	256
2. Instytucjonalne bariery „nowej instytucjonalizacji”	263
Podsumowanie	269

Katarzyna Żukrowska

Zderzenie lokalności i globalizacji z bilateralizmem w wykonaniu USA

i ChRL	271
Wprowadzenie	271
1. Umowy liberalizujące wymianę handlową ChRL z krajami trzecimi	271
2. Umowy liberalizujące wymianę handlową USA z krajami trzecimi	273
3. Profile handlowe USA i ChRL	282
4. USA i ChRL wysoka pozycja w handlu, różna polityka handlowa i różna wrażliwość na cła – znaczenie dla umów bilateralnych	287
Podsumowanie	291

Marian Gorynia, Katarzyna Mroczek-Dąbrowska, Anna Matysek-Jędrych

Ekonomiczne wyzwania Polski wobec brexitu	293
Wprowadzenie	293
1. Brexit a procesy globalizacyjne w świecie	293
2. Potencjalny wpływ brexitu na sytuację krajów UE-27	296
3. Polska i jej pozycja względem brexitu	300
Podsumowanie	304

Michał Brzeziński, Katarzyna Salach

Nierówności dochodowe i majątkowe w Polsce: nowe wyniki

wykorzystujące dane pozaankietowe	307
Wprowadzenie	307
1. Skorygowane miary nierówności dochodowych dla Polski	308
2. Skorygowane miary nierówności majątkowych	310
Podsumowanie	313

Agnieszka Jakubowska

Związek między zdrowiem a aktywnością zawodową – przykład Polski ...

Wprowadzenie	315
1. Zdrowie i rynek pracy w koncepcjach teoretycznych	316
2. Zdrowie jako problem gospodarek rozwiniętych	319
3. Problem starzejącego się społeczeństwa w Polsce	323
4. Ograniczenia w zdrowiu a nierówności w dostępie do rynku pracy i zatrudnienia	325
Podsumowanie	329

Julia Włodarczyk

Współzależność preferencji a poparcie dla euro w Polsce	331
Wprowadzenie	331
1. Współzależność preferencji w badaniach ekonomicznych	332
2. Relatywna deprywacja i gratyfikacja – istota koncepcji i ich pomiar	333
3. Źródło danych i metoda estymacji	335
4. Wyniki badań	336
Podsumowanie	340

Jerzy Kleer

Marginalizacja Europy	341
Wprowadzenie	341
1. Historyczne źródła ekspansji europejskiej	342
2. Mechanizmy ekspansji	344
3. Źródła słabości Europy	345
4. Epoka przełomu	346
5. Europa współczesna	350
Podsumowanie	361

Aleksander Surdej

Produktywność i jej determinanty w badaniach OECD	365
Wprowadzenie	365
1. Słabnąca dynamika wzrostu gospodarczego w państwach OECD	365
2. Wzrost produktywności podstawowym źródłem wzrostu dobrobytu	366
3. Podstawowe wskaźniki produktywności	367
4. Rozkład przedsiębiorstw według wielkości i ich dynamika a produktywność	368
5. Wysokość stóp procentowych a produktywność	370
6. Zmiany w strukturze gospodarki a produktywność	371
7. Jakość i dopasowanie kompetencji a produktywność	372
8. Polityka regulacyjna a produktywność	373
Podsumowanie	374

Bibliografia	377
Streszczenia	407
Abstracts	421
Indeks nazwisk	433
Indeks rzeczowy	443
Noty o autorach	457

Ekonomiczne wyzwania Polski wobec brexitu¹

Wprowadzenie

Decyzja Zjednoczonego Królestwa o opuszczeniu Unii Europejskiej była przełomowym momentem dla integracji europejskiej. Brytyjski elektorat zagłosował za opuszczeniem Unii Europejskiej większością 51,9%. Wynik referendum w sprawie brexitu zorganizowanego 23 czerwca 2016 r. zaskoczył wielu obserwatorów i zapoczątkował szereg prób przewidzenia, jakie będą związane z nim konsekwencje, zarówno dla gospodarki brytyjskiej, jak i europejskiej. W niniejszym rozdziale podjęto próbę zbadania, jaki będzie wpływ wspomnianego brexitu na gospodarkę Polski w dwóch odmiennych perspektywach. Po pierwsze, zmierzono podatność gospodarki polskiej na tle gospodarek pozostałych krajów UE, po drugie, przyjmując optykę mezoekonomiczną analizy, tj. z poziomu poszczególnych branż gospodarki. W obu badaniach wykorzystano syntetyczną miarę podatności, uwzględniając poziom ekspozycji i wrażliwości polskiej gospodarki na brexit oraz odporności na jego skutki.

1. Brexit a procesy globalizacyjne w świecie

Brexit jest efektem słowotwórstwa dezintegracyjnego, które z jednej strony ma wypełnić zidentyfikowaną lukę semantyczną, z drugiej ma przyciągać uwagę. W przypadku słowa brexit doszło do złożenia dwóch anglojęzycznych słów: Britain

* Prof. dr. hab. Marian Gorynia – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu; e-mail: marian.gorynia@ue.poznan.pl.

** Dr hab. Katarzyna Mroczek-Dąbrowska, prof. UEP – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu; e-mail: katarzyna.mroczek-dabrowska@ue.poznan.pl.

*** Dr Anna Matysek-Jędrych – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu; e-mail: anna.matysek-jedrych@ue.poznan.pl.

¹ Rozdział przygotowano w ramach realizacji projektu badawczego Narodowego Centrum Nauki „Strategie firm polskich wobec wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej”; numer 2017/27/B/HS4/00754.

oraz exit. Co ciekawe, według Oxford Dictionaries (<https://oxforddictionaries.com/definition/brexit>) słowo to powstało już w 2012 r. (początkowo jako brixit), a jego pierwowzorem było słowo grexit. Jak zatem rozumieć słowo brexit? Można tak, jak to zaproponowała Theresa May w wystąpieniu na zaledwie dwadzieścia dni po referendum: 'Brexit means Brexit' [Cowburn, 2016]. W potocznym i wąskim rozumieniu tego słowa, brexit, używany jest dla określenia decyzji podjętej już w referendum i dla samego referendum. Nie jest to jednak rozumienie poprawne. Brexit bowiem nie jest jednorazowym wydarzeniem, ale długotrwałym procesem i tak też należy je postrzegać. Warto podkreślić, że określenie brexit funkcjonowało w sposób masowy w środkach społecznego przekazu na długo przed wspomnianym referendum, nie zostawiając niemalże miejsca dla innego słowa – bremain, będącego złożeniem dwóch innych brytyjskich słów: Britain oraz remain (sugerującego pozostanie Wielkiej Brytanii w UE). W tym miejscu warto zapewne zadać pytanie, jaki był wpływ swoistej asymetrii w wykorzystywaniu obu terminów w okresie bezpośrednio poprzedzającym referendum na ostateczny jego wynik. Pytanie to, jakkolwiek ciekawe, wykracza znacznie poza ramy niniejszego rozdziału.

W szerszym ujęciu brexit oznacza cały proces opuszczania przez Wielką Brytanię Unii Europejskiej, z uwzględnieniem wielowymiarowości potencjalnych konsekwencji tego procesu [Szymczyński, 2016]. Dotyka zatem nie tylko Wielkiej Brytanii jako kraju, w którym podjęto demokratyczną decyzję o opuszczeniu Unii Europejskiej, ale wszystkich innych krajów członkowskich UE w wymiarze makroekonomicznym, mikroekonomicznym, politycznym, społecznym, prawnym itd. W wymiarze makroekonomicznym brexit należy odnieść do konsekwencji wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej w odniesieniu do pozycji gospodarczej tego kraju (mierzonej wzrostem PKB, dynamiką handlu zagranicznego, wartością waluty brytyjskiej itd.) oraz pozycji gospodarczej UE bez Wielkiej Brytanii jako kraju członkowskiego. Ujęcie mikroekonomiczne obejmuje zarówno poszczególne przedsiębiorstwa, jak i gospodarstwa domowe oraz indywidualnych pracowników w odniesieniu do tych jednostek, które funkcjonują na terenie Wielkiej Brytanii i z racji tego są w mniejszym bądź większym stopniu dotknięte decyzją o opuszczeniu UE, jak i te wszystkie, które w sposób pośredni odczują skutki decyzji podjętej w czerwcu 2016 r.

Czym jest i czym będzie brexit z perspektywy postępującej dotychczas globalizacji? Z punktu widzenia dłuższego okresu brexit daje się sprowadzić do epizodu, odstępstwa od ogólnej prawidłowości. Brexit jest przejawem negatywnego postrzegania globalizacji, a więc jego podstawową przesłankę stanowi odmienne od przyjętego zazwyczaj rozumienie sensu i efektów globalizacji. Brexit stanowi przykład nieracjonalnego, emocjonalnego podejścia do rachunku korzyści

i kosztów globalizacji. Brexit jest wynikiem negowania pozytywnych *per saldo* efektów globalizacji. Brexit jest także przykładem spojrzenia fragmentarycznego i egoistycznego, aczkolwiek niepodbudowanego racjonalnie, na interes grupowy jego zwolenników, niesłusznie przypisującego pozostawaniu we wspólnocie integracyjnej i udziałowi w procesach globalizacji, niemożliwość osiągnięcia celów rozwojowych kraju i zaspokojenia interesów narodowych.

Globalizację w sferze gospodarki można zdefiniować jako proces stopniowego zacierania się granic między poszczególnymi gospodarkami narodowymi, wyrażający się intensyfikacją międzynarodowych przepływów handlowych, zwiększoną migracją kapitału, ludzi i technologii [Primo Braga, 2017, s. 30]. W sensie ekonomicznym (od innych aspektów globalizacji w tym miejscu abstrahujemy) globalizację redukuje się niekiedy do wymiaru mikroekonomicznego, w którym główną rolę odgrywają zachowania korporacji międzynarodowych dążących do totalnej obecności na wszystkich (albo większości) rynkach oraz do daleko posuniętej standaryzacji działań na tych rynkach [Yip, 1996; Yip, 2004]. Wzrost zakresu i intensywności powiązań gospodarczych może odbywać się według dwóch modelowych rozwiązań: pierwsze polega na względnie równomiernym wzroście znaczenia współpracy międzynarodowej pomiędzy wszystkimi krajami (internacjonalizacja i globalizacja rozproszona/rozłożona równomiernie), drugie natomiast charakteryzuje się znacznym zróżnicowaniem znaczenia międzynarodowej współpracy gospodarczej z różnymi grupami krajów (regionalizacja). Regionalizacja może być więc rozumiana jako różnicowanie charakteru i intensywności współpracy gospodarczej w odniesieniu do różnych grup krajów wydzielonych według kryterium geograficznego ze skłonnością do koncentracji uwagi na jednej albo kilku grupach krajów.

Brexit jest jednym z wielu przykładów epizodów, które wpływały zarówno w przeszłości, jak i będą wpływać w przyszłości na ewolucję globalizacji. Kołodko [2013, s. 108] pisze: „(...) w latach 1914–1988 wiele wskazywało na to, że globalizacja jest w odwrocie, podczas gdy były to przejściowe, aczkolwiek trwające aż trzy pokolenia frykcje w jej permanentnym parciu do przodu”. Inne możliwe i niedające się wykluczyć zakłócenia procesu globalizacji mogłyby być w przyszłości związane na przykład z ewentualnym wybuchem konfliktu izraelsko-irańskiego albo chińsko-tajwańskiego. Przyjmując taką szeroką perspektywę, nasuwa się pytanie o to, co może się stać w dalszej przyszłości z przynależnością Wielkiej Brytanii do Unii Europejskiej oraz międzynarodowej wspólnoty gospodarczej. Czy brexit jest odwracalny? Czy bre-entry wydaje się kiedykolwiek możliwe? Trudno jest dziś udzielić wiarygodnej odpowiedzi na te pytania.

Jeśli natomiast chodzi o wpływ brexitu na procesy globalizacyjne, to niewątpliwie jest to przejaw deglobalizacji. Ze swej istoty brexit jest przykładem szerzenia

się tendencji populistycznych i nie jest przypadkiem odosobnionym. W wymiarze gospodarczym podstawowe postulaty brexitu zmierzają do wzmocnienia protekcjonizmu i ograniczania wolności gospodarczej we współpracy międzynarodowej. W krótkim i średnim okresie brexit spowoduje w szczególności w relacjach z krajami Unii Europejskiej zauważalne negatywne konsekwencje gospodarcze, które będą różnie rozkładać się zarówno w układzie geograficznym, jak i sektorowym. Natomiast z punktu widzenia dłuższego okresu oraz przyjmując perspektywę całej gospodarki globalnej, znaczenie ekonomiczne brexitu będzie mimo wszystko umiarkowane, a więc nie zachwieje samo w sobie w sposób istotny tendencjami globalizacyjnymi. Kolejne spostrzeżenie związane jest z zasygnalizowaną wcześniej za Kołodką synergią procesów integracji regionalnej i globalizacji. Z tego punktu widzenia brexit jest naruszeniem tendencji integracyjnych, jest wyłomem na ich mapie i przykładem posunięcia dezintegracyjnego. Dodatkowo więc także w tym znaczeniu należy postrzegać brexit jako przejaw deglobalizacji.

2. Potencjalny wpływ brexitu na sytuację krajów UE-27

Mimo że brexit dotyczy wyjścia jedynie Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, jego konsekwencje odczuwalne będą zarówno dla Unii jako całości, jak i dla poszczególnych jej członków. Wcześniej omówiono wpływ brexitu na procesy globalizacyjne, tu natomiast uwaga zostanie przeniesiona na podatność poszczególnych członków Unii Europejskiej na decyzję Wielkiej Brytanii o opuszczeniu struktur unijnych. Nie wszystkie kraje jednakowo odczują tę decyzję, gdyż nie wszystkie w takim samym stopniu utrzymywały kontakty gospodarcze z Wielką Brytanią, zarówno w wymiarze handlowym, jak i inwestycyjnym. Stąd podatność poszczególnych krajów członkowskich na skutki brexitu może być znacząco różna.

Słowo „podatność” pochodzi od łacińskiego *vulnerare*, co w dosłownym tłumaczeniu oznacza „ranić” [Briguglio, 2016, s. 1058]. Stąd pomiar podatności na pewne zagrożenia musi odzwierciedlać zarówno ekspozycję (*exposure*) na określone zdarzenie, jak i związane z nim ryzyko. Podatność w rozumieniu ekonomicznym jest powszechnie rozumiana jako „podatność kraju na skutki spowodowane przez zewnętrzne siły gospodarcze w wyniku ekspozycji na takie siły” [Briguglio, 2016, s. 1058]. W tym przypadku siłą zewnętrzną oznacza opuszczenie przez Zjednoczone Królestwo struktur Unii Europejskiej. Pomiar podatności krajów na brexit odnosi się zazwyczaj do trzech elementów: poziom ekspozycji na brexit (*exposure*), wrażliwość na brexit (*sensitivity*) oraz odporność na jego skutki (*resilience*) (tabela 1).

Tabela 1. Pomiar podatności krajów na brexit – operacjonalizacja zmiennych

Aspekt	Zmienne	Wpływ
Ekspozycja	Eksport do UK jako % PKB (dobra)	+
	Eksport do UK jako % PKB (usługi)	+
	Import do każdego kraju jako % PKB (dobra)	+
	Import do każdego kraju jako % PKB (usługi)	+
Wrażliwość	Koncentracja eksportowa:	
	– Udział produktów rolnych w eksporcie do UK	+
	– Udział produktów high-tech w eksporcie do UK	–
	Koncentracja importowa:	
	– Udział produktów rolnych w imporcie z UK	+
	– Udział produktów <i>high-tech</i> w imporcie z UK	–
Odporność	Migracja:	
	– Udział imigrantów z Wielkiej Brytanii w populacji kraju	+
	– Udział emigrantów do Wielkiej Brytanii w populacji kraju	+
	Jakość instytucji	–
	ZIB (wartość) z UK jako % PKB	–
	ZIB (wartość) w UK jako % PKB	–
	Zdolność innowacyjna	–
	Jakość kapitału ludzkiego	–

Źródło: opracowanie własne.

Pomiaru podatności na brexit można dokonać poprzez równoczesną analizę wszystkich trzech wymiarów oraz utworzenie syntetycznego miernika ilustrującego stopień, w jakim poszczególne gospodarki są podatne na wyjście Wielkiej Brytanii ze wspólnoty europejskiej. Im wyższa wartość wskaźnika syntetycznego, tym większa podatność na negatywne konsekwencje brexitu. W naszym przypadku wartość wskaźnika została podzielona na cztery grupy: niskiego, umiarkowanego, wysokiego i bardzo wysokiego oddziaływania, zgodnie ze wzorem:

$$\begin{aligned}
 &\text{grupa 1: } \dim_i \geq \dim^- + SD\dim; \\
 &\text{grupa 2: } \dim^- \leq \dim_i < \dim^- + SD\dim; \\
 &\text{grupa 3: } \dim^- - SD\dim \leq \dim_i < \dim^-; \\
 &\text{grupa 4: } \dim_i < \dim^- - SD\dim,
 \end{aligned}$$

gdzie:

$\dim^-$ – oznacza średnią wartość poszczególnych wymiarów (ekspozycja, wrażliwość, odporność, podatność),

$SD\dim$ – oznacza odchylenie standardowe dla wymiaru.

Tabela 2. Podatność poszczególnych krajów na konsekwencje brexitu

Kraj	Ekspozycja	Wrażliwość	Odporność	Podatność – miernik syntetyczny
Austria	umiarkowana	umiarkowana	wysoka	niska
Belgia	bardzo wysoka	wysoka	wysoka	wysoka
Bulgaria	umiarkowana	umiarkowana	niska	wysoka
Chorwacja	umiarkowana	niska	niska	umiarkowana
Cypr	bardzo wysoka	wysoka	wysoka	bardzo wysoka
Czechy	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	wysoka
Dania	umiarkowana	umiarkowana	bardzo wysoka	niska
Estonia	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana
Finlandia	umiarkowana	umiarkowana	wysoka	niska
Francja	umiarkowana	wysoka	wysoka	wysoka
Grecja	umiarkowana	niska	umiarkowana	umiarkowana
Hiszpania	umiarkowana	umiarkowana	wysoka	umiarkowana
Holandia	bardzo wysoka	bardzo wysoka	bardzo wysoka	umiarkowana
Irlandia	bardzo wysoka	bardzo wysoka	bardzo wysoka	bardzo wysoka
Litwa	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana
Luksemburg	wysoka	umiarkowana	bardzo wysoka	umiarkowana
Łotwa	umiarkowana	wysoka	umiarkowana	wysoka
Malta	bardzo wysoka	wysoka	umiarkowana	bardzo wysoka
Niemcy	umiarkowana	bardzo wysoka	bardzo wysoka	wysoka
Polska	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	wysoka
Portugalia	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	wysoka
Rumunia	umiarkowana	umiarkowana	niska	wysoka
Słowacja	umiarkowana	umiarkowana	niska	wysoka
Słowenia	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana
Szwecja	umiarkowana	umiarkowana	bardzo wysoka	niska
Węgry	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	wysoka
Włochy	umiarkowana	wysoka	umiarkowana	wysoka

Źródło: opracowanie własne.

2.1. Ekspozycja krajów UE-27 na brexit

Żaden z krajów nie został sklasyfikowany jako gospodarka w niewielkim stopniu narażona na brexit, co jedynie potwierdza potencjalną skalę problemów wynikających z wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Pięć krajów, a mianowicie Malta, Irlandia, Cypr, Holandia i Belgia są najbardziej narażone na skutki tego procesu. Są to kraje położone w bezpośredniej bliskości geograficznej (Irlandia) lub

małe gospodarki, które historycznie wykazywały silne związki ze Wielką Brytanią (np. Cypr, Malta). Tylko jeden kraj, Luksemburg, został zakwalifikowany jako gospodarka o wysokim stopniu ekspozycji na brexit, podczas gdy pozostałe 21 państw członkowskich zostało sklasyfikowanych jako umiarkowanie narażone. Należy zaznaczyć, że różnice we wskaźnikach uzyskanych przez poszczególne kraje były stosunkowo niewielkie.

Polska znalazła się w połowie rankingu (15. pozycja) w grupie gospodarek umiarkowanie narażonych na brexit. Najbardziej zagrożony okazał się w jej przypadku eksport towarów do Wielkiej Brytanii (mierzony do poziomu PKB). Polska eksportuje m.in. pojazdy silnikowe i części zamienne, meble, odbiorniki telewizyjne i maszyny do automatycznego przetwarzania danych. Polska jest znacznie mniej zorientowana na wzajemne świadczenie usług, tym samym usługi nie stanowią głównego obszaru handlowego między tymi dwoma krajami. Podobnie Belgia, Irlandia i Holandia są również najbardziej narażone w zakresie eksportu towarów, podczas gdy Cypr, Malta i Luksemburg są bardziej narażone na zmiany wynikające we wzajemnym świadczeniu usług. Po stronie importu Irlandia i Malta mogą zostać zmuszone do poszukiwania alternatywnych dostawców różnych grup towarowych, natomiast tylko Malta jest poważnie narażona na potencjalne ograniczenia świadczenia usług.

2.2. Wrażliwość krajów UE-27 na brexit

W kwestii wrażliwości związanej z opuszczeniem przez Wielką Brytanię struktur unijnych wyniki były bardziej zróżnicowane i podzieliły badane gospodarki na cztery grupy. Po raz kolejny Irlandia i Holandia okazały się ponosić potencjalnie największe ryzyko. Jednak tym razem to Niemcy zajęły trzecią pozycję w rankingu, swoim rezultatem niewiele odbiegając od Holandii. Niemcy są szczególnie wrażliwe w zakresie handlu produktami i usługami zaawansowanymi technologicznie, a dodatkowo czynnik ten wydaje się być w ich przypadku najbardziej niepokojącym ze wszystkich państw członkowskich UE-27. Cypr, Malta i Belgia zostały sklasyfikowane podobnie jak w przypadku pomiaru ekspozycji. Luksemburg zajmuje natomiast bardzo niską, gdyż dopiero 21. pozycję. Wynika to ze względnie pozytywnego efektu migracji netto i handlu zaawansowanymi technologiami. Po raz kolejny Polska znajduje się w środku rankingu (13. pozycja) i w jej przypadku żaden z analizowanych wskaźników cząstkowych nie stwarzał szczególnych problemów.

2.3. Odporność krajów UE-27 na brexit

Wyniki analizy odporności są bardziej zróżnicowane niż dwa poprzednie wymiary. Szacuje się, że kraje uznawane za najbardziej konkurencyjne (północno-zachodnia Europa) powinny stosunkowo szybko powrócić do swoich wyników

sprzed brexitu. Zaskakujący jest jednak fakt, że oczekuje się, że Irlandia – sąsiad Wielkiej Brytanii, ale jednocześnie gospodarka, która zajęła 1. miejsce zarówno w analizach ekspozycji, jak i wrażliwości – ma również bardzo szybko przezwyciężyć negatywne konsekwencje brexitu. Wynika to przede wszystkim z jej stabilnych instytucji, wysoko ocenionego kapitału ludzkiego i zdolności innowacyjnych. Polska zajęła 20. miejsce w analizie, co oznacza, że nie oczekuje się, że poradzi sobie z trudnościami, tak dobrze jak inne kraje. Wykazuje ona problemy w tych aspektach, w których Irlandia jest dobrze postrzegana. Jest jednak nadal w lepszej sytuacji niż Słowacja, Chorwacja, Bułgaria i Rumunia, które w ogóle nie wykazują zdolności adaptacyjnych.

3. Polska i jej pozycja względem brexitu

Jak wynika z przeprowadzonej analizy, Polska może w znacznym stopniu odczuć skutki brexitu, głównie ze względu na niewielkie zdolności adaptacyjne. Trzy lata po referendum nadal nie są znane warunki wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, co w praktyce oznacza, że trudno ocenić zagrożenia związane z funkcjonowaniem w nowej post-brexitowej rzeczywistości. Dotychczasowy brak porozumienia między Wielką Brytanią a Unią Europejską sugeruje, że coraz bardziej realny staje się scenariusz tzw. twardego brexitu. Będzie to oznaczać większe restrykcje w relacjach między Wielką Brytanią a pozostałymi członkami Unii. W zależności od przyjętych regulacji handlowych, zasad przepływu kapitału oraz osób, skutki brexitu będą także różnić się w zależności od branży.

Jak wskazała wcześniejsza analiza, Polska jest jednym z krajów Unii Europejskiej, które – w sensie współpracy handlowej i inwestycyjnej – ma prawo obawiać się brexitu w znacznym stopniu. Wynika to z bezpośrednich relacji, jakie utrzymujemy z Wielką Brytanią, ale również z pośrednich zawirowań, jakie mogą pojawić się w efekcie problemów na linii z pozostałymi krajami członkowskimi Unii. Ze względu na fakt, że tzw. twardy brexit staje się coraz większym zagrożeniem, Polska przeznaczyła w budżecie na 2019 r. ponad 1,5 mld zł rezerwy na zwalczanie negatywnych konsekwencji „rozvodu” Wielkiej Brytanii z Unią Europejską [Business Insider, 2019]. Jednak kwota ta ma w większości pokryć ewentualne zwiększenie polskiej składki do unijnego budżetu. Teoretycznie przygotowywane są organizacyjne i prawne rozwiązania, zarówno na poziomie całej Unii, jak i na poziomie poszczególnych gospodarek członkowskich, które miałyby łagodzić to rozstanie. Jednak mimo złożonych deklaracji, trudno jest na razie wskazać jakiegokolwiek realne rozwiązania. Warto przypomnieć, że w momencie wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej – bez szczególnych ustaleń – podmioty gospodarcze

utrzymujące relacje handlowe z tym krajem będą zobowiązane do czynności, które nie obowiązywały w handlu wewnątrzunijnym – w tym: dokonywania zgłoszenia celnego, rozliczania podatku pośredniego, a w przypadku świadczenia usług kwestii związanych z uznawaniem kompetencji zawodowych czy też tzw. praw paszportowych.

Szacuje się, że w sytuacji „twardego brexitu” i przyjęcia przez Wielką Brytanię taryfy celnej UE, średnia ważona stawka celna eksportu polskiego do tego kraju może wynieść 8,5%. Oczywiście w przypadku niektórych grup produktowych stawki te będą zdecydowanie wyższe – przykładowo eksport rolno-spożywczy może być objęty stawką 28%. Jest to o tyle niepokojące, że żywność stanowi 20% polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii [Ambroziak, 2019]. Pojawienie się ceł spowoduje także wzrost cen importowanych produktów, a w konsekwencji może się to przełożyć na popyt na nie. W przypadku branży spożywczej istnieje także dodatkowe obostrzenie związane z odmiennymi standardami bezpieczeństwa żywności i koniecznością pozyskiwania certyfikatów eksportowych. Tym samym zakłada się wzrost zagrożenia ze strony alternatywnych dostawców pochodzących z Kanady, Stanów Zjednoczonych, Australii, czy też Nowej Zelandii [Forbes, 2019]. Aby przyjrzeć się sytuacji poszczególnych branż² w tej części dokonaliśmy analizy ich podatności na brexit w ujęciu handlowym. Założenia analizy są podobne do tych zastosowanych w analizie krajów członkowskich, a poszczególne czynniki oceny zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3. Pomiar podatności branż na brexit – operacjonalizacja zmiennych

Aspekt	Zmienne	Wpływ
Ekspozycja	Eksport do UK jako % PKB	+
	Import z UK jako % PKB	+
Wrażliwość	Udział w eksporcie do UK	+
	Udział w imporcie z UK	+
Odporność	Poziom globalizacji branży	–
	Zdolności innowacyjne (wg klasyfikacji Eurostat)	–

Źródło: opracowanie własne.

Pozostałe kroki analizy były zbieżne z analizą krajów członkowskich – branże zostały podzielone na cztery grupy – niskiego, umiarkowanego, wysokiego i bardzo wysokiego narażenia na skutki brexitu (tabela 4).

² Dla uproszczenia jako branże rozumie się tutaj działalność gospodarczą wg klasyfikacji GUS. Analiza odnosi się do poziomu działań.

Tabela 4. Podatność poszczególnych branż na konsekwencje brexitu

Kraj	Ekspozycja	Wrażliwość	Odporność	Podatność – miara syntetyczna
01 Uprawy rolne, chów i hodowla zwierząt, łowiectwo, włączając działalność usługową	umiarkowana	umiarkowana	niewielka	wysoka
08 Pozostałe górnictwo i wydobywanie	umiarkowana	wysoka	wysoka	umiarkowana
10 Produkcja artykułów spożywczych	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana
11 Produkcja napojów	umiarkowana	umiarkowana	wysoka	umiarkowana
13 Produkcja wyrobów tekstylnych	bardzo wysoka	umiarkowana	wysoka	wysoka
14 Produkcja odzieży	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana
16 Produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli; produkcja wyrobów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana
17 Produkcja papieru i wyrobów z papieru	umiarkowana	umiarkowana	wysoka	umiarkowana
18 Poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	wysoka
19 Wytwarzanie i przetwarzanie koks i produktów rafinacji ropy naftowej	umiarkowana	umiarkowana	wysoka	umiarkowana
20 Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	wysoka	umiarkowana	bardzo wysoka	umiarkowana
22 Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	wysoka	umiarkowana	bardzo wysoka	niewielka
23 Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	umiarkowana	umiarkowana	wysoka	umiarkowana
24 Produkcja metali	umiarkowana	umiarkowana	wysoka	umiarkowana
25 Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń	umiarkowana	umiarkowana	wysoka	umiarkowana
26 Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych	wysoka	umiarkowana	bardzo wysoka	umiarkowana
28 Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana	bardzo wysoka	umiarkowana	bardzo wysoka	umiarkowana
29 Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli	bardzo wysoka	wysoka	bardzo wysoka	wysoka
30 Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	umiarkowana	umiarkowana	wysoka	umiarkowana
31 Produkcja mebli	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana
32 Pozostała produkcja wyrobów	bardzo wysoka	umiarkowana	umiarkowana	wysoka
33 Naprawa, konserwacja i instalowanie maszyn i urządzeń	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana
41 Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana
43 Roboty budowlane specjalistyczne	umiarkowana	wysoka	niewielka	wysoka
45 Handel hurtowy i detaliczny pojazdami samochodowymi; naprawa pojazdów samochodowych	wysoka	bardzo wysoka	niewielka	bardzo wysoka

Kraj	Ekspozycja	Wrażliwość	Odporność	Podatność – miara syntetyczna
46 Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi	wysoka	bardzo wysoka	umiarkowana	bardzo wysoka
47 Handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi	umiarkowana	bardzo wysoka	niewielka	bardzo wysoka
49 Transport lądowy oraz transport rurociągowy	niewielka	umiarkowana	niewielka	umiarkowana
52 Magazynowanie i działalność usługowa wspomagająca transport	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana
55 Zakwaterowanie	niewielka	umiarkowana	niewielka	wysoka
58 Działalność wydawnicza	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana	umiarkowana
70 Działalność firm centralnych (head offices); doradztwo związane z zarządzaniem	umiarkowana	umiarkowana	wysoka	umiarkowana
71 Działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne	wysoka	umiarkowana	umiarkowana	wysoka
72 Badania naukowe i prace rozwojowe	wysoka	umiarkowana	bardzo wysoka	umiarkowana
77 Wynajem i dzierżawa	umiarkowana	wysoka	wysoka	umiarkowana
82 Działalność związana z administracyjną obsługą biura i pozostała działalność wspomagająca prowadzenie działalności gospodarczej	bardzo wysoka	wysoka	umiarkowana	bardzo wysoka
94 Działalność organizacji członkowskich	niewielka	umiarkowana	niewielka	umiarkowana

Źródło: opracowanie własne.

3.1. Ekspozycja branż gospodarki polskiej na brexit

Wśród 38³ analizowanych rodzajów działalności, tylko niektóre są narażone na skutki brexitu – w tym pięć bardzo silnie, a siedem kolejnych silnie. Większość branż, gdyż aż 22 powinno odczuć ten proces w sposób umiarkowany, a trzy można nazwać jako obojętne względem brexitu. Szczególną ekspozycję na brexit wykazują branże związane z produkcją (produkcja wyrobów tekstylnych, pojazdów samochodowych, maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowanych oraz pozostałych wyrobów), a także działalność administracyjna wspierająca prowadzenie działalności gospodarczej. Do grupy wysokiego ryzyka należy natomiast szeroko pojęty handel, działalność naukowa i rozwojowa (dział 71 i 72), a także niektóre branże produkcyjne (wyrobów chemicznych oraz tworzyw sztucznych). Natomiast niską ekspozycję na brexit wykazują generalnie te branże, które swoją specyfiką są typowo lokalne (zakwaterowanie, działalność organizacji członkowskich) oraz transport.

³ Liczba analizowanych działów podyktowana jest dostępnością danych.

3.2. Wrażliwość branż gospodarki polskiej na brexit

Analiza wrażliwości na brexit daje wyniki zbieżne z rezultatami analizy ekspozycji. W przypadku większości branż, te które wykazywały silniejszą ekspozycję na skutki wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii były także bardziej wrażliwe na jej konsekwencje. Tym razem trzy branże wykazują bardzo wysoką wrażliwość, pięć wysoką wrażliwość, natomiast wszystkie pozostałe umiarkowaną. Najbardziej wrażliwy wydaje się być handel (zarówno detaliczny, jak i hurtowy), gdyż w jego przypadku rynek Wielkiej Brytanii stanowi bardzo duży udział w całości polskiego eksportu. Ponadto wysoką wrażliwość przejawiają także wynajem i dzierżawa, pozostałe górnictwo i wydobywanie oraz specjalistyczne roboty budowlane. Chociaż analiza nie wskazała żadnych branż, które można nazwać niewrażliwymi na brexit, najniższe wskaźniki ponownie odnotowano w przypadku transportu, zakwaterowania działalności organizacji członkowskich i – co zaskakujące – przy działalności naukowej i rozwojowej.

3.3. Odporność branż gospodarki polskiej na brexit

Analiza odporności branż, czyli inaczej ich zdolności adaptacyjnych, wykazała największe zróżnicowanie – sześć branż zostało uznanych za bardzo odporne, jedenaście za odporne, najwięcej, gdyż trzynaście za umiarkowanie odporne, a siedem za nieodporne. Do branż z pierwszych dwóch grup należą głównie branże produkcyjne oraz działalność naukowa i rozwojowa, a także wynajem i dzierżawa. Wynika to z wysokiego czynnika globalizacji i geograficznego rozproszenia działalności, a także ze stosunkowo wysokiego czynnika innowacji. Niską adaptacyjność wykazuje natomiast handel, a także te branże, które w poprzednich analizach na szczęście wykazywały niskie zagrożenie brexitem (zakwaterowanie, transport i działalność organizacji członkowskich).

Podsumowanie

Historia brexitu i podatności brytyjskich partnerów gospodarczych na brexit uwypukla niektóre aspekty tzw. trylematu Rodrika [2000, s. 177–186], tj. trójkąta niemożliwości dla globalnej gospodarki. Demokracja, suwerenność narodowa i globalna integracja gospodarcza są ze sobą wzajemnie niekompatybilne, co oznacza, że jednocześnie możemy łączyć ze sobą tylko dwa, a nigdy trzy ze wspomnianych wymiarów. Brexit możemy niewątpliwie uznać za przejaw rozczarowania globalizacją, za sygnał niezadowolenia z efektów procesów globalizacyjnych ze strony

brytyjskiego społeczeństwa (a może jedynie polityków). Ale to, czy brexit jest odpowiedzialny na to niezadowolenie jest więcej niż wątpliwe.

Polska wydaje się być szczególnie narażona na ekonomiczne skutki brexitu. Z jednej strony Polska wykazuje ścisłe powiązania gospodarcze z Wielką Brytanią (przede wszystkim handlowe), z drugiej natomiast nie wydaje się posiadać odpowiednich zdolności adaptacyjnych do zwalczania konsekwencji tego procesu. Analizując pozycję Polski wobec brexitu, można zauważyć, że:

- Polska jest jednym z krajów najbardziej podatnych na konsekwencje brexitu – plasuje się w grupie silnie narażonych gospodarek UE; jest to konsekwencją wspomnianej już umiarkowanej ekspozycji i wrażliwości gospodarki polskiej na brexit, którym towarzyszy również umiarkowana (ograniczona) odporność na to wydarzenie; zgodnie z uzyskanym miernikiem (0,35) Polska jest szóstą w kolejności gospodarką UE zagrożoną tym procesem, zaraz po krajach historycznie i geograficznie bezpośrednio powiązanych z Wielką Brytanią,
- większość branż w znaczącym stopniu odczuje skutki brexitu, przy czym szczególnie na nie narażone są handel oraz część usług,
- mimo istotnego udziału branż produkcyjnych w relacjach gospodarczych Polski z Wielką Brytanią ich sytuacja wydaje się być stosunkowo stabilna, co przypisuje się dość wysokiej odporności, mierzonej poziomem innowacyjności i stopniem globalizacji branż.