
TRADE IMPLICATIONS OF BREXIT

Emilija Miteva-Kacarski

“Goce Delcev” University-Stip, Republic of Macedonia emilija.miteva@ugd.edu.mk

Janka Dimitrova

“Goce Delcev” University-Stip, Republic of Macedonia janka.dimitrova@ugd.edu.mk

Abstract: The UK on 23 June voted in a referendum on the country’s EU membership, and 51.9% of voters chose the option of leaving the EU. The United Kingdom’s trade links with the European Union are considerable. The chances are high that a favourable trade agreement could be reached after Brexit, as there are advantages for both sides in continuing a close commercial arrangement, because not only is the European Union important to the United Kingdom’s trade position, British markets are important to the rest of the European Union. Given the scale of trade interdependence between the United Kingdom and the European Union’s members, and the advantages of maintaining a close commercial arrangement, there would be little to be gained on either side from hostile trade relations after Brexit. Considering these facts, the subject of analyses of this paper are the implications of the release of the UK from the EU, with particular emphasis on economic and trade implications.

Key words: Great Britain, European Union, trade implications

ТРГОВСКИТЕ ИМПЛИКАЦИИ НА БРЕГЗИТ

Доц.д-р Емилија Митева-Кацарски

Универзитет “Гоце Делчев” Штип, Република Македонија emilija.miteva@ugd.edu.mk

Проф.д-р Јанка Димитрова

Универзитет “Гоце Делчев” Штип, Република Македонија janka.dimitrova@ugd.edu.mk

Резиме: На 23-ти јуни 2016 година, граѓаните на Велика Британија гласаа на референдум за членството на земјата во ЕУ, при што 51,9% од гласачите се определија за опцијата за напуштање на ЕУ. Трговските релации меѓу Велика Британија и Европската унија се доста важни. Шансите да се постигне поволен трговски договор и после излегувањето на Велика Британија од ЕУ се големи, бидејќи не само што ЕУ е важна за трговската позиција на Велика Британија, туку и Британскиот пазар е важен за остатокот од ЕУ. Со оглед на обемот на трговска меѓузависност меѓу Велика Британија и земјите членки на ЕУ, придобивките за двете страни би биле мали после излегувањето на Велика Британија од ЕУ. Токму, предмет на анализа во овој труд, се импликациите од излегувањето на Велика Британија од ЕУ, со посебен акцент на економските и трговските импликации.

Клучни зборови: Велика Британија, Европска Унија, трговски импликации

1. ВОВЕД

Трговските релации меѓу Велика Британија и Европската унија се значителни. Официјалните статистички податоци покажуваат дека Европската унија е извозна дестинација за околу половина од сите британски добра. Учеството е малку пониско, доколку во анализата се вклучи и извозот на услуги, но сепак е значително и изнесува 45%. Вредноста на извезените стоки и услуги од Велика Британија во ЕУ се проценува на околу 14% од севкупната економија на Велика Британија. Трговските релации стануваат уште повеќе изразени, доколку се земе предвид фактот дека Велика Британија тргува слободно со повеќе од 60 земји, бидејќи истите имаат договор за слободна трговија со ЕУ. Во нивната група спаѓаат и Швајцарија, Јужна Африка и Турција. Извозот на Велика Британија во овие земји е повеќе од 63%, и пред се се должи на нејзиното членство во ЕУ. Шансите да се постигне поволен трговски договор и после излегувањето на Велика Британија од ЕУ се големи, бидејќи не само што ЕУ е важна за трговската позиција на Велика Британија, туку и Британскиот пазар е важен за остатокот од ЕУ. Доколку се направи споредба со ЕУ во целина, 18% од нејзиниот извоз завршува во Велика Британија, но овој процент е мал доколку се направи споредба со 50% од извозот на Велика Британија кој завршува во остатокот од ЕУ. Сепак, сликата е поинаква доколку од индивидуален аспект се анализираат економиите во рамките на ЕУ и Ирска (со оглед на нејзината посебна важност за Велика Британија). Со исклучок на Германија, Велика Британија е многу поважен пазар за поголемите економии во ЕУ, отколку што тие се важни за Велика Британија.

2. ТЕОРЕТСКИ МОЖНИ СЦЕНАРИЈА НА БРЕГЗИТ ВО ТРГОВСКА СМИСЛА

Со оглед на обемот на трговска меѓузависност меѓу Велика Британија и земјите членки на ЕУ, придобивките за двете страни би биле мали после излегувањето на Велика Британија од ЕУ. Имајќи го предвид фактот дека ЕУ води преговори за склучување договори за слободна трговија со земји кои се помалку важни од трговска гледна точка, би било зачудувачки доколку не се направи обид за постигнување на договор со Велика Британија. Исто така, не постои причина Велика Британија да не биде во можност да воспостави нови договори за слободна трговија со оние земји со кои тековно има договори за слободна трговија преку ЕУ. Според Член 50 од Договорот за ЕУ, земјата која што ја напушта ЕУ има две години во кои води преговори за повлекување, пред Договорот да престане да важи за таа земја. Во текот на тие две години, Велика Британија е сеуште во ЕУ со непречен пристап до единствениот пазар. Заедничкиот европски пазар е повеќе од договор за слободна трговија без царини. Стоките можат да се движат слободно, бидејќи сите земји членки се придржуваат до општите регулаторни барања и технички стандарди. Покрај тоа, заедничкиот пазар овозможува и слободно движење на услугите, капиталот и работната сила. Британија може да остане дел од заедничкиот пазар, преку членство во Европската економска област (European Economic Area). Норвешка, Исланд и Лихтенштајн се надвор од Европската унија, но се дел од Европската економска област. Од друга страна пак, Швајцарија која е дел од Европската зона на слободна трговија но не е дел од Европската економска област, има воспоставено слободни трговски релации со Европската Унија и пристапено на заедничкиот пазар преку серија на билатерални договори. Иако, нивната трговија е предмет на регулативите за правилата на потеклото на производите дефинирани од страна на Брисел, Норвешка и Швајцарија имаат слобода во креирањето на нивната трговска политика и договорите со трети земји.

Под претпоставка Велика Британија да не остане во единствениот пазар, дури ако и успее да постигне договор за слободна трговија, извозниците ќе се соочат со дополнителни трошоци за продажба во ЕУ. Овие трошоци подразбираат дополнителни трошоци за усогласување на царинските и административните процедури во врска со правилата за потеклото на производите. Тие, исто така, може да се соочат со други нецарински бариери, како што се квотите. Тие ќе мора да се придржуваат кон европските стандарди, за да можат производите слободно да ги извезуваат во Унијата. Сите овие фактори повеќе би биле непријатност, отколку главна препрека за трговијата. Факт е дека и другите земји, како што се САД, успеваат успешно да извезуваат во ЕУ и покрај присуството на овие бариери. Од друга страна, единствениот пазар не и овозможи предност во извозот на Велика Британија во споредба со земјите кои се надвор од унијата. Во периодот меѓу 1993 и 2011 година, Велика Британија беше 28-ми најбрзорастечки извозник во останатите единаесет земји основачи на единствениот пазар⁵⁶. Исто така, Велика Британија испорачува половина од нејзиниот извоз во земји кои не се членки на ЕУ, и покрај трошоците за царини и останати давачки.

Оние делови од економијата кои не извезуваат во ЕУ (и сочинуваат 85% од БДП на Велика Британија) би профитирале од нивната слобода од правилата и регулативите на ЕУ со кои тековно треба да се усогласат. Како што е предвидено во статусот на единствениот пазар, Велика Британија треба да ги применува регулативите на ЕУ на ниво на цела економија, иако само 14% од нејзиниот аутпут се извезува во ЕУ.

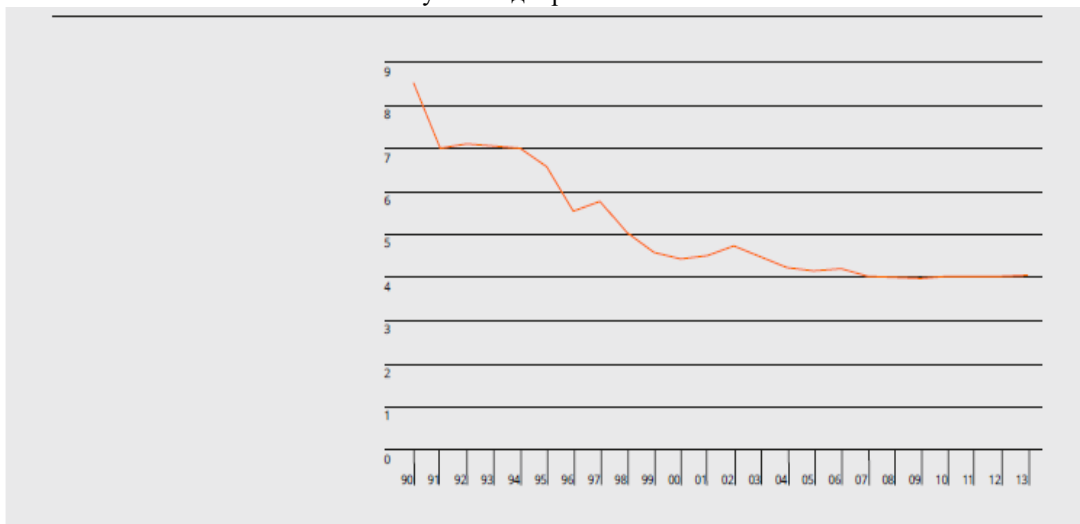
Друг потенцијален трошок од напуштањето на единствениот пазар претставува фактот што, иако договорот за слободна трговија би бил обезбеден, Велика Британија би ја пропуштила можноста да продолжи напред и да има полза од напорите за комплетирање на заедничкиот пазар во сферата на услугите. Ваквото проширување би опфаќало поголема хармонизација на производствените стандарди во сферата на услугите, намалување на фрагментацијата на регулаторните системи за услугите во рамките на ЕУ и запирање на дискриминацијата на давателите на услуги во други земји (пример, посебна онлајн понуда која е достапна само за луѓето кои пребаруваат преку интернет во одредени земји).

Преовладува ставот дека Велика Британија може да си помогне себеси преку останување во ЕУ, заради продолжување со реформите. Тековно, компаративната предност на Велика Британија е во секторот услуги, отколку во производството на стоки. Тврдењата дека Велика Британија би имала несразмерна полза од комплетирањето на заедничкиот пазар со услуги се неосновани. Иако, Велика Британија има трговски суфицит во размената на услуги со ЕУ, вкупниот извоз на услуги од Велика Британија е еднаков на 12% од БДП - истиот сооднос го има и ЕУ во извозот на услуги како процент од вкупниот аутпут на ЕУ. Ако Велика Британија има несразмерна полза од понатамошната либерализација на услугите, тоа може да биде причината за ограничениот пристап и давањето приоритет на тие реформи.

⁵⁶ Michael Burrage, Where's the insider advantage? (Civitas, London), 2014

Најлош случај на Брегзит би бил оној во кој Велика Британија не би успеала да постигне договор за слободна трговија со ЕУ. Ваквиот резултат би ги обесхрабрил останатите земји членки од идејата за напуштање на ЕУ или пак Брисел може да наметне многу висока цена поврзано со слободното движење на работната сила. Сепак, дури и при најпесимистичкото сценарио, загубите во трговијата и производството на Велика Британија не би биле катастрофални. Доколку се случи, британскиот извоз во ЕУ ќе се соочи со заедничката царинска тарифа. Тоа понекогаш се нарекува “опција на СТО” при што трговијата на Велика Британија со ЕУ ќе биде регулирана според правилото “најповластена нација”⁵⁷. Велика Британија ќе се соочи со истите царини кои ЕУ ги наметнува на земјите кои не се членки, без било каква дискриминација на Велика Британија. Постојат три клучни работи кои се имаат случено во текот на изминатите неколку години, што укажува на фактот дека ваквата состојба би била помалку загрижувачка, отколку што би била во минатото. Прво, царините се значително намалени како резултат на светскиот тренд на намалување на трговските бариери. Како последица на тоа, просечната царинска стапка со клаузула најповластена нација, се намали на само 4%. За илустрација, на почетокот на 90-тите години на минатиот век царинската стапка беше повеќе од 8%. Од друга страна пак, просечната царинска стапка по која Велика Британија ги продава нејзините производи и услуги во ЕУ е нешто повисока, но сеуште е 4,4%. Просечната царинска стапка со клаузула најповластена нација, што ЕУ ја наметнува при увоз на добра е прикажана на Графикон 1:

Графикон 1. Просечна царинска стапка со клаузула најповластена нација наметната од страна на ЕУ при увоз на добра

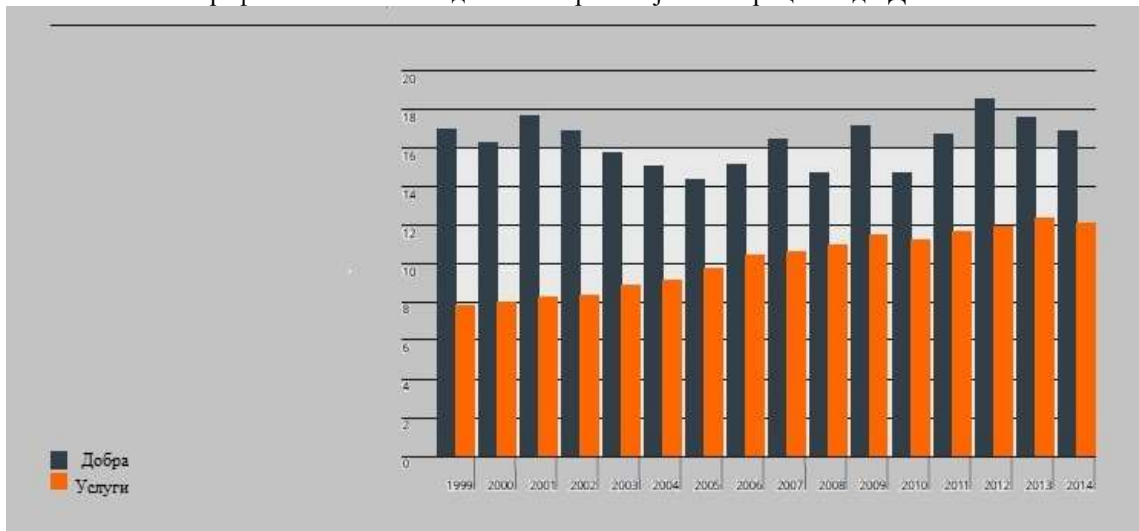


Извор: World Trade Organization, Understanding the WTO: Principles of the trading system (World Trade Organization, Geneva), 2015

Велика Британија може да наметне нејзина царина при увоз од ЕУ, за возврат. Но, доколку примената на трговските бариери се зголеми, тоа би било на штета на двете страни. Сите оние земји кои имаат договор за слободна трговија со ЕУ, генерално имаат повисоки царини од 4%. На пример, Велика Британија ќе се соочи со ефективна царина до 35% во Египет. Сепак, Велика Британија треба да биде во можност да преговара за договор за слободна трговија со овие земји. Дури и доколку тоа не е возможно, земјите со највисоки царини, пред се се мали пазари за Велика Британија. Второ, учеството на производството се намалува во структурата на економијата на Велика Британија (царините на ЕУ се наметнуваат само на стоки, но не и на услуги). Производството се намалува од 20% од БДП во средината на 90-тите години на минатиот век на помалку од 10% во денешни услови. Додека извозот на услуги како процент од БДП се зголемува, извозот на стоки во просек се движи околу 16% од БДП од 1999 година. На графикон 2 е прикажан извозот од Велика Британија како процент од БДП.

⁵⁷ World Trade Organization, Understanding the WTO: Principles of the trading system (World Trade Organization, Geneva), 2015

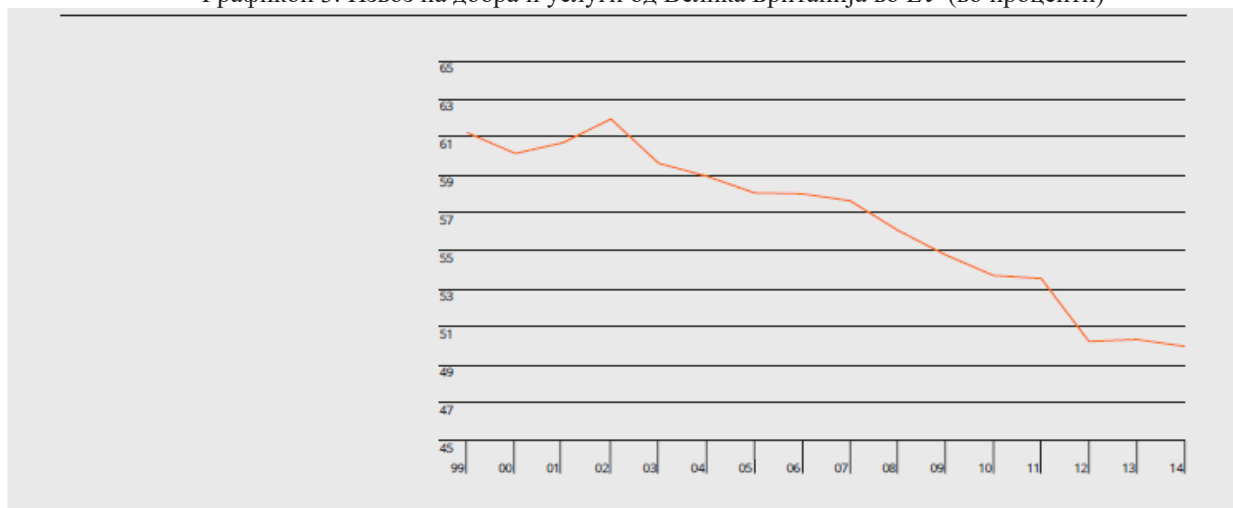
Графикон 2. Извозот од Велика Британија како процент од БДП



Извор: Office for National Statistics, Capital Economics

Трето, Европа станува помалку важна како пазар за извоз за Велика Британија. Учеството на извозот на добра и услуги од Велика Британија во ЕУ се намалува и изнесува 45% наспроти 55% во 1999 година, и покрај проширувањето на ЕУ во текот на истиот период. Извоз на добра и услуги од Велика Британија во ЕУ (во проценти) е прикажан на графикон 3.

Графикон 3. Извоз на добра и услуги од Велика Британија во ЕУ (во проценти)



Извор: Office for National Statistics, Capital Economics

Направени се пресметки за влијанието на проширувањето на ЕУ врз извозот на добра од Велика Британија (податоците за услугите се ограничени) на четиринаесет земји членки кои ја формираа ЕУ пред нејзината експанзија со земјите од Источна Европа во 2004 година. Почетниот период после приклучувањето на Велика Британија во ЕУ во 1973 (т.н.северно проширување на унијата) се карактеризираше со силен раст на трговијата, при што извозот на добра од Велика Британија во тие земји членки на унијата се зголеми од 30% на 46% во 1999 година. Наспроти понатамошното интегрирање на ЕУ, извозот од Велика Британија не се зголеми, туку регистрираше благ пад.

Имајќи ги предвид овие три фактори: намалувањето на царините, намалувањето на производството на добра и намалувањето на важноста на Европа како стратешки пазар за Велика Британија, не мора да значи дека отсуството на трговски договор со ЕУ, ќе му наштети материјално на извозот на Велика Британија. Предностите од членството во ЕУ во денешни услови се многу помали во споредба со периодот пред неколку децении. Сепак, тоа не мора да значи дека е случај со сите сектори или региони. Просечната царина која може да биде наметната од страна на ЕУ според клаузулата најповластена нација е 4%, но истата варира во различни сектори при што секторот храна и пијалоци може да биде најмногу погоден. Покрај тоа, автомобилската индустрија ќе биде погодена со царина од 10% за

автомобилите и 5% на увезените компоненти. Од друга страна, не секој регион е подеднакво изложен на влијанието на БРЕЗИТ, поради несразмерните трговски релации со ЕУ. Велс, Северно источните и Источните региони, се повеќе изложени отколку другите делови од земјата, додека Шкотска, југот на Англија и Лондон се помалку изложени на било какви царини за стоки. Податоците не покажуваат дека Северна Ирска би била посебно изложена на негативно влијание, и покрај нејзината копнена граница со Република Ирска. Владата на Велика Британија може да ја искористи својата заштеда од нејзиниот придонес во буџетот на ЕУ во износ од 10 милијарди фунти, за да ги компензира најтешко погодените сектори (вклучувајќи и некои производствени индустрии) и региони, барем на краток рок. Овие дополнителни трошоци што Британските извозници би ги платиле преку повисоки царини, ќе бидат помали од заштедата на Велика Британија. На долг рок, економијата на Велика Британија е доволно флексибилна за да ги алоцира ресурсите од индустриите кои ќе станат помалку конкурентни како последица на Брежит во оние кои ќе станат повеќе конкурентни.

Во последниве неколку години, порастот на извозот од Велика Британија пред се доаѓа надвор од ЕУ. Оттука, Брежит ќе и овозможи на Велика Британија да креира сопствени трговски договори со земјите кои не се членки на ЕУ. Ова сеуште не е возможно поради членството во ЕУ, бидејќи трговските преговори можат да се водат исклучиво на ниво на унијата. Сепак, сеуште постојат области во светот со кои ЕУ нема склучено договор за слободна трговија. Велика Британија би можела да ги намали царините на увезените добра од овие земји под нивоата кои ги наметнува ЕУ, дури и да има води самостојна трговска политика за слободна трговија. Ова би го зголемило реалниот доход на потрошувачите и би ја поттикнало конкуренцијата, бидејќи домашните производители ќе мора да се соочат со поефтин увоз. Поефтините увезени компоненти ќе овозможат извозот од Велика Британија да стане поконкурентен и да го поттикне развојот на преработувачката индустрија. Намалувањето на увозните царини на Велика Британија ќе и овозможи полесен пристап во преговорите со странските пазари. Некои противници на Брежит тврдат дека земјите не би биле заинтересирани да водат трговски преговори со Велика Британија имајќи ја предвид нејзината големина (само 2.5% од светскиот аутпут). Но, преговарањето со Велика Британија би било многу побрзо и полесно наспроти бирократската машина на ЕУ. Швајцарија, која не е земја членка на ЕУ и која е помала од Велика Британија, има многу поголем успех во воспоставувањето договори за слободна трговија во споредба со ЕУ. Намалувањето на царините во глобални рамки во последните неколку години, ги намали потенцијалните придобивки од договорите за слободна трговија. ЕУ е веќе во процес на преговори за нови договори за слободна трговија со САД и Јапонија. Комплетирањето на овие договори, не би значело придобивки за Велика Британија. Но, Велика Британија може да преговара за сопствени договори за слободна трговија со овие земји. Таа дури и може да се приклучи кон други договори за слободна трговија, како што е Северно американскиот договор за слободна трговија. Со тоа се создава простор да се склучат нови договори за слободна трговија со земји за кои ЕУ сеуште нема планови да воспостави слободна размена. Тоа делумно, може да биде од полза за Велика Британија и нејзината преработувачка индустрија, чии надворешен сектор е повеќе зависен од пазарите надвор од ЕУ отколку од земјите членки.

3. ЗАКЛУЧОК

Стравувањата во врска со влијанието на Брежит врз трговијата и потенцијалните загуби на економијата на Велика Британија се претерани. Најлошото и пред се неточно сценарио е дека три до четири милиони работни места т.е. број на луѓе вработени во извозниот сектор на Велика Британија (извоз на стоки и услуги во ЕУ) можат да бидат загубени како резултат на Брежит. Претпоставката дека целиот извоз во Унијата ќе престане после излегувањето на Велика Британија од истата, е нереална. Не би била во ред ниту констатацијата дека Брежит би бил дефинитивно добра работа за производството и трговијата на Велика Британија. Тоа ќе зависи од многу фактори како што се: резултатот од преговорите за новите трговски релации со ЕУ, идниот економски раст на Унијата наспроти другите пазари, успехот на ЕУ во имплементирањето нови трговски договори со другите земји, и од успехот на Велика Британија во креирањето на единствениот пазар на услуги доколку остане во ЕУ. Наспроти тврдењата на многу аналитичари, постои веројатност дека влијанието на Брежит врз трговијата ќе биде релативно мало. Исто така, постои веројатност дека напуштањето на ЕУ позитивно би се рефлектирало врз надворешниот сектор, доколку Велика Британија би ја искористила нејзината трговска слобода во креирање на сопствени трговски договори. Производствениот сектор во економијата би се соочил со поголема неизвесност во споредба со секторот на услугите, поради содржината на трговскиот договор кој би бил склучен со ЕУ. Можноста да се наметнат царини при извоз на добра во ЕУ ги намалува надежите, додека можноста да се зголеми трговијата со другите земји преку зголемена конкурентност или поефтини инпути ги зголемува надежите од Брежит.

Eleventh International Scientific Conference
KNOWLEDGE IN PRACTICE
16-18 December, 2016 Bansko, Bulgaria

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Confederation of British Industry, Our global future (Confederation of British Industry, London), 2013
- [2] Michael Burrage, Where's the insider advantage? (Civitas, London), 2014
- [3] Patrick Minford, Vidya Mahambare and Eric Nowell, Should Britain leave the EU? (Edward Elgar, Cheltenham), 2005
- [4] Stephen Booth, Christopher Howarth, Mats Persson, Raoul Ruparel and Pawel Swidlicki, What if...? The consequences, challenges & opportunities facing Britain outside EU (Open Europe, London), 2015
- [5] Swati Dhingra, Gianmarco Ottaviano and Thomas Sampson, Should we stay or should we go? The economic consequences of leaving the EU (The London School of Economics and Political Science, London), 2015
- [6] World Trade Organization, Understanding the WTO: Principles of the trading system (World Trade Organization, Geneva), 2015