



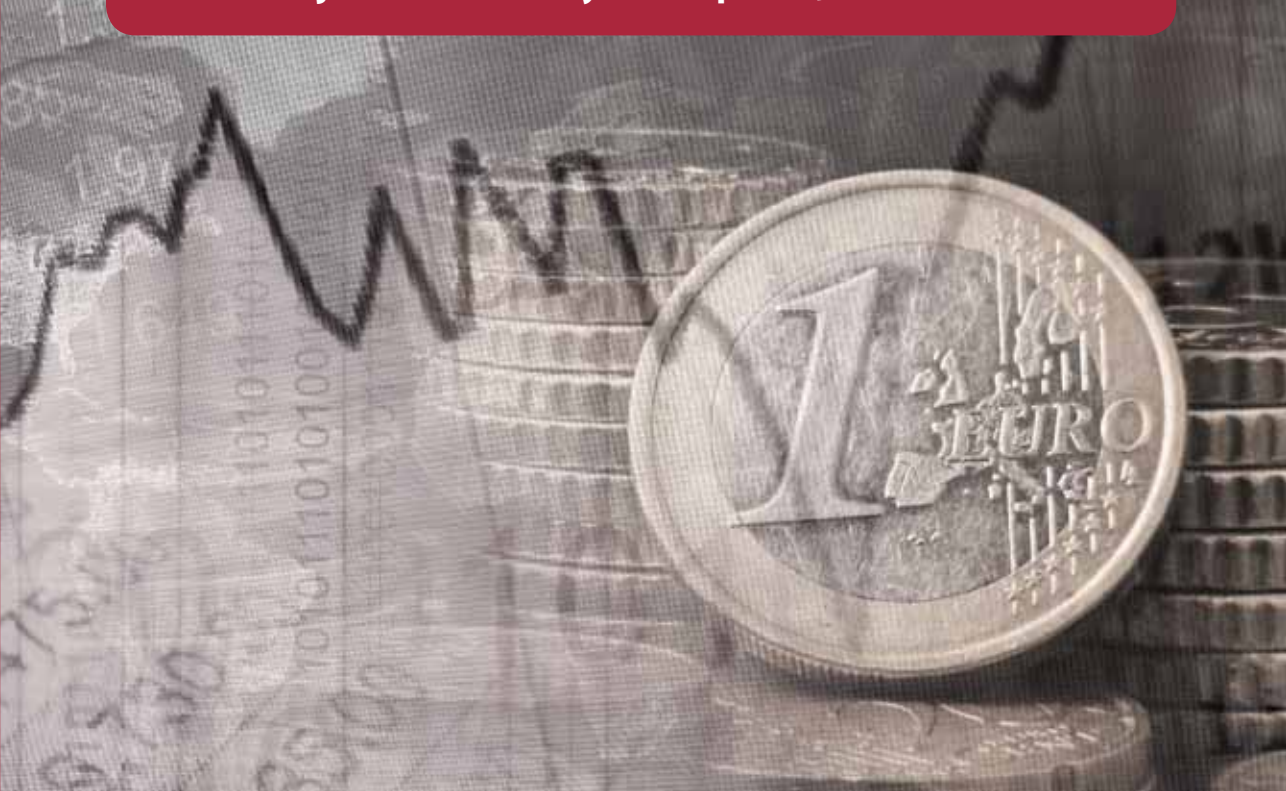
UNIwersytet Warszawski
Wydział Nauk Ekonomicznych

NBP

Narodowy Bank Polski

STRATEGIE GOSPODARCZE I SPOŁECZNE UNII EUROPEJSKIEJ

Redakcja naukowa: Krzysztof Opolski, Jarosław Górski



Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego
Warszawa 2015

Projekt realizowany z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej

STRATEGIE GOSPODARCZE I SPOŁECZNE UNII EUROPEJSKIEJ

STRATEGIE GOSPODARCZE I SPOŁECZNE UNII EUROPEJSKIEJ

Redakcja naukowa: prof. dr hab. Krzysztof Opolski, dr Jarosław Górski

Komitet redakcyjny (recenzje naukowe):

Prof. dr hab. Krzysztof Opolski, WNE UW
Przewodniczący Komitetu Redakcyjnego

Prof. dr hab. Alfred Janc, UE w Poznaniu
Prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska, SGH
Prof. dr hab. Jan J. Michałek, WNE UW
Prof. dr hab. Bogusław Pietrzak, SGH
Prof. dr hab. Wiesława Przybylska-Kapuścińska,
UE w Poznaniu
Prof. dr hab. Jan Szambelańczyk, UE w Poznaniu
Dr hab. Janusz Kudła, prof. UW, WNE UW

Dr Katarzyna Dąbrowska-Gruszczyńska, WNE UW
Dr Agata Kocia, WNE UW
Dr Jakub Gazda, UE w Poznaniu
Dr Paweł Gierałtowski, WNE UW
Dr Łukasz Goczek, WNE UW
Dr Marcin Gruszczyński, WNE UW
Dr Jarosław Górski, WNE UW
Dr Piotr Modzelewski, WNE UW
Dr Dagmara Mycielska, WNE UW
Dr Tomasz Potocki, UR
Dr Joanna Siwińska-Gorzelać, WNE UW

Monografia przygotowana przez **Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego** w ramach projektu VI edycji studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” realizowanego z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.



UNIwersytet Warszawski
Wydział Nauk Ekonomicznych

NBP

Narodowy Bank Polski

Skład i łamanie: Studio Kałamarnica (<http://www.studiokalamarnica.pl>)

Wydawca: Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego
ul. Długa 44/50
00-241 Warszawa
tel.: 22 55 49 111
fax: 22 831 28 56
www.wne.uw.edu.pl

STRATEGIE GOSPODARCZE I SPOŁECZNE UNII EUROPEJSKIEJ

Redakcja naukowa:
prof. dr hab. Krzysztof Opolski
dr Jarosław Górski

Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego
Warszawa 2015

SPIS TREŚCI

Słowo wstępne	9
Działalność edukacyjna Narodowego Banku Polskiego	13
Summaries	15

CZĘŚĆ I. ASPEKTY FINANSOWE I WALUTOWE INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Magdalena Fedorowicz

Wzmocniona integracja nadzorcza jako cecha współczesnego rynku bankowego UE	35
---	----

Łukasz Szewczyk

A New Role of European Central Bank in the European Financial Safety Net	43
--	----

Dariusz Malinowski

Skuteczność polityki pieniężnej państw strefy euro w warunkach niskich stóp procentowych ..	49
---	----

Aleksandra Nocoń

Wyzwania Europejskiego Banku Centralnego wobec <i>quantitative easing</i>	57
---	----

Marcin Czaplicki

Paradoks makroostrożnościowego podejścia do regulowania sektora bankowego w Unii Europejskiej	65
---	----

Dominik A. Skopiec

Internacjonalizacja waluty Chin jako wyzwanie dla międzynarodowej roli euro	77
---	----

Wojciech Grabowski

Bogactwo a zadłużenie w strefie euro i USA. Czy ostatnie wydarzenia kryzysowe na tych obszarach się różnią?	87
---	----

Edyta Łazarowicz

Strategia Unii Europejskiej w zakresie sprawozdawczości finansowej spółek giełdowych na tle globalizacji rynków finansowych	97
---	----

Michał Litwiński

Nierówności dochodowe a nierównomierny rozkład kapitału ludzkiego w Unii Europejskiej ..	105
--	-----

Mirosława Witkowska-Dąbrowska, Ilisio Manuel De Jesus,**Agnieszka Napiórkowska-Baryła**

Wielkość, kierunki i efekty rzeczowe finansowania infrastruktury ochrony środowiska w Polsce i Portugalii	115
---	-----

CZĘŚĆ II. UWARUNKOWANIA INTEGRACJI EKONOMICZNEJ W EUROPIE

Paweł Szudra

Cele strategiczne UE w strategiach rozwoju na poziomie krajowym i regionalnym Polski	127
--	-----

Wojciech Bąba

Wydatki na ochronę socjalną jako determinanta rozwoju społeczno-gospodarczego państw Unii Europejskiej	139
--	-----

Tomasz Potocki	
Narodowe strategie edukacji finansowej w Unii Europejskiej	153
Anna Niewiadomska	
Populacja NEET – nowe wyzwanie dla państw europejskich	167
Marcin Najbar	
Determinanty kierunków mobilności geograficznej w Unii Europejskiej	179
Marcin Bogdański	
Polityka miejska UE jako narzędzie realizacji polityki spójności UE	189
Philippe Burny, Benon Gaziński	
The Eu Membership vs Regional Development: a Case Study of Eastern Poland	197
Łukasz Nadolny	
System handlu emisjami a dywersyfikacja źródeł energii jako wyzwanie dla państw członkowskich Unii Europejskiej. Porównanie strategii i doświadczeń Polski, Czech i Niemiec	207
Przemysław Wysiński	
Analiza korzyści i zagrożeń dla gospodarki UE wynikających z Partnerstwa Transatlantyckiego	217
Adrianna Trzaskowska-Dmoch	
Wyzwania społeczno-demograficzne Makroregionu Polski Wschodniej (jako jednego z najsłabszych w Unii Europejskiej) ze szczególnym uwzględnieniem jednoosobowych gospodarstw domowych	229
Anna Karpa, Grzegorz Karpa	
Wpływ termomodernizacji budynków wielkopłytowych na rzecz poszanowania energii w UE i planowanie programów rewitalizacji	241
CZĘŚĆ III. WYZWANIA ROZWOJOWE UE.	
INTEGRACJA EUROPEJSKA WOBEC KRYZYSU	
Paweł Folfas	
Integracja europejska, zależności przestrzenne i zbieżność dochodowa – studium przypadku nowych państw członkowskich UE w okresie przed i podczas kryzysu	253
Bazyli Czyżewski, Anna Matuszczak	
Społeczno-ekonomiczne determinanty rozwoju regionów UE-27	263
Marek W. Kozak	
Reformy polityki spójności: czynniki, efekty i zagrożenia	273
Marlena Piekut	
W kierunku konwergencji – gospodarstwa domowe z Unii Europejskiej	281
Agnieszka Piekutowska	
Kryzys Unii Gospodarczej i Walutowej a proces integracji Polski ze strefą euro – wybrane zagadnienia	291

Ryszard Piasecki, Jan Woroniecki Znaczenie kształtowania świadomości europejskiej dla przyszłości UE	209
Marta Götz Remarks on (Post)Crisis Developments of Inward and Outward Foreign Direct Investment In The EU	307
Tomasz Kneпка Integracja Unii Gospodarczej i Walutowej podczas kryzysu finansowego w świetle orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej	319
Kamil Kotliński Nowe narzędzia koordynacji a dyscyplina fiskalna w krajach członkowskich Unii Europejskiej	327
Marzena Ławniczak-Łękas Handel międzynarodowy usługami opartymi na wiedzy jako czynnik determinujący poziom konkurencyjności państwa	337
Andrzej Czyżewski, Piotr Kułyk Wpływ zmian w finansowym wsparciu rolnictwa na konkurencyjność produktów rolnych w krajach strefy euro i w wybranych wysokorozwiniętych gospodarkach	347
 CZĘŚĆ IV. ARTYKUŁY OPRAWOWANE NA PODSTAWIE NAJLEPSZYCH PRAC DYPLOMOWYCH VI EDYCJI STUDIÓW PODYPLOMOWYCH "MECHANIZMY FUNKCJONOWANIA STREFY EURO"	
Dominik Jaworski Poziom siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego po przystąpieniu kraju do strefy euro	361
Marcin Hołota Poziom zadłużenia i deficyty budżetowe instytucji szczebla rządowego i samorządowego w krajach UE, czyli na jakim poziomie generowany jest problem nadmiernych deficytów budżetowych	371
Jadwiga Synowiec Wpływ integracji europejskiej na konkurencyjność kraju na przykładzie Estonii	387
Marta Krzyżanowska Oddziaływanie globalnego kryzysu finansowego na rynek pracy w Unii Europejskiej	399
Filip Umiastowski Dysfunkcyjność systemu podatkowego Unii Gospodarczej i Walutowej na przykładzie opodatkowania transakcji wewnątrzunijnych podatkiem od wartości dodanej	407
Iwona Słoń, Nurlybek Issabekov Wpływ integracji gospodarczo-walutowej na wymianę handlową	415
Jacek Grzechnik Wpływ przyjęcia wspólnej waluty na konkurencyjność gospodarczą – wnioski dla Polski	425

Rafał Prabucki	
Europejski Bank Centralny a wirtualne waluty	437
Paulina Czarnota	
Uwarunkowania podnoszenia innowacyjności polskiej gospodarki z perspektywy doświadczeń wybranych krajów Unii Europejskiej	445
Dominik Dąbrowski	
Potencjalne korzyści i koszty wynikające z przyjęcia euro przez Polskę	457
Rafał Dubanowski	
Wspólna waluta jako narzędzie kształtowania konkurencyjności strefy euro	467
Justyna Dąbrowska, Monika Grom	
Wpływ przystąpienia do strefy euro na handel pierwszych krajów członkowskich	479
Łukasz Augustowski	
Euro w oczach polskiej młodzieży	489
Iwona Polakowska, Janusz Polakowski	
Konsekwencje integracji gospodarczej dla polskiego systemu bankowego	497
Agnieszka Kosińska	
Tempo wzrostu i stopa bezrobocia w państwach członkowskich UE; porównanie krajów ze strefy i spoza strefy euro	507
Krzysztof Drzyzga, Jacek Drzyzga	
Pakiet CRDIV/CRR w odpowiedzi na kryzys finansowy	517
BIBLIOGRAFIA	529
SPIS TABEL	557
SPIS RYSUNKÓW	561

SŁOWO WSTĘPNE

Prezentujemy Państwu kolejną książkę wydaną w ramach współpracy Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego z Narodowym Bankiem Polskim, poświęconą problematyce Unii Europejskiej i strefy euro. Wpisuje się ona w ciąg dyskusji, polemik i opracowań naukowych dotyczących aktualnych wyzwań integracji europejskiej, sytuacji gospodarczej w UE oraz przyszłości strefy euro. Uniwersytet Warszawski z Narodowym Bankiem Polskim wydał w minionych latach kilka publikacji dedykowanych mechanizmom i wyzwaniom integracji ekonomicznej w Europie, w których tematy te były analizowane z wielu, nie tylko ekonomicznych, punktów widzenia.

Nieodłącznym elementem toczonego w Polsce dyskursu na temat funkcjonowania Unii Gospodarczej i Walutowej jest temat korzyści i zagrożeń wynikających z przyjęcia w naszym kraju wspólnej europejskiej waluty. Dyskusje te toczą się już od wielu lat, napisano na ten temat wiele opracowań naukowych i artykułów publicystycznych, powstało szereg dysertacji naukowych, zaistniało wiele „szkół naukowych” grupujących uczonych i publicystów wokół określonej idei typu „za” i „przeciw”. Obszar poruszanych zagadnień, tak makro, jak i mikroekonomicznych, jest niezmiernie szeroki: począwszy od tempa wprowadzania w Polsce euro, poprzez ukazywanie zalet/wad w kontekście międzynarodowej konkurencyjności kraju, a skończywszy na aspektach związanych z wpływem przyjęcia wspólnej waluty na sytuację poszczególnych grup podmiotów, z kondycją ekonomiczną indywidualnych gospodarstw domowych na czele.

Można zatem postawić pytanie, czy pozostało coś jeszcze do napisania i przedyskutowania na temat jasnych i ciemnych stron przyjęcia w Polsce euro. Jedni widzą w walucie euro groźny cień Mordoru, inni jasną stronę rozwoju budowanego przy pomocy elfów gospodarki, dobrych czarowników i życzliwych ekonomicznych krasnoludów. Dla niektórych naukowców, analityków i polityków świat gospodarczy, w którym króluje euro, ma charakter świata bajkowego, dla innych wymiar Hadesu, do którego zsyłani są wszyscy optymiści, aby odpokutować za swoje przekonania o zbawiennej ekonomicznej roli wspólnej waluty.

Tymczasem można rzec, z dużą dozą prawdopodobieństwa, że prawda leży (chciałoby się powiedzieć: jak zwykle) pośrodku. Inaczej mówiąc, trudno jest znaleźć jednoznaczną odpowiedź na pytanie o ekonomiczny sens wprowadzenia euro w Polsce, w kontekście dynamicznych zmian w globalnym świecie gospodarczym i samej strefie euro, zmian o dużej sile rażenia, których efekt nie jest w pełni przewidywalny. Z tego punktu widzenia wszelkie dyskusje o zaletach i wadach wejścia Polski do strefy euro są niezmiernie pożądane. Gdy spojrzymy chronologicznie na owe dyskusje, to początkowo koncentrowały się one głównie wokół konkretnych dylematów gospodarczych. Stopniowo jednak pole dyskusji rozszerzało się o nowe aspekty, zwłaszcza polityczne, zarówno wewnętrzne (rozważania o polskiej konstytucji i układach politycznych), jak i zewnętrzne (strefa euro jako bufor bezpieczeństwa narodowego), a także społeczne, takie jak kwestia społecznej akceptacji gospodarczego modelu rozwoju w ramach strefy europejskiej waluty oraz aspekty prawne (realna siła oddziaływania na kreowanie rozwiązań prawnych czy jakość legislacji).

Pojawia się coraz więcej znaków zapytania i wątpliwości nie tylko już w odniesieniu do siły ekonomicznej jednolitej waluty europejskiej, ale także w odniesieniu do perspektyw przetrwania czy dalszego rozwoju Wspólnoty Europejskiej. Wydarzenia ostatnich miesięcy, których kulminacją jest spektakularny kryzys w Grecji, zmuszają do refleksji, czy w samej architekturze strefy euro nie tkwi jakiś immanentny błąd. Błąd, którego wyrugowanie wyzwoliłoby z obaw i wątpliwości co do korzyści z funkcjonowania strefy euro – a w przypadku Polski, do wejścia do niej. Szczególne obawy budzi fakt widocznych, a zwłaszcza trwałych (i pogłębiających się) nierównowag gospodarczych, owej asymetrii ekonomicznej wewnątrz strefy euro, nierównowag między krajami Europy Północno-Zachodniej a krajami południa popadającymi w coraz większe deficyty obrotów bieżących i załdzenie tak sektora publicznego, jak i sektora prywatnego.

Przy tym paradoksem o dość dramatycznym wydźwięku jest to, iż dostrzegając dziś wszelkie mankamenty i niedoskonałości strefy euro, można je jedynie zmienić, będąc w środku i mając wpływ na mechanizmy korygujące czy modyfikujące. A zatem trzeba wyważyć, w jakiej mierze i zakresie czas podjęcia decyzji o wejściu Polski do strefy euro działa na naszą niekorzyść, przy jednoczesnym określeniu realnej siły wpływu naszego kraju na formę i jakość modyfikacji regulacji instytucjonalno-prawnej formuły strefy euro. Z jednej strony euro zakotwiczyłoby Polskę w europejskim porządku gospodarczym i chroniłoby przed zepchnięciem do „Europy dużej prędkości”, co w obecnej sytuacji geopolitycznej byłoby ze wszech miar niepożądane. Z drugiej zaś strony siła oddziaływania naszego kraju na zmianę formuły funkcjonowania strefy euro jest nieco iluzoryczna, jako że obserwujemy wzrastającą tendencję w krajach UE zaspokajania głównie własnych interesów narodowych i braku akceptacji politycznej dla rozwiązań ograniczających suwerenność gospodarczą czy zapewniających większą solidarność w zakresie redystrybucji dochodów.

Jakie nowe aspekty powinny szerzej pojawiać się w dyskusjach na temat przyszłości Unii Gospodarczej i Walutowej oraz wejścia Polski do strefy euro? Wydaje się, że ważnym zagadnieniem jest uwzględnienie wpływu uwarunkowań kulturowych i geopolitycznych na kondycję obszaru wspólnej waluty oraz akceptację warunków niezbędnych do przystąpienia Polski do strefy euro. Więcej uwagi trzeba poświęcić na wymiar społecznych korzyści i ograniczeń, w tym na problematykę etosu pracy, nowoczesnego ładu społecznego (w tym instytucjonalnego), poziomu i jakości kapitału społecznego i intelektualnego.

Rozważania na temat przystąpienia Polski do strefy euro powinny być prowadzone w kontekście strategii rozwoju naszego kraju – nie można decyzji tej traktować jako cel *per se*, ale jako środek do uzyskania adekwatnej pozycji ekonomicznej, gospodarczej, politycznej a nawet prawnej naszego kraju w konkurencyjnym świecie. Decyzja o tempie integracji walutowej Polski ze strefą euro ma niewątpliwie charakter strategiczny (tzn. kluczowy i o wymiarze perspektywicznym). Jednak – używając metafory szachowej – może to być królowa na szachownicy gry strategicznej, ale jej ruchy muszą wynikać i być wkomponowane w całą koncepcję gry, którą możemy nazwać strategią gospodarczą Polski.

Dla sformułowania dobrej strategii obecności Polski w UE, w tym także odnoszącej się do decyzji – kiedy wejść do strefy euro – niezwykle istotne jest rozumienie złożonych procesów ekonomicznych, prawnych i społecznych zachodzących w Unii Gospodarczej i Walutowej. Dobra wiedza o mechanizmach funkcjonowania strefy euro, w takich obszarach jak ład instytucjonalny, reguły polityki fiskalnej i pieniężnej, ale także rynki finansowe i sprawy społeczne, mogą być również pomocne w procesie budowania gotowości społeczeństwa polskiego do akcesu naszego kraju do strefy wspólnej waluty. Do osiągnięcia tej gotowości potrzebna jest wysoka społeczna świadomość korzyści i kosztów wynikających z posiadania waluty euro.

Podzielając pogląd, iż elementem edukacji ekonomicznej polskiego społeczeństwa powinno być nauczanie na temat Unii Europejskiej i strefy euro, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego realizuje z Narodowym Bankiem Polskim od 2009 r. cykliczne studia podyplomowe

„Mechanizmy funkcjonowania strefy euro”. Działaniom edukacyjnym towarzyszą również przedsięwzięcia naukowe oraz z zakresu popularyzacji nauki, w tym doroczna wrześniowa konferencja dedykowana wyzwaniom i perspektywom integracji ekonomicznej i walutowej w Europie. Pokłosiem tegorocznej konferencji jest niniejsza książka, w której wiele miejsca poświęcono analizie wyzwań rozwojowych UE w kontekście kryzysu gospodarczego, uwarunkowaniom integracji ekonomicznej w Europie oraz aspektom finansowym integracji europejskiej.

Artykuły zamieszczone w tym opracowaniu zostały napisane w języku polskim bądź angielskim, przy czym wszystkie zawierają streszczenia w obu językach i zostały pogrupowane w cztery sekcje. Pierwsza z nich podejmuje problematykę aspektów finansowych i walutowych integracji europejskiej. Czytelnik odnajdzie w niej wyniki badań na temat Europejskiego Banku Centralnego, Unii Bankowej oraz rynków finansowych UE (w tym sytuacji sektora bankowego). W pierwszej części książki znalazło się także miejsce dla zagadnień relacji euro do chińskiego yuana, dochodu i bogactwa w UE oraz finansowania polityk publicznych.

Druga sekcja została zatytułowana „Uwarunkowania integracji ekonomicznej w Europie” i znajduje się w niej dwanaście opracowań na temat różnorodnych, niekiedy przenikających się aspektów ekonomicznych i pozaekonomicznych wpływających na funkcjonowanie oraz przyszłość Unii Europejskiej. Są wśród nich badania dotyczące celów strategicznych UE, polityk wspólnotowych (społecznej, rolnej) oraz handlu emisjami i usług użyteczności publicznej. Autorzy niektórych artykułów podjęli się analizy zagadnień demograficznych i społecznych, stanowiących bez wątpienia jeden z najważniejszych obszarów obecnych i przyszłych wyzwań integracji na Starym Kontynencie. Czytelnik odnajdzie w tej sekcji m.in. teksty na temat populacji NEET, wydatków na ochronę socialną oraz mobilności geograficznej ludności UE.

Trzecia część książki pt. „Wyzwania rozwojowe UE. Integracja europejska wobec kryzysu” skupia teksty, których autorzy stawiają i podejmują próbę odpowiedzi na ważne pytania o wpływ kryzysu na obecną i przyszłą sytuację UE, a także o źródła rozwoju i konkurencyjności Wspólnoty Europejskiej. W tej sekcji są m.in. opracowania dotyczące zależności przestrzenno-dochodowych w nowych państwach członkowskich przed i podczas kryzysu, konwergencji w UE, społeczno-ekonomicznych determinant rozwoju regionów UE-27, reform w UE oraz analiz handlu i inwestycji zagranicznych. W części trzeciej Czytelnik odnajdzie także dwa teksty odnoszące się do Polski, poświęcone wpływowi kryzysu w UGiW na integrację Polski ze strefą euro oraz wpływowi zmian w finansowym wsparciu rolnictwa na konkurencyjność produktów rolnych w krajach strefy euro i w Polsce.

Czwarta sekcja książki zawiera 16 tekstów stanowiących artykuły opracowane na podstawie prac dyplomowych, po jednej z każdej z szesnastu polskich uczelni realizujących z Narodowym Bankiem Polskim program studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” w roku akademickim 2014/15. Każda z uczelni wytypowała jedną najlepszą pracę dyplomową VI edycji studiów, a wyniki badań zawarte w tych pracach prezentowane są w czwartej sekcji niniejszej książki. Teksty te, na wysokim poziomie wnikliwości, dotyczą szerokiego spektrum zagadnień ekonomicznych związanych z UE i strefą euro.

Chcielibyśmy wyrazić nadzieję, że przedstawiony Państwu zbiór artykułów stanie się nie tylko cennym materiałem poznawczym, ale także źródłem wielu inspiracji dla dyskusji i dalszych badań poświęconych problematyce Unii Europejskiej oraz mechanizmów funkcjonowania strefy euro.

Życzymy miłej i interesującej lektury.

Warszawa, 28.09.2015

Prof. dr hab. Krzysztof Opolski
Dr Jarosław Górski

DZIAŁALNOŚĆ EDUKACYJNA NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

Edukacja ekonomiczna od lat jest ważnym narzędziem wspierającym realizację podstawowych zadań banku centralnego. Sprzyja racjonalności i stabilności zachowań na rynkach finansowych oraz dojrzałemu korzystaniu z ich instrumentów. Pośrednio wpływa także na rozwój systemu finansowego oraz kształtowanie kapitału społecznego, wspomagającego rozwój gospodarczy.

Podejmowane przez NBP działania edukacyjne koncentrują się na wyjaśnianiu zasad funkcjonowania gospodarki rynkowej, roli banku centralnego, przybliżaniu pojęć i zjawisk ekonomicznych, kształtowaniu umiejętności związanych z przedsiębiorczością oraz przeciwdziałaniu wykluczeniu finansowemu.

Projekty edukacyjne NBP są kierowane do sprofilowanych grup odbiorców, m.in.: środowisk szkolnych i akademickich, środowisk branżowych i konsumenckich, mieszkańców terenów wiejskich oraz osób zagrożonych wykluczeniem finansowym. W 2014 r. bank centralny udzielił dofinansowania 214 projektom edukacyjnym. NBP uzyskał w tej dziedzinie opinię lidera zarówno w Polsce, jak i na arenie międzynarodowej. Znajduje to potwierdzenie podczas wymiany doświadczeń w zakresie edukacji ekonomicznej na wielu międzynarodowych forach (m.in. w Europejskim Systemie Banków Centralnych oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju).

NBP od kilkunastu lat udziela pomocy technicznej bankom centralnym państw przechodzących transformację gospodarczą. Celem tego programu jest przekazywanie wiedzy eksperckiej oraz dzielenie się doświadczeniami z okresu transformacji gospodarczej i procesu przygotowań do członkostwa w Unii Europejskiej.

Nie bez znaczenia dla działalności edukacyjnej banku centralnego jest tworzenie Centrum Pieniądza NBP, które będzie nowoczesną placówką edukacyjną, popularyzującą wiedzę na temat dziedzictwa ekonomicznego i historii pieniądza.

Istotnym elementem działalności edukacyjnej NBP jest wspieranie ogólnopolskiego projektu studiów podyplomowych *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro* realizowanego przez 17 uczelni od 2009 r. Głównym celem projektu jest edukacja ekonomiczna liderów wybranych grup społecznych i zawodowych nt. zasad funkcjonowania strefy euro oraz historii współczesnej waluty europejskiej.

SUMMARIES

Magdalena Fedorowicz

WZMOCNIONA INTEGRACJA NADZORCZA JAKO CECHA WSPÓŁCZESNEGO RYNKU BANKOWEGO UE

STRENGTHENED SUPERVISORY INTEGRATION AS A RECENT EU BANKING SECTOR FEATURE

The aim of the paper titled „Strengthened Supervisory Integration As a Recent EU Banking Sector Feature” is to reconstruct and analyze the mechanism of the functioning and competencies of the ECB as a fundamental banking sector (EU financial sector) institution. The study encompasses the post-crisis times as it applies to chosen activities of ECB in SSM and ESFS and the cooperation between EBA and EBC. The questions discussed in this paper shall help to develop and strengthen the theory of the financial market law in its supervisory aspects, especially to analyze the provisions which have an regulatory-adaptative impact on the financial market. This publication also contains the analysis of chosen methods and instruments strengthening the integration of the EU financial market supervision.

Łukasz Szewczyk

NOWA ROLA EUROPEJSKIEGO BANKU CENTRALNEGO W EUROPEJSKIEJ SIECI BEZPIECZEŃSTWA FINANSOWEGO

A NEW ROLE OF EUROPEAN CENTRAL BANK IN THE EUROPEAN FINANCIAL SAFETY NET

The subject of discussion in this article is a presentation of the evolution of supervisory tasks that European Central Bank has as part of the European safety net, especially within a new structure that is banking union. The tasks of the ECB focus here both on macro- and micro-supervision. The delegation of competence related to supervision to the ECB aims to strengthen pan-European financial safety net, and the supervision carried out by the ECB, constitutes a significant element of the banking union.

This article aims to determine the consequences that are connected with ECB's expanding beyond the implementation of classical monetary policy and taking over the banking supervisors' functions.

Among the research methods that will be used in the article a critical analysis of literature (from the European perspective) dealing with the problem of modern financial safety net, place of the central bank in these networks and the EU legal acts regulating the issue of macro- and micro-prudential supervision, can be mentioned.

Dariusz Malinowski

SKUTECZNOŚĆ POLITYKI PIENIĘŻNEJ PAŃSTW STREFY EURO W WARUNKACH NISKICH STÓP PROCENTOWYCH

THE EFFECTIVENESS OF MONETARY POLICY OF THE EURO AREA COUNTRIES AT LOW INTEREST RATES

In recent years, the euro area is characterized by a very low rate of economic growth (in some years there was even a decrease in actual real volume of production). It launched a debate among economists about

the instruments to be applied by public policy to revive the economy. In this article, the author analyzed the possibility of the impact of monetary policy on economic growth when the economic stagnation in the euro zone is accompanied by very low interest rates recommended by the central bank and market interest rates. The author presented the concept of quantitative easing as an instrument of expansionary monetary policy and showed what are its goals, tools and barriers to effective influence on economic growth in the euro area.

Aleksandra Nocoń

**WYZWANIA EUROPEJSKIEGO BANKU CENTRALNEGO WOBEC QUANTITATIVE EASING
CHALLENGES OF THE EUROPEAN CENTRAL BANK TO QUANTITATIVE EASING**

Central banks during instability of modern banking sector faced the need to stimulate the terms of its functioning and to counter spread of the effects of the global financial crisis. This required, in addition to interest rate policy, non-standard monetary policy instruments. The tool of European Central Bank was mainly open market operations, but in amended its duration and the subject of the transactions. The ECB had to deal – on the one hand with the expectations of some euro area countries about the implementation of *quantitative easing*, and on the other hand, there were clearly emphasized Germany's arguments that the asset purchase programs lead to higher inflation, which is inconsistent with the primary objective of the ECB. Therefore, the central bank of the euro area, immediately after the escalation of the global financial crisis, has not decided to implement *quantitative easing* policy, which was implemented by the Federal Reserve System or Bank of England at that time.

However, in January 2015 European Central Bank has decided to start bond purchase program of euro area issuers, planned for one and a half year. The main aim of the study is to identify aims and challenges facing the ECB in relation to *quantitative easing*. In the study the following research methods will be used: the literature studies including national and foreign literature, case studies, cause and effect analysis, observation analysis as well as synthesis analysis.

Marcin Czaplicki

PARADOKS MAKROOSTROŻNOŚCIOWEGO PODEJŚCIA DO REGULOWANIA SEKTORA BANKOWEGO W UNII EUROPEJSKIEJ

PARADOX OF THE MACROPRUDENTIAL APPROACH TO REGULATING BANKING SECTOR IN THE EUROPEAN UNION

According to the financial instability hypothesis of H. P. Minsky, the crisis is an inevitable outcome of the financial cycle. According to the monetary overinvestment theories of K. Wicksell, L. v. Mises and F. A. v. Hayek, as well as the debt deflation theory of I. Fisher, and balance-sheet recession hypothesis of R. C. Koo, the credit cycle has a vital impact on the functioning of the real economy. It is particularly visible in the Eurozone and it results in ineffectiveness of ECB's monetary policy actions. With a limited fiscal policy (due to high public debt level and the rules of Stability and Growth Pact), the most efficient instrument of anticyclical policy might be the macroprudential policy.

The goal of the article is to analyze the possibilities for conducting an anticyclical macroprudential policy in the European Union. It has been demonstrated that whilst focusing on the build-up of protective buffers, the CRD IV and CRR package enables local authorities to conduct macroprudential policy in the anticyclical manner. Hence, it might become an effective part of macrostabilizing policy on the local level. The above conclusions are based on the legal analysis of the CRD IV and CRR package, as well as the review of the literature (including ESRB reports), and qualitative data analysis.

Dominik A. Skopiec

INTERNACJONALIZACJA WALUTY CHIN JAKO WYZWANIE DLA MIĘDZYNARODOWEJ ROLI EURO

INTERNATIONALISATION OF CHINESE CURRENCY AS A CHALLENGE FOR INTERNATIONAL ROLE OF THE EURO

International position of the euro is determined by internal factors related to the construction and functioning of the euro area as well as by external factors stemming from the developments in the international monetary system. The objective of this article is to analyze the background of the international position of the euro related to the rise in the international significance and use of the Chinese currency. The hypothesis of this article assumes that the rise in the international significance and use of the Chinese currency constitutes a factor that reduces the role of the euro as a key international currency. The developments that testify to this are, in particular, increasing share of the renminbi in the settlement of international trade, international payments and settlement of foreign direct investment as well as dynamic rise in the number of offshore centres for this currency and strengthening interest of central banks in reserve diversification in the direction of increasing the share of the Chinese currency. Aside from this, the crisis in the euro area, decline in confidence in the euro and a fall in this currency's share in the official foreign exchange reserves create a chance for the renminbi to increase its international use. The methods applied in this article involve in particular comparative analysis and descriptive statistics.

Wojciech Grabowski

BOGACTWO A ZADŁUŻENIE W STREFIE EURO I USA. CZY OSTATNIE WYDARZENIA KRYZYSOWE NA TYCH OBSZARACH SIĘ RÓŻNIĄ?

WEALTH AND LEVERAGE IN THE EURO AREA AND THE UNITED STATES. ARE THE RECENT CRISIS DEVELOPMENTS IN BOTH AREAS DIFFERENT?

Recent crisis dynamics and policy response in the United States and the euro area are discussed through the analysis of selected aggregate financial data from the financial accounts of both areas with the main focus on interconnections between changes in sector leverage and the revaluation of household assets. The analysis reveals important differences in the nature of the crisis as well as in targeted crisis response between the two areas. While in the United States an asset market and a banking crisis is followed by massive releveraging spurred by the central bank and government policies, in the euro area a banking crisis and a debt/institutional crisis produce only much more limited official response and mixed leverage-related actions. The wealth consequences of these developments are a major household asset revaluation in the United States and recent steady, but much smaller gains in financial asset values in the euro area. In addition, the sectoral convergence between four major euro area economies is examined.

Edyta Łazarowicz

STRATEGIA UNII EUROPEJSKIEJ W ZAKRESIE SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ SPÓŁEK GIEŁDOWYCH NA TLE GLOBALIZACJI RYNKÓW FINANSOWYCH

EU FINANCIAL REPORTING STRATEGY OF LISTED COMPANIES IN LIGHT OF FINANCIAL MARKETS GLOBALIZATION

Globalization of world economy, including financial markets is an important factor which influence harmonization and standardization processes of financial reporting in the world. International Financial Reporting Standards (IFRS) have become global standards that are accepted and implemented by majority of countries including European Union.

The aim of the article is to analyze and assess the EU financial reporting strategy of listed companies in view of financial markets globalization.

On the one hand, EU's decision to implement IFRS positively influenced quality, including comparability of consolidated financial statements of listed companies. On the other hand, it is commonly believed that companies' costs of implementation of IFRS are high and it is said that these costs exceed benefits. Moreover, implementation of IFRS in EU resulted in the transfer of the process of preparing financial reporting standards for publicly traded companies to private institutions, which activity is not fully overseen by any EU institution.

Michał Litwiński

NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE A NIERÓWNOMIERNY ROZKŁAD KAPITAŁU LUDZKIEGO W UNII EUROPEJSKIEJ

INCOME INEQUALITIES AND UNEQUAL DISTRIBUTION OF HUMAN CAPITAL IN THE EUROPEAN UNION

Category of human capital remains one of the most important problems in analysing economic growth factors. Research is carried on phenomena that may influence on shaping of that resource and differences in its level. The problem the article is focused on is influence of income inequalities on unequal distribution of human capital. The aim is to verify hypothesis of positive character of that relations in the European Union member states (in the years 2001-2013). The article was based on complex review of literature and statistical analysis.

Mirosława Witkowska-Dąbrowska

Ilisio Manuel De Jesus

Agnieszka Napiórkowska-Baryła

WIELKOŚĆ, KIERUNKI I EFEKTY RZECZOWE FINANSOWANIA INFRASTRUKTURY OCHRONY ŚRODOWISKA W POLSCE I PORTUGALII

SIZE, TRENDS AND TANGIBLE EFFECTS OF ENVIRONMENTAL INFRASTRUCTURE FUNDING IN POLAND AND PORTUGAL

The study involved territories of Poland and Portugal. Based on statistics published by the CSO and the Instituto Nacional de Estatística horizontal and vertical analyses with regard to regions and provinces in Poland and sub-regions in Portugal were conducted. The analysis included changes in the access to linear infrastructure environment and the size and direction of environmental financing in 2004-2013. The research revealed disparities in the access to infrastructure, environmental protection in Poland and Portugal, which was evident in the analyzed regions, sub-regions and provinces. These disparities were gradually reduced. Investment and running costs of environmental protection slightly increased in both countries. Poland and Portugal were similar in terms of *per capita*, except in 2010, where it exceeded 1200 PLN in Poland.

Paweł Szudra

CELE STRATEGICZNE UE W STRATEGIACH ROZWOJU NA POZIOMIE KRAJOWYM I REGIONALNYM POLSKI

EU'S STRATEGIC AIMS IN DEVELOPMENT STRATEGIES IN POLAND ON THE NATIONAL AND REGIONAL LEVEL

EU directive Poland should create strategic documents containing plans for the development of the country, which should be consistent with the strategies of the European Commission. The article presents the issues of development strategy in theory and the analysis of strategic documents of the EU and Poland and selected strategies on the national and regional level. The analysis was developed in a tabular format of EU strategic objectives and their appearance in various national and regional strategies.

Wojciech Bąba

WYDATKI NA OCHRONĘ SOCJALNĄ JAKO DETERMINANTA ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO PAŃSTW UNII EUROPEJSKIEJ

EXPENDITURES ON SOCIAL PROTECTION AS A DETERMINANT OF SOCIO-ECONOMIC GROWTH OF THE EUROPEAN UNION COUNTRIES

This paper is devoted to the analysis of relations between expenses on social protection and the level of socio-economic development in 28 countries of the European Union over 2004-2013 time period. Definition and components of social protection expenses were determined according to the methodology of Eurostat. Level of socio-economic development was measured by 9 indicators from following areas:

- economic growth and development,
- competitive advantage of national economy,
- labor market situation,
- income distribution,
- poverty and social inclusion.

The primal method used in the paper was statistical analysis of empirical data based on the examination of Pearson correlation coefficient and statistics of linear regression function.

Tomasz Potocki

NARODOWE STRATEGIE EDUKACJI FINANSOWEJ W UNII EUROPEJSKIEJ

NATIONAL STRATEGIES FOR FINANCIAL EDUCATION IN THE EUROPEAN UNION

Financial education programmes supporting process of development of financial capabilities has become an essential part of the European education and customer protection strategies run by the European Commission and the European Parliament in the recent years. Several governments included the need of financial capabilities in the national strategies or even created the new guidelines covering a topic of financial education. As presented in OECD working papers in 2013 there were 46 countries which established or has started implementing national strategy for financial education. The goal of the paper is to analyze these strategies especially for the EU countries. It will allow us to ascertain a possible strategic directions of financial capabilities development as well as recommendation for Poland. Especially, that the implementation of Polish national strategy has started in 2010 but the process is still at a design stage.

Anna Niewiadomska

POPULACJA NEET – NOWE WYZWANIE DLA PAŃSTW EUROPEJSKICH
THE NEET POPULATION – NEW CHALLENGE FOR THE EUROPEAN COUNTRIES

Young Europeans aged 15-29 are the group in a particularly difficult situation in the labor market which is confirmed by the scale of unemployment in this age category. At the EU level NEET i.e. the young people without work, education or training are considered to be one of the most problematic groups in the context of youth unemployment. The aim of this article is to approximate the NEET category because of the variety of interpretations of this concept and conduct comparative analysis of the scale of this phenomenon in Europe. The attempt to determine the factors which contribute to being a part of NEET a community were also undertaken. The article sets forth thesis that a relatively high proportion of young people demonstrating a passivity at the beginning of adult life generates quantifiable economic and social consequences. For this reason, an overview of the activities that are aimed at supporting young people in their professional activation or education has been made.

Marcin Najbar

DETERMINANTY KIERUNKÓW MOBILNOŚCI GEOGRAFICZNEJ W UNII EUROPEJSKIEJ
DIRECTION DETERMINANTS OF GEOGRAPHICAL MOBILITY IN THE EUROPEAN UNION

According to the Mundell's theory of optimum currency area (OCA) labour mobility is an important adjustment mechanism of the economy hit by the asymmetric shock. Neoclassical theory considers the differences in real wages as the main cause of migration, while according to Keynesian theory the main drivers are differences in nominal wages and unemployment. Migration decisions are influenced by the network effect linked to the number of immigrants in the target country. The aim of the article is to analyse the determinants of geographical mobility within the context of OCA theory and examine the role of migration in the absorption of asymmetric shocks and its ability to restore balance in the EU labour markets. In the presented tobit model main factors affecting the directions of mobility between EU countries in 2012 were examined. Empirical research has shown that the most important determinants of migration decisions are the size of immigrant communities in the host country and the level of unemployment. This proves the existence of a network effect, as well as the presence of adjustment mechanisms in the labour market. Diagnosed determinants of the direction of international migration may be the subject of further, more detailed studies.

Marcin Bogdański

POLITYKA MIEJSKA UE JAKO NARZĘDZIE REALIZACJI POLITYKI SPÓJNOŚCI UE
URBAN POLICY OF THE EU AS A TOOL OF EU'S COHESION POLICY

The ongoing globalization and an increased competitive pressure from economies of USA and China at the beginning of the 21st century have brought new challenges to the European Union (EU). They also exposed some weaknesses of the cohesion policy. This new situation became a prerequisite to reformulate goals and objectives of economic and social policies of the Community. An important element of the new, reformed cohesion policy is the urban policy.

The aim of the presented analysis is to show the role of urban policy in the implementation of EU's cohesion policy. Also, some significant dilemmas arising from the evolution of this policy will be discussed. The paper is based on the analysis of available literature in the field of regional development and economic policies, and selected strategic documents of the Community.

Philippe Burny
Benon Gaziński

CZŁONKOSTWO W UE A ROZWÓJ REGIONALNY: STUDIUM PRZYPADKU WSCHODNIEJ POLSKI
THE EU MEMBERSHIP VS REGIONAL DEVELOPMENT: A CASE STUDY OF EASTERN POLAND

When Poland became an EU Member State in 2004, its five voivodships, constituting Eastern Poland, were the poorest regions within the EU-25, in terms of GDP *per capita*. A special measure, the Operational Programme (OP) "Development of Eastern Poland" was introduced (2007-2013) and followed by OP "Eastern Poland" (2014-2020) – both programmes co-financed by the European Fund for Regional Development. On the other hand, the Common Agricultural Policy (CAP) became another important measure for the development of these regions with large rural areas.

This paper examines some indicators regarding performance of the economy, agriculture, employment, wealth, education and quality of life, during the period 2003-2013 (when data are available), comparing the situation for the Warmia and Mazury voivodship, Eastern Poland and Poland's average as a reference. It is observed that the situation in the poorest Polish regions improved in absolute terms, though the gap with the rest of the country is still remaining. So, the development programmes, including the EU policies dealing with Eastern Poland, can be considered a half-success.

Łukasz Nadolny

SYSTEM HANDLU EMISJAMI A DYWERSYFIKACJA ŹRÓDEŁ ENERGII JAKO WYZWANIE DLA PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ. PORÓWNANIE STRATEGII I DOŚWIADCZEŃ POLSKI, CZECH I NIEMIEC

EMISSIONS TRADING SYSTEM AND THE DIVERSIFICATION OF ENERGY SOURCES AS A CHALLENGE FOR THE EUROPEAN UNION MEMBER STATES. COMPARISON OF STRATEGIES AND EXPERIENCES OF POLAND, CZECH REPUBLIC AND GERMANY

The European Union Emissions Trading System (EU ETS) sets ambitious objectives for the Member States in the area of climate protection. The current aim is to limit the emissions of greenhouse gases by 20% by 2020 compared to 1990. There are plans for even greater reduction of CO₂ emissions in the future. This can be achieved by reducing consumption of the fossil fuels and transition to alternative energy sources with lower emission index. Poland, Czech Republic and Germany together produce about 85% of hard coal and 75% of brown coal extracted in the European Union. Energy in those countries largely comes from burning these fuels. Each State adopted a different strategy to reduce the CO₂ emissions. The goal of this paper is to answer two questions: Is the Polish economy able to adapt to higher demands of the European Union in the area of greenhouse gas emission reduction? What are the experiences and future prospects for Poland, Czech Republic and Germany as the EU ETS participants?

Przemysław Wyśiński

ANALIZA KORZYŚCI I ZAGROŻEŃ DLA GOSPODARKI UE WYNIKAJĄCYCH Z PARTNERSTWA TRANSATLANTYCKIEGO

BENEFIT AND THREAT ANALYSIS FOR EU'S ECONOMY AS A RESULT OF TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP

The basic form of integration agreement is a free trade zone, in which members eliminate tariffs and non-tariff barriers among themselves. In the case of Transatlantic Trade and Investment Partnership, in light of the role and importance of parties to the future agreement: The European Union and the United States negotiated the rules of liberalization that can fundamentally change the existing order functioning

within WTO. The paper presents an analysis of the benefits and risks for the US, the EU and third countries resulting from the TTIP adoption. The public discussion about a negotiated Trade and Investment Partnership between the United States and the European Union is dominated by the critics. They are involved in various environmental non-governmental organizations, but also trade unions and universities. These concerns are often the result of a misunderstanding. This essay is an attempt to summarize the current discussion on the TTIP.

Adrianna Trzaskowska-Dmoch

WYZWANIA SPOŁECZNO-DEMOGRAFICZNE MAKROREGIONU POLSKI WSCHODNIEJ (JAKO JEDNEGO Z NAJSŁABSZYCH W UNII EUROPEJSKIEJ) ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM JEDNOOSOBOWYCH GOSPODARSTW DOMOWYCH

SOCIO-DEMOGRAPHIC CHALLENGES IN THE MACRO-REGION OF EASTERN POLAND (AS ONE OF THE MOST UNDERPERFORMING AREAS IN THE EUROPEAN UNION) WITH PARTICULAR EMPHASIS ON SINGLE-PERSON HOUSEHOLDS

For scientific purposes, the following thesis has been formulated: a low-fertility rate in the macro-region of Eastern Poland will have its consequences resulting in a process of declining number of people in productive age due to the strong depopulation processes. These processes are, in turn correlated with an aging population as well as with a growing number of single-person households. In the course of consideration, a cognitive question arises, to which the response may be possible only following a full economic and demographic analysis of Poland's all macro-regions, due to the group of single-person households selected for the analysis. Which factors of external character essentially affect the growing number of single-person households in Poland? In practical terms, it should be verified whether such changes are permanent in their nature and what impact such processes will have on intergenerational transfers. The starting point for the analysis of single-person households is a statistical verification based, to a large extent, on own research and calculations. The creation of NUTS regions aims at ensuring a uniform and coherent territorial division for the purpose of compilation of the EU regional statistics. Eastern Poland covers the administrative area of five provinces: Lubelskie, Podkarpackie, Podlaskie, Świętokrzyskie, and Warmińsko-Mazurskie. Being a compact area with the lowest level of economic growth in Poland and one of the weakest in the European Union, the macro-region is the area of particular interest to regional policy and remains a beneficiary of instruments targeting at the poorest regions of the European Union.

The cognitive and practical value of these analyses and research may serve economic practice and financial institutions to measure financial potential while preparing a development strategy for individual macro-regions for the coming years taking into account the intellectual and financial potential of individual social groups.

Anna Karpa

Grzegorz Karpa

WPŁYW TERMOMODERNIZACJI BUDYNKÓW WIELKOPŁYTOWYCH NA RZECZ POSZANOWANIA ENERGII W UE I PLANOWANIE PROGRAMÓW REWITALIZACJI

THE INFLUENCE OF PANEL BUILDING THERMAL MODERNISATION ON ENERGY CONSERVATION IN THE EU AND REVITALISATION PROJECT ARRANGEMENTS

In Europe, various action programs aimed at improving the standard of large panel technology house assets were implemented. Not all yielded the expected results, however, over time systematic work in this direction has had more and more effect on the results by improving living conditions and preservation

of environment. The aim of the study was a presentation of contextual revitalization, the relationship between construction technology and thermal energy consumption in multifamily residential buildings, finding answers to questions about the amount of heat energy consumption in multifamily, multi-technological residential buildings, as well as the impact of the process of structural thermal modernization on the amount and cost of heat consumed for central heating. The research confirmed the effectiveness of thermal modernisation of existing buildings by demonstrating the actual savings in energy consumption and associated costs.

Paweł Folfas

INTEGRACJA EUROPEJSKA, ZALEŻNOŚCI PRZESTRZENNE I ZBIEŻNOŚĆ DOCHODOWA – STUDIUM PRZYPADKU NOWYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UE W OKRESIE PRZED I PODCZAS KRYZYSU

EUROPEAN INTEGRATION, SPATIAL DEPENDENCIES AND INCOME CONVERGENCE: EVIDENCE OF NEW EU MEMBER STATES BEFORE AND DURING CRISIS

Convergence is one of the fundamental issue of European integration. This paper is aimed at answering question whether absolute income (GDP *per capita*) beta-convergence exists in the case of regions in new EU Member States before (period 2000-2008) and during (years 2008-2011) crisis. Separate analysis of convergence for crisis period appears to be the main value added of paper. Sample consists of 211 regions (NUTS 3-level) of Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovenia and Slovakia.

The research is based on econometric models, namely on spatial lagged model (SLM) and spatial error model (SEM) which seem to be a better specification for convergence equation than ordinary least squares (OLS) model. SLM and SEM models detect the absolute income beta-convergence on the level of about 1% during years 2000-2008. Additionally, models do not confirm the existence of absolute income beta-convergence during crisis (years 2008-2011). Moreover, the number of clusters increased during crisis (before crisis there was significant fall in the number of clusters). This is also proof that processes of convergence slowed down or even were stopped with the beginning of global crisis.

SLM models (which offer more reliable findings) find spatial correlation (measured by rho-parameter) at a level of 0.75 during 2000-2008 and 0.35 during 2008-2011. Thus, absolute income beta-convergence in the case of NUTS 3 regions in 10 new EU Member States exists only in pre-crisis period and this period is characterized by much stronger spatial dependencies than period 2008-2011. Also Moran's global statistics confirm that spatial autocorrelation between NUTS 3 regions has been weakening.

Bazyli Czyżewski

Anna Matuszczak

SPOŁECZNO-EKONOMICZNE DETERMINANTY ROZWOJU REGIONÓW UE-27

SOCIO-ECONOMIC DETERMINANTS OF REGIONS' GROWTH IN THE EU-27

This article attempts to assess the level of development of the 136 regions in the EU-27, divided in accordance with the methodology of the FADN (Farm Accountancy Data Network). It was made from the economic and social perspective, and the factors has been pointed out, factors which have influence on the level of development, measured in terms of *per capita* income in the region. In the analysis of determinants different levels of regional development were used. The methods, based on the reduction of the multivariate by principal component analysis, cluster analysis (Ward) and regression function were also used.

Marek W. Kozak

REFORMY POLITYKI SPÓJNOŚCI: CZYNNIKI, EFEKTY I ZAGROŻENIA
REFORMS OF COHESION POLICY: FACTORS, EFFECTS AND THREATS

Since 1989 different objectives had been attributed to the cohesion policy (initially known as regional policy). These were taken primarily from law and general ideas of deepening the European integration. The main objective of the article is to analyze 1. factors influencing the cohesion policy and its – demand-type rather than supply-type – current results and 2. possible contemporary threats. Two main hypotheses were used for verification. The first hypothesis states that one of the key reasons of limited results of the policy is the lack of effective instruments focusing on (disciplining) management authorities (and beneficiaries) on objectives' attainment. The second hypothesis states that another key factor is an industrial paradigm embedded, one which is not working nowadays. Despite cohesion policy (and others, like rural areas development and maritime) radical reforms declared in 2013, institutional factors, supported by domination of the old paradigm and limited economic knowledge of the society may lead towards reform displacement and return of the status quo. Ability to implement the cohesion policy reforms infringing upon different interests may be an indicator and a test of ability to introduce general EU institutional reforms, including strengthening of the euro zone.

Marlena Piekut

W KIERUNKU KONWERCENCJI – GOSPODARSTWA DOMOWE Z UNII EUROPEJSKIEJ
TOWARDS CONVERGENCE – HOUSEHOLDS IN THE EUROPEAN UNION

The aim of the study was to compare the expenditure on basic goods in households in the EU with particular emphasis on Polish households. The research material came from Eurostat and CSO databases. In the EU, every year leveling the differences in spending between households occurs. However, there are significant disparities in spending between different types of households.

Agnieszka Piekutowska

KRYZYS UNII GOSPODARCZEJ I WALUTOWEJ A PROCES INTEGRACJI POLSKI ZE STREFĄ EURO
– WYBRANE ZAGADNIENIA
CRISIS OF THE ECONOMIC AND MONETARY UNION AND POLISH INTEGRATION PROCESS WITH
THE EUROZONE – SELECTED ISSUES

Part of the reforms undertaken in response to the financial and debt crisis in the European Union was targeted only to eurozone Member States (like the so-called "two-pack" or the European Stability Mechanism). Due to the changes in the institutional shape of the eurozone, a number of questions arises, including the implications of these changes for the EMU Member States with a derogation, which are expected to adopt the common European currency in the future. Taking into account the above outline, the purpose of this article is to analyze and assess the implications of the institutional changes undertaken as a consequence of the crisis for the process of Polish integration with the eurozone. Having this specific purpose in mind, the main hypothesis is as follows: the crisis in the Economic and Monetary Union was a factor hindering the process of Polish integration with the euro area.

Ryszard Piasecki
Jan Woroniecki

ZNACZENIE KSZTAŁTOWANIA ŚWIADOMOŚCI EUROPEJSKIEJ DLA PRZYSZŁOŚCI UE
ROLE OF SHAPING EUROPEAN CONSCIOUSNESS FOR EU'S FUTURE

The postwar experience has shown that implanting of the European consciousness, or Europeanness, calls for coordinated activities of the system of European institutions, national states and NGOs. Such consciousness, a key pillar of the European integration, is necessary for the UE to effectively function and motivate member-states' – and EU's – citizens.

And yet, European institutions and member-states show little interest in promoting the formation of the European consciousness, pro-European social movements are weak while anti-European ones gain strength. *Désintéressement* of the EU countries probably results from the conviction that the goal had been reached and that there is no more need for wide pro-European education of their societies. The analysis of the interaction between European and national identities shows it's not the case.

We fear that the lack of proactive measures mobilizing the citizens to keep on struggling for the common Europe will lead to the erosion of existing achievements of integration within the EU and undermine European values. It may threaten the future of the EU which is not an ordinary integration grouping but a great peaceful, civilizational, social and economic project.

Our hypothesis – positively verified in the article – is that promotion of Europeanness in the EU societies is urgently needed to maintain unity (even membership) of the Union and to avert trends unfavorable for entire Europe.

Marta Götz

UWAGI NA TEMAT (PO)KRYZYSOWYCH ZMIAN W NAPŁYWIE I WYPŁYWIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W UE
REMARKS ON (POST)CRISIS DEVELOPMENTS OF INWARD AND OUTWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE EU

The aim of this paper is to unearth the tendencies in foreign direct investment (FDI) flows and stocks in Europe after the year 2008. It compares the EU members in terms of their FDI (post)crisis performance. It identifies some patterns in this respect and discusses possible shifts in policies underpinning them. Research has been undertaken within the project funded by the National Science Centre allocated on the basis of decision number DEC-2014/13/B/HS4/00165 titled "State role in (post)crisis European economy – policy towards foreign direct investment".

Tomasz Knepka

INTEGRACJA UNII GOSPODARCZEJ I WALUTOWEJ PODCZAS KRYZYSU FINANSOWEGO W ŚWIETLE ORZECZNICTWA TRYBUNAŁU SPRAWIEDLIWOŚCI UNII EUROPEJSKIEJ
ECONOMIC AND MONETARY UNION INTEGRATION DURING THE FINANCIAL CRISIS IN LIGHT OF THE JURISDICTION BY THE EU'S COURT OF JUSTICE

The article presents very key aspect of jurisdiction by the Court of Justice of the European Union (CJEU) on involvement of EU institutions in fight against financial crisis and in the area of legality of established stability mechanisms. The research problem is an analysis of the CJEU jurisdiction from the perspective of interpreting EU regulations by judges in Luxembourg with regard to the legality of anti-crisis measures and the possible impact of interpretation on the process of Economic and Monetary Union integration. The aim of the article is to present the main theses of the judgments and opinions of the CJEU (cases of

P. Gauweiler, S. Storch and P. Pringle) issued as a result of the involvement of the EU institutions in fight against financial crisis and the evaluation of interpretation decisions from the point of view of deepening integration of the EMU. The research hypothesis is: the CJEU jurisdiction on the anti-crisis measures may determine the direction of further integration within the EMU and also deepen its integration.

Kamil Kotliński

NOWE NARZĘDZIA KOORDYNACJI A DYSCYPLINA FISKALNA W KRAJACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

NEW INSTRUMENTS OF COORDINATION AND FISCAL DISCIPLINE IN THE MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION

The crisis exposed the weakness of the Stability and Growth Pact. A consequence was an implementation of new instruments for the coordination of budgetary policies in the European Union member countries. The term new coordination instruments meant a multilateral numerical fiscal rules, institutions and budgetary procedures reformed and newly implemented in the years 2011-2013. The reforms started to be enforced four years ago, so it is reasonable to question the condition of EU-Members public finance and thus indirectly the effectiveness in disciplining national fiscal policies. The aim of the research is to try to assess the public finance discipline since the implementation of the new coordination instruments of budgetary policies of the EU Member States.

The time range is 2011-2014 surveys. Analysis of the public finance condition was carried out based on the following indicators: government deficit/surplus and structural deficit, public debt, the number of initiated and closed Excessive Deficit Procedures, the number of initiated Macroeconomic Imbalance Procedures. The situation of the individual countries is diverse. Since the implementation of economic policy coordination reforms it cannot be said to improve public finance discipline of the EU-Member States.

Marzena Ławniczak-Lękas

HANDEL MIĘDZYNARODOWY USŁUGAMI OPARTYMI NA WIEDZY JAKO CZYNNIK DETERMINUJĄCY POZIOM KONKURENCYJNOŚCI PAŃSTWA

INTERNATIONAL KNOWLEDGE-BASED HIGHER-ORDER SERVICE TRADE AS A DETERMINANT OF COUNTRY'S COMPETITIVENESS

The article is dedicated to the topic of problems of knowledge-based services considered in the context of the level of state competitiveness. The structures of the economies of the European Union are required to cope with ever new challenges posed by contemporary economic trends in order to be able to effectively compete in the market. This article aims to assess the impact of international trade and location services.

That is knowledge-based higher-order service sector has an impact on the international competitiveness of the economies of the European Union. Article therefore seeks to answer the question of whether international trade through the development of knowledge-based services, which utilize innovative solutions and, location of centers providing such services, in economies of host countries makes them more competitive, and whether their competitive position in the international arena is improved. The article is divided into three main parts, of which the first two are dedicated to theoretical issues, while the third part of the study empirically describes the impact of international trade in services of a higher order on the international competitiveness of the economies of the European Union.

The issues raised in the article are all the more curious that modern functioning of states require their strong capacity to adapt to new, often changing conditions and makes their decisions aimed at eliminating the negative effects.

*Andrzej Czyżewski
Piotr Kułyk*

WPLYW ZMIAN W FINANSOWYM WSPARCIU ROLNICTWA NA KONKURENCYJNOŚĆ PRODUKTÓW ROLNYCH W KRAJACH STREFY EURO I W WYBRANYCH WYSOKOROZWIŃTYCH GOSPODARSTWACH

IMPACT OF CHANGES IN FINANCIAL SUPPORT OF AGRICULTURE ON THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN EUROZONE COUNTRIES AND THE CHOSEN DEVELOPED ECONOMIES

The paper presents changes in the financial support of agriculture in the euro zone based on the assessment methods used by the OECD. The starting point are the deliberations over the issue of competitiveness and its determinants. The impact of these changes on the price competitiveness of selected product groups in relation to its main competitors on the world market has been indicated. Also potential effects of these changes has been determined.

Dominik Jaworski

POZIOM SIŁY NABYWCZEJ PRZECIĘTNEGO GOSPODARSTWA DOMOWEGO PO PRZYSTĄPIENIU KRAJU DO STREFY EURO

PURCHASING POWER LEVEL OF AN AVERAGE HOUSEHOLD AFTER THE COUNTRY'S ACCESSION TO THE EURO ZONE

The effects of the country's accession to the eurozone have an influence in a macro scale on the economy of specific countries or the whole eurozone, and in a micro scale on the smallest units of the society – the average household. Subject literature focuses rather on the macroeconomic scale, and it is not directed at and very often not understandable for the average citizen.

This dissonance creates a necessity to adjust the indicators, research and discussions to the needs of the common household. This article attempts to bring social discussion to the postulated level, and its aim is to try and verify the effects of joining the eurozone on the average household measured in the level of prices, its disposable income and actual purchasing power in the immediate and medium term, after a particular country has joined the 3rd stage of the Economic and Monetary Union. Proposals put forward on the basis of statistical research can serve as a voice in a social discussion, rooted in the reality of an average household, as well as being based on a realempirical data.

Marcin Hołota

POZIOM ZADŁUŻENIA I DEFICYTY BUDŻETOWE INSTYTUCJI SZCZEBŁA RZĄDOWEGO I SAMORZĄDOWEGO W KRAJACH UE, CZYLI NA JAKIM POZIOMIE GENEROWANY JEST PROBLEM NADMIERNYCH DEFICYTÓW BUDŻETOWYCH

LEVEL OF BUDGET DEBT AND DEFICIT OF NATIONAL AND LOCAL GOVERNMENT INSTITUTIONS IN THE EU COUNTRIES – THAT IS WHAT LEVEL CONSTITUTES A PROBLEM OF TOO BIG BUDGET DEFICITS

The occurrence of the public debt is a frequent phenomenon which pertains to not only individual countries but also different levels of local governments. The purpose of this article is to present the structure of debt of the European countries and demonstrate the manner in which the debt generated at the local government level affects the growth of public debt in individual EU countries. The second part of the article discusses the structure of debt in Poland and the impact of the budget deficit of local government units on the of public finance deficit.

Jadwiga Synowiec

WPLYW INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ NA KONKURENCYJNOŚĆ KRAJU NA PRZYKŁADZIE ESTONII

IMPACT OF THE EUROPEAN INTEGRATION ON COMPETITIVENESS OF COUNTRIES BASED ON THE EXAMPLE OF ESTONIA

Competitiveness is highly correlated with the quality of live and the level of the society's wealth. There is also an important positive relationship between the level of competitiveness and the quality of business environment. Therefore, it is not surprising, that individual countries desire to create the conditions, which are necessary to increase their competitiveness. The monetary and economic integration should also facilitate this process. The article examines the impact of the European integration on the increase of the country's competitiveness on the example of Estonia.

Marta Krzyżanowska

ODDZIAŁYWANIE GLOBALNEGO KRYZYSU FINANSOWEGO NA RYNEK PRACY W UNII EUROPEJSKIEJ

IMPACT OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON THE LABOR MARKET IN THE EUROPEAN UNION

The article presents issues related to labor market changes that occur during the financial and economic crisis. In the first part of the article the author concentrated on unemployment as a multidimensional phenomenon which spans the economic, social, psychological, and political sphere of life. The second part presents the changes in the labor market in Poland and the EU, supported by the analysis of statistical data from the European research institutions.

Filip Umiastowski

DYSFUNKCYJNOŚĆ SYSTEMU PODATKOWEGO UNII GOSPODARCZEJ I WALUTOWEJ NA PRZYKŁADZIE OPODATKOWANIA TRANSAKCJI WEWNĄTRZUNIJNYCH PODATKIEM OD WARTOŚCI DODANEJ

THE DISFUNCTIONALITY OF TAX SYSTEM OF THE EUROPEAN MONETARY UNION BASED ON THE EXAMPLE OF VAT TAXATION IN INTRA-EU TRANSACTION

Estimated losses of budgets of the Member States arising from organized VAT fraud exceed more than double the amount of expenditure from the EU budget. This means that more funds goes to organized crime groups than is spent on projects of common EU objectives. EMU VAT system in practice consists of 28 Member States systems, which are only being coordinated. Each country carries out its own fiscal policy, so the system can not pursue common goals in an effective way. The article presents the genesis and the fundamentals of current VAT system, which led to the conclusion about its disfunction. Organized tax fraud is the most pathological manifestation of the system. Combating tax fraud and evasion is the responsibility of national governments, but as these harmful practices span across the borders, no country is able to fight them on its own. Confronted with budgetary problems of many countries due to increasingly lower revenues from VAT, the true EU VAT common system should be created to prevent tax fraud and tax evasion, rather than combating their effects.

*Iwona Słoń
Nurlybek Issabekov*

WPLYW INTEGRACJI GOSPODARCZO-WALUTOWEJ NA WYMIANĘ HANDLOWĄ
IMPACT OF ECONOMIC AND MONETARY INTEGRATION ON INTERNATIONAL TRADE

The aim of the article is to verify the influence of 10 countries that joined the European Union in 2004 on the subsequent trade exchange. It also examines the contingency between the acceptance of the common currency and the aforementioned exchange. Theories ensued from the subject literature were used in order to support the interpretation of the conclusions from the first part of research. The impact of integration processes on the level of customs union's trade exchange matched with the theoretical assumptions, in contrast with the influence on the level of the euro zone. The statistical data needed to complete the empirical analysis of the researched period (2000-2013) had been extracted from the Eurostat website.

Jacek Grzechnik

WPLYW PRZYJĘCIA WSPÓLNEJ WALUTY NA KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARCZĄ – WNIOSKI DLA POLSKI

IMPACT OF ACCEPTANCE OF THE COMMON CURRENCY ON ECONOMIC COMPETITIVENESS – LESSONS FOR POLAND

The aim of this work is to assess the risks that exist in the literature on the subject of international competitiveness of the national economy after it has acceded to the single currency area. The author focuses in particular on the impact of participation in monetary union on price and cost competitiveness, but the article also includes non-price competitiveness analysis. On the basis of audit, the following thesis was presented: in countries with a lower level of real convergence price and cost competitiveness measured by real effective exchange rate significantly worsened. The main reason for this was too fast growth of unit labor costs, which was affected by rapidly rising wages and inappropriately high rate of labor productivity growth. Moreover, it is concluded that despite relatively high deterioration in price and cost competitiveness of the southern countries and Ireland in value of their share of world exports it has declined substantially slower than in developed countries of the EU who have left to join the euro zone. The part of this work was also devoted to implications for Poland arising from the conducted analysis. On this basis, the author came to the conclusion that Poland is less exposed to the loss of price and cost competitiveness after joining the euro zone but the level of non-price competitiveness of Polish is very low.

Rafał Prabucki

EUROPEJSKI BANK CENTRALNY A WIRTUALNE WALUTY
EUROPEAN CENTRAL BANK AND VIRTUAL CURRENCIES

In 2013 in the wake of the banking crisis in Cyprus and on a wave of the public discontent towards the financial institutions, some media reports appeared and drew attention to cryptocurrency called Bitcoin. This invention seems to have been created by a group operating under the pseudonym of Satoshi Nakamoto. It was introduced in 2009 and immediately afterwards it entered into circulation. Since then, it has been used continuously. Representatives of technical and economic sciences got interested in its potential for innovative solutions using this virtual currency. The European Central Bank also started following some cryptocurrencies, including the most popular and most widespread – the Bitcoin network. In this article the subject of the relationship of the European Central Bank to virtual currencies is undertaken. Furthermore, the commentaries are presented on the observations which the ECB made, systematized and published in two reports. On this basis an attempt has been made to assess the appropriateness of the ECB's actions and the issues discussed in those reports. This work is a review article.

Paulina Czarnota

UWARUNKOWANIA PODNOSZENIA INNOWACYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI Z PERSPEKTYWY DOŚWIADCZEŃ WYBRANYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ
CONDITIONS OF RISING INNOVATION IN THE POLISH ECONOMY IN VIEW OF THE EXPERIENCE OF SELECTED COUNTRIES IN THE EUROPEAN UNION

The work includes issues related to analysing conditions and the degree of innovation of the Polish economy against the background of the European leaders in this field, namely: Germany, Sweden, Denmark, Finland, and countries such as the Czech Republic, Hungary and Slovakia, which in international innovation rankings outperform Poland. In this study taxonomic methods has been applied, in particular linear ordering method proposed by Z. Hellwig and Ward's method of cluster analysis. The analysis included the years 2006, 2010 and 2014.

Dominik Dąbrowski

POTENCJALNE KORZYŚCI I KOSZTY WYNIKAJĄCE Z PRZYJĘCIA EURO PRZEZ POLSKĘ
POTENTIAL BENEFITS AND COSTS FROM POLAND'S ACCEPTANCE OF THE EURO

The aim of this thesis is to analyze the costs and benefits of Polish entry into the euro zone. The main hypothesis is assumes overwhelmingly positive elements for Poland after joining the EMU. The thesis consists of an introduction, three main parts and a conclusion.

The first part discusses the available literature related to the theoretical foundation of monetary integration. The author has presented the genesis and development of optimum currency area theory and the criteria of the endogeneity of optimum currency area.

The second part characterizes the process of economic and monetary integration in Europe with particular emphasis on the introduction of euro in cash and non-cash forms.

The last part contains an analysis of the problem posed in the context of the thesis' title. In order to accurately solve this problem CBOS report was used "The growing concerns about the introduction of the euro" for 2014.

Thesis confirmed that there are more benefits to Poland after the introduction of the euro than the costs. Furthermore, the analysis presented, among others, addresses the reluctance of the greater part of Polish society towards the acceptance of a common currency.

Rafał Dubanowski

WSPÓLNA WALUTA JAKO NARZĘDZIE KSZTAŁTOWANIA KONKURENCYJNOŚCI STREFY EURO
COMMON CURRENCY AS A TOOL OF SHAPING COMPETITIVENESS OF THE EUROZONE

An interest in common currency comes from a popular belief that it plays a significant role in shaping the competitiveness of the eurozone. As far as political believes and social emotions are concerned the influence can be noticed intuitively, whereas on the grounds of economics it can be described and quantified.

Research on the significance and the role of the common currency corresponds with a current trend of issues connected with the rules of the eurozone functioning, especially in the scope of influence of the common currency on the international competitiveness of the eurozone economies, the international competitiveness stricto and the international competitive position.

In the article it was hypothesized that by using common currency the economies of the eurozone get additional gain in the form of above average increase of the competitiveness.

Justyna Dąbrowska
Monika Grom

WPLYW PRZYSTĄPIENIA DO STREFY EURO NA HANDEL PIERWSZYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH

THE IMPACT OF ACCESSION TO THE EURO AREA ON THE FIRST MEMBERS' TRADE

The following article is based on graduate work entitled "The Impact of Accession to the Euro Area on the First Members' Trade", written by Justyna Dąbrowska and Monika Grom as a result of 6th edition of postgraduate studies „The mechanisms of the euro area” on the Faculty of Economic Sciences at the University of Warsaw.

Work concentrates on the impact of accession to the euro area on first members' trade (members from 1999). The theory, on which our analyses are based on, encompasses primarily the traditional theory of optimum currency areas (OCA) and the theory of endogenous criteria of OCA. Analyses and the review of literature allow to verify if the monetary integration had a profitable impact on members' trade, especially in the early stages of integration.

Lukasz Augustowski

EURO W OCZACH POLSKIEJ MŁODZIEŻY

EURO IN THE EYES OF POLISH YOUTH

Over half of the Polish society is against introducing euro in their country. Although the common currency is a foundation to create a well working single market, increased exchange of goods and improved welfare of society, it still causes a lot of concerns. Accepting the new currency is related with not only advantages, but also disadvantages that could happen to the Polish economy. Fulfilling all criteria that Maastricht requires may cause a cost reduction of common currency acceptance. It's worth to know the positive and negative aspects of introducing European currency to make a more conscious decision taking notice of economic arguments as well. Economic education is essential because through it young people are able to obtain knowledge about the Monetary Union. The author has conducted research on how much young people know about the economic processes and has presented results of the research made in schools.

Iwona Polakowska
Janusz Polakowski

KONSEKWENCJE INTEGRACJI GOSPODARCZEJ DLA POLSKIEGO SYSTEMU BANKOWEGO

CONSEQUENCES OF ECONOMIC INTEGRATION FOR THE POLISH BANKING SYSTEM

The Polish bank system has significantly transformed since the political changes in 1989. The system was transformed from a monopolistic to the free-market one. Together with the implementation of the economic reforms, the regulations concerning the Polish bank system were also changed. A number of these changes resulted from fulfilling the international commitments of Poland towards OECD and the European Union. Another important factor in the Polish banking constitutes the introduction of the euro. Despite of not being the member of the Monetary Union, but being the European Union member, the Polish financial system is strictly connected with the banking sector of the eurozone.

The aim of this diploma is to present the consequences of the economic integration for the Polish banking system. When joining the European Union, Poland became a part of the homogenous financial market. This has influenced the operation of banks on the Polish market. The Polish banking sector had to adjust to fulfilling the basic economic rights of the European Union. As a result of fusions and take-

overs, the proprietary structure of banks was changed. Despite the crisis on the financial markets, the Polish banking sector has remained in a sound condition and is still perceived as attractive to foreign investors.

Agnieszka Kosińska

**TEMPO WZROSTU I STOPA BEZROBOCIA W PAŃSTWACH CZŁONKOWSKICH UE; PORÓWNA-
NIE KRAJÓW ZE STREFY I SPOZA STREFY EURO**

***THE RATE OF GROWTH AND UNEMPLOYMENT LEVEL IN THE EU MEMBER STATES; COMPARI-
SON BETWEEN EUROZONE MEMBERS AND NON-MEMBERS***

The main goal of the article is to examine economic growth and unemployment rate in selected countries which belong to the European Union. Empirical data is come from Central Statistical Office of Poland (Główny Urząd Statystyczny) and the Eurostat and concerns period 2002-2013. For examination the author has chosen countries, which joined the European Union before 2005 and for the considered period used the single currency, the euro or national currency. Greece was excluded from the considerations due to limited credibility of data that was submitted to the European Statistical Office.

A number of indicators has been examined in two periods: 2002-2007 and 2008-2013, before and after the economic and financial crisis.

Economic growth has been examined based on the dynamics of Gross Domestic Product (GDP). Research has shown that changes in the economic growth are partly dependent on membership in the euro zone. The economies of countries that use the euro felt to a less extent the effects of the economic and financial crisis.

Data shows that the situation on job market in the countries of euro zone was initially stable, however, has deteriorated because of the crisis. In countries, which do not use the euro, fluctuation in the average unemployment rate was higher, yet since 2010 the fall in this value was noticed. This suggests that in countries, which use their own currencies, situation on the job market after the crisis began to stabilize faster.

Krzysztof Drzyzga

Jacek Drzyzga

PAKIET CRDIV/CRR W ODPOWIEDZI NA KRYZYS FINANSOWY

CRDIV/CRR PACK AS AN ANSWER TO FINANCIAL CRISIS

At the beginning of the 21st century financial markets and institutions developed in a dynamic, but not necessarily safe or controlled way, which resulted in a global financial crisis.

The objective of this article is to present the changes that have been introduced to bank regulations and financial market supervision system. Their aim is to prevent future financial crises and improve security in banks operations, as well as to ensure the stability of the whole banking sector.

The crash of the mortgage market and resulting banks' losses forced many countries to help banks and in result to increase public debt. What is more, the recession that emerged at the same time led to higher unemployment rates. All the processes show how critical the financial system stability is. In order to ensure it in the future, the CRDIV/CRR pack has been implemented. It was recognized that the role of financial supervision in to ensure the safety of financial markets; that is extremely important and unquestionable. Hence the CRDIV/CRR pack gives financial supervision authorities both powerful supervising mechanisms and important tools to exercise the micro- and macroprudential supervision like strict capital requirements, capital adequacy or financial liquidity.

Having analyzed the trilemma of the financial stability, it can be concluded that the European Union wants to accomplish it through the financial system integration and unified financial market supervision. The CRDIV/CRR pack is an instrument which allows it to reach the above goals.

CZĘŚĆ I

ASPEKTY FINANSOWE I WALUTOWE INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Magdalena Fedorowicz¹

WZMOCNIONA INTEGRACJA NADZORCZA JAKO CECHA WSPÓŁCZESNEGO RYNKU BANKOWEGO UE

STRESZCZENIE

Celem opracowania „Wzmocniona integracja nadzorcza jako cecha współczesnego rynku bankowego UE” stało się ukazanie wybranych mechanizmów funkcjonowania i kompetencji EBC jako fundamentalnej dla rynku finansowego UE instytucji w zmieniających się pokryzysowych warunkach gospodarczych, a także wskazanie na znaczenie działalności EBC (a także Europejskiego Organu Nadzoru Bankowego – EBA w Europejskim Systemie Nadzoru Finansowego – ESNF) dla funkcjonowania rynku finansowego (a zwłaszcza stanowiącego swoisty wzorzec normatywny – rynku bankowego) oraz również rozwoju nauki prawa rynku finansowego poprzez pryzmat nowych przepisów, spełniających na rynku finansowym UE funkcję, którą w niniejszym opracowaniu proponuje się określić mianem adaptacyjno-regulacyjnej. W opracowaniu dokonano analizy istoty, wybranych metod i instrumentów wzmocnienia unijnej integracji nadzorczej.

WPROWADZENIE

Do podstawowych reform, istotnych dla pokryzysowej finansowej architektury nadzorczej w UE, można zaliczyć prace legislacyjne związane z modyfikacjami nadzoru bankowego w UE, sieci stabilności finansowej oraz budowanie stabilnościowej Unii Gospodarczej i Walutowej. Istotne, że zmiany te koncentrują się głównie wokół bankowości centralnej, z formalnoprawnego punktu widzenia powiązanej funkcjonalnie, organizacyjnie czy celowościowo z nowymi strukturami rynku finansowego UE. Efektem przeprowadzonych już i jeszcze trwających reform ma być wzmocnienie integracji nadzorczej w całej UE. Skala analizowanego zjawiska wydaje się tak znaczna, że można formułować twierdzenie, że centralizacja i postępująca unifikacja nadzorcza na szczeblu UE stano-

¹ Magdalena Fedorowicz, dr hab. nauk prawnych, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Wydział Prawa i Administracji, Katedra Prawa Finansowego.

wi cechę współczesnego rynku finansowego, a zwłaszcza bankowego UE, a fundamentalna stabilnościowa rola w tym procesie wyznaczona została Europejskiemu Bankowi Centralnemu. Segment bankowy rynku finansowego UE wyznacza ponadto nadzorcze trendy regulacyjne na tym rynku, stanowiąc swoisty wzorzec regulacyjny i powodując, że również segment kapitałowy uzyskuje powoli wzmocnioną regulację nadzorczą i, podobnie jak sektor bankowy w odniesieniu do Europejskiej Unii Bankowej (EUB), koncentruje się wokół idei tworzenia Unii Kapitałowej. Obserwować można w UE funkcjonalne sprzężenie zmian regulacyjno-nadzorczych z jednej strony z ograniczeniem samodzielności nadzorczej krajowych nadzorców, z drugiej natomiast – powstaje interesujące z naukowego i praktycznego punktu widzenia zjawisko wzmocnienia pozycji prawnej szeroko pojętego klienta rynku usług finansowych przez działania prawodawców, jak również nadzorców UE.

Celem opracowania jest ukazanie wybranych mechanizmów funkcjonowania i kompetencji EBC jako fundamentalnej dla rynku finansowego UE instytucji w zmieniających się pokryzysowych warunkach gospodarczych, a także wskazanie na znaczenie działalności EBC (a także Europejskiego Organu Nadzoru Bankowego – EBA w Europejskim Systemie Nadzoru Finansowego – ESNF) dla funkcjonowania rynku finansowego (a zwłaszcza stanowiącego swoisty wzorzec normatywny – rynku bankowego) oraz również rozwoju nauki prawa rynku finansowego poprzez pryzmat nowych przepisów, spełniających na rynku finansowym UE funkcję, którą w niniejszym opracowaniu proponuje się określić mianem adaptacyjno-regulacyjnej. Tym samym w niniejszym opracowaniu prezentowana jest teza, że ład instytucjonalny, jego kształt normatywny i ramy prawne funkcjonowania, określane właśnie za pomocą norm spełniających funkcje adaptacyjne w EUB i ESNF, są również komponentem wpływającym na osiągnięcie celu stabilności finansowej w zmieniającej się ekonomicznie rzeczywistości prawnorynkowej. Co więcej, spójna i kompetentna regulacja opisująca kształt normatywny i mechanizmy funkcjonowania jakiejś struktury instytucjonalnej powinna wykazywać zdolności adaptacyjne, pozwalające na dostosowania do zmieniającej się rzeczywistości finansowej. Wywołuje to dalej pytanie, na ile regulacje prawne powinny charakteryzować się elastycznością i siłą adaptacyjną dla niezwykle szybko zmieniającej się sytuacji na rynku finansowym UE, a na ile istnieje potrzeba tworzenia nowych instytucji czy zwłaszcza tworzenia nowych przepisów prawnych, niejednokrotnie stanowiących odpowiedzi *ad hoc* europejskiego prawodawcy na sytuacje obserwowane na rynku finansowym i tym samym przyczyniających się czasem do wystąpienia zjawiska inflacji prawa, szczególnie rozpowszechnionego po kryzysie na rynku finansowym UE.

Przybliżenie do odpowiedzi na postawione pytania przyczyni się do określenia, po pierwsze, za pomocą jakich optymalnych instrumentów prawnych osiągać można stan wzmocnionej integracji nadzorczej w UE, a po drugie, wspomże analizy na temat potrzeby i określenia momentu tworzenia nowych instytucji na rynku finansowym, jak i pozwoli zebrać argumenty istotne dla podejmowania decyzji o dokonywaniu przeobrażeń kompetencyjno-organizacyjnych, urzeczywistniających cele na rynku finansowym UE. Dla rozważań podejmowanych w opracowaniu za istotne uznano analizy wybranych przepisów o funkcji adaptacyjnej, które stosować może EBC w SSM (w części drugiej opracowania), a w części trzeciej – instrumentów oddziaływania unijnych nadzorców na kształt unijnego wielopłaszczyznowego systemu nadzorczego wykazującego cechy integracyjne i adaptacyjne, wzmocniające stabilność finansową i prowadzącego do wzmocnienia integracji nadzorczej w UE, która zmusza do dyskusji nad przyszłym kształtem architektury nadzorczej w UE (część czwarta opracowania).

Dla osiągnięcia postawionych zamierzeń badawczych, należących do teorii prawa rynku finansowego, w opracowaniu dokonano analizy wskazanych zagadnień na przykładzie EBA w ESNF i zmian obserwowanych w zadaniach i kompetencjach EBC jako głównych podmiotów dbających obecnie w UE o stabilność finansową. Czy analizowana wielopłaszczyznowa struktura instytucjonalna unijnego nadzoru bankowego, podzielonego dodatkowo na nadzór bankowy w państwach strefy euro i w państwach objętych derogacją, faktycznie przyczynia się w analizowanych w opraco-

waniu aspektach do bezpiecznego rozwoju rynku finansowego, czy też poprzez rozrost kompetencji i zadań, ośrodków decyzyjnych i środków oddziaływania nie będzie czasem wpływała hamująco na jego ewolucję, zwłaszcza w szczególnych warunkach normatywnych tworzonych przez regulację CRD IV/CRR? Istotne jest również przybliżenie się do odpowiedzi na pytanie o prawne granice prawodawczej i nadzorczej ingerencji na rynku finansowym UE, tak istotnych dla prawodawców UE i krajowych.

Metodą wykorzystywaną do analiz prowadzonych w artykule jest metoda dogmatycznoprawna.

EUROPEJSKI BANK CENTRALNY W POKRYZYSOWEJ ARCHITEKTURZE RYNKU FINANSOWEGO UNII EUROPEJSKIEJ – WYBRANE PROBLEMY REGULACYJNO-ADAPTACYJNE

Powstanie EUB przyczyniło się niewątpliwie do zmiany środowiska normatywnego, w którym realizowane są kompetencje EBC². Zmiana ta wynika z konieczności zróżnicowania kompetencji EBC realizowanych raz w ramach *Single Supervision Mechanism*, a innym razem w związku z kształtowaniem polityki pieniężnej w UE, w określonych ramach prawodawstwa pierwotnego i pochodnego, przy uwzględnieniu i poszanowaniu prawodawstw krajowych państw członkowskich. Działanie EBC musi być zgodne nie tylko z wyznaczonymi ramami prawnymi w UE, ale szanować i wykorzystywać również dotychczasowy normatywno-nadzorczy dorobek krajowy. Osiągnięciu tego celu może posłużyć wykorzystanie instrumentów regulacyjnych i prawnych w prawie rynku finansowego UE, przejawiających zdolności adaptacyjne istotne dla regulacyjno-nadzorcze wielopłaszczyznowego i wielopodmiotowego systemu.

Stworzony system w ramach SSM potencjalnie wykazuje zdolności adaptacyjne. W rozporządzeniu nr 1024/2014³ uregulowano możliwość stosowania przez EBC krajowych aktów prawa państw uczestniczących (aktów prawa krajowego implementujących odnośne prawo UE), co zdecydowanie stanowi *novum* regulacyjne, wprowadzone właśnie w związku z powołaniem SSM, ale również – jak można argumentować – dla wzmocnienia funkcjonalności powołanego systemu nadzorczego w strefie euro i powiązania systemów prawnych państw uczestniczących z nowymi kompetencjami EBC w dziedzinie nadzoru mikroostrożnościowego, jak również makroostrożnościowego. Jak słusznie jednak wskazuje się w piśmiennictwie, co jest istotne na gruncie zarysowanej tezy dotyczącej zdolności adaptacyjnej systemu, rodzi się pytanie związane z ochroną prawną nadzorowanej instytucji kredytowej, jak i dotyczące ewentualnej kontroli sądowej działań i zaniechań EBC⁴. Mimo że EBC realizuje w SSM swoje cele stabilnościowe dzięki współpracy z organami nadzoru krajowego⁵, gdyż to organy nadzoru krajowego stanowią swoiste ogniwa wykonawcze decyzji, które zapadają na szczeblu EBC, a dokładniej w Radzie ds. Nadzoru EBC w zakresie polityki nadzorczej SSM, to jednak sama decyzja nadzorcza zapada w EBC⁶. Z tego punktu widzenia z jednej strony bez

² Na ten temat zob. M. Fedorowicz, *Zadania nadzorcze Europejskiego Banku Centralnego w jednolitym unijnym mechanizmie nadzoru bankowego*, Komentarz praktyczny Lex dla banków, nr 207444.

³ Rozporządzenie Rady (UE) nr 1024/2013 z dnia 15 października 2013 r. powierzające Europejskiemu Bankowi Centralnemu szczególne zadania w odniesieniu do polityki związanej z nadzorem ostrożnościowym nad instytucjami kredytowymi, Dz. Urz. UE L 287 z dnia 29.10.2013, s. 63.

⁴ Zob. zwłaszcza T. Volland, B. Wolfers, *Level the playing field: The new supervision of credit institutions by the European Central Bank*, teza nr 1 i 2, „Common Market law Review” 2014, no.5, ss. 1463-1495.

⁵ Zob. Rozporządzenie UE nr 468/2014 Europejskiego Banku Centralnego z dnia 16 kwietnia 2014 r. ustanawiające ramy współpracy pomiędzy Europejskim Bankiem Centralnym a właściwymi organami krajowymi oraz wyznaczonymi organami krajowymi w ramach Jednolitego Mechanizmu Nadzorczego (rozporządzenie ramowe w sprawie Jednolitego Mechanizmu Nadzorczego), Dz. Urz. UE L 141 z dnia 14 maja 2014 r., s. 1.

⁶ Na ten temat zob. M. Fedorowicz, *Nadzór...*, s. 404 oraz tejsze: *Porównanie koncepcji normatywnych nowego Europejskiego Systemu Nadzoru Finansowego i Europejskiego Systemu Banków Centralnych – zagadnienia wybrane*, „Studia Europejskie”, 2011, nr 2, ss. 49-68.

pomocy organów krajowych nie jest możliwe prowadzenie polityki nadzorczej w SSM, z drugiej strony natomiast odpowiedzialność za działania nadzorcze w SSM ponosi EBC jako główny twórca aktywności nadzorczych, z tym że to na nadzorczy krajowym ciąży również obowiązek wykonania decyzji nadzorczych, zgodnie z zaleceniami i wytycznymi EBC. Można więc w analizowanym zakresie w oparciu o podobieństwo koncepcji normatywnych ESNF i EUB z Europejskim Systemem Banków Centralnych (ESBC) argumentować o możliwości zaadoptowania zasad odpowiedzialności do wielopłaszczyznowego i wielopodmiotowego systemu nadzoru nad rynkiem finansowym UE w oparciu o akapit trzeci art. 340 TFUE⁷.

Do wybranych normatywnych elementów adaptacyjnych, w sposób szczególnie wpływających na dostosowanie istniejących struktur instytucjonalnych i mechanizmów funkcjonowania do zmieniających się okoliczności na rynku finansowym, zaliczyć należy zwłaszcza, zgodnie z art. 4 ust. 2 rozporządzenia nr 1024/2013, klauzulę umożliwiającą EBC wykonywanie zadań, które należą do kompetencji właściwych organów krajowych. Według tego postanowienia w przypadku instytucji kredytowych mających siedzibę w nieuczestniczącym państwie członkowskim, które ustawiły oddział w uczestniczącym państwie członkowskim lub świadczą na jego terytorium usługi transgraniczne, EBC wykonuje zadania, które wchodzą w zakres art. 4 ust. 1 rozporządzenia nr 1024/2013 i które – zgodnie ze stosownym unijnym prawem – należą do kompetencji właściwych organów krajowych. Kolejnym istotnym normatywnym elementem adaptacyjnym, stanowiącym na gruncie rozporządzenia nr 1024/2013 swoistą klauzulę adaptacyjną są postanowienia art. 4 ust. 3 tego rozporządzenia, które tworzą dla EBC prawną podstawę dla możliwości stosowania przez ten bank krajowego ustawodawstwa implementującego unijne dyrektywy, a w przypadku gdy stosowne prawo unijne tworzą rozporządzenia oraz gdy obecnie rozporządzenia te wyraźnie dają państwom członkowskim opcje wyboru, EBC stosuje również ustawodawstwo krajowe dotyczące wykonywania tych opcji, choć oczywiście EBC stosuje również całe stosowne unijne prawo.

Funkcją wskazanych postanowień, wybranych jedynie na potrzeby niniejszego opracowania i z uwagi na jego zakres, jest realizacja celu wykonania powierzonych EBC zadań nadzorczych i potrzeba zapewnienia wysokich standardów nadzoru, a więc podejmując próbę rekonstrukcji woli europejskiego prawodawcy, można zauważyć większe niż w dotychczasowych regulacjach położenie akcentu normatywnego na urzeczywistnienie celu adaptacyjnego regulacji, co w założeniu tworzy podstawy dla zwiększenia funkcjonalności przyjętych rozwiązań legislacyjnych i efektywności samego SSM w wielopłaszczyznowym i wielopodmiotowym systemie nadzoru nad rynkiem finansowym UE.

EUROPEJSKI SYSTEM NADZORU FINANSOWEGO W POKRYZYSOWEJ ARCHITEKTURZE RYNKU FINANSOWEGO UNII EUROPEJSKIEJ – WYBRANE PROBLEMY ADAPTACYJNO-REGULACYJNE

Europejski System Nadzoru Finansowego, podobnie jak SSM, został wprowadzony w związku z kryzysem finansowym w UE⁸, bowiem, jak można zauważyć, poprzednio obowiązujące regulacje okazały się nieefektywne w obliczu komplikującej się sytuacji na rynku finansowym UE. Fakt wprowadzenia nowego ponadkrajowego systemu nadzoru nad rynkiem finansowym pozwala sformułować pogląd o niewydolności dawnego mechanizmu i potrzebie rozwoju instytucji i instrumentów prawnych na rynku finansowym z większym uwzględnieniem wiążących środków oddziaływania na rynek finansowy i jego uczestników. Ustanowienie ESNF w filarze mikroostrożnościowym

⁷ Szerzej na ten temat zob. też M. Fedorowicz, *Nadzór...*, s. 452 i n.

⁸ A. Jurkowska-Zeidler, *Nowe organy i instytucje bezpieczeństwa rynku finansowego Unii Europejskiej*, [w:] C. Kosikowski (red.), *Przyszłość Unii Europejskiej w świetle jej ustroju walutowego i finansowego*, Białystok 2013, s. 283 i n.

z EBA, ESMA i EIOPA oraz makroostrożnościowym z ERRS ma znacząco poprawić współpracę nadzorczą, ujednoczyć integrację nadzorczą, a przez to przyczynić się do osiągnięcia stabilności finansowej na rynku UE tak w filarze mikroostrożnościowym, jak i – co warto podkreślić – również w nowym dla Unii filarze makroostrożnościowym. Szczególnie w tym ostatnim trwała lub trwa jeszcze debata na temat wprowadzania na mocy zalecenia ERRS/2011/3 w państwach członkowskich UE krajowych organów nadzoru makroostrożnościowego. Tym samym następuje „wymuszanie” przez prawodawcę i nadzorcę UE wprowadzania regulacji krajowych służących osiągnięciu stabilności finansowej. Dzięki zaleceniu ERRS/2011/3 wdrażane są powoli krajowe ramy nadzoru makroostrożnościowego w państwach członkowskich, czyli albo nowe krajowe ramy instytucjonalne (powiązane jednak intensywnie z ERRS, jak również z EBA), które po pełnym wdrożeniu regulacji dyrektywy CRD IV i rozporządzenia CRR otrzymają nowe zadania z zakresu nadzoru makroostrożnościowego związane z regulacjami buforowymi, albo też, co szczególnie zasadne i pożądane z uwagi na problematykę, do realizacji zadań makroostrożnościowych wykorzystywane są struktury bankowości centralnej⁹. Zadania te przyporządkowywane bywają również organom nadzoru mikroostrożnościowego w państwach członkowskich. Polski prawodawca, jak się wydaje, po początkowych pomysłach utworzenia nowego organu: Rady ds. Ryzyka Systemowego (RRS), obiera obecnie kierunek wykorzystania dla realizowania zadań makroostrożnościowych istniejącej już struktury Komitetu Stabilności Finansowej (KSF)¹⁰.

Oprócz filaru makroostrożnościowego, ukształtowanego już na szczęblu UE, ale podlegającego jeszcze formowaniu na szczęblu krajowym, również w unijnym filarze mikroostrożnościowym można obserwować dalsze pogłębienie integracji nadzorczej w wielopłaszczyznowym systemie nadzoru nad rynkiem finansowym UE. Ścisła integracja nadzorcza wyraża się w tworzeniu wiążących standardów technicznych (*binding technical standards*, BTS), decyzji nadzorczych oraz wytycznych i zaleceń.

Często przywoływany argument o potrzebie szybkości reagowania za pomocą regulacji prawnych na rynku finansowym widoczny jest właśnie w regulacjach BTS, które co prawda przyjmowane są przez KE, ale projektowane przez unijnych nadzorców mikroostrożnościowych na rynku bankowym, kapitałowym i ubezpieczeń oraz pracowniczych programów emerytalnych. Są one słusznie uznawane za instrument szybkiego reagowania, który w założeniu ma wspomóc ochronę rynku finansowego i jego precyzyjną regulację. Z drugiej jednak strony eliminują elastyczność i swobodę interpretacyjną przez podmioty zaangażowane na szczęblu krajowym w proces wykładni unijnych postanowień nadzorczych. Można również wyrazić zaniepokojenie, że instrument ten tworzy pewne zagrożenia dla przejrzystości regulacji na rynku finansowym. Po pierwsze, niepokojąca jest liczba wydawanych BTS i ich kazuistyczna maniera regulacyjna; po drugie, niejednokrotnie utrudnione będzie szybkie i pełne zrekonstruowanie normy prawnej, mającej zastosowanie na rynku finansowym, która zrekonstruowana jest tak z rozporządzeń i dyrektyw oraz odnośnego prawa krajowego, jak i z wykonawczych i technicznych BTS. Niewątpliwie BTS są potrzebnymi na rynku finansowym UE instrumentem sprawnego i szybkiego oddziaływania, ale niepokojąca jest nadmierna łatwość posługiwania się tym instrumentem przez prawodawcę europejskiego, przenoszącego tym samym ciężar regulacyjny z i tak bardzo rozbudowanych rozporządzeń i dyrektyw na unijne akty wykonawcze.

⁹ Szeroko na ten temat zob. A. Dobrzańska, *Polityka makroostrożnościowa – zagadnienia instytucjonalne. Teoria i doświadczenia w Unii Europejskiej*, Materiały i Studia NBP, nr 307, Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2014, ss. 60–65, https://www.nbp.pl/publikacje/materiały_i_studia/ms307.pdf, (dostęp: 5.06.2015).

¹⁰ Zob. M. Fedorowicz, *W sprawie przyszłej organizacji nadzoru makroostrożnościowego w Polsce*, „Bezpieczny Bank” 2014, nr 4, ss. 83–100.

Niewątpliwym wsparciem regulacyjnym dla ustanowienia elastycznego, pozwalającego na tworzenie i stosowanie systemu adaptacyjnego jest nowe *soft law* wydawane przez organy ESNF¹¹. Wytyczne, zalecenia i opinie jako akty *soft law* nowej generacji organów ESNF umiejętnie wspomagają cele nadzorczy unijnego na rynku finansowym UE, podczas gdy faktyczny instrument nadzorczy, jakim jest decyzja ESA, pozostaje w dużym stopniu „teoretycznym straszakiem” dla uczestników rynku finansowego UE. Choć również w przypadku budowy tego indywidualnie wiążącego nadzorców i instytucje finansowe (a w przypadku ESMA – uczestników rynku) aktu stosowania prawa UE wskazać trzeba na znaczne możliwości adaptacyjne wynikające z pojemności przesłanek warunkujących użycie decyzji. Warto również zwrócić uwagę na decyzje, które może wydawać ESMA na podstawie rozporządzenia w sprawie krótkiej sprzedaży, a których konsekwencje mogą dotykać klientów tego rynku. Wskazane kompetencje ESMA stały się nawet przedmiotem orzeczenia TSUE (sprawa C-270/12). Na kanwie tego orzeczenia oprócz potwierdzenia przez TSUE zgodności z prawem pierwotnym postanowień rozporządzenia w sprawie krótkiej sprzedaży, można też stwierdzić, że decyzje z zakresu interwencji produktowej wydawane przez ESA na podstawie art. 9 ust. 5 rozporządzeń o ESA służyć mają ochronie klienta rynku usług finansowych w UE, a tym samym zatem poszerzają się dotychczasowe granice działalności nadzorczej ESA również o sprawy związane z ochroną klienta.

PODSUMOWANIE

Fundamentalne pytanie o optymalny kształt systemowy i kompetencyjny rozwiązań głównie na rynku bankowym w aspekcie nadzorczym, cztery lata po powstaniu ESNF i po ostatnich przeobrażeniach obserwowanych w zadaniach i kompetencjach EBC związanych z SSM i ERRS jest w istocie pytaniem o istnienie długofalowej wizji i poziomu oraz jakości reform i ulepszeń na rynku finansowym¹². Obecnie¹³, jak się wydaje, idea regulacji nadzorczej rynku bankowego UE uwzględnić powinna w sposób szczególnie cztery zagadnienia: po pierwsze, tworzenie przepisów o funkcji adaptacyjno-regulacyjnej przyspieszających proces stosowania prawa i minimalizujących aktywności prawodawcy UE (a w ten sposób ograniczających zjawisko inflacji przepisów prawa na rynku finansowym UE); po drugie, wyznaczenie nieprzekraczalnych granic nadzorczo-regulacyjnych zarezerwowanych do kompetencji określonych podmiotów (ze szczególnym uwzględnieniem EBC raz działającego jako nadzorca mikroostrożnościowy w SSM, innym razem jako ogniwo ERRS, a także jako twórca unijnej polityki pieniężnej w ESBC) w ramach wielopłaszczyznowego systemu nadzoru i po trzecie, tworzenie oraz stosowanie prawa ukierunkowanego na wzmocnienie ochrony konsumenta na rynku usług finansowych przez regulacje nadzorcze, a nie tylko przez zwiększenie obowiązków informacyjnych, co było do tej pory (głównie jednak na rynku usług kapitałowych UE) domeną regulacyjną. Tworzy to szansę wzmocnienia ochrony klienta rynku finansowego UE w drodze nałożenia szczegółowych obowiązków informacyjnych na instytucje finansowe (ochrona przez informację) i położenia akcentu normatywnego na ochronę za pomocą decyzji nadzorczych, realizowaną posiłkowo ze szczebla UE przez nadzorcę unijnego, dla którego podstawę tych działań stanowi art. 9 ust. 5 rozporządzeń o ESA. Po czwarte, trzeba podkreślić, że tworzenie norm

¹¹ A. Kern, *Can soft law bodies be effective? The special case of the European Systemic Risk Board*, *European Law Review* 2010, vol. 35, no. 6, ss. 751-776.

¹² Wcześniej kwestie te poruszał E. Wymeersch, wskazując zwłaszcza, że przyszele rozwiązania normatywne bazować muszą głównie na zagadnieniu wzajemnego uznania regulacji nadzorczych, co obecnie w dobie centralizacji i unifikacji regulacji nadzorczych stanowi istotny rys ewolucji systemów nadzorczych, E. Wymeersch, *The Future of Financial Regulation and Supervision in Europe*, „*Common Market Law Review*” 2005, no. 4, s. 987.

¹³ Wcześniej szeroko na ten temat zob. T. Nieborak, *Aspekty prawne funkcjonowania rynku finansowego Unii Europejskiej*, Warszawa 2008, s. 48 i n.

na rynku finansowym powinno hołdować i umożliwiać tzw. upodmiotowienie instytucji finansowych w drodze idei samoregulacji, jak i wspomagać nadzorcę krajowego w dokonywanych ocenach i polityce nadzorczej, podejmując aktywności tam, gdzie nadzorca krajowy nie działa lub działa wadliwie, a więc zgodnie z zasadą proporcjonalności¹⁴. Istotne jest również to, że poza stopniowym przesuwaniem kompetencji ze szczebla krajowego na unijny w dziedzinie nadzoru, nadzór europejski stara się za pomocą klauzul czy instrumentów adaptacyjnych osiągnąć zbieżność i spójność z systemami prawa krajowego, istotnymi w procesie nadzoru nad rynkiem finansowym całej UE.

Wydaje się, że po pierwsze, zamysłem prawodawcy unijnego jest centralizacja kompetencji z jednej strony w dziedzinach szczególnie newralgicznych dla stabilności finansowej w ramach rynku finansowego UE, a z drugiej strony, obserwowalny jest brak teoretycznej czy wręcz filozoficznej podbudowy dla dokonywanych i postulowanych zmian.

Drugim wnioskiem, który nasuwa się po dokonaniu niniejszych analiz i obserwacji dokonań legislacyjnych na rynku finansowym UE w ostatnich latach jest występowanie zjawiska przeregulowania, wymuszanego zmianami w prawie UE. Uwaga ta dotyczy tak ostatnich uregulowań ESNF, jak i tworzących się krajowych regulacji makroostrożnościowych.

W tym kontekście sformułowane na wstępie pytanie o postawienie granic prawnych stanowiących nieprzekraczalny limes dla procesów legislacyjnych tak na szczeblu UE, jak i na szczeblu krajowym jest fundamentalne. Przeregulowanie pewnych obszarów rynku finansowego powodowane jest często brakiem respektowania podstawowej dla granic prawnych regulacji UE zasady proporcjonalności, niepełnego wykorzystania przepisów o charakterze adaptacyjno-regulacyjnym, a także tworzenia nowych struktur organizacyjnych miast wykorzystania już istniejących. Okoliczności te utrudniają realizację postulatu jasności i pewności prawa, prawa – jak należy podkreślić – posługującego się szczególną terminologią i wplatającego ustalenia nauk ekonomicznych w przepisy prawne. Istnieje też niebezpieczeństwo uzasadniania wszelkich zmian istnieniem związku między koniecznością powstania regulacji a jej wpływem na stabilność finansową. Stąd niezbędne wydaje się sformułowanie postulatu podjęcia trudu precyzowania granic regulacji prawnych na rynku finansowym i rekonstrukcji oraz analizy funkcji przepisów o charakterze adaptacyjno-regulacyjnym. Będzie to szczególnym wyzwaniem dla przedstawicieli doktryny prawa rynku finansowego. Chodzić tu może zwłaszcza o prawne gwarancje utrzymania niezależności przez EBC w zakresie polityki pieniężnej w związku z rozbudowaniem kompetencji nadzorczych EBC, rozdzielenie polityki pieniężnej od nadzorczej, rolę EBC w zakresie pozostałych filarów EUB, czyli gwarantowania depozytów oraz uporządkowanej likwidacji i restrukturyzacji. Obok organów ESNF, to właśnie EBC bierze zatem na siebie ciężar regulacyjny i wykonawczy związany z zapewnieniem stabilności finansowej w UE.

Zagadnienie granic prawodawczej i nadzorczej ingerencji w regulację rynku finansowego można rozpatrywać na wielu różnych płaszczyznach prawnych, jak i pozaprawnych, gdyż związanych chociażby z filozofią regulacji prawnych i reprezentowaną koncepcją regulacyjną czy – zwłaszcza na rynku finansowym – reprezentowaną teorią ekonomiczną. Wśród granic prawodawczej ingerencji określanych dla prawodawcy UE można wskazać zarówno na granice traktatowe powiązane z zasadą subsydiarności i pomocniczości, jak i na granice związane z zasadą transparentności regulacji prawnych¹⁵. Brak możliwości rekonstrukcji normy prawnej, mającej zastosowanie w danej sytuacji faktycznie uniemożliwia bowiem rzeczywisty proces stosowania prawa nadzorczego UE i utrudnia współpracę nadzorczą, a także osiągnięcie stanu stabilności finansowej w UE.

¹⁴ S. Kasiewicz, L. Kurkliński, W. Szpringer, *Zasada proporcjonalności. Przełom w ocenie regulacji*, Warszawa 2014, *passim*.

¹⁵ *Ibidem*, ss. 22, 23 i n.

Z kolei dla prawodawcy krajowego granice te są podwójne, bowiem z jednej strony implementując prawo nadzorcze, UE nie może kreować norm krajowych rodzących niezgodności z prawem UE, a z drugiej strony pamiętać musi również o funkcjonalności przyjmowanych rozwiązań, kompatybilnych z pozostałymi normami prawa.

Szczególnie intensywne od 2011 r. połączenie systemów nadzorczych krajowych i unijnego, a obecnie również systemu w ramach Jednolitego Mechanizmu Nadzorczego (w państwach Eurosystemu) powoduje, że trudna może okazać się w przyszłości sądowa kontrola działań organów nadzorczych, zwłaszcza unijnych, jak i krajowych wykonujących zalecenia czy w SSM instrukcje organów czy instytucji UE¹⁶. W najnowszych aktach prawa UE, głównie dotyczących SSM, pojawia się bardzo dużo klauzul dla EBC, upoważniających do wydawania rozporządzeń, wyłącznie w zakresie niezbędnym dla organizacji lub określenia zasad wykonywania zadań powierzonych mu na mocy tego rozporządzenia (np. art. 4 ust. 3 akapit drugi rozporządzenia nr 1024/2013).

Można również wskazać na najnowszą zmianę w podejściu regulacyjnym prawodawcy europejskiego, dostosowującego w większym stopniu niż dotychczas zastane już struktury, instrumenty prawnego oddziaływania czy konstrukcję kompetencyjno-zadaniową organów do podejmowania wyzwań w zmieniającej się rzeczywistości na rynku finansowym: po pierwsze, EBC przyznaje się prawo do stosowania przepisów prawa krajowego w SSM, a po drugie, wyposaża się EBC w prawo do wydawania rozporządzeń, które służyć mają wykonaniu rozporządzenia nr 1024/2013.

Jak stanowi się w motywie 5 preambuły do rozporządzenia nr 1024/2013, „(...) kryzys pokazał, że sama koordynacja nie wystarczy, szczególnie w kontekście wspólnej waluty. W celu utrzymania stabilności finansowej w Unii i zwiększenia pozytywnych skutków integracji rynku dla wzrostu gospodarczego i dobrobytu, należy pogłębić integrację obowiązków nadzorczych”.

Można twierdzić, że integracja nadzorcza na rynku finansowym UE następuje poprzez:

- uelastycznianie rozwiązań instytucjonalnych i wyposażanie organów oraz instytucji w nowe zadania i kompetencje;
- przenoszenie kompetencji na szczebel UE w zakresie nadzoru nad rynkiem finansowym na razie w formule pośredniej, posiłkowej na wypadek niezdziałania lub wadliwego działania nadzorców krajowych;
- tworzenie otoczenia normatywnego, w którym zwłaszcza system nadzoru nad rynkiem finansowym w założeniu ma wykazywać zdolności adaptacyjne;
- w szczególności w strefie euro zdolności adaptacyjne systemu ściśle powiązane są z przewidzianymi przez rozporządzenie nr 1024/2013 uregulowaniami, które w niniejszym opracowaniu otrzymały miano klauzul i elementów adaptacyjnych i które mają szansę wzmocnić integrację obowiązków nadzorczych między unijnymi i krajowymi organami z jednej strony, a z drugiej, ograniczyć zjawisko inflacji przepisów dotyczących rynku bankowego i szerzej finansowego.

¹⁶ M. Fedorowicz, *Nadzór...*, ss. 424, 452 i n.

Łukasz Szewczyk¹

A NEW ROLE OF EUROPEAN CENTRAL BANK IN THE EUROPEAN FINANCIAL SAFETY NET

STRESZCZENIE

Przedmiotem rozważań w niniejszym artykule jest przedstawienie ewolucji funkcji nadzorczej realizowanej przez Europejski Bank Centralny, w szczególności w związku z powstaniem unii bankowej. Zadania EBC skupiają się tu na nadzorze, zarówno makro-, jak i mikroostrożnościowym. Przekazanie Europejskiemu Bankowi Centralnemu kompetencji w zakresie nadzoru ma na celu wzmocnienie paneuropejskiej sieci bezpieczeństwa finansowego, a nadzór sprawowany przez EBC stanowi istotny element unii bankowej.

Celem artykułu jest określenie konsekwencji, jakie niesie za sobą wyjście EBC poza realizację klasycznie rozumianej polityki monetarnej i przejęcie przez bank funkcji nadzorca bankowego.

Wśród metod badawczych, które będą wykorzystane w artykule można wymienić przede wszystkim krytyczną analizę literatury przedmiotu podejmującą problem nowoczesnych sieci bezpieczeństwa finansowego i miejsca banku centralnego w tych sieciach oraz unijnych aktów prawnych regulujących kwestię nadzoru makro- i mikroostrożnościowego.

SUMMARY

The subject of discussion in this article is a presentation of the evolution of supervisory tasks that European Central Bank has as part of the European safety net, especially within a new structure that is banking union. The tasks of the ECB focus here both on macro- and micro-supervision. The delegation of competence related to supervision to the ECB aims to strengthen pan-European financial safety net, and the supervision carried out by the ECB, constitutes a significant element of the banking union.

¹ Łukasz Szewczyk, Ph.D., University of Economics in Katowice.

This article aims to determine the consequences that are connected with ECB's expanding beyond the implementation of classical monetary policy and taking over the banking supervisors' functions.

Among the research methods that will be used in the article a critical analysis of literature (from the European perspective) dealing with the problem of modern financial safety net, place of the central bank in these networks and the EU legal acts regulating the issue of macro- and micro-prudential supervision, can be mentioned.

INTRODUCTION

European Central Bank plays a very important role in financial safety net within the EU. During global financial crisis, it implemented a number of instruments that were supposed to bring financial stability and confidence back to the European financial markets. Its moves are rather positively evaluated by the experts, especially the liquidity instruments. However, problematic is the involvement of the ECB in purchase of securities. Economists say that ECB – because of those purchases – became a fiscal policy representative, and that this can have consequences to its credibility.

ECB also plays a significant role in a new architecture of financial safety in EU. Its involvement in the European Systemic Risk Board is vital in prevention of crisis. ECB is also an important institution within banking union where it plays a role of micro-prudential supervisor.

The subject of discussion in this article is a presentation of an evolution of the supervisory tasks that European Central Bank undertakes as part of the European safety net, especially within a new structure that is banking union. The tasks of the ECB focus here both on macro- and micro-supervision. The delegation of competence related to supervision to the ECB aims to strengthen pan-European financial safety net.

FINANCIAL SAFETY NETS – SELECTED ISSUES

Financial stability (that has been severely disrupted during global financial crisis) is defined in different ways. It can be seen as a situation where financial system is generally stable, which implies that three components of financial system namely financial institutions, financial markets and financial infrastructure are all stable, indicating all are fine and behaving properly. Putting it in a different way, when the financial system is not unstable, the financial stability is said to be secured [Kim, 2008, p. 2]. Financial stability has three dimensions which are presented in table 1.

M. Zygierewicz says that financial stability (especially during financial crisis) may be equated to financial stability of banks. Banking system plays a very important role in transferring monetary

Table 1. Dimensions of financial stability

Dimension	Characteristics
Stability of financial institutions	The basic financial intermediation is well performed without any barriers indicating well-functioning mechanism of connecting demanders for funds and suppliers of funds
Stability of financial markets	All market participants such as individual households, firms, financial institutions and the government can make financial transactions with credibility for their own economic purpose in the form of lending and borrowing in the markets
Stability of financial infrastructure	A set of organizations and institutions associated with financial stability are well prepared and performing, which enables financial intermediaries and firms to prevent possible financial crisis, and both prudential monitoring and market discipline of supervisory authority equipped with effective financial safety nets and settlement system are functioning well.

Source: [Kim, 2008].

policy signals to the real economy. Of course, the importance of banks to the financial system depends on the type of the system: banking oriented system will be different to the market oriented one [Zygierewicz, 2013, p. 686]. Financial stability is nowadays treated as a public good because its maintaining is an important issue for a number of entities and everybody should be able to act in a stable financial system [Czechowska, 2012, p. 18].

Maintaining financial stability is not an easy task. Financial safety nets that are responsible for maintaining financial stability, aim at reducing the occurrence of financial crises and limit their costs once they occur. Typically, arrangements include strategies for bank regulation and supervision, procedures for investigating banks and resolving bank problems, lender-of-last-resort facilities, and deposit insurance systems. In addition, domestic arrangements can be complemented with provisions at the international level [Deutsche Bank, 2014, p. 2].

M. Knight² says that financial safety net is an instrument of public policy designed to mitigate the costs associated with stress in private-sector financial institutions. Intervention of this sort always involves some element of moral hazard, but can be justified, when the costs to society of an unmitigated outcome exceed those borne by participants in the financial system itself. The moral hazard induced by the safety net reinforces the need for financial regulation and supervision. Some safety net instruments are put in place before evidence of stress emerges. These include explicit deposit insurance schemes or explicit criteria for closing down financial institutions. Prior arrangements to speedy transfer of essential functions of troubled banks to other existing or in particular well-established banks, although less common, are another example of this. Other safety net instruments are used when financial stress is already evident. These can include emergency lending assistance to individual institutions and generalized liquidity infusions. In extreme situations, public-sector intervention has taken the form of wholesale government guarantees for certain private-sector liabilities, nationalization of elements of the financial system, supervisory forbearance, or an explicit easing of monetary policy [*Defining the financial safety net*, 2008, p. 25].

A. Alińska indicates that one of the key institutions to every safety net is a central bank. A very important function of every central bank is acting as a lender of last resort and providing liquidity to banks [Alińska, 2012, p. 93]. Now it can be seen that central banks act, not only as lenders of last resort, but also become more often involved in financial supervision. The important example of having such powers is the European Central Bank.

ECB'S ROLE IN A MODERN FINANCIAL SAFETY NET

Global financial crisis has led to a discussion on the importance of supervision in maintaining financial stability within the EU. In 2009 de Larosière Report was published. In this report it was pointed out that there is an important distinction between micro- and macro-prudential supervision. The difference between them is presented in table 2.

The distinction between these two types of supervision and the need to focus on macro-prudential oversight on the European level have led to creation of European Systemic Risk Board (ESRB), an authority responsible for strengthening the macro-prudential supervision. It is important that ESRB will be co-operating with national authorities responsible for macro-prudential supervision, as stated in a proper ESRB Opinion published in 2011 [ESRB, 2011].

The creation of ESRB is a response to one of the key lessons of the financial crisis regarding the need for an enhanced macro-prudential oversight of financial system as a new policy function. The value added of a macro-prudential function to safeguard financial stability is its focus on detecting, assessing and addressing vulnerabilities that arise from the interconnections between financial in-

² General Manager and CEO, Bank for International Settlements and former Senior Deputy Governor, Bank of Canada.

Table 2. Macro- and microprudential supervision

Type of supervision	Objectives
Macroprudential supervision	The main objective is to supervise and limit the distress of individual financial institutions, thus protecting the customers of the institution in question
Microprudential supervision	The objective is to limit the distress of the financial system as a whole in order to protect the overall economy from significant losses in real output

Source: [de Larosière, 2009, p. 38].

stitutions and markets, as well as from macroeconomic and structural developments, including financial innovation [Constâncio, 2010].

ECB plays a very important part in macro-prudential oversight, especially by providing analytical, statistical, logistic and organizational support for the ESRB [ECB Annual Report, 2011, p. 114].

ECB is also responsible for running the Secretariat of ESRB. Its tasks are as follows [Council Regulation (EU) No 1096/2010, 2010, p. 2]:

- preparing ESRB meetings,
- the collection and processing of information, including statistical information, on behalf of and for the benefit of the fulfillment of the tasks of the ESRB,
- preparing analyses necessary to carry out the tasks of the ESRB, drawing on technical advice from national central banks and supervisors,
- support of the ESRB in its international cooperation at administrative level with other relevant bodies on macro-prudential issues,
- support of work of the ESRB bodies such as: General Board, the Steering Committee, the Advisory Technical Committee and the Advisory Scientific Committee.

In 2011, the first year of ESRB operations, the ECB support focused on regular monitoring, identification and assessment of EU-wide systemic risks. In addition to the regular financial stability surveillance and assessment activities, this support also encompassed the development and enhancement of analytical tools and methodologies, which was supported by the ESCB Macro-prudential Research Network, as well as statistical efforts to fill gaps identified in the data required for the purpose of conducting macro-prudential analysis. In 2011 the ECB provided analytical support to the ESRB in the form of regular monitoring reports and identifying systemic risks faced by the EU financial system, including assessments of potential impact of those risks. In addition, ECB staff contributed to specific studies, initiated by the ESRB, on systemic risk and macro-prudential issues on an *ad hoc* basis [ECB Annual Report, 2011, pp. 114-115].

Along with the creation of macro-prudential institution within the EU, another very important project has come into being. Banking union has been perhaps the most important project within the EU since the introduction of the common currency. The concept of a banking union stems from the tension between the EU's single market in financial services, on the one hand, and the continued conduct of most banking policy at the national level, on the other hand. The abolition of capital controls within the European Union in the late 1980s, the introduction of a single currency in most EU member states in the 1990s, and a more assertive application of EU competition policy to the financial sector in the 2000s have resulted in a unique degree of regional financial integration. But this has not been matched by corresponding adaptations of the banking policy framework, despite partial efforts towards regulatory harmonization and supervisory coordination. In principle, the case for banking union thus predates the crisis [Véron, 2013, p. 2]. However, the trigger for banking union was the euro area crisis, and especially the realization that the lack of European banking policy integration led to a fragmentation of the euro area's financial space in times of instability. It is also said that supervisory authorities up to the global financial crisis had not reacted properly to the financial events that led to the crisis [NBP, 2014, p. 78].

A banking union is best understood as a solution to some of the flaws that the financial crisis has exposed in the Eurozone's design. Its purpose is to put an end to the volatile and destabilising way in which weak states and weak banks interact [Whyte, 2012, p. 3].

A banking union is a big concept. It is made up of the Single Supervisory Mechanism (SSM) and the Single Resolution Mechanism (SRM), both of which are mandatory for all euro area Member States and open to all other countries in the EU.

On 12 September 2012 the European Commission adopted two proposals for the establishment of the Single Supervisory Mechanism: the first concerning the powers and duties of the ECB that will be given bank supervisory powers under the SSM, and the second concerning and resulting changes to the already existing European Banking Authority (EBA) under the SSM. The original timetable was very ambitious, and proposed that as of 1 July 2013 all banks of major systemic importance be put under the supervision of the ECB, followed by all banks as of 1 January 2014 [Deloitte, 2013, p. 2]. The original timetable soon fell behind and the SSM became operational in November 2014. At that time the European Central Bank has become the banking supervisor for all banks in the euro area, directly responsible for supervising the approximately 123 largest banking groups [European Commission, 2015]. There are several reasons why ECB was chosen to conduct supervision [Elliott, 2012, pp. 22-23]:

- it's easier for this bank to respond effectively to problems in the banking system that make it difficult for the ECB's monetary policy to work as intended,
- ECB is an actual lender of last resort in the Eurozone, even though this is not an official ECB's role under the treaties that govern it,
- the treaty establishing the monetary union specifically envisions that the ECB could be given powers in regard to bank supervision.

The important question is which credit institutions are put under ECB's supervision. ECB is only responsible for systemic credit institutions within the Eurozone. A credit institution (individually or group wise) will be considered significant and hence be directly supervised by the ECB if [National Bank of Belgium]:

- its total assets exceed 30 billion euro;
- its ratio of total assets to the GDP in its participating state of establishment exceeds 20%;
- or it is identified pursuant to a notification by the national supervisor as being of significant relevance to the domestic economy.

This list of supervisory matters and tools using which the ECB can act on its own can be summarised as follows [Wymeersch, 2014, pp. 38-39]:

- withdrawal of the authorisation of a bank, after consultation with the national supervisor,
- supervision, as home supervisor, of the opening of a branch or provision of services in a non-participating state,
- ensuring compliance with the core supervisory tools: own funds, securitisation, large exposure limits, liquidity, leverage, reporting and disclosure,
- supervisory reviews and stress tests, including the imposition of additional requirements in accordance with the Union law,
- consolidated supervision of banking groups, financial holdings and mixed financial holding companies, whether as a single or head supervisor or as a college member for groups,
- acting as a supervisor in banking recovery matters.

The important issue is connected with the role of national supervisors. The national supervisors will continue to perform their supervisory activities on the basis of their national legislation, but taking into account the guidelines and instructions to be issued by the ECB as part of the latter's oversight function [Wymeersch, 2014, pp. 39].

European Central Bank closely cooperates with the European Supervisory Authorities, especially the European Banking Authority (EBA). As banking supervisor, the SSM should carry out its tasks subject to, and in compliance with, the EBA's rules. The SSM is involved in the EBA's work and contributes significantly to supervisory convergence by integrating supervision across jurisdictions [ECB, 2014, p. 21].

Among results of delegating supervisory powers to the ECB, the following can be mentioned [Nadolska, Nadolski, 2014, p. 75]:

- ECB supports financial stability both on macro- and micro-level,
- banking sector stability, stability of credit institutions, depositors' safety and the assessment of banking sector risk will be among the targets of ECB,
- ECB has more instruments to react on an instability (besides the interest rate), like regulatory instruments, early intervention instruments and recovery programs,
- ECB will be able to affect financial institutions' solvency,
- while conducting its lender of last resort function, ECB will have access to complete and valid information about the banking sector and individual institutions,
- supervision conducted by EBC will be more effective than a cooperation between supervisory institutions in separate EU countries.

From the European perspective choosing ECB to be financial supervisor has significant advantages. It can be seen as one of the most powerful and most efficiently functioning central banks within the European Union. It also has a great level of independence and wide range of competences. It is also able to give organizational support to the banking union [Kluza, 2014, p. 143].

CONCLUSIONS

The current crisis has significantly changed the attitude to the financial supervision. A strong emphasis has been put on creating a supervisory architecture on a pan-European level. As a result the European Systemic Risk Board was created along with three supervisory authorities within the European System of Financial Supervision. Next action was a creation of banking union. One of its pillars is the Single Supervisory Mechanism. The main role in this mechanism is played by the European Central Bank. During the financial crisis, the ECB has played a significant role in stabilizing the EU's financial system, especially by acting as a lender of last resort. Now it plays a slightly different role, being a supervisory authority responsible for supervision of selected banks within the EU. The ECB has a wider mandate than the European Banking Authority and is a true supervisor with a rather wide selection of instruments that it can use. Creating SSM can be seen as an important step in strengthening the financial safety net within the EU and it can also be regarded as a step towards returning supervision to central banks, which looking from historical perspective, were responsible for it. It is especially important nowadays, when a supervision is mentioned as one of the main factors responsible for the global financial crisis.

The selection of the ECB as a supervisory authority was from one perspective an obvious choice. Central banks has been historically responsible for acting as supervisory authorities and nowadays we can see that this function comes back to them in many cases. The ECB is also seen as an independent bank which will be able to fulfill its supervisory functions properly. The main problem that can be found in discussion about supervision within central bank is that, there may be some downsides connected with going beyond its traditional monetary function. O. Szczepańska points that although these goals (monetary stability and financial stability) may be competitive, it is now impossible to fulfill monetary policy focused on the main goal, that is, price stability without maintaining financial stability [Szczepańska, 2008, p. 77].

Dariusz Malinowski¹

SKUTECZNOŚĆ POLITYKI PIENIĘŻNEJ PAŃSTW STREFY EURO W WARUNKACH NISKICH STÓP PROCENTOWYCH

STRESZCZENIE

W ostatnich latach strefa euro odznacza się bardzo niskim tempem wzrostu gospodarczego (w niektórych latach zanotowano nawet zmniejszenie realnej wielkości produkcji faktycznej). Uruchoimiło to dyskusję wśród ekonomistów na temat instrumentów, jakie powinna zastosować polityka publiczna w celu ożywienia gospodarki. W niniejszym artykule autor przeanalizował możliwości oddziaływania polityki monetarnej na tempo wzrostu gospodarczego, w sytuacji gdy stagnacji gospodarczej w strefie euro towarzyszy bardzo niski poziom stóp procentowych banku centralnego oraz rynkowych stóp procentowych. Autor przedstawił koncepcję ilościowego luzowania jako instrumentu ekspansywnej polityki monetarnej i pokazał, jakie są jej cele, narzędzia i bariery skutecznego wpływu na tempo wzrostu gospodarczego w strefie euro.

WPROWADZENIE

W ostatnich latach strefa euro odznacza się bardzo niskim tempem wzrostu gospodarczego (w niektórych latach zanotowano nawet zmniejszenie realnej wielkości produkcji faktycznej). Uruchoimiło to dyskusję wśród ekonomistów na temat instrumentów, jakie powinna zastosować polityka publiczna w celu ożywienia gospodarki. Wielu ekonomistów, reprezentujących popytowy nurt teorii ekonomii, sugeruje, że drogą do zwiększenia tempa wzrostu realnego PKB powinna być ekspansywna polityka budżetowa i ekspansywna polityka pieniężna. Ekonomisci ci podkreślają, że gospodarka strefy euro funkcjonuje obecnie daleko od granicy pełnego wykorzystania zasobów czynników produkcji. Chodzi o niewykorzystany w pełni zasób pracy, ale przede wszystkim o znaczny stopień niewykorzystania kapitału trwałego przedsiębiorstw. Pobudzony poprzez ekspansywną politykę fiskalną oraz ekspansywną politykę monetarną popyt globalny miałby uruchomić niewy-

¹ Dr Dariusz Malinowski, Akademia Finansów i Biznesu Vistula.

korzystane zasoby czynników produkcji i sprawić, że realna wielkość produkcji faktycznej będzie się zbliżać do realnej wielkości produkcji potencjalnej. W niniejszym artykule autor przeanalizuje możliwości oddziaływania polityki monetarnej na wzrost gospodarczy, w sytuacji gdy stagnacji gospodarczej w strefie euro towarzyszy bardzo niski poziom stóp procentowych banku centralnego oraz rynkowych stóp procentowych.

TEMPO WZROSTU GOSPODARCZEGO STREFY EURO NA TLE GOSPODAREK POZAEUROPEJSKICH

W 2008 roku (a więc roku wybuchu światowego kryzysu finansowo-gospodarczego) realny PKB w cenach rynkowych w strefie euro wzrósł o 0,4%. W 2009 roku, kiedy kryzys bankowy zaczął oddziaływać na wyniki realnej gospodarki, strefa euro przeszła przez fazę głębokiej recesji gospodarczej – realny PKB zmniejszył się o 4,5%. W latach 2010-2011 nastąpiło lekkie ożywienie gospodarki (tempo wzrostu gospodarczego wyniosło odpowiednio 1,9% i 1,6%). Jednak w kolejnych latach strefa euro pogrążyła się w stagnacji gospodarczej, tzn. tempo wzrostu gospodarczego krążyło w okolicach 0%. W 2012 roku realny PKB zmniejszył się o 0,7%, a w 2013 o 0,4%. Według wstępnych danych w 2014 roku tempo wzrostu gospodarczego wyniosło 0,8%. Komisja Europejska prognozuje, że w 2015 roku realny PKB strefy euro wzrośnie o 1,3%. W latach 2003-2014 średnie roczne tempo wzrostu gospodarczego wyniosło 0,8%². W tabeli 1 przedstawiono dane dotyczące tempa wzrostu realnego PKB we wszystkich państwach strefy euro w latach 2008-2013. W tym miejscu warto podkreślić, że po głębokiej recesji, jaka dotknęła większość państw świata w 2009 roku, w ostatnich latach wiele największych pozaeuropejskich gospodarek świata rozwija się w znacznie szybszym tempie niż gospodarka strefy euro. Dotyczy to także gospodarki USA, w przypadku której średnie roczne tempo wzrostu realnego PKB w latach 2010-2013 wyniosło 2,2%. W pierwszych dwóch kwartałach 2014 roku gospodarka amerykańska rozwijała się w tempie powyżej 4,5%³. Departament Handlu USA szacuje, że w 2014 roku realny PKB wzrósł o 2,4%. Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego tempo wzrostu gospodarczego w latach 2015-2016 ma wynieść w USA odpowiednio 3,6% i 3,3%. W tabeli 2 pokazano średnie roczne tempo wzrostu gospodarczego w latach 2009-2013 dla wybranych państw pozaeuropejskich, których gospodarki należą do 30 największych gospodarek świata (według PKB w cenach rynkowych w parytecie siły nabywczej). Warto zauważyć, że w ostatnich latach podobnie niskim tempem wzrostu gospodarczego jak strefa euro odznaczała się jedynie Japonia.

IŁOŚCIOWE LUZOWANIE JAKO INSTRUMENT EKSPANSYWNEJ POLITYKI MONETARNEJ EBC

W ostatnich latach mieliśmy do czynienia ze zmniejszaniem się stopy inflacji w gospodarce strefy euro (patrz tabela 4). W 2014 roku strefę euro dotknęły procesy deflacyjne. Komisja Europejska przewiduje, że również w 2015 roku będziemy obserwować zmniejszanie się przeciętnego poziomu cen produktów konsumpcyjnych (stopa deflacji ma wynieść 0,1%). Przyczyną deflacji w strefie euro jest wejście na ścieżkę recesji gospodarczej. Gdy maleje produkcja, zmniejszają się jednocześnie dochody czynników produkcji. Mniejsze dochody czynników produkcji, a także będąca ich efektem mniejsza skłonność gospodarstw domowych do zaciągania kredytów, skutkują zmniejszeniem nabywanego strumienia produktów. Na ogół spadek wielkości popytu globalnego jest głębszy od spadku wielkości produkcji, co rodzi presję na deflację.

² Informacje dotyczące tempa wzrostu gospodarczego w strefie euro przedstawiono na podstawie danych Eurostatu.

³ Dane Bureau of Economic Analysis.

Tabela 1. Tempo zmiany realnego PKB w państwach strefy euro w latach 2008-2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Belgia	1,0	- 3,1	2,3	1,9	- 0,1	0,2
Niemcy	1,3	- 5,0	3,7	3,0	0,7	0,4
Estonia	- 3,6	- 14,1	2,3	7,6	4,5	2,2
Irlandia	- 2,2	- 6,4	- 1,1	2,2	0,2	- 0,3
Grecja	2,0	- 2,0	- 4,5	- 6,9	- 7,0	- 3,9
Hiszpania	0,9	- 3,6	- 0,1	0,7	- 1,6	- 1,2
Francja	0,4	- 2,2	1,5	1,7	0,0	0,2
Włochy	- 1,3	- 5,0	1,3	0,4	- 2,4	- 1,9
Cypr	3,6	- 1,7	1,0	0,5	- 2,4	- 5,4
Łotwa	- 4,6	- 18,0	- 0,3	5,5	5,2	4,1
Litwa	2,8	- 15,0	1,3	5,9	3,7	3,3
Luksemburg	0,0	- 3,4	3,5	1,6	- 0,2	2,1
Malta	2,1	- 1,9	2,7	2,1	1,1	2,9
Holandia	2,0	- 4,0	1,7	1,2	- 1,2	- 0,8
Austria	2,0	- 3,6	2,3	3,1	0,9	0,3
Portugalia	0,0	- 2,7	1,3	- 1,6	- 3,2	- 1,4
Słowenia	3,5	- 7,8	2,0	- 0,2	- 2,5	- 1,1
Słowacja	6,2	- 4,7	4,4	3,3	1,8	0,9
Finlandia	1,2	- 7,8	3,6	2,9	- 1,0	- 1,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 2. Średnie tempo zmiany realnego PKB w wybranych państwach pozaeuropejskich w latach 2009-2013

	Średnie roczne tempo wzrostu realnego PKB w latach 2009-2013		Średnie roczne tempo wzrostu realnego PKB w latach 2009-2013
Kanada	1,38	Korea Południowa	3,09
Meksyk	1,90	Arabia Saudyjska	5,48
Brazylia	2,68	Turcja	3,86
Argentyna	4,34	Malezja	4,26
RPA	1,92	Indonezja	5,88
Egipt	3,18	Tajlandia	3,02
Chiny	8,86	Iran	2,0
Japonia	0,32	Australia	2,44

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

W związku ze zmniejszaniem się dynamiki wzrostu cen w ostatnim czasie Europejski Bank Centralny obniżał swoje stopy procentowe. Obecnie główna stopa EBC (stopa kredytu refinansowego) jest bliska zera i wynosi 0,05%. Konsekwencją ekspansywnej polityki monetarnej EBC było m.in. systematyczne zmniejszanie się w ostatnim czasie stóp procentowych na międzybankowym rynku pieniężnym strefy euro (patrz tabela 5). Są to stopy, po których banki komercyjne pożyczają sobie płynne rezerwy (cena płynnych rezerw). W 2014 roku stopa międzybankowego rynku pieniężnego w transakcjach 3-miesięcznych wynosiła średnio zaledwie 0,21%. Cena płynnych rezerw jest bardzo istotnym elementem przy kalkulacji kosztów funkcjonowania banków komercyjnych, a zatem ma istotny wpływ na poziom rynkowych stóp procentowych, czyli stóp, po których banki komercyjne udzielają kredytów gospodarce (przedsiębiorstwom, gospodarstwom domowym). Bardzo niska cena płynnych rezerw przekłada się zatem w gospodarce strefy euro na bardzo niskie rynkowe stopy procentowe.

Tabela 3. Stopa inflacji w ujęciu grudzień do grudnia (według HICP⁴) w latach 2008-2014 w gospodarce strefy euro

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1,6	0,9	2,2	2,7	2,2	0,8	-0,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 4. Średnia w ciągu roku stopa procentowa międzybankowego rynku pieniężnego w transakcjach 3-miesięcznych w latach 2008-2014 w gospodarce strefy euro

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1,6	0,9	2,2	2,7	2,2	0,8	-0,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

EBC chce nadal prowadzić ekspansywną politykę pieniężną, aby wyprowadzić gospodarkę z deflacji. Deflacja jest bowiem równie niekorzystna dla gospodarki (w tym dla tempa wzrostu gospodarczego) jak wysoka stopa inflacji⁵. Niższe ceny mogą bowiem w przypadku niektórych przedsiębiorstw nie pokrywać przeciętnego kosztu produkcji lub powodować znaczne obniżenie jednostkowego zysku, co może zmniejszać skłonność tych przedsiębiorstw do produkcji. Ponadto deflacja może prowadzić do zmniejszenia wielkości popytu globalnego (powstrzymywanie się od wydatków gospodarstw domowych, tzw. efekt drugiej rundy). Deflacji towarzyszą bowiem na ogół obniżanie płac przez przedsiębiorstwa, spadek skłonności do zaciągania kredytów, oczekiwania na jeszcze niższe ceny. To wszystko może prowadzić do spadku realnej produkcji.

W przypadku EBC wyczerpały się już jednak możliwości realizowania ekspansji monetarnej przy pomocy konwencjonalnych narzędzi polityki pieniężnej, czyli stóp procentowych banku centralnego (bo jak wspomniano, stopy EBC są bliskie zera). Zmieniając swoje stopy procentowe (czyli stopy, po których udziela różnych kredytów bankom komercyjnym np. na ratowanie bieżącej płynności, na powiększenie masy kredytowej), bank centralny oddziałuje na tempo wzrostu wielkości podaży pieniądza w gospodarce poprzez wpływ na koszty działalności banków komercyjnych. Gdy bank centralny obniża swoje stopy procentowe, te koszty maleją (np. koszty zakupu płynnych re-

⁴ HICP to zharmonizowany indeks cen produktów konsumpcyjnych.

⁵ J. Meadway, *The ECB quantitative easing programme*, artykuł na www.neweconomics.org, s. 1.

zerw), co skłania banki komercyjne do obniżenia rynkowych stóp procentowych, czyli ceny, po której sprzedają oszczędności gospodarce. To przyczynia się do wzrostu popytu na kredyt ze strony gospodarki i do zwiększenia tempa wzrostu kredytów dla gospodarki (czyli tempa wzrostu ilości pieniądza w gospodarce). Z kolei zwiększenie tempa wzrostu kredytów przekłada się na zwiększenie tempa wzrostu popytu globalnego, co może pociągnąć za sobą ożywienie tempa wzrostu gospodarczego i wyjście z ewentualnej deflacji.

Poprzez instrument stóp procentowych bank centralny przyczynia się zatem do zwiększenia ilości pieniądza w gospodarce poprzez zwiększenie intensywności kreacji pieniądza bankowego przez banki komercyjne.

Ze względu na niemożność stosowania konwencjonalnej ekspansywnej polityki pieniężnej EBC zapowiedział, że od marca 2015 roku będzie stosował jedno z narzędzi niekonwencjonalnej polityki monetarnej, a mianowicie ilościowe luzowanie (*quantitative easing*, QE). EBC po wybuchu kryzysu bankowego jesienią 2008 roku stosował różne niekonwencjonalne instrumenty polityki pieniężnej, ale nie było to ilościowe luzowanie i przyświecały temu inne cele⁶. Np. tuż po wybuchu kryzysu celem tym było ratowanie bieżącej płynności banków komercyjnych. Ze względu na dużą ilość złych kredytów poziom płynnych rezerw wielu banków bardzo się obniżył i banki przestały pożyczać sobie wzajemnie te rezerwy.

Pojęcia ilościowego luzowania po raz pierwszy użył w 1994 roku ekonomista, profesor University of Southampton R. Werner. Ilościowe luzowanie polega na zakupie przez bank centralny różnych papierów wartościowych od banków komercyjnych lub innych podmiotów (np. państwa)⁷. QE to zatem bezwarunkowe operacje otwartego rynku. W odróżnieniu od operacji warunkowych sprzedawca papierów wartościowych nie ma tu obowiązku ich odkupu w późniejszym terminie. Na drodze QE bank centralny dokonuje bezpośredniego zwiększenia wielkości podaży pieniądza w gospodarce. W okresie po roku 2008, czyli po wybuchu światowego kryzysu finansowo-gospodarczego ilościowe luzowanie stosował System Rezerwy Federalnej (bank centralny USA) oraz Bank Anglii (który nadal kontynuuje zresztą ten program). Od 2001 roku QE stosuje Bank Japonii. System Rezerwy Federalnej zdecydował się na zastosowanie ilościowego luzowania, gdy jego prezesem był Ben Bernanke. W tym miejscu warto zatem przypomnieć, że Bernanke (przedstawiciel nowej ekonomii keynesowskiej) to współtwórca modelu akceleratora finansowego. Model ten pokazuje sprzężenia zwrotne między poziomem produkcji a dynamiką zmiany ilości kredytów. A ilościowe luzowanie, jak zostanie pokazane poniżej, ma służyć zwiększeniu tempa wzrostu kredytów w gospodarce⁸. Bernanke poświęcił akceleratorowi finansowemu swoje słynne przemówienie z 2002 roku, w którym odnosił się do słów Milтона Friedmana o „zrzucaniu pieniędzy z helikoptera”.

W literaturze wyróżnia się trzy drogi ilościowego luzowania⁹:

- 1) sprzedaż papierów wartościowych bankom komercyjnym (ma to służyć zwiększeniu tempa wzrostu kredytów udzielanych przez banki komercyjne gospodarce),
- 2) wspieranie funkcjonowania systemu banków komercyjnych poprzez zaangażowanie banku centralnego jako podmiotu uczestniczącego w jego finansowaniu,
- 3) bezpośrednie udzielanie kredytów przez bank centralny sektorowi niefinansowemu.

Ilościowego luzowania bank centralny może dokonać poprzez zwiększenie ilości pieniądza gotówkowego (na drodze dodrukowania pieniądza) lub poprzez dokonanie zapisów elektronicznych

⁶ M. Pronobis, *Rola polityki Europejskiego Banku Centralnego w zarządzaniu antykryzysowym w Europie*, Zeszyty natolińskie nr 58, ss. 28-37.

⁷ H. Żywiecka, *Niestandardowe działania banków centralnych w warunkach globalnego kryzysu finansowego*, Uniwersytet ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2012.

⁸ T. Kozłowski, *Akcelerator finansowy jako koncepcja mechanizmu amplifikacji zewnętrznych zakłóceń gospodarczych*, *Ekonomia i prawo*, tom VI, 2010.

⁹ M. Lenza, H. Pill, L. Reichlin, *Monetary Policy In Exceptional Times*, EBC Working Papers Series 2010, nr 1253.

na kontach banków komercyjnych (czyli zwiększenie ilości pieniądza bankowego). Warto zauważyć, że wzrost ilości pieniądza w gospodarce związany z uruchomieniem QE jest większy od skali QE, ponieważ w oparciu o środki otrzymane od banku centralnego w ramach QE banki komercyjne na drodze działalności depozytowo-kredytowej dokonują kreacji kolejnej transzy pieniądza bankowego.

Ilościowemu luzowaniu mogą przyświecać następujące cele¹⁰:

- zachowanie bieżącej płynności banków komercyjnych (z takim celem mamy do czynienia wówczas, gdy wiele banków ma kłopoty z niedoborem płynnych rezerw i gdy banki nie chcą sobie ich wzajemnie pożyczać),
- wyprowadzenie gospodarki z deflacji,
- deprecjacja waluty krajowej w celu poprawy konkurencyjności gospodarki,
- zwiększenie tempa wzrostu gospodarczego i obniżenie stopy bezrobocia,
- obniżenie rentowności skarbowych papierów wartościowych (poprzez powiększenie popytu na nie¹¹), co przyczyni się do obniżenia kosztów finansowania deficytu budżetowego.

Należy pamiętać o tym, że QE może wywołać w gospodarce także niekorzystne zjawiska. Wywołane QE obniżenie rentowności skarbowych papierów wartościowych może zmniejszać skłonność państwa do reformy finansów publicznych (zmniejszania deficytu budżetowego, zmniejszania skali marnotrawstwa w wydatkach budżetowych)¹². Spowodowana ilościowym luzowaniem deprecjacja waluty krajowej może skutkować reakcją innych państw, które w odpowiedzi (dbając o konkurencyjność swoich gospodarek) będą osłabiać swoje waluty. Ilościowe luzowanie niesie też ryzyko, że deflacja zostanie zastąpiona zbyt wysoką stopą inflacji. Uruchomione przez QE przyspieszenie tempa wzrostu wielkości popytu globalnego może doprowadzić bowiem do powstania znacznej nadwyżki wydatków globalnych nad wielkością produkcji krajowej¹³.

EBC ma prowadzić program ilościowego luzowania w okresie od marca 2015 roku do września 2016 roku. W ramach jego realizacji ma nabyć papiery wartościowe za kwotę 1 bln euro (każdego miesiąca ma być wprowadzane do gospodarki 60 mld euro¹⁴). Skupu dokonywać będą wszystkie banki centralne strefy euro i EBC. Wszystkie zakupy będą koordynowane przez bank centralny strefy euro. Celem ilościowego luzowania EBC jest wyprowadzenie gospodarki strefy euro z deflacji i ukształtowanie stopy inflacji na poziomie około 2,0%, czyli zgodnym z celem EBC w tym zakresie. Prezes EBC Mario Draghi nie mówi o celu w postaci wyjścia ze stagnacji gospodarczej i przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego. Zgodnie bowiem z traktatem z Maastricht EBC jest bankiem centralnym o jednym celu strategicznym polityki pieniężnej w postaci niskiej stopy inflacji. Formalnie zatem EBC musi uzasadniać wszystkie decyzje podejmowane w ramach polityki pieniężnej w odniesieniu do ich wpływu na stopę inflacji.

W ramach programu QE EBC będzie nabywał od banków komercyjnych:

- 1) papiery wartościowe zabezpieczone aktywami – banki komercyjne będą udzielać kredytów sektorowi prywatnemu, a następnie będą emitować papiery wartościowe pod zastaw należności wynikających z tych kredytów (tzw. sekurytyzacja kredytów) i sprzedawać te papiery EBC. Fakt, że w ramach programu będą nabywane tego rodzaju papiery, powoduje, że

¹⁰ G. Peersman, *Macroeconomic Effects of Unconventional Monetary Policy In the Euro area*, EBC Working Papers Series 2011, nr 1397 oraz J. Janus, *Niekonwencjonalna polityka pieniężna głównych banków centralnych – diagnoza korzyści i zagrożeń*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, materiały na IX Kongres Ekonomistów, s. 4.

¹¹ Gdy rośnie popyt na skarbowe papiery wartościowe, rośnie ich cena i w konsekwencji maleje ich rentowność.

¹² J. Janus, *Niekonwencjonalna polityka pieniężna głównych banków centralnych – diagnoza korzyści i zagrożeń*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, materiały na IX Kongres Ekonomistów, s. 5.

¹³ J. Stiglitz, *Macroeconomics, monetary policy and the crisis*, [w:] O. Blanchard, D. Romer, M. Spence, J. Stiglitz, *In the wake of the crisis: leading economists reassess economic policy*, MIT Press, Cambridge 2012, s. 38.

¹⁴ *ECB announces expanded asset purchase programme*, www.ecb.europa.eu.

w przypadku EBC skala ilościowego luzowania (a w konsekwencji jego skuteczność w oddziaływaniu na gospodarkę) nie jest z góry przesądzona. Będzie ona bowiem uzależniona od wielkości popytu na kredyty ze strony sektora prywatnego (np. przedsiębiorstw). Z inną sytuacją mieliśmy do czynienia w przypadku QE w USA. Tam bank centralny nabywał wyłącznie obligacje rządowe (bezpośrednio od państwa). Skala ilościowego luzowania była zatem z góry określona¹⁵. Warto jednak dodać, że z tym obszarem programu QE EBC nie wiąże się wzrost długu publicznego i ryzyko neutralizacji efektu popytowego QE.

- 2) obligacje rządowe – będą nabywane na rynku wtórnym, a nie bezpośrednio od państwa. EBC będzie przede wszystkim nabywał obligacje skarbowe państw o dużych gospodarkach.

EBC będzie kreował pieniądź poprzez dokonywanie zapisów elektronicznych na kontach banków komercyjnych. 80,0% papierów wartościowych nabytych w ramach programu QE będzie zaksięgowanych w bilansach banków centralnych państw strefy euro, a tylko 20,0% w bilansie EBC. A zatem to banki centralne państw strefy euro przejmą znacznie większą część ryzyka związanego z realizacją ilościowego luzowania. Zakłada się, że środki z programu QE mają przede wszystkim finansować projekty, które pozwolą ożywić tempo wzrostu gospodarczego i stworzyć nowe miejsca pracy.

W tym miejscu należy rozważyć, czy ekspansja monetarna EBC, dokonana poprzez ilościowe luzowanie, może skutecznie wpłynąć na poziom realnej produkcji. Zależy to po pierwsze od tego, czy QE przyczyni się do ożywienia tempa wzrostu popytu globalnego oraz po drugie od tego, czy na wzrost wielkości popytu globalnego przedsiębiorstwa odpowiedzą zwiększeniem stopnia wykorzystania zasobów czynników produkcji i w konsekwencji wzrostem realnej produkcji.

Banki strefy euro dysponują obecnie 100 mld euro nadmiernych płynnych rezerw. Jak twierdzi Charles Wyplosz¹⁶, nie można zatem tłumaczyć ujemnego tempa zmiany kredytów dla gospodarki, z jakim mamy do czynienia w strefie euro w ostatnim czasie, brakiem płynności banków komercyjnych. Przyczyną może być niska wielkość popytu na kredyt ze strony gospodarki (przedsiębiorstw, gospodarstw domowych). Jest to bardzo prawdopodobne, ponieważ warunki recesyjne osłabiają skłonność do zaciągania kredytów. Jeśli tak jest, to QE nie przyczyni się do zwiększenia tempa wzrostu kredytów i w konsekwencji nie ożywi tempa wzrostu wielkości popytu globalnego¹⁷. Częściowo za niską dynamikę wzrostu kredytów w strefie euro może odpowiadać to, że banki (po niedawnych doświadczeniach z dużą ilością złych kredytów i biorąc pod uwagę stagnację gospodarczą) chcą ograniczyć do minimum ryzyko związane z udzielaniem kredytów (stąd mała liczba udzielanych kredytów). Tę barierę dla ożywienia akcji kredytowej ilościowe luzowanie eliminuje, pozwalając przenieść ryzyko związane z udzielaniem kredytów na EBC i banki centralne państw strefy euro.

Gdyby program QE przyczynił się do ożywienia tempa wzrostu wielkości popytu globalnego, pozostaje kwestia, czy przedsiębiorstwa odpowiedzą na to dostosowaniami ilościowymi. Może okazać się bowiem, że przedsiębiorstwa mogą nie być skłonne do sięgnięcia po niewykorzystane zasoby czynników produkcji (gospodarka strefy euro funkcjonuje aktualnie przy znacznym stopniu niewykorzystania zasobów czynników produkcji, zarówno pracy, jak i kapitału trwałego) i do odpowiedzi wzrostem realnej produkcji na wzrost popytu globalnego. Wynika to z występowania w gospodarce strefy euro wielu czynników, które sprawiają, że warunki do produkcji są niekorzystne (bo obniżają stopień konkurencyjności produkcji). Chodzi m.in. o wspomniane wysokie obciążenia podatkowe, wysokie koszty pracy i nieelastyczność rynku pracy, wysoki stopień biurokracji.

¹⁵ M. Pronobis, *Rola polityki Europejskiego Banku Centralnego w zarządzaniu antykryzysowym w Europie*, Zeszyty natolińskie nr 58, ss. 23-25.

¹⁶ Wykładowca makroekonomii na Graduate Institute w Genewie, dyrektor Międzynarodowego Ośrodka Badań nad Pieniądzem i Bankowością.

¹⁷ Ch. Wyplosz, *Is programm ECB quantitative easing?*, artykuł na VoxEU.org, s. 2.

PODSUMOWANIE

1) Ekspansywna polityka monetarna może oddziaływać na wzrost realnej produkcji poprzez powiększanie wielkości popytu globalnego. W artykule pokazano, że ekspansja monetarna w warunkach charakteryzujących strefę euro (stagnacja gospodarcza, deflacja) może wywołać efekt popytowy słabszy od oczekiwanego. Ponadto należy pamiętać, że w warunkach braku wzrostu dochodów czynników produkcji, powiększanie wielkości popytu globalnego jest możliwe tylko przez krótki okres.

2) Przy licznych w gospodarce strefy euro czynnikach niesprzyjających produkcji istnieje ryzyko, że przedsiębiorstwa nie odpowiedzą na wzrost wielkości popytu globalnego dostosowaniem ilościowym (wzrostem realnej produkcji). Ponadto należy pamiętać, że poprzez wzrost popytu można zwiększać realną produkcję tylko w krótkim okresie, tzn. do momentu osiągnięcia granicy pełnego wykorzystania zasobów czynników produkcji. Należy pamiętać także, że pobudzanie gospodarki poprzez wzrost popytu może oznaczać pojawienie się zjawisk (np. wysoka stopa inflacji, deprecjacja waluty krajowej), które pogorszą w długim okresie warunki do produkcji.

3) Obecnie w strefie euro mamy do czynienia z niemal zerowymi stopami procentowymi. Jest to skutek prowadzenia od 2008 roku bardzo ekspansywnej polityki monetarnej. Mimo takiego stopnia ekspansywności tej polityki, gospodarka strefy euro jest na granicy recesji i stagnacji. Każde to sceptycznie patrzeć na możliwości skutecznego oddziaływania w strefie euro na ożywienie tempa wzrostu gospodarczego poprzez kontynuowanie ekspansji monetarnej.

4) Na koniec warto podkreślić, że aby gospodarka strefy euro na wiele lat weszła na ścieżkę odpowiednio wysokiego wzrostu gospodarczego, niezbędne jest zastosowanie podażowej koncepcji wzrostu gospodarczego. Tzn. koncepcji, w której proces ożywiania gospodarki jest uruchamiany (inicjowany) od wzrostu inwestycji przedsiębiorstw i wzrostu realnej produkcji, a nie od strony wzrostu wielkości popytu globalnego (konsumpcji prywatnej i konsumpcji publicznej). Instrumentem tej koncepcji jest poprawa przez politykę gospodarczą warunków do inwestycji i produkcji. W gospodarce strefy euro chodzi m.in. o zmniejszenie obciążeń podatkowych, zmniejszenie kosztów pracy, zwiększenie elastyczności rynku pracy, zmniejszenie wydatków budżetowych w relacji do PKB, reformę państwowego systemu emerytalnego, państwowego systemu opieki zdrowotnej. Dzięki poprawie środowiska dla inwestycji i produkcji (poprawie sprawności gospodarki), zostaną uruchomione nowe projekty inwestycyjne i nastąpi pierwotny wzrost realnej produkcji. To z kolei zwiększy dochody czynników produkcji i automatycznie wielkość popytu globalnego, co uruchomi wtórne wzrosty produkcji. Poprawa warunków do inwestycji i produkcji jest źródłem długookresowego wzrostu gospodarczego, ponieważ zwiększa możliwości produkcyjne gospodarki (odsuwa granicę pełnego wykorzystania zasobów czynników produkcji). Oddziaływanie na gospodarkę od strony podażowej oznacza również to, że wzrost gospodarczy nie jest budowany (jak ma to miejsce w przypadku oddziaływania od strony popytowej) na fundamencie złych zjawisk makroekonomicznych (takich jak inflacja, wzrost deficytu budżetowego, deprecjacja waluty krajowej), które to zjawiska stają się barierą dla tego wzrostu w długim okresie. Warto podkreślić także, że poprawa warunków do inwestycji i produkcji zwiększa także skłonność przedsiębiorstw do reagowania na wzrost popytu globalnego – wywołanego także poprzez ekspansję monetarną czy ekspansję fiskalną – wzrostem realnej produkcji (może także pozytywnie wpływać na skalę efektu popytowego obu ekspansji). Podażowym barierom wzrostu gospodarczego w strefie euro autor poświęci odrębny artykuł.

Aleksandra Nocoń¹

WYZWANIA EUROPEJSKIEGO BANKU CENTRALNEGO WOBEC QUANTITATIVE EASING²

STRESZCZENIE

Banki centralne wobec niestabilności współczesnego sektora bankowego stanęły przed koniecznością stymulowania warunków jego funkcjonowania oraz przeciwdziałania rozprzestrzenianiu się skutków globalnego kryzysu finansowego. Wymagało to zastosowania, poza polityką stóp procentowych, instrumentów niestandardowych polityki monetarnej. Narzędziem Europejskiego Banku Centralnego były w głównej mierze operacje otwartego rynku, ale w zmienionej formule, czasie ich trwania oraz przedmiocie transakcji. EBC stanął bowiem z jednej strony wobec oczekiwań części krajów strefy euro co do zastosowania polityki luzowania ilościowego, z drugiej strony wyraźnie akcentowane było stanowisko Niemiec, iż programy zakupu aktywów prowadzą do wzrostu inflacji, co jest niezgodne z podstawowym celem działania EBC. Dlatego też bank centralny strefy euro tuż po eskalacji globalnego kryzysu finansowego nie zdecydował o wdrożeniu polityki *quantitative easing*, która wówczas realizowana była przez System Rezerwy Federalnej czy Bank Anglii.

W styczniu 2015 r. Europejski Bank Centralny podjął jednakże decyzję o rozpoczęciu półtorarocznego programu wykupu obligacji emitentów strefy euro. Celem artykułu jest wskazanie celów oraz wyzwań, przed jakimi stoi EBC wobec polityki *quantitative easing*. W opracowaniu zastosowane zostaną następujące metody badawcze: studium literaturowe, obejmujące krajową oraz zagraniczną literaturę przedmiotu, analiza przypadku, analiza przyczynowo-skutkowa, analiza obserwacji oraz analiza syntezy.

¹ Dr Aleksandra Nocoń, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Bankowości i Rynków Finansowych.

² Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2012/07/N/HS4/00268.

WPROWADZENIE

Kiedy polityka stóp procentowych oraz niestandardowe operacje otwartego rynku na skutek rozprzestrzeniania się skutków globalnego kryzysu finansowego nie wystarczyły, aby pobudzić wzrost gospodarki europejskiej, bank centralny strefy euro odwołał się do polityki *quantitative easing* (QE). Polityka *quantitative easing* oznacza tzw. poluzowanie lub luzowanie ilościowe, tj. powiększenie bazy monetarnej (tzw. dodruk pustego pieniądza – *money printing*) poprzez „wpompowanie” wytworzonego, w ramach bilansów banków centralnych, pieniądza rezerwowego do systemu bankowego [Bini Smaghi, 2009]. W rzeczywistości bank centralny nie wprowadza do obiegu dodatkowej emisji pieniądza w formie zmaterializowanej, lecz dokonuje jego kreacji za pośrednictwem zapisów elektronicznych na rachunkach podmiotów dokonujących transakcji z władzą monetarną.

Po raz pierwszy pojęcia *quantitative easing* użył ekonomista R. Werner (profesor International Banking School of Management, University of Southampton) w roku 1994. Oznaczało ono nową odsłonę (nowy konsensus) w polityce pieniężnej. Podejście inne od dotychczasowego, gdyż zakładało podejmowanie inicjatyw banku centralnego przy zerowych stopach procentowych. Polityka *quantitative easing* skutkuje jednak znacznym przyrostem wielkości sumy bilansowej władz monetarnych. Po stronie aktywów wzrost ten wynika ze zwiększonej ilości papierów wartościowych, nabytych w specjalnych programach zakupów zwiększających płynność głównie sektora bankowego. Natomiast po stronie pasywów odnotowywany jest przyrost pieniądza rezerwowego. Przegląd ujęć polityki luzowania ilościowego według różnych szkół ekonomicznych prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Przegląd ujęć polityki luzowania ilościowego

Źródło	Ujęcie polityki luzowania ilościowego
L. Bini Smaghi, <i>Conventional and unconventional monetary policy</i> , BIS Review, nr 52, 2009	Zakup przez bank centralny obligacji rządowych od banków komercyjnych
B. Bernanke, <i>The Crisis and the Policy Response</i> , Wykład w London School of Economics, Londyn, 13 stycznia 2009	Działanie banku centralnego zmierzające do zwiększenia akcji kredytowej poprzez zakup papierów wartościowych
Bank Kanady, <i>Monetary Policy Report</i> , Ottawa, kwiecień 2009	Zakup rządowych lub prywatnych papierów wartościowych finansowanych poprzez kreację rezerw banków komercyjnych
EBC, <i>The ECB's response to the financial crisis</i> , Monthly Bulletin, październik 2010	Działanie zmierzające do zwiększenia akcji kredytowej poprzez dostarczenie bankom komercyjnym płynnych środków na tę akcję

Źródło: [A. Matysek-Jędrych, 2013].

Badania dotyczące skuteczności polityki QE w Stanach Zjednoczonych, Japonii oraz Wielkiej Brytanii, gdzie była ona stosowana tuż po eskalacji globalnego kryzysu finansowego, wskazują, iż instrument ten pozwolił zapobiec depresji gospodarczej tych krajów. Jednakże w strefie euro – wspólnocie 19 państw tworzących Unię Walutową i Gospodarczą, traktaty założycielskie zabraniają Europejskiemu Bankowi Centralnemu finansowania państw oraz zakupu obligacji rządowych, nawet w celu pobudzania aktywności gospodarczej strefy euro. Przedstawiciele EBC wskazywali także na pewne ograniczenia strefy euro w wykorzystaniu polityki *quantitative easing*, w tym [Bo-gołębska, 2012]:

- brak integracji fiskalnej UGiW,
- większe ograniczenia statutowe EBC odnośnie skupu instrumentów,
- ryzyko inflacyjne.

Ponadto silne stanowisko niemieckiego Bundesbanku, który pamiętał o doświadczeniach hiperinflacji w latach 20. XX wieku, oraz obawa o nadmierny wzrost podaży pieniądza powodowały, iż EBC, aby podjąć decyzję o rozpoczęciu luzowania ilościowego, musiał pokonać wiele wyzwań i barier zarówno praktycznych, jak i politycznych.

DOTYCHCZASOWE INICJATYWY EUROPEJSKIEGO BANKU CENTRALNEGO

Europejski Bank Centralny, poza regulowaniem płynności sektora bankowego poprzez niestandardowe operacje otwartego rynku oraz politykę obniżek stóp procentowych, już wcześniej wprowadził dodatkowe programy wykupu papierów wartościowych (por. tabela 2). Przedmiotem wykupu były głównie obligacje denominowane w euro, których emitenci pochodzili z krajów strefy euro oraz instrumenty dłużne prywatnych emitentów także ze strefy euro. Co więcej, papiery te musiały cechować się relatywnie wysokim ratingiem, tj. AA lub równoważnym.

Tabela 2. Programy wykupu papierów wartościowych Europejskiego Banku Centralnego

Nazwa programu	Charakterystyka programu	Okres realizacji
Covered bond purchase programme (CBPP)	<ul style="list-style-type: none"> • celem programu było wsparcie wybranych segmentów rynku finansowego, które są istotne z punktu widzenia finansowania banków • EBC nabywał denominowane w euro, zabezpieczone obligacje emitowane w strefie euro • zakupy były prowadzone zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym • nabywane papiery musiały posiadać co najmniej rating AA lub równoważny, wystawiony przez jedną z głównych agencji ratingowych (Fitch, Moody's, S&P lub DBRS) • łączna wartość programu wyniosła 60 mld EUR • EBC zamierza utrzymywać zakupione aktywa w ramach tego programu do terminu ich zapadalności 	Lipiec 2009 – czerwiec 2010
Covered bond purchase programme 2 (CBPP2)	<ul style="list-style-type: none"> • celem programu było: <ol style="list-style-type: none"> a) ułatwienie instytucjom kredytowym oraz przedsiębiorstwom dostępu do źródeł finansowania b) zachęcenie instytucji kredytowych do utrzymania oraz zwiększenia akcji kredytowych • przedmiotem zakupu były obligacje zabezpieczone • zakupy były prowadzone zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym • łączna wartość programu wyniosła 40 mld EUR 	Listopad 2011 – październik 2012
Securities markets programme (SMP)	<ul style="list-style-type: none"> • program miał na celu niwelowanie napięć w niektórych segmentach rynku finansowego, które utrudniały prawidłowe funkcjonowanie mechanizmu impulsów monetarnych • przedmiotem zakupu były publiczne oraz prywatne dłużne papiery wartościowe, emitowane w krajach, w których walutą jest euro • EBC zdecydował także, aby pozostawić rynek bez konsekwencji powyższych interwencji i wchłaniać płynność dostarczoną przez SMF za pomocą cotygodniowych operacji absorbujących • łączna wartość programu 220 mld EUR 	Maj 2010 – początek 2012

Źródło: <http://www.ecb.europa.eu/mopo/liq/html/index.en.html> (dostęp: 4.02.2014).

7 maja 2009 roku Europejski Bank Centralny ogłosił program zakupu zabezpieczonych obligacji (CBPP), a 14 maja 2010 roku program rynków papierów wartościowych (SMP). Emisja obligacji zabezpieczonych aktywami, jeszcze przed eskalacją niestabilności, była sposobem na pozyskanie przez

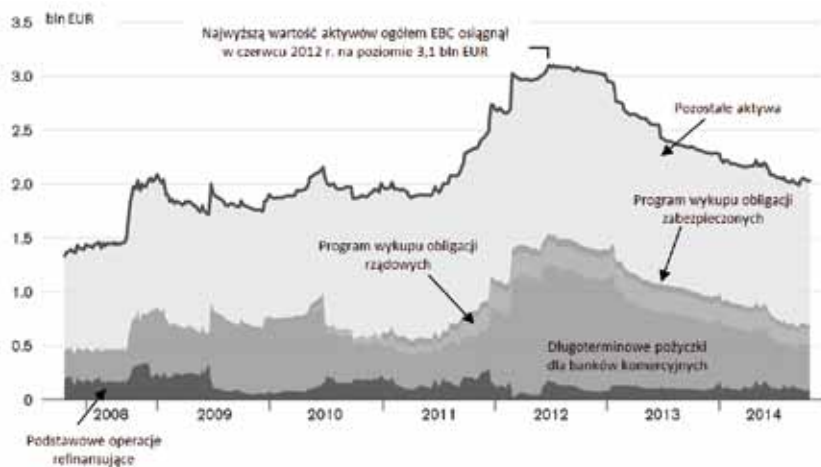
banki kapitału, który mógł być następnie zamieniony na kredyty dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Wzrost niepewności na rynkach finansowych spowodował jednak, że znacząco zmalała liczba inwestorów, gotowych zainwestować w te instrumenty finansowe, pomimo iż były to papiery zabezpieczone. Tym samym banki zostały pozbawione jednego ze źródeł finansowania. Aby więc uchronić podmioty bankowe, a również i ich klientów, przed negatywnymi skutkami problemów z finansowaniem działalności, EBC zdecydował się skupować obligacje i listy zastawne emitowane przez banki. W ramach programu CBPP (w okresie maj 2009 – czerwiec 2010) Eurosystem zakupił na rynku pierwotnym instrumenty denominowane w euro na łączną wartość 60 mld EUR.

Celem programu rynków papierów wartościowych była natomiast stabilizacja rynków obligacji emitowanych przez wybrane kraje strefy euro oraz podmioty prywatne. Różnice w oprocentowaniu obligacji poszczególnych państw wynikały ze zróżnicowanego poziomu ryzyka, jakie muszą podjąć inwestorzy nabywający te walory. Nadmierne różnice w stopach zwrotu, jak również rosnąca niepewność na rynkach obligacji, utrudniały kapitałodawcom właściwą wycenę papierów wartościowych, a EBC prowadzenie polityki monetarnej. Decyzja banku centralnego strefy euro o zakupie obligacji na rynku wtórnym przyczyniła się jednak do wzrostu płynności na rynkach finansowych oraz ograniczenia zmienności cen [*Jaka jest rola Europejskiego Banku Centralnego?*].

Niestandardowe instrumenty polityki monetarnej EBC okazały się być niezwykle kontrowersyjne. Wynikało to po pierwsze z faktu, iż pomimo skupu papierów skarbowych przez bank centralny, podaż kredytów w sektorze bankowym nie wzrastała. Banki nabywały bowiem kolejne papiery skarbowe, by nie zwiększać wymogu kapitałowego. A po drugie, instrument ten uznawany był za swego rodzaju monetyzację deficytu budżetowego, mimo iż bank centralny wskazywał, że celem programów zakupu obligacji skarbowych jest obniżanie długoterminowych stóp procentowych, mających stymulować inwestycje [Tymoczko, 2010].

Programy zakupu obligacji greckich, hiszpańskich czy włoskich przez Europejski Bank Centralny w latach 2010-2012 istotnie wpłynęły na wielkość i strukturę jego bilansu (por. rysunek 1).

Rysunek 1. Zmiany bilansu Europejskiego Banku Centralnego w latach 2008-2014



Źródło: <http://www.bloombergview.com/quicktake/europes-qe-quandary> (dostęp: 7.05.2015).

Na skutek wykupu obligacji przez Europejski Bank Centralny, począwszy od roku 2010, nastąpił wzrost udziału dłużnych papierów wartościowych emitowanych przez rządy państw strefy euro oraz obligacji zabezpieczonych (*covered-bonds*) w bilansie władzy monetarnej. Bank central-

ny strefy euro przez cały czas od momentu wybuchu globalnego kryzysu finansowego zapewniał również stały dostęp do finansowania bankom komercyjnym po obniżonym koszcie w ramach podstawowych operacji refinansujących [<http://www.bloombergtake.com/quicktake/europes-qe-quandary>]. Odzwierciedleniem tych inicjatyw był wzrost udziału długoterminowych pożyczek udzielanych instytucjom bankowym. W rezultacie zastosowania powyższych instrumentów suma bilansowa EBC wzrosła z niespełna 1,5 bln EUR w roku 2008 do historycznie wysokiego poziomu 3,1 bln EUR w czerwcu 2012 roku. Jednakże już w drugiej połowie roku 2012 bilans Europejskiego Banku Centralnego zaczął się „kurczyć”. Wynikało to z zakończenia reinwestowania środków z tytułu zapadających instrumentów nabytych uprzednio przez bank centralny, jak również zmniejszenia udziału finansowania banków komercyjnych ze środków EBC. W październiku 2014 r. suma bilansowa obniżyła się więc do poziomu, jaki bank centralny odnotował ponad dwa lata wcześniej – na początku 2012 r. Oznaczało to istotny spadek wielkości aktywów oraz źródeł finansowania Europejskiego Banku Centralnego.

22 stycznia 2015 roku Europejski Bank Centralny ogłosił jednak program wykupu aktywów, który będzie realizowany w ramach polityki *quantitative easing*. Instrument ten jest więc niejako uzupełnieniem inicjatyw rozpoczętych we wrześniu 2014 r., tj. programów *asset-backed securities purchase programme* (ABSPP) oraz *covered bond purchase programme* (CBPP3).

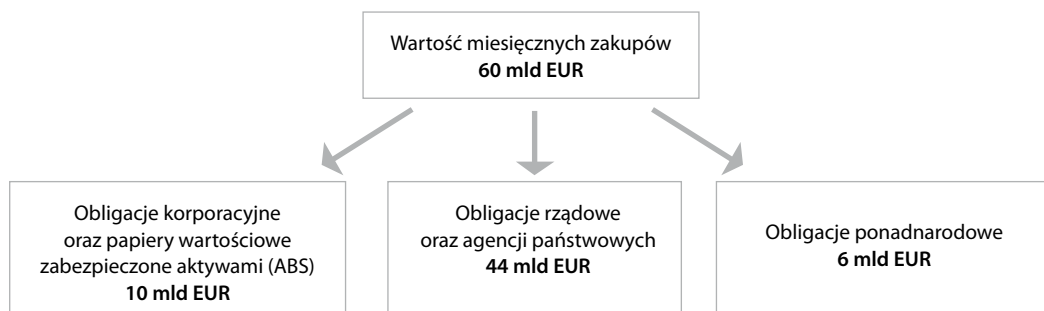
POLITYKA LUZOWANIA ILOŚCIOWEGO EBC

Bank centralny strefy euro, aby zapobiec japonizacji strefy euro, a więc dalszemu załamaniu gospodarczemu oraz spadkowi ogólnego poziomu cen, przy jednocześnie bardzo niskim poziomie stóp procentowych, postanowił odwołać się do instrumentów nadzwyczajnych polityki monetarnej, które przywróciłyby państwa strefy euro na dodatnią ścieżkę wzrostu. Europejski Bank Centralny rozpoczął zakup obligacji emitentów strefy euro 9 marca 2015 r., a więc sześć lat później niż decyzję o implementacji QE podjął System Rezerwy Federalnej oraz Bank Anglii. Decyzja ta poprzedzona została bezpośrednio obniżeniem jednej z podstawowych stóp procentowych EBC – stopy depozytowej do ujemnego poziomu (-0,25% we wrześniu 2014 r.).

Polityka luzowania ilościowego Europejskiego Banku Centralnego – *quantitative easing* została określona w ramach programu *public sector purchase programme* (PSPP), który rozpoczął się w marcu 2015 r. i potrwa do września 2016 r. Zakupy będą obejmowały obligacje rządowe oraz korporacyjne emitentów strefy euro, jak również agencji państwowych [Claeys, Leandro, Mandra, 2015]. Program zakłada zakup papierów wartościowych o wartości 60 mld EUR miesięcznie, co łącznie stanowi ok. 1,1 bln EUR w całym okresie realizacji QE. EBC zastrzegł jednak, iż program luzowania ilościowego może zostać wydłużony aż do momentu, kiedy bank centralny odnotuje trwały wzrost ścieżki inflacji – w pobliżu celu inflacyjnego, a więc na poziomie bliskim, ale poniżej 2% w średnim okresie [Draghi, 2015].

Program PSPP zakłada zakup określonych aktywów emitentów strefy euro w określonych proporcjach (por. rysunek 2). Około 10 mld EUR przeznaczone zostanie na zakup obligacji korporacyjnych oraz papierów wartościowych zabezpieczonych aktywami (*asset-backed securities* – ABS), jako kontynuacja programu rozpoczętego przez bank centralny w październiku 2014 r. Dodatkowe 44 mld EUR zostaną wykorzystane na zakup obligacji państwowych. Z kolei pozostałe 6 mld EUR miesięcznie przeznaczone zostanie na zakup obligacji ponadnarodowych, emitowanych przez instytucje strefy euro i denominowanych w euro³.

³ Wśród instytucji ponadnarodowych strefy euro wyszczególniono: Europejski Instrument Stabilności Finansowej, Europejski Bank Inwestycyjny, Europejski Mechanizm Stabilności, Unia Europejska, Europejska Wspólnota Energii Atomowej, Bank Rozwoju Rady Europy, Nordycki Bank Inwestycyjny.

Rysunek 2. Podział miesięcznych zakupów aktywów przez Europejski Bank Centralny

Źródło: [Claeys, Leandro, Mandra, 2015].

Na rynku wtórnym Europejski Bank Centralny będzie nabywał obligacje o terminie zapadalności od 2 do 30 lat, denominowane w euro. Określono, iż obligacje, których rentowność jest poniżej poziomu stopy depozytowej (-0,2% w marcu 2015 r.) zostaną wyłączone z programu [EBC, 2015]. Program luzowania ilościowego EBC zakłada także proporcjonalny zakup obligacji w zależności od wielkości państwa członkowskiego. Tym samym, największy udział w nabywanych papierach wartościowych będą miały Niemcy i Francja, których rentowność obligacji rządowych spadła poniżej zera [<http://www.bloombergvew.com/quicktake/europes-qe-quandary>].

Choć skala planowanego wykupu obligacji EBC nie jest tak duża jak w Stanach Zjednoczonych, to w relacji do wielkości gospodarki strefy euro stanowi aż 7% jej PKB – w porównaniu do 6% PKB gospodarki amerykańskiej (por. tabela 3). Taki zakres luzowania ilościowego EBC ma na celu istotny wpływ na aktywność gospodarczą oraz pobudzenie wzrostu gospodarczego, przy jednoczesnym przeciwdziałaniu deflacji i zmniejszeniu niepewności w strefie euro.

Tabela 3. Skala polityki *quantitative easing* w Stanach Zjednoczonych, Japonii i strefie euro

	System Rezerwy Federalnej	Bank Japonii	Europejski Bank Centralny
Miesięczna wartość programów zakupu aktywów (w mld waluty krajowej)	85	6600	60
(w mld USD)	85	56	72
w tym obligacji rządowych (w mld waluty krajowej)	45	6600	50
(w mld USD)	45	56	60
Całkowita roczna wartość zakupów/PKB	6%	16%	7%

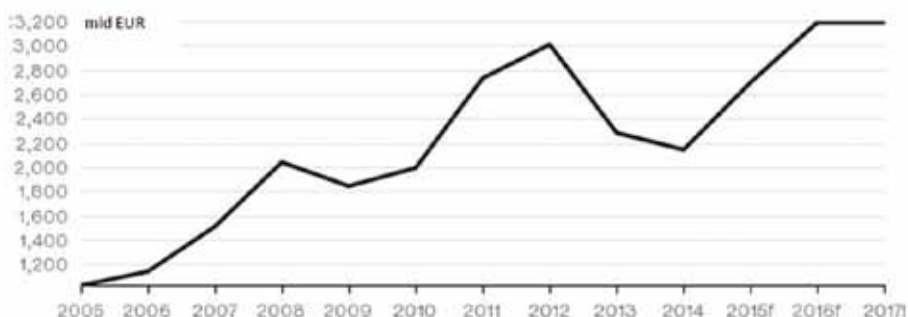
Źródło: http://www.baltic-course.com/eng/editors_note/?doc=14305 (dostęp: 21.05.2015).

PODSUMOWANIE

Największe obawy budzą jednak spodziewane efekty *quantitative easing* w strefie euro. Niepewność budzi aspekt, czy luzowanie ilościowe nie będzie sprzyjało narastaniu bańki, zamiast pobudzeniu aktywności gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Doświadczenia Stanów Zjednoczonych,

Japonii oraz Wielkiej Brytanii w implementacji polityki luzowania ilościowego wskazują, iż mogą także nastąpić istotne zmiany w wielkości i strukturze bilansu EBC. Prognozuje się, iż suma bilansowa może wzrosnąć z poziomu nieco poniżej 2 bln EUR (stan we wrześniu 2014 r.) do 2,7 bln EUR pod koniec 2015 roku oraz do 3,2 bln EUR pod koniec 2016 roku. Tym samym, podobnie jak w przypadku Systemu Rezerwy Federalnej – aczkolwiek w mniejszej skali, bank centralny strefy euro może osiągnąć nowy szczyt wielkości swoich aktywów ogółem (por. rysunek 3)⁴.

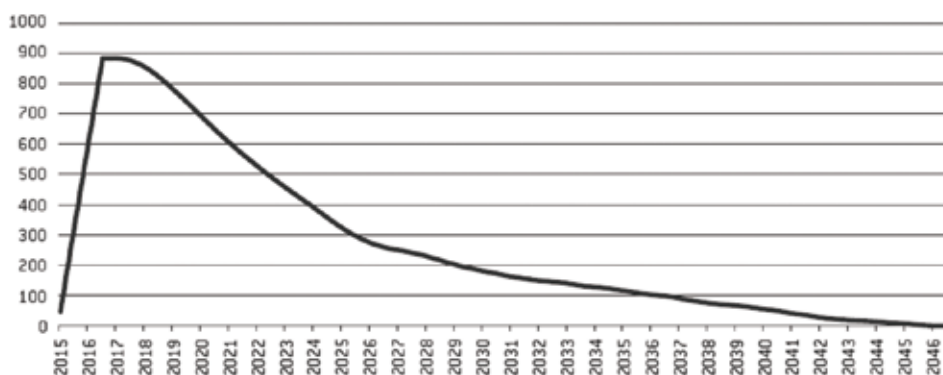
Rysunek 3. Prognozowane zmiany sumy bilansowej Europejskiego Banku Centralnego



Źródło: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-03-16/how-europe-s-historic-qe-plan-is-seen-shaping-up> (dostęp: 7.05.2015).

Biorąc pod uwagę terminy zapadalności obligacji nabywanych przez Europejski Bank Centralny w ramach *quantitative easing* oraz to, iż bank centralny utrzyma wszystkie nabyte instrumenty do wykupu, po 10 latach większość z nich opuści aktywa EBC. Ponad połowa powinna być umorzona w nieco ponad 5 lat, a 75% – w ciągu 10 lat (por. rysunek 4). Do roku 2046 w bilansie banku centralnego nie będzie już więc żadnych obligacji, nabywanych obecnie w ramach polityki QE.

Rysunek 4. Wartość nabytych rządowych oraz ponadnarodowych obligacji w ramach polityki *quantitative easing*



Źródło: [Claeys, Leandro, Mandra, 2015].

⁴ <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-03-16/how-europe-s-historic-qe-plan-is-seen-shaping-up> (dostęp: 7.05.2015).

Kolejne obawy dotyczą skuteczności luzowania ilościowego. Europejski Bank Centralny podjął decyzję o realizacji programu wykupu obligacji znacznie później niż zdecydowano o tym w Stanach Zjednoczonych czy w Wielkiej Brytanii. Doświadczenia Japonii w latach 90. XX wieku oraz w pierwszej dekadzie XXI wieku sugerują, iż opóźnienie działań banku centralnego będzie wymagało znacznie intensywniejszych działań, aby zmierzyć się z głębokimi problemami gospodarczymi i finansowymi strefy euro. Jednocześnie bardzo niski poziom stóp procentowych EBC powoduje ograniczony zakres oddziaływania QE na stabilizację rynków finansowych oraz obniżenie już niskich rentowności obligacji długoterminowych. Oczywiście wskazuje się również na pozytywne skutki luzowania ilościowego, tj. pobudzanie wzrostu gospodarczego, wzrost cen importowych oraz zwiększenie wydatków konsumpcyjnych. Pomimo to, należy podkreślić, iż polityka *quantitative easing* nie rozwiąże pozostałych problemów strukturalnych i gospodarczych strefy euro, a w szczególności problemów spadku inwestycji czy niskiej elastyczności rynku pracy. Dopóki te kwestie nie zostaną rozwiązane, gospodarka europejska nie powróci na ścieżkę wzrostu gospodarczego. Na obecnym – wstępnym etapie implementacji QE nie można jeszcze mówić o skutkach luzowania ilościowego. Bezpośrednie efekty tej polityki będą widoczne dopiero po zakończeniu programów zakupu aktywów przez EBC, a więc najwcześniej pod koniec 2016 roku.

Marcin Czaplicki¹

PARADOKS MAKROOSTROŻNOŚCIOWEGO PODEJŚCIA DO REGULOWANIA SEKTORA BANKOWEGO W UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

W myśl hipotezy niestabilności finansowej H. P. Minsky'ego kryzys jest nieuniknioną konsekwencją cyklu finansowego. Zgodnie z monetarnymi teoriami przeinwestowania K. Wicksella, L. von Misesa i F. A. von Hayeka, a także teorią deflacji długu I. Fishera oraz hipotezą recesji bilansowej R. C. Koo, cykl kredytowy wywiera istotny wpływ na funkcjonowanie gospodarki realnej, co jest wyraźnie widoczne w strefie euro i przekłada się na nieskuteczność polityki EBC. Przy ograniczonych możliwościach wykorzystania polityki fiskalnej do celów stabilizacji cyklu koniunkturalnego (co wynika z połączenia zasad Paktu Stabilności i Wzrostu z już wysokim poziomem długu publicznego w państwach członkowskich), polityka makroostrożnościowa jawi się jako najskuteczniejszy element polityki antycyklicznej.

Celem artykułu jest analiza możliwości prowadzenia antycyklicznej polityki makroostrożnościowej w Unii Europejskiej. Wykazane zostało, że poprzez skupienie się na budowaniu buforów ochronnych pakiet CRD IV i CRR umożliwia lokalnym organom prowadzenie polityki makroostrożnościowej w sposób antycykliczny, co może ją uczynić skutecznym elementem polityki makrostabilnościowej na poziomie lokalnym. Do powyższych wniosków prowadzi zarówno analiza prawna ww. regulacji, studia literaturowe, w tym raportów ERRS, jak i jakościowa analiza danych.

WPROWADZENIE

Historia kryzysów finansowych, przynajmniej od lat 80., pokazuje, iż są one zazwyczaj poprzedzane dużymi napływami kapitału zagranicznego, boomami kredytowymi i pojawieniem się bańki spekulacyjnej na rynku aktywów [Reinhart, Rogoff, 2008, s. 1]. Wszystkie boomy kredytowe nie

¹ Mgr Marcin Czaplicki, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne.

kończą się jednak kryzysami. Schoenmaker i Wierts [2011, ss. 4-5] wskazują, iż recesje mające źródło w pęknięciu bańki kredytowej i bańki spekulacyjnej na rynku aktywów są dłuższe i bardziej dotkliwe. L. Svensson [2012, s. 373] uważa, iż to, czy wzrost akcji kredytowej można uznać za pożądaną, czy nie, zależy od tego, jak jest on finansowany. Do podobnych wniosków można dojść po lekturze książek L. von Misesa [1953], K. Wicksella [1936] i F. A. von Hayeka [1933]. Zgodnie ze stworzonymi przez nich teoriami przeinwestowania, boom kredytowy prowadzi do przeinwestowania wtedy, gdy nie jest finansowany przez wzrost oszczędności krajowych.

Boom inwestycyjny oraz konsumpcyjny wiążą się ze wzrostem poziomu zadłużenia podmiotów niefinansowych oraz wzrostem wielkości aktywów banków. W okresie kryzysu finansowego proces delewarowania (redukcji poziomu zadłużenia) prowadzi do wyprzedaży aktywów, zmniejszenia zdolności kredytowej podmiotów niefinansowych i ograniczania ich zadłużenia (deflacja długu) oraz powstania recesji bilansowej wynikającej ze spadku popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego.

Celem artykułu jest analiza możliwości prowadzenia antycyklicznej polityki makroostrożnościowej w Unii Europejskiej. Wykazane zostanie, że poprzez skupienie się na budowaniu buforów ochronnych pakiet CRD IV i CRR umożliwi lokalnym organom prowadzenie polityki makroostrożnościowej w sposób antycykliczny, co może ją uczynić skutecznym elementem polityki makrostabilnościowej na poziomie lokalnym. Do powyższych wniosków prowadzi zarówno analiza prawna ww. regulacji, studia literaturowe, w tym raportów Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego (ERRS), jak i jakościowa analiza danych.

Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej pokazane zostanie, w jaki sposób niestabilny boom kredytowy przyczynia się do wydłużenia recesji mającej miejsce po kryzysie finansowym. W tym celu wybrany został przypadek Hiszpanii, w której miała miejsce nadmierna ekspansja kredytowa finansowana przez napływ kapitału po wprowadzeniu euro. W drugim rozdziale zaprezentowane zostaną podstawowe założenia pokryzysowych regulacji makroostrożnościowych wprowadzanych w Unii Europejskiej. W ostatnim rozdziale wskazane zostaną przykłady regulacji makroostrożnościowych, których zastosowanie ograniczyłyby skalę wcześniej opisanych problemów.

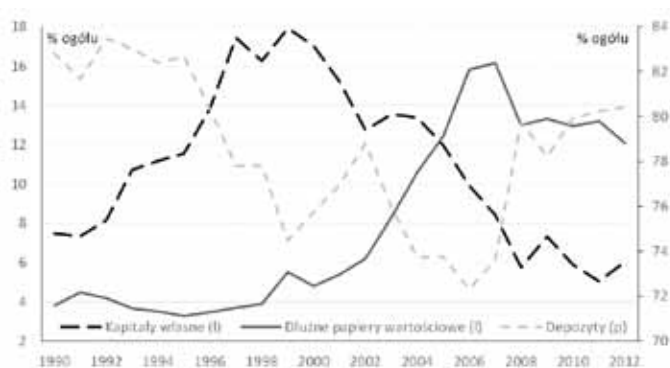
BOOM KREDYTOWY, KRYZYS FINANSOWY I RECESJA BILANSOWA. PRZYKŁAD HISZPANII

Zdaniem H. P. Minsky'ego [2008, ss. 48, 79, 227-234] destabilizacja systemu finansowego stanowi naturalną konsekwencję procesów zachodzących w tym systemie oraz w całej gospodarce. Jej przejawem jest niestabilny boom kredytowy, który prowadzi do powstania bańki spekulacyjnej na rynku aktywów. Niestabilność boomu kredytowego wynika z uniezależnienia się akcji kredytowej od podaży oszczędności w gospodarce. Monetarne teorie przeinwestowania wskazują, iż jest to możliwe z uwagi na wzrost podaży środków, które mogą zostać przeznaczone na finansowanie ekspansji kredytowej banków.

Pojawiającą się lukę pomiędzy poziomem oszczędności a wysokością akcji kredytowej wypełnia napływ (kreacja) tak zwanych zobowiązań „nietradycyjnych” (por. rysunek 1, gdzie pokazana jest zmiana struktury finansowania akcji kredytowej w Hiszpanii przed globalnym kryzysem finansowym lat 2007-2009). Rosnący udział tych zobowiązań w strukturze finansowania akcji kredytowej prowadzi do przyspieszenia tempa akcji kredytowej ponad poziom wzrostu PKB (por. rysunek 2). Oznacza to, że wolumen kredytu rośnie szybciej niż zdolność podmiotów gospodarczych do spłaty zobowiązań mierzona sumą ich dochodów. Towarzyszy temu wzrost dźwigni podmiotów niefinansowych, czyli kredytobiorców, którzy otrzymują coraz wyższe kredyty.

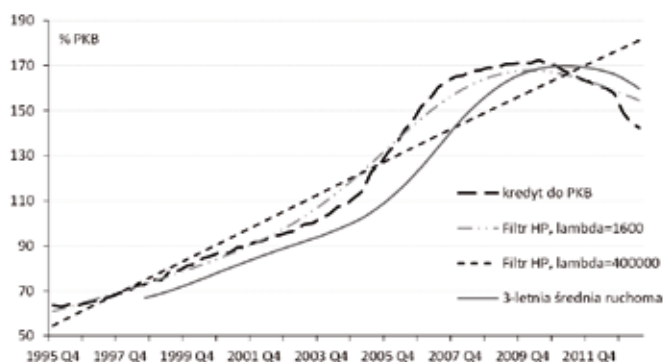
Częstym źródłem finansowania niestabilnego boomu kredytowego jest napływ krótkoterminowych kapitałów z zagranicy. Prowadzi on do zrównywania krajowych i zagranicznych stóp procentowych (przy uwzględnieniu premii za ryzyko), w wyniku czego spada skłonność gospodarstw domowych do oszczędzania. Jednocześnie wzrastają ich wydatki konsumpcyjne, co spowodowane

Rysunek 1. Udział kapitałów własnych, depozytów i papierów wartościowych w ogóle aktywów banków i cajas w Hiszpanii



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Rysunek 2. Współczynnik kredytu do PKB (%) w Hiszpanii



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych BIS i Reuters Datastream.

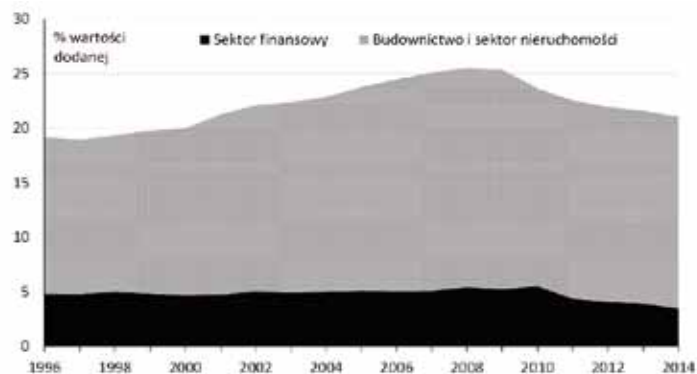
jest rosnącymi oczekiwaniami szybszego wzrostu gospodarczego w przyszłości. W gospodarce realnej ma miejsce boom inwestycyjny.

Akcja kredytowa kierowana jest zazwyczaj do sektora dóbr niestanowiących przedmiotu handlu zagranicznego, gdyż podmioty na nim działające nie mają (zazwyczaj) bezpośredniego dostępu do finansowania zagranicznego. Początkowo wzmoczona aktywność inwestycyjna i rosnąca konsumpcja prowadzą do wzrostu PKB. Oczekiwania dotyczące kontynuacji tego procesu przyczyniają się do wzrostu cen aktywów (akcji, zasobów naturalnych, nieruchomości). Rosnące ceny aktywów prowadzą do wzrostu wielkości majątków podmiotów niefinansowych. Rosnący majątek tych podmiotów (poprzez efekt dochodowy) wpływa na wzrost konsumpcji, która jest dodatkowo napędzana przez rosnące płace.

W gospodarce dochodzi do przeinwestowania, w wyniku którego rośnie udział w strukturze PKB sektorów dóbr niewymienialnych, na przykład budownictwa i sektora nieruchomości (por. rysunek 3). Branże te charakteryzują się niższą efektywnością i konkurencyjnością. Dodatkowo, aby przyciągnąć nowych pracowników, firmy działające w branżach nieeksportowych oferują im wyższe płace. W rezultacie wzrost wynagrodzeń przekracza tempo wzrostu wydajności tych sektorów,

co jeszcze bardziej osłabia konkurencyjność gospodarki. Wzrost ich rozmiarów prowadzi także do zmiany struktury zatrudnienia w gospodarce.

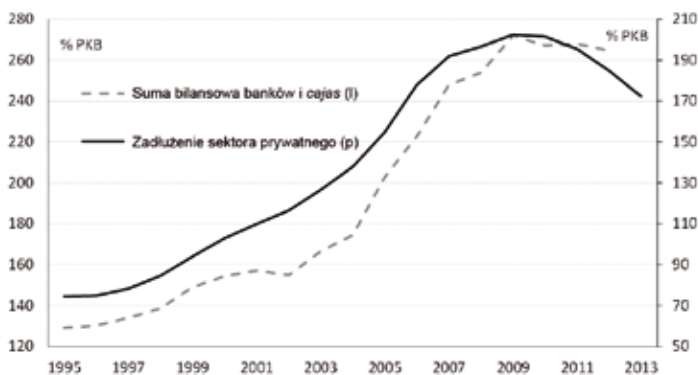
Rysunek 3. Udział sektorów budownictwa, nieruchomości i pośrednictwa finansowego w wytwarzaniu wartości dodanej w Hiszpanii



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wzrost wolumenu kredytów jest tożsamy ze wzrostem wielkości aktywów banków, czemu towarzyszy zwiększenie ich dźwigni finansowej (por. rysunki 1 i 4).

Rysunek 4. Suma bilansowa banków i cajas oraz poziom długu sektora prywatnego (niefinansowego) w Hiszpanii



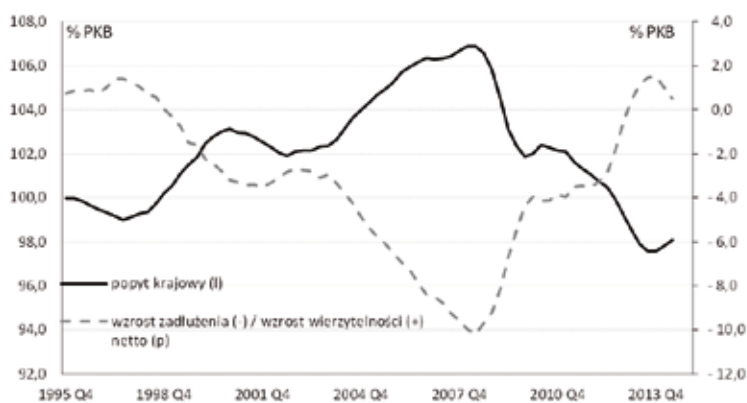
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD i Eurostatu.

Zahamowanie napływu kapitału, a często odwrócenie kierunku przepływu środków (tym łatwiejsze, im bardziej spekulacyjny i krótkoterminowy był wcześniejszy napływ kapitału), prowadzi do załamania akcji kredytowej i wybuchu tudzież pogłębienia kryzysu finansowego. Odwrócenie się oczekiwań gospodarczych prowadzi do powstania spirali deflacyjnej długu. Gospodarka wchodzi w pułapkę płynności, gdyż wszyscy dążą do posiadania gotówki wyprzedając aktywa [Hoffmann, 2010, ss. 714-715].

I. Fisher [1933] uważał, że wyprzedaż aktywów poprzez spadek wartości zabezpieczeń prowadzi do ograniczenia zdolności kredytowej przedsiębiorstw, w wyniku czego nie mogą one refinansować zaciągniętych kredytów. Spłacając kredyty, są one zmuszone do ograniczenia bieżącej konsumpcji. R. C. Koo [2011, 2013] uważa, że w czasie kryzysu finansowego ma miejsce zmiana priorytetów w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych z maksymalizacji zysków do minimalizacji długów.

Jego zdaniem gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa niefinansowe poprzez dążenie do ograniczenia poziomu zadłużenia (wzrost oszczędności na niekorzyść konsumpcji) prowadzą do przedłużania się recesji na skutek spadku popytu konsumpcyjnego i (w rezultacie) powstania tak zwanej recesji bilansowej (por. rysunek 5). W opisywanej sytuacji oszczędności podmiotów niefinansowych trafiają do instytucji finansowych, które nie znajdują zapotrzebowania na kredyty. W takiej sytuacji problemem przedłużającej się recesji jest nie tylko spadek podaży kredytów, ale przede wszystkim ograniczony popyt na kredyt.

Rysunek 5. Porównanie zadłużenia / wierzytelności netto przedsiębiorstw niefinansowych i gospodarstw domowych oraz popytu krajowego w Hiszpanii



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu. Czworokwartalna średnia ruchoma.

Badanie M. Kawai i P. Morgana [2013, s. 3] potwierdza, że recesjom bilansowym towarzyszy wolniejsze i bardziej przeciągające się ożywienie gospodarcze niż tradycyjnym recesjom, a wzrost gospodarczy po kryzysie przebiega bez akcji kredytowej [Borio, 2014, s. 34]. Załamanie gospodarcze wynika również ze zmiany struktury wytwarzania PKB w czasie boomu. Po pierwsze, brak napływu kredytu prowadzi do zastoju w budownictwie, który niemal automatycznie przekłada się na spadek PKB. Po drugie, zamknięcie budów prowadzi do wzrostu bezrobocia, które przyjmuje charakter strukturalny.

Zdaniem H. P. Minsky'ego oraz R. C. Koo gospodarka objęta kryzysem finansowym (i recesją bilansową) nie może wrócić do stanu równowagi bez interwencji państwa. Jednakże spadek oczekiwań i nawis długu prywatnego przyczyniają się do nieskuteczności polityki pieniężnej, co potwierdzają nieznaczne rezultaty działań podjętych przez EBC w 2014 roku (m.in. obniżki stóp procentowych w czerwcu i wrześniu, TLTRO). W sytuacji braku popytu na kredyt ze strony podmiotów prywatnych, banki inwestują środki finansowe w skarbowe papiery wartościowe (por. rysunek 6)².

² Należy podkreślić, iż z uwagi na ukierunkowanie operacji TLTRO środki z nich pozyskane nie mogą zostać przeznaczone na zakup skarbowych papierów wartościowych. W rezultacie popyt na nie jest relatywnie niewielki w porównaniu do oczekiwań EBC.

Rysunek 6. Skutki wzrostu sumy bilansowej EBC dla Hiszpanii



^ Różnica między rentownością dwuletnich hiszpańskich i niemieckich obligacji skarbowych;
* kredyty dla przedsiębiorstw niefinansowych o wielkości większej niż 1 mln EUR i zapadalności krótszej niż 1 rok.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Reuters Datastream, EBC.

H. P. Minsky i R. C. Koo wskazują ekspansywną politykę fiskalną jako alternatywę dla polityki pieniężnej. Jej użycie jest uzasadnione m.in. z uwagi na proces delewarowania sektora prywatnego. W takiej sytuacji wzrost długu publicznego nie prowadziłby do zaistnienia efektu wypychania, gdyż dług publiczny jedynie zastępowałby spadający dług prywatny. Niemniej, z uwagi na wysoki (w stosunku do kryteriów z Maastricht) poziom długu publicznego w państwach UE oraz obostrzenia związane z procedurą nadmiernego deficytu i zapisami Paktu Stabilności i Wzrostu, ekspansywne wykorzystanie polityki pieniężnej w Unii jest mocno ograniczone. W takiej sytuacji wskazane jest poszukiwanie alternatywnej polityki antycyklicznej. Ciekawym rozwiązaniem wydaje się makro-stabilnościowe wykorzystanie polityki makroostrożnościowej.

POKRYZYSOWE REGULACJE MAKROOSTROŻNOŚCIOWE W UNII EUROPEJSKIEJ

Polityka makroostrożnościowa nie była często wykorzystywana przed globalnym kryzysem finansowym, szczególnie w rozwiniętych gospodarkach Unii Europejskiej. Po kryzysie perspektywa makroostrożnościowa zdominowała dyskusje nad nowymi regulacjami finansowymi. Owocem tych dyskusji była Bazylea III, której założenia stoją u podstaw przyjętego w UE w 2013 roku pakietu CRD IV i CRR³.

Nowe regulacje unijne rozszerzają o nowe instrumenty dotychczasowe mikroostrożnościowe podejście związane z obliczaniem wymogów kapitałowych dla aktywów ważonych ryzykiem (por. tabela 1). Dodatkowo w ramach pakietu CRD IV i CRR ustanowione zostały mechanizmy (związane głównie z art. 458, ale także 124 i 164 CRR) pozwalające na wprowadzanie dodatkowych obostrzeń regulacyjnych. Wprowadzono nowe rozwiązania, m.in. w zakresie ustalania korekty z tytułu szczególnego ryzyka kredytowego, w tym odpisów (statystycznych) IBNR. Zmieniono niektóre z dotychczas obowiązujących regulacji, m.in. te dotyczące kategorii funduszy własnych oraz ich

³ Instrumenty wprowadzone w Bazylei III i pakiecie CRD IV i CRR (w szczególności te płynnościowe) były poprawiane (doprecyzowywane) po pierwszej publikacji ww. aktów.

Tabela 1. Wybrane nowe instrumenty ostrożnościowe wprowadzone w ramach pakietu CRD IV i CRR oraz BRRD

Instrument
Kapitałowy bufor zabezpieczający
Antycykliczny bufor kapitałowy
Sektorowe bufor kapitałowe
Bufor ryzyka systemowego
Bufor dla instytucji istotnych systemowo (globalnych i pozostałych)
Wskaźnik dźwigni finansowej*
Wskaźnik pokrycia płynności (LCR)
Wskaźnik stabilnego finansowania netto (NSFR)*
Wymóg kapitałowy na ryzyko kontrahenta
Wymóg z tytułu ryzyka związanego z korektą wyceny kredytowej (CVA)
Współczynniki konwersji kredytowej (CCF) dla zobowiązań pozabilansowych
Minimalny wymóg dotyczący funduszy własnych i zobowiązań kwalifikowanych (MREL)
Plany naprawcze i uporządkowanej likwidacji

* Regulacje dotyczące współczynników dźwigni i NSFR pozostają w fazie ustaleń.

Źródło: Opracowanie własne.

składu. Zapewniono również możliwość (art. 105 CRD IV) wprowadzenia dodatkowych buforów płynnościowych.

Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego [ERRS, 2011, Dział 1, Zalecenie A] wskazuje, że „ostatecznym celem polityki makroostrożnościowej jest przyczynianie się do ochrony stabilności systemu finansowego jako całości, w tym poprzez wzmacnianie odporności systemu finansowego i ograniczanie powstawania ryzyk systemowych, a tym samym zapewnianie trwałego wkładu sektora finansowego do wzrostu gospodarczego”. Zgodnie z motywem 122 CRR „głównym celem ram prawnych dla instytucji kredytowych powinno być zapewnienie świadczenia niezbędnych usług na rzecz gospodarki realnej, przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka pokusy nadużycia”. ERRS [2014a] identyfikuje cztery podstawowe cele pośrednie polityki makroostrożnościowej, to jest ograniczanie ryzyka systemowego wynikającego z:

- 1) nadmiernego tempa akcji kredytowej i wzrostu dźwigni,
- 2) nadmiernego niedopasowania terminów zapadalności oraz utraty płynności rynkowej,
- 3) bezpośredniej i pośredniej koncentracji ekspozycji kredytowych,
- 4) niedopasowanych, błędnych bodźców dla instytucji finansowych.

W ramach pakietu CRD IV i CRR wskazane zostały cele szczegółowe tych regulacji, takie jak m.in.:

- a) poprawa pod względem ilościowym i jakościowym kapitału w ramach systemu bankowego, ograniczenie narastania dźwigni finansowej (motyw 1 CRR),
- b) uniknięcie zakłóceń rynkowych i arbitrażu regulacyjnego (motyw 9 CRR),
- c) zapewnienie ochrony oszczędności (motyw 37),
- d) zapewnienie odpowiedniego poziomu wypłacalności instytucji (motyw 37, 40 CRR),
- e) stałe zapewnienie odpowiedniego poziomu funduszy własnych (motyw 78 CRR),
- f) odpowiednie odzwierciedlanie przez wymogi kapitałowe ryzyka wynikającego z działalności i inwestycji (sekurytyzacyjnych) instytucji (motyw 50 CRR),

- g) „wzmocnienie i wykształcenie skutecznego nadzoru i zapobiegania potencjalnym bańkom, tak aby zapewnić optymalny przydział kapitału w świetle makroekonomicznych wyzwań i celów, w szczególności w odniesieniu do długoterminowych inwestycji w gospodarkę realną” (motyw 51 CRR),
- h) ograniczenie możliwości wystąpienia procykliczności (motyw 70 CRR),
- i) zwiększenie dyscypliny rynkowej i wzmocnienie stabilności finansowej (motyw 76 CRR),
- j) zapobieżenie i zniechęcenie do podejmowania nadmiernej dźwigni (motywy 91 i 92 CRR),
- k) posiadanie stabilnego poziomu aktywów płynnych (motyw 100 CRR),
- l) zapewnienie stałego świadczenia usług finansowych na rzecz gospodarstw domowych i firm, zapewnienie stabilnej struktury finansowania, w tym stabilnego finansowania inwestycji długoterminowych (motyw 116 CRR),
- m) ochrona deponentów (motyw 123 CRR),
- n) ochrona oszczędności i stworzenie równych warunków konkurencji między instytucjami kredytowymi (motyw 12 CRD IV),
- o) dostosowanie polityki wynagrodzeń do podejmowanego ryzyka (motyw 66 CRD IV),
- p) ochrona kapitału (motyw 89 CRD IV).

Wśród wszystkich wskazanych wyżej celów polityki ostrożnościowej prowadzonej w Unii Europejskiej dominuje „wzmocnienie odporności systemu bankowego”, przez które należy rozumieć zwiększenie zdolności banków do absorpcji strat wynikających z kryzysu finansowego, a tym samym zapewnienie bezpieczeństwa oszczędności podmiotów niefinansowych i stabilnej kontrybucji sektora bankowego do wzrostu gospodarczego. Przyjęcie takiego podejścia wydaje się różnić od dominującej przed kryzysem mikroostrożnościowej perspektywy regulacji jedynie uwzględnieniem roli powiązań pomiędzy bankami oraz procykliczności ich akcji kredytowej, w tym ich wpływu na ograniczanie zdolności banków do akumulacji strat w czasie kryzysu. Niemniej za główny problem uważany jest niewystarczający poziom funduszy własnych banków, w szczególności jego niedostosowanie do podejmowanego przez nie ryzyka.

Taki wniosek potwierdza również analiza narzędzi wprowadzonych w ramach pokryzysowych regulacji. Bez względu na partykularne cele poszczególnych buforów kapitałowych i nowych wymogów kapitałowych (oraz MREL) towarzyszy im motyw zachowania działalności banku nawet w okresach kumulacji niestabilności rynkowej. Przykładowo mechanizm nakładania wymogu bufora antycyklicznego prowadzi do tego, że wzrost wymogu z tego tytułu nie hamuje ekspansji kredytowej, a jedynie odzwierciedla wzrost związanego z nią ryzyka. Wynika to z dwóch przesłanek. Po pierwsze, bufor jest nakładany, gdy stwierdzone zostanie przekroczenie poziomu ostrzegawczego wskaźnika kredytu do PKB liczonego względem trendu (obliczonego za pomocą filtra HP), czyli kiedy już zostanie zidentyfikowane występowanie boomu. Po drugie, nałożenie bufora jest odłożone w czasie, co oznacza, że wymóg wejdzie w życie co najmniej kilka miesięcy (a zazwyczaj rok) po identyfikacji nadmiernej ekspansji kredytowej.

Podobne mikroostrożnościowe przesłanki towarzyszą pracom nad ustaleniem zasad funkcjonowania stałego, maksymalnego poziomu dźwigni finansowej jako instrumentu polityki ostrożnościowej. Zbliżone rozumowanie charakteryzuje też regulacje płynnościowe, które ERRS uznaje za instrumenty mikroostrożnościowe [ERRS, 2014b, s. 10]. Ich głównym zadaniem jest wzmocnienie zdolności banków do przetrwania okresów spadku płynności rynkowej i odpływu finansowania.

ANTYCYKLICZNE REGULACJE MAKROOSTRÓŻNOŚCIOWE A PAKIET CRD IV I CRR

Pokryzysowe regulacje sektora bankowego w UE nie uwzględniają problemu zmiany struktury finansowania w czasie boomu kredytowego. Tymczasem negatywne skutki ekspansji kredytowej dla gospodarki realnej są uwarunkowane tym, jak jest ona finansowana. Przykładowo sektor finansowy

wy, który charakteryzuje dźwignia 20% nie byłby stabilny, gdyby pozostałe 80% pasywów stanowił krótkoterminowy dług zagraniczny. Powyższy przykład, mimo swojej wyraźnej skrajności, obrazuje, że dźwignia finansowa, bez względu na jej poziom, staje się problemem, gdy „jest źle finansowana”, to jest wtedy, gdy zobowiązań banków nie charakteryzuje określona lepkość, jak ma to miejsce w przypadku depozytów lokalnych podmiotów niefinansowych.

Drugim wnioskiem, jaki należy wyciągnąć z powyższej analizy, jest wpływ napływu kapitału (z zagranicy bądź generowanego w ramach sektora finansowego poprzez transakcje repo czy sekurytyzacji) na wolumen kredytu i poziom zadłużenia sektora niefinansowego. Jeżeli podmioty niefinansowe zadłużają się dużo szybciej, niż rosną ich oszczędności (wynikające zarówno ze stopy oszczędności, jak i poziomu wzrostu gospodarczego), to można się spodziewać, że w przyszłości będą musiały one zwiększyć stopę oszczędności, aby spłacić swoje zadłużenie. Wzrost tej stopy doprowadzi zaś do spadku popytu krajowego i pojawienia się długotrwałej recesji bądź okresu niskiego wzrostu gospodarczego.

Co ważne, to udział niestabilnych zobowiązań w strukturze pasywów banków, a nie struktura ich aktywów, stanowi główną determinantę stabilności sektora bankowego. Wynika to z dwóch przesłanek. Po pierwsze, jeżeli do banku zgłosi się dwóch klientów, jeden o wysokiej zdolności kredytowej, a drugi o niskiej, to oczywiste jest, że przy tym samym poziomie oprocentowania kredyt otrzyma klient o wyższej wiarygodności. Klienci o niskiej zdolności kredytowej otrzymają (z reguły) kredyt dopiero wtedy, gdy skończy się zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne ze strony klientów „dobrych”, czyli im więcej kredytów zostanie udzielonych. Do wzrostu wolumenu kredytów (a tym samym do wzrostu wolumenu kredytów udzielanych „złym” kredytobiorcom) przyczynia się napływ dodatkowych środków na finansowanie akcji kredytowej. Tak więc napływ i odpływ zobowiązań „nietradycyjnych” stanowi główny czynnik kształtujący cykl kredytowy, przez co wpływa na cykl koniunkturalny.

Po drugie, jeżeli wzrost wielkości banków rozumianej jako ich suma bilansowa odbywa się poprzez zwiększenie udziału w strukturze zobowiązań środków spekulacyjnych i spadek udziału depozytów sektora niefinansowego, to jednocześnie wzrasta ryzyko podejmowane przez banki. Kryzys finansowy zaczyna się albo od wycofania kapitałów przez podmioty z rynku hurtowego (spadek zobowiązań), albo od nagłego wzrostu niewypłacalności kredytobiorców (zazwyczaj tych „złych” klientów, którzy nie otrzymaliby finansowania, gdyby nie wystąpił napływ zobowiązań „nietradycyjnych”; spadek aktywów). Obie powyższe przyczyny odzwierciedlają więc problem struktury zobowiązań. Problem ten nie jest jednak rozwiązany w ramach pakietu CRD IV i CRR oraz innych pokryzysowych regulacji ostrożnościowych w UE. Jego uregulowanie w ramach polityki makroostrożnościowej pozwoliłoby nie tylko na wzmocnienie zdolności banków do przetrzymania okresów kryzysowych, ale również przyczyniłoby się do zmniejszenia skali niestabilności finansowej poprzez redukcję tempa narastania ryzyka systemowego w trakcie boomu kredytowego. Takie podejście miałyby również skutki antycykliczne dla gospodarki realnej, gdyż zredukowałoby skalę przeinwestowania w okresach boomu i ograniczałoby rozmiary pokryzysowej recesji, a ponadto byłoby szczególnie przydatne dla organów lokalnych w państwach członkowskich UE, zwłaszcza strefy euro.

Analiza pakietu CRD IV i CRR prowadzi do wniosku, że z uwagi na niemal całkowite pominięcie tematu struktury zobowiązań banków, europejski prawodawca pozostawił organom lokalnym „furtkę” dla wykorzystania antycyklicznej polityki makroostrożnościowej na poziomie lokalnym. W szczególności motyw 3 CRR wskazuje, że zgodnie z Raportem de Larosièrea „państwo członkowskie powinno mieć możliwość przyjęcia bardziej rygorystycznych krajowych środków regulacyjnych, które uzna za odpowiednie w swoim przypadku do celów ochrony stabilności finansowej, pod warunkiem że środki te są zgodne z zasadami rynku wewnętrznego i uzgodnionymi minimalnymi podstawowymi standardami”. Ponadto w motywie 13 CRR wskazane zostało, że w kwe-

stiach nieobjętych rozporządzeniem „właściwe organy lub państwa członkowskie powinny mieć możliwość wprowadzania przepisów krajowych, pod warunkiem że przepisy te będą zgodne z (...) rozporządzeniem”.

Przedstawione wyżej konstrukcje prawne w połączeniu z zasadą pomocniczości, zgodnie z którą przeniesienie działań na szczebel unijny powinno mieć miejsce tylko wtedy, gdy zapewni to ich wyższą skuteczność, pozwalają na zastosowanie przez władze nadzorcze instrumentów makroostrożnościowych, które ze względu na kontrolę struktury zobowiązań charakteryzują się właściwościami makrostabilnościowymi. Podobnie uważa ERRS [2014b, s. 116], która wskazuje przykładowo na współczynniki kredytów do depozytów (LTD) oraz długoterminowego stabilnego finansowania (LTSF) jako instrumenty pozostawione dyskrejonalnemu stosowaniu przez organy narodowe.

Fakt, iż niestabilność boomu kredytowego wynika z niestabilnej struktury zobowiązań, za pomocą których finansowana jest ekspansja kredytowa, oznacza, że skuteczne instrumenty polityki makroostrożnościowej powinny kontrolować wielkość wolumenu zobowiązań „nietradycyjnych” w trakcie cyklu kredytowego (finansowego). Ze względu na jednolity rynek produktów finansowych oraz swobodę przepływu kapitału i swobodę przedsiębiorczości stanowiące fundamenty UE, nie jest prawnie możliwe zastosowanie w niej instrumentów bezpośrednio ograniczających przepływ środków między państwami członkowskimi.

Z uwagi na fakt, iż głównym mechanizmem, poprzez który wzrost wolumenu zobowiązań „nietradycyjnych” wpływa na ekspansję kredytową, jest spadek realnej stopy procentowej w gospodarce poniżej stopy naturalnej, skuteczne instrumenty powinny wpływać na cenę kredytu, czyli jego oprocentowanie, tak aby utrzymać równowagę na lokalnym rynku inwestycji i oszczędności. Instrumentem, który może przyczynić się do realizacji tego celu jest nieoprocentowana rezerwa obowiązkowa proporcjonalna do poziomu wolumenu zobowiązań niedepozytowych. Oprócz skutków podobnych do podatku utrzymywanie takiej rezerwy pozwala zbudować bufor płynnościowy, który może zostać wykorzystany w czasie kryzysu.

Podobne skutki jak rezerwa obowiązkowa pozwalają osiągnąć: współczynnik dźwigni dla derywatów walutowych wprowadzony w Korei Południowej w październiku 2010 roku oraz podatek od zobowiązań „nietradycyjnych” funkcjonujący tam od sierpnia 2011 roku. Formą takiego podatku mogłoby być podniesienie składki do funduszu gwarancyjnego w zależności od struktury zobowiązań. Interesującym instrumentem jest także minimalny poziom współczynnika depozytów detalicznych i długoterminowego finansowania hurtowego do sumy kredytów, wykorzystywany w Nowej Zelandii od kwietnia 2010 roku. Ciekawym rozwiązaniem jest również wprowadzenie maksymalnej luki oprocentowania uzależniającej oprocentowanie kredytów od wskaźnika odzwierciedlającego poziom stopy naturalnej.

PODSUMOWANIE

Wzrost globalnej płynności oraz boomu inwestycyjne stanowiły jedno z głównych przyczyn globalnego kryzysu finansowego lat 2007-2009. W artykule wykazano, że głównym mechanizmem stojącym za wzrostem poziomu ryzyka systemowego w czasie boomu oraz przedłużaniem się pokryzysowej recesji jest wzrost wolumenu zobowiązań „nietradycyjnych”, który prowadzi do uniezależnienia się akcji kredytowej od podaży lokalnych oszczędności, a w konsekwencji do niestabilnego wzrostu poziomu zadłużenia lokalnych podmiotów gospodarczych, zarówno niefinansowych, jak i finansowych.

W artykule wskazano również, iż pokryzysowe regulacje ostrożnościowe wprowadzane w Unii Europejskiej nie odnoszą się do powyżej nakreślonego problemu, ponieważ koncentrują się na wzmocnieniu zdolności banków do przetrzymywania okresów załamania rynkowych. Paradoksalnie jednak, poprzez swoją konstrukcję, regulacje unijne umożliwiają zastosowanie skutecznych instru-

mentów makroostrożnościowych na poziomie lokalnym, co jest istotne z uwagi na lokalne konsekwencje globalnego cyklu finansowego. W artykule wskazano przykładowe instrumenty, które mogą zostać wykorzystane do stabilizowania cyklu kredytowego oraz koniunkturalnego.

Należy mieć jednak na uwadze, iż rozwój systemu finansowego prowadzi do pojawiania się nowych kanałów transmisji globalnej płynności do lokalnego sektora finansowego. Dlatego nowe instrumenty powinny odnosić się do problemu zadłużania się lokalnych przedsiębiorstw bezpośrednio na zagranicznych rynkach finansowych, co stało się szczególnie popularne po globalnym kryzysie finansowym [Shin, 2013, s. 2]. Analiza narzędzi mogących ograniczyć niestabilne skutki takich form finansowania aktywności gospodarczej stanowi interesujący przedmiot dalszych badań.

Dominik A. Skopiec¹

INTERNACJONALIZACJA WALUTY CHIN JAKO WYZWANIE DLA MIĘDZYNARODOWEJ ROLI EURO

STRESZCZENIE

Międzynarodowa pozycja euro determinowana jest zarówno przez czynniki wewnętrzne, związane z konstrukcją i funkcjonowaniem strefy euro, jak i przez czynniki zewnętrzne, które stanowią trendy rozwojowe współczesnego międzynarodowego systemu walutowego. Celem artykułu jest analiza zewnętrznych uwarunkowań międzynarodowej pozycji euro związanych ze wzrostem międzynarodowego znaczenia i wykorzystania waluty Chin. Hipotezą artykułu jest twierdzenie, że wzrost międzynarodowego znaczenia i wykorzystania waluty Chin stanowi czynnik zmniejszający rolę euro jako kluczowej waluty międzynarodowej. Wskazują na to w szczególności dynamiczny wzrost udziału renminbi w rozliczaniu handlu międzynarodowego (waluta ta zastąpiła euro zajmując drugą pozycję wśród walut rozliczania handlu) i w płatnościach międzynarodowych, rozliczaniu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a także dynamiczny rozwój centrów *offshore* dla tej waluty i wzrost zainteresowania banków centralnych dywersyfikacją rezerw w kierunku renminbi. Jednocześnie kryzys w strefie euro, spadek zaufania do wspólnej waluty i zmniejszenie się jej udziału w światowych rezerwach walutowych stwarzają szansę dla zwiększenia międzynarodowego wykorzystania chińskiej waluty. Zastosowane metody badawcze obejmują w szczególności analizę porównawczą i statystykę opisową.

WPROWADZENIE

Międzynarodowa pozycja euro determinowana jest zarówno przez czynniki wewnętrzne, związane z konstrukcją i funkcjonowaniem strefy euro, jak i przez czynniki zewnętrzne, które stanowią trendy rozwojowe współczesnego międzynarodowego systemu walutowego.

¹ Dr Dominik A. Skopiec, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.

Stosunkowo wiele uwagi poświęca się pierwszej grupie czynników, co jest zrozumiałe wobec przedłużającego się kryzysu w strefie euro. Do czynników wewnętrznych stanowiących zagrożenie dla międzynarodowej roli wspólnej waluty w literaturze zalicza się w szczególności brak w strefie euro centralnych instytucji władzy typowych dla państw [Eichengreen, 2011], zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego krajów członkowskich, brak spełnienia przez strefę euro kryteriów optymalnego obszaru walutowego [Grauwe, 2012], brak dyscypliny fiskalnej wskutek decentralizacji polityki fiskalnej [Fields, Vernengo, 2011], nietrwałość spełnienia kryteriów konwergencji nominalnej, wewnętrzną nierównowagę płatniczą [Dullien, 2010], wyraźny podział na kraje rdzenia i kraje peryferyjne oraz podatność na szoki asymetryczne [Germain, Schwartz, 2014].

Celem artykułu jest analiza zewnętrznych uwarunkowań międzynarodowej pozycji euro związanych ze wzrostem międzynarodowego znaczenia i wykorzystania waluty Chin. Hipotezą artykułu jest twierdzenie, że wzrost międzynarodowego znaczenia i wykorzystania waluty Chin stanowi czynnik zmniejszający rolę euro jako kluczowej waluty międzynarodowej. Zastosowane metody badawcze obejmują w szczególności analizę porównawczą i statystykę opisową. W artykule przedstawiono istotę i funkcje walut międzynarodowych, obszary spadku międzynarodowej roli euro oraz wzrostu międzynarodowego znaczenia renminbi, a także działania podejmowane przez Chiny w celu umiędzynarodowienia waluty krajowej. Na tej podstawie oceniono znaczenie internacjonalizacji renminbi jako czynnika determinującego międzynarodową rolę euro.

ISTOTA I FUNKCJE WALUT MIĘDZYNARODOWYCH

Waluta międzynarodowa definiowana jest jako waluta, która jest używana i utrzymywana poza granicami kraju emitenta nie tylko dla zawierania transakcji z jego rezydentami, ale zwłaszcza w celu dokonywania transakcji między nierezydentami [Kenen, 2011]. Najczęściej walutami międzynarodowymi są waluty narodowe pełniące jedną lub więcej klasycznych funkcji pieniądza, tj. środka płatniczego, miernika wartości i środka tezauryzacji, dla nierezydentów zarówno ze sfery oficjalnej, jak i prywatnej. Inwestorami ze sfery oficjalnej są przede wszystkim instytucje państwowe, takie jak banki centralne, natomiast w sferze prywatnej to głównie eksporterzy i importerzy oraz banki komercyjne i inne instytucje finansowe.

Tabela 1. Funkcje walut międzynarodowych

Funkcja pieniądza	Zastosowanie w sferze prywatnej	Zastosowanie w sferze oficjalnej
Środek płatniczy	Waluta transakcyjna	Waluta interwencyjna
Miernik wartości	Waluta kwotowania	Waluta referencyjna
Środek tezauryzacji	Waluta inwestycyjna	Waluta rezerwowa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Kenen, 1983, s. 16].

W celu zobrazowania definicji waluty międzynarodowej wykorzystuje się najczęściej macierz przedstawioną w pracy Petera Kenena z 1983 r. Wspomniana macierz (*vide* tabela 1) zawiera poszczególne funkcje waluty międzynarodowej w odniesieniu zarówno do obszarów jej wykorzystania (sfera prywatna i publiczna), jak i poszczególnych funkcji pieniądza [Kenen, 1983, s. 16]. W sferze oficjalnej waluta międzynarodowa pełni funkcję waluty referencyjnej, gdy stosowana jest jako jednostka odniesienia w systemie kursu walutowego danego kraju, a także funkcję waluty rezerwowej, w której utrzymywane są oficjalne rezerwy walutowe oraz waluty interwencyjnej, w której przeprowadzane są interwencje na rynku walutowym. W sferze prywatnej waluta międzynarodowa

występuje w roli waluty transakcyjnej głównie w handlu międzynarodowym, a także w transakcjach finansowych na rynku walutowym. W obszarach tych pełni ona również funkcję waluty kwotowania w przypadku fakturowania handlu i wyrażania kursów walutowych. Ponadto waluta międzynarodowa występuje jako waluta inwestycyjna, w której denominowane są aktywa finansowe, takie jak obligacje czy akcje [Hartmann, 2003, s. 15].

ROZWÓJ EURO JAKO KLUCZOWEJ WALUTY MIĘDZYNARODOWEJ

Wprowadzenie euro 1 stycznia 1999 r. spowodowało zasadniczą zmianę w międzynarodowych stosunkach walutowych. Oznaczało powstanie waluty emitowanej przez obszar gospodarczy o wiodącej pozycji w światowym produkcie brutto oraz handlu międzynarodowym, stabilnym poziomie cen i rozwiniętym rynku finansowym. Z tego względu oceniano euro jako predysponowane do pełnienia funkcji waluty międzynarodowej w znacznym zakresie, ponieważ strefa euro spełnia kryteria stosowane jako warunki zdolności waluty do pełnienia funkcji pieniądza światowego [Oręziak, 2004, s. 115]. Wspólną walutę postrzegano także jako czynnik równoważący rolę dolara jako dominującej waluty międzynarodowej i zmniejszający ryzyko systemowe związane z uzależnieniem międzynarodowego systemu walutowego od jednej waluty krajowej pełniącej funkcję dominującej waluty międzynarodowej.

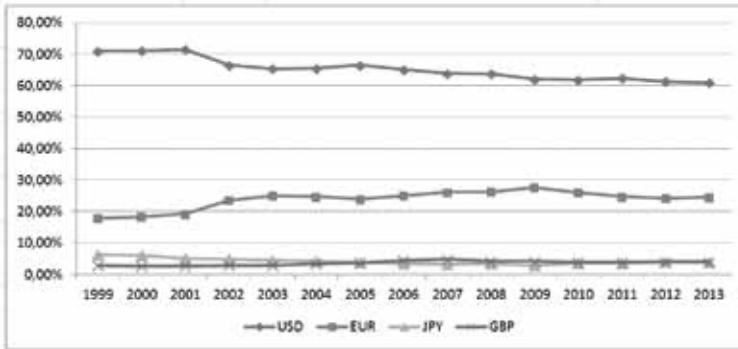
W pierwszym dziesięcioleciu funkcjonowania euro miał miejsce dynamiczny rozwój wspólnej waluty jako waluty międzynarodowej. Obejmował on wszystkie wspomniane funkcje pieniądza międzynarodowego. W rezultacie euro stało się drugą najważniejszą walutą międzynarodową po dolarze amerykańskim. Oczekiwania dotyczące roli euro w międzynarodowym systemie walutowym przez długi czas okazywały się więc uzasadnione. Jednakże kryzys w strefie euro doprowadził do zasadniczej zmiany tej sytuacji. Spowodował spadek zaufania do wspólnej waluty oraz zmniejszenie się międzynarodowej roli euro w odniesieniu do większości funkcji walut międzynarodowych.

Od momentu wprowadzenia euro udział wspólnej waluty w światowych rezerwach walutowych szybko wzrastał. Należy jednak podkreślić, że euro zastąpiło w utrzymywanych rezerwach waluty krajów, które zrezygnowały z emisji własnego pieniądza i przyjęły euro. W szczególności znaczące udziały posiadała marka niemiecka oraz frank francuski. W związku z tym w momencie wprowadzenia euro w 1999 r. odsetek światowych oficjalnych rezerw walutowych utrzymywanych we wspólnej walucie wyniósł 17,84%. Udział ten wzrastał dynamicznie wraz z rosnącym zaufaniem do euro i w 2009 r. osiągnął najwyższą notowaną wartość 27,65%. Od tego czasu jednak odsetek światowych rezerw walutowych utrzymywanych we wspólnej walucie spadał i w 2013 r. wyniósł 24,5% [IMF, 2015]. Należy jednak pamiętać, że przedstawione dane odnoszą się tylko do 53% światowych rezerw, czyli tzw. rezerw alokowanych (*allocated reserves*), których struktura walutowa jest ujawniana Międzynarodowemu Funduszowi Walutowemu przez kraje członkowskie oraz publikowana w bazie *Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves* (COFER). Ponadto zmiany udziału poszczególnych walut międzynarodowych w rezerwach nie muszą odzwierciedlać dywersyfikacji portfeli rezerw przez poszczególne kraje, lecz mogą stanowić skutek zmian kursów walutowych.

Dynamicznie rosła również rola euro na rynkach walutowych. W 1999 r. udział wspólnej waluty w średnim dziennym obrocie na światowym rynku walutowym wyniósł 37,9%, natomiast w 2010 r. osiągnął poziom 39,1%. Jednakże pod wpływem kryzysu w strefie euro stosunek ten zaczął szybko spadać i w 2013 r. wyniósł już tylko 33,4%. W analogicznym okresie rósł natomiast udział dolara z 84,9% do 87%² [BIS, 2013, s. 5].

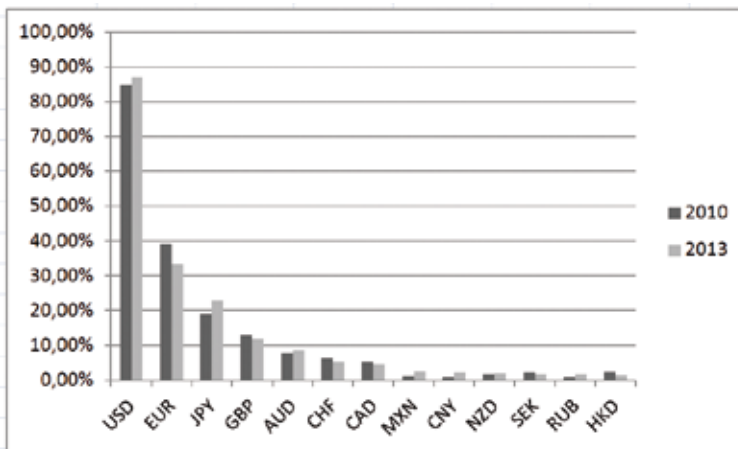
² Należy przy tym pamiętać, że każda transakcja obejmuje jednocześnie udział dwóch walut, stąd suma udziałów procentowych tych walut w obrocie równa się do 200%.

Rysunek 1. Struktura walutowa rezerw alokowanych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych [IMF, 2015].

Rysunek 2. Udział walut w obrocie na światowym rynku walutowym



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych [BIS, 2013, s. 5].

Udział euro spadał również w odniesieniu do pozostałych obszarów międzynarodowego wykorzystania tej waluty, w szczególności w przypadku handlu światowego i światowych rynków długu. Szczególnego znaczenia nabral przy tym fakt, że w październiku 2013 r. zgodnie z danymi opublikowanymi przez Stowarzyszenie na rzecz Światowej Międzybankowej Telekomunikacji Finansowej (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication – SWIFT*) euro straciło pozycję drugiej po dolarze waluty rozliczania handlu międzynarodowego, a pozycję tę zajęła waluta chińska [SWIFT, 2013]. Fakt ten został także podkreślony w opublikowanym w lipcu 2014 r. corocznym raporcie Europejskiego Banku Centralnego *The International Role of the Euro* [ECB, 2014, s. 32].

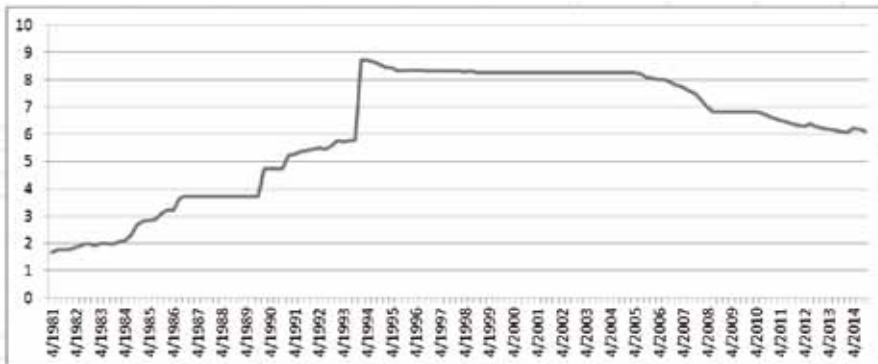
Przedstawione dane pokazują, że trwający od wprowadzenia wspólnej waluty w 1999 r. trend, przejawiający się wzrostem udziału euro w poszczególnych obszarach wykorzystania waluty międzynarodowej, został wraz z kryzysem w strefie euro odwrócony. Od tego czasu międzynarodowa rola euro zmniejszała się, jednak należy podkreślić, że jej spadek jest stosunkowo niewielki, a wspólna waluta nadal pozostaje drugą najważniejszą walutą międzynarodową.

PRZESŁANKI I DYNAMIKA INTERNACJONALIZACJI WALUTY CHIN

Internacjonalizacja waluty Chin uważana jest niemal powszechnie za czynnik sprawczy przemian w międzynarodowym systemie walutowym. Perspektywy uczynienia z renminbi waluty międzynarodowej należy jednak rozpatrywać w kontekście kryteriów umiędzynarodowienia pieniądza narodowego. Najważniejszymi wymogami, którymi sprostać powinien kraj aspirujący do roli emitenta waluty międzynarodowej są wielkość gospodarki kraju emitenta, znaczny udział kraju emitenta w handlu międzynarodowym, stabilna wartość krajowego pieniądza, swoboda przepływu kapitału, pełna wymienialność waluty krajowej, system płynnego kursu walutowego, wysoko rozwinięty krajowy rynek finansowy oraz stabilna pozycja fiskalna [Prasad, Ye, 2012, s. 2].

Chiny spełniają obecnie jedynie część z tych kryteriów. Przede wszystkim są drugą pod względem wielkości PKB gospodarką świata, która w 2013 r. tworzyła 12,3% światowego produktu brutto w cenach bieżących, natomiast w przypadku PKB liczonego w oparciu o parytet siły nabywczej udział ten stanowił 15,8%. Ponadto zgodnie z danymi Światowej Organizacji Handlu Chiny są największym światowym eksporterem (11,7% światowego eksportu towarów w 2013 r.)³ [WTO, 2015]. Państwo Środka spełnia także kryterium stabilności pieniądza krajowego ze względu na umiarkowaną wartość wskaźnika CPI, która wynosiła 2,65% w 2012 r., 2,62% w 2013 r. i 2,06% w 2014 r. [The World Bank, 2015]. Zewnętrzna wartość renminbi, którą stanowi kurs walutowy, pozostaje również stabilna. Zmniejszyło się przy tym niedowartościowanie chińskiej waluty, gdyż od 2010 r. ulegała ona powolnej aprecjacji wobec dolara amerykańskiego. Ponadto za gwarancję stabilności kursu walutowego renminbi uważane są ogromne rezerwy walutowe zgromadzone przez Chiny.

Rysunek 3. Ewolucja poziomu kursu walutowego USD/RMB



Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.data360.org.

Pomimo wzrostu roli Chin w gospodarce światowej i handlu międzynarodowym, kraj ten w dalszym ciągu nie spełnia niektórych kryteriów internacjonalizacji waluty narodowej. Przede wszystkim barierami umiędzynarodowienia renminbi pozostają słabo rozwinięty krajowy rynek finansowy, kontrola przepływu kapitału, system stałego kursu walutowego, brak pełnej wymienialności (wymienialność renminbi ograniczona jest do transakcji rachunku bieżącego), brak niezależności banku centralnego oraz autorytarny system polityczny i nierespektowanie rządów prawa [Huang, Wang, Fan, 2014, s. 9-11].

³ Ranking Światowej Organizacji Handlu obejmuje kraje, nie obejmuje ugrupowań integracyjnych.

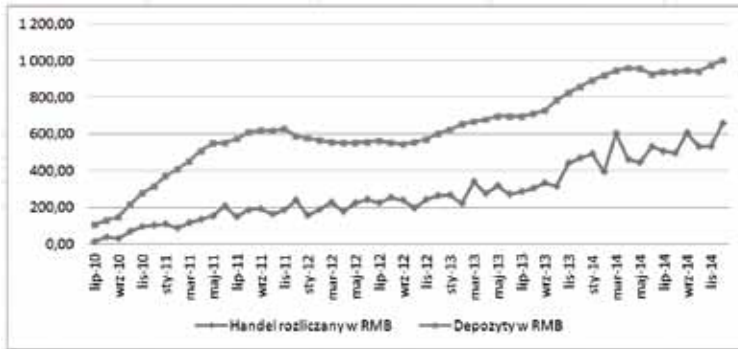
Niemniej jednak w Chinach podjęto szereg działań prowadzących do zwiększenia międzynarodowego znaczenia renminbi. W szczególności istotne jest stopniowe uelastycznienie systemu kursu walutowego i dopuszczenie do aprecjacji renminbi względem dolara amerykańskiego. W lipcu 2005 r. formalnie wprowadzono koszyk walutowy jako jednostkę referencyjną w miejsce powiązania z dolarem. W efekcie reformy reżimu kursowego miała miejsce systematyczna realna aprecjacja renminbi w stosunku do dolara, która od lipca 2005 r. do kwietnia 2013 r. wyniosła 44,8%, natomiast aprecjacja w przypadku realnego efektywnego kursu walutowego osiągnęła 34% [Report..., 2013, s. 16]. Chiny dokonywały także stopniowego uelastycznienia systemu kursowego poprzez poszerzanie pasma dopuszczalnych wahań renminbi wokół parytetu. W maju 2007 r. pasmo wahań rozszerzono z $\pm 0,3\%$ do $\pm 0,5\%$, w kwietniu 2012 r. poszerzono je do $\pm 1\%$, natomiast w marcu 2014 r. do $\pm 2\%$. Aprecjację renminbi i będący jej następstwem spadek stopnia niedowartościowania chińskiej waluty oraz zwiększenie elastyczności reżimu kursowego należy uznać za czynnik sprzyjający internacjonalizacji renminbi.

Realizowana w Chinach strategia internacjonalizacji renminbi dotyczy w szczególności trzech obszarów. Przede wszystkim zezwolono na rozliczanie handlu zagranicznego i inwestycji bezpośrednich w renminbi, początkowo w bardzo ograniczonym zakresie, który następnie był systematycznie poszerzany. Poza tym chińskie władze wspierają rozwój centrów *offshore* dla chińskiej waluty. Najważniejszym centrum *offshore* pozostaje Hongkong, jednakże szczególnie istotny jest ich rozwój w krajach rozwiniętych. Poza Hongkongiem do wiodących ośrodków należą obecnie Singapur i Tajwan, natomiast poza Azją – Londyn, Paryż, Frankfurt i Luksemburg. Ponadto ważnym obszarem internacjonalizacji renminbi jest zawieranie przez Ludowy Bank Chin swapów walutowych z innymi bankami centralnymi, które mają na celu dostarczenie tym krajom płynności w renminbi, a tym samym służą wspieraniu rozliczeń w handlu i finansach międzynarodowych dokonywanych w chińskiej walucie. Początkowo zakres geograficzny tych umów ograniczał się do państw azjatyckich, jednakże obecnie dotyczy on w znacznym stopniu również krajów europejskich.

Szczególne znaczenie dla internacjonalizacji renminbi ma rozwój centrum *offshore* w Hongkongu, zarówno w odniesieniu do rozliczania handlu międzynarodowego, jak i obrotu instrumentami finansowymi. Podkreślić należy, że do momentu zainicjowania w lipcu 2009 r. programu pilotażowego dla rozliczeń transakcji handlu zagranicznego w renminbi (*Pilot Program of Renminbi Settlement of Cross-border Trade Transactions*) praktycznie cały handel zagraniczny Chin rozliczany był w walutach obcych, przede wszystkim w dolarach. Początkowo wartość handlu rozliczanego w renminbi przez banki w Hongkongu pozostawała niewielka ze względu na ograniczenie jego zasięgu geograficznego do wybranych miast chińskich i określonych krajów będących partnerami handlowymi. Jednakże w czerwcu 2010 r. ograniczenia co do lokalizacji partnerów zagranicznych zostały zniesione, a w sierpniu 2011 r. zlikwidowano również ograniczenia w stosunku do zasięgu geograficznego dla podmiotów krajowych [Eichengreen, Kawai, 2014, s. 5-6]. W rezultacie nastąpił dynamiczny wzrost wartości handlu rozliczanego w renminbi z 68,62 mld RMB w październiku 2010 r. do 657,8 mld RMB w grudniu 2014 r. Program pilotażowy przyczynił się poprzez ekspansję rozliczeń handlowych w renminbi do dynamicznego wzrostu wartości depozytów prowadzonych w tej walucie przez banki w Hongkongu. O ile w kwietniu 2004 r. ich wartość wynosiła 5,5 mld RMB, to w grudniu 2014 r. przekroczyła 1 bln RMB [Hong Kong..., 2015].

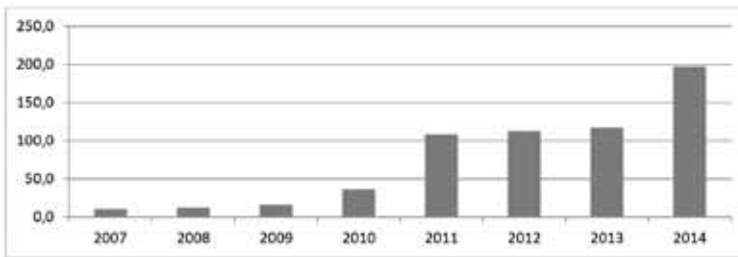
Rozwój centrum *offshore* w Hongkongu dotyczy również obrotu instrumentami finansowymi nominowanymi w renminbi. W 2007 r. zezwolono na emisję obligacji w renminbi w Hongkongu przez chińskie instytucje finansowe, a następnie rozszerzono katalog uprawnionych podmiotów o spółki chińskie, korporacje międzynarodowe i międzynarodowe instytucje finansowe [Subacchi, 2010]. Wartość wyemitowanych w Hongkongu obligacji w renminbi, określanych mianem obligacji *dim sum*, pozostawała początkowo niewielka, jednakże, podobnie jak w przypadku depozytów w renminbi, wzrastała dynamicznie w wyniku zainicjowania programu pilotażowego i intensyfikacji

Rysunek 4. Wartość handlu rozliczanego przez banki w Hongkongu oraz depozytów w renminbi (w mld RMB)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Hong Kong Monetary Authority.

Rysunek 5. Wartość obligacji wyemitowanych w renminbi w Hongkongu (w mld RMB)



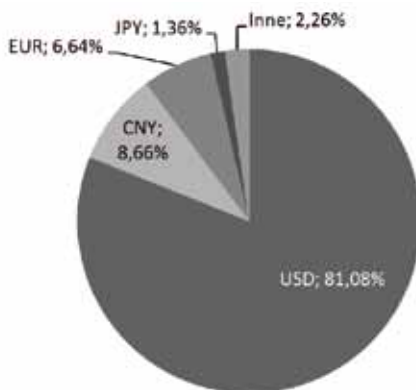
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Hong Kong Monetary Authority.

cji rozliczeń handlowych w renminbi. W rezultacie wartość plasowanych obligacji *dim sum* wzrosła z 35,8 mld RMB w 2010 r. do 197 mld RMB w 2014 r. Równie dynamiczny był wzrost liczby podmiotów dokonujących emisji – z 16 w 2010 r. do ponad 100 w 2014 r. [*Hong Kong...*, 2015].

Jak już wspomniano, Chiny stosują kontrolę przepływów kapitału, co pozostaje barierą dla internacjonalizacji waluty tego kraju. Jednakże dążąc do zwiększenia międzynarodowej roli renminbi, chińskie władze prowadzą politykę liberalizacji w stosunku do transakcji rejestrowanych na rachunku obrotów finansowych. Dotychczas całkowitą liberalizację przeprowadzono w odniesieniu do zagranicznych inwestycji bezpośrednich, w związku z czym nierezydenci mają swobodę ich dokonywania w Chinach. Natomiast przepływy kapitału związane z inwestycjami portfelowymi co do zasady nadal podlegają kontroli, a liberalizacja w tym zakresie miała charakter selektywny. W jej ramach w 2002 r. wprowadzono instytucję kwalifikowanego zagranicznego inwestora instytucjonalnego (*Qualified Foreign Institutional Investor – QFII*), która umożliwia zagranicznym inwestorom po uzyskaniu zezwolenia inwestować w akcje denominowane w renminbi na giełdach w Szanghaju i Shenzhen. Nierezydenci nie posiadają jednak analogicznej możliwości w odniesieniu do emitowanych w Chinach obligacji i innych papierów dłużnych nominowanych w renminbi. W odniesieniu do rezydentów liberalizacja przepływów kapitałowych ma natomiast miejsce od 2007 r., kiedy ustanowiono instytucję kwalifikowanego krajowego inwestora instytucjonalnego (*Qualified Domestic Institutional Investor – QDII*), umożliwiającą podmiotom krajowym w ograniczonym zakresie inwestowanie na giełdach za granicą [Gao, Yu, 2011, s. 121].

Wskutek realizowanej przez władze Chin strategii internacjonalizacji renminbi nastąpił szybki wzrost międzynarodowego wykorzystania chińskiego pieniądza. Odsetek handlu zagranicznego Chin rozliczany w renminbi rósł szybko od wprowadzenia programu pilotażowego, osiągając w 2014 r. poziom 22%. W równie imponującym tempie wzrastał odsetek zagranicznych inwestycji bezpośrednich napływających do Chin rozliczanych w renminbi i w 2014 r. wyniósł ponad 30% [Hong Kong..., 2015]. Wzrost międzynarodowego wykorzystania chińskiego pieniądza nastąpił także w odniesieniu do całego handlu światowego. Szczególne znaczenia nabrało przy tym zastąpienie w październiku 2013 r. euro na pozycji drugiej najważniejszej waluty w rozliczaniu handlu światowego przez renminbi, gdy udział chińskiej waluty osiągnął poziom 8,66%, podczas gdy wartość ta w przypadku euro spadła do 6,64% [SWIFT, 2013; ECB, 2014, s. 32].

Rysunek 6. Najważniejsze waluty transakcyjne w handlu światowym



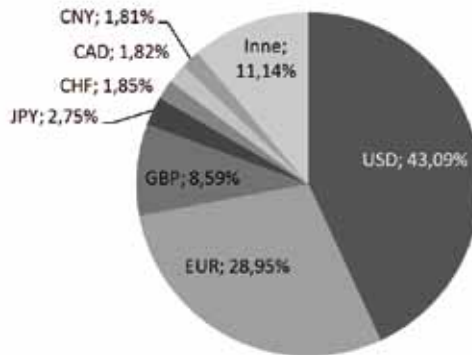
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych [SWIFT, 2013].

Międzynarodowe znaczenie chińskiego pieniądza wzrastało także w przypadku ogółu światowych płatności, o czym świadczą dane publikowane w cyklach miesięcznych przez stowarzyszenie SWIFT. Udział renminbi jest tu jednak niższy niż w przypadku handlu międzynarodowego i w lutym 2014 r. wynosił 1,81% [SWIFT, 2015]. Dynamiczny wzrost tej relacji pozwala jednak przypuszczać, że renminbi osiągnie w najbliższych latach znaczącą pozycję również w płatnościach międzynarodowych.

Z kolei dane na temat znaczenia poszczególnych walut w średnim dziennym obrocie na światowym rynku walutowym, które publikowane są w cyklach trzyletnich przez Bank Rozrachunków Międzynarodowych w raporcie *Triennial Central Bank Survey*, wskazują, że udział waluty Chin pozostaje niewielki, jednakże i w tym zakresie międzynarodowe wykorzystanie renminbi rosło, wskutek czego odsetek transakcji na rynku walutowym obejmujących renminbi zwiększył się z 0,9% w 2010 r. do 2,2% w 2013 r. [BIS, 2013].

Przedstawione dane wskazują, że od kilku lat ma miejsce systematyczny wzrost międzynarodowej roli waluty Chin, który jest następstwem nie tylko rosnącego znaczenia Państwa Środka w gospodarce światowej, lecz także zaangażowania chińskich władz w proces umiędzynarodowienia renminbi. Podkreślić jednak należy, że pozycja Chin w międzynarodowych stosunkach walutowych jest nieadekwatna do znaczenia tego kraju w realnej sferze gospodarki światowej, w związku z czym należy spodziewać się dalszego wzrostu międzynarodowej roli renminbi.

Rysunek 7. Najważniejsze waluty w płatnościach światowych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych [SWIFT, 2015].

ZNACZENIE INTERNACJONALIZACJI WALUTY CHIN DLA MIĘDZYNARODOWEJ ROLI EURO

Postępująca internacjonalizacja renminbi stanowi wyzwanie dla najważniejszych obecnie walut międzynarodowych, a więc dolara i euro. Jednakże w związku z utrzymywaniem się dominującej pozycji dolara, pomimo globalnego kryzysu zapoczątkowanego w Stanach Zjednoczonych i spadku znaczenia gospodarki tego kraju w gospodarce światowej, umiędzynarodowienie renminbi stanowi większe wyzwanie dla euro niż dla waluty amerykańskiej.

Wynika to z istnienia szeregu barier dla euro jako waluty międzynarodowej związanych z kształtem i funkcjonowaniem strefy euro, które nie mają miejsca w przypadku Stanów Zjednoczonych czy Chin. Przede wszystkim euro jest walutą bez państwa (*currency without a state*). Jest walutą powstałego jako projekt polityczny ugrupowania gospodarczego, w którym decyzje podejmowane są przez ciała decyzyjne złożone z przedstawicieli krajów członkowskich, które często wyżej stawiają własne, partykularne interesy [Eichengreen, 2011, s. 7]. Euro emitowane jest przez unię walutową będącą tworem heterogenicznym i złożoną z krajów o różnym poziomie rozwoju gospodarczego, a ponadto posiadających różne systemy prawne, podatkowe, krajowe systemy gwarantowania depozytów etc. Europejską Unię Walutową cechuje także nietrwałość spełnienia kryteriów konwergencji nominalnej wśród krajów członkowskich oraz wewnętrzna nierównowaga płatnicza. Szczególną jednak immanentną wadą euro jako waluty międzynarodowej jest brak dyscypliny fiskalnej wskutek decentralizacji polityki fiskalnej. Jak wiadomo, brak jednolitej polityki fiskalnej stał się główną przyczyną przewlekłego kryzysu w strefie euro. Czynniki te utrudniają prowadzenie jednolitej polityki pieniężnej w skali całej strefy euro i osłabiają potencjał euro jako waluty międzynarodowej. Dolar, który emitowany jest przez jedno państwo, jest wolny od tych słabości [Raport na temat zjawisk..., 2010, s. 7-10]. Pomimo istotnych problemów zagrażających stabilności gospodarki Chin, renminbi pozostaje również wolny od wspomnianych słabości występujących w przypadku euro.

W tym kontekście rozpatrywać należy zewnętrzne czynniki determinujące rolę euro jako waluty międzynarodowej, z których najważniejszy stanowi obecnie postępujące umiędzynarodowienie waluty Chin. Jak pokazano, decyduje o tym zarówno wzrost międzynarodowego wykorzystania renminbi, jak i realizowana przez państwo strategia internacjonalizacji. Na tej podstawie można wnioskować, że międzynarodowa rola chińskiej waluty będzie w dalszym ciągu dynamicznie rosła. Niemniej jednak renminbi nie można jeszcze uznać za walutę międzynarodową ze względu na

ograniczoną skalę wykorzystania. Renminbi w niewielkim stopniu pełni funkcję waluty rezerwowej, a większość światowych rezerw w tej walucie utrzymywanych jest przez kraje rozwijające się, w szczególności w Azji Wschodniej. Renminbi nie jest jeszcze walutą referencyjną i interwencyjną, natomiast w coraz większym stopniu występuje w roli waluty transakcyjnej, waluty kwotowania i waluty inwestycyjnej. Należy spodziewać się, że wzrost wykorzystania chińskiej waluty w sferze prywatnej przełoży się na wzrost tego użycia w sferze oficjalnej.

Warunkiem dalszej internacjonalizacji renminbi jest jednak przeprowadzenie szeregu reform, które będą odpowiedzią na czynniki ograniczające rolę chińskiego pieniądza jako waluty międzynarodowej. W szczególności konieczne jest poszerzenie wymienialności renminbi, która obecnie ograniczona jest do transakcji rachunku obrotów bieżących i niektórych transakcji rachunku finansowego, co wymaga dalszej liberalizacji przepływów kapitału. Ponadto niezbędny jest rozwój krajowego rynku finansowego, który obecnie zdominowany jest przez sektor bankowy pozostający w przeważającej mierze własnością państwa. Niezbędne jest także kontynuowanie uelastyczniania systemu kursu walutowego. Należy podkreślić, że reformy we wskazanych obszarach stanowią warunek niezbędny, aby waluta chińska mogła stać się kluczową walutą międzynarodową.

PODSUMOWANIE

Euro pozostaje drugą najważniejszą po dolarze amerykańskim walutą międzynarodową. Wzrost międzynarodowej roli wspólnej waluty trwający od jej wprowadzenia 1 stycznia 1999 r. został jednak zahamowany na skutek kryzysu w strefie euro, który spowodował spadek zaufania do euro oraz wzrost ryzyka rozpadu całej strefy. Kryzys uwypuklił przy tym zagrożenia dla międzynarodowej roli wspólnej waluty wynikające z konstrukcji i funkcjonowania strefy euro, przede wszystkim wynikające z jej heterogeniczności, zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego, decentralizacji polityki fiskalnej i nietrwałości spełnienia kryteriów konwergencji nominalnej.

Poza wspomnianymi czynnikami wewnętrznymi wyzwaniem dla międzynarodowej roli euro pozostają również czynniki zewnętrzne, wśród których za najważniejszy uznano wzrost międzynarodowego znaczenia i wykorzystania waluty Chin. Pomimo szeregu problemów zagrażających stabilności gospodarki Państwa Środka, renminbi wolne jest jednak od wspomnianych słabości charakteryzujących euro, gdyż jest walutą emitowaną przez państwo, a nie ugrupowanie gospodarcze. Ponadto pozycja Chin w gospodarce światowej szybko rośnie, podczas gdy znaczenie strefy euro spada. Zmniejsza się także udział euro w oficjalnych rezerwach walutowych, w transakcjach na światowym rynku walutowym i w rozliczaniu handlu międzynarodowego, podczas gdy pozycja waluty Chin jako waluty międzynarodowej dynamicznie wzrasta, w szczególności w sferze prywatnej. Sprzyja temu konsekwentne dążenie władz Państwa Środka do zwiększenia międzynarodowej roli renminbi, wynikające ze świadomości faktu, że znaczenie tego kraju w międzynarodowych stosunkach walutowych jest nieproporcjonalnie małe w stosunku do pozycji w realnej sferze gospodarki światowej. W związku z tym należy spodziewać się dalszego wzrostu międzynarodowej roli waluty Chin i wzrostu zainteresowania inwestorów chińskim pieniądzem, co stanowi zagrożenie dla międzynarodowej pozycji euro i może przyczynić się do dalszego spadku międzynarodowego znaczenia wspólnej waluty.

Wojciech Grabowski¹

WEALTH AND LEVERAGE IN THE EURO AREA AND THE UNITED STATES. ARE THE RECENT CRISIS DEVELOPMENTS IN BOTH AREAS DIFFERENT?

STRESZCZENIE

W artykule omówiono dynamikę kryzysu i polityki antykryzysowej w USA i strefie euro w ostatnich latach, wykorzystując analizę wybranych danych sektorowych zaczerpniętych z rachunków finansowych obu gospodarek. Badanie koncentruje się na związkach pomiędzy zmianami w lewarowaniu wybranych sektorów a rewaluacją aktywów finansowych sektora gospodarstw domowych. Analiza wskazuje na znaczące różnice pomiędzy badanymi obszarami. W USA kryzys na rynku aktywów i kryzys bankowy prowadzi do potężnego ponownego lewarowania pobudzonego przez politykę banku centralnego i rządu. W strefie euro kryzys bankowy i kryzys zadłużeniowo-instytucjonalny wywołuje słabszą odpowiedź monetarną i budżetową oraz mieszane efekty w lewarowaniu. Konsekwencje tych wydarzeń dla wartości aktywów finansowych sektora gospodarstw domowych to znacząca rewaluacja w USA i znacznie mniejsze zmiany w strefie euro. Analizę przeprowadzono ponadto dla czterech głównych gospodarek w obrębie strefy euro.

SUMMARY

Recent crisis dynamics and policy response in the United States and the euro area are discussed through the analysis of selected aggregate financial data from the financial accounts of both areas with the main focus on interconnections between changes in sector leverage and the revaluation of household assets. The analysis reveals important differences in the nature of the crisis as well as

¹ Wojciech Grabowski, Ph.D., University of Warsaw, Faculty of Economic Sciences, Department of Banking, Finance and Accounting.

in targeted crisis response between the two areas. While in the United States an asset market and a banking crisis is followed by massive releveraging spurred by the central bank and government policies, in the euro area a banking crisis and a debt/institutional crisis produce only much more limited official response and mixed leverage-related actions. The wealth consequences of these developments are a major household asset revaluation in the United States and recent steady, but much smaller gains in financial asset values in the euro area. In addition, the sectoral convergence between four major euro area economies is examined.

INTRODUCTION

In the present essay I look at the crisis dynamics and policy response in the United States and the euro area in recent years. The analysis has been limited to a fairly restricted set of aggregate financial data but it is a set that is bound to attract much interest. While more comprehensive study will be a subject of further research, here I discuss a narrow topic, significant in terms of policy analysis, of interconnection between the dynamics of financial liabilities and household wealth through the analysis of financial accounts (previously known as flow-of-funds) data of both areas. The conclusion is that to some extent we are faced with two different crises. While in the US the nature of the crisis concerns both the stock market and the financial sector, which means we have both an asset market and a banking crisis, the euro area crisis could be called a banking crisis and a debt/institutional crisis. First, because as in the US the original 2008 crisis was linked in the euro area to bank behavior, but next, unlike in the US, the European banks experienced another crisis, this time caused by both the sovereign debt problems and banking sector problems. Second, again unlike the US, the existing structures in the euro area were initially unable to cope with the situation and new European institutions had to be organized *ad hoc*. The stock market downturn was obviously present in Europe as well, but it was much less relevant as is shown below. The official policy response is therefore very much different: a massive ongoing official intervention in the US, and much smaller, uneven government involvement in the euro area conditioned by pre-crisis financial and political constraints. Differences in scale and targeting of interventions produce different consequences for household wealth dynamics and, potentially, its stability going forward.

There may be possibly many targets to the analysis of economic development and policy-output, employment, inflation, productivity, etc. In contrast to many previous studies concentrating on GDP dynamics the focus here is on household wealth as the ultimate objective. Crises are characterized by contraction in liabilities, or deleveraging, and some recent policies to fight the crisis are first aimed at releveraging. To what extent does it make sense? It should be noted that while interventions may stop business activity from contracting, the overall stable asset gains may not materialize. The result may be perpetuating liabilities increase without sustainable household asset gains, and indeed, contraction, since expanded government debt diminishes overall wealth. The idea that liability creation policy produces longer-term asset gains may not hold. We see therefore that the recent developments give rise to the important questions about longer-term stability consequences of the adopted policies and to their ultimate fundamental impact on overall wealth.

RELATED RESEARCH

The research presented in this essay is linked to several areas of current research literature. It is also situated in a growing body of research aimed at broadening our understanding of macroeconomics and macroeconomic policy through the analysis of financial behavior of economic agents.

It contributes to the literature on the role of leverage in crisis dynamics. Jordà et al. [2012] present evidence that debt dynamics shape business cycles and try to link the credit characteristics of

the booms with the size of the subsequent busts. They also measure costs in terms of output losses. Herman et al. [2015] study US credit flows in relation to financial crises, financial stability issues and business cycle. Bornhorst and Ruiz-Arranz [2013] analyze recent debt dynamics in the euro area.

It is further situated in a large area studying financial crises and asset bubbles and, in particular, their behavioral and institutional aspects as well as crisis policy approaches. Claessens and Kose [2013] review literature on financial crises. Scherbina [2013] presents research on asset bubbles including recent theories stressing their behavioral and agency aspects. Jones [2015] reviews dominant approaches to crisis policy. Hoshi and Kashyap [2013] compare recent crisis developments with the crisis in Japan, looking in particular at policy decisions in dealing with troubled banking sector and bank recapitalization.

In contrast to the present paper where wealth revaluation connected to crisis and crisis policy response is analyzed, research on wealth effects of crises usually looks at their impact on household consumption dynamics. But recently Christelis et al. [2015] found that wealth effects on consumption depend on the perception of wealth shocks as permanent and transitory which provides additional perspective for the approach taken here.

Finally, the present essay is situated in a relatively recent strand aimed at using data from the financial accounts for analysing financial crises, financial stability, macroeconomic behavior and policy. Bê Duc and Le Breton [2009] present how the financial accounts are used to analyze selected monetary and financial stability issues in the ECB. Herman et al. base their credit flow analysis on the US Financial Accounts data. De Almeida [2015] uses a comprehensive set of data including financial accounts to analyze sectoral linkages between major economies.

DATA AND METHODS

The approach adopted in this paper looks at broad sectoral changes in leverage and is not restricted to government debt. I analyze the dynamics of financial liabilities of the major sectors – financial sector, nonfinancial corporations, monetary authority and government. Revaluation changes in household financial assets is studied here. In contrast to research looking at the impact of crises on consumption, the revaluation approach is linked to the analysis of longer-term wealth important for broader considerations e.g. future pensions. The analysis is restricted to financial assets only; first, to concentrate on the financial behavior, and, second, to focus on data in the form of financial contracts. This is performed for both the United States and for the euro area as a whole (euro area 18) and separately for its four major economies – Germany, France, Italy and Spain. Such analysis reveals a number of things: the pre-crisis dynamics, the difference in the nature of the crisis in the two economies, the difference in policy response, the efficacy of policies, the level of convergence between major euro area economies, the current state as a starting point to further developments. One of the objectives of the paper is to highlight behavioral and institutional aspects of crises and policies. Some reference to political situation is also provided since it is necessary to understand the context for ongoing policies.

The financial transactions data for the non-household sectors, and the asset revaluation data for the household sector has been looked at. Transactions data reveal the actual behavior of agents, while revaluation data are linked to its effects. Transactions data has also been used since levels data incorporate revaluation changes and may confuse the real picture of leverage actions and policies.

The US data are from the Financial Accounts of the United States and were downloaded from the Federal Reserve via the Data Download Program. The euro area accounts data for euro area 18, Germany, France and Spain were downloaded from the Statistical Data Warehouse of the ECB. The data for Italy were downloaded from the Statistical Database of Banca d'Italia.

THE UNITED STATES

The internet boom in the 1990s resulted in the rapid expansion of household wealth and the reduction of government debt. Some discussions at the time moved even to address concerns of how the world would look like without the risk-free US Treasuries after the US would pay back all its debt in the following years. Soon after, the situation deteriorated. The collapse of the stock market prices precipitated nervous monetary policy interventions which lowered quickly interest rates in an effort to halt price declines. The 2001 terrorist attacks exacerbated the situation with additional layer of uncertainty. The ensuing US military and economic response was based on a steady increase in government debt and low interest rates. This environment, after the rapid fall of the Iraqi regime contributed to the stock market liftoff. Low rates allowed a major expansion of the balance sheet of banks financing a property boom. The property market financing was not restricted to the simple mortgages but developed into a largely unchecked multi-trillion issues of mortgage securitization and derivative products like CDOs and CDO² as well as related credit derivatives². These securities were bought by American and European financial institutions and built a channel for later crisis transmission.

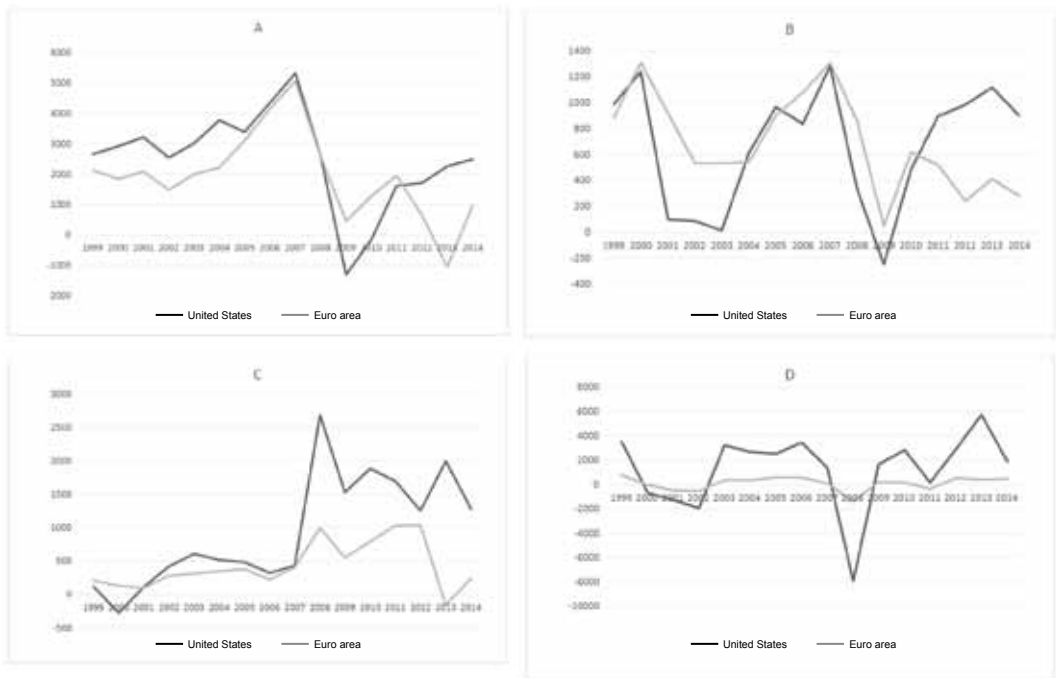
The examination of data for the 2003-2007 period shows that liabilities expanded in all major sectors of the economy. Financial business liabilities expanded at a pace of about \$3-5trn per annum (figure 1A). Such rapid growth of banking liabilities was based mainly on a widespread failure to understand and appreciate risks associated with newly created mortgage securities. The massive increase of household financial wealth of about \$3trn per annum apparently muted any remaining concerns about risks as well (figure 1D).

The clear signals of coming problems appeared in 2007 with the liquidity and pricing disruptions in the mortgage securities market, which contributed first to losses in some Bear Stearns funds in the middle of the year, global dollar liquidity problems in the summer and forced massive losses in the banking sector in the fourth quarter with the revelation of some opaque reporting structures in the mortgage business.

The sequence of events in 2008 is well known. The collapse of Bear Stearns in March, cushioned by the Federal Reserve intervention assisting its takeover by JPMorgan, the continuing losses in banking sector leading to the eventual collapse of Lehman Brothers and AIG in September, the rapid fall of stock market prices and liquidity evaporation following these events, the initial government intervention aimed at improving liquidity and recapitalizing banks. With interest rates close to zero and the stock market still searching for lows in the beginning of 2009 the next policy step was to initiate the first QE program and massively increase government debt both of which came to be replicated repeatedly in the following years.

The quantitative characterization of these developments can be gained from the US financial accounts. The two main characteristics are the negative revaluation of households' financial assets in 2008 of about \$8trn wiping out a significant portion of gains from the previous period (figure 1D), and the stop to banking liabilities expansion in both 2009 and 2010 from the elevated level of earlier years (figure 1A). The government policies to counter these events are clearly reflected in data as well. The immediate Fed and government liabilities expansion in 2008 of over \$2.5trn, split in about half each, and continued in the 2009-2014 period to the amount of about \$1.5trn annually, bringing the total net intervention so far to well over \$10trn (figure 1C). The effects were: the revaluation gains in household financial assets of roughly similar amount over the same period (figure 1D), driven by the stock market gains, and the resumption of banking liabilities expansion from 2011 onward (figure 1A). Other developments: immediate recapitalization of banks from 2008 and

² IMF, *Global Financial Stability Report*, October 2009.

Figure 1. Dynamics of selected financial aggregates in the United States (\$bn) and in the euro area (€bn)

A. Transactions in liabilities of financial corporations, B. Transactions in liabilities of nonfinancial corporations, C. Transactions in government and central bank liabilities (US), Transactions in government liabilities plus change in euro area ECB assets (euro area), D. Revaluation of household financial assets.

Data sources: ECB, Federal Reserve.

the increase in nonfinancial business leverage which coupled with expansive monetary policy to drive the stock market higher. The corporate leverage increase followed the pattern characteristic to the US firms seen previously at the end-1990s and post-2003 expansions of repurchasing shares and increasing debt, this time (2011-2014) repurchasing shares at about \$400bn net annually and increasing total liabilities at about \$1trn (figure 1B).

An observation about the intervention dynamics: the Fed net balance sheet expansion was intermittent with the consecutive waves of QE programs, basically zero in 2009 and 2012, and then very large again in 2013, while the government part started high and was gradually lowered when the debt reached high absolute levels. It looks like the Fed was intent on pushing banking liabilities transactions beyond \$2trn annually, which succeeded only in 2013 coinciding with a major revaluation in household wealth of about \$5trn through the stock market rise that year (figure 1B, 1D).

THE EURO AREA

The pre-crisis financial boom in the euro area was even larger than in the US, given the EURUSD exchange rate, in 2007 reaching €5trn in added financial corporations liabilities. In contrast with the US, there was little deleveraging until 2013 (figure 1A). When the sovereign debt problems in the euro area started to be apparent in late 2009, it became a scene of prolonged political search for

solutions to these problems. Ultimately, over the years, the fighting of crisis resulted in building of new European institutions. First came the vehicles to channel the crisis intervention, ESM and EFSF, and then the major legislative developments like the SSM Regulation³. But outside creditors were brought in as well through the IMF participation in the rescue programs. While the large ECB LTRO program helped to expand banking business late in 2011, it became stagnant again in 2012, and contracted in 2013. The deleveraging in banking activity may have become a cause of some concern, and spurred, coupled with the renewed deterioration in Greek financial situation precipitated by the sudden change of government there, an announcement of a large ECB QE program in January 2015.

Due to relatively low overall stock market assets participation in household portfolios in the euro area, both the boom years of 2003-2007 and the following downturn did not contribute to critical changes to the household wealth with the total negative revaluation in their financial assets in 2008 of about €1.5trn, followed by some recovery in 2009 and 2010, a small downturn in 2011, the year of intense problems in Greece which impacted asset markets, and steady gains of about €0.5trn in each year in the 2012-2014 period (figure 1D).

The liabilities of non-financial corporations expanded annually in about €0.5-1.3trn range in the 2004-2008 period, stagnated in 2009, expanded by €0.5-0.6trn in 2010-11, and by €0.2-0.4trn in 2012-14 (figure 1B). Interestingly, in all these years there was a steady contribution of about quarter trillion euros from net equity issuance.

The official crisis intervention was uneven with ECB expanding its euro area assets only in 2008, 2011 and 2012, by about half trillion euros or less in each of these years, while contracting them slightly in 2009, 2010 and 2014, and especially by a quite large half trillion euros in 2013. The government liabilities expansion of between €0.5-1trn annually in the whole 2008-14 period was more pronounced, but the combined official contribution in 2013-14 was basically close to zero (figure 1C).

It is important and interesting to analyze the contribution of four major euro area economies to these figures to assess the convergence between the area members. Some data for Germany, France, Italy and Spain, who accounted together for about 77% of the euro area GDP in 2013⁴ are shown in figure 2.

The Spanish and French governments' intervention dynamics were similar throughout the 2008-2014 period of, in most cases, over 100 billion euros each annually. The Italian central government expansion was less than 100 billion euro each year, while the German government front-loaded crisis response in 2009-10 and then practically provided only minimal stimulus in 2011-14 (figure 2C).

There was a definite crisis divide in the nonfinancial corporation liabilities dynamics in 2010-14 with France and Germany expanding with about 200 and 100 billion euros annually, respectively and Spain and Italy stagnating or contracting as a result of the sovereign crisis (figure 2B). There was a further divide between France and the other three countries in the banking business. Interestingly, the financial firms did expand throughout the whole crisis period in France at about a pace little lower than in pre-crisis years, while the German, Italian and Spanish banks' liabilities dynamics were mixed in 2008-2014 period (figure 2A).

The household asset revaluations in France and Germany were pretty convergent, although with higher amplitude in France, except 2006 when French assets appreciated by about €200bn and German lost €100bn. In Spain the asset changes were negative or stagnant from 2007 to 2012 and became positive only in 2013 and 2014. In Italy the assets gains were high in 2005-2006, much higher than in other three economies, followed by negative revaluations in 2007-2008. In the 2009-

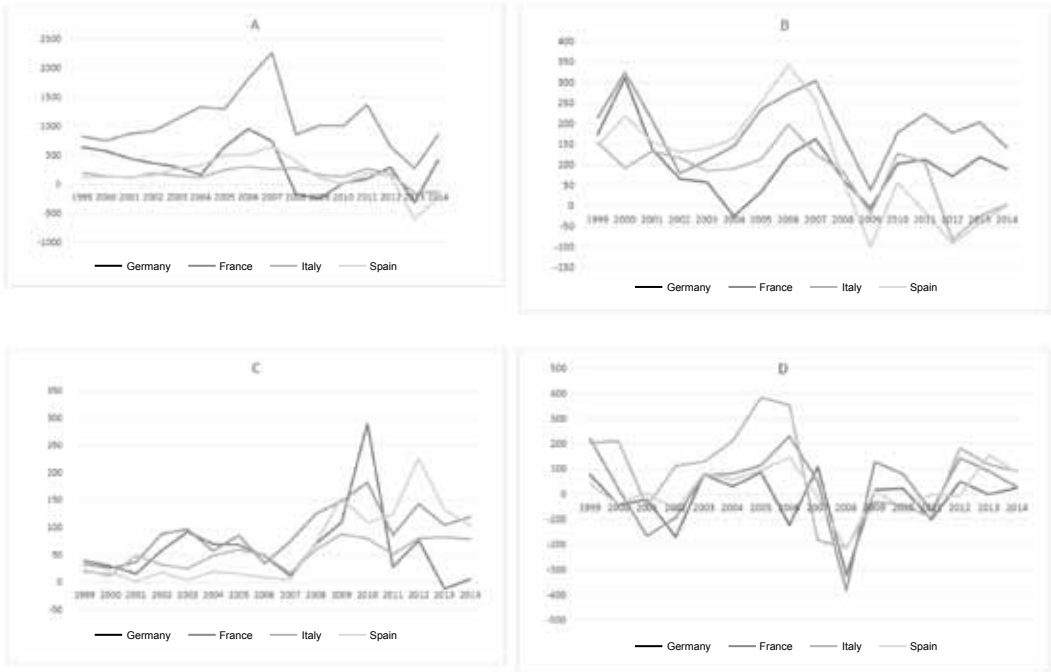
³ BIS, BIS Quarterly Review, June 2010, September 2011, December 2011, June 2012; ECB, Financial Stability Review, November 2014.

⁴ ECB, Statistics Pocket Book, September 2014.

2014 the dynamics in all four countries followed similarly mixed path, initially negative and mainly positive from 2012 onwards (figure 2D).

Overall, except for the nonfinancial sector, where the sovereign crisis clearly split the southern countries from the northern ones, and the restricted German government intervention in recent years, there was some sectoral convergence between the four countries. Interestingly, the revaluations in household financial portfolios were quite convergent despite much more severe economic situation in Spain and Italy, indicating perhaps more financial market and portfolio than economic convergence between major euro area countries.

Figure 2. Dynamics of selected financial aggregates in Germany, France, Italy and Spain (€bn)



A. Transactions in liabilities of financial corporations, B. Transactions in liabilities of nonfinancial corporations, C. Transactions in liabilities of general government (for Italy: central government), D. Revaluation of household financial assets (for Germany: 2012Q4-2014Q3 data not included-missing in the ECB SDW database).

Data sources: ECB, Banca d'Italia.

THE NATURE OF THE CRISIS. POLICIES AND THEIR EFFECTS

In contrasting the crisis in the US with the crisis in the euro area it is useful to compare first the main features of developments in major economic sectors. This reveals immediately important differences and similarities between the two areas.

First, the nonfinancial corporations sector in the US differs critically from its euro area counterpart in its use of equity. The net issuance of equity in the US is practically constantly negative because of the substantial share repurchases in the stock market. The corporate leverage expands both through debt expansion and net equity contraction. The reduction in share count increases the

valuation ratios and is a major mechanism behind the rising stock market prices. In the euro area there is instead a steady net issue of equity. In the US the net repurchases do not seem to slow with stock market price increases. In fact, major stock market collapses in 2000 and 2008 were preceded by the increase in corporate leverage (figure 1B).

Second, there is a difference in the asset structure of households with the greater prominence of stock market assets in the US portfolios. This makes US households much more vulnerable to stock market downturns and increases the political significance of the stock market.

Third, the pre-crisis dynamics in financial business have been quite similar in both areas with high leverage increases in the US mirrored in the euro area.

These three conditions defined the initial nature of the crisis in both areas. What was important in the US was the much greater reliance of both corporate and household sectors on the stock market.

As a consequence, while the major feature of the crisis in both areas was the collapse in financial sector liability growth, the large asset losses of households and the stagnation in corporate expansion were more pronounced in the US. So while the crisis in Europe was mainly a banking crisis, the crisis in the US was much broader with larger shock to households and nonfinancial corporations.

These features conditioned the official crisis response, both in size and in dynamics. In the US a major objective of the intervention was successful stock market targeting, as was visible also in the previous downturn, in 2001, when the Fed nervously lowered interest rates at each sign of stock market prices going lower. In 2008, when the initial Fed response did not halt stock market price declines, the QE program was announced, and repeated at the further signs of market weakness in later years.

Both the Fed and the US government targeted the banking crisis as well by injecting liquidity through asset purchases and recapitalizing banks through the forced equity injections of the TARP program. The official intervention was quick, durable and large as documented above.

In contrast, the crisis in Europe first mirrored the crisis in the US mainly in the financial sector and then was reinforced once more in that sector by the sovereign debt problems. The official intervention was consequently more reserved if not simply disrupted in some years and concentrated mainly either on providing liquidity to banks via long term central bank refinancing operations or interventions in the failing banking firms in the individual euro area countries. The European debt crisis did not impact the US much, in fact it coincided with the US sovereign rating and sequestration debates which were much more relevant to the situation there.

Apart from structural sectoral differences listed above, the crisis response in the euro area was shaped by major financial and political constraints not always linked directly to the crisis dynamics. There were (and are) major political and treaty constraints, concerned e.g. with budget deficit limits and with the internal politics of the central bank. Interestingly, contrary to widespread opinions, the data show quite high level of convergence in sector dynamics in the four major euro area economies. The important problem in the response to the crisis came however from the inadequate existing organizational structure of the European institutions, the need to set up quickly *ad hoc* crisis response vehicles and the political negotiations leading to their formation.

Looking at the events and policy response in the US and the euro area we see to large extent two different crises, both in sectoral and in intervention dynamics. Perhaps the main common feature in both areas is the pre-2008 built-up in financial sector liabilities.

What are the policy effects? Are they different as well? To large extent the answer is affirmative in both cases with post-2008 divergence visible in figure 1A-D. The contribution of official leverage to private leverage brought the scale of recent overall liability increases in the US economy to the elevated pre-crisis levels, and ignited large household asset revaluation. As a consequence the graph of these quantities looks similar to pre-2008 situation and the question arises about the sustaina-

bility of the current circumstances. In the euro area the interventions so far (till end-2014) did not successfully reignite the dynamics of the financial sector, where instead of expansion we see even some contractions. The dynamics of the nonfinancial business is also much less robust than in the US. But, interestingly, the household asset revaluation in the euro area seems to be back on its usual pre-crisis steady expansion path, while in the US it follows larger-amplitude swings. It may be, however, a result of financial market spillovers from the US or of earlier largely verbal commitments from the ECB.

CONCLUSION

The origins of the recent crisis in the United States and the euro area came mainly from the overleverage in the banking system. This resulted in an asset market and banking crisis in the US and a banking and a debt/institutional crisis in the euro area. The crisis response was constrained by the political significance of the losses and the available organizational and institutional structure of both areas, with major differences in both. The Americans acted first quickly through the central bank where it was possible to organize operations without prolonged political discussions. In parallel they continued to set up budgetary response. In the euro area such response was not possible. Individual governments acted in their respective jurisdictions while the central bank organization prompted political negotiations and discussions about the viability of common euro area policy and its organizational and instrumental forms (e.g. questions of common euro area bonds issuance).

The results of these constraints are clearly visible: a large, prolonged releveraging in the US and the much smaller, uneven response in Europe, involving outside institutions as well as newly set up European entities, streamlining but also confusing further the financial organization of the euro area.

These developments bring us to the current situation which seems pretty unstable in both, for different reasons. In the US the main problem is the cost at which the household asset revaluation was achieved. The stock market targeting and releveraging resulted in substantial increase of the overall US federal government total liabilities from about \$8trn in 2007 to about \$16.9trn in 2014⁵ and the expansion of Federal Reserve balance sheet from about \$1trn in 2007 to about \$4.5trn in 2014⁶. This influenced quite precarious leverage and asset prices increase not dissimilar to the pre-2008 situation. Should another downturn occur, the official response would be much harder if not impossible to implement in the post-2008 way, not only financially but also politically, since growing debt and frequently arbitrary central bank actions contributed to political differences. In the euro area a relative business stagnation is frustrated further through major political, geopolitical and institutional uncertainties, which will take time to resolve. The consequence of these dilemmas for the household portfolios dynamics and stability going forward may be, despite positive developments in recent years, a probable longer-term increase in negative revaluation risk.

I hope that, while tentative and informal, the presentation here contributes to broader research approaches to the study of financial crises. It highlights the importance of behavioral and agency (e.g. repurchase dynamics in the US corporate sector), financial structure (e.g. differences in the role of stock market assets in household portfolios) and institutional and political aspects of the crisis dynamics and policy response.

⁵ Financial Accounts of the United States, Z. 1 Fourth Quarter 2014; March 12, 2015.

⁶ Financial Accounts of the United States, Z. 1 Historical Annual Tables 2005-2013; March 6, 2014 and Financial Accounts of the United States, Z. 1 Fourth Quarter 2014; March 12, 2015.

In contrast to many previous studies a major feature of the presentation here is its focus on household wealth revaluation and not on consumption effects. The significance of such approach is two-fold. First, it draws attention to longer-term consequences of booms and busts for household net worth, which, in turn, is a key element of national financial and economic resources going forward. In short: national wealth matters. Second, it may explain some of the differences between crisis response in the US and the euro area, which are grounded in targeting specific entries in the household balance sheets. Broadening more formal models to include these complex areas remains a further research objective.

Edyta Łazarowicz¹

STRATEGIA UNII EUROPEJSKIEJ W ZAKRESIE SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ SPÓŁEK GIEŁDOWYCH NA TLE GLOBALIZACJI RYNKÓW FINANSOWYCH

STRESZCZENIE

Globalizacja gospodarki światowej, w tym rynków finansowych, jest ważnym czynnikiem wpływającym na procesy harmonizacji i standaryzacji sprawozdawczości finansowej na świecie. Rangę globalnych standardów zdobyły Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) – akceptowane i przyjmowane przez większość państw świata, w tym przez Unię Europejską.

W artykule dokonano analizy i oceny strategii Unii Europejskiej w sferze sprawozdawczości finansowej unijnych spółek giełdowych na tle globalizacji rynków finansowych.

Decyzja UE o implementacji MSSF z jednej strony wpłynęła korzystnie na jakość, w tym porównywalność, skonsolidowanych sprawozdań finansowych spółek giełdowych. Z drugiej jednak strony, przeważają opinie, że koszty spółek związane z przejściem na MSSF są wysokie i zdaniem niektórych osób przewyższają osiągnane korzyści. Ponadto przyjęcie MSSF w UE spowodowało przekazanie procesu tworzenia standardów sprawozdawczości finansowej dla spółek notowanych w obrocie publicznym w UE prywatnej organizacji, której działalność nie jest w pełni nadzorowana przez żadną instytucję unijną.

WPROWADZENIE

Globalizacja gospodarki światowej, w tym rynków finansowych, wymusiła przyspieszenie procesów harmonizacji i standaryzacji sprawozdawczości finansowej na świecie. Globalnymi standardami w tym zakresie stają się Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) wydawane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR). Ponad 110 państw,

¹ Dr Edyta Łazarowicz, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Zarządzania i Finansów, Instytut Rachunkowości.

w tym Unia Europejska, przyjęło MSSF i są one obowiązkowymi standardami dla wszystkich lub większości publicznych spółek [Danjou, 2015, s. 4].

W 2015 roku mija 10 lat, od kiedy unijne spółki, których papiery wartościowe są notowane na rynku regulowanym w Unii, mają obowiązek stosować MSSF przy sporządzaniu skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Ta rocznica skłania do dyskusji na temat zalet i wad wprowadzenia MSSF w Unii Europejskiej oraz problemów i wyzwań w tym obszarze.

Celem artykułu jest analiza i ocena strategii Unii Europejskiej w zakresie sprawozdawczości finansowej unijnych spółek giełdowych na tle globalizacji rynków finansowych. Artykuł został przygotowany na podstawie analizy literatury przedmiotu i aktów prawnych.

OD DYREKTYW DOTYCZĄCYCH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH KU MSSF

Pierwsze regulacje z zakresu sprawozdawczości finansowej spółek zostały wprowadzone w Unii Europejskiej (wówczas EWG) na przełomie lat 70. i 80. ubiegłego wieku. Na początku wydano dyrektywę odnośnie jednostkowych sprawozdań finansowych [Czwarta Dyrektywa, 1978], a następnie dotyczącą skonsolidowanych sprawozdań finansowych [Siódma Dyrektywa, 1983].

Celem Czwartej Dyrektywy² była harmonizacja przepisów krajów członkowskich w zakresie: treści rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych, zasad wyceny stosowanych przy ich sporządzaniu, ogłaszania i badania sprawozdań finansowych oraz treści sprawozdania z działalności.

Z kolei celem Siódmej Dyrektywy było wprowadzenie obowiązku sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych grup kapitałowych³ oraz skonsolidowanych sprawozdań z działalności opartych na zasadach służących porównywalności informacji w nich zawartych. Ponadto wprowadzono regulacje w zakresie badania i ogłaszania skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

Wdrożenie powyższych dyrektyw przez państwa członkowskie do krajowych regulacji prawnych niewątpliwie poprawiło jakość informacji finansowych publikowanych przez spółki [van Hulle, 2003, s. 33], a w szczególności porównywalność sprawozdań finansowych.

Proces przygotowania i uchwalenia tych dyrektyw, a następnie wdrożenia przez kraje członkowskie był bardzo długotrwały. Wynikało to ze ścierania się różnych poglądów w zakresie sprawozdawczości finansowej reprezentowanych przez kraje członkowskie. Tym samym nie osiągnięto pełnej harmonizacji. W ramach wypracowanego kompromisu dyrektywy zawierały znaczną liczbę opcji.

Przez wiele lat były one w niewielkim stopniu zmieniane, a ponadto nie regulowały różnych ważnych zagadnień (np. leasingu, instrumentów finansowych czy umów długoterminowych). To powodowało, że coraz bardziej nie przystawały do realiów zmieniającego się otoczenia gospodarczego.

W ostatniej dekadzie XX wieku znacznie wzrosła liczba spółek z Unii Europejskiej, które zaczęły poszukiwać kapitału na międzynarodowych rynkach kapitałowych, głównie na giełdzie nowojorskiej⁴. Sprawozdania finansowe tych spółek sporządzane zgodnie z krajowymi przepisami, opartymi na dyrektywach, nie były jednakże honorowane na tamtych rynkach i europejskie spółki były zmuszone sporządzać dwie wersje sprawozdań finansowych: jedną według prawa krajowego, a drugą według amerykańskich standardów rachunkowości (*US GAAP – Generally Accepted Account-*

² Pierwsza wersja Czwartej Dyrektywy według J. Elmendorfa dotyczyła tylko spółek giełdowych, lecz już w trakcie wstępnych dyskusji uznano, że będzie odnosiła się do sprawozdań finansowych wszystkich spółek, nie tylko giełdowych [Surdykowska, 1999, s. 136].

³ W Europie konsolidacja sprawozdań finansowych zaczęła być stosowana na szerszą skalę dopiero w drugiej połowie XX w., w przeciwieństwie do USA, gdzie takie praktyki miały już miejsce prawie pół wieku wcześniej [Surdykowska, 1999, s. 131].

⁴ Do 1990 roku na New York Stock Exchange było notowanych 26 spółek z Unii Europejskiej, natomiast w okresie 1991-2001 ich liczba wzrosła do 146 [szerzej: Jarugowa, 2006, ss. 51-52].

ting Principles) czy też Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR). To powodowało z jednej strony zwiększenie kosztów działalności, a z drugiej strony rodziło pytanie, która wersja sprawozdania finansowego jest bardziej wiarygodna⁵.

Wobec globalizacji rynków finansowych harmonizacja sprawozdawczości finansowej spółek oparta na Czwartej i Siódmej Dyrektywie okazała się niewystarczająca i należało podjąć określone działania, wspierające europejskie spółki poszukujące kapitału na międzynarodowych rynkach. W 1995 r. Komisja Europejska wydała komunikat [Communication, 1995] dotyczący nowej strategii w zakresie harmonizacji rachunkowości (*Accounting harmonization: a new strategy vis-à-vis international harmonization*). Komisja zaproponowała większe zaangażowanie się Unii Europejskiej w proces międzynarodowego stanowienia standardów, w którym główną rolę odgrywał Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (KMSR) oraz wprowadzenie możliwości sporządzania przez europejskie spółki, notowane na międzynarodowych rynkach kapitałowych, sprawozdań finansowych według MSR [szerzej: Communication, 1995].

Propozycje Komisji odnośnie nowej strategii w zakresie harmonizacji rachunkowości zostały zatwierdzone przez Radę Unii Europejskiej, przy czym postawiono warunek, że skonsolidowane sprawozdania finansowe sporządzane według MSR muszą być jednocześnie zgodne ze wspomnianymi wcześniej dyrektywami [van Hulle, 2003, ss. 34-35].

MSSF W UNII EUROPEJSKIEJ

W 1999 r. Komisja ogłosiła Plan działania w sprawie usług finansowych (Plan). Określono w nim czterdzieści przedsięwzięć, których wdrożenie przyczyniłoby się do powstania zintegrowanego rynku usług finansowych w UE. Jedną z głównych tez tego Planu było stwierdzenie, że skuteczność działania rynków kapitałowych w UE jest poważnie ograniczona z powodu nieporównywalności sprawozdań finansowych spółek giełdowych. Wynikało to ze stosowania różnych przepisów (krajowe przepisy państw członkowskich, MSR lub US GAAP), jak również z różnic pomiędzy krajowymi przepisami z zakresu rachunkowości [van Hulle, 2003, ss. 35-36].

W związku z ogłoszonym Planem i przeszkodami na drodze stworzenia w pełni zintegrowanego rynku usług finansowych, Komisja wydała w 2000 r. kolejny komunikat [Communication, 2000] w sprawie strategii w zakresie sprawozdawczości finansowej (*EU Financial reporting strategy: the way forward*). Stwierdzono w nim, że punktem wyjścia jest porównywalna sprawozdawczość finansowa oparta na standardach rachunkowości dostosowanych do potrzeb inwestorów i zgodna z rozwojem globalnym. Zaproponowane zostały następujące rozwiązania: (1) sporządzanie skonsolidowanych sprawozdań finansowych według MSR przez wszystkie spółki unijne notowane na regulowanych rynkach, najpóźniej od 2005 r., (2) wprowadzenie takiego samego obowiązku lub możliwości w odniesieniu do spółek pozagiełdowych i jednostkowych sprawozdań finansowych, (3) wprowadzenie MSR do regulacji prawnych UE, (4) wprowadzenie zmian do dyrektyw z zakresu rachunkowości w celu zredukowania potencjalnych niezgodności z MSR [Communication, 2000].

Zgodnie z przyjętą strategią dwa lata później zostało wydane Rozporządzenie w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości⁶ [Rozporządzenie, 2002]. Przyjęto w nim takie same rozwiązania, jak te zaproponowane przez Komisję w 2000 r. (tabela 1).

⁵ Do historii przeszedł przykład spółki Daimler-Benz, pierwszej niemieckiej firmy notowanej na giełdzie nowojorskiej, która w sprawozdaniu finansowym według niemieckiego prawa wykazała zysk netto za pierwsze półrocze 1993 r., zaś w sprawozdaniu finansowym sporządzonym według US GAAP wykazała stratę netto [szerzej: Surdykowska, 1999, s. 72].

⁶ Po trudnych negocjacjach rozporządzenie to zostało przyjęte w pierwszym czytaniu zarówno przez Parlament, jak i Radę, co było dużym osiągnięciem, gdyż tak szybkie tempo uchwalania przepisów prawnych nie jest częstym zjawiskiem [van Hulle, 2003, s. 36].

Tabela 1. Sprawozdania finansowe spółek w UE według MSSF⁷

	Obowiązek sporządzania zgodnie z MSSF	Obowiązek lub możliwość sporządzania zgodnie z MSSF*
Skonsolidowane sprawozdania finansowe spółek notowanych w obrocie publicznym	Tak	–
Jednostkowe sprawozdania finansowe spółek notowanych w obrocie publicznym	–	Tak
Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdania finansowe innych spółek	–	Tak

* Decyzja pozostawiona państwom członkowskim.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 r. w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości, O. J. L. 243, 11/09/2002, art. 4 i 5.

W myśl rozporządzenia [2002, art. 3 ust. 2] do stosowania w UE będą przyjmowane wszystkie te MSSF, które: (1) nie są sprzeczne z zasadą wiernego i rzetelnego obrazu (*true and fair view*), wymienioną w Czwartej i Siódmej Dyrektywie, (2) są korzystne dla europejskiego dobra publicznego, (3) spełniają podstawowe kryteria co do jakości informacji finansowych (zrozumiałość, przydatność, wiarygodność i porównywalność) potrzebnych do podejmowania decyzji ekonomicznych i oceny zarządzania powierzonym majątkiem.

Należy stwierdzić, że to rozporządzenie było dużym postępem w procesie harmonizacji sprawozdawczości finansowej spółek giełdowych w UE. Dzięki niemu wszystkie skonsolidowane sprawozdania finansowe spółek giełdowych są sporządzane zgodnie z tym samym zbiorem standardów, który reguluje wszystkie ważne zagadnienia z zakresu sprawozdawczości finansowej oraz zawarte w nim wymagania są dostosowane do potrzeb informacyjnych głównych użytkowników sprawozdań finansowych.

Warto dodać, że większość krajów członkowskich wprowadziła też obowiązek bądź możliwość sporządzania według MSSF jednostkowych sprawozdań finansowych przez spółki publiczne. Tylko 6 państw (z 28 państw) nie zezwoliło na takie rozwiązanie (tabela 2).

Trwający od 2008 r. kryzys na rynkach finansowych sprawił, że zagadnienia sprawozdawczości finansowej i badania sprawozdań finansowych są w centrum uwagi programu ekonomicznego UE [Rozporządzenie, 2014, wprowadzenie, pkt 2]. Stąd w 2014 r. zostało wydane Rozporządzenie w sprawie ustanowienia unijnego programu wspierania określonych działań w dziedzinach sprawozdawczości finansowej i badania sprawozdań finansowych na lata 2014-2020 [Rozporządzenie, 2014]. Beneficjentami tego programu są trzy instytucje [Rozporządzenie, 2014, art. 3 ust. 1]:

- w obszarze sprawozdawczości finansowej – Europejska Grupa Doradcza ds. Sprawozdawczości Finansowej (EFRAG⁸) (przez okres 1.01.2014-31.12.2016) i Fundacja MSSF⁹,
- w obszarze badania sprawozdań finansowych – Rada Nadzoru nad Interesem Publicznym (PIOB¹⁰).

⁷ MSSF obejmują aktualne MSR wydane przez KMSR (poprzednik RMSR), MSSF wydawane przez RMSR oraz interpretacje do tych standardów.

⁸ *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG) została założona w 2001 r. przez europejskie organizacje zrzeszające emitentów papierów wartościowych oraz przedstawicieli zawodów księgowych. EFRAG przygotowuje dla Komisji Europejskiej opinie dotyczące tego, czy poszczególne standardy wydane przez RMSR oraz interpretacje wydane przez KIMSF, które mają być przyjęte przez UE, są zgodne z kryteriami ich zatwierdzenia, określonymi w Rozporządzeniu [2002]. EFRAG ma pełnić rolę „europejskiego głosu w dziedzinie rachunkowości” na arenie światowej [Rozporządzenie, 2014, wprowadzenie, pkt 8].

⁹ Fundacja MSSF nadzoruje i finansuje działalność RMSR wydającej MSSF.

¹⁰ Zadaniem *Public Interest Oversight Board* (PIOB) jest monitorowanie procedur tworzenia Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej (MSRF) oraz pozostałych obszarów działalności Międzynarodowej Federacji Księgowych (*International Federation of Accountants* – IFAC) istotnych z punktu widzenia interesu publicznego [Rozporządzenie, 2014, wprowadzenie, pkt 13].

Tabela 2. Implementacja MSSF w UE w odniesieniu do spółek publicznych*

Państwo	Skonsolidowane sprawozdania finansowe	Jednostkowe sprawozdania finansowe
Cypr, Czechy, Estonia, Grecja, Chorwacja, Litwa, Malta	Wymagane	Wymagane dla wszystkich
Belgia, Bułgaria, Włochy, Łotwa, Rumunia	Wymagane	Wymagane dla niektórych
Portugalia, Słowenia	Wymagane	Wymagane dla niektórych/dozwolone dla wszystkich pozostałych
Dania	Wymagane	Wymagane dla niektórych/dozwolone dla niektórych
Irlandia, Luksemburg, Holandia, Polska, Słowacja, Wielka Brytania	Wymagane	Dozwolone dla wszystkich
Finlandia	Wymagane	Dozwolone dla niektórych
Austria, Francja, Hiszpania, Niemcy, Szwecja, Węgry	Wymagane	Niedozwolone

* Stan prawny na grudzień 2013.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych prezentowanych na stronie Komisji Europejskiej, http://ec.europa.eu/finance/accounting/legal_framework/ias_regulation/index_en.htm (dostęp: 9.05.2015).

Na realizację tego programu na lata 2014-2020 przewidziano łącznie 43 176 000 EUR, w tym dla: EFRAG – 22% tych środków, Fundacji MSSF – 73%, zaś PIOB – 5% [Rozporządzenie, 2014, art. 6].

Program ten ma się przyczynić do zapewnienia porównywalności i przejrzystości sprawozdań finansowych przedsiębiorstw w UE oraz nagłaśniania potrzeb UE w kontekście światowej harmonizacji standardów sprawozdawczości finansowej. Wyrażanie jednego europejskiego punktu widzenia ma pomagać we wspieraniu międzynarodowej akceptacji MSSF oraz promowaniu zbliżenia i wprowadzania wysokiej jakości międzynarodowych standardów badania sprawozdań finansowych we wszystkich krajach członkowskich [Rozporządzenie, 2014, wprowadzenie, pkt 21].

Decyzja UE w sprawie dalszego finansowania działalności Fundacji MSSF oznacza, że UE nadal udziela poparcia tej instytucji i chce uczestniczyć w procesie tworzenia globalnych standardów sprawozdawczości finansowej.

OCENA SKUTKÓW WDROŻENIA MSSF DO UE

Głównym celem wprowadzenia MSSF do UE było zharmonizowanie informacji finansowych przedstawianych w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych przez spółki notowane w obrocie publicznym. Ta harmonizacja miała zapewniać wysoki stopień przejrzystości i porównywalności sprawozdań finansowych wpływający na efektywne funkcjonowanie wspólnotowego rynku kapitałowego i rynku wewnętrznego [Rozporządzenie, 2002, art. 1].

Generalnie ocena implementacji MSSF w UE z punktu widzenia poprawy jakości, w tym przejrzystości i porównywalności sprawozdań finansowych, jest pozytywna, co potwierdzają wyniki różnych badań. P. Maystadt w raporcie przygotowanym na zlecenie Komisji Europejskiej stwierdza, że decyzja UE w zakresie implementacji MSSF wiąże się niewątpliwie z pozytywnymi skutkami z punktu widzenia jakości i porównywalności sprawozdawczości finansowej [Maystadt, 2013, s. 4]. Taką samą opinię – na podstawie analizy wyników badań różnych autorów – prezentują J. Krasodomska i M. Kędzior [2013, s. 190]. Do podobnych wniosków – dokonując obszernego przeglądu literatury – dochodzi też G. Guggiola [2010, s. 110], stwierdzając, że adaptacja MSSF przyczyniła się

do poprawy jakości informacji dostarczanych inwestorom i analitykom. Częściowo inny wniosek wynika natomiast z badań A. Fox i in. [2013, s. 96], mianowicie większość respondentów uważała, że korzyści z implementacji MSSF były „mgliste”, zaś większa przejrzystość, porównywalność i jednolitość sprawozdań finansowych urzeczywistni się tylko w bardziej odległej przyszłości.

Wskazywanie na zwiększenie przejrzystości i porównywalności sprawozdań finansowych w UE dzięki implementacji MSSF nie budzi zdziwienia, skoro takim samym celem kieruje się RMSR opracowując standardy¹¹. Należy jednak dodać, że pojawiają się też mniej pozytywne opinie odnośnie tego zagadnienia, że zbyt duża liczba opcji zawartych w MSSF utrudnia porównywanie sprawozdań finansowych [Fox i in., 2013, s. 96] lub może zmniejszać ich przejrzystość w przypadku niektórych firm [Pope, McLeay, 2011, s. 254].

Implementacja MSSF w UE miała przyczynić się do wydajnego i efektywnego kosztowo funkcjonowania rynku kapitałowego oraz służyć ochronie inwestorów i utrzymaniu zaufania do rynków finansowych [Rozporządzenie, 2002, wprowadzenie, pkt 4].

Wyniki badań w tym zakresie nie są jednoznaczne. Z jednej strony zauważono pozytywną reakcję rynków kapitałowych po wprowadzeniu MSSF dla spółek giełdowych, które charakteryzowały się wysoką asymetrią informacji i niższą jakością rachunkowości w okresie przed implementacją MSSF. W opinii inwestorów giełdowych jakość sprawozdawczości finansowej takich podmiotów rośnie [Krasodomska, Kędzior, 2013, s. 187]. Z drugiej strony wyniki innych badań wskazują, że adaptacja MSSF nie prowadzi do automatycznej poprawy jakości rachunkowości [szerzej: Pope, McLeay, 2011, s. 254].

Istnieją też rozbieżności w zakresie oceny zmniejszenia kosztu kapitału. Analizowano np. wpływ wdrożenia MSSF na koszt kapitału akcyjnego dla spółek wprowadzających obligatoryjnie MSSF i dla spółek, które korzystały z MSSF, choć nie były do tego zobowiązane. Z badania wynikało, że koszt kapitału dla tej pierwszej grupy spółek zmniejszył się, zaś dla drugiej grupy spółek takiej zależności nie zaobserwowano [Krasodomska, Kędzior, 2013, ss. 186-187]. Z innego badania z kolei wynika, że w przypadku europejskich spółek zaobserwowano małe zmniejszenie kosztu kapitału po adaptacji MSSF [Brown, 2011, s. 279]. A. Fox i in. [2013, s. 89] przytaczają z kolei badania, z których wynika, że wzrost zakresu ujawnień informacji wynikający z implementacji MSSF może, ale nie musi, skutkować obniżeniem kosztu kapitału. Ponadto autorzy ci, na podstawie własnych badań stwierdzają, że wszyscy ankietowani, którzy należeli do grupy *regulators* uważali, iż adaptacja MSSF zmniejszyła koszt kapitału dla spółek, zaś pozostałe grupy ankietowanych nie zgadzały się z taką opinią [Fox i in., 2013, s. 97].

Bardzo ważnym aspektem oceny implementacji MSSF w UE są koszty, jakie spółki ponoszą w związku z przejściem na MSSF i dostosowaniem swoich systemów i procesów do nowych standardów. Przeważają opinie, że koszty te są znaczące [Fox et al., 2013, ss. 88, 90; Guggiola, 2010, s. 105], a czasem nawet, że przewyższają korzyści [Fox et al., 2013, s. 86]. Wysokość tych kosztów zależy od kraju, wielkości spółki i sektora. Instytut Dyplomowanych Księgowych Anglii i Walii (ICAEW) oszacował, że koszty te mogą wynosić do 24% przychodów ze sprzedaży produktów gotowych i towarów (*turnover*) [Fox et al., 2013, ss. 88, 90].

Jako podsumowanie oceny implementacji MSSF w UE zostaną przedstawione jeszcze jedne, wstępne wyniki badania. W 2014 r. Komisja Europejska przeprowadziła publiczne konsultacje w sprawie skutków stosowania MSSF w UE. Raport z tych konsultacji jest w trakcie przygotowywa-

¹¹ RMSR – rozpoczynając działalność w 2001 r. – sformułowała swój cel następująco: opracowywanie, zgodnie z interesem publicznym, zestawu wysokiej jakości globalnych standardów rachunkowości, których zastosowanie sprawi, iż informacje zawarte w sprawozdaniach finansowych oraz innych formach sprawozdawczości finansowej będą wysokiej jakości, przejrzyste i porównywalne, pomagając w ten sposób w podejmowaniu decyzji uczestnikom światowych rynków kapitałowych i innym użytkownikom tych sprawozdań [MSR, 2001, s. 5].

nia¹². Z prezentowanych na stronie Komisji Europejskiej 200 wypełnionych ankiet¹³ wynika, że implementacja MSSF w UE jest dobrze oceniana w następujących obszarach [Danjou, 2015, s. 9-10]:

- 95% respondentów twierdziło, że cele tego rozporządzenia [2002] są nadal istotne i zostały wzmocnione przez rosnącą globalizację gospodarki,
- 86% respondentów uważało, że kryteria wdrażania MSSF określone w rozporządzeniu [2002] są nadal istotne,
- 85% respondentów wyraziło opinię, że adaptacja MSSF w UE znacząco zwiększyła wiarygodność i światową adaptację MSSF,
- 86% respondentów uważało, że sprawozdania finansowe notowanych spółek stały się bardziej przejrzyste,
- 71% respondentów było zdania, że ochrona inwestorów poprawiła się jako skutek wprowadzenia MSSF, zaś 67% respondentów twierdziło, że to zwiększyło zaufanie do rynków finansowych.

Mniej pozytywne oceny implementacji MSSF w UE dotyczyły natomiast następujących zagadnień [Danjou, 2015, s. 10]:

- 60% respondentów uważa, że korzyści ze stosowania MSSF przewyższają koszty ich implementacji,
- 63% respondentów jest zdania, że stosowanie MSSF ułatwiło i ułatwia dostęp do rynków kapitałowych w UE i na świecie.

PODSUMOWANIE

Decyzja UE o akceptacji MSSF miała duże znaczenie dla światowej harmonizacji sprawozdawczości finansowej i stała się istotnym impulsem zachęcającym wiele krajów do ich implementacji.

Z przeprowadzonych badań dotyczących implementacji MSSF w UE wynika, że generalnie poprawiła się jakość sprawozdań finansowych, w tym ich porównywalność. To należy uznać za dużą korzyść wprowadzenia MSSF w UE i osiągnięcie jednego z głównych celów tej harmonizacji.

Nie ma natomiast tak pozytywnej i jednoznacznej oceny tej implementacji z punktu widzenia kosztu kapitału. Z niektórych badań wynika, że miała ona wpływ na obniżenie kosztu kapitału, z innych natomiast – nie wynika taka zależność.

Wśród przytoczonych w artykule badań przeważają opinie o wysokich kosztach ponoszonych przez spółki w związku z przejściem na MSSF. Część badanych osób twierdzi nawet, że koszty te przewyższają korzyści ze stosowania MSSF.

Zdaniem autorki ten aspekt implementacji MSSF wymaga dalszych szczegółowych badań. Chodzi o wnikliwą analizę kosztów związanych z implementacją i stosowaniem MSSF przez spółki z różnych krajów UE¹⁴ oraz znalezienie rozwiązań, które wpłynęłyby na zmniejszenie tych kosztów. Powszechna pozytywna ocena jakości sprawozdawczości finansowej spółek giełdowych oparta na MSSF nie będzie wystarczającym argumentem na rzecz ich dalszego rozpowszechniania, jeśli w przypadku wielu firm koszty ich stosowania będą przewyższały korzyści z tego płynące.

Ponadto zwraca uwagę fakt, że nie panuje wśród badanych osób powszechne przekonanie, iż stosowanie MSSF ułatwia dostęp do europejskich i światowych rynków kapitałowych.

¹² Będzie dostępny na stronie: http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2014/ifrs/contributions_en.htm.

¹³ Ankieta była adresowana do szerokiej grupy podmiotów, m.in. : spółek sporządzających sprawozdania finansowe, spółek korzystających ze sprawozdań finansowych w celu podjęcia decyzji w zakresie inwestycji i udzielania kredytu (pożyczki), firm audytorskich, związków zawodowych, instytutów badawczych, organizacji akademickich, instytucji publicznych, osób prywatnych.

¹⁴ Różne uwarunkowania, w tym ekonomiczne, prawne, kulturowe systemu rachunkowości w danym kraju, sprawiają, że koszty te różnią się między krajami.

Za ważny negatywny aspekt implementacji MSSF w UE należy też uznać fakt, że UE nie ma bezpośredniej kontroli nad procesem tworzenia standardów sprawozdawczości finansowej dla unijnych spółek giełdowych. Co więcej, wraz z coraz większą liczbą państw akceptujących MSSF i angażujących się w proces tworzenia tych standardów maleje wpływ UE na ten proces.

Podsumowując, trudno jest obecnie – mimo upływu 10 lat – wyrazić jednoznaczną ocenę strategii UE dotyczącej sprawozdawczości finansowej spółek giełdowych. „Badania wskazują że firmy i użytkownicy korzystają z przyjęcia MSSF. Ale w żadnym wypadku nie korzystają wszystkie firmy i wszyscy użytkownicy” [Pope, McLeay, 2011, s. 261].

Michał Litwiński¹

NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE A NIERÓWNOMIERNY ROZKŁAD KAPITAŁU LUDZKIEGO W UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Kategoria kapitału ludzkiego pozostaje jednym z ważniejszych problemów w analizie czynników wzrostu gospodarczego. Badaniu podlegają zjawiska, które mogą wpływać na kształtowanie tego zasobu i różnic w jego poziomie. Problem podjęty w opracowaniu stanowi pytanie o to, jaki jest wpływ nierówności dochodowych na nierównomierny rozkład kapitału ludzkiego. Celem artykułu jest weryfikacja hipotezy o dodatnim charakterze tej zależności w krajach Unii Europejskiej (lata 2001-2013). Opracowanie zostało oparte na kompleksowym przeglądzie literatury przedmiotu oraz narzędziach statystyczno-ekonometrycznych.

WPROWADZENIE

Kategoria kapitału ludzkiego pozostaje w ostatnich dekadach jednym z ważniejszych problemów w analizie czynników wzrostu gospodarczego. Badaniu podlegają zjawiska, które mogą wpływać na kształtowanie tego zasobu i różnic w jego poziomie. Analiza tego typu jest szczególnie ważna, ponieważ nierówności w poziomie kapitału ludzkiego negatywnie wpływają na wzrost gospodarczy [Castelló, Doménech, 2002, ss. 198-199, Birdsall, Londoño, 1997]. Zauważają to chociażby władze krajów Unii Europejskiej, podkreślając w dokumentach strategicznych kategorię kapitału ludzkiego jako istotną dla konkurencyjności.

Wśród czynników, które są poddawane analizie, pomija się jednak nierówności dochodowe (badana jest zależność odwrotna – wpływ nierównomiernego wyposażenia w kapitał ludzki na rozkład dochodów). Brakuje przede wszystkim badań empirycznych w tym zakresie. Przeprowadzenie analizy pozwoliłoby rozstrzygnąć, czy równomierne podnoszenie poziomu kapitału ludzkiego powinno być stymulowane jedynie w bezpośredni sposób, czy również poprzez eliminację czynników zagrażających jego rozwojowi (w szczególności zaś nierówności dochodowych).

¹ Mgr Michał Litwiński, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Socjologii i Filozofii.

Dlatego też problem podjęty w opracowaniu stanowi pytanie o to, jaki jest wpływ nierówności dochodowych na nierównomierny rozkład kapitału ludzkiego. Celem artykułu jest weryfikacja hipotezy o dodatnim charakterze tej zależności w krajach Unii Europejskiej (nierówności dochodowe i w poziomie kapitału ludzkiego zmieniają się jednokierunkowo). Cel szczegółowy stanowi analiza metod pomiaru poziomu nierówności w wyposażeniu w kapitał ludzki.

Opracowanie zostało oparte na kompleksowym przeglądzie literatury przedmiotu polsko- i obcojęzycznej. Wykorzystano również narzędzia statystyczno-ekonometryczne. Przyjęte do badania szeregi poddano testom stacjonarności i autokorelacji składnika losowego. Przeprowadzono również analizę korelacji, przyczynowości w sensie Grangera, a także oszacowano model panelowy.

Dane przyjęte do badania dotyczą krajów Unii Europejskiej dla lat 2001-2013. Granice zakresu czasowego podyktowane są długością dostępnych szeregów czasowych. Dane pobrano z bazy Banku Światowego, OECD oraz Eurostatu. Część informacji pochodzi ze zbioru przygotowanego przez Barro i Lee [2013].

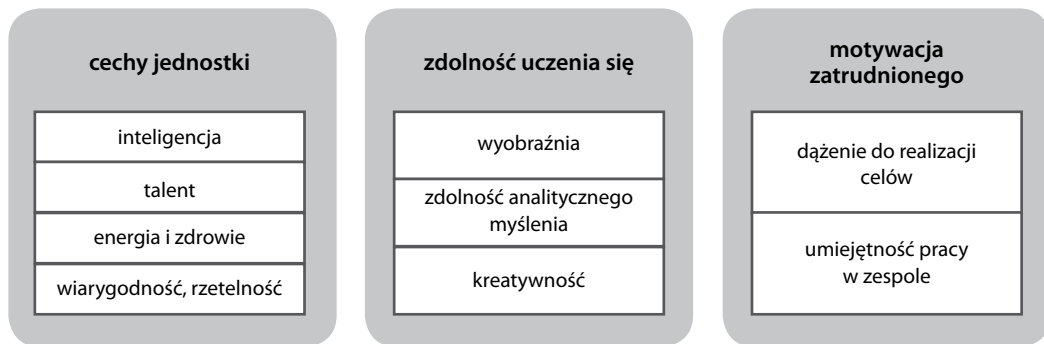
Esej składa się z trzech zasadniczych części. W pierwszym rozdziale autor koncentruje się na istocie i metodach pomiaru kapitału ludzkiego oraz nierówności w jego poziomie. Kolejna sekcja prezentuje charakter wpływu nierówności dochodowych na nierównomierne wyposażenie w kapitał ludzki (przesłanki teoretyczne). Ostatnia część opracowania ma charakter empiryczny i stanowi analizę ilościową zależności opisanej w poprzedniej sekcji. Opracowanie zostało zamknięte podsumowaniem zawierającym najważniejsze wnioski.

POMIAR KAPITAŁU LUDZKIEGO I NIERÓWNOŚCI W JEGO POZIOMIE

Według teorii kapitału ludzkiego Schultza [1961] i Beckera [1962] główne źródło sukcesu w skali mikro- i makroekonomicznej stanowi człowiek. Opisywany zasób ma zatem strategiczny charakter w przedsiębiorstwie i gospodarce. Kapitał ludzki jest przy tym definiowany jako ucieleśnione w człowieku wiedza, umiejętności, kwalifikacje, motywacje i stan zdrowia [Makowski, 2000, s. 11; Łukasiewicz, 2005, ss. 37-38; Rutkowska, 2012, s. 340].

Wskazanie wszystkich elementów kapitału ludzkiego spotyka się z pewnymi trudnościami z uwagi na wielość cech, które posiada każda jednostka. Najważniejsze ze składników tego zasobu zostały wymienione na rysunku 1. Listę wymienionych elementów kapitału ludzkiego należałoby uzupełnić o wykształcenie jednostki, zdobywane zarówno w ramach kształcenia obowiązkowego, jak i tzw. *life-long learning* [Łukasiewicz, 2005, s. 38].

Rysunek 1. Składniki kapitału ludzkiego



Źródło: [Sokołowska, 2005, s. 17].

POMIAR POZIOMU KAPITAŁU LUDZKIEGO

Kapitał ludzki ma cechy znacząco odmienne od właściwości pozostałych zasobów. W tym zakresie należy podkreślić jego niemierzalność (np. problem ilościowego określenia poziomu motywacji). Ponadto kapitał ludzki nie stanowi prostej sumy składających się na niego elementów [Łukasiewicz, 2005, s. 39]. Cechą omawianego zasobu jest jakościowa odrębność (ang. *qualitative distinctiveness*) – kapitał ludzki w ujęciu makro nie może być rozumiany jako suma zasobu ucieleśnionego w poszczególnych jednostkach z uwagi na wartość dodaną, wynikającą z relacji między ludźmi oraz samego charakteru kształcenia (przykładowo, kapitał ludzki osoby, która kształciła się 10 lat nie będzie równy pod względem wartości sumie kapitałów ludzkich dwóch osób, które kształciły się po 5 lat). Ponadto kapitał ludzki cechuje międzyokresowa produktywność (ang. *intermediate productivity*). W przeciwieństwie do innych zasobów (np. maszyn), osoba będąca w trakcie kształcenia (tzn. w trakcie tworzenia zasobu) wykazuje pewien poziom produktywności (maszyna jest produktywna dopiero po zakończeniu jej tworzenia) [Driskill i in., 2009, ss. 724-725]. Takie właściwości omawianego zasobu utrudniają znacząco przyjęcie miernika zapewniającego porównywalność obserwacji dla poszczególnych krajów [Łukasiewicz, 2005, s. 39]. Mimo tych trudności, podejmowane są próby mierzenia poziomu omawianego zasobu.

Metody pomiaru kapitału ludzkiego dzielą się na finansowe i jakościowe. Pierwsze z narzędzi pozwalają na wyrażenie poziomu kapitału ludzkiego w formie pieniężnej. Wyróżnia się tu przede wszystkim metodę dochodową, czyli prospektywną (wartość kapitału ludzkiego oblicza się poprzez zdyskontowanie przyszłych dochodów, będących następstwem inwestycji w powiększanie zasobu) oraz metodę kosztową, czyli retrospektywną (wartość kapitału ludzkiego stanowi sumę wydatków pieniężnych poniesionych na jego rozwój, tzn. na edukację i utrzymanie jednostki) [Łukasiewicz, 2005, ss. 40-41; Rutkowska, 2012, s. 343; Czajkowski, 2012, s. 6].

Z kolei metody jakościowe pozwalają na zbadanie zmian nieilościowych w kapitale ludzkim. Diagnozy rozwoju (lub degradacji) zasobu dokonuje się na podstawie szeregu wskaźników, wśród których można wyróżnić parametry edukacji oraz indeksy [Łukasiewicz, 2005, s. 41; Czajkowski, 2012, s. 6]. W ramach pierwszego typu najpopularniejszy miernik kapitału ludzkiego stanowi stopień wykształcenia społeczeństwa, który może być kalkulowany dla poszczególnych grup wiekowych [OECD, 1998, s. 16]. Indeksy są miernikami agregującymi wiele zmiennych, dotyczących jakości edukacji (np. liczba uczniów przypadająca na nauczyciela) [Czajkowski, 2012, s. 6].

Stosowanie metod jakościowych musi się wiązać z dużą ostrożnością, ponieważ nie zawsze zapewniają one porównywalność obserwacji poziomu kapitału ludzkiego (z uwagi na różnice między systemami kształcenia). Pozwalają one jednak zmierzyć wielkość omawianego zasobu dla większych grup (w tym społeczeństw) [Łukasiewicz, 2005, s. 43]. Z uwagi na makroekonomiczny charakter opracowania w analizie odniesiono się przede wszystkim do tych właśnie narzędzi.

POMIAR NIERÓWNOŚCI W POZIOMIE KAPITAŁU LUDZKIEGO

Najpopularniejszym podejściem w zakresie pomiaru nierówności w poziomie kapitału ludzkiego jest metoda Castelló i Doménecha [2000, s. 5; 2014, ss. 5-7], która opiera się na krzywej Lorenza. Miernikiem nierównomiernego rozkładu kapitału ludzkiego jest w tym wypadku współczynnik Giniego, wyrażony wzorem 1.

$$Gini = \frac{1}{2\bar{H}} \sum_{i=0}^3 \sum_{j=0}^3 |\hat{x}_i - \hat{x}_j| n_i n_j, \quad (1)$$

gdzie \bar{H} stanowi średnią liczbę lat kształcenia w populacji w wieku 15 lat i więcej, i oraz j odno-
szą się do różnych poziomów edukacji, \hat{x} stanowi skumulowaną średnią liczbę lat kształcenia na
danym poziomie, n odnosi się do odsetka populacji na danym poziomie edukacji².

Niewątpliwą zaletą stosowania powyższego podejścia do pomiaru poziomu kapitału ludzkiego
(wykorzystanie współczynnika Giniego) jest możliwość oparcia swoich rozważań na ogólnodo-
stępnych danych, a także łatwość analizy dzięki stworzeniu miernika prostego w kalkulacji i za-
pewniającego porównywalność [Mughal, Diawara, 2011, s. 7]. Ponadto koncentracja na zmienn-
nych odnoszących się do różnych poziomów kształcenia pozwala wziąć pod uwagę cechy kapitału
ludzkiego, np. międzyokresową produktywność [Castelló, Doménech, 2014, s. 3]. Metoda ta ma
jednak również podstawową słabość, jaką jest pominięcie w konstrukcji wskaźnika istotnych ele-
mentów kapitału ludzkiego (np. rozwój kwalifikacji w pracy zawodowej, *life-long learning* czy też
zdrowie jednostki) [Mikuła-Bączek, 2007, s. 227; Viaene, Zilcha, 2009, s. 761].

Ze względu na te wady autor opracowania proponuje, aby w powyższym mierniku wprowadzić
czwarty poziom kształcenia, który będzie reprezentował *life-long learning* oraz podnoszenie kwa-
lifkacji w pracy zawodowej (np. szkolenia, studia podyplomowe). Miernik nierówności w zakresie
kapitału ludzkiego zostanie wówczas wyrażony wzorem 2.

$$Gini = \frac{1}{2\bar{H}} \sum_{i=0}^4 \sum_{j=0}^4 |\hat{x}_i - \hat{x}_j| n_i n_j, \quad (2)$$

po przekształceniu:

$$Gini = n_0 + \frac{n_1[n_2x_2+n_3(x_2+x_3)]+n_4(x_2+x_3+x_4)]+n_2[n_3x_3+n_4(x_3+x_4)]+n_3n_4x_4}{\bar{H}}, \quad (3)$$

gdzie x_i stanowi średnią liczbę lat kształcenia na danym poziomie edukacji (pozostałe oznaczenia
jak wyżej).

Ograniczeniem stosowania powyższego miernika jest fakt, że nadal nie uwzględnia on wszyst-
kich elementów kapitału ludzkiego (zwłaszcza poziomu zdrowia). Wynika to z braku (w ogólnodo-
stępnych bazach) danych jednostkowych dla zmiennych, które je reprezentują.

NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE I NIERÓWNOMIERNY ROZKŁAD KAPITAŁU LUDZKIEGO

Uchylenie założenia o jednorodności podmiotów w modelach makroekonomicznych skutkowało
uznaniem, że nierówności dochodowe mają wpływ na inwestycje w kapitał ludzki oraz rozwój eko-
nomiczny [Galor, Zeira, 1993]. Dotychczas w literaturze przedmiotu zaprezentowano jednak niewie-
le badań, które bezpośrednio dotyczą wpływu nierówności dochodowych na nierównomierny roz-
kład kapitału ludzkiego. Z drugiej strony bardzo często czynnik ten jest włączany do analizy wpływu
nierównego podziału dochodów na tempo przyrostów PKB [Castelló, Doménech, 2002, ss. 187-188;
Turnovsky, Mitra, 2013, ss. 67-68]. Kapitał ludzki jest również wprowadzany do endogenicznych
modeli wzrostu gospodarczego (np. [Romer, 1986], [Lucas, 1988], [Jabłoński, 2008, s. 23]), w któ-
rych zakłada się, że inwestycje w podnoszenie poziomu omawianego zasobu są przedmiotem decyzji
podmiotów ekonomicznych [Mikuła-Bączek, 2007, s. 227]. Obecność kapitału ludzkiego w modelu
wzrostu umożliwia badanie tego zasobu i jego związków z nierównościami dochodowymi w ramach
funkcjonalnych powiązań z innymi czynnikami, takimi jak (1) niedoskonałości rynku kredytowego

² Wyróżnione poziomy edukacji: 0 – bez wykształcenia (*no schooling*), 1 – wykształcenie podstawowe (*primary*),
2 – wykształcenie średnie (*secondary*), 3 – wykształcenie wyższe (*tertiary*).

[Galor, Zeira, 1993], (2) stopa dzietności [Castello-Climent, 2010, s. 400; Doepke, de la Croix, 2001, ss. 2-3], (3) kapitał społeczny [Shiff, 2010, s. 46], (4) status socjoekonomiczny i stan zdrowia [Sorlie i in., 1995] czy też (5) źródła finansowania edukacji [Woźniak, Jabłoński, 2008].

Wskazuje się, że nierówności dochodowe wpływają na możliwości zdobywania wykształcenia nie tylko bezpośrednio (poprzez uniemożliwienie dużej części społeczeństwa zaspokojenia potrzeb innych niż podstawowe), ale również poprzez kanał kredytowy. Brak aktywów (powodowany m.in. niskimi dochodami) zamyka dostęp do źródeł finansowania kształcenia (czy też troski o zdrowie) innych niż zarobki z pracy zawodowej [Mikuła-Bączek, 2007, s. 228].

Zanegowanie założenia o egzogenicznej dzietności (np. [Becker, Barro, 1986, ss. 3, 39-41], [Kremer, Chen, 1999, ss. 155, 192-195]) umożliwiło Doepke, de la Croix [2001, ss. 2-3] opracowanie modelu, zgodnie z którym obywatele o niskim dochodzie i poziomie edukacji decydują się na większą liczbę dzieci. Mogą im przy tym zagwarantować relatywnie niskie możliwości zdobywania edukacji z uwagi na konieczność podziału ograniczonych zasobów finansowych na większą liczbę osób. Z kolei podmioty o wyższych zarobkach, które charakteryzują się zazwyczaj wyższym poziomem kapitału ludzkiego, cechuje niższa dzietność. Dzieci mają wówczas większe możliwości kształcenia się. W warunkach dużych nierówności wiele osób otrzymuje niski dochód, niższy będzie zatem poziom kapitału ludzkiego.

Nierówności dochodowe mogą wpływać na nierównomierną akumulację kapitału ludzkiego również poprzez kanał kapitału społecznego. Zasób ten wpływa na efektywność kształcenia poprzez efekt naśladownictwa, a także kontakty sieciowe w ramach tworzonych wspólnot [Jabłoński, 2008, s. 24]. Zakłada się, że zmniejszenie egalitarności rozkładu dochodów w społeczeństwie wiąże się z niższym zaufaniem, obniżając tym poziom kapitału społecznego [Shiff, 2010, ss. 46, 136-137].

Dużą rolę w kształtowaniu nierówności w zakresie akumulacji kapitału ludzkiego pełni zdrowie jednostek. Wskazuje się, że stan psychofizyczny wpływa znacząco na możliwości zdobywania edukacji. Ponadto poziom zdrowia, decydując o oczekiwanej długości trwania życia, tworzy bodźce do kształcenia się (osoby, które znajdują się w grupie o niższej przeciętnej długości życia krócej będą mogły korzystać z efektów inwestycji w kapitał ludzki, co zmniejsza ich motywację) [Chakraborty, Das, 2005, s. 182; Castello-Climent, 2010, ss. 396, 403]. Stan psychofizyczny jednostki jest z kolei kształtowany przez poziom nierówności dochodowych. W sytuacji dużego rozwarstwienia wiele jednostek ma niższe dochody, co sprawia, że gorsze jest ich samopoczucie pod względem fizycznym (z uwagi na złe odżywianie) oraz psychicznym (stres związany z poczuciem relatywnej deprivacji) [Thorbecke, Charumilind, 2002, s. 1490]. Ponadto nierówności dochodowe mogą wpływać na stan zdrowia poprzez czynniki pośrednie, np. status socjoekonomiczny [Sorlie i in., 1995; Wilkinson, 1996; Marmot, Wilkinson, 1999]. Kategoria ta wpływa na kształtowanie poczucia braku szacunku innych do swojej osoby czy też pozostawania bezwartościowym dla otoczenia, decydując o samopoczuciu jednostki [Brunner, Marmot, 1999].

Zależność między nierównościami dochodowymi a nierównomiernym rozkładem kapitału ludzkiego zależy również od źródła finansowania edukacji (środki prywatne lub środki publiczne). Wskazuje się, że w warunkach dominacji edukacji prywatnej, z której korzystają ci, którzy mogą sobie na nią pozwolić, czyli lepiej zarabiający, na kształcenie przeznaczają się więcej czasu oraz środków finansowych. W ten sposób nierówności dochodowe stają się przyczyną nierównomiernego akumulacji kapitału ludzkiego. W modelu edukacji publicznej występują mniejsze możliwości budowy przyszłego kapitału ludzkiego poprzez poświęcenie większych środków w danym momencie [Woźniak, Jabłoński, 2008, ss. 28-29, 45].

Dużą rolę rodziców w kształtowaniu kapitału ludzkiego przyszłych pokoleń podkreśla również międzypokoleniowy model mobilności (ang. *intergenerational mobility model*). Wskazuje się, że przekazywanie zasobów (zwłaszcza tych, które są istotne dla kształtowania kapitału ludzkiego) dzieciom wpływa na ich wykształcenie. Zakłada się, że rodzice z danym poziomem edukacji uła-

twiając kolejnemu pokoleniu osiągnięcie tego samego etapu. Rozkład zasobów (również podział dochodów w społeczeństwie) będzie miał zatem wpływ na motywowanie kolejnych pokoleń do akumulacji kapitału ludzkiego, jak i na finansowanie inwestycji, które tej akumulacji sprzyjają [Galar, Zeira, 1993].

Na podstawie powyższych rozważań można stwierdzić, że w literaturze przedmiotu dominuje pogląd o niekorzystnym wpływie nierówności dochodowych na możliwości kształtowania egalitarnego wyposażenia w kapitał ludzki. Istnieją jednak również zdania przeciwnie. Giannini [2001] wskazuje, że niższe zarobki (stające się udziałem dużej części społeczeństwa w warunkach wysokiego rozwarstwienia dochodowego), którym towarzyszą zazwyczaj różnice statusów społecznych wiążą się ze wzrostem motywacji do działania i większymi inwestycjami w kapitał ludzki. Rezygnacja z bieżącej konsumpcji na rzecz podnoszenia poziomu kapitału ludzkiego ma na celu poprawę swojej sytuacji.

EMPIRYCZNA ANALIZA ZALEŻNOŚCI MIĘDZY ZMIENNYMI

Ilościowe badanie relacji określonej celem niniejszego opracowania zostało przeprowadzone dla lat 2001-2013 dla krajów Unii Europejskiej. Dane dotyczące nierówności dochodowych i poziomu kapitału ludzkiego pobrano z bazy Banku Światowego, OECD oraz Eurostatu. Część informacji pochodzi ze zbioru przygotowanego przez Barro i Lee [2013]. Nazwy zmiennych przyjętych do analizy zostały wymienione w tabeli 1, przy czym wskazane szeregi czasowe wykorzystano do konstrukcji miernika opisanego w sekcji pierwszej artykułu (wzór 3). Dobór zmiennych jest podyktowany wskazaniem odnośnie pomiaru kapitału ludzkiego omówionymi w literaturze przedmiotu.

Należy zaznaczyć, że miernik nierówności w zakresie poziomu kapitału ludzkiego skalkulowano przy wykorzystaniu dwóch sposobów – dla rozpoczętych etapów kształcenia i ukończonych poziomów edukacji (odpowiednio HC_total i HC_complete). Miara pierwsza nie uwzględnia osób przedwcześnie kończących edukację, których udział w populacji stanowi jeden z wyznaczników jakości kapitału ludzkiego. Poniższa analiza zależności między zjawiskami została przeprowadzona równoległe dla dwóch zmiennych objaśnianych – zbudowano dwa modele. Dla zwiększenia przejrzystości analizy wymienione w tabeli oznaczenia będą stosowane w tabelach w całym rozdziale.

Właściwe badanie relacji między zmiennymi poprzedza diagnoza szeregów czasowych pod kątem wad, mogących obciążyć wyniki analizy. Badanie to uwzględnia analizę stacjonarności (za pomocą testu ADF) oraz autokorelacji składnika losowego (test mnożnika Lagrange'a). Wyniki wskazanych testów przedstawiono odpowiednio w tabelach 2 i 3³. Przeprowadzenie testu pozwoliło stwierdzić, że jedynie szereg odnoszący się do współczynnika Giniego zawiera pierwiastek jednostkowy, natomiast problem autokorelacji stwierdzono w przypadku wszystkich zmiennych. Wszystkie szeregi, w których stwierdzono wystąpienie wad poddano procedurze różnicowania pierwszego stopnia, która pozwoliła wyeliminować nieprawidłowości.

Właściwa analiza charakteru i siły wpływu nierówności dochodowych na nierównomierny rozkład kapitału ludzkiego obejmuje analizę korelacji, badanie przyczynowości w sensie Grangera oraz model panelowy. Współczynniki korelacji Pearsona przedstawiono w tabeli 4. Wartość wskaźników dla zależności między współczynnikiem Giniego a miernikami nierówności w zakresie poziomu kapitału ludzkiego sugeruje, że relacja między zmiennymi nie jest silna. Na uwagę zasługuje jednak jej dodatni charakter, pozwalający stwierdzić, że zmiany zmiennych objaśniających i objaśnianych będą miały charakter jednokierunkowy.

Analiza korelacji pozwala jedynie badać współzależność między wskaźnikami, nie dając podstaw do wnioskowania na temat wpływu współczynnika Giniego na zmienne objaśniane. Badaniu prawidłowości tego typu służy m.in. analiza przyczynowości w sensie Grangera, której wyniki za-

³ W całym opracowaniu przyjęto poziom istotności równy 0,05; BPO – brak podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej.

Tabela 1. Składniki kapitału ludzkiego

Typ zmiennej	Wskaźnik (wraz z oznaczeniem)	Szeregi służące do konstrukcji wskaźnika	
Zmienne objaśniane	Wskaźnik nierówności w zakresie kapitału ludzkiego dla wykształcenia ukończonego (HC_complete)	Odsetek osób w wieku 15 i więcej lat	bez wykształcenia
			które zakończyły kształcenie na poziomie podstawowym
			które zakończyły kształcenie na poziomie średnim
			które zakończyły kształcenie na poziomie wyższym
			które biorą udział w kształceniu ustawicznym, studiach podyplomowych i innych formach kształcenia
		Średnia liczba lat kształcenia	
		Średnia liczba lat kształcenia	na poziomie podstawowym
			na poziomie średnim
			na poziomie wyższym
			w ramach kształcenia ustawicznego, studiów podyplomowych i innych form kształcenia (ukończone)
	Wskaźnik nierówności w zakresie kapitału ludzkiego dla wykształcenia rozpoczętego (HC_total)	Odsetek osób w wieku 15 i więcej lat	bez wykształcenia
			które rozpoczęły kształcenie na poziomie podstawowym
			które rozpoczęły kształcenie na poziomie średnim
			które rozpoczęły kształcenie na poziomie wyższym
które biorą udział w kształceniu ustawicznym, studiach podyplomowych i innych formach kształcenia			
Średnia liczba lat kształcenia			
Średnia liczba lat kształcenia		na poziomie podstawowym	
		na poziomie średnim	
		na poziomie wyższym	
		w ramach kształcenia ustawicznego, studiów podyplomowych i innych form kształcenia (rozpoczęte)	
Zmienne objaśniające	Wskaźnik nierówności dochodowych (Gini)	Współczynnik Giniego bazujący na wydatkach konsumpcyjnych	

Źródło: Opracowanie własne.

prezentowano w tabeli 5. Jedynie w przypadku, gdy za zmienną objaśnianą przyjmujemy miernik nierówności odnoszący się do ukończonych etapów kształcenia, zmiany współczynnika Giniego stają się przyczyną w sensie Grangera zmian nierówności w zakresie kapitału ludzkiego.

Tabela 2. Wyniki testu ADF

Zmienna	H ₀	Wartość p	Wniosek o H ₀	Wniosek o szeregu czasowym
Gini	Wszystkie grupy w panelu niestacjonarne	0,7267	BPO	NIESTACJONARNY
HC_total		0,0006	Odrzucamy	STACJONARNY
HC_complete		0,0000		

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 3. Wyniki testu mnożnika Lagrange'a

Zmienna	H ₀	Wartość p	Wniosek o H ₀	Wniosek o szeregu czasowym
Gini	Brak autokorelacji składnika losowego	0,02178093	Odrzucamy	AUTOKORELACJA WYSTĘPUJE
HC_total		2,4296e-007		
HC_complete		2,8462e-005		

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4. Współczynniki korelacji Pearsona dla zmiennych poddanych analizie

	HC_complete	HC_total	Gini
HC_complete	1	0,9841	0,0071
HC_total		1	0,0185
Gini			1

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 5. Analiza przyczynowości w sensie Grangera dla stopy wzrostu realnego PKB *per capita* oraz zmiennych objaśniających

Zmienne objaśniane	H ₀	Wartość p	Wniosek o H ₀	Wniosek o wpływie współczynnika Giniego na zmienną objaśnianą
HC_total	Zmiany współczynnika Giniego nie są przyczyną w sensie Grangera zmian zmiennej objaśnianej	0,860239	BPO	Brak związku przyczynowego między zmiennymi
HC_complete		0,027640	Odrzucamy	Występuje związek przyczynowy między zmiennymi

Uwagi: dla zbadania przyczynowości zastosowano procedurę Grangera [Charemza, Deadman, 1997, ss. 159-161]; statystyka testowa ma rozkład χ^2 przy liczbie stopni swobody równej liczbie opóźnień.

Źródło: Opracowanie własne.

Możliwość nie tylko stwierdzenia faktu, ale również określenia siły i kierunku wpływu współczynnika Giniego na zmienne objaśniane daje model panelowy. Został on zbudowany w dwóch wersjach (dla każdego miernika nierówności w zakresie kapitału ludzkiego osobno). Wyniki testów pozwalających dokonać wyboru właściwego typu modelu zostały przedstawione w tabeli 6 dla każdej ze zmiennych objaśnianych. W każdym z przypadków zasadne okazuje się wykorzystanie modelu LSDV z efektami czasowymi.

Tabela 6. Wyniki testów, pozwalających dokonać wyboru właściwego typu modelu panelowego

			Model <i>pooled</i>	Model LSDV	Model <i>random effects</i>	Model z efektami czasowymi
Test			Breuscha-Pagana	Test F	Hausmana	Walda
H0			Wariancja efektów indywidualnych jest równa 0	Nie ma podstaw do wprowadzenia stałych efektów grupowych	Nie występuje korelacja między efektami indywidualnymi i zmiennymi objaśniającymi	Zmienne 0-1 dla czasu są łącznie nieistotne
Zmienna objaśniana	HC_complete	Wartość p	1,11189e-099	7,12676e-038	0,0180741	1,92201e-015
		Wniosek o H0	Odrzucamy	Odrzucamy	Odrzucamy	Odrzucamy
		Wniosek o modelu	NIEWŁAŚCIWY	WŁAŚCIWY	NIEWŁAŚCIWY	WŁAŚCIWY
	HC_total	Wartość p	8,69073e-102	1,23675e-038	0,0158008	3,73129e-010
		Wniosek o H0	Odrzucamy	Odrzucamy	Odrzucamy	Odrzucamy
		Wniosek o modelu	NIEWŁAŚCIWY	WŁAŚCIWY	NIEWŁAŚCIWY	WŁAŚCIWY

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Estymacja modelu panelowego zgodnie z powyższym wyborem pozwoliła otrzymać oszacowania współczynników przedstawione w tabeli 7. Zaprezentowano w niej wyniki estymacji modeli dla obydwu typów miernika nierówności w zakresie kapitału ludzkiego. Na podstawie testu t-Studenta można stwierdzić, że zmiany nierówności dochodowych mają istotny wpływ na zmiany rozwarstwienia poziomu kapitału ludzkiego tylko w przypadku, gdy miernik tego drugiego zjawiska oparty jest na danych dotyczących ukończonych etapów kształcenia. Ponadto wpływ ten ma charakter dodatni.

Tabela 7. Wyniki oszacowania modelu panelowego

Zmienna objaśniana	Zmienna objaśniająca	Oszacowanie parametru	Wartość p w teście istotności t-Studenta	Wnioski na temat wpływu nierówności dochodowych na nierównomierny rozkład wyposażenia w kapitał ludzki
HC_complete	stała	0,174343	-	
	Gini	0,000606828	0,0076	Istotny dodatni wpływ
HC_total	stała	0,180312	-	
	Gini	-0,000305089	0,8770	Brak istotnego wpływu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Podsumowując, zastosowane narzędzia analizy ilościowej pozwalają sformułować wniosek o istnieniu dodatniej relacji między nierównościami dochodowymi i stopniem nierównomiernego wyposażenia w kapitał ludzki. Ponadto statystyczna istotność wpływu występuje jedynie dla miernika rozwarstwienia poziomu badanego zasobu, który odnosi się do zakończonych etapów edukacji. Oznacza to, że na wielkość omawianego zasobu (a także jego jakość i nierówności w zakresie akumulacji) wpływa przede wszystkim wykształcenie formalnie ukończone – fakt rozpoczęcia edukacji nie jest istotny dla charakteru badanej relacji.

PODSUMOWANIE

Analiza, przeprowadzona zarówno w warstwie teoretycznej, jak i empirycznej, pozwoliła sformułować wniosek o dodatnim charakterze wpływu nierówności dochodowych na stopień nierówności rozkładu kapitału ludzkiego. Oznacza to, że hipoteza wskazana we wprowadzeniu do artykułu została potwierdzona, a cel opracowania osiągnięto.

Warto zauważyć, że rozwarstwienie dochodów zagraża promowanej w Unii Europejskiej spójności w zakresie poziomu kapitału ludzkiego. Wpływa zatem również na konkurencyjność ugrupowania. Interesującym dla pomiaru kapitału ludzkiego i nierówności w zakresie jego poziomu jest przy tym fakt, że rozwarstwienie dochodowe wpływa na stopień nierównomiernego rozkładu kapitału ludzkiego tylko przy zastosowaniu miernika odnoszącego się do formalnie zakończonych etapów edukacji.

Mirosława Witkowska-Dąbrowska¹
Ilisio Manuel De Jesus²
Agnieszka Napiórkowska-Baryła³

WIELKOŚĆ, KIERUNKI I EFEKTY RZECZOWE FINANSOWANIA INFRASTRUKTURY OCHRONY ŚRODOWISKA W POLSCE I PORTUGALII

STRESZCZENIE

Badaniami objęto obszar Polski oraz Portugalii. Opierając się na danych statystycznych publikowanych przez GUS oraz Instituto Nacional de Estatística, przeprowadzono analizę poziomą i pionową z uwzględnieniem regionów i województw w Polsce oraz podregionów w Portugalii. Analiza dotyczyła zmian w dostępie do infrastruktury liniowej ochrony środowiska oraz wielkości i kierunków finansowania ochrony środowiska w latach 2004-2013. W wyniku badań stwierdzono dysproporcje w dostępności do infrastruktury ochrony środowiska w Polsce i Portugalii, co widoczne jest również podczas analizy regionów, podregionów i województw. Dysproporcje, choć w wolnym tempie, zmniejszały się. Nakłady inwestycyjne oraz koszty bieżące ochrony środowiska nieznacznie rosły w obu krajach. W przeliczeniu na jednego mieszkańca kształtowały się podobnie w Polsce i Portugalii. Wyjątkowy był rok 2010, gdy w Polsce przekroczyły 1200 zł.

¹ Dr inż. Mirosława Witkowska-Dąbrowska, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Ekonomiki Przestrzennej i Środowiskowej.

² Dr inż. Ilisio Manuel De Jesus, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Ekonomiki Przestrzennej i Środowiskowej.

³ Dr inż. Agnieszka Napiórkowska-Baryła, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Ekonomiki Przestrzennej i Środowiskowej.

WPROWADZENIE

W Unii Europejskiej prowadzi się szereg działań służących wspieraniu rozwoju gospodarczego i społecznego państw członkowskich, a zwłaszcza poszczególnych regionów w ramach polityki spójności. Zgodnie z traktatem lizbońskim polityka ta obejmuje nowy cel – spójność terytorialną. Ogólny cel zakłada zmniejszenie różnic między poszczególnymi regionami. Wymienić można trzy główne mechanizmy finansowania: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego i Europejski Fundusz Społeczny – które tworzą tak zwane fundusze strukturalne – oraz Fundusz Spójności. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego zapewnia finansowanie infrastruktury i inwestycji produkcyjnych, Europejski Fundusz Społeczny wspiera budowanie potencjału w instytucjach i organizacjach, jak również działania w zakresie edukacji i szkoleń służące zwiększeniu potencjału ludzi. Fundusz Spójności ma na celu poprawę połączeń transportowych i ochrony środowiska w najsłabiej rozwiniętych gospodarczo regionach Unii Europejskiej: w tym we wszystkich nowych państwach członkowskich oraz na niektórych obszarach. Wśród tych obszarów oprócz Hiszpanii i Grecji wymienia się właśnie Portugalię. Większość środków finansujących projekty w zakresie ochrony środowiska jest przeznaczona na długoterminowe i duże inwestycje w infrastrukturę, na przykład na poprawę systemów zaopatrzenia w wodę oraz utylizację odpadów stałych i płynnych. Jednakże wszystkie projekty, również te nie wynikające bezpośrednio z potrzeb ochrony środowiska, finansowane w ramach polityki spójności, w tym na przykład w dziedzinie transportu, muszą mieć zrównoważony charakter pod względem ochrony środowiska⁴.

Celem badań była identyfikacja zmian zachodzących w stopniu wyposażenia w infrastrukturę ochrony środowiska oraz wielkości finansowania ochrony środowiska w latach 2005–2013. Niektóre dane dotyczące udziału korzystających z infrastruktury ochrony środowiska są niekompletne lub szacunkowe, co zaznaczono w tabelach. Wynika to z nie zawsze możliwego wyłonienia komplementarnych danych dla obu krajów. W badaniach przeprowadzono poziomą i pionową analizę porównawczą danych dla Portugalii i Polski z uwzględnieniem podregionów i województw. Źródła wtórne stanowiły dane opublikowane przez GUS – Bank Danych Lokalnych oraz Instituto Nacional de Estatística. W wynikach badań, w celu zaprezentowania efektów rzeczowych inwestycji, zaprezentowano udział ludności korzystającej z infrastruktury ochrony środowiska w Portugalii i Polsce w wybranych latach. Wielkość ogółem oraz wg kierunków finansowania podano w zł (przyjęto średni kurs euro na dzień 31 grudnia każdego roku), w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Indeksy dynamiki zmian obliczono, przyjmując za bazowy rok 2005. Badania poszerzono o zestawienie wielkości inwestowania w przeliczeniu na 1 mieszkańca, uwzględniając kierunki oraz postęp od 2005 roku.

SPÓLECZNO-GOSPODARCZA CHARAKTERYSTYKA POLSKI I PORTUGALII

Portugalia, w prawie 29-letnim okresie członkostwa, w pierwszym 20-leciu charakteryzowała się dynamicznym rozwojem gospodarczym. Dziesięć lat temu rozważano nawet konieczność zwolnienia tempa rozwoju, obawiając się recesji, co się zresztą wydarzyło nie tylko w Portugalii, ale w całej Unii Europejskiej i na świecie. Polska włączyła się w struktury Unii Europejskiej 1.05.2004 r., a największe bariery dotyczyły, oprócz rolnictwa, właśnie ochrony środowiska [Halamska, 2005].

Mimo trzykrotnie mniejszego obszaru i trzykrotnie mniejszej liczby ludności w Portugalii, PKB nie było w takich proporcjach niższe (tabela 1) niż w Polsce. A wręcz przeciwnie, w przeliczeniu na 1 mieszkańca było wyższe o około 1/3 niż w Polsce.

⁴ Polityka spójności a ochrona środowiska – Komisja Europejska.

Tabela 1. Porównanie wybranych wskaźników w Portugalii i Polsce wg stanu na 31.12.2013 r.

Wyszczególnienie	Portugalia	Polska
Powierzchnia	91 905 km ²	312 685 km ²
Ludność	10,4 mln	38,5 mln
Ważne daty	1910 – RP 1974 – „rewolucja goździków” 1986 – przystąpienie do EWG 1999 – EURO	1918 – II RP 1944 – PRL 1989 – III RP 2004 – przystąpienie do UE ? - EURO
Wskaźniki gospodarcze:		
PKB ogółem	646,62 mld zł	1584,01 mld zł
PKB na 1 mieszkańca	62175 zł	41143 zł
Współczynnik Giniego	0,33	0,30
Wskaźnik obciążenia demograficznego	50,1	40,1
Stopa bezrobocia	15,9%	10,1%
Stopa inflacji	2,8%	1,0%
Liczba regionów w tym:	8	16
• mocnych i średnich	6	11
• słabych	2	5

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS, 2013, Raport o inflacji – listopad 2013.

Zmiany w strukturze ludności znajdują odzwierciedlenie we współczynniku obciążenia demograficznego⁵. W Unii Europejskiej w 2013 r. wskaźnik ten kształtował się na poziomie 51, w 2004 r. – 49. Najniższy współczynnik obciążenia demograficznego odnotowano w 2013 r., w Polsce i na Słowacji wyniósł on odpowiednio 41 i 40 (podczas gdy w roku przystąpienia do UE – 43 i 40). W latach 2005-2012 w Polsce i w Portugalii zmniejszyło się zróżnicowanie rozkładu dochodów, czego potwierdzeniem jest obniżenie współczynnika Giniego. W Unii Europejskiej w 2013 roku współczynnik Giniego utrzymał się na poziomie 0,306%⁶. W Polsce w 2013 roku odnotowano o prawie 6 punktów procentowych niższą stopę bezrobocia i prawie trzykrotnie niższą inflację niż w Portugalii. Wyraźne są jednak różnice regionalne w rozkładzie poszczególnych wskaźników zarówno w Polsce, jak i w Portugalii.

Prognozy wzrostu gospodarczego Portugalii na 2014 r. są dość optymistyczne. Ożywienie wskazuje na wejście tego kraju na ścieżkę umiarkowanego wzrostu gospodarczego, na co miał wpływ wzrost PKB w IV kw. 2013 r. o 1,7% w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego (po raz pierwszy od IV kw. 2010 r.), spowodowany zarówno wzrostem popytu wewnętrznego, jak i zewnętrznego. Odwrócenie trendu recesyjnego zostało wzmocnione osiągnięciem przyrostów PKB w ostatnich 2 kwartałach 2013 r. (tj. wzrost PKB w IV kw. o 0,6% w stosunku do III kw. i o 0,3% w III kw. w porównaniu do II kw.)⁷.

Podobnie optymistyczne są prognozy dla Polski. Według szacunków GUS, PKB w 2014 r. był wyższy o 3,3% w porównaniu z 2013 r. (w cenach średniorocznych roku poprzedniego). Zdecydo-

⁵ Liczba ludności w wieku 0-14 oraz 65 lat i więcej w stosunku do liczby ludności w wieku 15-64 lata.

⁶ Polska w Unii Europejskiej 2004-2014, GUS.

⁷ Wydział Promocji Handlu i Inwestycji – Lizbona, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Portugalii.

wanie szybciej niż przed rokiem rosła konsumpcja indywidualna, podobnie jak nakłady brutto na środki trwałe. Uwzględniając podażową stronę gospodarki, eksperci wskazują na zrównoważony i szeroki charakter żywienia gospodarczego. Wzrost odnotowały zarówno sektor przemysłowy, jak i budowlany, a także główne sekcje usług rynkowych⁸.

STAN WYPOSAŻENIA W INFRASTRUKTURĘ OCHRONY ŚRODOWISKA

W tabeli 2 przedstawiono udział ludności korzystającej z infrastruktury ochrony środowiska w zakresie gospodarki wodnej.

Tabela 2. Udział ludności korzystającej z urządzeń (%)

Lata	Wodociągi		Kanalizacja		Oczyszczalnie ścieków	
	Polska	Portugalia	Polska	Portugalia	Polska	Portugalia
2005	86	92	59	74	60	64
2006	86	91*	60	76	61	70
2007	87	92*	60	76*	62	69
2008	87	94	61	79*	63	62
2009	87	96	61	81	64	74
2013	88	–	65	84	70	–

*Dane szacunkowe.

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego i Instituto Nacional de Estadística.

We wszystkich wskaźnikach widać różnicę między badanymi krajami (o kilka, a nawet kilkanaście punktów procentowych) na korzyść Portugalii. W obu krajach jest też widoczny wzrost w kolejnych latach udziału korzystających z infrastruktury ochrony środowiska. Najwyższą dynamikę zmian pomiędzy 2005 a 2013 rokiem odnotowano dla sieci kanalizacyjnej w Portugalii. Był to wzrost o prawie 40% (w Polsce około 10%). W przypadku dostępu do oczyszczalni ścieków, niespełna o 20% w Portugalii, ale i w Polsce (rysunek 1). Zmiany w dostępie do wodociągów były mniejsze z uwagi na dość dobrze rozwiniętą sieć wodociągów już przed 2005 rokiem.

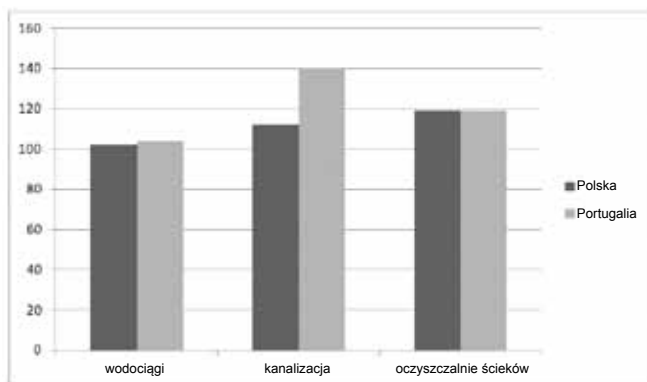
Należy jednak stwierdzić, że największym problemem były dysproporcje w poszczególnych podregionach w Portugalii (tabela 3) i województwach w Polsce (tabela 4). Dla Portugalii nie zaprezentowano danych na 2013 rok z uwagi na ich brak wśród danych prezentowanych przez Instituto Nacional de Estadística. Należy jednak przypuszczać, że dzięki funduszowi spójności różnice pomiędzy podregionami uległy spłyceniu.

W latach 1986-2006 Portugalia otrzymała łącznie ponad 29,6 mld euro w ramach funduszy strukturalnych, funduszu spójności i inicjatyw wspólnotowych. Pierwszy ze wspólnotowych pakietów pomocowych (WPP), zrealizowany w latach 1989-1993, o wartości 8 mld ECU, wygenerował inwestycje o wartości ponad 17 mld ECU. Głównymi celami pakietu było przygotowanie regionów Portugalii do wspólnego rynku, likwidacja nierówności w rozwoju ekonomicznym i społecznym w stosunku do standardów unijnych, jak i pomiędzy poszczególnymi regionami portugalskimi (*Analiza uwarunkowań...*, 2010).

Znaczna część tej kwoty została wykorzystana na ochronę środowiska oraz na programy związane z rozwojem regionalnym. W 2005 roku najlepiej wyposażony w infrastrukturę wodno-kan-

⁸ Ministerstwo Gospodarki – Wzrost PKB w 2014 r. – wstępne szacunki GUS.

Rysunek 1. Dynamika zmian w latach 2005-2013 (2004 r. = 100)



Źródło: Opracowanie na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego i Instituto Nacional de Estatística.

Tabela 3. Udział ludności korzystającej z urządzeń wg podregionów w Portugalii – stan na 2005 rok (%)

Podregiony	Wyszczególnienie	
	Zaopatrzenie w wodę	Odprowadzanie ścieków
Continente	92	78
Norte	84	64
Centro	97	73
Lisboa	99	96
Alentejo	95	84
Algarve	93	84

*Dane szacunkowe.

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego i Instituto Nacional de Estatística.

lizacyjną był podregion Lisboa (rysunek 2). Jest to obszar ze stolicą kraju. Obejmuje część Grande Lisboa oraz Półwysep Setúbal. Zajmuje pierwsze miejsce w tworzeniu PKB krajowego, odnotowując wkład w wysokości 37%, w produktywności, która przekracza średnią krajową, a także w inwestowaniu i dochodzie brutto rodzin.

Ponadto Lizbona to również region wyróżniający się silnym eksportem (31% całości eksportu krajowego w 2008 r). Pomimo to, że jest to drugi po Północy obszar Portugalii posiadający największą liczbę firm eksportujących, to właśnie tutaj koncentruje się większość wykwalifikowanej siły roboczej oraz największa liczba firm działających w sektorze nowych technologii⁹.

W Polsce najlepiej wyposażone w sieć wodociągową i kanalizacyjną były regiony położone w zachodniej i północnej części Polski (rysunek 3) (region północno-zachodni, południowo-zachodni oraz północny).

Są jednak różnice pomiędzy poszczególnymi województwami w podregionach (tabela 4). Z wodociągów korzystają najwięcej w województwie opolskim. Tam jednak wyposażenie w wodociągi było bardzo wysokie już w 2005 roku. Z sieci kanalizacyjnej najwięcej korzysta ludność województwa zachodniopomorskiego (77,5%).

⁹ Ministerstwo Gospodarki.

Rysunek 2. Podział Portugalii na podregiony



Źródło: <http://portugal.veraki.pt/regioes/regioes.php>
(dostęp: 4.06.2015)

Rysunek 3. Podział Polski na regiony – jednostki NTS 1



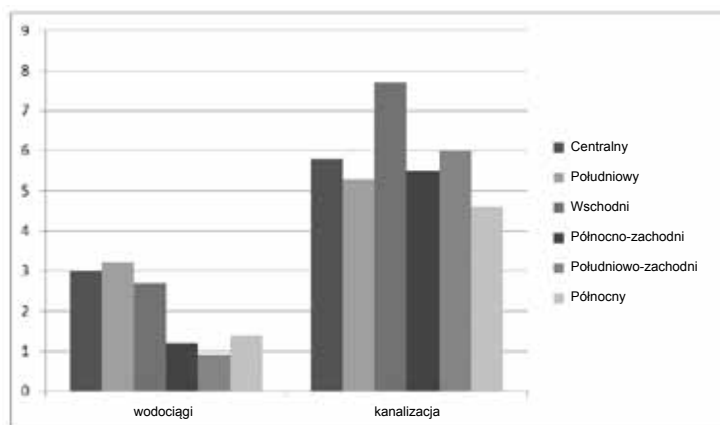
Źródło: [http://pl.wikipedia.org/wiki/NTS_\(klasyfikacja\)](http://pl.wikipedia.org/wiki/NTS_(klasyfikacja))
(dostęp: 4.06.2015)

We wszystkich województwach widoczny był wzrost dostępności do sieci wodociągowej i kanalizacyjnej w badanych latach (rysunek 3).

Tabela 4. Udział ludności korzystającej z urządzeń wg regionów i województw w Polsce – stan na 2005 i 2013 rok (%)

Województwa	Wyszczególnienie			
	Zaopatrzenie w wodę		Odprowadzanie ścieków	
	2005	2013	2005	2013
Region centralny	83,2	86,2	57,7	63,5
Łódzkie	88,8	89,9	57,4	60,9
Mazowieckie	80,4	84,5	57,8	64,7
Region południowy	83,2	86,4	59,7	65,0
Małopolskie	73,5	76,4	48,8	56,0
Śląskie	93,0	93,6	67,3	71,5
Region wschodni	79,2	81,9	48,8	56,5
Lubelskie	78,8	81,9	44,9	49,7
Podkarpackie	74,4	76,7	50,4	62,6
Podlaskie	86,2	88,2	57,0	62,1
Świętokrzyskie	81,8	84,8	44,5	52,5
Region północno-zachodni	91,5	92,7	62,8	68,3
Lubuskie	88,2	89,9	61,1	65,5
Wielkopolskie	91,7	93,1	58,0	64,6
Zachodniopomorskie	93,0	93,7	73,3	77,5
Region południowo-zachodni	91,8	92,7	62,8	68,8
Dolnośląskie	90,9	92,1	66,1	70,8
Opolskie	94,3	94,6	53,6	63,3
Region północny	90,1	91,5	66,7	71,3
Kujawsko-Pomorskie	89,8	91,2	61,4	66,1
Pomorskie	91,8	93,1	73,1	77,9
Warmińsko-Mazurskie	87,9	89,4	64,4	68,3

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

Rysunek 4. Postęp w dostępie do sieci wodociągowej i kanalizacyjnej wg regionów (punkty procentowe)

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego.

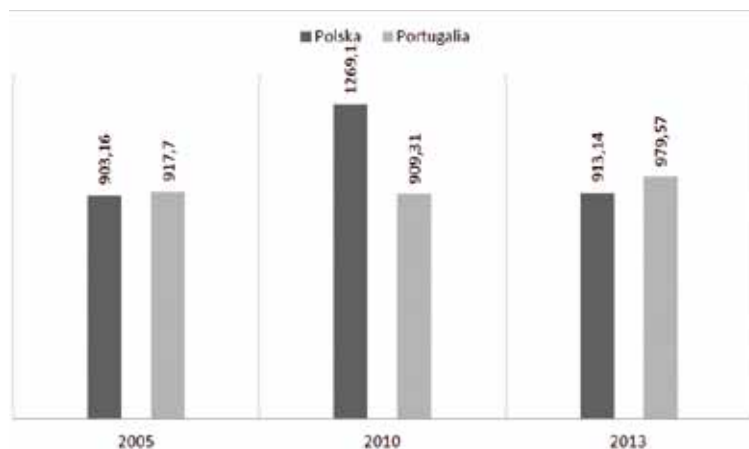
Największy postęp odnotowano w dostępności do sieci kanalizacyjnej w regionie wschodnim (7,7 p.p.) a w dostępie do wodociągów w regionie południowym – 3,2 i wschodnim – 2,7 p.p.). To dobra tendencja, bo właśnie w tych regionach zapóźnienie było największe.

NAKLADY NA OCHRONĘ ŚRODOWISKA

Zidentyfikowanie wszystkich nakładów na ochronę środowiska jest trudne. Nakłady na ochronę środowiska stanowią jedyne możliwe do zidentyfikowania nakłady, które są przeznaczane na ochronę środowiska, redukcję zanieczyszczeń lub naprawę szkód środowiskowych [Zarządzanie..., 2007]. Nie zaliczane do tej grupy są wydatki ponoszone na przedsięwzięcia, które mogą w sposób korzystny wpływać na środowisko, ale ich podstawowym celem nie jest ochrona środowiska. Nakłady na ochronę środowiska to suma nakładów inwestycyjnych i kosztów bieżących przedsięwzięć ochronnych. Pojęcie nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska należy rozumieć jako: nakłady na metody, technologie, procesy, wyposażenie lub jego część, których głównym celem jest gromadzenie, unieszkodliwianie, monitorowanie, redukcja, zapobieganie lub eliminacja zanieczyszczeń czy strat środowiskowych. Wydatki inwestycyjne służące ochronie środowiska obejmują wydatki na inwestycje „końca rury” – redukujące i unieszkodliwiające zanieczyszczenia [Bernaciak, Gaczek, 2002, za: Bujanowicz-Haraś, 2009].

Nakłady na ochronę środowiska nieznacznie rosły w obu krajach. W przeliczeniu na jednego mieszkańca kształtowały się podobnie w Polsce i Portugalii. Wyjątkowy był rok 2010, gdy w Polsce przekroczyły 1200 zł na osobę (rysunek 5).

Rysunek 5. Nakłady na ochronę środowiska w przeliczeniu na 1 mieszkańca (zł)



Źródło: Opracowanie na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego i Instituto Nacional de Estatística.

Jak wynika z badań literaturowych [Bujanowicz-Haraś, 2009], w roku 2007 w Polsce poziom nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska w układzie regionalnym był zróżnicowany. Najwięcej środków o charakterze inwestycyjnym wydatkowano w województwie śląskim i mazowieckim. Najmniejsza pula środków trafiła do województw: podlaskiego, świętokrzyskiego oraz warmińsko-mazurskiego.

W Polsce i Portugalii można mówić o zróżnicowaniu w przypadku kierunków finansowania (tabela 5). W Portugalii w przeliczeniu na 1 mieszkańca najczęściej przeznaczono na gospodarkę odpadami i ochronę gleb, w Polsce – na ochronę wód, czego efektem był wzrost dostępności do infrastruktury oczyszczania ścieków.

Tabela 5. Nakłady na ochronę środowiska wg kierunków w przeliczeniu na 1 mieszkańca (zł)

Wyszczególnienie	Kraj	Lata		
		2005	2010	2013
Ochrona powietrza i klimatu	Portugalia *	0,06	0,09	0,28
	Polska	30,01	57,95	67,85
Ochrona wód	Portugalia	68,07	–	–
	Polska	94,40	188,15	147,04
Gospodarka odpadami z ochroną gleb	Portugalia	140,01	175,19	184,19
	Polska	22,13	25,83	36,79
Ochrona przed hałasem	Portugalia	0,39	0,53	0,48
	Polska	2,97	3,70	10,69
Ochrona bioróżnorodności	Portugalia	–	48,09	46,64
	Polska	0,20	0,72	3,98

* W przeliczeniu na średni kurs zł w każdym roku.

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego i Instituto Nacional de Estatística.

W Portugalii najmniej środków przeznaczano na ochronę klimatu i ochronę przed hałasem, w Polsce – na ochronę bioróżnorodności. Jednak pomiędzy 2010 a 2013 rokiem odnotowano znaczący wzrost nakładów na ochronę klimatu w Portugalii. Może być to wynikiem konieczności realizacji założeń protokołu z Kioto. Największy wzrost emisji gazów cieplarnianych w krajach UE (protokół z Kioto, który wszedł w życie 16 lutego 2005 r. zakładał redukcję 6 gazów cieplarnianych) pomiędzy 2005 a 2010 r. nastąpił w Hiszpanii (23%), Grecji (11%), Irlandii (10%) oraz Portugalii (17%). Jednocześnie w tym czasie odnotowano najwyższe spadki na Litwie (58%), w Rumunii (56%) oraz w Bułgarii (54%). Do krajów, które na rok 2010 miały największe nadwyżki redukcji emisji gazów cieplarnianych w stosunku do celu na 2008-2012, należały: Litwa (50%), Rumunia (48%), Bułgaria (46%), Łotwa (45%), Estonia (44%), Węgry (35%), Słowacja (28%) i Polska (23%).

Nie zawsze można jednak wskazać tendencje, bowiem kwoty różniły się i zmieniały w obu kierunkach, zarówno w Polsce, jak i w Portugalii. Wyraźny wzrost finansowania widoczny był w obu krajach w przypadku gospodarki odpadami i ochrony gruntów.

W Polsce wzrosło finansowanie ochrony przed hałasem i ochrony bioróżnorodności. Polska zaliczana jest do grupy państw europejskich o najwyższym wskaźniku różnorodności biologicznej pod względem ilości gatunków i walorów środowiskowych. Liczne formy ochrony przyrody powoływane na rozległych terenach sprawiają, że aż ponad 35% powierzchni kraju objęte jest różnymi formami ochrony przyrody¹⁰.

Obszary prawnie chronione w Portugalii zajmują obecnie powierzchnię zaledwie 5,6 tys. km² (6,1%). Zasady działania ochrony przyrody w Portugalii nie są porównywalne z zasadami obowiązującymi w Polsce. Troska o środowisko pojawiła się w Portugalii już w XIX wieku przy okazji

¹⁰ <http://stat.gov.pl> (dostęp: 5.06 2015).

rozwiązywania problemów nieużytków i lasów w latach trzydziestych i czterdziestych XX wieku, w związku z intensywnym zalesianiem nieużytków i terenów gminnych. Wtedy też podniesiono kwestię zagospodarowania nadmorskich wydm i powstrzymywania erozji gleb, wywołanej działalnością rolniczą. Przy okazji tworzenia w 1938 roku Narodowego Planu Zalesiania zaproponowano powstanie trzech parków narodowych i licznych obszarów chronionych na północy kraju. Projekty te zrealizowano znacznie później. Utworzenie pierwszego parku i innych stref chronionych wywołało liczne protesty mieszkańców tych rejonów i innych obywateli, którzy uważali, że wymagania dotyczące ochrony środowiska godzą w zwyczajowe praktyki ludności wiejskiej. Dopiero po 1990 roku, dzięki presji zewnętrznej (Unia Europejska, konferencja w Rio), w Portugalii zostało utworzone Ministerstwo Środowiska [Halamska, 2005].

Ochrona środowiska w Portugalii jest ściśle związana z przestrzenią wiejską, która została w kilka lat po wejściu do EWG (UE) zwaloryzowana i odkrywa się ją jako unikatowe rezerwy kulturowe, społeczne i środowiskowe [Figueriedo, 1999, za: Halamska, 2005]. Kierunek podejmowania działań wyznacza ewolucja polityki Unii Europejskiej, przejawiająca się w zmianach polityki rolnej, strukturalnej i polityce spójności. Paradygmat rolniczo-ekologiczny Portugalczycy wdrażają już od lat osiemdziesiątych dzieląc obszary wiejskie na Narodowe Rezerwy Rolnicze (RAM) i Narodowe Rezerwy Ekologiczne (REN). Między rokiem 2010 a 2013 odnotowano wyraźny wzrost wielkości finansowania różnorodności biologicznej. Pozostaje jednak pytanie, czy ta strategia będzie w rzeczywistości realizowana. Wzrost ten jest jednak znikomy w porównaniu do pozostałych kierunków. Wątpliwości wynikają głównie z obojętnego stosunku społeczeństwa do problemów środowiskowych. Przełomem nie było nawet wejście do Unii Europejskiej, narzucającej krajom członkowskim coraz bardziej restrykcyjne normy ochrony środowiska [*Analiza uwarunkowań...*, 2010].

PODSUMOWANIE

„Jądro Europy”, które teraz stanowią kraje założycielskie Unii Europejskiej, istniało zawsze. Od jądra rozprzestrzeniały się falami zjawiska społeczne i gospodarcze, w różnym czasie i z różnym natężeniem. Polska z niektórymi krajami Europy Środkowej oraz z Portugaliją znajdują się w najbardziej zewnętrznym kręgu przemian. Różnica pomiędzy Polską a Portugaliją wynika głównie ze stażu w Unii Europejskiej.

W obu krajach stwierdzono widoczny wzrost udziału korzystających z infrastruktury ochrony środowiska. Jednak we wszystkich analizowanych wskaźnikach dotyczących dostępności do infrastruktury ochrony środowiska widać różnicę między badanymi krajami (o kilka, a nawet kilkanaście punktów procentowych) na korzyść Portugalii. Nakłady na ochronę środowiska w badanych latach nieznacznie rosły w obu krajach. W przeliczeniu na jednego mieszkańca kształtowały się podobnie w Polsce i Portugalii. Wyjątkowy był rok 2010, gdy w Polsce przekroczyły 1200 zł. W obu krajach stwierdzono zróżnicowanie regionalne. Inne też były kierunki wiodące w finansowaniu ochrony środowiska. W Polsce silnie finansowana jest gospodarka wodna, głównie z powodu położenia w zlewni Bałtyku i przepisów prawa regulujących jego ochronę. W Portugalii najsilniej finansuje się gospodarkę odpadami i ochronę gleb. Podejmowane są działania zmierzające do właściwego wykorzystania ziemi, ochrony jej przed dewastacją, uregulowanie rynku ziemi oraz określenie niezbędnego wyposażenia w infrastrukturę. Ochrona środowiska w Portugalii jest ściśle związana z przestrzenią wiejską, która od lat 70. XX w. przeszła ogromną rewolucję.

CZĘŚĆ II

UWARUNKOWANIA INTEGRACJI EKONOMICZNEJ W EUROPIE

Paweł Szudra¹

CELE STRATEGICZNE UE W STRATEGIACH ROZWOJU NA POZIOMIE KRAJOWYM I REGIONALNYM POLSKI

STRESZCZENIE

Polska ze względu na unijne dyrektywy powinna tworzyć dokumenty strategiczne zawierające plany rozwoju kraju spójne ze strategiami Komisji Europejskiej. W artykule przedstawiono zagadnienia z zakresu strategii rozwoju w ujęciu teoretycznym. Następnie przeprowadzono analizę dokumentów strategicznych UE i Polski oraz wybranych strategii na poziomie krajowym i regionalnym. W wyniku przeprowadzonej analizy opracowano w formie tabelarycznej listę celów strategicznych UE i ich występowanie w poszczególnych strategiach krajowych i regionalnych. Celem opracowania jest wykazanie spójności lub braku spójności celów w strategiach na poziomie krajowym i regionalnym Polski z celami wytyczonymi w strategii Europa 2020.

WPROWADZENIE

Celem opracowania jest wykazanie spójności lub braku spójności celów w strategiach na poziomie krajowym i regionalnym Polski z celami wytyczonymi w strategii Europa 2020. Spójność celów strategicznych w strategiach jest niezwykle istotna dla prowadzenia polityki gospodarczej Polski, szczególnie w nowym okresie programowania Unii Europejskiej. Tekst składa się z pięciu części. W pierwszej części przedstawiono zagadnienie celów strategicznych w strategiach rozwoju w ujęciu teoretycznym. Druga część opracowania zawiera założenia strategii Europa 2020. W trzeciej części zaprezentowano trzy wybrane strategie rozwoju na poziomie krajowym, a w czwartej wybrane strategie rozwoju na poziomie regionalnym. Wykaz spójności celów w polskich dokumentach strategicznych i strategii Europa 2020 przeprowadzono w części piątej.

¹ Dr Paweł Szudra, Uniwersytet Zielonogórski, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

CELE STRATEGICZNE W STRATEGIACH ROZWOJU – UJĘCIE TEORETYCZNE

Strategia jest jakościową koncepcją przyszłości, zbiorem celów i zadań oraz głównych przedsięwzięć organizacyjnych w powiązaniu z zasobami, układem decyzji i ukierunkowaniem wysiłków na realizację. Strategia to koncepcja poprzedzająca działanie, opracowana przed działaniem, do którego się odnosi. Jednym z podstawowych instrumentów zarządzania lokalnego i regionalnego jest strategia rozwoju, która jest ogólnym programem celów i zamierzeń oraz kierunków działania, z uwzględnieniem reakcji na otoczenie [Adamiak i in., 2001], ważne jednak, aby cele wytyczone w strategiach były spójne ze strategiami krajowymi i ponadkrajowymi.

Strategie można rozpatrywać na czterech poziomach:

- poziom lokalny – gmina, miasto i powiat,
- poziom regionalny – województwo, region,
- poziom krajowy – państwo,
- poziom ponadkrajowy – wychodzący poza granice kraju.

Strategie w jednostce samorządu terytorialnego to zbiór działań prowadzących do sformułowania jej prawidłowej strategii rozwoju. Planowanie działań samorządów terytorialnych ma miejsce wszędzie tam, gdzie samorzady takie istnieją. W przypadku województw charakterystycznymi dla nich dokumentami planistycznymi są: strategia innowacji, strategia integracji społecznej, plan zdrowotny, program wyrównywania szans osób niepełnosprawnych i przeciwdziałania ich wykluczeniu społecznemu, plan zagospodarowania przestrzennego województwa, program małej retencji wodnej, program rozwoju sektora rolno-spożywczego, strategia rozwoju obszarów wiejskich, regionalny program operacyjny, regionalny plan działań na rzecz zatrudnienia, a także strategia energetyczna województwa [Sztando, 2013].

Strategię rozwoju na wymienionych wyżej czterech poziomach należy rozumieć jako zespół decyzji określających długofalową perspektywę działalności układu terytorialnego i jego przewidywanych relacji z otoczeniem, który umożliwi przygotowanie planu strategicznego wytyczającego zasadnicze kierunki działań i określającego cele jednostki terytorialnej.

Możemy wyróżnić następujące rodzaje strategii rozwoju:

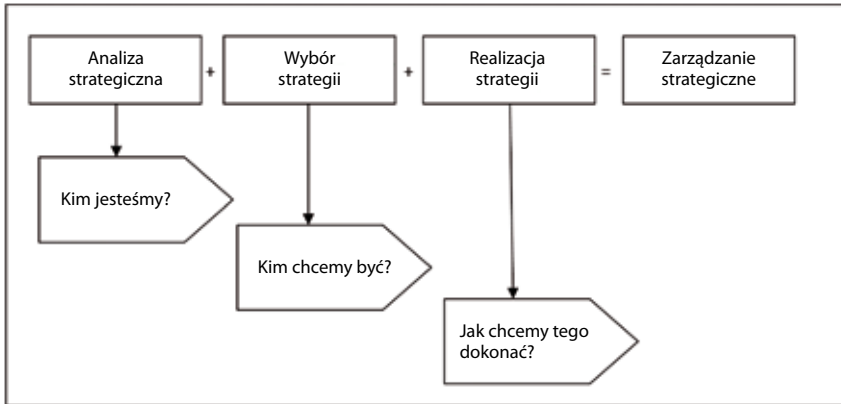
- strategia agresywna – optymalnego spożytkowania pozytywnych efektów synergetycznych sił i szans,
- strategia konkurencyjna – budowania siły konkurencyjnej poprzez wykorzystywanie sprzyjającej sytuacji w otoczeniu,
- strategia konserwatywna – opiera się na własnych siłach w celu przeciwdziałania niekorzystnym zjawiskom z otoczenia,
- strategia defensywna – zapewnia przetrwanie w sytuacji pojawiania się niekorzystnych zjawisk w otoczeniu [Miszczuk i in., 2007].

Opracowanie planu strategicznego, a następnie działanie w oparciu o jego założenia, stanowi podstawę zarządzania strategicznego (rysunek 1), które obejmuje szeroki zakres aktywności, dotyczący między innymi:

- analiz strategicznych oraz ocen i rozpoznania zasobów i oczekiwań otoczenia,
- stawiania strategicznych kierunków i celów działania,
- opracowania i wyboru strategicznych sposobów postępowania,
- wdrażania decyzji strategicznych,
- przeglądu skuteczności działań [Griffin, 2003].

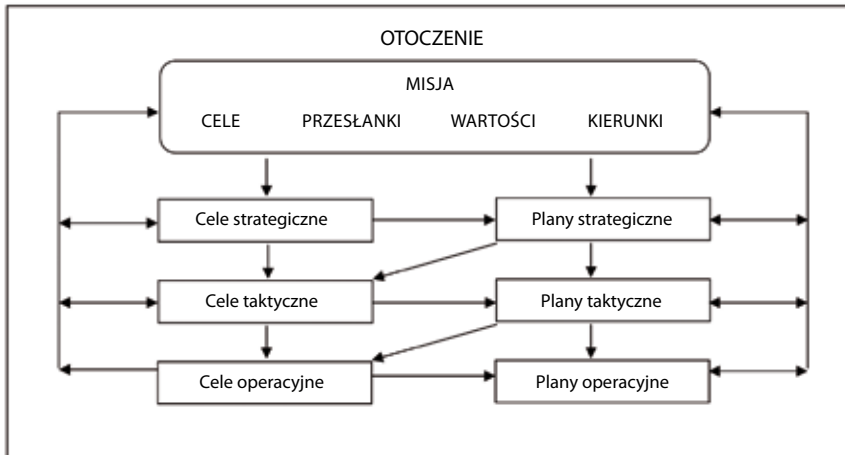
Zarządzanie strategiczne to kompleksowy, ciągły proces zarządzania, nastawiony na formułowanie i wdrażanie skutecznych strategii, sposób podejścia do szans i wyzwań gospodarczych [Griffin, 2003].

Trafność strategii rozwoju zależy od określenia misji oraz wyboru i hierarchizacji celów opartych na istniejących uwarunkowaniach. Należy sformułować układ celów: strategicznych, taktycz-

Rysunek 1. Proces zarządzania strategicznego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Czapla, 1998].

nych i operacyjnych. Planowanie odbywa się w kontekście określonego otoczenia. Misja decyduje o celach, założeniach, wartościach i kierunkach działania, na podstawie misji ustala się równoległe cele i plany, a bezpośrednio z niej wynikają cele strategiczne. Jak widać na rysunku 2, cele i plany strategiczne są podstawowymi elementami niezbędnymi do opracowania planów taktycznych, te natomiast, wraz z celami taktycznymi, decydują o planach operacyjnych [Griffin, 2003].

Rysunek 2. Misja a rodzaje celów i planów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Griffin, 2003].

Strategia jest sposobem osiągnięcia celów strategicznych. Można wyróżnić kilka cech celów strategicznych:

- stanowią podstawę dla określenia celów taktycznych i operacyjnych (tworzą bazę dla konstrukcji hierarchii celów),
- mają charakter celów finalnych, to znaczy, że nie mogą być traktowane jako środek osiągnięcia innych celów,

- definiowane są przede wszystkim w przekroju pożądanego układu powiązań z otoczeniem, ale jednocześnie określają pożądaną strukturę wewnętrzną,
- odnoszą się głównie do problemów rozwoju.

Wskazane w strategiach rozwoju cele strategiczne, bez względu na nazwę, dążą w konsekwencji do ogólnej poprawy warunków życia lokalnej społeczności.

W ramach strategii rozwoju można formułować cele i planować działania praktycznie w każdym obszarze aktywności, jednak strategia nie stanowi jedynie dokumentu, ale jest praktycznym narzędziem, które powinno doprowadzić do osiągnięcia założonych celów i rezultatów [Olejniczak, Barański, 2012].

STRATEGIA NA POZIOMIE PONADKRAJOWYM – EUROPA 2020

Istotnym dokumentem strategicznym na poziomie ponadkrajowym, europejskim, jest ten przedstawiony przez Komisję w marcu 2010 roku pod nazwą *Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu* [Europa 2020, 2010]. Rola strategii Europa 2020 jest bardzo istotna w nowym okresie programowania, bowiem prezentuje priorytety i wskaźniki realizacji celów strategicznych, natomiast rozporządzenia i wspólne ramy mówią o tym, które z tych priorytetów będą finansowane z funduszy europejskich oraz jakimi metodami można je implementować. W dokumencie określono trzy najważniejsze czynniki wzrostu, których realizację zapewnią konkretne działania na szczeblu unijnym i krajowym: wzrost inteligentny (zwiększenie roli wiedzy, innowacji, edukacji i społeczeństwa cyfrowego), wzrost zrównoważony (produkcja efektywniej wykorzystująca zasoby przy jednoczesnym zwiększeniu konkurencyjności), wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu (zwiększenie aktywności zawodowej, podnoszenie kwalifikacji i walka z ubóstwem) [Bartoszewicz, 2012].

W nawiązaniu do powyższych przesłanek ustalono najważniejsze obszary zainteresowania polityki spójności, które koncentrować się będą na zwiększaniu innowacyjności, w tym również małych i średnich przedsiębiorstw, promowaniu zatrudnienia i integracji społecznej, usprawnianiu transportu oraz zwiększaniu wydajności energetycznej i wykorzystywaniu odnawialnych źródeł energii. Postanowienia dotyczące nowej polityki spójności podyktowane były zmieniającymi się uwarunkowaniami gospodarowania, w tym kryzysem gospodarczym i poszukiwaniem sposobów wyjścia z niego, aby Europa mogła wrócić na ścieżkę rozwoju [Kudelko, 2014]. Przedstawiony system realizacji opiera się na tzw. inicjatywach przewodnich (projektach) zakładających następujące działania:

- Unia innowacji – w ramach której założono wykorzystanie działalności badawczo-rozwojowej i innowacji do rozwiązywania największych problemów UE oraz likwidację przepaści między światem nauki a rynkiem, tak by wynalazki stawały się produktami,
- Młodzież w drodze – zmierzająca do poprawy jakości i atrakcyjności europejskiego szkolnictwa wyższego na arenie międzynarodowej poprzez wspieranie mobilności studentów i młodych specjalistów,
- Europejska agenda cyfrowa – zakładająca osiągnięcie trwałych korzyści gospodarczych i społecznych z jednolitego rynku cyfrowego opartego na bardzo szybkim Internecie, zgodnie z tym do 2013 r. wszyscy mieszkańcy Europy powinni mieć dostęp do szybkiego łącza internetowego,
- Europa efektywnie korzystająca z zasobów – podejmująca wsparcie zmiany w kierunku gospodarki niskoemisyjnej i efektywniej korzystającej z zasobów, a z nią Europa powinna trzymać się celów wyznaczonych w strategii na 2020 rok w odniesieniu do produkcji energii, efektywności i konsumpcji,
- Polityka przemysłowa na rzecz ekologicznego rozwoju – wspierająca zwiększanie konkurencyjności unijnego sektora przemysłu w warunkach pokryzysowych, wsparcie przedsiębiorczości i rozwój nowych umiejętności.

- Program na rzecz nowych umiejętności i zatrudnienia – zakładający stworzenie warunków do unowocześnień rynków pracy w celu zwiększenia poziomu zatrudnienia oraz zapewnienie trwałości naszych modeli społecznych w obliczu odchodzenia na emeryturę pokolenia wyżu demograficznego,
- Europejski program walki z ubóstwem – wzmacniający zapewnienie spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej poprzez pomoc osobom biednym i wykluczonym społecznie oraz umożliwienie im aktywnego uczestniczenia w życiu społecznym [Bartoszewicz, 2012].

Cele strategii Europa 2020 – przekładane na wskaźniki/cele Polski to: wskaźnik aktywności zawodowej osób w wieku 20-64 lata powinien wynosić 71% (z 69% do 75% w całej UE); odsetek osób przedwcześnie kończących naukę szkolną należy ograniczyć do maksymalnie 4,5% (z 15% do 10% w całej UE); co najmniej 45% (z 31% do 40% w całej UE) osób w wieku 30-34 lata powinno posiadać wykształcenie wyższe; nakłady na badania i rozwój powinny stanowić co najmniej 1,7% PKB Unii Europejskiej (w całej UE – 3%), głównie poprzez poprawę inwestowania w sektor B+R przez sektor prywatny i opracowanie nowego wskaźnika umożliwiającego śledzenie procesów innowacyjnych; należy dążyć do osiągnięcia celu „3 razy 20” dla całej UE w zakresie klimatu i energii (spadek emisji CO₂ o co najmniej 20% w stosunku do stanu w 1990 r., wzrost udziału odnawialnych źródeł energii o 20%, wzrost efektywności wykorzystania energii o 20%), dla Polski to wzrost emisji CO₂ o co najwyżej 14% w stosunku do stanu z 1990 r., wzrost udziału odnawialnych źródeł energii o 15,48%, wzrost efektywności wykorzystania energii o 14%; oraz liczbę osób zagrożonych ubóstwem na obszarze Unii Europejskiej należy ograniczyć o co najmniej 1 500 000 osób (dla całej UE o 25%, co stanowi 20 mln osób – z 80 mln do 60 mln mieszkańców Unii Europejskiej) [Churski, 2011].

STRATEGIE NA POZIOMIE KRAJOWYM

W ramach dokumentów strategicznych na poziomie krajowym zostanie przeprowadzona analiza trzech dokumentów strategicznych, które są najistotniejsze w kontekście systemu programowania, tj. Strategia Rozwoju Kraju 2020, Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju – Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności oraz Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego na lata 2010-2020². Wybór tych strategii jest zasadny ze względu na to, że prace nad krajowymi dokumentami strategicznymi zbiegły się w czasie z wypracowywaniem celów rozwojowych dla Unii Europejskiej w jej podstawowym dokumencie – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społecznemu – Strategia Europa 2020.

Strategia Rozwoju Kraju 2020 (Średniookresowa Strategia Rozwoju Kraju – ŚSRK) jest elementem nowego systemu zarządzania rozwojem kraju, którego fundamenty zostały określone w znowelizowanej Ustawie z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz.U. z 2009 r. Nr 84, poz. 712, z późn. zm.) oraz w przyjętym przez Radę Ministrów 27 kwietnia 2009 r. dokumencie Założenia systemu zarządzania rozwojem Polski. W związku z koniecznością dostosowania Strategii Rozwoju Kraju 2007-2015, przyjętej 29 listopada 2006 r., do nowych uwarunkowań społeczno-gospodarczych oraz do wyzwań wewnętrznych i zewnętrznych, a także wymogów wprowadzanego systemu zarządzania polityką rozwoju, podjęto decyzję o jej aktualizacji oraz o wydłużeniu horyzontu czasowego do 2020 roku. Prace nad aktualizacją realizowano tak, aby skorelować je z pracami nad innymi opracowywanymi dokumentami strategicznymi, tj. Długookresową Strategią Rozwoju Kraju oraz strategiami zintegrowanymi³. Jak wynika z tabeli 1, celem głównym

² Układ dokumentów strategicznych przedstawiono w części piątej opracowania, tj. Spójność celów w polskich dokumentach strategicznych i strategii Europa 2020.

³ Strategie zintegrowane to: Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki, Strategia Rozwoju Kapitału Ludzkiego, Strategia Rozwoju Transportu, Bezpieczeństwo Energetyczne i Środowisko, Sprawne Państwo, Strategia Roz-

ŚSRK jest wzmocnienie i wykorzystanie gospodarczych, społecznych i instytucjonalnych potencjałów zapewniających szybszy i zrównoważony rozwój kraju oraz poprawę jakości życia ludności. Strategia podzielona jest na trzy obszary strategiczne, w których wyznaczone są cele strategiczne. W pierwszym obszarze strategicznym, tj. sprawne i efektywne państwo, wyznaczone są następujące cele: przejście od administrowania do zarządzania rozwojem, zapewnienie środków na działania rozwojowe, wzmocnienie warunków sprzyjających realizacji indywidualnych potrzeb i aktywności obywatela. Drugi obszar strategiczny, czyli konkurencyjna gospodarka, zawiera następujące cele: wzmocnienie stabilności makroekonomicznej, wzrost wydajności gospodarki, zwiększenie innowacyjności gospodarki, rozwój kapitału ludzkiego, zwiększenie wykorzystania technologii cyfrowych, bezpieczeństwo energetyczne i środowisko, zwiększenie efektywności transportu. W trzecim obszarze – spójność społeczna i terytorialna, określono następujące cele: integracja społeczna, zapewnienie dostępu i określonych standardów usług publicznych, wzmocnienie mechanizmów terytorialnego równoważenia rozwoju oraz integracja przestrzenna dla rozwijania i pełnego wykorzystania potencjałów regionalnych [Strategia Rozwoju Kraju 2020, 2012].

Tabela 1. Obszary strategiczne w wybranych strategiach rozwoju kraju

Dokument strategiczny	Cel główny/Wizja	Obszary strategiczne
Strategia Rozwoju Kraju 2020	Wzmocnienie i wykorzystanie gospodarczych, społecznych i instytucjonalnych potencjałów zapewniających szybszy i zrównoważony rozwój kraju oraz poprawę jakości życia ludności.	01. Sprawne i efektywne państwo 02. Konkurencyjna gospodarka 03. Spójność społeczna i terytorialna
Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju. Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności	Poprawa jakości życia Polaków mierzona zarówno wskaźnikami jakościowymi, jak i wartością oraz tempem wzrostu PKB w Polsce.	01. Konkurencyjność i innowacyjność gospodarki 02. Równoważenie potencjału rozwojowego regionów Polski 03. Sprawność państwa
Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego na lata 2010-2020	Efektywne wykorzystywanie specyficznych regionalnych i innych terytorialnych potencjałów rozwojowych dla osiągnięcia celów rozwoju kraju – wzrostu, zatrudnienia i spójności w horyzoncie długookresowym	01. Wspomaganie wzrostu konkurencyjności regionów 02. Budowanie spójności terytorialnej i przeciwdziałanie marginalizacji obszarów problemowych 03. Tworzenie warunków dla skutecznej, efektywnej i partnerskiej realizacji działań rozwojowych ukierunkowanych terytorialnie

Źródło: Opracowanie własne.

Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju (DSRK) – Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności powstała w latach 2011-2012. Uwzględnia ona uwarunkowania wynikające ze zdarzeń i zmian w otoczeniu społecznym, politycznym i gospodarczym Polski w tym okresie. Opiera się również na diagnozie sytuacji wewnętrznej, przedstawionej w raporcie Polska 2030. Celem głównym dokumentu Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju – Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności jest poprawa jakości życia Polaków mierzona zarówno wskaźnikami jakościowymi, jak i wartością oraz tempem wzrostu PKB w Polsce. Z diagnozy przedstawionej w 2009 r. wynika, że rozwój Polski powinien odbywać się w trzech obszarach strategicznych równocześnie: konkurencyjności i innowacyjno-

woju Kapitału Społecznego, Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010-2020: Regiony, Miasta, Obszary wiejskie, Strategia Rozwoju Systemu Bezpieczeństwa Narodowego RP, Strategia Zrównoważonego Rozwoju Wsi, Rolnictwa i Rybactwa.

ści gospodarki (modernizacji), równoważenia potencjału rozwojowego regionów Polski (dyfuzji), efektywności i sprawności państwa (efektywności). Proponowane w strategii obszary strategiczne związane są z obszarami opisanymi w Strategii Rozwoju Kraju 2020. Łącznie stanowią podstawowe narzędzie wdrażania DSRK do 2020 r., czyli: konkurencyjność i innowacyjność gospodarki (obszar pierwszy) – odpowiada mu obszar strategiczny drugi ŚSRK, równoważenie potencjału rozwojowego regionów Polski (obszar drugi) – odpowiada mu obszar strategiczny trzeci ŚSRK, sprawność państwa (obszar trzeci) – odpowiada mu obszar strategiczny pierwszy ŚSRK. W każdym z obszarów strategicznych zostały określone strategiczne cele rozwojowe (od dwóch do czterech, w zależności od obszaru) [Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju, 2013].

Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego na lata 2010-2020 zakłada następujące cele: wspomaganie wzrostu konkurencyjności regionów, budowanie spójności terytorialnej i przeciwdziałanie marginalizacji obszarów problemowych, tworzenie warunków dla skutecznej, efektywnej i partnerskiej realizacji działań rozwojowych ukierunkowanych terytorialnie [Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego, 2011]. W strategii została zaproponowana zmiana hierarchii celów polityki regionalnej w Polsce w układzie konkurencyjność–spójność (tabela 1). Kierunki działań zorientowanych na wzrost konkurencyjności regionów są wyraźnie powiązane z kierunkami interwencji proponowanymi w strategii Europa 2020. KSRR zakłada, że w latach 2014-2020 na działania poszczególnych celów zostanie przeznaczony odpowiednio: 63%, 30% i 7% środków dostępnych w ramach polityki regionalnej, co oznacza ich zasadnicze przesunięcie na rzecz konkurencyjności [Szlachta, 2012].

WYBRANE STRATEGIE ROZWOJU NA POZIOMIE REGIONALNYM

Dla realizacji celu opracowania wybrano pięć strategii na poziomie regionalnym⁴. Wybrane strategie pochodzą z regionów południowych i zachodnich Polski. Identyfikacja celów w wybranych strategiach regionalnych pozwoli określić poziom spójności poszczególnych celów ze strategią Europa 2020. Przeprowadzono identyfikację celów w wybranych strategiach regionalnych (tabela 2):

- Strategia Rozwoju Województwa Dolnośląskiego 2020;
- Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego lata 2014-2020 (z perspektywą do 2030 r.);
- Strategia Rozwoju Województwa Lubuskiego 2020;
- Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego „ŚLĄSKIE 2020”;
- Strategia Rozwoju Województwa Zachodniopomorskiego do roku 2020.

W literaturze wymienia się dwa główne nurty związane z obieraniem strategii konkurencyjności regionu – są to strategie rozwojowe regionów oraz strategie konkurencyjne regionów. Strategie rozwojowe regionów polegają na skierowaniu większego nacisku na dziedziny uznane za priorytetowe dla regionu poprzez sposoby promowania, wspierania oraz udzielania pomocy publicznej różnym uczestnikom i użytkownikom regionu. Pomoc ta realizowana jest poprzez władze publiczne. Zatem celem nadrzędnym strategii rozwojowych regionów jest podniesienie poziomu rozwoju i ułatwienie dostosowań strukturalnych [Czudec, 2010].

Polskie regiony stosują strategie rozwojowe, co jest uzasadnione słabszym rozwojem w stosunku do innych regionów UE, tym bardziej że Unia Europejska za jeden ze swoich celów stawia wyrównywanie nierówności pomiędzy regionami państw członkowskich. Korzystanie ze środków unijnych może być jedną z możliwości wspierania przemian poprawiających konkurencyjność. Aby było to możliwe, każde województwo opracowywało Regionalną Strategię Innowacyjną [Czudec, 2010].

⁴ Z racji ograniczonej ram niniejszego opracowania wybrano pięć z szesnastu strategii rozwoju województw.

Tabela 2. Cele strategiczne w wybranych strategiach rozwoju regionu

Region	Cel główny/Wizja	Cele strategiczne
Województwo dolnośląskie	Nowoczesna gospodarka i wysoka jakość życia w atrakcyjnym środowisku	C1. Rozwój gospodarki opartej na wiedzy C2. Zrównoważony transport i poprawa dostępności transportowej C3. Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, zwłaszcza MŚP C4. Ochrona środowiska naturalnego, efektywne wykorzystanie zasobów oraz dostosowanie do zmian klimatu i poprawa poziomu bezpieczeństwa C5. Zwiększenie dostępności technologii komunikacyjno-informacyjnych C6. Wzrost zatrudnienia i mobilności pracowników C7. Włączenie społeczne, podnoszenie poziomu i jakości życia C8. Podniesienie poziomu edukacji, kształcenie ustawiczne
Województwo lubelskie	Przebieg procesów gospodarczych w ramach określonych celów strategicznych.	C1. Wzmacnianie urbanizacji regionu C2. Restrukturyzacja rolnictwa oraz rozwój obszarów wiejskich C3. Selektywne zwiększanie potencjału wiedzy, kwalifikacji, zaawansowania technologicznego, przedsiębiorczości i innowacyjności regionu C4. Funkcjonalna, przestrzenna, społeczna i kulturowa integracja regionu
Województwo lubuskie	Wykorzystanie potencjałów województwa lubuskiego do wzrostu jakości życia, dynamizowania konkurencyjnej gospodarki, zwiększenia spójności regionu oraz efektywnego zarządzania jego rozwojem	C1. Konkurencyjna i innowacyjna gospodarka regionalna C2. Wysoka dostępność transportowa i teleinformatyczna C3. Społeczna i terytorialna spójność regionu C4. Region efektywnie zarządzany
Województwo śląskie	Województwo śląskie będzie regionem zrównoważonego i trwałego rozwoju stwarzającym mieszkańcom korzystne warunki życia w oparciu o dostęp do usług publicznych o wysokim standardzie, o nowoczesnej i zaawansowanej technologicznie gospodarce oraz istotnym partnerem w procesie rozwoju Europy wykorzystującym zróżnicowane potencjały terytorialne i synergii pomiędzy partnerami procesu rozwoju.	C1. Województwo śląskie regionem nowoczesnej gospodarki rozwijającej się w oparciu o innowacyjność i kreatywność C2. Województwo śląskie regionem o wysokiej jakości życia opierającej się na powszechnej dostępności do usług publicznych o wysokim standardzie C3. Województwo śląskie regionem atrakcyjnej i funkcjonalnej przestrzeni C4. Województwo śląskie regionem otwartym będącym istotnym partnerem rozwoju Europy
Województwo zachodniopomorskie	Stworzenie warunków do stabilnego i zrównoważonego rozwoju województwa zachodniopomorskiego opartego na konkurencyjnej gospodarce i przedsiębiorczości mieszkańców oraz aktywności społecznej przy optymalnym wykorzystaniu istniejących zasobów.	C1. Wzrost innowacyjności i efektywności gospodarowania C2. Wzmocnienie atrakcyjności inwestycyjnej regionu C3. Zwiększenie przestrzennej konkurencyjności regionu C4. Zachowanie i ochrona wartości przyrodniczych, racjonalna gospodarka zasobami C5. Budowanie otwartej i konkurencyjnej społeczności C6. Wzrost tożsamości i spójności społecznej regionu

Źródło: Opracowanie własne.

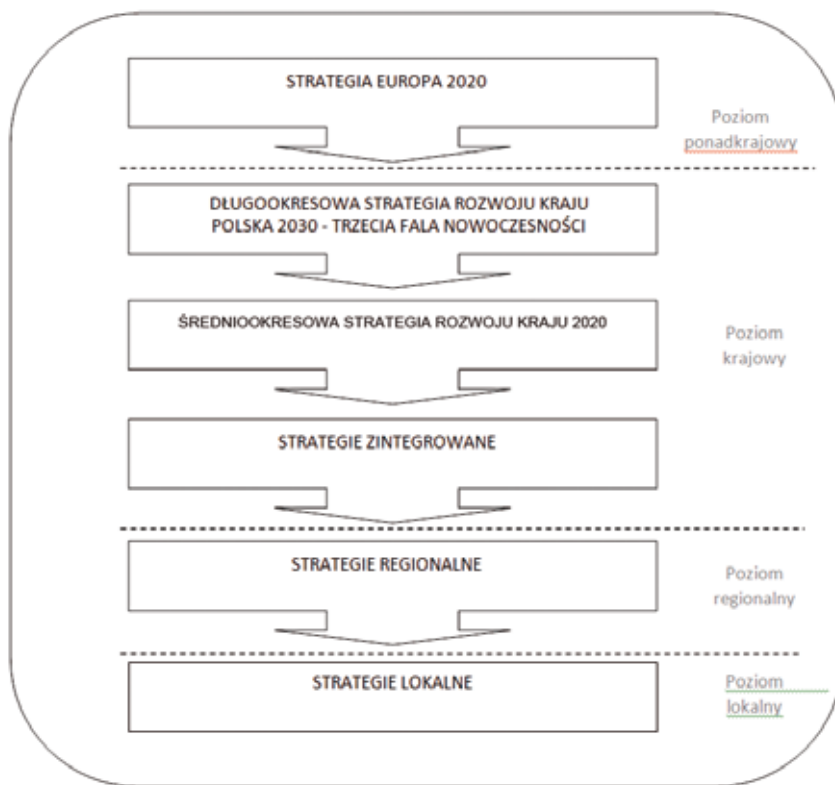
SPÓJNOŚĆ CELÓW W POLSKICH DOKUMENTACH STRATEGICZNYCH I STRATEGII EUROPA 2020

Do głównych dokumentów strategicznych, na podstawie których prowadzona jest polityka rozwoju, należą: na poziomie ponadkrajowym strategia Europa 2020, natomiast na poziomie krajo-

wym Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju – DSRK (Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności), określająca główne trendy, wyzwania oraz koncepcję rozwoju kraju w perspektywie długookresowej; Średniookresowa Strategia Rozwoju Kraju – ŚSRK (Strategia Rozwoju Kraju 2020) – najważniejszy dokument w perspektywie średniookresowej, określający cele strategiczne rozwoju kraju do 2020 r., kluczowy dla określenia działań rozwojowych, w tym możliwych do sfinansowania w ramach przyszłej perspektywy finansowej UE na lata 2014-2020; oraz 9 zintegrowanych strategii, służących realizacji założonych celów. Dokumenty strategiczne na poziomie regionalnym muszą być spójne z powyżej wymienionymi strategiami (rysunek 3) [Strategia Rozwoju Kraju, 2012].

Ramy przestrzenne dla prowadzenia polityki rozwoju w Polsce, w tym realizacji poszczególnych strategii rozwojowych, stanowi Koncepcja przestrzennego zagospodarowania kraju [Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, 2011]. Jest to główny dokument strategiczny kreujący ład przestrzenny w Polsce oraz porządkujący zagadnienia związane z rozwojem, w którym przestrzeń traktowana jest jako płaszczyzna odniesienia dla działań rozwojowych [Strategia Rozwoju Kraju, 2012].

Rysunek 3. Układ dokumentów strategicznych



Źródło: Opracowanie własne.

Wskazane w dokumentach krajowych i regionalnych cele i obszary strategiczne w znaczącym zakresie wpisują się w cele europejskie wyznaczone w strategii Europa 2020 i są z nią spójne. W tabeli 3 przedstawiono zestawienie priorytetów i celów strategicznych strategii Europa 2020 oraz ich występowanie w obszarach i celach strategicznych na poziomie krajowym i regionalnym (tabela 3).

Tabela 3. Zestawienie priorytetów i celów strategicznych strategii Europa 2020 oraz ich występowanie w obszarach i celach strategicznych na poziomie krajowym i regionalnym⁵

Strategie na poziomie ponadkrajowym		Strategie na poziomie krajowym			Strategie na poziomie regionalnym				
Priorytety strategii Europa 2020	Cele strategiczne w strategii Europa 2020 (wskaźniki dla Polski)	Średniookresowa Strategia Rozwoju Kraju 2020	Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju – Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności	Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego na lata 2010-2020	Strategia Rozwoju Województwa Dolnośląskiego	Strategia Rozwoju Województwa Lubelskiego	Strategia Rozwoju Województwa Lubuskiego	Strategia Rozwoju Województwa Śląskiego	Strategia Rozwoju Województwa Zachodniopomorskiego
Inteligentny rozwój	Nakłady na badania i rozwój powinny stanowić co najmniej 1,7% PKB Unii Europejskiej	O1 O2	O1 O2	O1 O3	C1 C3	C3	C1 C2	C1	C1 C5
	Co najmniej 45% osób w wieku 30-34 lata powinno posiadać wykształcenie wyższe	O1 O3	O1 O2	O2	C7 C8	C3 C4	C1	C1 C2	C5
	Wskaźnik aktywności zawodowej osób w wieku 20-64 lata powinien wynosić 71%	O1 O3	O1 O2	O2	C6 C7	C3 C4	C1 C3	C1 C2	C1 C5
Zrównoważony rozwój	Wzrost emisji CO ₂ o co najwyżej 14% w stosunku do stanu w 1990 r.	O2	O3	O1 O3	C4	C2	C1	C3	C3 C4
	Wzrost udziału odnawialnych źródeł energii o 15,48%	O2	O3	O1 O3	C4	C2	C1	C3	C3 C4
	Wzrost efektywności wykorzystania energii o 14%	O2	O3	O1 O3	C4	C2	C1	C3	C3 C4
Rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu	Liczbę osób zagrożonych ubóstwem na obszarze Unii Europejskiej należy ograniczyć o co najmniej 1 500 000 osób	O3	O1	O2	C7 C8	C3 C4	C3	C2	C6
	Wskaźnik aktywności zawodowej osób w wieku 20-64 lata powinien wynosić 71%	O1 O3	O1 O2	O2	C6 C7	C3 C4	C1 C3	C1 C2	C1 C5
	Co najmniej 45% osób w wieku 30-34 lata powinno posiadać wykształcenie wyższe	O1 O3	O1 O2	O2	C7 C8	C3 C4	C1	C1 C2	C5

Źródło: Opracowanie własne.

⁵ W kolumnie Strategie na poziomie ponadkrajowym przedstawiono priorytety i cele strategiczne Strategii Europa 2020. W kolumnie Strategie na poziomie krajowym przedstawiono obszary strategiczne wyznaczone w Średniookresowej Strategii Rozwoju Kraju 2020, Długookresowej Strategii Rozwoju – Polska 2030 oraz Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego na lata 2020-2020. Oznaczenie obszarów strategicznych (O) dla poziomu krajowego jest zbieżne z oznaczeniem obszarów przedstawionych w tabeli 1. W kolumnie Strategie na poziomie regionalnym przedstawiono cele strategiczne pięciu strategii regionalnych. Oznaczenie celów strategicznych (C) dla poziomu regionalnego jest zbieżne z oznaczeniem celów przedstawionych w tabeli 2.

Z jednej strony dokumenty strategiczne krajowe i regionalne przenoszą wyzwania europejskie na grunt krajowy, z drugiej zaś przez identyfikację krajowych potencjałów i barier jest możliwe aktywne współuczestniczenie w procesie formułowania celów strategicznych UE.

PODSUMOWANIE

Celem opracowania było wykazanie spójności lub braku spójności celów w strategiach na poziomie krajowym i regionalnym Polski z celami wytyczonymi w strategii Europa 2020. Przeprowadzona analiza dokumentów strategicznych wykazała zasadniczą zmianę podejścia do programowania rozwoju i prowadzenia polityki regionalnej. Strategia Europa 2020 wytyczyła kierunki rozwoju, które uwzględniono zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym.

Strategie opierają się na terytorializacji polityki rozwojowej, wskazując między innymi obszary strategicznej interwencji, zorientowane na konkretne rezultaty i efekty. Wszystkie cele strategiczne są spójne z celami wytyczonymi w analizowanych dokumentach strategicznych, jednak w różnym stopniu zostały dookreślone w omawianych strategiach, wskaźniki przyjęte w Krajowym Programie Reform w ramach strategii Europa 2020.

W strategiach na poziomie krajowym, jak i regionalnym priorytety związane z Inteligentnym rozwojem i Rozwojem sprzyjającym włączeniu społecznemu ze strategii Europa 2020 są łączone wokół kilku celów strategicznych. Natomiast priorytet Zrównoważony rozwój ze strategii Europa 2020 najczęściej występuje pojedynczo w strategiach krajowych i regionalnych, wyjątkiem jest Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego na lata 2010-2020 (na poziomie krajowym) oraz Strategia Rozwoju Województwa Zachodniopomorskiego (na poziomie regionalnym).

Wojciech Bąba¹

WYDATKI NA OCHRONĘ SOCJALNĄ JAKO DETERMINANTA ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO PAŃSTW UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Tematem niniejszego referatu jest analiza relacji między poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego w 28 państwach Unii Europejskiej w okresie 2004-2013. Definicja i składowe wydatków na ochronę socjalną zostały określone na podstawie metodologii Eurostatu. Do pomiaru poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego wykorzystano 9 wskaźników z następujących obszarów:

- wzrost i rozwój gospodarczy,
- potencjał konkurencyjny gospodarki,
- sytuacja na rynku pracy,
- dystrybucja dochodów w społeczeństwie,
- zagrożenie ubóstwem i wykluczeniem społecznym.

Podstawową metodą wykorzystywaną w referacie była statystyczna analiza danych empirycznych oparta na badaniu współczynnika korelacji oraz statystyk liniowej funkcji regresji.

WPROWADZENIE

Niniejszy referat dotyczy kwestii relacji między poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego w państwach Unii Europejskiej.

Celem referatu jest identyfikacja związku między występującym w danym państwie Unii Europejskiej poziomem wydatków na ochronę socjalną (definiowanych zgodnie z metodologią Eurostatu) a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego tego państwa. Zakres podmiotowy ana-

¹ Dr Wojciech Bąba, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Europejskiej Integracji Gospodarczej.

lize obejmować będzie 28 państw członkowskich UE, a zakres czasowy – lata 2004-2013. Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego będzie mierzony za pomocą wskaźników wzrostu i rozwoju gospodarczego, potencjału konkurencyjnego gospodarki, sytuacji na rynku pracy, dystrybucji dochodów w społeczeństwie oraz zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym. Wskaźniki te zostały dobrane w oparciu o analizę literatury przedmiotu, podporządkowaną dwóm celom: identyfikacji wskaźników poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz identyfikacji obszarów, na które może wpływać poziom wydatków na ochronę socjalną.

Hipoteza, która będzie przedmiotem weryfikacji w referacie, dotyczy istnienia w grupie państw członkowskich UE wyraźnego związku między poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego, mierzonego wymienionymi powyżej wskaźnikami.

Podstawową metodą wykorzystywaną w referacie będzie statystyczna analiza danych empirycznych, bazująca na badaniu współczynnika korelacji oraz statystyk liniowej funkcji regresji.

W pierwszej części referatu znajdzie się uzasadnienie wyboru jego tematu. Druga część zawierać będzie charakterystykę wydatków na ochronę socjalną w przyjętym w referacie ujęciu Eurostatu. Trzecia część referatu poświęcona zostanie analizie zależności między poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego w państwach Unii Europejskiej.

UZASADNIENIE WYBORU TEMATU

Problem związku pomiędzy wielkością wydatków publicznych (oraz ich składowych, tj. m.in. wydatków na ochronę socjalną) a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego jest zagadnieniem szeroko dyskutowanym w ekonomii. Rozważania te koncentrują się jednak na ogół wokół problemu relacji między rozmiarami długu publicznego (jako pochodnej rozbudowanych wydatków publicznych) a tempem wzrostu gospodarczego [Owsiak, 2000; Jasiński, 2013]. Wydatki na ochronę socjalną pojawiają się w tych rozważaniach najczęściej jako element tzw. płatności redystrybucyjnych, będących jedną ze składowych wydatków publicznych (obok m.in. zakupów rzeczowych oraz operacji kapitałowych). Ze względu na istnienie zdezagregowanych danych statystycznych, opisujących wielkość i strukturę wydatków na ochronę socjalną w państwach UE, interesujące i celowe wydaje się być poddanie tych danych analizie, z myślą o identyfikacji związku między ich wartościami a wartościami wybranych wskaźników poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego.

Wyniki takiej analizy mogą być interesujące również ze względu na fakt, że w literaturze pojawia się szereg stwierdzeń dotyczących istnienia związków między wielkością i strukturą wydatków publicznych (oraz ich składowych) a poziomem rozwoju gospodarczego i społecznego [Karbownik, 2009; Jasiński, 2013]. Przykładowo wysoki udział płatności redystrybucyjnych w wydatkach publicznych może zdaniem niektórych autorów wpływać negatywnie na tempo wzrostu gospodarczego czy też wysokość wskaźnika zatrudnienia [Skidelsky, 1997; Afonso i in., 2005]. Stwierdzenia powyższe można poddać weryfikacji empirycznej w oparciu o wspomniane wcześniej dane statystyczne dostępne dla państw UE.

Kolejnym powodem, mogącym służyć uzasadnieniu podjęcia tematu referatu, jest chęć i możliwość wyeliminowania ograniczeń występujących w przypadku już istniejących analiz tego problemu (nieaktualność danych, wąski zakres czasowy, wąski zakres podmiotowy itp.).

WYDATKI NA OCHRONĘ SOCJALNĄ WG EUROSTATU

Stosowanie w pracy określenia „wydatki na ochronę socjalną” zamiast np. „wydatki socjalne” wynika ze specyfiki klasyfikowania tych wydatków przez Eurostat. W ramach wydatków na ochronę socjalną (*social protection expenditure*) Eurostat wyróżnia [Eurostat, 2015a]:

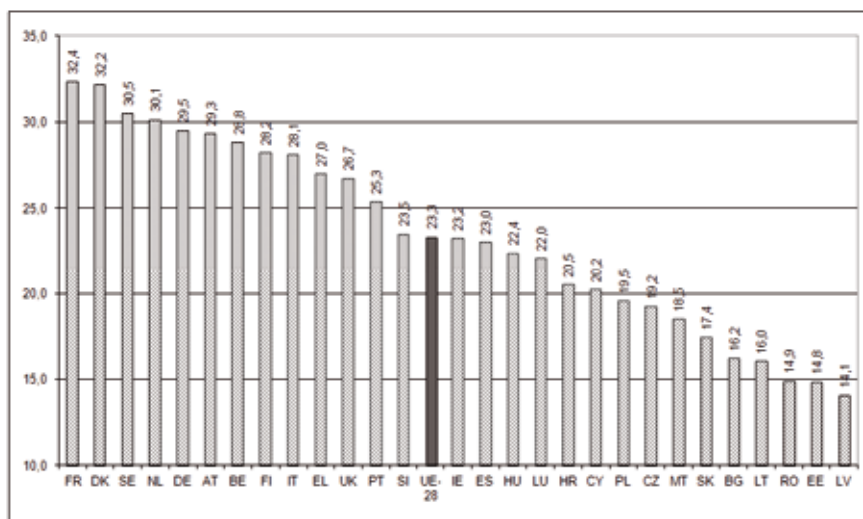
- 1) świadczenia, klasyfikowane według funkcji:
 - chorobowe / związane z ochroną zdrowia (*sickness / health care*),
 - z tytułu niepełnosprawności (*disability*),
 - emerytalne (*old age*),
 - dla osób pozostałych po zmarłym (*survivors*),
 - rodzinne / macierzyńskie (*family / children*),
 - z tytułu bezrobocia (*unemployment*),
 - mieszkaniowe (*housing*),
 - związane z wykluczeniem społecznym (*social exclusion*),
- 2) koszty administracyjne,
- 3) pozostałe wydatki.

Analiza prowadzona w niniejszym referacie obejmować będzie łączne wydatki na składniki 1)-3), co jest spowodowane chęcią całościowego ujęcia wpływu tychże wydatków na poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego (a więc nie tylko samych świadczeń, ale również kosztów systemu ich przyznawania i wypłacania).

Analiza empiryczna, prowadzona w dalszej części referatu, bazować będzie generalnie na średnich arytmetycznych wartości danych wskaźników w latach 2004-2013 r. Zastosowanie średnich zamiast np. ostatnich dostępnych wartości rocznych wynika z chęci wyeliminowania wahań okresowych oraz ustalenia swego rodzaju „typowej” wartości wskaźnika dla danego państwa (w analizowanym okresie), przy jednoczesnym uwzględnieniu zmian, jakie wystąpiły w badanym okresie w kwestii rozwoju społeczno-gospodarczego, zwłaszcza w tzw. nowych państwach członkowskich UE.

Na rysunku 1 zaprezentowano dane dotyczące względnej wielkości wydatków na ochronę socjalną w państwach UE-28 w latach 2004-2012 r.

**Rysunek 1. Wydatki na ochronę socjalną w państwach UE-28 w okresie 2004-2012*
(% PKB, średnie arytmetyczne wartości rocznych)**



* Z wyjątkiem Bułgarii (2005-2012) i Chorwacji (2008-2012).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [spr_exp_sum], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 1.06.2015).

Analiza danych zaprezentowanych na powyższym rysunku pozwala stwierdzić, że poziom wydatków na ochronę socjalną w państwach UE-28 był w okresie 2004-2012 zróżnicowany. Wydatki takie stanowiły ponad 30% PKB w czterech państwach: Holandii, Szwecji, Danii oraz Francji. W przypadku trzech państw – Rumunii, Estonii i Łotwy – wydatki takie były relatywnie o połowę mniejsze, wynosząc poniżej 15% PKB.

Jeżeli chodzi o strukturę wydatków na ochronę socjalną w państwach UE, to w analizowanym okresie wśród wydatków tych dominowały wydatki na świadczenia: emerytalne (37,6% ogółu wydatków na ochronę socjalną²), chorobowe i związane z ochroną zdrowia (28%), rodzinne i macierzyńskie (9,05%) oraz z tytułu niepełnosprawności (9,02%) [Eurostat, 2015b].

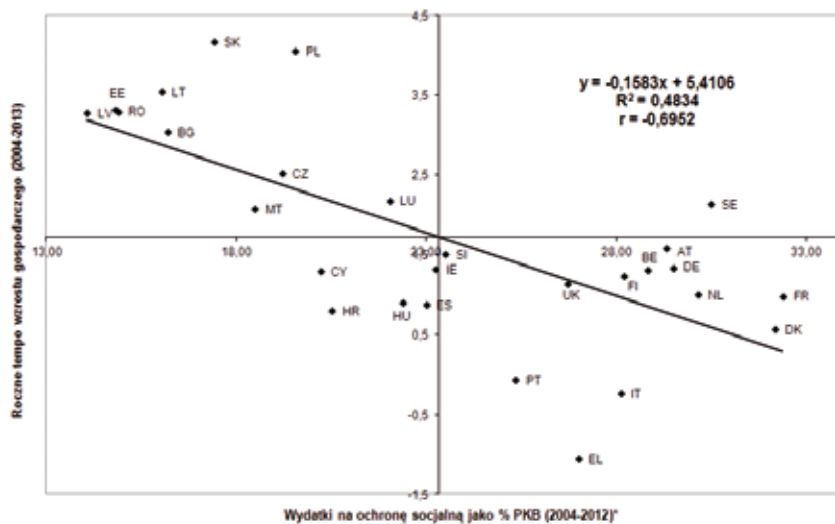
W dalszej części referatu dokonana zostanie analiza statystyczna zależności między względną wielkością wydatków na ochronę socjalną a wartościami wybranych wskaźników poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w państwach UE-28.

WYDATKI NA OCHRONĘ SOCJALNĄ A POZIOM ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

Wzrost i rozwój gospodarczy

Na rysunku 2 zaprezentowano zależność między poziomem wydatków na ochronę socjalną a rocznym tempem wzrostu gospodarczego dla państw UE-28.

Rysunek 2. Wydatki na ochronę socjalną a tempo wzrostu PKB w UE-28
(średnie arytmetyczne wartości rocznych)



* Z wyjątkiem Bułgarii (2005-2012) i Chorwacji (2008-2012).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [spr_exp_sum] i [nama_gdp_k], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 1.06.2015).

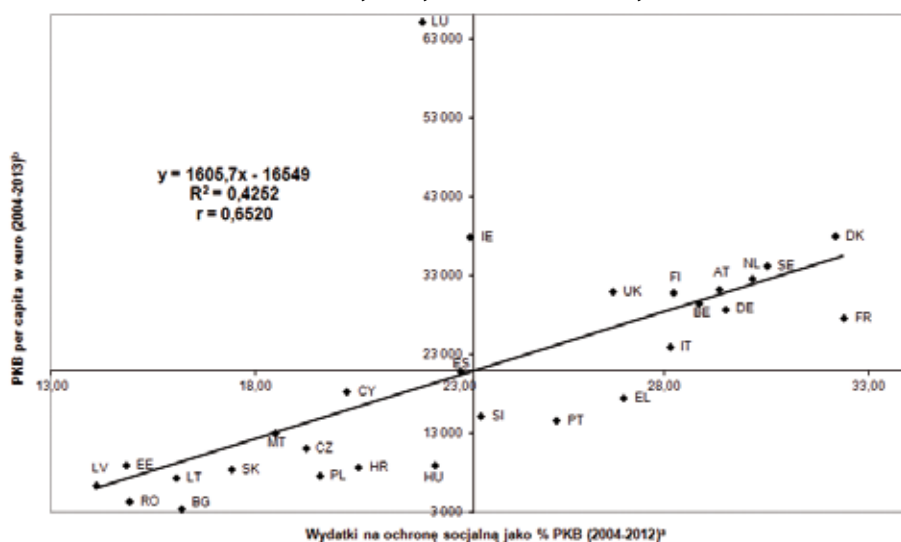
W badanej grupie państw wystąpiła między analizowanymi zmiennymi silna ujemna korelacja (wartość współczynnika korelacji liniowej wyniosła -0,69). Wysoki poziom wydatków na ochronę

² Średnia arytmetyczna wartości dla 28 państw UE.

socjalną łączył się więc z niskim tempem wzrostu PKB. Warto jednak podkreślić, że zastosowane równanie regresji wyjaśnia jedynie około połowy zmienności zmiennej objaśnianej (wartość współczynnika determinacji wyniosła 0,48). W grupie 11 państw UE charakteryzujących się tempem wzrostu PKB wyższym niż średnia dla UE-28, jedynie jedno państwo (Szwecja) charakteryzowało się poziomem wydatków na ochronę socjalną wyższym niż średnia dla UE-28. Analiza statystyczna wydaje się zatem potwierdzać tezę o negatywnym wpływie rozbudowanych wydatków na ochronę socjalną na tempo wzrostu gospodarczego. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że na powyższym rysunku wysokie tempo wzrostu gospodarczego występuje generalnie w przypadku tzw. nowych państw członkowskich, charakteryzujących się niższym poziomem rozwoju gospodarczego niż tzw. stare państwa członkowskie³. Być może niski poziom wydatków na ochronę socjalną jest zatem jedynie efektem niskiego poziomu rozwoju gospodarczego tych państw, który ulegnie zmianie w efekcie doganiania państw bogatszych, co z kolei doprowadzi do wzrostu poziomu tych wydatków zgodnie z prawem Wagnera⁴.

Warta przeanalizowania wydaje się więc zależność między poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem rozwoju gospodarczego mierzonym PKB *per capita*. Zależność ta dla państw UE-28 została zaprezentowana na rysunku 3.

Rysunek 3. Wydatki na ochronę socjalną a PKB *per capita* w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)



^a Z wyjątkiem Bułgarii (2005-2012) i Chorwacji (2008-2012).

^b Z wyjątkiem Grecji (2004-2012).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [*spr_exp_sum*] i [*nama_aux_gph*], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 1.06.2015).

W analizowanej grupie państw poziom wydatków na ochronę socjalną okazał się silnie dodatnio skorelowany z poziomem PKB *per capita* ($r = 0,65$). Państwa o wysokim względnym poziomie

³ 9 z 11 państw o rocznym tempie wzrostu gospodarczego wyższym od średniej dla UE-28 stanowiły nowe państwa członkowskie.

⁴ Zakłada ono wzrost wydatków publicznych w ujęciu bezwzględnym i względnym wraz ze wzrostem PKB.

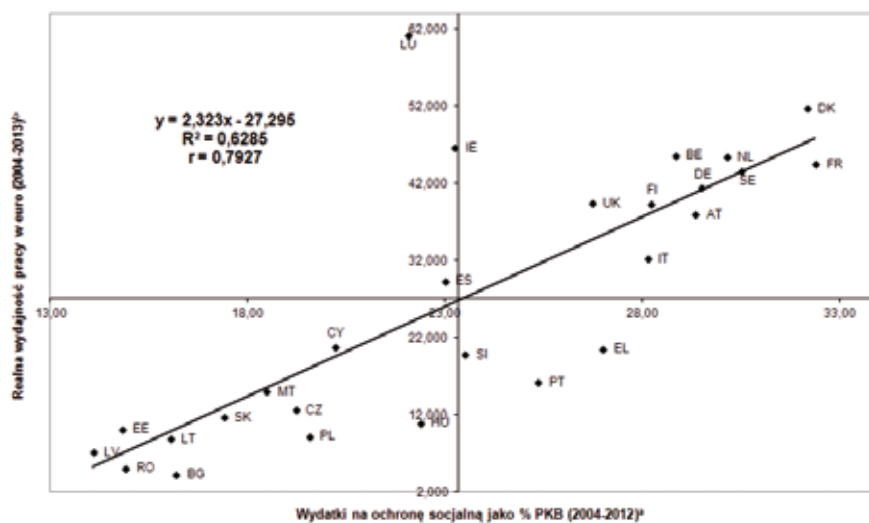
wydatków na ochronę socjalną charakteryzował zatem wysoki poziom rozwoju gospodarczego. Bardziej właściwe i logiczne wydaje się jednak odwrócenie powyższej relacji: państwa bogatsze charakteryzował wyższy poziom wydatków na ochronę socjalną niż państwa biedniejsze. Fakt ten można uznać za dowód działania prawa Wagnera w odniesieniu do wydatków na ochronę socjalną. Spośród trzynastu państw o poziomie PKB *per capita* wyższym od średniej unijnej, aż dziesięć państw charakteryzowało się poziomem wydatków na ochronę socjalną powyżej średniej unijnej. Zastosowane równanie regresji wyjaśnia jednak mniej niż połowę zmienności zmiennej objaśnianej ($R^2 = 0,42$).

Potencjał konkurencyjny gospodarki

Potencjał konkurencyjny gospodarki, rozumiany ogólnie jako ogół zasobów, które państwo może wykorzystać w celu zbudowania i utrzymania przewagi konkurencyjnej nad innymi państwami, może być mierzony za pomocą wielu wskaźników. W niniejszym referacie wykorzystane zostaną dwa: wydajność pracy (Eurostat) oraz poziom innowacyjności (Komisja Europejska).

Do mierzenia wydajności pracy Eurostat wykorzystuje wskaźnik realnej wydajności pracy (wartość produkcji w euro przypadająca na jedną przepracowaną godzinę). Zależność między poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem wskaźnika realnej wydajności pracy w UE-27⁵ przedstawiono na rysunku 4.

Rysunek 4. Wydatki na ochronę socjalną a realna wydajność pracy w UE-27 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)



^a Z wyjątkiem Bułgarii (2005-2012).

^b Z wyjątkiem Luksemburga i Malty (2004-2012).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [spr_exp_sum] i [nama_aux_lp], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 1.06.2015).

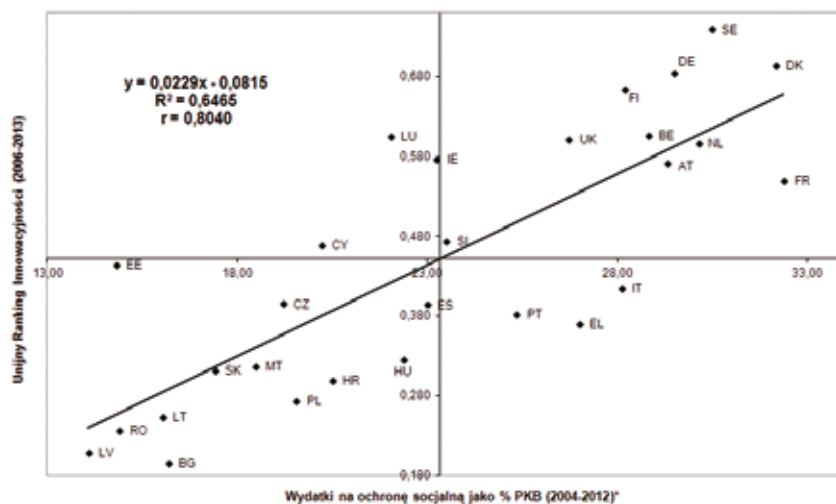
W grupie 27 państw Unii Europejskiej między analizowanymi zmiennymi wystąpiła silna dodatnia korelacja ($r = 0,79$). Państwa charakteryzujące się wysokim względnym poziomem wydatków na ochronę socjalną charakteryzowały się jednocześnie wysokim poziomem realnej wydaj-

⁵ Brak danych odnośnie realnej wydajności pracy w Chorwacji.

ności pracy. Warto zwrócić także uwagę na wysoką wartość współczynnika determinacji modelu ($R^2 = 0,63$). W grupie trzynastu państw UE, charakteryzujących się realną wydajnością pracy powyżej średniej dla UE-27, aż dziesięć państw wydawało na ochronę socjalną więcej niż wyniosła średnia takich wydatków dla UE-27. Tym samym wydatki na ochronę socjalną okazały się czynnikiem sprzyjającym wydajności pracy, co może się wydawać paradoksalne ze względu na fakt, że większość tych wydatków stanowią świadczenia (emerytury, zasiłki chorobowe, renty), tradycyjnie uznawane za nieproduktywne i obniżające aktywność zawodową (również w rozumieniu intensywności pracy). Naturalnie charakter powyższej zależności można odwrócić, stwierdzając, że państwa, które charakteryzowała wyższa wydajność pracy, wydawały na ochronę socjalną więcej niż państwa o niższej wydajności pracy. Taki związek byłby logiczny w sytuacji, gdy wysoka wydajność pracy prowadziłaby do wysokiego poziomu bogactwa (rozwoju gospodarczego), przekładającego się na wysoki poziom wydatków na ochronę socjalną. Bardzo silna korelacja między poziomem wydajności pracy a poziomem PKB *per capita* znajduje potwierdzenie empiryczne dla państw EU-27 ($r = 0,96$ przy $R^2 = 0,91$) [Eurostat, 2015b].

Drugim wskaźnikiem, który może zostać wykorzystany do mierzenia potencjału konkurencyjnego gospodarek państw UE, jest Unijny Ranking Innowacyjności. Jest to wskaźnik syntetyczny o ośmiu składowych⁶. Zależność między poziomem wydatków na ochronę socjalną a wartością tego rankingu dla państw UE-28 przedstawiono na rysunku 5.

Rysunek 5. Wydatki na ochronę socjalną a wartość Unijnego Rankingu Innowacyjności w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)



* Z wyjątkiem Bułgarii (2005-2012) i Chorwacji (2008-2012).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [spr_exp_sum], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 01.06.2015) oraz Innovation Union Scoreboard 2014, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/innovation-scoreboard/index_en.htm (dostęp: 1.06.2015).

W analizowanej grupie państw UE poziom wydatków na ochronę socjalną okazał się silnie dodatnio skorelowany z poziomem innowacyjności gospodarki, mierzonym Unijnym Rankiem

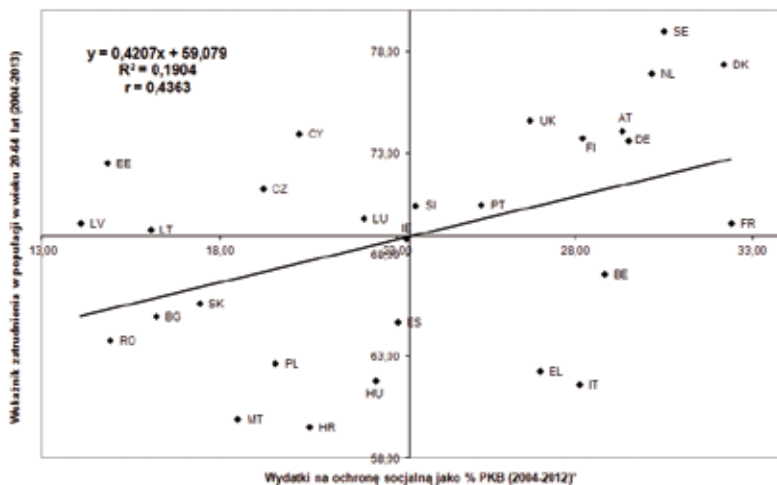
⁶ 1) zasoby ludzkie, 2) zasoby badawcze, 3) finansowanie badań, 4) inwestycje firm, 5) powiązania biznesowe, 6) zasoby intelektualne, 7) innowatorzy, 8) efekty ekonomiczne; wyższa wartość wskaźnika = wyższa innowacyjność gospodarki.

Innowacyjności ($r = 0,8$), przy wysokiej wartości współczynnika determinacji modelu ($R^2 = 0,65$). Państwa o wysokim względnym poziomie wydatków na ochronę socjalną okazały się – paradoksalnie – państwami wysoce innowacyjnymi. W grupie 13 państw charakteryzujących się innowacyjnością powyżej średniej unijnej aż 10 wydawało na ochronę socjalną więcej niż wynosiła średnia unijna. Analogiczna sytuacja występowała w grupie państw mało innowacyjnych: spośród 15 państw o innowacyjności poniżej średniej unijnej aż 12 charakteryzowały wydatki na ochronę socjalną poniżej unijnej średniej. Podobnie jak w przypadku poprzedniego wskaźnika (wydajności pracy), charakter powyższej relacji można odwrócić, stwierdzając, że państwa bardziej innowacyjne mogły (dzięki wyższemu poziomowi rozwoju gospodarczego) wydawać więcej na ochronę socjalną niż państwa mniej innowacyjne. Występowanie takiego zjawiska można potwierdzić empirycznie w przypadku analizowanych państw – wartość Unijnego Rankingu Innowacyjności była silnie skorelowana z poziomem PKB *per capita* ($r = 0,82$, $R^2 = 0,68$) [Eurostat, 2015b].

Sytuacja na rynku pracy

Do oceny sytuacji na rynku pracy wybrano jeden wskaźnik – wskaźnik zatrudnienia. Wynika to przede wszystkim z faktu, że ze względu na jego konstrukcję⁷ jest on, zdaniem autora, wskaźnikiem dostarczającym bardziej całościowych informacji na temat sytuacji na rynku pracy niż wskaźnik bezrobocia ankietowego⁸. Ponadto ze względu na powszechne w UE finansowanie wydatków na ochronę socjalną ze składek ubezpieczeniowych pracowników (w całości/w części), rozmiary zatrudnienia powinny mieć istotny wpływ na wielkość tych wydatków. Zależność między poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem wskaźnika zatrudnienia w państwach UE-28 zaprezentowano na rysunku 6.

Rysunek 6. Wydatki na ochronę socjalną a wskaźnik zatrudnienia w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)



* Z wyjątkiem Bułgarii (2005-2012) i Chorwacji (2008-2012).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [*spr_exp_sum*] i [*lfsi_emp_a*], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 1.06.2015).

⁷ WZ – udział osób pracujących w populacji osób w wieku produkcyjnym.

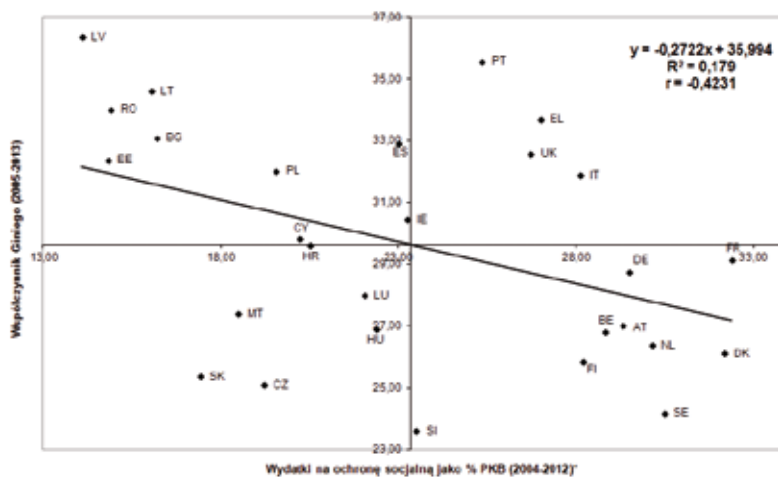
⁸ SBa – udział osób bezrobotnych w populacji osób aktywnych zawodowo.

W grupie 28 państw UE między analizowanymi zmiennymi wystąpiła dodatnia korelacja o średniej sile ($r = 0,44$). Państwa o wysokim poziomie wydatków na ochronę socjalną charakteryzował zatem generalnie wysoki poziom wskaźnika zatrudnienia. Paradoksalnie więc wysoki względny poziom wydatków o charakterze w znacznej części antyzatrudnieniowym (emerytury, zasiłki chorobowe, renty) przełożył się na wysoki, a nie niski poziom zatrudnienia. Odwracając powyższy związek przyczynowo-skutkowy, otrzymujemy stwierdzenie dużo bardziej logiczne: wysoki poziom zatrudnienia (a tym samym wpływów ze składek na ubezpieczenia społeczne) przekładał się na wysoki względny poziom wydatków na ochronę socjalną. Warto jednak zwrócić uwagę na większe niż w przypadku wcześniej prezentowanych wskaźników zróżnicowanie sytuacji badanych państw. W grupie 16 państw, w których poziom wskaźnika zatrudnienia kształtował się powyżej średniej unijnej, jedynie 10 państw charakteryzowało się poziomem wydatków na ochronę socjalną powyżej unijnej średniej. Fakt ten znajduje swoje odbicie również w stosunkowo niskiej wartości współczynnika determinacji modelu ($R^2 = 0,19$).

Dystrybucja dochodów w społeczeństwie

Problem dystrybucji dochodów w społeczeństwie, a zwłaszcza wpływu dużego rozwarstwienia dochodowego na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, jest jednym z częściej poruszanych we współczesnych dyskusjach ekonomicznych [Wilkinson, Pickett, 2011; Stiglitz, 2012; Ostry, Berg, Tsangarides, 2015]. Uzasadnione wydaje się tym samym przeanalizowanie związku między poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem nierówności dochodowych w społeczeństwie. W niniejszym referacie w analizie takiej wykorzystane zostaną dwa wskaźniki rozwarstwienia dochodowego: tzw. współczynnik Giniego⁹ oraz wskaźnik kwintylowego zróżnicowania dochodów¹⁰.

Rysunek 7. Wydatki na ochronę socjalną a współczynnik Giniego w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)



* Z wyjątkiem Bułgarii (2005-2012) i Chorwacji (2008-2012).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [spr_exp_sum] i [ilc_di12], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 1.06.2015).

⁹ Miara koncentracji przyjmująca wartości z przedziału od 0 (pełna równość dochodów wszystkich obywateli) do 100 (pełna koncentracja dochodu w rękach jednego obywatela).

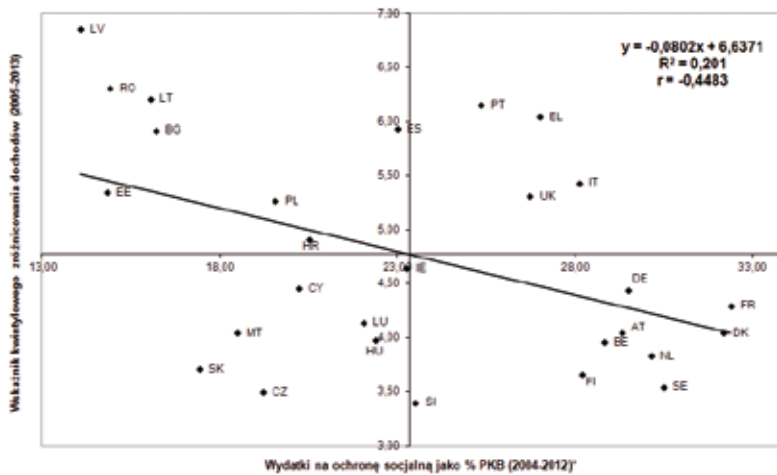
¹⁰ Relacja sumy dochodów 20% najbogatszych obywateli do sumy dochodów 20% najuboższych obywateli.

Na rysunku 7 przedstawiono zależność między poziomem wydatków na ochronę socjalną a wartością współczynnika Giniego dla ekwiwalentnych dochodów rozporządzalnych w UE-28.

W analizowanej grupie państw między poziomem wydatków na ochronę socjalną a wartością współczynnika Giniego wystąpiła ujemna korelacja o średniej sile ($r = -0,42$). Państwa o wysokim względnym poziomie wydatków na ochronę socjalną charakteryzował zatem generalnie niski poziom zróżnicowania dochodowego, mierzonygo współczynnikiem Giniego. Wydatki na ochronę socjalną wydawały się więc spełniać rolę redystrybucyjną, zwiększając dochody osób uboższych. Wartość współczynnika determinacji modelu okazała się jednak niska ($R^2 = 0,18$).

Na rysunku 8 zaprezentowano zależność między poziomem wydatków na ochronę socjalną a wartością wskaźnika kwintylowego zróżnicowania dochodów.

Rysunek 8. Wydatki na ochronę socjalną a wskaźnik kwintylowego zróżnicowania dochodów w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)



* Z wyjątkiem Bułgarii (2005-2012) i Chorwacji (2008-2012).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [spr_exp_sum] i [ilc_di11], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 1.06.2015).

Analiza danych zaprezentowanych na powyższym rysunku pozwala stwierdzić, że między obiema zmiennymi wystąpiła ujemna korelacja o średniej sile ($r = -0,45$). Analogicznie jak w przypadku poprzedniego wskaźnika, państwa o wysokim poziomie wydatków na ochronę socjalną charakteryzował niski poziom zróżnicowania dochodów (tym razem mierzony poziomem wskaźnika kwintylowego zróżnicowania dochodów). Wydatki na ochronę socjalną redukowały zatem skalę nierówności dochodowych w badanych państwach. Wartość współczynnika determinacji okazała się jednak niewiele wyższa niż w przypadku poprzedniego wskaźnika ($R^2 = 0,2$).

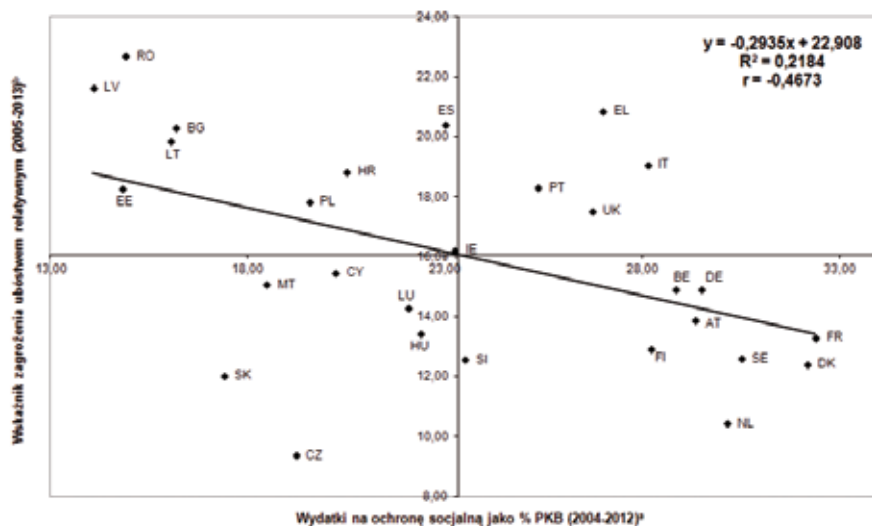
Zagrożenie ubóstwem i wykluczeniem społecznym

Jednym z podstawowych zadań wydatków na ochronę socjalną jest zapewnienie dochodów osobom, które z różnych względów nie pracują. Wyższy poziom tych wydatków powinien się teoretycznie przekładać na wyższy poziom dochodów takich osób, a tym samym niższy poziom zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym w społeczeństwie. W niniejszym referacie wy-

korzystane zostaną dwie miary zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym: wskaźnik zagrożenia ubóstwem relatywnym¹¹ i wskaźnik poważnej deprivacji materialnej¹². Oba te wskaźniki są zalecane przez Unię Europejską do oceny skali zagrożenia ubóstwem i wykluczeniem społecznym [Bąba, 2015].

Na rysunku 9 zaprezentowano zależność między poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem wskaźnika zagrożenia ubóstwem relatywnym w UE-28.

Rysunek 9. Wydatki na ochronę socjalną a wskaźnik zagrożenia ubóstwem relatywnym (po transferach społecznych) w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)



^a Z wyjątkiem Bułgarii (2005-2012) i Chorwacji (2008-2012).

^b Z wyjątkiem Rumunii (2007-2013).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [spr_exp_sum] i [ilc_li02], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 1.06.2015).

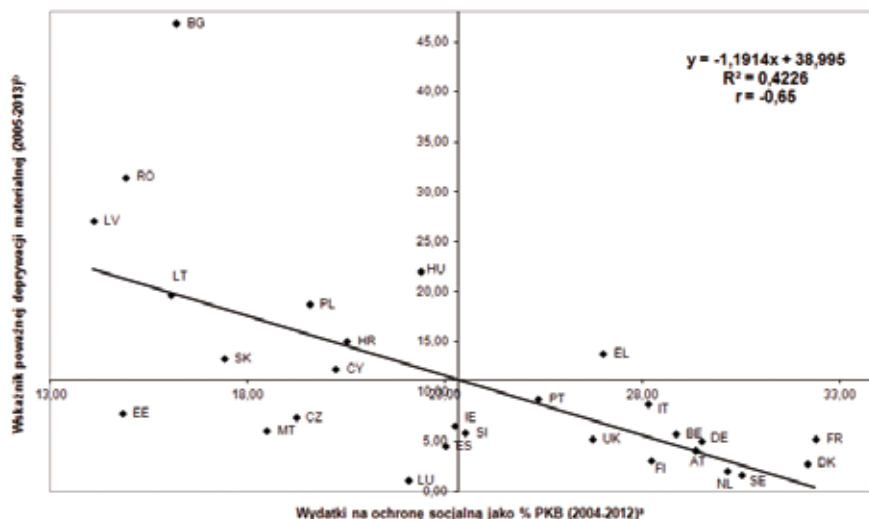
Pomiędzy analizowanymi zmiennymi wystąpiła ujemna korelacja o średniej sile ($r = -0,47$). Państwa o wysokim względnym poziomie wydatków na ochronę socjalną charakteryzowały się zatem generalnie niskim poziomem zagrożenia ubóstwem relatywnym. Od tej reguły występowały jednak liczne wyjątki, co nie dziwi przy niskiej wartości współczynnika determinacji modelu ($R^2 = 0,22$). W grupie 15 państw, w których poziom zagrożenia ubóstwem relatywnym był niższy niż średnia dla UE-28, 6 państw charakteryzowało się poziomem wydatków na ochronę socjalną poniżej unijnej średniej. Jednym z nich były Czechy – państwo o najniższym poziomie wskaźnika zagrożenia ubóstwem relatywnym w UE-28. Przykład tego państwa może posłużyć do udowodnienia tezy, że skuteczna walka z ubóstwem jest możliwa nawet w państwach o niskim względnym poziomie wydatków na ochronę socjalną.

¹¹ Udział osób żyjących w gospodarstwach domowych dysponujących dochodem niższym niż 60% mediany ekwiwalentnych dochodów (po transferach społecznych) w całości ludności.

¹² Udział osób żyjących w gospodarstwach domowych, które nie mogą zaspokoić co najmniej 4 z 9 podstawowych potrzeb (np. opłacenia czynszu lub rachunków, ogrzania mieszkania, posiadania samochodu, posiadania pralki) w całości ludności.

Na rysunku 10 przedstawiono zależność między poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem wskaźnika poważnej deprivacji materialnej (traktowanego jako wskaźnik zagrożenia ubóstwem absolutnym i wykluczeniem społecznym).

Rysunek 10. Wydatki na ochronę socjalną a wskaźnik poważnej deprivacji materialnej w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)



* Z wyjątkiem Bułgarii (2005-2012) i Chorwacji (2008-2012).

* Z wyjątkiem Bułgarii (2006-2013), Chorwacji (2010-2013) i Rumunii (2007-2013).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [spr_exp_sum] i [ilc_mddd11], <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 1.06.2015).

Poziom wskaźnika poważnej deprivacji materialnej okazał się silnie ujemnie skorelowany z poziomem wydatków na ochronę socjalną ($r = -0,65$). Państwa o wysokich relatywnych wydatkach na ochronę socjalną charakteryzował zatem generalnie niski poziom zagrożenia ubóstwem absolutnym i wykluczeniem społecznym. Zarówno wartość współczynnika korelacji, jak i współczynnika determinacji ($R^2 = 0,42$) były wyższe w przypadku wskaźnika poważnej deprivacji materialnej niż wskaźnika zagrożenia ubóstwem relatywnym. Wydatki na ochronę socjalną okazały się mieć zatem większy wpływ na zagrożenie ubóstwem absolutnym i wykluczeniem społecznym (mierzone brakiem dostępu do dóbr) niż zagrożenie ubóstwem relatywnym (dotyczące gospodarstw domowych o dochodzie znacznie niższym niż przeciętny w danym państwie).

PODSUMOWANIE

W referacie poddano analizie empirycznej występującej w grupie państw członkowskich Unii Europejskiej zależności między poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego, mierzonego za pomocą dziewięciu wskaźników. Najsilniejsza korelacja wystąpiła w przypadku wskaźników potencjału konkurencyjnego gospodarki: wskaźnika wydajności pracy oraz Unijnego Rankingu Innowacyjności. Wartości obu tych wskaźników były silnie dodatnio skorelowane z poziomem wydatków na ochronę socjalną ($r \approx 0,8$, $R^2 \approx 0,63$). Dyskusyjny w przypadku tych wskaźników jest jednak charakter wykrytej zależności. Wartości obu wskaźni-

ków są bowiem silnie skorelowane z poziomem PKB *per capita*, co może sugerować, że wysoki poziom wydatków na ochronę socjalną jest nie tyle determinantą wysokiego potencjału konkurencyjnego gospodarki, co jego efektem.

W przypadku dwóch wskaźników, dotyczących wzrostu gospodarczego (tempo wzrostu PKB) oraz zagrożenia ubóstwem absolutnym i wykluczeniem społecznym (poziom poważnej deprivacji materialnej), wystąpiła silna ujemna korelacja z poziomem wydatków na ochronę socjalną ($r \approx -0,65$), jednak przy niższym niż poprzednio poziomie wskaźnika determinacji ($R^2 \approx 0,45$). Podobny poziom charakterystyk statystycznych wystąpił w przypadku wskaźnika rozwoju gospodarczego (poziom PKB *per capita*), jednak jego korelacja z poziomem wydatków na ochronę socjalną była dodatnia. W przypadku tego wskaźnika warto również podkreślić wątpliwości dotyczące charakteru tej relacji. Wysoki poziom wydatków na ochronę socjalną można bowiem uznać raczej za efekt niż determinantę wysokiego poziomu PKB *per capita*.

W przypadku czterech pozostałych wskaźników poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, korelację z poziomem wydatków na ochronę socjalną charakteryzowała średnia siła ($r \approx \pm 0,45$) oraz niska wartość współczynnika determinacji ($R^2 \approx 0,2$). W przypadku trzech wskaźników: współczynnika Giniego, wskaźnika kwintylowego zróżnicowania dochodów oraz wskaźnika zagrożenia ubóstwem relatywnym, korelacja ta była ujemna. W przypadku wskaźnika zatrudnienia była to natomiast korelacja dodatnia, przy czym charakter relacji między wskaźnikami budził wątpliwości. Ze względu na związek między wartością wskaźnika zatrudnienia a wielkością dochodów budżetu państwa, wartość tego wskaźnika może być traktowana jako determinanta poziomu wydatków na ochronę socjalną, a nie odwrotnie.

Podsumowując, w grupie analizowanych państw udało się wykazać istnienie związku pomiędzy poziomem wydatków na ochronę socjalną a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego, mierzonego za pomocą wybranych wskaźników. Związek ten miał jednak różną siłę ($0,42 < |r| < 0,8$), a zastosowane liniowe funkcje regresji charakteryzowały się zróżnicowanym poziomem współczynnika determinacji ($0,18 < R^2 < 0,65$).

Istnieje zatem potrzeba kontynuowania badań analizowanego w referacie zagadnienia, mogących mieć zarówno charakter pogłębiony (dezagregacja wskaźników), jak i poszerzony (zastosowanie nowych wskaźników poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego dotyczących np. edukacji czy też opieki zdrowotnej).

Tomasz Potocki¹

NARODOWE STRATEGIE EDUKACJI FINANSOWEJ W UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Programy edukacji finansowej wspierające proces podnoszenia świadomości finansowej są częścią europejskiej strategii edukacji i ochrony konsumentów prowadzonej przez Komisję Europejską i Parlament Europejski. Wiele rządów uwzględniło potrzebę podnoszenia świadomości finansowej w strategii rozwoju kraju, albo wręcz opracowało nowe wytyczne specjalnie dedykowane edukacji finansowej. Jak wskazują analizy OECD, w 2013 roku było już 46 krajów, które wdrożyły lub były na etapie wdrożenia narodowych strategii edukacji finansowej. Celem artykułu jest dokładna analiza narodowych strategii w Unii Europejskiej. Pozwoli to na określenie strategicznych kierunków rozwoju świadomości finansowej w UE oraz sformułowanie rekomendacji dla Polski. Szczególnie, że prace nad narodową strategią już się rozpoczęły, ale odbiegają dojrzałością od strategii innych krajów UE.

WPROWADZENIE

Prowadzone w ostatnich latach przez OECD, Bank Światowy i Komisję Europejską badania pokazują wyraźnie, że poziom świadomości finansowej² w większości społeczeństw Unii Europejskiej i świata jest na bardzo niskim poziomie [patrz: OECD, 2005, 2009; World Bank, 2014; Komisja

¹ Dr Tomasz Potocki, Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii.

² Termin świadomości finansowej podawany za [Flejterski, 2008, ss. 100-103 oraz Iwanicz-Drozdowska, 2011, ss. 13-17]. Pod pojęciem świadomości finansowej autor rozumie: Wiedza – wiedza i rozumienie terminów, zagadnień matematyki finansowej i mechanizmów finansowych; Umiejętności – zastosowanie nabytej wiedzy finansowej w kalkulacjach finansowych i podejmowanych decyzjach finansowych; Postawa – chęć, motywacja i gotowość do wykorzystania posiadanych zasobów wiedzy i umiejętności do osiągnięcia odpowiednich, odpowiedzialnych zachowań finansowych.

Europejska, 2008a; Parlament Europejski, 2008]. Świadomości finansowej, która stopniowo staje się kluczowym komponentem kapitału ludzkiego, obok rozwoju kompetencji przedsiębiorczych i innowacyjnych [porównaj z: Komisja Europejska, 2007; Lusardi, Mitchell, 2013]. Istotność tego stwierdzenia wynika choćby z tego powodu, że wzrost gospodarczy i kapitał ludzki są procesami wzajemnie się napędzającymi [Kruger, Lindahl, 2001; Zienkowski, 2003, Jappelli, 2010; Lusardi, Mitchell, 2013]. Jedną z przyczyn wzrostu potrzeby budowania świadomości finansowej są malejące zdolności repartycyjnych systemów emerytalnych głównie jako efekt procesu transformacji demograficznej [Flejterski, 2007, s. 132]. Te ograniczenia publicznych systemów emerytalnych powodują przeniesienie odpowiedzialności za przyszłą emeryturę z państwa na społeczeństwo. Niestety większość społeczeństwa bez odpowiedniego poziomu świadomości finansowej nie będzie w stanie zapewnić sobie optymalnego poziomu emerytury w przyszłości.

W odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na świadomość finansową, rządy wielu krajów świata oraz Unii Europejskiej rozpoczęły wdrażanie instytucjonalnych mechanizmów podnoszenia świadomości finansowej, głównie poprzez projekty edukacji finansowej. Rola tych mechanizmów jest kluczowa, co podkreśla Iwanicz-Drozdowska, wskazując, że gwarantują one bezpieczeństwo całego systemu finansowego, szczególnie że właśnie świadomość finansowa jest jednym z czterech jego filarów [Iwanicz-Drozdowska, 2008, s. 32]. Aby zapewnić jak najwyższy poziom skuteczności wdrażanych mechanizmów instytucjonalnych w procesie podnoszenia świadomości finansowej, kluczowe znaczenie ma odpowiedzialność państwa [Marcinkowska, 2014, s. 17]. Dlatego też wiele europejskich i światowych krajów zaczęło prace nad narodowymi strategiami edukacji finansowej [patrz: Grifoni, Messy, 2012; OECD/INFE, 2013]. Jeszcze w 2011 roku krajów, które rozpoczęły prace nad narodowymi strategiami było 26, natomiast w roku 2013 liczba ta wzrosła do 46 krajów [patrz: Grifoni, Messy, 2012; OECD/INFE, 2013]. Spośród tych krajów 13 należy do Unii Europejskiej, a kolejne 4 to kandydujące do Unii Europejskiej, co daje w sumie listę 17 krajów Unii Europejskiej i europejskich intensywnie pracujących nad narodową strategią edukacji finansowej. Należy także zaznaczyć, że w grupie krajów wdrażających strategię od 2010 roku znajduje się także Polska. Dużą zasługę w tak szybkim wzroście liczby krajów ma organizacja OECD, która stworzyła zestaw wytycznych do efektywnego wdrażania narodowych strategii edukacji finansowej [OECD/INFE, 2009, 2012].

Celem artykułu jest analiza i interpretacja poziomu zaawansowania prac nad narodowymi strategiami edukacji finansowej w krajach Unii Europejskiej i wśród krajów kandydujących. Analiza ta uwzględnia szczególnie stan prac nad strategiami, identyfikuje podmiot odpowiedzialny lub podmioty współodpowiedzialne, ewentualnie ciała koordynujące prace nad strategią, dokonuje także przeglądu badań poświęconych świadomości finansowej w analizowanych krajach. Uwzględnienie analizy badań jest istotne z punktu widzenia określenia potrzeb edukacyjnych, a także analizy istniejących luk w systemie edukacji. Tak postawiony cel formułuje strukturę opracowania. W pierwszej kolejności zostaną przedstawione główne wytyczne OECD dotyczące tworzenia strategii edukacji finansowych. Do tych zagadnień zostanie zastosowany krytyczny przegląd literatury zagranicznej i krajowej. Na tej podstawie zostanie dokonana analiza strategii edukacji finansowej w 17 krajach Unii Europejskiej i europejskich. Ostatni podrozdział zawiera podsumowanie, wnioski i rekomendacje dla Polski.

Analiza obejmuje głównie raporty i opracowania wydawane przez OECD, Bank Światowy i Komisję Europejską, ewentualnie opracowania wydawane pod egidą tych instytucji. W przypadku analizy postępów prac nad strategiami, informacje pochodziły albo z opisów zawartych na stronie www.financialeducation.org, stworzonej przez OECD celem pokazywania najlepszych praktyk w obszarze podnoszenia świadomości finansowej i edukacji finansowej, albo ze stron poświęconych narodowym strategiom edukacji finansowej w analizowanych krajach.

GLÓWNE ZAŁOŻENIA I WYTYCZNE NARODOWYCH STRATEGII EDUKACJI FINANSOWEJ

Tworzenie narodowej strategii edukacji finansowej jest wyrazem odpowiedzialności państwa, odpowiedzialności za dobrobyt materialny swoich obywateli. Istniejąca obecnie tzw. ekspresja zainteresowania tematyką edukacji finansowej, poparta deklaracjami Polski na forum międzynarodowym, to zdecydowanie za mało. Ważne jest przejście z deklaracji do działań o charakterze strategicznym, tzn. tworzenia narodowej strategii edukacji finansowej.

Głównym celem narodowych strategii edukacji finansowej jest dostarczenie rozwiązań instytucjonalnych wspierających społeczeństwo w podejmowaniu skuteczniejszych decyzji finansowych. Strategie, które stanowią narodowo skoordynowane podejście do edukacji finansowej, oparte są o cztery pryncypialne założenia (cele strategiczne):

- określające wagę edukacji finansowej, jeśli to możliwe poprzez proces legislacyjny, definiujący jej znaczenie i zakres na poziomie narodowym, w odniesieniu do potrzeb i istniejących luk w systemie edukacji,
- włączające w proces szereg interesariuszy łącznie z określeniem roli lidera lub ciała koordynującego,
- przygotowujące harmonogram i kroki milowe działań według ściśle określonych ram czasowych,
- definiujące zestaw wytycznych dla instytucji realizujących działania z zakresu edukacji finansowej, aby w jak największym stopniu wspierały realizację narodowej strategii [OECD/G20, 2013, s.18].

Aby wskazane cztery pryncypialne założenia miały szanse realizacji, potrzebne są działania wspierające (cele operacyjne), do których w szczególności należy zaliczyć:

- Władztwo – określenie mechanizmu władztwa [termin za: Marcinkowska, 2014] i roli najważniejszych interesariuszy poprzez odpowiedź na pytanie: kto odpowiada za projekt?
- Definicja - stworzenie definicji, zakres i cel, grupy docelowe w oparciu o wyniki badań panelowych poprzez odpowiedź na pytanie: komu pomoże realizacja projektu?
- Przygotowanie – przygotowanie narodowej strategii poprzez proces oceny potrzeb, mapowania obecnych inicjatyw edukacyjnych z potrzebami grup docelowych, realizowanych w procesie konsultacji społecznych (z grupami interesariuszy), poprzez odpowiedź na pytanie: kto i w jakiej roli bierze udział w projekcie?
- Projekt – stworzenie projektu wdrożenia strategii z priorytetami działań, harmonogramem je odzwierciedlającym, budżetem, głównymi krokami milowymi, czynnikami i miernikami sukcesu, poprzez odpowiedź na pytanie: jakie są założenia projektowe?
- Wdrożenie – wdrożenie strategii wraz z narzędziami dostarczenia produktów projektu, zasadami ewaluacji i oceny skuteczności programów edukacyjnych, poprzez odpowiedź na pytanie: jak wygląda proces wdrożeniowy?

[opracowanie własne na podstawie: OECD/INFE, 2012; OECD/G20, 2013; OECD/INFE, 2013a; OECD/INFE, 2013b; OECD/INFE, 2013c].

Aby jednak proces wdrożenia narodowej strategii edukacji finansowej spełniał zarówno cele strategiczne, jak i operacyjne, kluczowe w opinii autora i wymagające dodatkowego komentarza wydają się dwa działania przygotowawcze: przeprowadzenie badań panelowych oraz mapowanie obecnych inicjatyw edukacyjnych w danym kraju [porównaj z: OECD/G20, 2013, ss. 23-24]³. Jest

³ Koncentracja na tych dwóch zagadnieniach wynika z ograniczeń wydawniczych. Osoby zainteresowane głębszą analizą aktywności poświęconej działaniom instytucjonalnym na arenie międzynarodowej warto odwołać do publikacji [Kuchciak i in., 2014, ss. 162-168], natomiast analizie działań edukacyjnych w wybranych krajach do publikacji [Iwanicz-Drozdowska (red.), 2011, ss. 35-142].

to także istotne z tego powodu, że w Polsce widoczny jest brak tego typu działań, co w opinii autora wyraźnie spowalnia proces wdrożenia narodowej strategii edukacji finansowej.

Po pierwsze, szczególną rolę narodowych strategii edukacji finansowej jest i powinno być dostarczenie kulturowo zaadoptowanych, efektywnych kosztowo rozwiązań instytucjonalnych wspierających budowanie świadomości finansowej, szczególnie wśród grup społecznych potrzebujących jej najbardziej [OECD/G20, 2013, s. 13]. Aby to osiągnąć, należy najpierw zdiagnozować grupy społeczne, kulturowe, które w szczególności potrzebują największego wsparcia w zakresie podnoszenia świadomości finansowej [Grifoni, Messy, 2012, ss. 17-19; OECD/G20, 2013, s. 23]. Jak wskazuje OECD/INFE, „narodowa strategia może być częścią albo dopełnieniem holistycznego podejścia do podnoszenia skuteczności decyzyjnej konsumentów i inwestorów na rynkach finansowych, poprzez rozwój dostępu do grupy produktów finansowych, a także poprzez odpowiedni proces inkluzji finansowej, w oparciu o odpowiedni poziom ochrony konsumentów, a dzięki temu promowanie stabilnych i godnych zaufania rynków finansowych” [OECD/INFE, 2012, s. 7]. Tak przyjęta definicja oznacza, że strategia edukacji finansowej może opierać się na jednym z filarów, tzn. inkluzji finansowej, ochronie konsumenta oraz świadomości finansowej konsumenta, albo na wszystkich jednocześnie. Właśnie takie podejście proponuje Bank Światowy. Rekomenduje on w pierwszej kolejności dokładną diagnozę problemu edukacyjnego we wskazanych obszarach, które wyznaczą w dalszej kolejności jeden z trzech głównych strategicznych kierunków narodowych strategii edukacji finansowej [na podstawie: World Bank, 2013, ss. 16-35]:

- Wzrost świadomości finansowej – ze względu na złożoność samej definicji świadomości finansowej kluczowa dla powodzenia prowadzonych działań edukacyjnych jest właściwa konstrukcja kwestionariusza pomiaru i samego procesu badawczego, tzn. pełny pomiar poziomu świadomości finansowej uwzględniający wiedzę, umiejętności, postawy i zachowania finansowe, prowadzony przy uwzględnieniu ograniczeń kulturowych samych testów, ale też dostępu do grup społecznych⁴. W tym wymiarze OECD dostarcza szereg rekomendacji [patrz: Kempson, 2009; Atkinson, Messy, 2012],
- Promowanie inkluzji finansowej – poprzez określenie rzeczywistego poziomu korzystania z usług bankowych przez klientów, szczególnie grup, które są podatne na niski poziom świadomości finansowej. Rzeczywisty poziom nie oznacza procentowej ilości kont bankowych przypadających na grupę mieszkańców, ale aktywność mieszkańców na tych kontach [patrz dyskusja w: World Bank, 2014, porównaj dla Polski z: Błędowski, Iwanicz-Drozdowska, 2007, 2010; Maciejasz-Świątkiewicz, 2013; Maison, 2014]. Jest to istotne z powodu istnienia tzw. „kultu gotówki” szczególnie w byłych krajach socjalistycznych. Rzeczywisty poziom odnosi się także do badań panelowych prowadzonych na wielotysięcznych próbach, a nie jedynie próbach dobranych kwotowo lub nawet losowych na poziomie maksymalnie tysiąca respondentów,
- Ochrona konsumenta – poprzez pomiar poziomu zadowolenia z bezpieczeństwa usług finansowych, poziomu zaufania do usług finansowych, odczuć związanych z doświadczeniami szczególnie w sytuacjach trudnych, tj. rozstrzygnięciem sporów z instytucjami finansowymi [porównaj z: Bogacka-Kisiel, 2012; Iwanicz-Drozdowska, 2008, 2011; Marcinkowska, 2014].

⁴ Przykładowo badania na obszarach wiejskich powinny być prowadzone przez osoby wywodzące się ze środowisk wiejskich, ponieważ albo wyniki nie będą odzwierciedlały rzeczywistego poziomu świadomości finansowej, albo dostęp do tej grupy społecznej nie będzie możliwy. Badania pilotażowe autora pokazują, że w wielu przypadkach pytania oczywiste, jak „czy posiada Pan/Pani budżet domowy” są całkowicie niezrozumiałe dla odbiorcy zamieszkującego obszary wiejskie, co skutkuje odpowiedzią negatywną. Natomiast pogłębiony wywiad indywidualny pokazuje, że wiele osób wykorzystuje tzw. sposoby słoikowe i kopertowe podziału dochodów na planowane wydatki, co wskazuje, że ten budżet jednak posiadają. Innym przykładem, który warto podać, jest zaufanie do sektora finansowego. W wielu przypadkach osoby wskazują niski poziom zaufania do banków, ale bardzo wysoki do „swoich” banków, tzn. lokalnych banków spółdzielczych.

Wskazywane kierunki strategiczne mogą być realizowane rozdzielnie lub łącznie w zależności od przyjętych pryncypialnych założeń dla tworzonej strategii. Nie mogą jednak pominąć kluczowej w opinii autora kwestii, jaką jest prowadzenie badań, ale nie jedynie przez indywidualne ośrodki naukowe, przez instytucje trzeciego sektora, przez sektor bankowy, ale w imieniu i na zlecenie „właściciela” strategii w formie badań panelowych (patrz: tabela 4). Bez tego wysiłku nie będzie możliwe najpierw określenie potrzeb i grup najbardziej potrzebujących wsparcia ze strony państwa, a następnie wyboru jednego z trzech (a może wszystkich) kierunków działań w ramach strategii. Mówiąc potocznie, nastąpi rozwiązanie problemu bez określenia, co w rzeczywistości jest problemem. Pewne wstępne hipotezy dostarczają badania prowadzone przez różne ośrodki naukowe, ale wymagają one weryfikacji „panelu krajowego” albo umożliwienia porównywalności wyników poprzez zastosowanie międzynarodowych wytycznych [patrz przykładowo: Kempson, 2009; Atkinson, Messy, 2012], bo inaczej wysiłek poczyniony przez badaczy pójdzie na marne. Prowadzenie badań panelowych pozwala także, co warto podkreślić, ocenić efekty prowadzonych projektów edukacyjnych poprzez pomiar zmian w kolejnych falach badań, szczególnie na poziomie gmin czy powiatów. Szczególnie gmina może dostarczać możliwości realizowania eksperymentów edukacyjnych w ramach podejścia nazywanego eksperymentalnym społeczeństwem (z ang. *experimental society*) [Diener i in., 2009, s. 61]. W podejściu tym jedne gminy traktuje się jak grupy eksperymentalne (wprowadza się zajęcia z edukacji finansowej), a inne traktuje jako grupy kontrolne (nie wprowadza się zajęć z edukacji finansowej). W opinii autora największy potencjał badawczy, edukacyjny i operacyjny do realizacji tego typu projektów ma w największym stopniu Narodowy Bank Polski spośród trzech najczęstszych „właścicieli” strategii edukacji w analizowanych krajach UE (patrz: tabela 3) i to on, a nie Komisja Nadzoru Finansowego, powinien odgrywać kluczową rolę w budowie i wdrażaniu narodowej strategii edukacji finansowej.

Po drugie, kluczową kwestią w ocenie obecnej sytuacji w Polsce i innych krajach jest zmapowanie określonych potrzeb z obecnie realizowanymi inicjatywami edukacyjnymi. Ich rola jest szczególnie, stają się bowiem działaniami komplementarnymi do rosnącej ochrony konsumenta na rynkach finansowych. Jak wskazuje komunikat Komisji Europejskiej, „Edukacja finansowa stanowi uzupełnienie środków legislacyjnych służących zapewnieniu konsumentom właściwych informacji i właściwego doradztwa, a także odpowiedniej ich ochrony” [Komisja Europejska, 2008a, s. 1; porównaj z: OECD, 2009]. Projekty edukacji finansowej stały się po ostatnim kryzysie „modnym” tematem szkoleniowym, przyciągającym znaczące środki finansowe, szczególnie ze środków NBP, funduszy europejskich, a także budżetów JST. Należy przewidywać, że wartość dofinansowań ze wskazanych źródeł będzie rosła w nadchodzących latach. Jeśli zatem projekty edukacyjne będą realizowały indywidualne ambicje i cele organizatorów, nie należy spodziewać się długofalowych efektów skutkujących bardziej odpowiedzialnymi decyzjami finansowymi. Aby pokazać, jak trudne jest to zadanie, wystarczy wskazać dwa badania realizowane w oparciu o pomiar efektów kilkunastomiesięcznego projektu edukacyjnego Jump\$Start realizowanego w Stanach Zjednoczonych, gdzie poziom dojrzałości i systemowości programów jest jednym z najwyższych na świecie. W opinii Willisa nawet programy trwające półtora roku nie przyniosły zadowalających efektów [Willis, 2011, ss. 430-431]. Wyniki badań w oparciu o program Jump\$Start potwierdzili też Mandell i Klein, wskazując na brak zależności pomiędzy edukacją finansową a świadomością finansową w okresie pięciu lat po odbytych kursach [Mandell, Klein, 2009, ss. 21, 23]. W Polsce w większości przypadków nie da się przeprowadzić podobnych badań, gdyż brak jest narzędzi służących ewaluacji i dokumentacji informacji szkoleniowych na potrzeby badawcze. Poza tym projekty edukacyjne nie są dostosowane do tzw. właściwego momentu edukacyjnego (z ang. *teachable moment*) [The World Bank, 2014, s. 82; OECD/INFE, 2012, s. 18]. Nie są też dostosowane do grup docelowych najbardziej potrzebujących kompetencji finansowych [Komisja Europejska, 2007, s. 5], a stosowane metody edukacyjne są oparte na tradycyjnym podejściu, ucząc rozwiązywania zadań z arytmetyki finansowej,

a nie utrwalając odpowiedzialne nawyki finansowe, jak to ma miejsce w przypadku heurystycznej edukacji finansowej [szerzej w: Gigerenzer, 2014; Altman, 2012; Drexler i in., 2014]. Powstające wytyczne celów i realizacji potrzeb działań edukacyjnych, określania grup docelowych, sposobów ewaluacji tych projektów w formie bazy proponowanej przez Bank Światowy, OECD, także na stronach www.financialeducation.org, pozwolą ocenić istniejące luki edukacyjne, sformułować działania zaradcze, a w konsekwencji podnieść efektywność tych działań [patrz: przegląd rekomendacji OECD w: OECD/INFE, 2013a, s. 8].

Jak widać, wdrożenie narodowej strategii edukacji finansowej kryje wiele wyzwań, zagrożeń, które można częściowo eliminować, wykorzystując dobre praktyki proponowane przez OECD, ale także, a może przede wszystkim, poprzez aktywne uczestnictwo i wymianę doświadczeń z przedstawicielami innych krajów, uczestnicząc w komitetach i posiedzeniach, głównie jako członek INFE. Dodatkowym wsparciem dla krajów UE jest powołana w 2008 roku Grupa Ekspertów w dziedzinie edukacji finansowej, która „musi przyczynić się do wymiany informacji o najlepszych praktykach w zakresie edukacji finansowej i promowania tych praktyk, a także musi wspierać Komisję w jej działaniach w obszarze edukacji finansowej [Komisja Europejska, 2008b, s. 1]⁵. Wśród strategicznych kierunków wskazywanych przez Grupę Ekspertów oprócz typowych działań informacyjno-edukacyjnych znalazły się dość oczekiwane: wprowadzenie obowiązkowych zajęć z edukacji finansowej w szkołach, prowadzenie badań w krajach członkowskich według wspólnej metodologii czy wdrożenie tzw. „finansowych praw jazdy” [Komisja Europejska, 2011, ss. 4-5]. Szczególnie ta ostatnia propozycja wydaje się interesująca i była już w literaturze wskazywana kilkakrotnie [patrz: Hastings i in., 2012; Potocki, 2015], bowiem spełnia warunek właściwego momentu edukacyjnego, a także czyni z edukacji finansowej dobro publiczne należące się każdemu obywatelowi, a nie rezerwowane jedynie dla nielicznych. Polsk, będąc uczestnikiem tych wydarzeń i konsultacji, powinna w znacznie większym zakresie korzystać z doświadczeń, nie tylko krajów takich jak Stany Zjednoczone, Australia, Kanada czy Wielka Brytania, ale choćby Czech, które należą do jednych z pierwszych krajów, które wdrożyły narodową strategię edukacji finansowej.

ANALIZA POZIOMU ZAAWANSOWANIA PRAC NAD NARODOWYMI STRATEGIAMI EDUKACJI FINANSOWEJ W UNII EUROPEJSKIEJ

Przeprowadzona przez autora analiza obejmuje następujące obszary. W pierwszej kolejności zostanie dokonany przegląd stanu wdrożenia strategii w wybranych krajach świata. Analiza obejmie najczęściej przywoływany w literaturze przedmiotu dokument – [Grifoni, Messy, 2012]. Jednakże wartością dodaną względem innych opracowań polskich i zagranicznych będzie tutaj uwzględnienie także opracowania późniejszego OECD/INFE z 2013 roku, które pokaże w kilku przypadkach ewolucję prac nad narodowymi strategiami. Dodatkowo autor w kroku drugim przeanalizuje w oparciu o strony OECD oraz dedykowane strony analizowanych krajów dokładne informacje poświęcone narodowym strategiom ze szczególnym uwzględnieniem dokumentów strategii, opisu strategii na stronach OECD oraz kluczowych dat, tzn. rozpoczęcia i zakończenia prac nad nią. W kroku trzecim zostanie zweryfikowana odpowiedzialność podmiotowa za tworzenie narodowych strategii, celem sprawdzenia, czy są jakieś wzorce instytucjonalne przy tworzeniu struktur wspierających tworzenie strategii. Krok czwarty i ostatni obejmuje analizę badań poświęconych inkluzji finansowej, świadomości finansowej, kompetencji finansowych, a także ochrony konsumenta

⁵ W 2009 roku powstała baza *European Database for Financial Education* na stronie http://ec.europa.eu/internal_market/fesis/index.cfm, której celem jest dostarczenie materiałów i wytycznych wspierających tworzenie rozwiązań instytucjonalnych dla krajów członkowskich, a w 2003 – *Dolceta* na stronie www.dolceta.eu, której celem jest dostarczenie materiałów edukacyjnych dla tzw. edukatorów prowadzących projekty edukacji finansowej.

dla analizowanych krajów. Jest to szczególnie istotne zagadnienie, gdyż, jak autor wskazał wcześniej, jest to kluczowy krok przy formułowaniu głównych potrzeb edukacyjnych oraz identyfikacji grup najbardziej podatnych na niski poziom świadomości finansowej.

Stan prac nad narodowymi strategiami edukacji finansowej

Badania OECD z 2013 roku wskazują, że liczba krajów, które deklarują pełne wdrożenie narodowej strategii edukacji finansowej wynosi 23 kraje, z czego 7 krajów to kraje należące do Unii Europejskiej, natomiast pracujących nad strategią – 24, z czego także 7 to kraje należące do Unii Europejskiej. Interesująco wygląda porównanie zestawień OECD/INFE oraz Grifoniego i Messy'ego [patrz: Grifoni, Messy, 2012; OECD/INFE, 2013]. Choć różni je jedynie rok w wydaniu opracowania, na mapie strategii edukacji finansowej świata zaszło kilka zmian wymagających komentarza. Zmiany te kształtują się w następujący sposób:

- Liczba krajów deklarujących zakończenie procesu wdrożenia narodowych strategii edukacji finansowej wzrosła z 15 do 23 krajów,
- Wśród 8 krajów, które pojawiły się w zestawieniu „wdrożone” 5 krajów zmieniło kategorię z „Zaprojektowana/w trakcie przygotowania”, wśród nich znajdują się Meksyk, Rosja, RPA, Zambia oraz Estonia, a 3 kraje są zupełnie nowe, Salwador, Nigeria, Singapur,
- Liczba krajów deklarujących rozpoczęcie lub kontynuację prac nad projektowaniem lub wdrożeniem narodowych strategii edukacji finansowej wzrosła z 21 do 24 krajów,
- Wśród 8 nowych krajów, które pojawiły się w zestawieniu „Zaprojektowana/w trakcie przygotowania”, znajdują się Armenia, Chile, Chiny, Izrael, Włochy, Libia, Maroko oraz Urugwaj,
- W grupie 15 krajów, które nie zmieniły kategorii „Zaprojektowana/w trakcie przygotowania” w analizowanym czasie znajduje się Polska.

Wnioski te potwierdza tabela 1.

Tabela 1. Przegląd strategii edukacji finansowej na świecie*

Etap wdrożenia strategii	Lista krajów świata	Lista krajów Unii Europejskiej	Lista krajów europejskich
Wdrożona	Australia, Brazylia, <i>Salwador</i> , Ghana, Indie, Japonia, Malesja, <i>Meksyk</i> , Nowa Zelandia, <i>Nigeria</i> , <i>Singapur</i> , RPA, Stany Zjednoczone, <i>Zambia</i>	Czechy, <i>Estonia</i> , Irlandia, Holandia, Portugalia, Hiszpania, Wielka Brytania	<i>Rosja</i>
Zaprojektowana/w trakcie przygotowania	Kanada, <i>Chile</i> , <i>Chiny</i> , Kolumbia, <i>Indonezja</i> , <i>Izrael</i> , Kenia, <i>Libia</i> , Malawi, <i>Maroko</i> , Peru, Tanzania, Tajlandia, Uganda, <i>Urugwaj</i>	Łotwa, <i>Włochy</i> , Polska, Rumunia, Słowenia, Szwecja	<i>Armenia</i> , Turcja, Serbia

* Kursywą zaznaczone są kraje, które pojawiły się w zestawieniu lub zmieniły kategorię.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: OECD/INFE, 2013, s. 3; Grifoni, Messy, 2012, s. 12; OECD/G20, 2013, s. 21; Kuchciak i in., 2014, s.160.

Patrząc na powyższą tabelę, należy wskazać, że wśród 28 krajów Unii Europejskiej 13 krajów wdrożyło lub jest na etapie przygotowania narodowej strategii edukacji finansowej. Oprócz wskazanych krajów do listy należałoby także dołączyć 4 kraje kandydujące do Unii Europejskiej, co dałoby w sumie listę 17 krajów Unii Europejskiej i europejskich intensywnie pracujących nad narodową strategią edukacji finansowej. Jeszcze jedna kwestia wymaga komentarza. W dokumencie przygotowanym przez OECD i Russia G20 w roku 2013 pojawiają się trzy kategorii krajów, oprócz

dwóch wymienionych także „rozważana”. W tej kategorii znajdują się kraje takie jak: Argentyna, Chiny, Francja, Włochy i Arabia Saudyjska. Zarówno Chiny, jak i Włochy w zestawieniu OECD/INFE pojawiają się w wyższej kategorii „Zaprojektowana/w trakcie przygotowania”, co może świadczyć albo o błędzie w opracowaniu, albo o przydziale do danej grupy (szczególnie drugiej i trzeciej) na podstawie deklaratywności organów odpowiedzialnych za wdrożenie strategii. Przyjęcie trzeciej kategorii według autora jest dość niefortunne i prawdopodobnie lista krajów w tej kategorii byłaby dużo liczniejsza, gdyby nie ograniczenie analizowanych krajów do grupy G20. Niefortunność wynika z tego, że ogólność stwierdzenia „rozważana” powoduje, że prawie każdy bądź każdy kraj może widzieć siebie w tej kategorii nawet bez jakichkolwiek mierzalnych efektów działań. Wystarczy bowiem wziąć udział w badaniach PISA lub OECD, żeby zakwalifikować się do tej kategorii [patrz tabela 1.2 w OECD/Rosja G20, 2013, ss. 26-27]. Wydaje się także, że w przypadku Polski w opinii autora bardziej kwalifikujemy się do kategorii „rozważana”, bowiem oprócz udziału w badaniach pilotażowych, wstępnych deklaracji i prowadzonych działań edukacyjnych trudno znaleźć informacje o narodowej strategii edukacji finansowej. Potwierdzeniem tych słów są informacje zawarte na stronie OECD poświęconej edukacji finansowej uznawanej za referencyjną jeśli chodzi o aktualność informacji dotyczących etapu przygotowywanej strategii. Wynika z nich, że Komisja Nadzoru Finansowego rozpoczęła pracę w 2010 roku, a jej wynikiem miała być strategia w 2012/2013 roku. Żadne dodatkowe informacje nie są udostępnione, a link umieszczony na stronie nie daje nam odpowiedzi na pytanie, w którym miejscu jest proces przygotowawczy. Szczegółową analizę dla krajów Unii Europejskiej oraz krajów europejskich, które znalazły się na listach Grifoniego i Messy'ego oraz OECD/INFE, przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Szczegółowe informacje na temat narodowej strategii edukacji finansowej

Lista krajów	Termin rozpoczęcia prac/zakończenia	Dedykowana strona www	Szczegółowy opis założeń strategii na www	Ofcjalny dokument
Armenia	2012/w trakcie	tak	tak	nie
Czechy	2007/2010	nie	nie	nie ^a
Estonia	2012/2013	nie	nie	nie
Hiszpania	Brak danych/2008	brak danych	brak danych	brak danych
Holandia	Brak danych/2008	tak	tak	tak
Irlandia	Brak danych/2009	tak	nie	nie
Łotwa	2014/w trakcie	tak	tak	tak
Polska	2010/w trakcie	nie	nie	nie
Portugalia	Brak danych/2011	tak	nie	tak
Rosja	Brak danych/w trakcie ^b	nie	nie	nie
Rumunia	2011/w trakcie	nie	nie	nie
Serbia	Brak danych/2012	nie	nie	tak
Słowenia	2010/2011	nie	nie	nie ^c
Szwecja	2010/w trakcie	tak	nie	nie
Turcja	2010/2014 ^d	tak	tak	nie ^e
Wielka Brytania	2006/2011	tak	tak	brak
Włochy	Brak danych/w trakcie ^f	nie	nie	nie

^a Odwołanie do dokumentu nie działa.

^b W raporcie figuruje jako „wdrożona”.

^c Odwołanie do dokumentu nie działa.

^d W raporcie figuruje jako „w trakcie wdrożenia”.

^e Odwołanie do dokumentu nie działa.

^f Na stronach www figuruje jako „rozważana”, a w raportach jako „w trakcie tworzenia”.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.financial-education.org.

Informacje zawarte w tabeli 2 stanowią uzupełnienie analizy dotyczącej postępów w pracach nad narodową strategią edukacji finansowej z tabeli 1. Wśród nich szczególnie istotne dla autora są informacje prezentowane na oficjalnej stronie OECD poświęconej edukacji finansowej i sygnowane jako te dotyczące prac nad narodową strategią. Lista odnośników do oficjalnych stron internetowych, które zostały przeanalizowane, znajduje się w tabeli 1 załącznika do niniejszego artykułu. Oprócz Hiszpanii wszystkie kraje wskazane w tabeli 1 zamieściły informacje na temat postępów prac nad strategią bądź informacje o samej strategii w przypadku jej wdrożenia. Spośród krajów, które w Unii Europejskiej bądź Europie wdrożyły już strategię, tylko Portugalia i Czechy opublikowały na stronach OECD pełny tekst narodowej strategii, ale w przypadku Czech dokument jest niedostępny, choć w drugim przypadku powodem mogą być prace modyfikacyjne strategii. Z pozostałych krajów, które są na etapie „zaprojektowana/w trakcie przygotowania” dokumenty strategii udostępniły: Holandia, Turcja, Słowenia, Łotwa oraz Serbia, ale w przypadku Turcji i Słowenii dokumenty są niedostępne. Pozostałe z wskazanych krajów nie umieściły dokumentu strategii na stronach, ale szczególnie w przypadku Armenii, Turcji oraz Wielkiej Brytanii dużo informacji o strategii jest na samych stronach OECD. Na szczególne uznanie zasługują dedykowane strony internetowe przygotowane przez instytucje nadzorujące tworzenie strategii w Szwecji, Portugalii, Holandii oraz Wielkiej Brytanii, gdzie można znaleźć opis całego procesu tworzenia strategii łącznie z konsultacjami z głównymi interesariuszami. Analiza ta pokazuje, że projekt OECD, którego celem jest promowanie najlepszych wzorców dotyczących prowadzenia projektów edukacyjnych, badawczych oraz strategicznych, jak na razie stanowi referencyjne i wiarygodne źródło informacji dla praktyków i badaczy. Świadczy o tym także liczba projektów edukacyjnych i informacyjnych zamieszczonych przez dane kraje na stronach tej inicjatywy OECD.

Podmiot odpowiedzialny za wdrożenie narodowej strategii edukacji finansowej

Kluczowe znaczenie, zarówno dla efektywności prac nad strategią, jak i procesu jej komunikowania do szeregu interesariuszy, ma to, kto odpowiada za jej przygotowanie i wdrożenie w danym kraju. Odpowiedzialność za wdrożenie narodowej strategii edukacji finansowej na świecie jest najczęściej powierzona jednemu z trzech podmiotów współodpowiedzialnych również za bezpieczeństwo finansowe systemu finansowego. Podobną sytuację można zaobserwować w Unii Europejskiej oraz krajach europejskich. Jak wskazują analizy OECD, jest nim najczęściej instytucja sektora publicznego, która posiada największe kompetencje w projektach edukacji finansowej [OECD/G20, 2013, s. 25]. Przygotowany przegląd pokazuje, że w zależności od kraju kompetencje te powierzone były regulatorom rynku finansowego, nadzorcom monetarnym bądź ewentualnie ustawodawczym. Pokazuje to dokładnie tabela 3.

Najczęściej rolę wiodącą lub współwiodącą w jej wdrożeniu pełni odpowiednik polskiej Komisji Nadzoru Finansowego (10 przypadków), Ministerstwo Finansów (7 przypadków), Bank Centralny (5 przypadków), Instytucje Ochrony Konsumenta (2 przypadki), a także Ministerstwo Edukacji (2 przypadki). Spośród analizowanych krajów, dla których dostępne były informacje, najbardziej złożony system odpowiedzialności za wdrożenie narodowej strategii edukacji finansowej jest w Szwecji i na Łotwie. Jednocześnie wskazuje to na bardzo systemowe podejście do problemu świadomości finansowej w tych krajach i zaangażowanie szeregu interesariuszy. W pozostałych 9 przypadkach – Armenii, Irlandii, Holandii, Rosji, Polski, Rumunii, Serbii, Słowenii oraz Turcji – jedna z instytucji samodzielnie odpowiada za wdrożenie narodowej strategii edukacji finansowej, w kolejnych 6 – Czechach, Estonii, Hiszpanii, Łotwie, Portugalii i Wielkiej Brytanii – istnieje współodpowiedzialność dwóch instytucji za jej wdrożenie. Widać zatem, że nie ma wypracowanych wzorców instytucjonalnych wspierających wdrożenie narodowych strategii edukacji finansowej, a ich struktura zależy głównie od krajowych rozwiązań instytucjonalnych, w szczególności podmiotów

Tabela 3. Instytucje odpowiedzialne za wdrożenie narodowej strategii edukacji finansowej w Unii Europejskiej i krajach europejskich

Lista krajów	Instytucja nadzoru lub regulacji rynku finansowego ^a	Bank centralny	Rząd ^b	Inna ^c
Armenia		X		
Czechy		X	X (MF, ME)	
Estonia	X (INF)		X (MF)	
Hiszpania	X (INF)			
Holandia			X (MF)	
Irlandia	X (IOK)			
Łotwa	X (INF)		X (ME)	NGO, IP
Polska	X (INF)			
Portugalia	X (INF)	X		
Rosja			X (MF)	
Rumunia	X (INF)			
Serbia		X		
Słowenia			X (MF)	
Szwecja	X (INF, IOK)		X (MF)	NGO, IP
Turcja	X (INF)			
Wielka Brytania	X (INF)		X (MF)	
Włochy				

^a INF – Instytucja Nadzoru Finansowego, IOK – Instytucje Ochrony Konsumenta.

^b MF – Ministerstwo Finansów, ME – Ministerstwo Edukacji.

^c NGO- organizacje pozarządowe, IP – instytucje prywatne.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Grifoni, Messy, 2012 s. 23; OECD/Rosja G20, 2013, ss. 28-32; www.financial-education.org.

odpowiedzialnych za bezpieczeństwo systemu finansowego. W żadnym bowiem przypadku (dla istniejących danych) za wdrożenie strategii nie był odpowiedzialny podmiot inny aniżeli odpowiedniki polskiej Komisji Nadzoru Finansowego, Narodowego Banku Polskiego, Ministerstwa Finansów czy Ministerstwa Edukacji. Szczególnie istotna wydaje się być tutaj rola Ministerstwa Edukacji (przynajmniej jako kluczowego partnera), które przecież jako jedyne może modyfikować programy edukacji pod kątem dodania lub integracji kursów edukacji finansowej na różnych etapach kształcenia ustawicznego. Najprostszą, ale też chyba najmniej skuteczną drogą, jest dodanie nowego przedmiotu do programu kształcenia. Najtrudniejszą, ale w opinii OECD najskuteczniejszą, jest integracja programów edukacji finansowej z innymi przedmiotami obowiązkowymi, takimi jak matematyka i inne nauki ścisłe, statystyka, podstawy przedsiębiorczości, myślenie krytyczne, przedmioty związane z informatyką, zdrowiem publicznym [OECD, 2014, s.31; patrz też: OECD, 2005; OECD/INFE, 2013b]. Taką drogę w UE według OECD wybrały m.in. Czechy [Ibidem, s.31], a ze względu na dużą dojrzałość wprowadzonych rozwiązań instytucjonalnych, narodowa strategia edukacji finansowej w tym kraju stała się studium przypadku na pierwszym posiedzeniu Grupy Ekspertów w dziedzinie edukacji finansowej stworzonej przez Komisję Europejską [Komisja Europejska, 2008c, załącznik nr 2]. Należy mieć nadzieję, że w Polsce kierunek zmian nie będzie przebiegał podobnie jak w przypadku wprowadzenia do szkół przedmiotu podstawy przedsiębiorczości, który z całą pewnością nie buduje oczekiwanych postaw przedsiębiorczych u najmłodszych.

Przegląd badań poświęconych edukacji finansowej w analizowanych krajach

Kolejnym aspektem wymagającym omówienia jest zestawienie wśród analizowanych krajów badań poświęconych trzem głównym obszarom zgodnych ze strategicznymi kierunkami narodowych strategii edukacji finansowych. Wśród nich znajdują się w szczególności badania poświęcone poziomowi świadomości finansowej (lub jednego z jej wymiarów, np. wiedza finansowa), badania poświęcone inkluzji finansowej oraz badania poświęcone ochronie konsumentów na rynku finansowym. Poniższa tabela 4 przedstawia zestawienie badań dla analizowanych krajów UE i europejskich, które wdrożyły lub są w trakcie wdrażania narodowej strategii edukacji finansowej.

Tabela 4. Badania poświęcone świadomości finansowej wśród krajów Unii Europejskiej i europejskich posiadających lub pracujących nad narodową strategią edukacji finansowej

Lista krajów	Badania reprezentatywne poświęcone wybranym zagadnieniom edukacji finansowej*				PISA (Moduł Kompetencje finansowe)	Badanie OECD (pilot)	
	IF	ŚF	KF	OK		pilot	panel
Informacje dodatkowe							
Armenia	X	X		X		X	
Czechy	X			X	X	X	
Estonia	X			X	X	X	
Hiszpania	X			X			
Holandia	X	X		X	X		
Irlandia	X	X		X		X	
Łotwa	X				X		
Polska	X			X	X	X	
Portugalia	X	X		X			
Rosja	X	X		X	X		
Rumunia	X	X		X			
Serbia	X						
Słowenia	X				X		
Szwecja	X	X		X			
Turcja	X	X		X		X	
Wielka Brytania	X	X		X		X	
Włochy	X	X			X		

* IF – inkluzja finansowa, ŚF – świadomość finansowa, KF – kompetencje finansowe (jako łącznie wiedza i umiejętności finansowe), OK – Ochrona konsumenta na rynkach finansowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: OECD/INFE, 2013, s. 6; OECD, 2014, s. 15; OECD/Rosja G20, 2013, ss. 26-27; Grifoni, Messy, 2012, s. 18; World Bank, 2013, ss. 9-11; www.financial-education.org.

Jeśli chodzi o badania poświęcone inkluzji finansowej, to realizowane były głównie badania Eurobarometru oraz Banku Światowego (*Global Findex*) na reprezentatywnej grupie 1000 osób, świadomości finansowej – realizowane w formie badań panelowych głównie w oparciu o wzorce brytyjskie i amerykańskie w danym kraju na wielotysięcznych próbach (na wzór polskiej diagnozy społecznej), albo przez inicjatywy Banku Światowego i Russia Trust Fund, natomiast ochrony konsumenta – głównie w postaci lokalnych inicjatyw, badań Grifoniego i Messy'ego oraz inicjatywy Banku Światowego.

Informacje z tabeli 4 informują, że najczęściej punktem wyjścia, zgodnie z rekomendacjami OECD, są badania panelowe poświęcone świadomości finansowej realizowane w danym kraju. Ma to potwierdzenie w 10 z 16 analizowanych przypadków. W pozostałych przypadkach (z wyłączeniem Hiszpanii i Słowenii) podstawą formułowanych założeń stają się lub powinny stawać się badania przeprowadzone razem z OECD w ramach pomiaru kompetencji finansowych lub projektu PISA. Jednakże w opinii autora bez pogłębionych badań realizowanych na wielotysięcznych próbach, uwzględniających zarówno regiony wielkomiejskie, ale też, a może przede wszystkim, regiony peryferyjne, nie będzie możliwe zrozumienie poziomu świadomości finansowej i jej komponentów, a tym samym określenie właściwych narzędzi edukacyjnych wspierających ich podnoszenie. Do grupy tych krajów należy także Polska. Szczególnie że badania kierunkują wybór polityki gospodarczej kraju, tzn. traktowanie strategii edukacji finansowej jako niezależnego programu albo włączenie go w strategię działań związanych z inicjatywami inkluzji finansowej bądź też ochrony konsumenta na rynku finansowym, albo uwzględniające wszystkie te obszary łącznie.

W opinii autora jednostkowe inicjatywy ośrodków naukowych, godne najwyższego uznania, są jednak niewystarczające dla potrzeb narodowej strategii edukacji finansowej. Możliwe są trzy drogi:

- już rozpoczęta, tzn. kontynuacja projektu OECD, ale nie w formie pilotażu tylko badań panelowych,
- wykorzystująca wzorce badań prowadzonych w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, z których do tej pory skorzystało wiele krajów świata i Unii Europejskiej,
- tworząca polskie badania panelowe.

Niezależnie od tego, która droga zostanie wybrana, decyzję tę należy podjąć jak najszybciej, aby przyspieszyć prace nad narodową strategią edukacji finansowej i zmienić kategorię z „Zaprojektowana/w trakcie przygotowania” na „wdrożona”.

PODSUMOWANIE

Polska przez wiele lat nie tworzyła i wciąż nie tworzy uwarunkowań instytucjonalnych do budowy odpowiedzialnych postaw finansowych. Jest to wynikiem najpierw czasów komunizmu, następnie dochodowego szoku transformacyjnego, a obecnie postępującej finansjalizacji [patrz szerzej w: Flejterski, 2007, Bywalec, 2010; Goszczyńska, 2010]. Z tego powodu większość społeczeństwa polskiego zostało pozostawione bez jakiegokolwiek wsparcia ze strony rządu i instytucji odpowiadających za sieć bezpieczeństwa finansowego. Bardzo trafnie opisuje obecną sytuację Flejterski, wskazując, że „w zaawansowanej nowoczesności społeczna produkcja bogactwa idzie w parze ze społeczną produkcją ryzyka, z czego wynika nowy paradygmat społeczeństwa ryzyka” [Flejterski, 2007, s. 59]. W obliczu coraz to większej niepewności ekonomicznej najskuteczniejszym narzędziem redukcji niepewności, a co za tym idzie, rosnącej skuteczności decyzji finansowych, mogłoby być zaufanie do sektora bankowego, skutkujące korzystaniem z tzw. heurystyki zaufania (z ang. *trust heuristics*), czyli poleganiu na doradztwie bankowym [patrz szerzej o roli zaufania w systemach gospodarczych w: Sztompka, 2000, 2007]. Niestety ostatni kryzys finansowy pokazał także w Polsce, że poziom zaufania do sektora finansowego stale maleje. W obliczu niskiego zaufania do sektora bankowego, społeczeństwo „zmuszone” do przejmowania odpowiedzialności za swój przyszły dobrobyt materialny musi szukać pomocy gdzieś indziej. Tutaj właśnie powinna pojawić się jak najszybciej pomoc państwa, pomoc, której pierwszym krokiem będzie stworzenie strategii zapewniającej systemowe podejście do podnoszenia świadomości finansowej społeczeństwa polskiego. Aby jednak zapewnić jej jak najwyższą skuteczność, należy podjąć następujące kroki:

- przejść z deklaracji do konkretnych i strategicznych działań,
- powierzyć odpowiedzialność za tworzenie strategii instytucji, która ma potencjał intelektualny, badawczy, informacyjny oraz operacyjny do jej wdrożenia,

- przygotować i przeprowadzić badania panelowe, które pozwolą w pierwszej kolejności ocenić potrzeby polskiego społeczeństwa i wskazać grupy szczególnie potrzebujące wsparcia systemowego, a w drugiej kolejności mierzyć efekty prowadzonych działań edukacyjnych,
- stworzyć wytyczne dotyczące przeprowadzania działań edukacyjnych (zakres tematyczny, narzędzia edukacyjne, zasady ewaluacji, grupy docelowe), aby nie miały one charakteru cząstkowego i fragmentarycznego, ale wspierały podejście systemowe do podnoszenia świadomości systemowej,
- włączyć w proces Ministerstwo Edukacji Narodowej celem promowania podejścia zintegrowanego do zmian w programach edukacji ustawodawczej,
- zapewnić obywatelom pełny dostęp do edukacji finansowej, tzn. transformacji podejścia, gdzie świadomość finansowa jest dobrem prywatnym do podejścia, gdzie jest ona dobrem publicznym, np. poprzez stworzenie finansowego prawa jazdy.

Podsumowując, należy wyraźnie wskazać, że największy efekt działań prowadzonych przez instytucje państwowe oraz nadzorcze zostanie osiągnięty, jeśli w działania te aktywnie włączą się banki, gdyż stabilność systemu musi być oparta zarówno na współdziałaniu, jak i profesjonalizmie w ujęciu indywidualnym [patrz szerzej: Zaleska, 2011; porównaj z: Marcinkowska, 2014].

Załącznik – Lista stron internetowych poświęconych narodowym strategiom edukacji finansowej w analizowanych krajach

Lista krajów	Strony www
Armenia	www.cba.am www.cba.am/en/sitepages/default.aspx www.abcfinance.am
Czechy	www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/fm_financial_education.html
Estonia	www.minuraha.ee www.fi.ee www.fin.ee/finantskirjaoskus
Hiszpania	www.bde.es/bde/en/areas/estadis/Otras_estadistic/Encuesta_Financi/
Holandia	www.wijzeringeldzaken.nl/english.aspx
Irlandia	http://www.financialeducation.ie/index.jsp?p=923&n=576
Łotwa	www.fktk.lv/en
Polska	www.knf.gov.pl/en/
Portugalia	http://clientebancario.bportugal.pt/PT-PT/Publicacoes/PNFF/Paginas/PNFF.aspx www.todoscontam.pt
Rosja	brak
Rumunia	www.csspp.ro
Serbia	www.nbs.rs
Słowenia	www.mf.gov.si
Szwecja	www.gilladinekonomi.se www.facebook.com/pages/Gilla-Din-Ekonomi/128035950598632
Turcja	www.cmb.gov.tr www.spk.gov.tr www.yatirimyapiyorum.gov.tr
Wielka Brytania	https://www.moneyadviceservice.org.uk/en
Włochy	http://www.bancaditalia.it/serv_publico/cultura-finanziaria/conoscere/edufin-scuola

Źródło: Opracowanie własne.

Anna Niewiadomska¹

POPULACJA NEET – NOWE WYZWANIE DLA PAŃSTW EUROPEJSKICH

STRESZCZENIE

Młodzi Europejczycy w wieku 15-29 lat stanowią grupę znajdującą się w szczególnie trudnej sytuacji na rynku pracy, czego potwierdzeniem jest skala bezrobocia w tej kategorii wiekowej. Na poziomie UE młodzież NEET, tj. młodzież bez pracy, nauki czy szkolenia, uważana jest za jedną z najbardziej problematycznych grup w kontekście bezrobocia osób młodych. Celem artykułu jest przybliżenie kategorii NEET z uwagi na różnorodność interpretacji tego pojęcia oraz analiza porównawcza skali tego zjawiska w Europie. Podjęto również próbę określenia czynników sprzyjających przynależności do zbiorowości NEET. W artykule przyjęto tezę, iż stosunkowo wysoki udział osób młodych wykazujących się daleko posuniętą biernością na początku dorosłego życia, generuje wymierne skutki ekonomiczne i społeczne. Z tego też względu dokonano przeglądu działań, które są ukierunkowane na wsparcie osób młodych w celu ich aktywizacji zawodowej bądź edukacyjnej.

WPROWADZENIE

Bezrobocie jako zjawisko wpisane w mechanizm funkcjonowania gospodarki rynkowej jest nieodłącznym elementem współczesnej rzeczywistości. Osoby młode w sposób szczególny odczuwają skutki braku zatrudnienia. Z danych Eurostatu wynika, że ich sytuacja na rynku pracy w latach 2008-2013 uległa pogorszeniu, czego dowodem jest wzrost stopy bezrobocia osób młodych w wieku poniżej 25 roku życia z 15,6% do 23,6%². Rok 2014 przyniósł co prawda nieznaczny spadek stopy bezrobocia, jednakże nie zmienia to faktu, że trudna sytuacja na rynku pracy ze zdwojoną siłą uderza w młode pokolenie. Z tego też względu kwestia zatrudnienia młodzieży stała się jednym z priorytetów prac Komisji Europejskiej. W konsekwencji w grudniu 2012 r. na szczepku UE został opracowany *Pakiet na rzecz zatrudnienia młodzieży (Youth Employment Package)*, którego częścią jest

¹ Dr Anna Niewiadomska, Uniwersytet Zielonogórski, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

² Dane dotyczą 28 państw UE, Eurostat (dostęp: 1.06.2015).

projekt *Gwarancji dla młodzieży (Youth Guarantee)*³. We wspomnianym projekcie, skierowanym do państw członkowskich UE, zawarto postulat zapewnienia osobom w wieku do 25 lat dobrej jakości ofert zatrudnienia, dalszego kształcenia, przyuczenia do zawodu lub stażu w ciągu 4 miesięcy od zakończenia kształcenia formalnego lub utraty pracy. Realizacja powyższych celów jest szczególnie istotna dla tych, którzy nie mają zatrudnienia ani nie uczestniczą w kształceniu lub szkoleniach i są określanymi mianem NEET⁴. Z uwagi na fakt, iż za punkt wyjściowy w definiowaniu NEET przyjmuje się brak aktywności zawodowo-edukacyjnej, można zaryzykować tezę, że NEET stanowi odmienny obraz młodego pokolenia, któremu w założeniu przypisuje się aktywność, motywację w poszukiwaniu pracy. Innymi słowy podstawową cechą tej kategorii jest brak zaangażowania w dwie podstawowe sfery życia społecznego, tzn. sferę edukacji i sferę pracy. Potrzeba inwestycji w kapitał ludzki, którym są młodzi Europejczycy rozpatrywana jest przede wszystkim w kategoriach potencjalnych korzyści płynących z posiadania aktywnej, innowacyjnej i wykwalifikowanej siły roboczej, jak również zmniejszenia kosztów związanych z istnieniem zjawiska młodzieży niepracującej, niekształcącej się ani nie szkolącej.

Celem artykułu jest z jednej strony przybliżenie kategorii NEET z uwagi na różnorodność interpretacji tego pojęcia, z drugiej zaś określenie skali zjawiska w kontekście wyzwań, jakie stwarza dla państw europejskich. W artykule przyjęto tezę, iż stosunkowo wysoki udział osób młodych wykazujących się daleko posuniętą biernością na początku dorosłego życia, stanowi źródło nie tylko wymiernych kosztów ekonomicznych, ale stwarza ryzyko wykluczenia społecznego. Z tego też względu dokonano przeglądu działań i instrumentów, które są wykorzystywane przez państwa członkowskie w celu wspomaganie młodzieży w większej aktywności na rynku pracy oraz w sferze edukacji. Przytoczono przykładowe rozwiązania ukierunkowane na reintegrację osób młodych na rynku pracy i w sferze edukacji w wybranych państwach europejskich.

POPULACJA NEET, CZYLI KTO?

Rozpoczynając rozważania na temat populacji NEET, należy wspomnieć, że zainteresowanie zjawiskiem młodzieży wykazującej się daleko idącą biernością, zarówno na rynku pracy, jak i w obszarze edukacji, pojawiło się już w latach Wielkiego Kryzysu. Wówczas dla określenia młodzieży, która nie podejmowała pracy ze względu na jej brak oraz nie zdobywała wykształcenia, gdyż nie posiadała odpowiednich zdolności intelektualnych, używano terminu *idle youth*, oznaczającego bezczynną młodzież [Beach, 2011].

Trzydzieści lat później, tj. w latach 60. ubiegłego wieku w Stanach Zjednoczonych w debacie dotyczącej osób funkcjonujących poza społeczeństwem, przedmiotem analizy stało się również zjawisko młodzieży nieuczącej się i niepracującej, którą określano mianem *dropouts* [Hoffman, Graham, 2006]. Pod koniec XX wieku pojawił się termin NEET będący akronimem pochodzącym od wyrażenia *Not in Education, Employment or Training* i oznaczający młodzież, która się nie uczy, nie pracuje oraz nie kształci. Potrzeba stworzenia nowego wskaźnika, który pozwoliłby określić rozmiary populacji osób młodych znajdujących się w wymienionych powyżej sytuacjach, pojawiła się pod koniec lat 80. ubiegłego stulecia w Wielkiej Brytanii [Furlong, 2007]. Przyjmuje się, że pojęcie NEET zostało po raz pierwszy użyte w brytyjskim raporcie rządowym *Bridging the Gap* z roku 1999, w odniesieniu do sytuacji osób młodych w wieku 16-18 lat, które przynajmniej przez pół roku nie uczyły się, nie pracowały oraz nie uczestniczyły w żadnym kursie umożliwiającym zdobycie wykształcenia bądź kwalifikacji [Fahmy, 2006; Ito, 2008].

³ Komunikat KE: Wniosek dotyczący zalecenia Rady w sprawie ustanowienia *Gwarancji dla młodzieży* (COM(2012) 729).

⁴ NEET stanowi skrót od ang. „Not In Education, Employment Or Training”, tj. niekształcący się, niepracujący ani nie szkolący się.

Analiza literatury przedmiotu skłania do wniosku, iż problem młodzieży NEET ma wymiar globalny. Dostrzeżono go nie tylko w Stanach Zjednoczonych, Europie, ale również w państwach azjatyckich, np. Japonii, Korei Południowej. Wspólnym mianownikiem dla populacji NEET jest szczególna podatność na zagrożenia z racji wieku oraz braku doświadczenia zawodowego i życiowego. Często nieodpowiedni stopień wykształcenia lub wykształcenia, ograniczona ochrona socjalna, skromne środki finansowe uniemożliwiają pełną aktywność osób młodych, sprzyjając bierności. Kwestia bezczynności edukacyjnej i zawodowej młodzieży znalazła odzwierciedlenie w pojawiających się narodowych wersjach pojęcia NEET. W państwach hiszpańskojęzycznych pojawił się odpowiednik *generación „ni-ni”*, *ni estudia, ni trabaja, ni proyecta*, we Włoszech *generazione ne'-ne'*.

W Polsce dla określenia młodzieży nieuczącej się, niepracującej i niezdoływającej żadnego doświadczenia praktycznego używa się terminu pokolenie „ani, ani” bądź też generacja NIC nawiązującego do hiszpańskiej oraz włoskiej jego wersji [Szczęśniak, Randón, 2011 s. 242].

Informacje na temat wielkości populacji NEET w Europie gromadzone są przez Eurostat, który do tej kategorii zalicza osoby w wieku od 15 do 29 lat⁵. Należy przy tym mieć na uwadze fakt, że nie jest to grupa homogeniczna [Elder, 2015]. W myśl definicji zaliczane do kategorii NEET są osoby młode, które spełniają łącznie następujące warunki:

- nie pracują, czyli są osobami bezrobotnymi bądź biernymi;
- nie kształcą się, tj. nie uczestniczą w kształceniu formalnym;
- nie szkolą się.

Zgodnie ze statystyką Eurostatu, populacja NEET dodatkowo dzielona jest na dwie subpopulacje:

1) według aktywności w zakresie poszukiwania pracy:

- bez pracy, poszukujący aktywnie zatrudnienia (bezrobotni);
- bez pracy, nieposzukujący aktywnie zatrudnienia (bierni);

2) według gotowości podjęcia pracy:

- osoby gotowe do podjęcia zatrudnienia niezależnie od tego, czy jej aktywnie poszukują, czy też nie;
- osoby niezainteresowane podjęciem pracy.

W opinii autorów raportu *NEETs Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe* zakwalifikowanie osób do tej grupy powinno się wiązać z analizą występujących w niej podgrup, tworzonych przez osoby, które:

- są stale lub czasowo bezrobotne;
- opiekują się swoją rodziną lub są niepełnosprawne;
- w ogóle nie szukają pracy i nie szkolą się, a także te, które przejawiają zachowania ryzykowne (np. agresja, uzależnienia);
- szukają pracy i chcą się szkolić, ale nie mogą znaleźć dla siebie odpowiedniej oferty;
- podróżują lub przejawiają inne formy aktywności, polegające na ekspresji swoich zainteresowań, np. sztuką, muzyką, religią itp.

Innymi słowy, do kategorii NEET zalicza się:

- bezrobotnych krótko- i długoterminowych;
- niezdolnych z różnych przyczyn do podjęcia aktywności w sferze pracy lub nauki (*the unavailable*);
- młodych chorych, niepełnosprawnych i opiekunów ze zobowiązaniami rodzinnymi;
- niezaangażowanych (*the disengaged*);

⁵ Eurostat stanowi źródło informacji na temat zjawiska NEET wśród młodzieży w grupie wiekowej 15-24 lata oraz dodatkowo dane gromadzone są w odniesieniu do następujących grup wiekowych: 15-19 lat, 15-24 lata, 20-24 lata, 20-29 lat oraz 25-29 lat.

- zniechęconych, tj. byłych pracowników lub bezrobotnych, ale także młodych prowadzących społeczny tryb życia;
- poszukujących/oczekujących (*the opportunity-seekers*);
- młodych aktywnie poszukujących pracy lub szkoleń, nie jakichkolwiek, lecz odpowiadających ich pozycji, umiejętnościom, aspiracjom zawodowym itp.;
- dobrowolnych NEET-sów (*voluntary NEETs*), ta szczególna grupa obejmuje osoby zaangażowane w inne aktywności (sztukę, muzykę, podróże, samodoskonalenie się) [*NEETs – Young...* 2012, ss. 24–25].

Przełgąd powyższych klasyfikacji skłania do wniosku, że populacja NEET jest niezwykle zróżnicowana i pojemna. Biorąc pod uwagę status osoby na rynku pracy, do NEET-sów zalicza się zarówno tych młodych ludzi, którzy nie pracują z własnej woli, *de facto* są biernymi zawodowo, jak również te osoby, które, mimo starań, nie znalazły zatrudnienia, np. bezrobotni. Granica owej klasyfikacji może być bardzo cienka. W przypadku systemu edukacji do tej kategorii zalicza się osoby pozostające poza sferą aktywności edukacyjnej i zawodowej z uwagi na niepełnosprawność, chorobę bądź konieczność sprawowania opieki nad innymi. W praktyce w tej grupie znajdują się również absolwenci szkół wyższych, którzy zakończyli edukację i nie mogą znaleźć pracy, a równocześnie nie chcą odbywać bezpłatnych staży. Mimo iż wyróżnienie wspólnych cech tej grupy może być problematyczne, to jednak z racji skali zjawiska i kosztów jej towarzyszących, NEET stała się przedmiotem europejskiej debaty. Na zakończenie warto dodać, że wpisanie koncepcji NEET do ogólnego słownictwa polityki nie jest proste, głównie ze względu na ograniczenia wynikające z jej różnorodności, która musi być brana pod uwagę przy opracowywaniu polityki skutecznej reintegracji NEET na rynku pracy i edukacji.

SKALA I ZRÓZNICOWANIE REGIONALNE POPULACJI NEET W EUROPIE

Jak wspomniano wcześniej, identyfikacja grupy NEET stwarza pewne problemy metodologiczne, nie tylko ze względu na wiek, ale również z uwagi na jej heterogeniczność, niemniej jednak opierając się na bazie danych Eurostat, można określić skalę tego zjawiska w Europie (tabela 1).

Z analizy danych zebranych w tabeli 1 wynika, że wśród państw o największym indeksie NEET znajdują się Włochy, Grecja oraz Bułgaria. Ponad 20% młodzieży w wieku 15–29 lat nie uczy się i nie pracuje. Na drugim biegunie znajdują się Dania, Luksemburg, Norwegia, Holandia, Islandia, w których nieco ponad 7% młodzieży w przyjętym przedziale wiekowym spędza czas nie ucząc się ani nie pracując. W skali Unii Europejskiej wspomniany wskaźnik utrzymuje się od roku 2009 na poziomie ponad 15%. Polska z ponad 15-procentowym odsetkiem młodzieży nieuczącej się i niepracującej mieści się w średniej unijnej. Ciekawych wniosków dostarcza analiza danych obrazujących gotowość młodzieży NEET do pełnej aktywności zawodowej (rysunek 1, 2).

Jak wspomniano wcześniej, jeden z najwyższych wskaźników NEET w Europie odnotowuje się w ostatnich latach we Włoszech, Grecji oraz Hiszpanii. Analiza danych ilustrujących gotowość tej młodzieży do zmiany swojej pozycji na rynku pracy wskazuje, że blisko bądź niewiele ponad 80% NEET-ów pochodzących z Grecji, Hiszpanii, Włoch jest gotowych podjąć pracę. Natomiast, jeśli chodzi o determinację w realizacji tego celu, widać różnicę między udziałem tych, którzy aktywnie poszukują zatrudnienia, a tymi, którzy tego nie robią. W przypadku Hiszpanii i Grecji ponad 70% osób młodych stanowiących grupę NEET aktywnie poszukiwało zatrudnienia, natomiast w przypadku Włoch było to 55%.

W przypadku Polski blisko 75% osób zaliczanych do kategorii NEET z przedziału wiekowego 15–29 lat było gotowych do podjęcia pracy w roku 2014, natomiast udział poszukujących i nieposzukujących aktywnie pracy rozłożył się niemal po połowie, tj. 48,4% nie poszukiwało aktywnie zatrudnienia, 51,6 podjęło ten wysiłek. Analizując bliżej populację NEET w Polsce w różnych ka-

Tabela 1. Procentowy udział NEET wśród młodzieży w wieku od 15 do 29 lat w Europie w latach 2005-2014

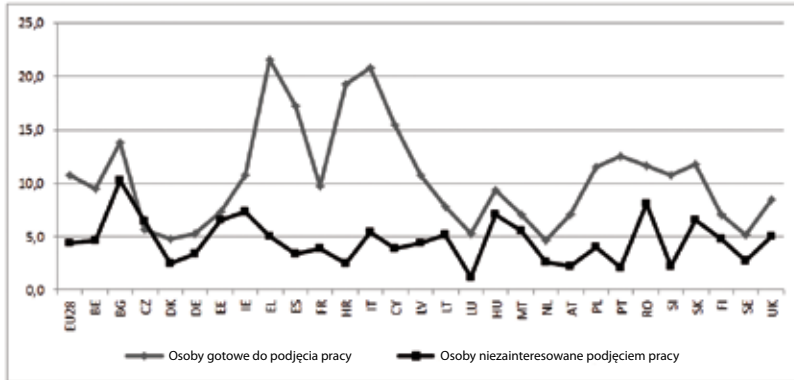
Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Unia Europejska- 28	15,0	13,9	13,2	13,0	14,7	15,2	15,4	15,8	15,9	15,3
Belgia	14,0	12,9	13,0	12,0	12,8	13,0	13,8	14,4	14,9	14,1
Bułgaria	26,8	23,9	20,3	18,5	20,8	23,6	24,7	24,7	25,7	24,0
Czechy	16,9	13,7	11,6	10,7	12,7	12,9	12,1	12,9	12,8	12,1
Dania	5,9	4,7	5,3	5,0	6,5	7,3	7,6	8,2	7,5	7,3
Niemcy	13,8	12,7	11,6	11,0	11,4	10,8	9,7	9,3	8,7	8,7
Estonia	13,5	10,8	11,6	11,4	18,3	18,1	14,7	15,1	14,3	13,8
Irlandia	11,8	11,3	11,9	16,2	20,3	21,5	22,0	21,3	18,6	18,1
Grecja	18,5	15,5	15,2	14,8	15,9	18,6	23,0	26,8	28,5	26,7
Hiszpania	14,0	12,9	12,8	15,3	19,9	20,0	20,6	22,2	22,5	20,7
Francja	13,0	13,0	12,6	12,4	14,5	14,6	14,4	14,8	13,8	13,5
Chorwacja	17,9	15,8	14,5	13,0	14,9	17,6	19,1	19,7	22,3	21,8
Włochy	20,0	19,2	18,8	19,3	20,5	22,0	22,5	23,8	26,0	26,2
Cypr	17,9	11,9	10,3	10,9	11,5	12,9	14,8	17,3	20,4	19,5
Łotwa	14,1	13,7	13,9	13,6	20,8	20,7	19,1	17,2	15,6	15,2
Litwa	10,7	10,3	10,1	11,9	15,0	17,0	14,7	13,9	13,7	12,9
Luksemburg	6,8	8,0	7,3	9,2	7,5	6,1	6,6	7,6	7,2	6,5
Węgry	17,1	16,5	15,7	15,9	17,9	17,7	17,6	18,7	18,4	16,4
Malta	15,0	13,6	13,7	11,4	12,6	12,2	12,1	11,7	11,3	12,5
Holandia	6,6	5,5	4,9	4,6	5,3	5,7	5,5	6,2	7,1	7,2
Austria	10,1	9,6	9,4	8,9	9,6	9,1	8,5	8,2	8,6	9,3
Polska	18,4	16,6	14,4	12,7	14,0	14,8	15,2	15,7	16,2	15,5
Portugalia	12,3	12,0	12,7	11,9	12,5	13,6	13,9	15,6	16,4	14,6
Rumunia	18,4	16,5	14,8	13,2	15,7	18,9	19,5	19,3	19,6	19,9
Słowenia	9,7	9,7	8,2	7,5	9,3	9,4	9,4	11,8	12,9	13,0
Słowacja	20,2	18,1	16,9	15,3	17,3	19,0	18,7	18,8	19,0	18,2
Finlandia	9,5	9,4	8,4	8,9	11,3	10,5	10,0	10,4	10,9	11,8
Szwecja	10,4	9,6	7,9	8,0	9,9	8,3	7,9	8,4	7,9	7,8
Wielka Brytania	8,8	8,9	12,9	13,1	14,4	14,6	15,4	15,3	14,6	13,4
Islandia	5,1	5,0	4,6	5,3	9,7	10,1	7,6	7,0	6,4	7,3
Norwegia	9,1	6,0	5,6	5,2	6,2	6,7	6,6	6,4	7,0	7,1
Szwajcaria	7,8	8,0	7,1	6,9	8,8	7,9	7,7	7,6	7,7	7,5

Źródło: Eurostat.

tegoriach wiekowych, można zaobserwować pewną prawidłowość, przejawiającą się we wzroście wspomnianego wskaźnika w kolejnych grupach wiekowych. O ile udział NEET w populacji osób w wieku 15-17 lat wyniósł jedynie 0,6% w 2012, tj. pięciokrotnie mniej niż w całej UE⁶, to wartość

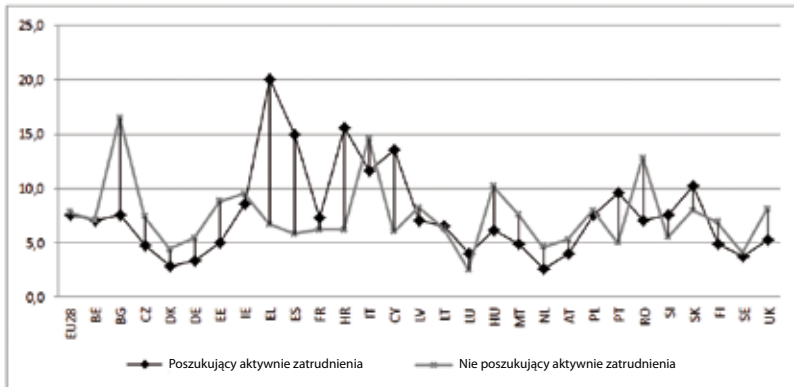
⁶ Tak niski wskaźnik wiąże się z obowiązkiem szkolnym do 18. roku życia.

Rysunek 1. Udział grupy NEET (%) wśród młodzieży w wieku od 15 do 29 lat w podziale na osoby gotowe do podjęcia pracy oraz osoby niezainteresowane jej podjęciem w roku 2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu.

Rysunek 2. Udział grupy NEET (%) wśród młodzieży w wieku od 15 do 29 lat w podziale na osoby aktywnie poszukujące zatrudnienia i nieposzukujące zatrudnienia w roku 2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu.

tego wskaźnika w grupie 18-24 lata wyniósł już 15,9%. Populacja w wieku 15-24 lata w grupie NEET w Polsce szacowana była w 2012 r. na około 560 tys. osób [Plan realizacji gwarancji..., 2014, s. 6]. Odpowiedź na pytanie o przyczyny różnic w rozmiarach NEET między państwami nie jest prosta z uwagi na heterogeniczność samej grupy oraz odmiennosc wewnętrznych uwarunkowań, m.in. sytuacji na rynkach pracy. Niemniej jednak wielkość populacji NEET w dużym stopniu jest zdeterminowana wielkością bezrobocia wśród osób młodych. Ten właśnie czynnik spowodował w okresie kryzysu gospodarczego wzrost wskaźnika NEET, m.in. na Cyprze, Słowacji, w Hiszpanii, Grecji (tabela 1). Jak wynika z raportu UNICEF, wspomniany wzrost odnotowano pomimo równoczesnego spadku poziomu bierności. Dla kontrastu – wzrost wskaźnika NEET w Rumunii był zdominowany wzrostem poziomu bierności osób młodych. Przy czym nawet jeżeli stopy bezrobocia i bierności zawodowej spadają, rzadko oznacza to, że młodzi ludzie znajdują stabilną i rozsądnie

opłacaną pracę [UNICEF, 2014, s. 25]. Warto dodać, że szczególnym wyzwaniem dla państw europejskich jest skierowanie działań w zakresie aktywizacji zawodowej do tej części populacji NEET, która jest zainteresowana podjęciem pracy, ale nie poszukuje zatrudnienia.

PRZESŁANKI PRZYNALEŻNOŚCI DO POPULACJI NEET ORAZ SKUTKI JEJ ISTNIENIA – EUROPEJSKA PERSPEKTYWA

Okres przejścia między edukacją a rynkiem pracy jest obecnie dla dużej części osób młodych w Europie jednym z trudniejszych momentów w życiu. Kryzys gospodarczy i finansowy skutkujący pogorszeniem sytuacji na rynku pracy przyniósł znaczący wzrost bezrobocia wśród osób w wieku 15-24 lata. Szanse na znalezienie zatrudnienia przez osoby wchodzące na rynek pracy są uzależnione nie tylko od uwarunkowań gospodarczych mających wpływ na wielkość i strukturę popytu na pracę, ale również od cech jednostki.

Analiza sytuacji osób młodych w Europie, które są zaliczane do populacji NEET, pozwala na wskazanie głównych czynników sprzyjających przynależności do tej grupy. Z jednej strony są to uwarunkowania indywidualne i rodzinne, z drugiej zaś uwarunkowania związane z otoczeniem zewnętrznym, w szczególności sytuacją na rynku pracy. Przegląd literatury przedmiotu oraz dostępnych wyników badań⁷ wskazuje, że do głównych czynników zwiększających prawdopodobieństwo znalezienia się w grupie NEET zalicza się [Młodzi ludzie..., NEET's Young People..., 2012]:

- problemy zdrowotne, w szczególności niepełnosprawność fizyczną bądź umysłową – według badań osoby z tej grupy mają o 40% większe ryzyko stania się bierną edukacyjnie i zawodowo;
- niski poziom wykształcenia zwiększa ponad trzykrotnie prawdopodobieństwo przynależności do populacji NEET aniżeli osób z wyższym wykształceniem. Warto dodać, że niskie wykształcenie rodziców również ma swój negatywny wpływ na sytuację osób młodych w kontekście ryzyka znalezienia się w omawianej kategorii;
- bycie imigrantem – staje się w ponad 70% czynnikiem sprzyjającym znalezieniu się w tej populacji;
- pochodzenie z gospodarstw domowych o niskim dochodzie;
- posiadanie rodziców, którzy doświadczyli bezrobocia;
- płeć osoby – statystyki wskazują, że w populacji NEET przeważają kobiety z uwagi na:
 - okresy ograniczenia aktywności zawodowej spowodowanej wypełnianiem obowiązków rodzinnych;
 - trudności w powrocie na rynek pracy w efekcie postępowania pracodawców preferujących mężczyzn;
- wczesne rodzicielstwo;
- niski poziom kompetencji społecznych, negatywne postawy wobec pracy, niska motywacja do poszukiwania zatrudnienia oraz niska mobilność przestrzenna;
- problemy z uzależnieniem, zachowania agresywne, wcześniejsza karalność;
- niska frekwencja w szkole, niewielkie zaangażowanie w edukację.

Spoglądając natomiast na kwestię uwarunkowań przynależności do populacji NEET od strony otoczenia instytucjonalnego, należy wspomnieć, że, jak sygnalizowano wcześniej, kluczowe znaczenie ma sytuacja na rynku pracy. Z jednej strony fakt zamieszkiwania w regionie wysokiego bezrobocia długotrwałego położonym z dala od głównych szlaków komunikacyjnych, z ograniczonym dostępem do usług publicznych zwiększa ryzyko zostania częścią populacji NEET. Z drugiej

⁷ Zob. bliżej m.in. publikacje Europejskiej Fundacji na rzecz Poprawy Warunków Życia i Pracy, w szczególności raport *NEETs Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe* dostępny na stronie www.eurofound.europa.eu.

strony nieelastyczność oraz pogłębiająca się segmentacja rynku pracy utrudniają osobom młodym start zawodowy. Przejawem nieelastyczności rynku pracy są postawy pracodawców, którzy nie są zainteresowani zatrudnianiem osób wchodzących na rynek pracy z uwagi na brak ich doświadczenia zawodowego. Ponadto cechą współczesnego rynku pracy jest jego segmentacja widoczna m.in. w podziale na stabilny rynek pracowników etatowych oraz rynek pracowników tymczasowych zatrudnionych na podstawie elastycznych form pracy. Pogłębianie się tego podziału również zwiększa ryzyko niepewnego startu w życie zawodowe [Szafraniec, 2011]. Obok braku doświadczenia zawodowego, który sprzyja przynależności do populacji NEET, podobny negatywny wpływ ma niedopasowanie umiejętności poszukiwanych przez pracodawców i posiadanych przez potencjalnych pracowników. Dysharmonia pojawia się zwłaszcza między technicznymi (tzw. twardymi) i nietechnicznymi (tzw. miękkimi, czyli emocjonalnymi i społecznymi) umiejętnościami, uważanymi obecnie za kluczowe w budowaniu kariery zawodowej. Ich niedobór szczególnie mocno ujawnia się w przypadku młodzieży, która wywodzi się z niekorzystnych środowisk i jest słabiej wykształcona [Global Employment..., 2010, s. 55]. Dodatkowo ograniczona ilość miejsc pracy sprawia, że osoby młode często doświadczają konsekwencji zmiennej koniunktury, znajdując się w grupie pierwszych do zwolnienia. Dotychczasowa analiza wskazuje bardzo istotny wpływ na prawdopodobieństwo przynależności do NEET sytuacji na rynku pracy, jednakże należy wspomnieć, że część przyczyn wynika z charakteru samego przejścia z edukacji na rynek pracy, któremu towarzyszy niepewność, co czasami skutkuje odsuwaniem w czasie wejścia w dorosłe życie.

Niezależnie od wielkości populacji NEET, należy podkreślić, że jej istnienie jest niekorzystne zarówno w wymiarze indywidualnym, jak i społeczno-gospodarczym. Przesądza o tym kilka względów. Po pierwsze, niewykorzystanie potencjału zawodowego osób młodych ogranicza potencjalny wzrost gospodarczy. Po drugie, część populacji NEET stanowi obciążenie dla budżetu państwa z uwagi na konieczność zapewnienia tym osobom świadczeń socjalnych oraz wsparcia instytucji, które zajmują się udzielaniem pomocy zarówno na rynku pracy, jak i w systemie edukacji. Dodatkowo należy pamiętać, że pomoc kierowana do populacji NEET ma miejsce w sytuacji mniejszych wpływów do budżetu oraz funduszu ubezpieczeń społecznych z uwagi na bierność zawodową części osób młodych.

Po trzecie, pozostawanie poza rynkiem pracy i wykluczenie z systemu oświatowego współwystępuje często z różnymi formami dewiacji i dysfunkcji społecznych. Długotrwała przynależność do grupy NEET może skutkować m.in. izolacją społeczną, zachowaniami niezgodnymi z prawem oraz problemami zdrowotnymi zarówno psychicznymi, jak i fizycznymi. Po czwarte, pojawia się bardzo ważna konsekwencja demograficzna. Otóż brak własnego źródła dochodu i niewielkie szanse na jego otrzymanie to podstawowe bariery w usamodzielnieniu się młodego człowieka, w tym w założeniu rodziny i posiadaniu dzieci. W sytuacji niskiego przyrostu naturalnego, z jakim borykają się państwa europejskie zwiększanie populacji NEET może oznaczać nasilenie zjawiska depopulacji. Kwestia kosztów towarzyszących istnieniu NEET przykuwa coraz większą uwagę, co znajduje odzwierciedlenie w literaturze przedmiotu⁸. W państwach europejskich podjęto próbę oszacowania bezpośrednich kosztów, jakie niesie ze sobą istnienie populacji NEET. W tabeli 2 przedstawiono szacunki za lata 2008 oraz 2011.

⁸ Zob. szerzej: G. Pawłowski, *Strategiczny cel stabilizacji rynku pracy a problem NEET*, Rozprawy Naukowe i Zawodowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Elblągu, zeszyt nr 16, 2013; J. Burski, A. Chłoń-Domińczak, M. Palczyńska, P. Śpiewanowski, *Umiejętności Polaków – wyniki Międzynarodowego Badania Kompetencji Osób Dorosłych (PIAAC)*, 2013; M. Mascherini, L. Salvatore, A. Melerkord, J. Jungblut, *NEETs – Young people not in employment, education or training. Characteristics, costs and policy responses in Europe*, Publications Office of the European Union, Eurofund, Luxembourg 2013.

Tabela 2. Roczne koszty populacji NEET w wybranych państwach europejskich w latach 2008, 2011

Państwa	Wzrost populacji NEET w okresie 2008 -2011 (%)	Całkowity koszt w 2011 (mld €)	Udział kosztów NEET w PKB (%) 2011	Udział kosztów NEET w PKB (%) 2008
Austria	-4,7	3.17	1.06	1.08
Belgia	15	5.21	1.42	1.17
Bułgaria	33	1.27	3.31	2.36
Cypr	34,9	0.42	2.39	1.65
Czechy	14	1.8	1.16	0.97
Dania	52	1.29	0.54	0.33
Estonia	29,6	0.31	1.93	1.29
Finlandia	12.4	2.02	1.07	0.88
Francja	16.9	22.18	1.11	0.92
Niemcy	-11,8	15.46	0.6	0.66
Grecja	54,7	7.07	3.28	1.74
Węgry	12	2.13	2.12	1.55
Irlandia	37.5	4.33	2.77	1.74
Włochy	17.6	32.61	2.06	1.6
Łotwa	41,7	0.54	2.67	1.47
Litwa	26,7	0.33	1.07	0.69
Luksemburg	-28,3	0.1	0.23	0.31
Holandia	19.6	3.96	0.66	0.52
Polska	22.1	7.54	2.04	1.48
Portugalia	17.7	2.68	1.57	1.24
Rumunia	44,7	2.1	1.54	0.85
Słowacja	22.2	0.69	0.99	0.8
Słowenia	25.3	0,47	1.31	0.92
Hiszpania	34,4	15.74	1.47	0.99
Szwecja	-2.5	1.26	0.33	0,36
Zjednoczone Królestwo	18.3	18.35	1.05	0.75

Źródło: Eurostat.

Analiza danych zawartych w tabeli 2 wskazuje, iż wzrost populacji NEET w zdecydowanej większości badanych państw w okresie 2008-2011 przyniósł ze sobą wyższe koszty wyrażone w relacji do PKB. Na poziomie krajowym bezwzględne koszty są najwyższe we Włoszech (32,6 mld EUR), a następnie we Francji, Zjednoczonym Królestwie i Hiszpanii (odpowiednio 22 mld EUR, 18 mld EUR i 15,7 mld EUR). W relacji do PKB koszty te są najwyższe w Bułgarii i Grecji (odpowiednio 3,3% i 3,28%), podczas gdy Cypr, Irlandia, Łotwa, Polska, Węgry i Włochy zgłaszają roczne straty przekraczające 2% PKB.

Warto przy tym dodać, iż powyższe szacunki przygotowano nie tylko z myślą określenia skali negatywnych skutków finansowych, ale również w celu zwrócenia uwagi decydentów na populację NEET jako niewykorzystany zasób. Zrozumienie faktu, iż ta część młodzieży również jest w stanie wnieść wartość dodaną dla gospodarki może odegrać ważną rolę we wzmacnianiu wysiłków rządów i partnerów społecznych na rzecz reintegracji NEET na rynku pracy [Young people, 2011, s. 5].

STRATEGIA NA RZECZ OGRANICZANIA ROZMIARÓW NEET NA PRZYKŁADZIE DZIAŁAŃ PODEJMOWANYCH W UNII EUROPEJSKIEJ

Przeciwdziałanie zjawisku NEET jest jednym z poważniejszych wyzwań dla systemu edukacji i rynku pracy. Świadomość potencjalnych kosztów, jakie wynikają z niewykorzystania potencjału osób młodych, stała się podstawą do wyznaczenia priorytetów zarówno w polityce rynku pracy, jak i w sferze edukacji. W strategii *Europa 2020* określającej trzy wzajemnie powiązane priorytety rozwoju UE, znalazł się priorytet określony jako „rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu – wspieranie gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia i zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną”. Jego realizacja wiąże się z osiągnięciem m.in. celu w postaci uzyskania 75-procentowego wskaźnika zatrudnienia dla osób w wieku 20-64 lata, ograniczenia odsetka uczniów przedwcześnie kończących edukację do poziomu poniżej 10%, jak również zwiększenia do co najmniej 40% osób w wieku 30-34 lata posiadających wykształcenie wyższe. Można przyjąć, że powyższe cele wpisują się w strategię działania na rzecz ograniczania wielkości populacji NEET. Z uwagi na zróżnicowanie problemów, które są udziałem populacji NEET, przyjmuje się konieczność podejmowania wielopłaszczyznowych działań, w tym w szczególności:

- zapobiegających przedwczesnemu odpływowi z edukacji;
- reintegrujących młodych ludzi ze sferą edukacji po jej przedwczesnym opuszczeniu;
- wspomagających płynne przejście z systemu edukacji na rynek pracy;
- mających na celu zwiększanie zatrudnienia;
- dążących do redukcji barier zatrudnienia [*Recent policy...*, 2012, s. 4].

Państwa członkowskie UE uzyskały określone wytyczne w zakresie polityki gospodarczej, zmierzające do redukcji populacji NEET, zgodnie z którymi należy [*Młodzi NEET...*, 2012]:

- 1) zróżnicować pod względem środków i celów politykę rynku pracy zmierzającą do wzrostu zatrudnienia, kładąc przy tym nacisk na te grupy, w przypadku których istnieje większe prawdopodobieństwo, iż będą narażone na kilka negatywnych aspektów w tym samym czasie;
- 2) zwrócić szczególną uwagę na gotowość NEET do uczestnictwa w rynku pracy z uwagi na zróżnicowaną postawę w tym względzie;
- 3) dążyć do rozwiązań dających szansę na długoterminową zrównoważoną ścieżkę rozwoju, co wymaga wyposażenia młodzieży w kwalifikacje niezbędne do udanej integracji z rynkiem pracy;
- 4) zaangażować zainteresowane strony w projektowanie i realizowanie środków na rzecz zatrudnienia młodzieży. W przypadku środków, które skupiają się na wspieraniu zdolności NEET do zatrudnienia, potrzebny jest w szczególności silny poziom zaangażowania pracowników i ich przedstawicieli;
- 5) środki na rzecz zatrudnienia młodzieży zorientować na klienta, a nie na dostawcę. Oznacza to wzięcie pod uwagę różnych ścieżek, na przykład od głównych ścieżek uczenia się po dostosowane do potrzeb ścieżki z zapewnieniem wsparcia;
- 6) zwrócić uwagę na skuteczność i innowacyjność strategii, chodzi o wprowadzenie nowych sposobów dotarcia do grup docelowych, przy czym działania informacyjne powinny stanowić istotną część wysiłków mających na celu zaangażowanie młodzieży w poszukiwanie zatrudnienia.

Z uwagi na to, iż dużą część populacji NEET tworzą osoby rozpoczynające życie zawodowe, w ramach inicjatyw unijnych opracowano tzw. ścieżkę działań, która ma pomóc osobom młodym w wejściu na rynek pracy. Państwa europejskie, dążąc do reintegracji młodzieży z rynkiem pracy i systemem edukacji, wykorzystują w praktyce różne instrumenty.

W celu ograniczenia zjawiska przedwczesnego kończenia nauki stosują zarówno środki zapobiegawcze, jak również instrumenty pozwalające na reintegrację osób młodych, które już zakończyły

naukę z rynkiem kształcenia czy też szkoleń. Przykładami dobrych praktyk w tym zakresie są m.in. [Młodzi ludzie..., 2012, ss. 7-8]:

- 1) system „mozaikowych klas” w Luksemburgu – pozwalający na tymczasowe przeniesienie uczniów zagrożonych do wspomnianych klas w celu udzielenia im indywidualnej pomocy;
- 2) szkoły „drugiej szansy” dla młodzieży w wieku 18-25 lat we Francji oraz programy kształcenia zawodowego w Hiszpanii – uczęszczający do nich młodzi ludzie mają dostęp do szkoleń w zakresie podstawowych umiejętności niezbędnych na rynku pracy lub/i dalszego przygotowania zawodowego przez okres od 9 do 12 miesięcy.

Państwa członkowskie UE dążąc do realizacji wspomnianej tzw. gwarancji dla młodzieży stworzyły rozwiązania służące aktywizacji młodzieży i ograniczaniu poziomu bezrobocia. Przykładowe instrumenty przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Przykłady rozwiązań ukierunkowanych na aktywizację zawodową osób młodych

Państwo	Przykładowe rozwiązania
Finlandia	1) Każda młoda osoba poniżej 25 roku życia i świeży absolwent poniżej 30 roku życia otrzymają ofertę pracy, przyuczenia do zawodu, zdobywania kwalifikacji w trakcie pracy, miejsca nauki lub okresu w warsztacie lub rehabilitacji w ciągu 3 miesięcy od początku okresu bezrobocia; 2) Każdy absolwent szkoły będzie miał zagwarantowane miejsce w szkole ponadgimnazjalnej, miejsce kształcenia zawodowego lub szkolenia, przyuczenia do zawodu, miejsce w warsztacie dla młodzieży lub miejsce rehabilitacji lub w jakikolwiek inny sposób
Austria	Ustanowienie tzw. „gwarancji szkoleniowej” w odniesieniu do młodzieży do 18 roku życia, dającej młodym ludziom niebędącym w stanie znaleźć oferty przyuczania do zawodu w przedsiębiorstwie możliwość zdobycia umiejętności przyuczania do zawodu w instytucji szkoleniowej działającej na poziomie ponadzakładowym i finansowanej przez publiczne służby zatrudnienia. W ramach tego środka stażyści ze specjalnymi potrzebami mogą korzystać ze zintegrowanego programu szkoleń uwzględniającego częściowe i przedłużone przyuczanie do zawodu.
Szwecja	Program ukierunkowany na stymulowanie młodych bezrobotnych do aktywności w poszukiwaniu pracy. Rozpoczyna się okresem wstępnym trzymiesięcznego zintensyfikowanego wsparcia i monitorowaniem starań danej osoby w poszukiwaniu pracy. Po tym okresie wstępnym rozpoczyna się proces aktywnego dopasowania ofert i osób poszukujących pracy połączonego ze zintensyfikowanym działaniem, którym może być przyuczanie do zawodu lub dalsze kształcenie.

Źródło: [Wniosek dotyczący zalecenia Rady..., 2012, ss. 5-7]

PODSUMOWANIE

Analiza literatury przedmiotu pozwala stwierdzić, że istnienie populacji NEET nie jest zjawiskiem całkowicie nowym. Z biernością osób młodych na polu zawodowym, czy też w sferze edukacji można się spotkać na każdym etapie rozwoju społeczeństwa. Jednakże dzisiaj osoby młode nieuczące się, niepracujące oraz nieszkolące się przykuwają coraz większą uwagę. Przesądza o tym rosnąca skala tego zjawiska, które ma już charakter globalny oraz koszty ekonomiczno-społeczne, jakie mu towarzyszą. Z tego też względu przyjęto w Europie założenie, iż działania mogące zredukować liczbę osób znajdujących się w segmencie NEET powinny być traktowane jako priorytetowe. Szczególnym wyzwaniem dla państw europejskich jest skierowanie programów aktywizacji zawodowej do tej części populacji NEET, która jest zainteresowana podjęciem pracy, ale jej nie poszukuje. Wymaga to wnikliwej analizy przyczyn takiego zachowania oraz określenia ścieżki postępowania, która umożliwiłaby wejście bądź powrót na rynek pracy czy też do systemu edukacji. Jedynie wówczas istnieją realne szanse na ograniczenie rozmiarów populacji NEET. Świadomość potrzeby zintensyfikowania działań na rzecz reintegracji edukacyjnej i zawodowej osób młodych przekła-

da się w Europie na tworzenie konkretnych rozwiązań i instrumentów. Nie ulega wątpliwości, że ustanowienie gwarancji dla młodzieży będzie wiązało się z kosztami, jednakże porównanie tych kosztów z kosztami jej bierności daje podstawę sądzić, że jest to działanie mogące stanowić dobrą inwestycję. Istotne jest przy tym odpowiednie ukierunkowanie inicjatyw i podniesienie ich skuteczności. Dotychczasowe doświadczenia państw europejskich wskazują, że stworzenie programu ewentualnych działań zaradczych nie jest zadaniem łatwym z uwagi na duże zróżnicowanie odsetka NEET w poszczególnych państwach oraz inne wzory kształtowania się tej kategorii młodzieży. Niemniej jednak jest to zadanie, którego realizacja będzie warunkowała zarówno skalę obciążenia dla finansów publicznych danego państwa, jak i wielkość potencjalnego wzrostu gospodarczego.

Marcin Najbar¹

DETERMINANTY KIERUNKÓW MOBILNOŚCI GEOGRAFICZNEJ W UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Zgodnie z wczesną teorią optymalnych obszarów walutowych (OOW) Mundella mobilność siły roboczej stanowi ważny mechanizm dostosowawczy w przypadku szoków asymetrycznych prowadzący do usuwania nierównowag na rynku pracy. Według teorii neoklasycznej przyczyną międzynarodowych migracji są różnice płac realnych, natomiast zgodnie z teorią keynesowską różnice płac nominalnych i bezrobocia. Podczas podejmowania decyzji dotyczącej kraju migracji istotną rolę odgrywa efekt sieciowy związany z liczbą imigrantów z danego kraju w kraju docelowym. Celem artykułu jest analiza determinant kierunków mobilności geograficznej w kontekście teorii OOW i zbadanie roli migracji w absorpcji szoków asymetrycznych i przywracaniu równowagi na rynkach pracy UE. W zaproponowanym modelu tobitowym zbadane zostały główne czynniki wpływające na kierunki mobilności pomiędzy krajami Unii Europejskiej w 2012 roku. Badanie empiryczne wykazało, że najważniejszymi determinantami decyzji migracyjnych są wielkość społeczności imigranckich w kraju docelowym oraz poziom bezrobocia. Świadczy to o występowaniu efektu sieciowego, a także procesów dostosowawczych na rynku pracy. Zdiagnozowane determinanty kierunków migracji międzynarodowej mogą stanowić przedmiot dalszych, bardziej szczegółowych badań.

WPROWADZENIE

Podniesienie mobilności ludności w Unii Europejskiej przez dekady było jednym z priorytetów integracji europejskiej. Doceniano rolę mobilności w absorpcji szoków asymetrycznych oraz łagodzeniu skutków kryzysów ekonomicznych [Vandenbrande i in., 2006, s. 7]. Jednolity Akt

¹ Mgr Marcin Najbar, Akademia Leona Koźmińskiego.

Europejski (1985) zainicjował budowę wspólnego rynku w UE, obejmującego swobodny przepływ siły roboczej, kapitału i towarów. Efektem integracji europejskiej jest możliwość legalnego podjęcia pracy we wszystkich krajach UE przez obywateli państw członkowskich.

Celem artykułu jest analiza determinant kierunków mobilności geograficznej w kontekście teorii OOW i zbadanie roli migracji w absorpcji szoków asymetrycznych i przywracaniu równowagi na rynkach pracy UE. Dokonany przegląd literatury teoretycznej oraz przeprowadzone badanie mogą przedstawiać wartość dla badaczy zainteresowanych tematyką procesów migracyjnych w UE.

Badania teoretyczne i empiryczne dotyczące imigracji opierają się na założeniu, że istnieje rynek imigracji, na którym migranci dokonują wyboru kraju docelowego. Decyzja podejmowana jest po porównaniu wartości różnych alternatyw przy uwzględnieniu ograniczeń finansowych i prawnych [Borjas, 1989, s. 460]. W artykule postawione zostały następujące hipotezy badawcze: migracje w strefie euro wynikają:

- a) z procesów dostosowawczych (wakaty, bezrobocie) – teoria OOW oraz teoria keynesowska,
- b) z różnicy poziomów życia (PKB, Zarobki, Wzrost PKB) – teoria neoklasyczna oraz teoria *push-pull*,
- c) z efektu sieciowego.

W pierwszej części artykułu przedstawione zostało znaczenie mobilności siły roboczej w teorii OOW, dokonana została ocena roli mobilności w UE oraz przedstawione zostały główne teorie i koncepcje migracji geograficznych. Zaprezentowane teorie stanowią przyczynek teoretyczny wspomagający koncepcyjnie i interpretacyjnie zaproponowany model empiryczny. Ponieważ nie istnieje jedna całościowa teoria migracji, przedstawione koncepcje pochodzą zarówno z dorobku ekonomii, jak i socjologii [Janicki, 2007]. Nie zostały natomiast opisane geograficzne teorie migracji, ponieważ nie są one istotne z punktu widzenia przeprowadzonego badania.

W drugiej części artykułu, w oparciu o dane dla UE pochodzące z bazy Eurostat zbudowany został model empiryczny, gdzie zmienną objaśnianą jest udział imigracji z krajów członkowskich UE w 2012 roku w populacji danego kraju. Ze względu na fakt lewostronnego oceniania zmiennej objaśnianej skonstruowany został model tobitowy. Dodatkowo w celu zbadania odporności modelu tobitowego (*robustness check*), przedstawiony został model regresji KMNK. Interpretacja obu modeli jest w dużej mierze zbieżna. We wnioskach końcowych zostały podsumowane wyniki badań i zaproponowane kierunki dalszych badań.

ROLA MOBILNOŚCI SIŁY ROBOCZEJ W TEORII OOW

Za twórcę teorii optymalnych obszarów walutowych (OOW) uważany jest Mundell (1961). W zaproponowanym przez Mundella modelu warunkiem wprowadzenia wspólnej waluty lub systemu sztywnych kursów walutowych jest wysoki poziom integracji gospodarczej krajów oznaczający swobodę przepływów dóbr, usług oraz czynników produkcji, w szczególności siły roboczej. Mobilność siły roboczej uważana jest powszechnie za jedną z właściwości (*property*) optymalnej strefy walutowej obniżającą koszty funkcjonowania unii walutowej i stanowiącą substytut płynnego kursu walutowego w przypadku wystąpienia szoku asymetrycznego [Lafrance, St-Amant, 1999, ss. 10, 20; Baglioni i in., 2013, s. 2]. Migracje zarobkowe stanowią automatyczny mechanizm dostosowawczy prowadzący do równoważenia się i stabilizacji poziomów cen, zatrudnienia, bezrobocia i wymiany handlowej bez konieczności interwencji fiskalnej lub monetarnej [Socol, 2011, s. 5]. Wg Mundella procesy dostosowawcze mogą być zarówno efektem mobilności regionalnej i międzysektorowej, jak i elastyczności rynku pracy oznaczającej mobilność zasobów i elastyczność płac. Elastyczność płac może być substytutem mobilności w przywracaniu równowagi handlowej. Mundell dostrzegał ograniczenia siły roboczej przez czynniki społeczne, kulturowe i językowe, jednak przewidywał, że będą one odgrywać mniejszą rolę w przyszłości. Zakładał, że mobilność czynników produkcji zmie-

nia się w czasie wraz ze zmianami czynników politycznych i ekonomicznych. Kwestia mobilności siły roboczej stanowi obecnie centralny element teorii OOW, ponieważ inne czynniki produkcji, tj. kapitał i technologia, przemieszczają się swobodnie w światowej gospodarce [Mundell, 1961].

Inne właściwości optymalnego obszaru walutowego opisywane przez twórców wczesnych teorii OOW to otwartość zewnętrzna mierzona wysokim udziałem handlu w PKB [McKinnon, 1963], dywersyfikacja struktury gospodarczej [Kenen, 1969] oraz podobieństwo stóp inflacji pozwalające na utrzymanie równowagi bilansu obrotów bieżących [Fleming, 1971].

Obecnie wśród badaczy dominuje przekonanie, że koszty przemieszczania siły roboczej są wysokie, a proces ten jest powolny, nawet w przypadku elastycznych rynków pracy, tj. USA. Siła robocza nie stanowi zatem mechanizmu absorpcji szoków i redukcji wahań koniunkturalnych.

MIGRACJE SIŁY ROBOCZEJ W UE

Mimo braku formalnych ograniczeń oraz stworzenia jednolitego rynku pracy, integracja europejska nie doprowadziła do postulowanej mobilności siły roboczej [Piech, Wierus, 2012, s. 645]. Europa zmagą się z problemami, tj. niską mobilnością, niską elastycznością płac i rynku pracy, dużymi różnicami bezrobocia pomiędzy regionami oraz niską elastycznością zatrudnienia [Ricci, 2008, s. 4]. Sztywność rynków pracy przyczynia się do wzrostu bezrobocia i inflacji oraz spowolnienia gospodarczego [Campolmi i in., 2011]. Migracje nie łagodzą szoków asymetrycznych i mają często inne, trwałe przyczyny niezwiązane z procesami dostosowawczymi. Niska mobilność siły roboczej doprowadziła do znaczącego wzrostu zróżnicowania sytuacji na rynkach pracy krajów członkowskich podczas kryzysu zadłużeniowego. Jednocześnie od lat 90. przepływ kapitału w UE jest swobodny. Prowadzi to do pogłębienia sytuacji kryzysowych, ponieważ kapitał ucieka z kraju dotkniętego kryzysem, podczas gdy siła robocza jest „uwięziona”.

Mobilność jest niska m.in. ze względu na regulacje rządów krajów członkowskich, bariery językowe, kulturowe, społeczne, brak skoordynowanego systemu ubezpieczeń społecznych i emerytalnych oraz nieakceptowanie kwalifikacji uzyskanych w innych krajach.

MOBILNOŚĆ W UE W PORÓWNANIU DO STANÓW ZJEDNOCZONYCH

Oprócz mobilności siły roboczej ważnym elementem dobrze funkcjonującej unii walutowej jest polityka fiskalna prowadzona w oparciu o budżet federalny. Wg Sala-i-Martina i Sachsa [1991] system podatkowo-transferowy odgrywa w Stanach Zjednoczonych ważniejszą rolę w absorpcji asymetrycznych szoków niż mobilność siły roboczej. Dodatkowo mobilność zarobkowa może mieć negatywne skutki podczas szoku asymetrycznego, ponieważ odpływająca siła robocza redukuje bazę podatkową i prowadzi do ograniczenia możliwości antycyklicznej polityki fiskalnej rządu. W Europie przed wprowadzeniem wspólnej waluty odbyła się debata nad koniecznością stworzenia budżetu federalnego² [Baglioni i in., 2013, ss. 3-5]. Problemem Europy jest brak wspólnej polityki fiskalnej oraz centralnego rządu, który mógłby koordynować politykę i przeciwdziałać szokom asymetrycznym na poziomie międzynarodowym [Piech, Wierus, 2012, s. 646].

Migracje międzynarodowe wewnątrz UE są mniejsze niż w USA (pomiędzy stanami), natomiast migracje wewnętrzne w UE są niższe niż w USA, Japonii i Kanadzie. W Stanach Zjednoczonych zakłócenia lokalnych rynków pracy prowadzą do silniejszych reakcji siły roboczej niż w przypadku krajów UE, a elastyczność migracji w przypadku różnic w płacach jest znacznie wyższa w USA niż w UE. Nie zawsze prowadzi to do utrzymywania się długotrwałych różnic w poziomach bezrobocia pomiędzy regionami, ponieważ w UE działają inne mechanizmy dostosowawcze w przypadku

² Raporty MacDougalla (1977) i Delorsa (1989).

szoków regionalnych, tj. relatywne dostosowania płac, wybór pomiędzy pracą i wolnym czasem, mobilność kapitału pomiędzy regionami oraz transfery rządowe. Większa mobilność w USA w stosunku do Europy wynika w większym stopniu z czynników instytucjonalnych i kulturowych niż z wąsko pojętych przesłanek ekonomicznych [Ricci, 2008].

WYBRANE TEORIE MIGRACJI

Teoria neoklasyczna

Teoria neoklasyczna za główną przyczynę migracji uznaje zróżnicowanie płac realnych [Hicks, 1932]. W ujęciu makroekonomicznym przepływy siły roboczej następują do momentu wyrównania płac oraz krańcowej produktywności siły roboczej [Górny, Kaczmarczyk, 2003, s. 18; King, 2012]. Teoria neoklasyczna może być analizowana w oparciu o modele podaży-popytu (*push-pull*), gdzie efekty podaży związane są z lokalnym rynkiem pracy, a efekty popytu z rynkiem docelowym [Krieger, 2004, ss. 35-36]. Teoria neoklasyczna funkcjonuje również na poziomie mikroekonomicznym, gdzie decyzje są efektem racjonalnego wyboru dobrze poinformowanych jednostek dokonujących ekonomicznej oceny korzyści i kosztów migracji [Sjaastad, 1962]. Rozszerzeniem i uzupełnieniem teorii neoklasycznej w ujęciu mikroekonomicznym jest nowa ekonomia migracji zarobkowej, w której decyzje dotyczące migracji podejmowane są przez gospodarstwa domowe, a racjonalność oznacza nie tylko wyższe płace, ale również zmniejszenie i dywersyfikację ryzyka [Stark, 1991; Massey i in., 1993, s. 434-436]. Teoria neoklasyczna krytykowana jest za ograniczenie problematyki migracji do wymiaru ekonomicznego i nieuwzględnienie czynników socjokulturowych, rodzinnych, personalnych, politycznych, barier międzynarodowych, językowych, a także powiązań krajów z byłymi koloniami i wielu innych czynników. Teoria neoklasyczna nie znajduje potwierdzenia w badaniach empirycznych [Arango 2004; Szaban i in., 2009, s.18].

Teoria czynników zniechęcających i zachęcających (*push-pull*)

Teoria *push-pull* rozróżnia przyczyny migracji związane z miejscem pochodzenia (np. niskie płace, bezrobocie, dyskryminacja, prześladowanie polityczne, niski poziom życia i świadczeń społecznych), miejscem przeznaczenia (np. szanse zarobkowe, wyższy poziom życia, wolność polityczna i religijna), a także przeszkody pośrednie oraz czynniki osobiste. Determinanty te analizowane są przez pryzmat subiektywnej percepcji jednostki. Teoria opiera się na założeniu, że decyzja o migracji jest reakcją na bodziec, który musi być silniejszy od naturalnej inercji jednostki [Lee, 1966].

Teoria keynesowska

W teorii keynesowskiej nacisk jest położony na płacę nominalną ze względu na tworzenie oszczędności przez migrantów oraz przesyłki pieniędzy (*remittances*), a nie płacę realną, jak w przypadku teorii neoklasycznej. Migracja prowadzi do wyrównania poziomów bezrobocia i stóp zatrudnienia pomiędzy krajami, a jej wielkość zależna jest od poziomu bezrobocia oraz możliwości znalezienia pracy w miejscu docelowym [Hart, 1975; Mueller, 1982].

Teoria sieciowa

Stworzona na gruncie socjologicznym teoria sieci migracyjnych oparta jest na założeniu, że na decyzje migracyjne największy wpływ mają więzi międzyludzkie, a migracje są samonapędzającym się procesem [Arango, 2004]. Sieci imigranckie o największym znaczeniu to rodzinno-personalne, zawodowe oraz nielegalnych imigrantów. Sieci mogą być uznane za formę kapitału społecznego, który ułatwia podjęcie decyzji o migracji ze względu na udzieloną pomoc, redukcję kosztów psychologicznych, społecznych, finansowych oraz mniejsze ryzyko porażki [Ezzeddine, 2011, ss. 3-6]. Więzy kulturowe i narodowe słabe z punktu widzenia socjologicznego mogą mieć silne oddzia-

ływanie ekonomiczne. Sieci personalne i społeczne stanowią poziom pośredni pomiędzy podejściami mikro- i makroekonomicznym. Sieci pozwalają uwolnić się od bezosobowej geograficznej koncepcji przyciągania, teorii *push-pull* oraz połączyć indywidualne oraz socjokulturowe motywy migracji.

Koncepcja dualnego rynku pracy

Segmentacja rynku pracy, oznaczająca podział na segmenty pierwotny i wtórny, występuje w UE i wielu krajach wysoko rozwiniętych [Alesina i in., 2010]. Segment pierwotny charakteryzuje się większą kapitałochłonnością produkcji, wyższymi kwalifikacjami, płacami i prestiżem społecznym pracowników. Brak zainteresowania miejscowej ludności pracami w segmencie wtórnym prowadzi do opanowania wybranych branż przez imigrantów. Może to prowadzić do dominacji społeczności imigranckich w całych branżach, tj. budownictwo, gastronomia i hotelarstwo, co związane jest m.in. z efektem sieciowym [Massey i in., 1993, ss. 440-444].

MODEL EMPIRYCZNY

Źródła danych, zmienne modelu

Dane wykorzystane w modelu pochodzą z bazy Eurostat. Brakujące dane zostały uzupełnione z innych źródeł lub uzyskane poprzez interpolację. Dane obejmują 32 kraje, w tym 28 krajów członkowskich UE oraz 4 kraje EFTA uczestniczące w Europejskim Obszarze Gospodarczym (Norwegia, Szwajcaria, Islandia, Lichtenstein). Jest to badanie *cross-country* o ograniczonej i niewielkiej populacji, dlatego do analizy zostały włączone wszystkie kraje.

W tabeli 1 znajduje się opis zmiennej objaśnianej, natomiast tabela 2 zawiera opisy zmiennych objaśniających modelu empirycznego.

Tabela 1. Zmienna zależna

Oznaczenie zmiennej	Opis zmiennej
IMI_EU_PROC	Udział imigracji z krajów członkowskich Unii Europejskiej w 2012 roku w populacji danego kraju

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2. Zmienne niezależne

Oznaczenie zmiennej	Opis zmiennej
BEZR	Bezrobocie w 2012
WAKATY	Liczba wakatów w Q1 2012
OBCY_PROC	Udział cudzoziemców w populacji danego kraju w 2012 roku (wartość w procentach)
PKB_PPP	Produkt Krajowy Brutto liczony wg parytetu siły nabywczej w 2012 roku
WZROST_PKB	Wzrost PKB w 2012 roku
STOPY	Stopy procentowe w 2012 roku
ZAROBKI	Średnie zarobki netto w 2011 roku

Źródło: Opracowanie własne.

Dobór zmiennych do modelu został przeprowadzony w oparciu o najważniejsze ekonomiczne i socjologiczne teorie naukowe dotyczące migracji zarobkowych (tabela 1). Nie zostały uwzględnione teorie geograficzne migracji ze względu na zagregowany charakter zmiennej objaśnianej IMI_EU_PROC oraz zmiennej objaśniającej OBCY_PROC. Do modelu włączona została dodatkowo zmienna kontrolująca STOPY.

Tabela 3. Przyczyny migracji wg najważniejszych teorii ekonomicznych i socjologicznych

Teoria	Obszar nauk społecznych	Autor	Poziom	Najważniejsze przyczyny migracji	Zmienne w modelu
Neoklasyczna	Ekonomia	Lewis (1940), Sjaastad (1962), Tadaro (1970), Borjas (1980)	Makro i mikro	Różnice poziomu płac netto	ZAROBKI, PKB_PPP
Keynesowska	Ekonomia	Hart (1975)	Makro	Różnice bezrobocia i płac nominalnych	BEZR, WAKATY
OOW	Ekonomia	Mundell (1961)	Makro	Bezrobocie	BEZR, WAKATY
Sieciowa	Socjologia	Taylor (1986)	Mezo	Spółeczności imigranckie	OBCY_PROC
<i>Push-Pull</i>	Socjologia	Lee (1966)	Makro	Różnice PKB (PPP), Wzrost gospodarczy, Bezrobocie	PKB_PPP, WZROST_PKB, BEZR, WAKATY

Źródło: Opracowanie własne na bazie [Bijak, 2006].

STATYSTYKI OPISOWE I WSPÓŁCZYNNIKI KORELACJI ZMIENNYCH

Tabela 4. Statystyki opisowe zmiennych w modelu

Zmienna	Średnia	Mediana	Min.	Max.	Odch. Stand.	Wsp. zmien.	Skośność	Kurtoza
IMI_EU_PROC	0,38	0,21	0,01	2,96	0,56	1,5	3,2	12,0
BEZR	9,89	8,45	2,50	24,80	5,39	0,5	1,1	1,2
WAKATY	1,32	1,30	0,40	3,30	0,70	0,5	1,1	0,8
OBCY_PROC	9,20	6,69	0,15	43,80	9,64	1,0	2,0	4,2
PKB_PPP	28619	25000	12100	96500	16594	0,6	2,6	7,5
WZROST_PKB	-0,19	-0,30	-6,70	6,50	2,58	13,5	0,3	1,0
STOPY	4,52	4,32	0,00	22,50	3,91	0,9	3,0	11,3
ZAROBKI	27966	28771	4599	65876	17878	0,6	0,5	-0,8

Źródło: Opracowanie własne na bazie obliczeń programu ekonometrycznego.

Zmienne objaśniające mają w przybliżeniu rozkład normalny, z wyjątkiem zmiennej OBCY_PROC (duża różnica pomiędzy średnią a medianą). Największą zmiennością charakteryzuje się zmienna WZROST_PKB, co wynika z faktu, że średni wzrost PKB jest bliski zeru. Zmienne wykazują niewielką asymetrię prawostronną (wydłużone prawe ramię rozkładu). W wypadku zmiennych, tj. BEZR, OBCY_PROC, STOPY wynika to z ograniczenia zmiennych z dołu (np. zerowe

Tabela 5. Współczynniki korelacji zmiennych w modelu

	IMI_EU_PROC	BEZR	WAKATY	OBCY_PROC	PKB_PPP	WZROST_PKB	STOPY	ZAROBKI
IMI_EU_PROC	1,00	-0,37	0,04	0,82	0,62	-0,21	-0,24	0,52
BEZR		1,00	-0,42	-0,25	-0,50	-0,25	0,73	-0,56
WAKATY			1,00	-0,06	0,23	-0,06	-0,36	0,47
OBCY_PROC				1,00	0,76	-0,01	-0,20	0,55
PKB_PPP					1,00	0,04	-0,38	0,79
WZROST_PKB						1,00	-0,46	-0,09
STOPY							1,00	-0,54
ZAROBKI								1,00

Źródło: Opracowanie własne na bazie obliczeń programu ekonometrycznego.

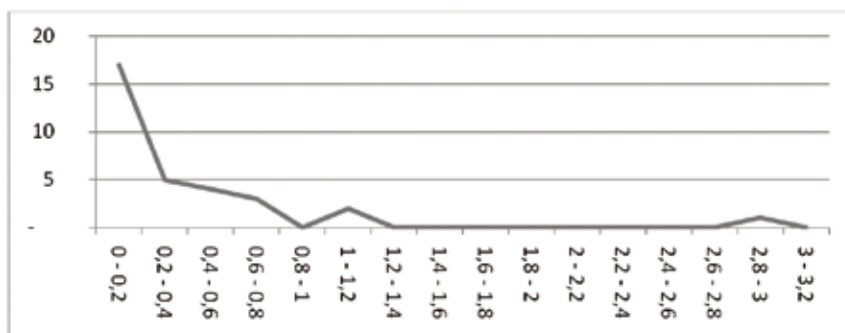
stopy procentowe, naturalna stopa bezrobocia). Zmienna objaśniana nie ma rozkładu normalnego (rysunek 1).

Zmienna objaśniana jest silnie skorelowana dodatnio ze zmiennymi OBCY_PROC (82%) i PKB_PPP (62%) oraz ZAROBKI (52%), natomiast ujemnie skorelowana ze zmienną BEZR (-37%). Wysoką korelację z pozostałymi zmiennymi odznacza się zmienna PKB_PPP, w szczególności ze zmiennymi BEZR (-56%), OBCY_PROC (55%) oraz ZAROBKI (79%). Zmienna BEZR jest skorelowana ujemnie ze zmiennymi WAKATY(-42%) i ZAROBKI (-56%) i silnie skorelowana dodatnio ze zmienną STOPY (73%). Poziomy zmiennych BEZR, WAKATY i ZAROBKI odzwierciedlają stan równowagi na rynku pracy.

OSZACOWANIE MODELU TOBITOWEGO

Zmienna objaśniana IMI_EU_PROC, oznaczająca udział imigracji z krajów członkowskich UE w 2012 roku w populacji danego kraju, jest oceniana lewostronnie w zerze, z modą blisko zera (rysunek 1). Wobec tego do oszacowania parametrów wybrany został model tobitowy, którego oszacowania znajdują się w tabeli 6.

Rysunek 1. Zmienna objaśniana IMI_EU_PROC. Liczebność krajów (oś pionowa) wg przedziałów dla procentowych współczynników imigracji z UE (oś pozioma)



Źródło: Opracowanie własne.

Statystyka Chi-kwadrat(7) o wartości 113,02 pozwala na poziomie ufności 1% na odrzucenie hipotezy zerowej o braku istotności wszystkich zmiennych objaśniających.

Tabela 6. Oszacowania parametrów w modelu tobitowym; zbieżność osiągnięta po 4 iteracjach; zmienna zależna: IMI_EU_PROC; w nawiasach kwadratowych znajdują się wartości błędów standardowych

Zmienna	Współczynnik	
ZAROBKI	0,497**	[0,232]
BEZR	-0,027*	[0,014]
WAKATY	-0,007	[0,084]
OBCY_PROC	0,052***	[0,008]
PKB_PPP	0,000	[0,000]
WZROST_PKB	-0,073***	[0,024]
STOPY	-0,019	[0,022]
ZAROBKI	0,000	[0,000]
Obserwacje	32	

Źródło: Opracowanie własne na bazie obliczeń programu ekonometrycznego.

INTERPRETACJA WYNIKÓW MODELU

W modelu tobitowym statystyczną istotność na poziomie 1% mają współczynniki przy zmiennych objaśniających OBCY_PROC oraz WZROST_PKB oraz na poziomie 10% współczynnik przy zmiennej BEZR. Większe społeczności imigranckie w danym kraju w 2012 roku przyczyniały się do zwiększonej migracji do danego kraju. Na wyższą migrację w 2012 roku miał również wpływ niższy poziom bezrobocia. Wyższy wzrost PKB w kraju docelowym powoduje natomiast zmniejszenie napływu imigrantów. Interpretacja ostatniego ze współczynników jest niezgodna z teorią ekonomii i logiką.

Przedstawiony model ekonometryczny wskazuje na silny efekt sieciowy jako determinantę kierunku migracji w Unii Europejskiej. Większa społeczność imigrancka w danym kraju zwiększa prawdopodobieństwo decyzji o emigracji do tego kraju. Ponadto na decyzje migracyjne wpływ mają poziomy bezrobocia w krajach UE. Niższe bezrobocie powoduje większą imigrację. Jest to zgodne z tezami teorii keynesowskiej oraz teorii optymalnych obszarów walutowych i stanowi potwierdzenie koncepcji procesów dostosowawczych. Modele wykazały brak znaczenia wysokości zarobków oraz poziomu PKB (PPP), co postulowały teorie neoklasyczna oraz *push-pull*.

ANALIZA WRAŻLIWOŚCI MODELU (*ROBUSTNESS CHECK*)

W celu zbadania odporności modelu tobitowego oszacowany został dodatkowo model regresji liniowej oszacowany klasyczną metodą najmniejszych kwadratów (tabela 7). Weryfikacja stabilności modelu tobitowego poprzez model regresji liniowej jest zgodna z zaleceniami literatury ekonometrycznej.

Wartość statystyki $F(7, 24) = 12,38$ prowadzi do odrzucenia hipotezy zerowej, zakładającej brak statystycznej istotności wszystkich parametrów modelu. Bardzo wysoki poziom skorygowanego współczynnika R-kwadrat (71%) oznacza, że zmienne niezależne w modelu objaśniają znaczną część zmienności zmiennej zależnej.

Wartość statystyki Chi-kwadrat(2) = 3,17342 testu Doornika-Hansena na normalność rozkładu reszt nie pozwala na odrzucenie hipotezy zerowej o normalności rozkładu składnika losowego. Składnik losowy ma zatem pożądany dla modelu regresji rozkład normalny.

Tabela 7. Oszacowania współczynników w modelu KMNK; zmienna zależna: IMI_EU_PROC; Błędy standardowe parametrów według odpornej heteroskedastyczności; W nawiasach kwadratowych znajdują się wartości błędów standardowych

Zmienna	Współczynnik	
const	0,497*	[0,280]
BEZR	-0,027***	[0,009]
WAKATY	-0,007	[0,072]
OBCY_PROC	0,052***	[0,015]
PKB_PPP	0,000	[0,000]
WZROST_PKB	-0,073*	[0,039]
STOPY	-0,019	[0,022]
ZAROBKI	0,000	[0,000]
Obserwacje	32	
Skorygowany R-kwadrat	71%	

Źródło: Opracowanie własne na bazie obliczeń programu ekonometrycznego.

Wartość statystyki LM = 25,4539 testu White'a daje podstawy do odrzucenia na poziomie istotności 5% hipotezy zerowej, zakładającej homoskedastyczność składników resztowych. W modelu występuje zatem heteroskedastyczność składników resztowych. Jednak estymacja parametrów modelu została dokonana przy wykorzystaniu błędów standardowych parametrów według odpornej heteroskedastyczności, wariant HC1, co pozwala autorowi zignorować występującą heteroskedastyczność.

Test na liniowość modelu został przeprowadzony poprzez konstrukcję pomocniczego równania regresji oszacowanego KMNK, gdzie dodatkowo dołączone zostały kwadraty zmiennych objaśniających. Statystyka testu LM = 23,3 pozwala odrzucić hipotezę zerową mówiącą, że model jest liniowy na poziomie istotności 1%. Warto zauważyć, że model regresji liniowej stanowi jedynie analizę wrażliwości modelu tobitowego.

Oszacowane parametry i ich istotność statystyczna są w dużej mierze zbieżne z oszacowaniami modelu tobitowego. Statystyczną istotność na poziomie 1% wykazują współczynniki przy zmiennych BEZR, OBCY_PROC oraz na poziomie istotności 10% współczynnik przy zmiennej WZROST_PKB oraz przy wyrazie stałym. Można zauważyć, że zwiększenie bezrobocia o 1 p.p. powoduje zmniejszenie napływu imigrantów o 0,03 p.p., natomiast zwiększenie odsetka społeczności imigranckich o 1 p.p. powoduje zwiększenie napływu imigrantów o 0,05 p.p.

PODSUMOWANIE

Europejska integracja gospodarcza, a w szczególności unia walutowa stanowi ważny obiekt badań empirycznych dotyczących teorii optymalnych obszarów walutowych. Badania migracji wewnątrz UE pozwalają m.in. na zweryfikowanie modelu Mundella dotyczącego mobilności siły roboczej jako mechanizmu dostosowawczego, przywracającego równowagi na rynku pracy. Przedstawiony model wykazał, że strumienie migracji skierowane są do krajów o niższym bezrobociu, co może stanowić interesujący obiekt dalszych badań.

Przedstawiony model wraz z analizą ma charakter bardzo ogólny, a zmienna objaśniana IMI_EU_PROC oraz zmienna objaśniająca OBCY_PROC mają zagregowany charakter i nie uwzględ-

niąją kraju pochodzenia imigrantów. Wobec tego artykuł może jedynie stanowić przyczynek do dalszych badań. Bardziej szczegółowych analiz wymagałyby efekty sieciowe, w szczególności w rozbiściu na kraj pochodzenia migrantów. Dodatkowo warte uwagi byłoby podzielenie migracji na wyjazdy i powroty, określane przez teorię *push-pull* jako strumienie i przeciwstrumienie, co pozwoliłoby na zbadanie natężenia i przyczyn powrotów. Wartościowe byłoby również oddzielenie migracji o charakterze zarobkowym od pozostałych migracji. Zaproponowane badania opierałyby się na większej liczbie obserwacji, co mogłoby przyczynić się do poprawy jakości modelu. W niniejszym artykule nie zostały przeprowadzone tego typu badania ze względu na brak odpowiednich danych w bazie Eurostat.

Marcin Bogdański¹

POLITYKA MIEJSKA UE JAKO NARZĘDZIE REALIZACJI POLITYKI SPÓJNOŚCI UE

STRESZCZENIE

Postępująca globalizacja i wzrost presji konkurencyjnej ze strony USA i Chin postawiły przed Unią Europejską nowe wyzwania, które jednocześnie obnażyły słabości polityki spójności. Wyzwania te stały się przesłanką do przeformułowania celów i założeń polityki gospodarczej i społecznej Wspólnoty, której istotnym elementem jest polityka rozwoju obszarów zurbanizowanych.

Celem prezentowanych analiz jest ukazanie roli polityki miejskiej w realizacji polityki spójności Unii Europejskiej. Wskazane zostaną też najważniejsze dylematy wynikające z poszerzenia znaczenia terminu spójności oraz ewolucji celów polityki spójności. Zostanie to dokonane w oparciu o analizę dostępnej literatury z zakresu rozwoju regionalnego i polityki gospodarczej oraz zapisów wybranych dokumentów planistycznych i strategicznych Wspólnoty.

WPROWADZENIE

Przełom wieków postawił przed Unią Europejską nowe wyzwania, które jednocześnie obnażyły słabości prowadzonej przez nią polityki spójności. Na wyzwania te złożyły się: postępująca globalizacja gospodarcza, spadek pozycji konkurencyjnej gospodarki UE względem USA i Chin oraz perspektywa gwałtownego wzrostu dysproporcji rozwojowych w ramach Wspólnoty jako rezultat planowanego przyjęcia nowych państw członkowskich. Jednocześnie stały się one przesłanką do przeformułowania celów i założeń polityki gospodarczej i społecznej Wspólnoty.

Poszukując nowego paradygmatu rozwoju całej Unii, uprzednio realizowane wymiary spójności (ekonomiczny i społeczny) uzupełniono o nowy – spójność terytorialną. Wyraźne podkreślenie roli przestrzeni w kreowaniu procesów rozwoju gospodarczego było uwarunkowane, przede wszystkim, coraz lepszym zrozumieniem jej roli w stymulowaniu rozwoju gospodarczego. Miało

¹ Dr Marcin Bogdański, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Makroekonomii.

to pozwolić na przekształcenie różnorodności terytorialnej UE w czynnik wyzwalający nowy potencjał dla rozwoju i dla podniesienia zdolności konkurencyjnej Wspólnoty. Obserwując ewolucję celów i narzędzi polityki gospodarczej UE, w tym polityki spójności, można zauważyć, że stopniowo coraz większy nacisk kładzie się na wsparcie rozwoju obszarów miejskich. Wynika to z faktu, że współcześnie to miasta i obszary funkcjonalnie z nimi powiązane decydują o potencjale ekonomicznym Wspólnoty, zasadniczo wpływając na dynamikę jej rozwoju gospodarczego [State of European Cities Report, 2007, s. 14].

Celem prezentowanych analiz jest ukazanie roli polityki miejskiej w zapewnieniu spójności terytorialnej Unii Europejskiej oraz w stymulowaniu jej zdolności konkurencyjnej. Analizie zostaną poddane cele polityki miejskiej w kontekście ich zgodności z celami polityki spójności. Jednocześnie w pracy zostaną wskazane te instrumenty polityki UE wobec obszarów miejskich, które mogą służyć zapewnieniu większej spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej, jako głównych priorytetów polityki spójności.

W miarę pogłębiania się procesu integracji europejskiej cele, zarówno polityki spójności, jak i polityki miejskiej, ulegały zmianie. Stąd wzajemne powiązania pomiędzy nimi zostaną przedstawione na tle ewolucji celów i narzędzi obu tych polityk w czasie. Na koniec omówione zostaną także najważniejsze dylematy wynikające z poszerzenia znaczenia terminu spójności oraz ewolucji celów polityki spójności.

Wszelkie aspekty teoretyczne pracy zostały przedstawione w oparciu o studia literatury przedmiotu. Podstawą wniosku była zatem metoda analizy literatury z zakresu rozwoju regionalnego i polityki gospodarczej oraz badanie dokumentów planistycznych i strategicznych Wspólnoty. W szczególności skupiono się na tych dokumentach, które określają cele i narzędzia polityki gospodarczej UE, w których jako jeden z czynników wzrostu gospodarczego UE wymienia się ośrodki miejskie.

EWOLUCJA POLITYKI SPÓJNOŚCI UNII EUROPEJSKIEJ

Polityka regionalna Unii Europejskiej od początku jej realizacji uległa znaczącym przeobrażeniom. Źródła przemian były złożone. Po części wynikały ze zmieniających się uwarunkowań społeczno-gospodarczych, na które składały się postępująca globalizacja gospodarcza, rosnące znaczenie wiedzy i innowacji w kreowaniu przebiegu procesów gospodarczych oraz fundamentalne przemiany polityczne w Europie (związane głównie z upadkiem żelaznej kurtyny i stopniową integracją krajów demokracji ludowej z Unią Europejską). Drugim ważnym czynnikiem wpływającym na reorientację założeń i celów polityki regionalnej UE była zmiana, jaka dokonała się w obrębie szeroko pojętych nauk ekonomicznych w postrzeganiu roli przestrzeni w stymulowaniu procesów rozwoju społeczno-gospodarczego. Wiązała się ona z odrzuceniem powszechnego przekonania, że przestrzeń i jej zróżnicowanie nie ma wpływu na gospodarkę. Tym samym szeroko pojęte uwarunkowania przestrzenne zostały włączone jako czynnik wzrostu i rozwoju gospodarczego, zarówno do modeli teoretycznych, jak i do strategii rozwoju gospodarek regionalnych i krajowych.

Źródeł polityki regionalnej UE, w tym polityki spójności, można poszukiwać w traktatach rzymskich. W ich preambule znalazł się zapis mówiący o tym, że państwa członkowskie troszczą się o umocnienie jedności swoich gospodarek i zabezpieczenie ich harmonijnego rozwoju przez zmniejszenie różnic między poszczególnymi regionami oraz usunięcie opóźnień w rozwoju regionów mniej uprzywilejowanych [Traktat ustanawiający..., 1957, s. 2]. Na tym etapie działalności Wspólnoty polityka regionalna polegała w istocie na koordynowaniu działań podejmowanych w ramach narodowych polityk rozwoju regionalnego. Nie miała ona charakteru wspólnej polityki prowadzonej na tych samych zasadach i dla realizacji tych samych celów na obszarze całej Wspólnoty.

Na mocy traktatów utworzono dwa instrumenty finansowe, których zadaniem było wspieranie procesów rozwoju regionalnego. Były to Europejski Fundusz Społeczny (EFS) oraz Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR) [Murzyn, 2010, s. 56]. Polityka regionalna realizowana przy wykorzystaniu tych narzędzi miała więc, przede wszystkim, wymiar sektorowy i aprze-strzenny (nie uwzględniający znaczenia uwarunkowań przestrzennych), gdyż podstawową funkcją wymienionych funduszy było wspieranie podobnych projektów we wszystkich krajach członkowskich, niezależnie od lokalnych uwarunkowań rozwojowych.

Perspektywa przyjęcia kolejnych członków (Danii, Wielkiej Brytanii, Irlandii w roku 1973 oraz Grecji w roku 1981) stworzyła konieczność bardziej zintegrowanego podejścia w kwestii stosowanych zasad polityki regionalnej. W tym celu w roku 1972 powołano Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR – rozpoczął swoją działalność w roku 1975), a EFS i EFOiGR podporządkowano wyłącznie potrzebom polityki regionalnej całej Wspólnoty, nie poszczególnych krajów członkowskich [tamże, s. 56]. Wraz z tą zmianą polityka regionalna przyjęła w swej istocie wspólnotowy charakter. Ponadto utworzenie EFRR, którego beneficjentami były poszczególne regiony, nadały polityce regionalnej Wspólnoty także wymiaru przestrzennego. Wprawdzie wspierane w ramach EFRR projekty i strategie miały uniwersalny, ignorujący regionalny kontekst rozwojowy, charakter, jednak był to wyraźny krok w stronę większego uwzględnienia uwarunkowań przestrzennych w ramach działań wspieranych przy wykorzystaniu funduszy strukturalnych.

Ważnym wydarzeniem dla polityki regionalnej Wspólnoty było także podpisanie w roku 1986 Jednolitego Aktu Europejskiego. Wraz z jego implementacją nadrzędnym celem i zasadą tej polityki miała być spójność gospodarcza oraz spójność społeczna (od tego momentu można też mówić o początku polityki spójności). Praktyka gospodarcza pokazała bowiem, że głównym beneficjentem postępujących procesów integracji gospodarczej, społecznej i politycznej w ramach EWG były regiony najwyżej rozwinięte, które były w stanie skuteczniej przyciągać czynniki produkcji z obszarów słabiej rozwiniętych.

Spójność gospodarczą zdefiniowano jako proces stopniowego zmniejszania się różnic w poziomie rozwoju gospodarczego poszczególnych obszarów Wspólnoty. Jej miarą, w wąskim rozumieniu, jest wartość regionalnego PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Natomiast w szerszym ujęciu większą uwagę poświęca ogólnemu poziomowi dobrobytu, na który składają się m.in. zdrowie, jakość środowiska, możliwości edukacji, bezpieczeństwo [Ryszkiewicz, 2013, ss. 26-27]. W przypadku spójności społecznej jej zdefiniowanie oraz wskazanie, choćby przybliżonych, mierników jest znacznie trudniejsze. Trudności te wynikają głównie z ograniczonej możliwości kwantyfikacji i rygorystycznego pomiaru przebiegu oraz stanu zjawisk społecznych. Ponadto może być ona definiowana i rozumiana na różnych płaszczyznach. Zgodnie z definicją zaproponowaną przez Radę Europy „spójność społeczna jest zdolnością społeczeństwa do zapewnienia dobrobytu wszystkim swoim członkom, minimalizowania różnic i unikania polaryzacji”. Spójne społeczeństwo to takie, w którym wolne osoby dążą do tych samych, wspólnych celów za pomocą demokratycznych metod [tamże, ss. 29-30].

Konsekwencją przyjęcia nowych zasad prowadzenia polityki regionalnej była reforma funduszy strukturalnych (tzw. pakiet Delorsa). W jej wyniku od 1987 roku fundusze strukturalne (EFS, EFOiGR oraz EFRR), funkcjonujące dotychczas w sposób niezależny, podporządkowane zostały jednolitym regułom, tak aby zwiększyć efektywność ich wykorzystania. Zdecydowano także, że polityka regionalna odtąd będzie planowana na okres sześciu lat, pokrywających się z ramami finansowymi Unii Europejskiej [Murzyn, 2010, s. 57].

Kolejnym krokiem służącym zapewnieniu spójności społecznej i gospodarczej Wspólnoty było podpisanie w 1992 roku traktatu z Maastricht, na mocy którego stworzono podstawy instytucjonalne dla powołania Unii Gospodarczej i Walutowej. Jego podpisaniu towarzyszyły obawy, że wprowadzenie wspólnej waluty może przyczynić się do dalszego wzrostu regionalnych dysproporcji

rozwojowych. Stąd spójność gospodarczą i społeczną uznano za jeden z trzech filarów Unii Europejskiej. Jednocześnie, aby stworzyć dodatkowy instrument wsparcia dla krajów słabiej rozwiniętych, ustanowiono kolejny instrument polityki regionalnej – Fundusz Spójności. Ponieważ jego beneficjentami nie są poszczególne regiony, a kraje członkowskie Wspólnoty i tym samym jest on narzędziem realizacji programów krajowych, a nie regionalnych, nie jest on zaliczany do funduszy strukturalnych. Mimo wszystko, jego cele są zbieżne z celami polityki regionalnej UE [tamże, s. 57].

W 2004 roku przy okazji debaty nad Traktatem ustanawiającym Konstytucję dla Europy, w jego projekcie pojawił się fragment poświęcony spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej. Włączenie do zapisów traktatowych kwestii związanych ze spójnością terytorialną było świadectwem dokonującego się przełomu w zakresie postrzegania przez decydentów europejskiej polityki regionalnej roli przestrzeni i terytorium w stymulowaniu procesów rozwojowych. Wprawdzie Traktat ustanawiający Konstytucję dla Europy nie został ratyfikowany przez wszystkie kraje członkowskie, jednak część jego zapisów, w tym te poświęcone spójności terytorialnej, zostały włączone do podpisanego 13 grudnia 2007 roku tzw. traktatu lizbońskiego, który zmieniał postanowienia Traktatu o Unii Europejskiej oraz Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską [Ryszkiewicz, 2013, s. 20]. Efektem tej reformy była także zmiana celów i narzędzi polityki spójności na lata 2007-2013².

Dopiero wraz z uzupełnieniem wymiarów polityki spójności o spójność terytorialną można stwierdzić, że uzyskała ona w pełni przestrzenny charakter. Zmiana ta wiązała się bowiem z odrzuceniem dominującego do tej pory sektorowego podejścia w kwestii ustalania założeń, jej celów i narzędzi, na rzecz podejścia horyzontalnego koncentrującego się na wyraźnie delimitowanych terytoriach. W jego ramach odchodzi się od jednolitych, uniwersalnych, ustalanych na poziomie władz centralnych, strategii wspierania rozwoju gospodarczego jednostek przestrzennych na rzecz strategii „zindywidualizowanych”, uwzględniających nie tylko uwarunkowania o charakterze geograficznym, ale także historyczne, kulturowe, społeczne, polityczne, prawne [Barca, 2009, s. 16].

Odpowiedzialność za prowadzenie polityki regionalnej została rozłożona na większą liczbę podmiotów. Władze centralne ustalają jedynie jej zasady, priorytety oraz ogólne cele i wytyczne dotyczące wykorzystania przyznawanych funduszy, natomiast władze niższego szczebla, dostosowując się do nich, wybierają te narzędzia, które najlepiej wpisują się w lokalny i/lub regionalny kontekst rozwojowy [Ryszkiewicz, 2013, s. 48].

Należy też jednak zaznaczyć, że wraz z wprowadzeniem nowego wymiaru polityki spójności organy Wspólnoty zrezygnowały z precyzyjnego zdefiniowania tego pojęcia oraz wskazania jego, choćby przybliżonych, mierników. Zamiast tego zainicjowano jedynie dyskusję, w ramach której poszczególnym krajom członkowskim przekazano inicjatywę do jej definicji oraz wskazania priorytetów. W opinii G. Gorzelaka taka decyzja w istocie oznacza rezygnację z wyznaczania nowych kierunków polityki spójności, co w konsekwencji może ograniczyć jej skuteczność [Gorzelak, 2009, s. 69].

W przypadku obecnej perspektywy finansowej na lata 2014-2020 główne cele polityki spójności nie zmieniły się. Jednocześnie zostały one podporządkowane realizacji strategii Europa 2020. Do najważniejszych zmian związanych z realizacją polityki spójności w najbliższych latach należy zmniejszenie liczby jej narzędzi (ograniczenie funduszy strukturalnych do Europejskiego Funduszu Społecznego i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego) oraz osiągnięcie większej koncentracji przekazywanego wsparcia na wybranych obszarach interwencji. Przykładem tego

² Okres ożywionej dyskusji nad reformą założeń i celów polityki spójności UE zbiegł się z przyjęciem do Wspólnoty 10 nowych krajów członkowskich, których poziom rozwoju gospodarczego istotnie odbiegał od średniej unijnej. Konsekwencją tzw. dużego rozszerzenia był więc znaczący wzrost dysproporcji rozwojowych w ramach UE. Oznaczało to także konieczność poszukiwania i wdrożenia nowych, bardziej skutecznych mechanizmów i narzędzi zmniejszania dysproporcji rozwojowych. Fakt ten był kolejną ważną przesłanką dla omawianej reformy polityki spójności.

typu działań jest wspieranie np. zintegrowanych inwestycji terytorialnych w ramach polityki miejskiej. Kolejnym przykładem wzmocnienia terytorialnego wymiaru polityki regionalnej UE są tzw. inteligentne specjalizacje, które stanowią wzór nowego podejścia w zakresie strategicznego planowania i wspierania rozwoju nowoczesnych technologii, innowacji oraz inteligentnego rozwoju (*smart growth*) poszczególnych regionów UE. Opierają się one na analizie wewnętrznego potencjału regionu w zakresie innowacyjnej gospodarki, będącej z kolei podstawą tworzenia regionalnych strategii innowacji. Dzięki temu proponowane kierunki i narzędzia wspierania rozwoju gospodarczego regionu pozwalają na bardziej efektywne wykorzystanie jego specyficznych zasobów oraz skuteczniejsze budowanie przewagi konkurencyjnej nad innymi jednostkami terytorialnymi [Midtkandal, Sörvik, 2015].

Obserwując ewolucję celów, założeń i narzędzi polityki spójności Unii Europejskiej, można zatem zauważyć coraz silniejszą tendencję do wzmocnienia jej terytorialnego wymiaru. W zasadzie każda jej reforma wiązała się ze stopniowym porzucaniem sektorowego podejścia (*sectoral approach*) w kwestii stymulowania rozwoju gospodarczego na rzecz podejścia uwzględniającego specyfikę danego miejsca (*place based approach*). W praktyce oznaczało to odrzucenie jednolitych i zunifikowanych strategii i narzędzi rozwoju regionalnego na rzecz działań koncentrujących się na jak najlepszym wykorzystaniu potencjału endogennego danego obszaru. Przykładem tego podejścia w planowaniu i wspieraniu rozwoju poszczególnych obszarów UE jest jej polityka miejska.

POLITYKA MIEJSKA UE I JEJ MIEJSCE W POLITYCE SPÓJNOŚCI

Znaczenie miast w kreowaniu przestrzeni ekonomicznej oraz dynamiki procesów rozwojowych Wspólnoty zostało dostrzeżone przez władze UE na początku lat 90. ubiegłego wieku. Zauważono wtedy, że miasta są źródłem swoistego paradoksu. Z jednej strony na ich obszarze postępuje proces koncentracji czynników produkcji, szczególnie istotnych w globalizującej się gospodarce – kapitału finansowego, kapitału ludzkiego oraz wiedzy i innowacji. W rezultacie rośnie ich przewaga nad obszarami niezurbanizowanymi w poziomie potencjału gospodarczego i zdolności konkurencyjnej. Miasta tym samym stały się tym elementem szeroko pojętej infrastruktury ekonomicznej gospodarki europejskiej, który decydował o dynamice jej rozwoju. Z drugiej strony skutki oddziaływania wybranych problemów społecznych i gospodarczych (wykluczenie społeczne i gospodarcze, bieda, przestępczość, degradacja i dekapitalizacja infrastruktury technicznej) na ich terenie należą do najbardziej dotkliwych, stanowiąc barierę do bardziej efektywnego wykorzystania ich potencjału [*Partnership with the cities*, 2003, s. 6].

Dostrzegając wagę tego problemu, Komisja Europejska w 1994 roku uruchomiła nowe narzędzie, którego głównym celem było wspieranie rozwoju gospodarczego, podniesienie poziomu konkurencyjności oraz ograniczenie skali wykluczenia społecznego na obszarach zurbanizowanych. Inicjatywa wspólnotowa URBAN, o której mowa, miała być tym samym narzędziem wspomagającym skuteczność działań finansowanych przy użyciu środków pochodzących z funduszy strukturalnych [Juhász, 2010, s. 65]. Do tego czasu obszary miejskie były wspierane jedynie w sposób pośredni – jedynie część projektów służących rozbudowie infrastruktury oraz rozwojowi kapitału ludzkiego finansowanych z funduszy strukturalnych w latach 1989-1993 obejmowała także miasta. Nie było jednak odrębnego programu wsparcia ukierunkowanego wyłącznie na obszary zurbanizowane [Carpenter, 2006, s. 2147]. Należy jednak podkreślić, że przed uruchomieniem inicjatywy wspólnotowej URBAN zrealizowano 33 projekty pilotażowe URBAN, na wsparcie których Komisja Europejska przeznaczyła 101 milionów euro. Doświadczenia zdobyte przy realizacji tych projektów wykorzystano przy formułowaniu celów, założeń i zasad inicjatywy wspólnotowej URBAN [Juhász, 2010, s. 65]. Implementacja inicjatywy URBAN może być więc uznana za symboliczny początek polityki miejskiej Unii Europejskiej.

Inicjatywa wspólnotowa URBAN służyła realizacji trzech szczegółowych celów [Juhász, 2010, s. 65]:

- 1) rozwój gospodarczy obszarów miast dotkniętych zjawiskiem wykluczenia społecznego,
- 2) włączanie do procesów rozwoju gospodarczego celów z zakresu ochrony środowiska,
- 3) rewitalizacja historycznych centrów miast.

W myśl założeń realizacja projektów w ramach inicjatywy URBAN miała także sprzyjać koncentracji czynników produkcji w przestrzeni miast. Liczono ponadto, że przyczynią się one do zwiększenia aktywności mieszkańców miast w zakresie planowania oraz realizacji polityki rozwoju [tamże, ss. 65-66]. W ramach inicjatywy wsparciem objęto 118 miast, których łączna populacja przekraczała 3 miliony osób, a wartość dofinansowania ze strony Wspólnoty wyniosła ponad 900 milionów euro [Aldskogius, 2000, s. 8].

Sukces w realizacji projektów w ramach inicjatywy URBAN spowodował, że Komisja Europejska zdecydowała o jego kontynuacji w kolejnej perspektywie finansowej na lata 2000-2006. Kolejnej generacji inicjatywy nadano nazwę URBAN II [tamże, s. 8].

W międzyczasie, w 1997 roku, przyjęto tzw. traktat amsterdamski, na mocy którego do nadrzędnych celów UE wpisano dążenie do harmonijnego i zrównoważonego rozwoju (ang. *balanced and sustainable development*). Znalazło to swoje odzwierciedlenie w zmienionych celach realizowanej inicjatywy. Pierwsza zmiana polegała na rozszerzeniu zakresu miast, które mogły ubiegać się o wsparcie o ośrodki małe i średnie. Ponadto w jeszcze większym stopniu były one ukierunkowane na wspieranie partycypacji społecznej w procesie zarządzania rozwojem miast [Juhász, 2010, s. 66]. W ramach URBAN II wsparciem finansowym w kwocie 730 milionów euro objęto ponad 70 miast. Środki te pochodziły z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego [*Partnership with the cities*, 2003, s. 8].

W celu usprawnienia realizacji założeń polityki miejskiej w 2002 roku uruchomiono także program URBACT. Wśród jego celów wymienia się tworzenie sieci miast europejskich, w ramach której partnerzy z różnych ośrodków miejskich położonych w UE, Norwegii i Szwajcarii mogliby wymieniać się doświadczeniami związanymi z wdrażaniem inicjatywy URBAN. Szczególny nacisk położono na transfer wiedzy w zakresie narzędzi stosowanych dla zapewnienia zrównoważonego rozwoju obszarów miejskich [Juhász, 2010, s. 68-69]. Obecnie realizowana jest kolejna odsłona tego programu (URBACT III) o budżecie przekraczającym ponad 96 milionów euro, a realizuje ją ponad 550 miast położonych w 29 krajach [*Key facts & figures about URBACT*, 2015, s. 1].

Istotne zmiany w strukturze polityki miejskiej UE zaszły wraz z reformą polityki regionalnej przyjętej przez Komisję Europejską (KE) w roku 2004 w związku z realizacją kolejnej perspektywy finansowej na lata 2007-2013. Przyczyną tej reformy była ograniczona skuteczność działań podejmowanych w ramach polityki regionalnej zmierzających do zmniejszenia dysproporcji rozwojowych oraz niepowodzenia w realizacji strategii lizbońskiej. Zgodnie z diagnozą postawioną przez KE jednym ze źródeł wspomnianych niepowodzeń było zbytne rozproszenie celów polityki regionalnej oraz jej zbyt skomplikowana struktura. W efekcie zaproponowanych zmian liczba jej celów została zmniejszona do trzech – 1) Konwergencja; 2) Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie; 3) Europejska Współpraca Terytorialna [Dubel, 2012, ss. 20-22].

Konsekwencją przyjętych reform była także likwidacja inicjatyw wspólnotowych, w tym inicjatywy URBAN II. Została ona włączona do celu 2. polityki spójności – Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie, a wszelkie działania podejmowane w jej ramach były finansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego [Juhász, 2010, s. 68].

Mimo zaproponowanych zmian, polityka miejska stanowiła istotny element polityki spójności. We wszystkich dokumentach programowych stanowiących podstawę jej realizacji, czyli w Narodowych strategicznych ramach odniesienia, musiały znaleźć się zapisy dotyczące rozwoju obszarów miejskich. Ich cele miały być definiowane zgodnie z celami inicjatywy URBAN II, choć większy

nacisk położono na dążenie do zrównoważonego rozwoju miast oraz uczynienia ośrodków miejskich bardziej atrakcyjnymi dla inwestycji. Z tego względu priorytetem było wspieranie inwestycji zwiększających dostępność komunikacyjną miast oraz dostęp do podstawowych usług świadczonych na ich obszarze. Dużą wagę przypisano także działaniom na rzecz zmniejszenia skali degradacji środowiska naturalnego, jak również na rewitalizację centralnych dzielnic obszarów miejskich [*The urban dimensions...*, s. 9-10].

Powyzsze zmiany byly więc kolejnym wyraźnym krokiem w kierunku nadania polityce miejskiej wymiaru przede wszystkim horyzontalnego, w miejsce dominującego do tej pory podejścia sektorowego. Strategie rozwoju obszarów miejskich oraz ich cele formułowane w NSRO ukierunkowane były na integrowanie narzędzi rozwojowych stosowanych w ramach polityk sektorowych, tak aby uzyskać efekt synergii, by nie dublować tych samych działań czy wreszcie nie stosować narzędzi wzajemnie wykluczających się. Innymi słowy, każda oś priorytetowa powinna uwzględniać narzędzia, których efekty obejmowałyby także zrównoważony rozwój obszarów miejskich.

Horyzontalny wymiar polityki miejskiej UE uległ dalszemu wzmocnieniu w ramach najnowszej perspektywy finansowej polityki spójności UE na lata 2014-2020. Jej zasadnicza struktura oraz większość narzędzi jest podobna do rozwiązań stosowanych w latach 2007-2013. Pojawiają się też jednak zupełnie nowe instrumenty wspierające rozwój terytorialny.

Do takich narzędzi zaliczyć należy zintegrowane inwestycje terytorialne, których stosowanie ma poprawić skuteczność projektów zróżnicowanych tematycznie, ale jednocześnie komplementarnych względem siebie. Jest to narzędzie, które ma służyć integracji działań podejmowanych w ramach różnych programów operacyjnych (PO) oraz które ma umożliwić pozyskanie finansowania z różnych osi priorytetowych PO i różnych funduszy strukturalnych. Pozwala na skuteczne wdrażanie zintegrowanych strategii rozwoju terytorialnego, których cele oraz narzędzia uwzględniają specyficzne uwarunkowania rozwojowe danego obszaru [*Integrated Territorial Investments*, 2014, s. 2].

W odniesieniu do miast możliwość skorzystania z ZIT uwarunkowana jest wcześniejszą delimitacją miejskich obszarów funkcjonalnych (MOF). Są to obszary obejmujące ośrodki miejskie oraz jednostki terytorialne położone wokół nich połączone intensywnymi powiązaniem o charakterze funkcjonalnym. Na powiązania te składają się codzienne dojazdy do pracy oraz przepływy dóbr i osób wynikające ze świadczenia na terenie miast usług wyższego rzędu. Każdy MOF, będący zinstytucjonalizowanym związkiem przedstawicieli jednostek samorządu terytorialnego go tworzących, będzie musiał posiadać strategię rozwoju, która będzie uwzględniać odpowiednio zdefiniowane potencjały rozwojowe poszczególnych obszarów oraz kompleksowe rozwiązania barier hamujących rozwój całego obszaru funkcjonalnego, jak i jego poszczególnych członków [*Kryteria delimitacji...*, 2013, s. 4]. Zgodnie z wytycznymi przyjętymi dla polityki spójności na lata 2014-2020, przynajmniej 5% środków wydatkowanych z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego musi być przeznaczona na realizację projektów w ramach ZIT [*Investing in Regions*, 2014, s. 28].

Do innych instrumentów rozwoju obszarów miejskich w ramach nowej perspektywy finansowej można zaliczyć także innowacyjne programy na rzecz zrównoważonego rozwoju miast, sieć rozwoju miast oraz inicjatywę URBACT realizowaną także w poprzednich perspektywach finansowych [tamże, s. 29].

PODSUMOWANIE

Powyzsze rozważania w sposób syntetyczny opisują ewolucję założeń oraz narzędzi polityki regionalnej UE, w tym jednej z jej istotnych elementów – polityki miejskiej. Na przestrzeni kilkunastu lat doszło do wyraźnej reorientacji jej założeń tak teoretycznych, jak i w zakresie praktycznych efektów, do których dąży się w ramach jej realizacji. Początkowo charakteryzowała się ona wyraźną dominacją podejścia sektorowego oraz pomijaniem uwarunkowań przestrzennych

(ale także społecznych, kulturowych czy instytucjonalnych) w zakresie stymulowania rozwoju gospodarczego regionów. W efekcie niezależnie od istniejących uwarunkowań rozwojowych poszczególnych regionów oraz mniejszych jednostek terytorialnych, proponowane strategie rozwoju gospodarczego oraz stosowane w ich ramach narzędzia były takie same. To z kolei obniżało ich skuteczność oraz prowadziło do marnotrawstwa środków publicznych.

Jednocześnie wraz z postępem dokonującym się w zakresie teoretycznych koncepcji rozwoju regionalnego i lokalnego zmieniała się także istota polityki gospodarczej UE. Podejście sektorowe stopniowo było wypierane przez coraz większą liczbę rozwiązań o charakterze horyzontalnym. W ramach nowego podejścia dąży się do tego, aby wspierane strategie oraz mechanizmy rozwoju gospodarczego, tak w skali regionalnej, jak i lokalnej, uwzględniały miejscowy potencjał (gospodarczy, społeczny, kulturowy) oraz integrowały różne narzędzia wykorzystywane w poszczególnych politykach sektorowych. Jednocześnie w proces projektowania oraz realizacji polityki regionalnej włącza się jak najszerszy krąg przedstawicieli lokalnych i regionalnych społeczności oraz zewnętrznych ekspertów, aby przez wzajemną wymianę doświadczeń i wiedzy opracowywać różne rozwiązania w zależności od skali i rodzaju istniejących barier rozwojowych. Podejście to, określane mianem terytorialnego (ang. *place-based*), przyczynia się zarówno do podniesienia skuteczności, jak i efektywności podejmowanych działań.

Od swego początku polityka miejska UE, spośród innych polityk sektorowych, charakteryzowała się największym stopniem jej terytorializacji. Mimo to, ewolucja jej narzędzi, od relatywnie małych, punktowo realizowanych projektów w ramach projektów pilotażowych URBAN, do zintegrowanych inwestycji terytorialnych wskazuje na stałe dążenie do tego, by w coraz większym stopniu uwzględniała ona lokalny kontekst rozwojowy oraz by pełniła ona funkcję integrującą wobec polityk sektorowych.

Jakie rodzi to konsekwencje dla polityki spójności? Zasadniczym celem podejścia terytorialnego jest tworzenie i jak najbardziej efektywne wykorzystanie potencjału tkwiącego w danej jednostce terytorialnej. Z reguły potencjał ten jest wyższy na obszarach zurbanizowanych, stąd w ujęciu miasto-wieś skutkiem reorientacji założeń polityki spójności UE będzie zapewne narastanie dysproporcji rozwojowych. Przeczy to tradycyjnemu „wyrównawczemu” pojmowaniu spójności gospodarczej. Jednak jak zauważa F. Barca, w toku debaty toczącej się w UE wokół polityki spójności coraz częściej definiuje się ją nie poprzez proces „sztucznego” wyrównywania poziomu rozwoju gospodarczego regionów, a tworzenie warunków dla rozwoju wszystkich obszarów, w tym miast, Europy [Barca, 2012, s. 146].

Odejście od tradycyjnego, redystrybucyjnego modelu polityki spójności z perspektywy obszarów słabiej rozwiniętych, charakteryzujących się mniejszym potencjałem rozwojowym, może więc rodzić pewne obawy, a nawet do pewnego stopnia uzasadniony sprzeciw. Jednak przyjmując perspektywę całej Wspólnoty w ujęciu długookresowym oraz uwzględniając rosnącą presję gospodarek USA i Chin wydaje się być bardziej adekwatnym narzędziem wspomaganie jej konkurencyjności oraz szybszego rozwoju gospodarczego na każdym poziomie agregacji.

Philippe Burny¹
Benon Gaziński²

THE EU MEMBERSHIP VS REGIONAL DEVELOPMENT: A CASE STUDY OF EASTERN POLAND

STRESZCZENIE

W 2004 roku, kiedy Polska uzyskała członkostwo UE, pięć województw Polski północno-wschodniej zaliczanych było do najuboższych (pod względem PKB/mieszkańca) w całej Unii.

Obszary te objęto specjalnym programem operacyjnym (PO) „Rozwój Polski Północno-Wschodniej” (2007-2013), a następnie PO „Polska Wschodnia” (2014-2020). Regiony te, o znaczącym udziale obszarów wiejskich, korzystały ponadto z innego znaczącego źródła wsparcia, w ramach wspólnej polityki rolnej.

W niniejszej pracy, przy użyciu wybranych wskaźników (stan gospodarki i rolnictwa, bezrobocie, jakość życia mieszkańców), zbadano rozwój społeczno-ekonomiczny Warmii i Mazur oraz pozostałych województw Polski północno-wschodniej w latach 2003-2013, porównując je z danymi dla całej Polski. O ile liczby bezwzględne wskazują na istotną poprawę stanu tych regionów, to jednak utrzymują się nadal znaczące różnice w rozwoju w odniesieniu do całego kraju. Tak więc podejmowane programy rozwoju Polski północno-wschodniej, w tym szczególnie w ramach polityk unijnych, uznać można za sukces tylko częściowy.

SUMMARY

When Poland became an EU Member State in 2004, its five voivodships, constituting Eastern Poland, were the poorest regions within the EU-25, in terms of GDP *per capita*. A special measure,

¹ Prof. Philippe Burny, Centre wallon de Recherches agronomiques, Département Production et Filières, Gembloux, Belgium.

² Benon Gaziński, PhD., University of Warmia and Mazury, Institute of Political Science.

the Operational Programme (OP) "Development of Eastern Poland" was introduced (2007-2013) and followed by OP "Eastern Poland" (2014-2020) – both programmes co-financed by the European Fund for Regional Development. On the other hand, the Common Agricultural Policy (CAP) became another important measure for the development of these regions with large rural areas.

This paper examines some indicators regarding performance of the economy, agriculture, employment, wealth, education and quality of life, during the period 2003-2013 (when data are available), comparing the situation for the Warmia and Mazury voivodship, Eastern Poland and Poland's average as a reference. It is observed that the situation in the poorest Polish regions improved in absolute terms, though the gap with the rest of the country is still remaining. So, the development programmes, including the EU policies dealing with Eastern Poland, can be considered a half-success.

INTRODUCTION

An important task of the "new" CAP and other EU development measures during the period 2014-2020 is to reduce differences between the Member States, their regions and even between particular farms. The authors argue that reaching such a goal is still a far away perspective and results, achieved as yet, are moderate.

In the first part of the work, research questions are put forward, the applied method is described and comparative analysis of statistical data is conducted and followed by a brief outline of the Common Agricultural Policy. Then, the region of concern is overviewed and the Operational Programme "Eastern Poland" is outlined.

In a third part of the article and in concluding remarks, the authors present and discuss outcome of their research.

RESEARCH QUESTIONS AND METHODS

A citizen perspective is to make a *hic et nunc* comparison, usually to more prosperous neighbours instead of looking back to the former period. Consequently, differences existing between the two compared regions at the starting point of the past and noted at the present can be more pronounced, instead of their reduction.

Authors of this work deal with the following questions: to which extent has the situation of Warmia and Mazury and Eastern Poland improved in absolute terms since the EU membership of Poland, and how has their situation evolved compared to Poland as a whole, as far as economic wealth, employment, agriculture, social development and life conditions are concerned?

Therefore, an attempt has been undertaken to find an explanation to the question if the CAP and interrelated programmes for rural development contribute to economic and social development of Warmia and Mazury region of North-Eastern Poland, considered as one of the least developed in the EU, and placed far below the country average.

An instrumentation has been used, covering a range of research methods of data collection and subsequent analysis. Literature studies were conducted following the descriptive method and comparative analysis of gathered statistical data, covering different ratios and parameters to typify the regional economy performance, including agriculture, development of infrastructure, employment, incomes of population, health service, public security as well as relative level of investment and innovations in the local economy.

All cited statistical data, if not indicated otherwise, are drawn from the database of the Central Statistical Office [GUS: www.stat.gov.pl], and, in particular, from STRATEG [www.strateg.gov.pl], showing data in annual time series (from 2003 until 2013). Shorter periods are applied in cases where comparable data are not available.

As full data for 2014 are not yet available, the average values of the selected parameters for the period of the three years (2011-2013) were compared to the average of the three first years of the Poland's EU membership, 2004-2006 (later periods being applied in the cases of lacking relevant statistical data). Ratio of these two averages illustrates dynamics of the change within the period.

Subsequently, such values were further analysed using index of relative growth rate (rgr), a calculated relative change of the parameter value for the region to the value as calculated for the national average (ratio of the two average growths).

A relative growth rate (rgr) is calculated as follows:

$$\text{rgr} = (b : a) / (b_{(PI)} : a_{(PI)})$$

where: b – average of the region, subsequent period;

a – average of the region, initial period;

$b_{(PI)}$ – average of Poland, subsequent period;

$a_{(PI)}$ – average of Poland, initial period.

Consequently, a received value above 1.0 marks a faster speed of growth in a region of concern than Poland's average and, alike, a value below 1.0 indicates increasing gap – enabling to assess development trends, relative as referred to the same trends at regional vs national level.

The applied set of methods allowed for interpretation of development processes and reference to the initial research questions and enabled to draft the course of further research.

EU POLICIES DEALING WITH RURAL DEVELOPMENT IMPLEMENTED IN EASTERN POLAND

The Common Agricultural Policy

The CAP has always got and still gets the most important share of the EU budget. Agriculture (including measures in favour of rural development) is always an area of controversies where the main decisions are undertaken at the EU level.

The goals and the rules of implementation of the CAP have been defined in the Treaty of Rome, signed in 1957 by six founders of the European Economic Community. These goals and rules are still valid today.

The objectives of the CAP, described in Article 39 (1), are the following [Ledent, Burny, 2002]:

- a) to increase agricultural productivity by promoting technological progress and by ensuring the optimal use of the production factors, particularly the labour force;
- b) to ensure a fair standard of living for the farmers;
- c) to stabilize the agricultural markets;
- d) to guarantee the supply of agricultural products;
- e) to ensure reasonable prices for the consumers.

So, it appears clearly that the CAP has economic and social goals since the beginning: to decrease production costs, to improve farmers' income (to reach the parity between farmers and the workers of other sectors of the economy), to ensure the provision of agricultural products (by increasing the domestic production and importing the needed products), to stabilize the prices along the food chain and in particular to guarantee affordable food for the consumers. To reach all these goals, it is clear that public policy was needed. This policy had and still has to follow three basic rules in order to be implemented:

- a) the common market;
- b) the preference for the Community products;
- c) financial solidarity.

To establish a common market stands for the suppression of the borders between the Member States, the establishment of common tariffs at the borders of the Community, the uniformity of administrative prices, decided by the Council of Ministers, the definition of common standards for trade, health, quality, etc.

The environment was not explicitly cited in the Rome Treaty, though the "rational use of production factors" was supported. However, the environment progressively became more and more important and today the respect of the environment is clearly a part of the CAP, which has to support the sustainability of agriculture through its economic, social and environmental aspects [Terrones, Burny, Lebailly, 2012].

At the beginning, the main tool of the CAP was the guaranteed prices, fixed at a level high enough to enhance production and farmers' income.

The CAP, as defined at the beginning, lasted till 1992. The first deep reforms were enforced during the Uruguay Round of negotiations between the GATT members (the "MacSharry reform"). Later, the CAP was successively reformed several times [Gaziński, Chotkowski, 2013]:

- the "Agenda 2000" in 1999 (linked to the enlargement to the Central and Eastern European countries);
- the Mid-Term Review of the Agenda 2000 in 2003;
- the "health check" of 2008;
- the reform of 2013.

The main goals of these reforms are:

- to lead agriculture to a more market-oriented attitude;
- to take the environment more into account;
- to deal with the whole rural areas and not only agriculture.

The following measures were successively implemented:

- the decline of intervention prices (and consequently the decline of import taxes and export subsidies);
- the implementation of direct payments to compensate the farmers' loss of income;
- the emergence of the so-called "second pillar" of the CAP: rural development;
- the single payment scheme: diversified financial measures are aggregated into a single payment;
- decoupling: farmers can get the single payment whatever they produce; their choice of production depends on the market and not on the intervention prices;
- cross-compliance: in order to get financial support, farmers must prove that they respect legal measures about the environment, animal welfare, food safety, good agricultural and environmental practices, etc.;
- agri-environmental measures and organic farming are financially supported.

The CAP is based on Common Market Organizations, but in 1999 its so-called second pillar, rural development was fully recognized. Rural development measures cover not only the farmers, but all the actors living in rural areas, dealing not only with farming, but also with all the economic and social activities in rural areas. The rural development measures involve:

- economic aspects: to increase farm productivity, to create small enterprises in rural areas, to promote technology and knowledge transfer, etc.;
- environmental aspects: to protect the environment, to improve natural resources management, to promote organic farming, etc.;
- social aspects: to improve the quality of life in rural areas, to develop services for the rural population, etc.

Under the CAP, rural development measures are co-financed by the Member States.

The Operational Programmes for Eastern Poland

Under the NUTS classification, Poland is divided into 6 macro-regions (NUTS-1) and 16 regions (voivodships), NUTS-2. Eastern Macro-region covers four voivodships: Podlasie, Lublin, Podkarpackie and Świętokrzyskie. In this classification, Warmia and Mazury, together with Pomerania and Cuiavian-Pomerania is included into Northern Macro-region.

In the financial framework of 2014-2020, there are approved 16 regional Operational Programmes (OP), to be executed in each voivodship and six national Programmes: "Infrastructure and Environment", "Intelligent Development", "Knowledge, Education and Development", "Digital Poland", "Technical Assistance" and "Eastern Poland". OP "Eastern Poland" covers four voivodships of the Eastern Macro-region and, included into Northern Macro-region, Warmia and Mazury. It is a continuation of the OP "Development of Eastern Poland" of (2007-2013) and embraces a compact territory of some 31.6% of the country area and 21.4% of the total population (lower population density: 83 people/km² vs the country average: 123 people/km²) [GUS, 2014]. It is featured as the most economically backward region in Poland and marked as one of the least developed within the European Union, as well.

At the same time, Eastern Poland exercises advantages of the value of unique natural environment as confirmed by inscription of Białowieża Forests into the List of World Heritage of UNESCO, peculiarities of Great Mazurian Lakes, remarkable share of "Natura 2000" and other protected areas.

The share of investigated voivodships in national GDP of 15.3% in 2013 was remarkably below their demographic potential (21.4% of the country population). Such a negative phenomenon is confirmed by a decrease of a relative GDP *per capita* value as referred to the national average (100%) which fell down from 74.3% in 2003 to the range of 70-71.7% (with an exception of Świętokrzyskie voivodship – 75%). Such a negative drift is confirmed [GUS, 2014] by a value of gross permanent assets in the national economy/inhabitant (2013): 79597 PLN – the country average vs 61101 PLN (Lublin voivodship, the lowest value in the region) and 66635 PLN (Podlasie voivodship, the highest one in the region) [GUS, 2015]. These data may suggest that the distance between the development of Eastern Poland and the country average has not been a decreasing one. J. Heller and M. Bogdański [2007] in their comparative study on economic growth in the Warmia and Mazury region came to a conclusion that the development pathway of Poland is strongly dominated by fast-growing country leaders with resultant petrification of such negative results like high unemployment rate or migration of young well-educated population to more prosperous regions, or abroad. A number of other authors put also into the question results of the EU structural policy in harmonizing regional development [Churski, Borowczak, Perdał, 2015].

The Operational Programme "Development of Eastern Poland" for the period 2007-2013 was financially supported by the special fund for the five poorest regions in the European Union, created in 2005 [Czerwińska, 2009]. The criterion was the GDP *per capita* compared to the EU-25 mean, for the year 2002. The five voivodships composing Eastern Poland were the poorest regions within the EU, reaching only 32 to 36% of the EU-25 mean.

The main objective of the programme was: "To hasten the path of economic and social development in Eastern Poland pursuant to the sustainable development principle".

The specific objectives were defined [Czerwińska, 2009]:

- to stimulate the development of a knowledge-based competitive economy (infrastructure of universities, supporting the establishment and co-financing instruments of financial engineering, supporting innovativeness, promotion and cooperation);
- improved access to broadband Internet in Eastern Poland (broadband network of Eastern Poland);

- development of selected metropolitan functions of voivodship capitals (systems of municipal public transport, infrastructure for conventions and exhibitions);
- improved accessibility and standard of transport links in the voivodships of Eastern Poland (road infrastructure);
- to enhance the role of sustainable tourism in the economic development of the macroregion (development of sustainable tourism, bicycle paths);
- to optimize the implementation of the Operational Programme (technical assistance and promotion).

The Operational Programme "Development of Eastern Poland" had a budget of €2,675 million, of which €2,274 million came from the European Regional Development Fund and the remaining €401 million came from domestic funds [Ratazjac, 2014].

The six above-mentioned priorities received 35%, 11%, 20%, 29%, 2% and 3% of the total budget, respectively.

RESULTS AND DISCUSSION

Basic outcomes of the study are provided in five tables – summarizing data for Podlasie, Podkarpacie, Lublin and Świętokrzyskie voivodships of Eastern Poland, while data for Warmia and Mazury are presented separately. It has not to be overlooked that, in many cases, these five regions are not homogenous. Together, they cover the area of OP "Eastern Poland", as agreed for the period 2014-2020.

Economic development

The conducted analysis of selected indicators of economic development (table 1) confirms the existence of adverse phenomenon of enlarging disparity of the GNP between investigated regions of Warmia and Mazury and Eastern Poland vs the national average. During the period 2009-2011, as compared to the three first years of Poland's EU membership (2004-2006), a GNP *per capita* value for Poland as compared to the EU-27 average has increased by nearly a quarter while for investigated regions, respectively: by 17% (Warmia and Mazury) and by 21% (Eastern Poland).

Other indicators, as listed in this table, show more favourable values, though. The growth (in current prices) of the value of gross assets per inhabitant (a bit smaller mark for Warmia and Mazury) and the growth of the value of investments per inhabitant are of similar pattern.

In 2003, a year before the accession, inputs on R + D in regions of concern were c. 3-fold smaller than the country average. Fortunately, such a gap has been successfully diminished in consecutive years. It is confirmed by a comparison of the period 2009-2011 to that one of 2004-2006. The two regions recorded impressive results above 80% of the country average.

Relatively worse general economic performance of the region of concern is confirmed by some other macroeconomic data, those on migration and unemployment, in particular. In the period 2002-2012, the outflow to other more prosperous areas of the country counted more than 145 thousand (1.8%) of inhabitants. From such a perspective, negative balance of migration abroad (-18.1 thousand) seems to be a moderate one, but many of such cases remained unregistered.

Migration is caused by a worse labour perspective and is decisively proved by unemployment statistics exceeding the country average for many years. And Warmia and Mazury remains in an inglorious leading position: 21.6% of registered unemployment rate in 2013 vs 13.4% the country average. Furthermore, in all five voivodships, the percentage of registered unemployed with the university education status and the rate of permanent unemployment exceeded the national average (table 2).

Table 1. Selected indicators: economic development

Item	2003	a. average: 2004-2006	b. average: 2009-2011	2011	Ratio b:a	Relative growth rate
GNP <i>per capita</i> [in terms of PPP; EU27=100]						
Warmia and Mazury	38	39	45.67	47	1.17	0.94
Eastern Poland	36.25	36.67	44.33	45.75	1.21	0.97
POLAND	47	49.67	61.67	64	1.24	
Gross assets <i>per capita</i> , current prices [PLN]	2008	a. average: 2008-2010	b. average: 2011-2013	2013	Ratio b:a	Relative growth rate
Warmia and Mazury	47259	52007	60350	64006	1.16	0.96
Eastern Poland	47055	49480	59729	63704	1.20	1.00
POLAND	58407	62037	74791	79597	1.21	
Inputs on R + D <i>per capita</i> [PLN]	2003	a. average: 2004-2006	b. average: 2011-2013	2013	Ratio b:a	Relative growth rate
Warmia and Mazury	37	41.3	115.3	112	3.12	1.84
Eastern Poland	40	56.5	156.8	191.5	2.76	1.83
POLAND	119	145.3	220.3	186	1.52	
Investments <i>per capita</i> , current prices [PLN]	2003	a. average: 2004-2006	b. average: 2011-2013	2013	Ratio b:a	Relative growth rate
Warmia and Mazury	2001	2737	4933	4275	1.80	1.04
Eastern Poland	1962	2963	5042	4664	1.70	0.98
POLAND	2902	3550	6162	6004	1.74	

Source: Own calculations based on the GUS data: www.strateg.stat.gov.pl (access: 3.06.2015).

Table 2. Selected indicators: unemployment

Item	2010	2011	2012	2013	average: 2010-2013	Ratio: Poland av.=100
Registered unemployed, age: 25-34 y. [%]						
Warmia and Mazury	28.6	28.7	29	27.8	28.5	99
Eastern Poland	30.4	30.7	30.8	30.0	30.5	106
POLAND	29.2	29.3	29.4	28.4	28.8	100
Registered unemployed: University education [%]						
Warmia and Mazury	7.4	8.5	8.8	9	8.4	73
Eastern Poland	11.7	12.8	13	13.5	12.8	112
POLAND	10.5	11.4	11.7	12	11.4	100
Rate of long term unemployment [%]						
Warmia and Mazury	8.2	9	9.4	11.8	9.6	148
Eastern Poland	5.4	6.4	6.9	9.5	7.1	109
POLAND	5.8	6.3	6.6	7.2	6.5	100
Rate of registered unemployment [%]						
Warmia and Mazury	20.0	20.2	21.3	21.6	20.8	161
Eastern Poland	15.5	15.6	16.5	16.8	16.1	125
POLAND	12.4	12.5	13.4	13.4	12.9	100

Source: Own calculations based on the GUS data: www.strateg.stat.gov.pl (access: 23.06.2015).

Agriculture and rural development

Dynamics of agricultural development, as briefed in Table 3, put forth a more profitable picture than that of Table 1. The dynamics of global agricultural production (previous year=100) between the two periods has been even recorded above the country average (Warmia and Mazury – c. 2% and c. 4% for Eastern Poland). During a short period 2010-2013, the share of agricultural land in bigger farms (above 30 ha) has increased – dynamics of the process in Eastern Poland surpassed the Poland's average by some 7%. Such an increase has taken a slower pace in Warmia and Mazury (ratio: 0.97) but in this voivodship the average farm size is the highest in the country (27.3 ha vs 10.7 ha for Poland in 2013) and some 2/3 of agricultural land is concentrated in farms above 30 ha.

Such a trend coincided with declining number of farms (2137.5 thousand in 1990 vs 1476.7 thousand in 2012, a drop by 31%) and reduced share of agriculture in national economy (7.1% of GDP in 1990 vs 3.5% in 2012 – a twofold decrease) [Baer-Nawrocka, Poczta, 2014]; the same shift is observed at regional level.

Concerning the global agricultural production per one ha (data for the period: 2010-2013), its corresponding relative growth rate for Warmia and Mazury was identical with the country average and some 4% below for Eastern Poland.

Table 3. Selected indicators: agricultural development

Item	2003	a. average: 2004-2006	b. average: 2011-2013	2013	Ratio b:a	Relative growth rate
Dynamics of global agricultural production (former year=100)						
Warmia and Mazury	105.9	99.2	102.6	102.4	1.03	1.04
Eastern Poland	104.8	99.2	100	97.3	1.01	1.02
POLAND	99.5	102	101	101.1	0.99	
Share of agricultural land in farms above 30 ha [%]	2010	a. average: 2010-2011	b. average: 2012-2013	2013	Ratio b:a	Relative growth rate
Warmia and Mazury	63	64.5	65.5	66	1.02	0.97
Eastern Poland	19.8	18.75	21	23.25	1.12	1.07
POLAND	39	38.5	40.5	41	1.05	
Global agricultural production per 1 ha [PLN]	2010	a. average: 2010-2011	b. average: 2012-2013	2013	Ratio b:a	Relative growth rate
Warmia and Mazury	4249	4261	4747	5221	1.11	1
Eastern Poland	4339	4654	4969	5418	1.06	0.96
POLAND	5099	5267	5858	6281	1.11	

Source: Own calculations based on the GUS data: www.strateg.stat.gov.pl (access: 3.06.2015).

Social development and life conditions

Coming, in turn, to conditions of life of the population (table 4) a remarkable improvement can be noticed (short period: 2007-2013) in the access to the sewage system – it has increased by more than a half for both, Poland and Eastern Poland. Only Warmia and Mazury stands below with a corresponding figure of 35% and relative path of growth of 0.87. Illustrative data for number of flats per 1000 inhabitants are less impressive (range of growth: 4-6%) and rather stable growth rate.

Some more pronounced progress can be noted as it concerns the number of medical doctors per 10000 citizens with slight closing of a gap between the two regions and the country average. Similar improvement is seen in the number of medical sisters and midwives per 10000 inhabitants.

The region stands slightly behind the country average concerning personal incomes as confirmed by average disposable monthly income (table 4) and share of monthly average spending on food and non-alcohol beverages: 25% for Poland (period: 2011-2013) and 28% for Eastern Poland, respectively.

Table 4. Selected indicators: population life conditions

Item	2003	a. average: 2004-2006	b. average: 2011-2013	2013	Ratio b:a	Relative growth rate
Medical doctors per 10000 inhabitants						
Warmia and Mazury	20	25.8	28.3	28.6	1.1	1.05
Eastern Poland	30.8	31	32.9	33.4	1.06	1.01
POLAND	33.2	34.1	35.7	36.3	1.05	
Number of flats per 1000 inhabitants	2008	a. average: 2004-2006	b. average: 2011-2013	2013	Ratio b:a	Relative growth rate
Warmia and Mazury	315.4	320.6	338.1	341.4	1.05	0.99
Eastern Poland	311.1	323.8	335.6	337.5	1.04	0.97
POLAND	329.8	334.9	356.2	359.9	1.06	
Availability of sewage system [%]	2003	a. average: 2004-2006	b. average: 2011-2013	2013	Ratio b:a	Relative growth rate
Warmia and Mazury	20,5	22.7	30.7	32,3	1.35	0.87
Eastern Poland	13.4	16.1	24.5	27.1	1.52	0.97
POLAND	15.9	18.8	29.4	30,9	1.56	
Average disposable monthly income in households per capita [PLN]	2003	a. average: 2004-2006	b. average: 2011-2013	2013	Ratio b:a	Relative growth rate
Warmia and Mazury	640.14	701.81	1105.26	1108.97	1.57	0.96
Eastern Poland	616.1	676.76	1083.59	1124.76	1.60	0.98
POLAND	711.96	777.18	1268.15	1299.07	1.63	

Source: Own calculations based on the GUS data: www.strateg.stat.gov.pl (access: 23.06.2015).

Some chosen ratios related to education and culture (table 5) exemplify observable progress. Remarkable growth of University level graduates is recorded in Eastern Poland, but not keeping pace with the country average. The same pattern of improvement can be observed in the ratio of population of the age range 15-64 with University level education.

Home access to computer and the Internet more than tripled, with leading position of Warmia and Mazury (and with the Poland's average lagging behind). A clear up-trend is visible for average spending on culture and recreation, an increase by more than a half, and furthermore, evenly distributed.

The advantage of sophisticated statistical tools is limited as it is difficult to express in terms of numbers such factors like personal attitudes, aspirations, self-esteem, and satisfaction of living in a specific environment or of general life conditions. Public polls can contribute to deal with these issues. In a recent survey [Fedyszak-Radziejowska, 2014], some 40% of urban dwellers declared indecisiveness about change for rural areas. And, on the contrary, a vast majority (86%) of

Table 5. Selected indicators: education and culture

Item	2003	a. average: 2004-2006	b. average: 2011-2013	2013	Ratio b:a	Relative growth rate
Graduated from universities per 10000 inhabitants						
Warmia and Mazury	76	81.7	96.7	86	1.18	0.91
Eastern Poland	92.5	96.5	115	110.8	1.19	0.91
POLAND	95	99	124	118	1.25	
Flats with computer access to internet [%]						
Warmia and Mazury	11.6	17.9	59.3	61.5	3.31	1.17
Eastern Poland	11.5	19	60.4	64.6	3.18	1.1
POLAND	12.8	22.6	65.3	68.8	2.89	
Average spending on culture and recreation [PLN/person]						
Warmia and Mazury	36.17	37.4	58.63	48.56	1.57	0.98
Eastern Poland	34.93	36.11	58.05	51.77	1.61	1.00
POLAND	44.42	49.16	78.86	69.22	1.61	

Source: Own calculations based on the GUS data: www.strateg.stat.gov.pl (access: 3.06.2015).

questioned rural population prefers remaining in the countryside. In addition, more than 80% of investigated farmers are convinced that their profession is of high respectability in the society.

The Ministry of Finance reported [2015] the balance of financial flows between Poland and the EU until the end of April 2015: 80 236 mln EUR. Support under the framework of the CAP more than counterbalanced the national inputs to the budget as an EU Member Country. And substantial figures of money can be read as a position under such headings like the Cohesion Fund and Structural Funds, key instruments of the Cohesion Policy.

The results of all these assistance measures are visible in everyday life [*Poland 10 years...*, 2014], but to assess their contribution to social and economic development remains to be a challenge.

SOME CONCLUDING REMARKS

1. The enhanced, speedier development, recorded in Poland during the period of the EU membership, is uneven in its very nature and substantially preferring, in relative terms, more prosperous regions. Rural development of poorer regions, as the case study of Eastern Poland demonstrates, is of more complex nature and thus difficult to be reduced to some basic macroeconomic indicators like GDP performance, or the unemployment level.

2. This study, far away of claiming to be a profound one, reveals a tangible progress in many areas of social and economic life, even if a poor performance of the GDP indicators and labour market has to be admitted, in some cases above the country average ratio of growth shows to diminish the development gap.

3. The GUS [Central Statistical Office] offers an impressive source of insight statistics. In some cases, it should be regretted that they are blocked at the national level, even while collected at the regional one as more all-embracing studies on regional development have to be encouraged.

4. "Last but not least", studies on less developed areas lead to more general reflection on the nature of poverty, backwardness and approach to development. And in the reality of the present time and changing world, such questions should not be reduced to philosophical ones.

Łukasz Nadolny¹

SYSTEM HANDLU EMISJAMI A DYWERSYFIKACJA ŹRÓDEŁ ENERGII JAKO WYZWANIE DLA PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ. PORÓWNANIE STRATEGII I DOŚWIADCZEŃ POLSKI, CZECH I NIEMIEC

STRESZCZENIE

System Handlu Emisjami Unii Europejskiej (EU ETS) stawia przed państwami członkowskimi ambitne cele w zakresie ochrony klimatu. Aktualnym jest ograniczenie do 2020 r. emisji gazów cieplarnianych o 20% w porównaniu z rokiem 1990. W przyszłości planowana jest jeszcze większa redukcja emisji CO₂. Cel ten można osiągnąć przez zmniejszenie zużycia paliw kopalnych i przejście na alternatywne źródła energii o niższym wskaźniku emisyjności. Polska, Czechy i Niemcy produkują łącznie około 85% węgla kamiennego i 75% węgla brunatnego wydobywanego w Unii Europejskiej. Energia wytwarzana w wymienionych krajach w istotnym stopniu pochodzi ze spalania tych paliw. Każde z państw przyjęło inną strategię ograniczania ilości wytwarzanego CO₂. Celem pracy jest próba odpowiedzi na dwa pytania. Czy polska gospodarka jest w stanie dostosować się do rosnących wymagań stawianych przez Unię Europejską w zakresie redukcji emisji gazów cieplarnianych? Jakie są dotychczasowe doświadczenia Polski, Czech i Niemiec wynikające z udziału w EU ETS oraz perspektywy na przyszłość?

WPROWADZENIE

Funkcjonujący od 2005 r. System Handlu Emisjami Unii Europejskiej (EU ETS) stawia przed państwami członkowskimi ambitne cele w zakresie ochrony klimatu. Aktualnie jest nim redukcja

¹ Mgr Łukasz Nadolny, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

do 2020 r. emisji gazów cieplarnianych o co najmniej 20% w porównaniu z rokiem 1990. W lutym 2011 r. Rada Europejska ogłosiła, że celem na 2050 r. jest zmniejszenie ilości wytwarzanych zanieczyszczeń powietrza o 80-95%. Można to osiągnąć głównie przez ograniczenie spalania paliw kopalnych i zastąpienie ich technologiami niskoemisyjnymi. Należą do nich przede wszystkim źródła odnawialne i elektrownie atomowe, które wytwarzają energię przy niewielkiej lub zerowej emisji gazów cieplarnianych. Dla Unii Europejskiej niezmiernie ważne jest poszukiwanie alternatywnych dla węgla źródeł energii. Pozwalają one bowiem zaspokoić potrzeby energetyczne państw członkowskich bez szkody dla środowiska naturalnego i atmosfery. Polska, Czechy i Niemcy produkują łącznie około 85% węgla kamiennego i 75% węgla brunatnego wydobywanego w Unii Europejskiej [Eurostat]. Energia wytwarzana w wymienionych krajach w istotnym stopniu pochodzi ze spalania tych paliw. Każde z państw przyjęło inną strategię dywersyfikacji swoich źródeł energii i ograniczania ilości wytwarzanego CO₂. Władze Niemiec postawiły na rozwój OZE. W Czechach na znaczeniu zyskują elektrownie atomowe. W Polsce to węgiel nadal pozostaje podstawowym paliwem.

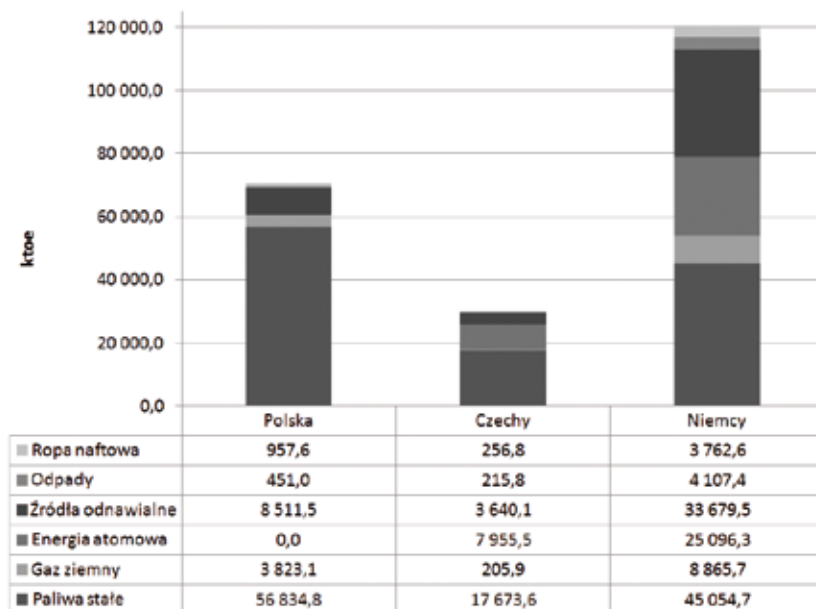
Celem artykułu jest próba odpowiedzi na dwa pytania. Pierwsze – czy polska gospodarka jest w stanie dostosować się do rosnących wymagań stawianych przez Unię Europejską w zakresie redukcji emisji gazów cieplarnianych? Drugie – jakie są dotychczasowe doświadczenia Polski, Czech i Niemiec wynikające z udziału w EU ETS oraz perspektywy na przyszłość? Postawiono hipotezę, że Polska nie podjęła wystarczających działań na rzecz zmniejszenia zużycia węgla i zastąpienia go alternatywnymi nośnikami energii. W efekcie cele w zakresie redukcji emisji CO₂ stawiane obecnie przez Unię Europejską będą trudne do osiągnięcia. Polska będzie w tym obszarze mniej konkurencyjna od Czech i Niemiec, które wcześniej rozpoczęły proces dywersyfikacji swoich źródeł energii.

W pracy zostanie omówiona sytuacja polskiego, czeskiego i niemieckiego sektora energetycznego w czasie członkostwa w EU ETS. Przedstawione będą strategie tych państw na rzecz rozwoju alternatywnych dla węgla źródeł energii. Analiza i porównanie danych statystycznych dotyczących ich wykorzystania oraz efektów w zakresie redukcji emisji gazów cieplarnianych pozwolą na weryfikację postawionej hipotezy.

SYTUACJA SEKTORA ENERGETYCZNEGO POLSKI, CZECH I NIEMIEC

Polska, Czechy i Niemcy dominują pod względem ilości wydobywanego węgla nie tylko w Unii Europejskiej. Zajmują także czołowe miejsca w światowym rankingu państw eksploatujących jego zasoby [World Coal Association, 2014]. Analizowane gospodarki znacząco różnią się jednak od siebie pod względem ilości energii pozyskiwanej z tego surowca oraz wykorzystywanej na krajowe potrzeby.

Rysunek 1 przedstawia udział poszczególnych źródeł energii pierwotnej w jej całkowitej produkcji w poszczególnych krajach w 2013 r. W porównaniu z gospodarką Niemiec, która wytwarza ponad 120 000 ktoe energii, Polska charakteryzuje się produkcją niższą prawie o połowę, a Czechy o 75%. Zupełnie inaczej przedstawia się natomiast jej struktura. W przypadku Polski dominują paliwa stałe, które stanowią ponad 80% wszystkich nośników. Drugą największą grupę stanowią OZE z udziałem 12%. Inne paliwa, w tym gaz ziemny, ropa naftowa i odpady, składają się na pozostałe 8%. Niemcy pomimo dużo wyższej całkowitej produkcji, dysponują znacznie bardziej zróżnicowanymi zasobami. W 2013 r. węgiel był tam źródłem energii w około 37%. W podobnym stopniu, blisko 30%, do jej wytworzenia przyczyniły się OZE. Na trzecim miejscu znalazły się elektrownie atomowe z udziałem ponad 20%. Gospodarka ostatniego z badanych państw, podobnie jak polska, w większości pozyskuje energię z węgla. Wykorzystanie tego surowca w Czechach jest jednak niższe i wynosi 59%. Drugim ważnym źródłem jest natomiast energetyka jądrowa, skąd pochodzi 26,5% krajowej energii. Udział OZE wynosi około 12%.

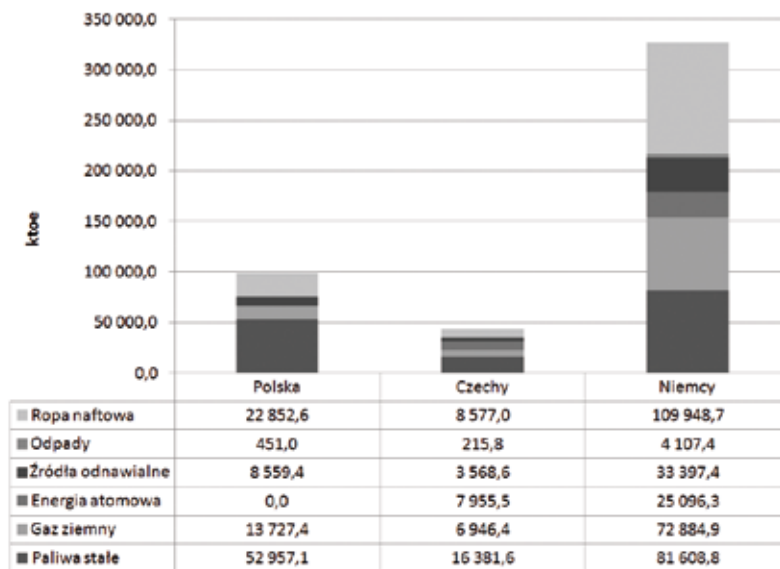
Rysunek 1. Struktura źródeł energii pierwotnej pozyskiwanej w Polsce, Czechach i Niemczech w 2013 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu.

Na rysunku 2 przedstawiono z kolei udział poszczególnych źródeł energii w jej całkowitym zużyciu przez gospodarki analizowanych krajów w 2013 r. W przypadku Polski ponownie dominującą pozycję zajmuje węgiel wykorzystywany w 53,7%. Na drugim miejscu znalazła się ropa naftowa, a za nią gaz ziemny z udziałem odpowiednio 23,2% i 13,9%. Użycie energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych wyniosło 8,7%. W Niemczech, podobnie jak w przypadku produkcji, także struktura wykorzystania poszczególnych nośników energii jest znacznie bardziej zróżnicowana. Pierwsze miejsce zajmuje ropa naftowa z udziałem 33,6%. Dalej plasują się gaz ziemny i paliwa stałe używane w 22,3% i 25%. Najbardziej pożądane przez Unię Europejską, bo o najniższym wskaźniku emisji, źródła odnawialne i energia z atomu są w Niemczech wykorzystywane w odpowiednio 10,2% i 7,7%. Przedstawiona na rysunku 2 struktura zużycia energii w Czechach także wskazuje na wysoki stopień jej dywersyfikacji. Z węgla pochodzi tam 37,5% energii. Ropa naftowa i gaz ziemny są używane w 19,7% i 15,9%. Wysoki jest udział energii pozyskiwanej z atomu, wynoszący 18,2%. OZE są wykorzystywane w 8,2%. Co charakterystyczne, każde z obserwowanych państw eksploatuje więcej nośników energii niż ich pozyskuje. Szczególnie wyróżnia się pod tym względem gospodarka Niemiec, która zużywa ponad 325 000 ktoe energii z różnych źródeł, podczas gdy sama produkuje jej około 120 000 ktoe. Niedobory są zaspokajane paliwami importowanymi, przede wszystkim gazem ziemnym i ropą naftową [Eurostat].

Analiza struktury produkcji i zużycia energii w poszczególnych krajach prowadzi do szeregu interesujących wniosków. Polski sektor energetyczny, jako jedyny z obserwowanej trójki, jest mocno uzależniony od węgla eksploatowanego w większości na własne potrzeby. Wykorzystanie niskiemisyjnych odnawialnych źródeł energii jest w porównaniu z innymi nośnikami niewielkie. Polska jako jedyna nie dysponuje również elektrowniami atomowymi, które w pozostałych państwach stanowią liczącą się alternatywę dla węgla. W efekcie większość zużywanej w kraju energii pochodzi

Rysunek 2. Struktura zużycia energii brutto z poszczególnych źródeł w Polsce, Czechach i Niemczech w 2013 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu.

ze spalania paliw kopalnych, w tym importowanego gazu i ropy naftowej, które podobnie jak węgiel charakteryzują się wysokim wskaźnikiem emisji gazów cieplarnianych. Gospodarki Czech i Niemiec znajdują się na przeciwnych biegunach pod względem ilości wytwarzanej i zużywanej energii. Czesi produkują jedną czwartą tego, co Niemcy, a ich zużycie jest o ponad 85% niższe. Kraje te łączy jednak stopień dywersyfikacji dostępnych źródeł. Węgiel jest jednym z kilku wykorzystywanych zasobów i jego zużycie nie przekracza 25-35%. Oba państwa pozyskują i zużywają natomiast znaczne ilości energii z atomu. Jej produkcja wiąże się ze znikomą emisją CO₂, co ułatwia realizację celów stawianych przez Unię Europejską w zakresie ochrony klimatu. Sprzyja temu również wyższy niż w Polsce udział źródeł odnawialnych. O ile jednak produkcja energii pierwotnej w Czechach i Polsce służy w większości zaspokojeniu własnych potrzeb energetycznych, o tyle w Niemczech pokrywa jedynie około 35% krajowego zapotrzebowania. Wszystkie badane kraje uzupełniają niedobory paliwami importowanymi, jednak to Niemcy sprowadzają i zużywają prawie dwukrotnie więcej energii niż sami wytwarzają. W przypadku Polski i Czech występuje zatem względnie wysoki poziom bezpieczeństwa energetycznego. Udział importu netto energii w krajowym zużyciu wyniósł w obu krajach w 2013 r. około 30% [Eurostat]. Niemcy są z kolei w bardzo dużym stopniu uzależnieni od przesyłanych z zagranicy gazu i ropy naftowej. W przyszłości sytuacja może się jednak zmienić. Działania Unii Europejskiej zmierzają w kierunku odejścia od paliw kopalnych jako źródła energii. Zmniejsza się także konkurencyjność węgla w porównaniu z innymi nośnikami. Spada jego cena na rynkach światowych. Bardziej opłacalne staje się sprowadzanie tego surowca ze wschodu niż wydobywanie go w kraju [Ministerstwo Gospodarki, 2014, s. 10]. W efekcie może dojść do sytuacji, gdy dostępne zasoby węgla nie zapewnią już bezpieczeństwa. Jego produkcja nie będzie już rentowna, a spalanie niemożliwe lub znacznie ograniczone ze względu na restrykcje nakładane przez Unię Europejską. Dlatego też tak istotna jest dywersyfikacja dostępnych źródeł energii, budowa i rozwój elektrowni atomowych oraz wsparcie dla OZE.

STRATEGIE ROZWOJU SEKTORA ENERGII

W przygotowanym w 2009 r. dokumencie *Polityka energetyczna Polski do 2030 roku* Ministerstwo Gospodarki stwierdziło, że polski sektor energetyczny stoi przed poważnymi wyzwaniami. Jednym z kluczowych są zobowiązania kraju w zakresie ochrony środowiska i klimatu nałożone przez Unię Europejską. Władze Polski przyjęły jednak, że to węgiel nadal będzie głównym paliwem dla elektroenergetyki. Zwiększyć ma się efektywność jego wykorzystania. Ma to służyć zapewnieniu bezpieczeństwa energetycznego kraju. Energia elektryczna i ciepło mają pochodzić także ze spalania gazu ziemnego i ropy naftowej. Do 73% w 2030 r. w porównaniu z 85% w roku 2007 zmaleć ma jednak stosunek importu tych surowców z jednego kierunku do ich krajowego zużycia. Ministerstwo Gospodarki dostrzegło ponadto, że działania Unii Europejskiej na rzecz ochrony klimatu wymagają zastosowania w sektorze energetycznym technologii zapewniających niską emisję gazów cieplarnianych. Władze kraju uznały, że najbardziej pożądaną w tym zakresie będzie energetyka jądrowa. Do 2030 r. jej udział w produkcji energii elektrycznej ma przekroczyć 10%. Jednym z celów stało się zatem przygotowanie odpowiedniej infrastruktury oraz stworzenie warunków dla inwestorów zainteresowanych budową elektrowni jądrowej w Polsce. Uruchomienie pierwszej instalacji zaplanowano na rok 2020. W omawianym dokumencie wskazano także na konieczność zwiększenia wykorzystania odnawialnych źródeł energii, w tym biopaliw. Zaplanowano, że ich udział w finalnym zużyciu wyniesie do 2020 r. co najmniej 15% [Ministerstwo Gospodarki, 2009].

Ministerstwo Gospodarki zweryfikowało swoje plany dotyczące rozwoju sektora energetycznego w przygotowanym w 2014 r. *Projekcie polityki energetycznej Polski do 2050 roku*. Uznano, że węgiel nadal ma pozostać podstawowym paliwem i być gwarantem bezpieczeństwa energetycznego kraju. Stabilną alternatywą dla tego surowca ma być energetyka jądrowa. Planu dotyczące uruchomienia pierwszej elektrowni zostały jednak przesunięte na okres po roku 2024. Na razie rząd wybrał inwestora – Polską Grupę Energetyczną S.A., który wskazał możliwe lokalizacje inwestycji oraz przedstawił harmonogram prac. Bez zmian pozostał cel w postaci zwiększenia do 2020 r. o co najmniej 15% udziału odnawialnych źródeł energii w jej finalnym zużyciu. W omawianym dokumencie dużą wagę przywiązano do możliwości pozyskiwania gazu ziemnego ze złóż niekonwencjonalnych. Wielkość tych zasobów nie jest jednak znana, a obecnie trwają prace poszukiwawcze [Ministerstwo Gospodarki, 2014].

Produkcja i zużycie energii w Czechach jest o ponad połowę mniejsze niż w Polsce. Elektrownie atomowe są natomiast drugim po węglu najważniejszym jej źródłem, zaspokajając w 2013 r. potrzeby tamtejszej gospodarki w prawie 19% [Eurostat]. Dwie funkcjonujące na obszarze tego kraju instalacje, z których jedna działa już od 1985 r., a druga rozpoczęła pracę w roku 2000, wyposażone są w sumie w sześć reaktorów i dysponują ponad 4400 MW zainstalowanej mocy [Vlček, Černoch, 2013, s. 131]. Podobnie jak władze Polski, Ministerstwo Przemysłu i Handlu Republiki Czeskiej w przygotowanej w 2009 r. Państwowej koncepcji Energetycznej do roku 2050 podkreśliło potrzebę zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego swojego kraju. Realizację tego zamierzenia zapewnić ma dywersyfikacja źródeł energii oraz wykorzystanie krajowych zasobów, przede wszystkim węgla, uranu i OZE. Do 2050 r. czeskie elektrownie atomowe mają wytwarzać około 47% energii elektrycznej. Zużycie węgla do jej produkcji ma zmaleć z 60 do 12%. Na znaczeniu mają natomiast zyskać źródła odnawialne, których udział ma wzrosnąć do 30%. Wykonanie planu w tym zakresie ma umożliwić Czechom osiągnięcie celów dotyczących ochrony klimatu stawianych przez Unię Europejską [International Energy Agency, 2010]. W grudniu 2014 r. władze Republiki Czeskiej dokonały aktualizacji Państwowej koncepcji Energetycznej. Założono, że do roku 2040 energia elektryczna na potrzeby tamtejszej gospodarki będzie w 80% wytwarzana z krajowych zasobów, z czego: 46-58% stanowić ma energia atomowa, 18-25% to udział źródeł odnawialnych, 5-15% to gaz ziemny, a za 11-21% odpowiadać ma węgiel. Docelowo to elektrownie atomowe, a nie kopalnie, dostarczać

mają większość potrzebnej tamtejszej gospodarce energii. W 2040 r. udział energii z atomu w jej całkowitym zużyciu wynieść ma od 25 do 33%. Ze spalania paliw stałych pochodzić ma co najwyżej 11-17% [Ministerstwo Przemysłu i Handlu Republiki Czeskiej, 2014, s. 44].

Plany transformacji energetycznej Niemiec określone zostały terminem „Energiewende”, który oznacza „zwrot energetyczny”. Nazwa wskazuje na zamiar głębokiej reformy tamtejszej gospodarki, i tak jest w istocie. Odwrotnie niż rządy Polski i Czech, władze Niemiec już w 2000 r. zdecydowały o stopniowym wygaszaniu elektrowni jądrowych. Po katastrofie w Fukushima w 2011 r. kanclerz Angela Merkel podjęła decyzję o przyśpieszeniu tego procesu [Fundacja im. Heinricha Bölla, 2014, s. 26]. W efekcie tych ustaleń w 2013 r. w porównaniu z rokiem 2000 ilość energii produkowanej z atomu zmalała w Niemczech o ponad 42% [Eurostat]. W zaprezentowanej w 2010 r. Koncepcji Energetycznej rządzący ogłosili, że elektrownie jądrowe zostaną zastąpione źródłami odnawialnymi. Dziewięć działających jeszcze instalacji zostanie wyłączonych do 2022 r. Jednocześnie udział energii pochodzącej z OZE w jej całkowitym finalnym zużyciu ma wzrosnąć z 10% w 2010 r. do 60% w roku 2050. Elektryczność ma być do tego czasu wytwarzana w 80% z tego źródła. Drugim filarem omawianej strategii jest zwiększenie efektywności wykorzystania energii. Do 2050 r. jej pierwotne zużycie ma zmaleć o 50% w porównaniu z rokiem 2008. Realizacja tych zamierzeń ma umożliwić Niemcom redukcję emisji gazów cieplarnianych o 40% do 2020 r. i aż o 80% w roku 2050 [Federal Ministry of Economics and Technology, 2012, s. 6].

Porównując plany rozwoju sektora energetycznego w omawianych krajach, trudno nie odnieść wrażenia, że władze Polski nie chcą dostosować się do polityki Unii Europejskiej w zakresie ograniczania emisji gazów cieplarnianych. Najwyższy z całej trójki udział węgla w produkcji i konsumpcji energii wskazuje, że nasza gospodarka jest mocno uzależniona od tego surowca. Jednocześnie brak jest dla niego rozsądnych alternatyw. Budowa elektrowni atomowych i pozyskiwanie gazu łupkowego na razie pozostają w fazie planów. Rozwijają się jedynie sektor OZE. Udział energii z tych źródeł ma jednak nie przekraczać 10-15%. Polska chce, aby to węgiel nadal pozostał podstawowym surowcem napędzającym krajową gospodarkę. Z kolei Czechy i Niemcy praktycznie całkowicie odwróciły się od węgla i robią wszystko, aby znaleźć dla niego alternatywę. Władze pierwszego z państw postawiły na rozwój energii atomowej. Istniejący potencjał ma zostać tak rozbudowany, aby maksymalnie zaspokoić potrzeby tamtejszej gospodarki. Udział węgla ma natomiast zmaleć do 11-17%. Rząd Niemiec zdecydował się z kolei na zupełną transformację sektora energetycznego. Jeszcze do niedawna kraj ten dysponował rozwiniętą siecią elektrowni atomowych, które zaraz po węglu stanowiły drugie największe źródło energii. Tymczasem władze uznały, że jest to rozwiązanie zbyt niebezpieczne i zdecydowały o ich całkowitym wygaszeniu. Zastąpić je mają źródła odnawialne, których udział w finalnym zużyciu ma wzrosnąć do 2050 r. do 60%. Czechy i Niemcy już w momencie uruchomienia Systemu Handlu Emisjami Unii Europejskiej w 2005 r. dysponowały zróżnicowanymi źródłami energii. Dla Polski węgiel był i jest nadal podstawowym surowcem. W ciągu kolejnych lat funkcjonowania EU ETS i rosnących wymagań co do rozmiarów emisji gazów cieplarnianych Czesi i Niemcy podjęli i wprowadzili w życie szereg decyzji mających na celu dostosowanie swoich gospodarek do wymagań UE w zakresie ochrony klimatu. Polska jakby na przekór działaniom swoich sąsiadów postanowiła, że nie zrezygnuje z węgla. Jednocześnie dążenia do dywersyfikacji źródeł energii pozostawiła w sferze planów.

EFEKTY W ZAKRESIE REDUKCJI EMISJI GAZÓW CIEPLARNIANYCH

System Handlu Emisjami Unii Europejskiej rozpoczął funkcjonowanie w 2005 r. Podstawą jego funkcjonowania stała się zasada „*cap and trade*”, czyli „ogranicz i handluj” [Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, 2009, s. 7]. Władze nakładają ilościowe ograniczenia co do ilości emitowanych gazów cieplarnianych. Wydają w tym celu stosowne pozwolenia, których posiadanie

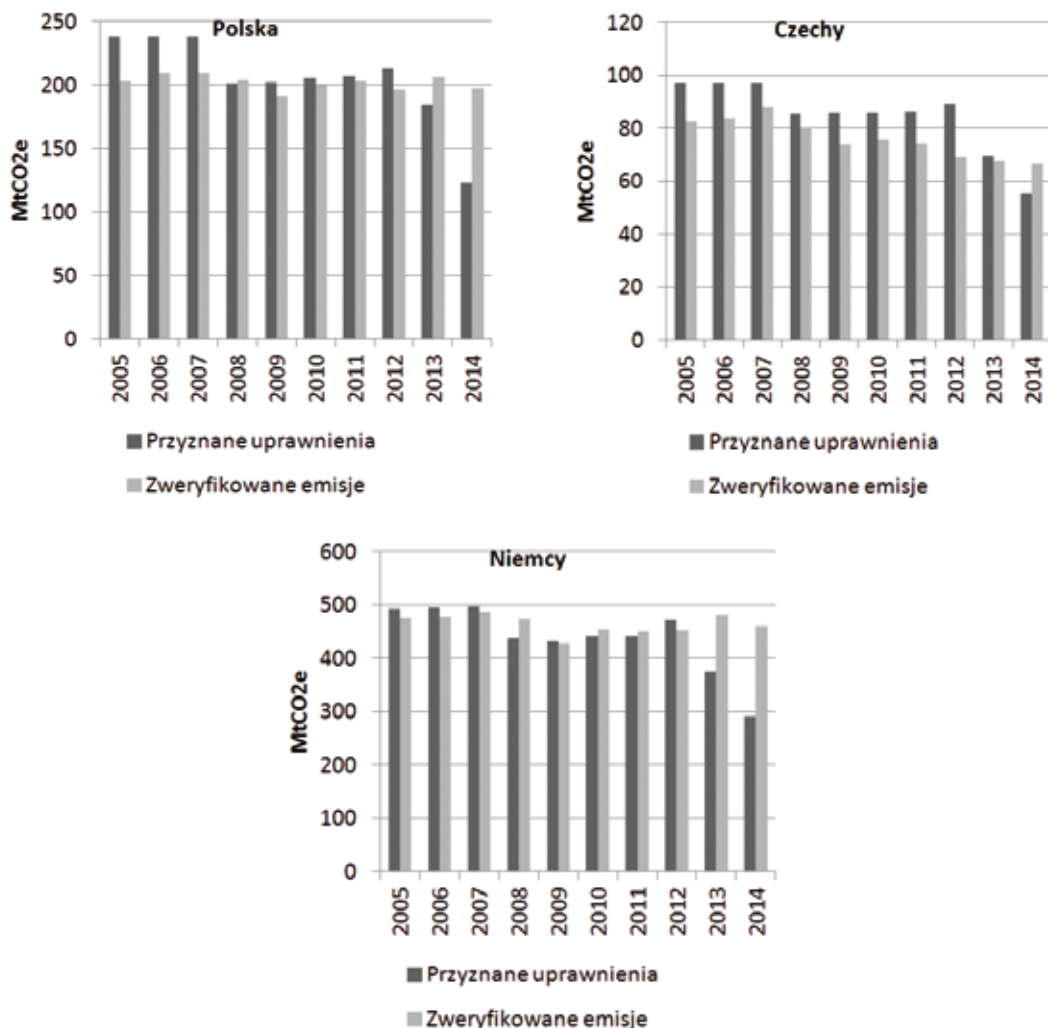
uprawnia objęte systemem podmioty do wytworzenia określonej ilości zanieczyszczeń. Pozwolenia mogą być dowolnie przenoszone między osobami. O ich alokacji decydują wyłącznie mechanizmy rynkowe.

Pierwsze dwa okresy rozliczeniowe działania EU ETS przewidziano na lata 2005-2007 i 2008-2012 [Dyrektywa 2003/87/WE]. Początkowy można nazwać okresem testowym. Służył on przede wszystkim wdrożeniu całego mechanizmu oraz przygotowaniu na jego wejście państw członkowskich i objętych systemem podmiotów. W drugim okresie miał zostać zrealizowany konkretny cel w zakresie redukcji emisji przyjęty przez Unię Europejską. Na mocy Protokołu z Kioto władze ugrupowania zobowiązały się do ograniczenia ilości wytwarzanego CO₂ o co najmniej 8% w porównaniu z rokiem 1990. W zestawieniu z aktualnymi planami Unii Europejskiej cel ten był stosunkowo łatwy do zrealizowania. Stąd też wyznaczone na lata 2005-2012 odpowiednio wysokie limity emisji oraz duża liczba uprawnień wydanych bezpłatnie. W pierwszym okresie rozliczeniowym stanowiły one 95%, a w drugim 90% ogólnej ich liczby [Tamże]. Istotne zmiany w sposobie funkcjonowania Europejskiego Systemu Handlu Emisjami zaszły dopiero w kolejnej fazie wyznaczonej na lata 2013-2020. Ambitny cel w postaci redukcji emisji gazów cieplarnianych o 20% w porównaniu z rokiem 1990 wymusił zmianę dotychczasowego podejścia do problemu. Ustalono, że łączna liczba wydawanych pozwoleń będzie co roku zmniejszana o 1,74%. Maleć będzie również ilość uprawnień wydawanych bezpłatnie, z 80% na początku do 30% w końcu okresu. Ich likwidacja ma nastąpić do roku 2027. W zamian objęte systemem podmioty będą kupować pozwolenia na aukcjach [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/29/WE].

Opisane zasady funkcjonowania Systemu Handlu Emisjami Unii Europejskiej wskazują, że początkowo mechanizm ten nie nakładał zbyt wielu ograniczeń na objęte nim podmioty. Stosunkowo łatwy do osiągnięcia cel wyznaczony na rok 2012 i wydawanie w większości bezpłatnych uprawnień, w ramach odpowiednio wysokich limitów, nie powinny zatem w zauważalnym stopniu wpłynąć na decyzje podmiotów co do redukcji emisji CO₂. Ilość i struktura eksploatowanych i wykorzystywanych przez gospodarki państw członkowskich surowców energetycznych mogła pozostać bez zmian. Trzeci okres rozliczeniowy wymusił zerwanie z dotychczasowymi przyzwyczajeniami. Malejące co roku limity, stopniowa likwidacja bezpłatnych uprawnień i związana z tym konieczność ich zakupu na rynku spowodowały, że na znaczeniu zaczęły zyskiwać alternatywne dla węgla, niskoemisyjne źródła energii.

Na rysunku 3 widać, jak badane kraje radziły sobie z systemem EU ETS od początku jego funkcjonowania. Zaprezentowane dane potwierdziły dotychczasowe wnioski. W latach 2005-2007 wszystkie państwa dysponowały nadwyżką przyznanych przez Unię Europejską uprawnień nad faktycznymi emisjami gazów cieplarnianych. Nie było zatem konieczności podejmowania działań dostosowawczych. Dopiero w drugim okresie rozliczeniowym zaczęły ujawniać się różnice pomiędzy obserwowanymi gospodarkami. Zmalała ilość przyznawanych corocznie uprawnień. W przypadku Polski i Niemiec ich liczba utrzymywała się jednak na poziomie zbliżonym do faktycznych emisji CO₂. W efekcie ilość wytwarzanych co roku zanieczyszczeń powietrza nie malała, lecz kształtowała się na podobnym poziomie około 200 i odpowiednio 450 MtCO₂e. Wyjątkiem są Czechy, których emisje zmalały w tym czasie o 13,8%. Podobnie jak w pierwszym okresie rozliczeniowym, również w latach 2008-2012 Polska i Czechy dysponowały nadwyżką pozwoleń na emisje CO₂. W Polsce ilość ta była zbliżona do realnych potrzeb. Czesi, z uwagi na coraz lepsze wyniki w zakresie ochrony klimatu, nie wykorzystali od 6% otrzymanych pozwoleń na początku okresu do 22% w roku 2012. W najtrudniejszej sytuacji znalazła się gospodarka niemiecka. Przez trzy lata ilość wytwarzanych tam zanieczyszczeń powietrza przekraczała wyznaczone przez Unię Europejską limity. Aby utrzymać ilość produkowanego CO₂ na dotychczasowym poziomie, Niemcy w największym stopniu spośród badanych krajów musieli posiłkować się alternatywnymi dla EUA jednostkami redukcji emisji (ERU) i poświadczonej redukcji emisji (CER) [European Environment Agency, EU Emissions Trading Sys-

Rysunek 3. Liczba przyznaných uprawnień i zweryfikowanych emisji gazów cieplarnianych w Polsce, Czechach i Niemczech w latach 2005-2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: European Environment Agency, EU Emissions Trading System (ETS) data viewer.

tem (ETS) data viewer]. Okres rozliczeniowy rozpoczęty w roku 2013 pokazał, jak zdeterminowana jest Unia Europejska, by osiągnąć do końca obecnej dekady cel w postaci 20% redukcji emisji gazów cieplarnianych. Ilość przyznaných uprawnień uległa drastycznemu ograniczeniu. Niemcy i Czesi otrzymali w 2014 o około 38% mniej pozwoleń niż w 2012 r. W Polsce redukcja ta wyniosła ponad 42%. W efekcie Polska i Niemcy, których gospodarki od czasu ustanowienia systemu handlu wytwarzały podobne ilości zanieczyszczeń powietrza, znalazły się w trudnym położeniu. Ich emisje CO₂ były w 2014 r. o około 37% za wysokie. Nawet Czesi, którzy w 2013 r. wciąż mieścili się w wyznaczonym limicie, w kolejnym roku odczuli ponad 16-procentowy niedobór uprawnień. Stało się tak po raz pierwszy od początku funkcjonowania systemu EU ETS.

Dane na temat efektów w zakresie redukcji emisji gazów cieplarnianych w latach 2005-2014 pokazały, jak nieskuteczne były dotychczasowe działania badanych państw. Jedynie Czechy w zauważalnym stopniu ograniczyły ilość wytwarzanych zanieczyszczeń powietrza. Do 2013 r. były to kroki wystarczające. Jednak rok 2014 pokazał, że nawet tamtejsza gospodarka będzie mieć w przyszłości problemy z realizacją unijnych celów w zakresie ochrony klimatu. W przypadku Polski i Niemiec trudno jest mówić o jakimkolwiek pozytywnym wpływie systemu ETS na emisje CO₂. W całym obserwowanym okresie utrzymywały się one na zbliżonym poziomie. Jeszcze do 2012 r. mieściły się zazwyczaj w wyznaczonych limitach. Ograniczenie liczby uprawnień przyznanych w ostatnim okresie rozliczeniowym bardzo szybko spowodowało jednak ich 37-procentowy niedobór. Lata 2005-2012 był to czas dany państwom członkowskim na dostosowanie swoich gospodarek do nowych wymogów. Ograniczenie wykorzystania węgla i innych paliw kopalnych i zastąpienie ich niskoemisyjnymi źródłami energii ułatwiłoby realizację aktualnych planów UE w zakresie ochrony klimatu. Jedynie gospodarka Czech, choć w niewystarczającym stopniu, podjęła odpowiednio wcześniej to wyzwanie. Polska i Niemcy nie ograniczyły na czas emisji gazów cieplarnianych. W efekcie ponosić będą rosnące koszty swojego zaniechania.

PODSUMOWANIE

System Handlu Emisjami Unii Europejskiej powstał po to, aby zmotywować państwa członkowskie do ograniczenia emisji gazów cieplarnianych. Efekt ten można było osiągnąć poprzez zwiększenie efektywności dotychczas używanych źródeł energii i rozwój nowych, o niższym wskaźniku emisyjności. Dotychczasowe doświadczenia obserwowanych krajów wskazują, że dopiero od 2013 r. EU ETS zaczął spełniać swoje zadanie. Wcześniej odpowiednio wysokie limity i zbyt duża liczba uprawnień wydawanych bezpłatnie nie zachęcały podmiotów gospodarczych do zmiany dotychczasowych przyzwyczajzeń i redukcji emisji CO₂. W efekcie jedynie Czesi zdołali zredukować ilość wytwarzanych zanieczyszczeń powietrza na tyle, aby jeszcze w 2013 r. zmieścić się w wyznaczonym na ten rok limicie. Jednak nawet te wysiłki okazały się w roku 2014 niewystarczające. Gospodarki Polski i Niemiec od początku funkcjonowania systemu ETS nie ograniczyły swoich emisji. W związku z aktualnymi, dużo bardziej rygorystycznymi wymaganiami Unii Europejskiej, będą teraz zmuszone ponosić koszty swoich zaniedbań nabywając niezbędne uprawnienia na aukcjach.

Analiza struktury produkcji i wykorzystania źródeł energii w Polsce, Czechach i Niemczech pokazała, na jakim obecnie etapie znajdują się pod tym względem badane kraje. Okazało się, że Polska gospodarka jest w największym stopniu uzależniona od węgla, który wytwarza przede wszystkim na własne potrzeby. Jednocześnie nie rozwinęła na dużą skalę alternatywnych metod pozyskiwania energii. Niedobory w większości są uzupełniane importowanym gazem i ropą naftową. Do niskoemisyjnych zaliczyć można jedynie źródła odnawialne, wykorzystywane w niecałych 9%. W Niemczech i Czechach udział OZE jest zbliżony. Kraje te dysponują jednak rozwiniętą siecią elektrowni atomowych, które zaspokajają ich potrzeby w odpowiednio 7,7% i 18,2%. Dodatkowo Czesi i Niemcy podejmują konkretne działania na rzecz ograniczenia zużycia wysokoemisyjnych paliw. Władze Czech postawiły na rozwój energetyki jądrowej. Drugi z sąsiadów zdecydował się na maksymalne wykorzystanie źródeł odnawialnych. Tymczasem polskie władze nadal wskazują na węgiel jako podstawowe paliwo dla gospodarki. Wzrost udziału OZE w zużyciu energii do 15% w 2020 r. przestaje imponować w zestawieniu z 60% do roku 2050 w Niemczech. Budowa elektrowni atomowej w Polsce również pozostaje na razie w sferze planów. Brak wystarczających działań na rzecz dywersyfikacji źródeł energii, w tym przede wszystkim rozwoju źródeł niskoemisyjnych, powoduje, że Polska już teraz znajduje się w tyle za swoimi sąsiadami. Wszystkie trzy badane kraje to gospodarki oparte na węglu, lecz Niemcy i Czechy dysponują alternatywami dla tego surowca. W obliczu rosnących wymagań Unii Europejskiej co do redukcji gazów cieplarnianych stawia to

te kraje na wygranej pozycji. Wnioski te potwierdzają postawioną na wstępie hipotezę. Działania Polski na rzecz ograniczenia zużycia węgla i rozwoju alternatywnych źródeł energii były dotychczas niewystarczające. W efekcie krajowa gospodarka będzie w tym zakresie mniej konkurencyjna od czeskiej i niemieckiej. Naszym sąsiadom będzie łatwiej dostosować się do coraz bardziej ambitnych celów UE w zakresie ochrony klimatu. Już teraz dysponują bowiem odpowiednimi możliwościami, które wystarczy dalej rozwijać. Polska musi dopiero szukać alternatywy dla węgla.

ANALIZA KORZYŚCI I ZAGROŻEŃ DLA GOSPODARKI UE WYNIKAJĄCYCH Z PARTNERSTWA TRANSATLANTYCKIEGO

STRESZCZENIE

Podstawową formą porozumienia integracyjnego jest strefa wolnego handlu, w której członkowie eliminują cła i ograniczenia pozataryfowe między sobą. W przypadku Transatlantic Trade and Investment Partnership, z uwagi na rolę i znaczenie stron przyszłego porozumienia: Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, wynegocjowane przez nie reguły liberalizacji mogą w zasadniczy sposób zmieniać dotychczasowy porządek, funkcjonujący w ramach WTO. W pracy przedstawiono analizę korzyści i zagrożeń dla USA, UE oraz państw trzecich, wynikających z przyjęcia TTIP. Publiczna dyskusja na temat negocjowanej umowy handlowo-inwestycyjnej między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską jest zdominowana przez krytykę. Zaangażowane są w nią różne środowiska, organizacje pozarządowe, ale także związki zawodowe czy środowiska akademickie. Obawy te nierzadko są wynikiem nieporozumienia. Niniejszy esej jest próbą podsumowania dotychczasowej dyskusji na temat TTIP.

WPROWADZENIE

Jednym z instrumentów strategii gospodarczej UE pt. „Europa 2020” jest negocjowanie preferencyjnych porozumień handlowych z ważnymi partnerami handlowymi w celu zapewnienia europejskim przedsiębiorstwom lepszego dostępu do rynków i równych szans względem konkurentów zewnętrznych. W ten nurt wpisuje się Transatlantyczne Partnerstwo w zakresie Handlu i Inwestycji (TTIP), którego efektem ma być stworzenie największej na świecie strefy wolnego handlu pomiędzy UE a USA. W wyniku podpisania porozumienia powstanie duży, heterogeniczny obszar wolnego przepływu inwestycji i handlu. Celem niniejszej pracy jest ukazanie potencjalnych korzyści i zagrożeń dla europejskiej gospodarki wynikających z TTIP. Punktem wyjścia do tej oceny jest

¹ Mgr Przemysław Wyśiński, Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny.

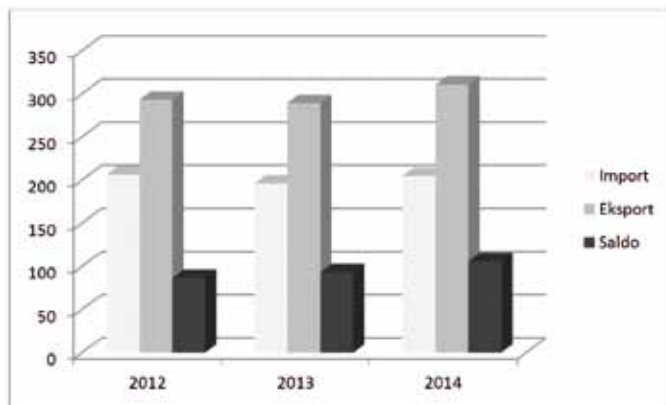
pokazanie, jaka jest skala i waga relacji gospodarczych UE-USA. W pracy postawiono hipotezę, iż korzyści przeważają nad kosztami wynikającymi z wdrożenia TTIP. W pracy badawczej zastosowano metody opisowe, analityczne i studia literaturowe. W toku prac autor opierał się na analizie raportów krajowych i międzynarodowych ośrodków badawczych oraz dokumentów publikowanych przez Komisję Europejską.

SKALA WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ UE-USA

Intensyfikacja działań mających na celu liberalizację handlu zarówno towarami, jak i usługami między USA i UE miała miejsce w listopadzie 2011 r., kiedy powołano specjalną grupę roboczą *High Level Working Group on Jobs and Growth* (HLWG). W konkluzji raportu finalnego HLGW z lutego 2013 r. stwierdzono, że najlepszym rozwiązaniem pozwalającym na eliminację barier handlowych będzie kompleksowa umowa regulująca kwestie z zakresu bilateralnej wymiany handlowej i inwestycji [Czermińska, 2014, s. 19]. Kryzys finansowy lat 2008-2011 był momentem, który uświadomił, iż istnieje duży i niewykorzystany potencjał zarówno w relacjach handlowych, jak i w relacjach związanych ze wzajemnymi inwestycjami, który może być siłą napędową wzrostu gospodarczego, zarówno w UE, jak i w USA.

USA i UE tworzą największy i najsilniejszy obszar współpracy gospodarczej na świecie, ale ich relacje mają charakter standardowych relacji ekonomicznych, które nie uwzględniają żadnych specyficznych bilateralnych preferencji handlowych. Handel odbywa się w ramach klauzuli najwyższego uprzywilejowania (KNU). Oznacza to, iż państwa zobowiązały się przyznać sobie nie mniejsze przywileje handlowe niż te, które zostały przyznane jakemukolwiek innemu partnerowi handlowemu. KNU jest obowiązkowa wśród państw członkowskich Światowej Organizacji Handlu (WTO) i jest nadawana na zasadzie wzajemności. Wyjątkiem w stosowaniu KNU, który jest związany z regionalną integracją gospodarczą, może być strefa wolnego handlu [Baran, s. 181].

Rysunek 1. Skala wymiany towarowej UE-USA (w mld EUR)



Źródło: [European Commission, 2015d].

O wielkości i sile współpracy gospodarczej USA i UE świadczy wartość obrotów handlowych wynosząca prawie 600 mld EUR w 2014 r. (nadwyżka handlowa po stronie europejskiej). Na silne powiązanie gospodarki amerykańskiej i europejskiej wskazuje również zagregowana wartość inwestycji w wysokości ponad 3,5 bln EUR oraz ok. 14 mln miejsc pracy utworzonych po obu stronach Atlantyku. Amerykańskie inwestycje w Europie ulokowane są przede wszystkim w sektorze finan-

sowym i przemysłowym, natomiast europejskie inwestycje w USA – w przemyśle, finansach i informatyce. Wśród krajów europejskich inwestujących w USA liderami są: Wielka Brytania, Holandia, Niemcy i Francja [Ministerstwo Spraw Zagranicznych, 2015]. Stany Zjednoczone i Unia Europejska wytwarzają razem około 45% światowego PKB oraz generują 33% światowych przepływów towarowych i 42% światowego handlu usługami. Stany Zjednoczone są największym odbiorcą unijnego eksportu (ok. 17%) i największym dla UE źródłem importu (ok. 11%, po Chinach oraz Rosji). Dla USA Unia Europejska jest drugim po Kanadzie kierunkiem eksportu (19%) i drugim po Chinach źródłem importu (17%) [Baran, s. 184].

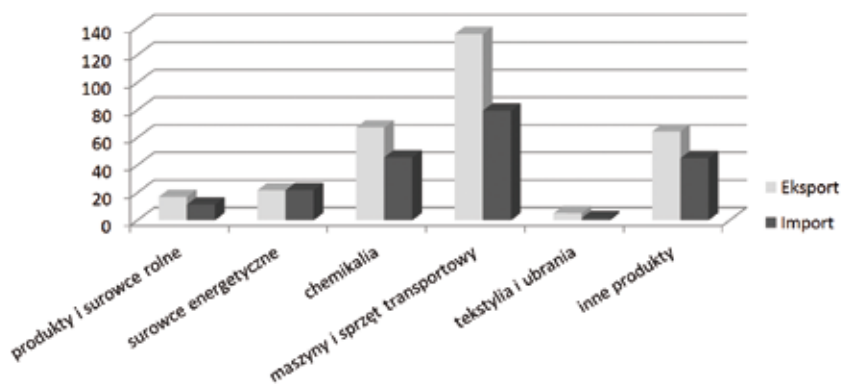
Tabela 1. Wartości i udziały eksportu do USA i UE w eksporcie USA i eksporcie zewnętrznym UE w latach 1995-2012

	Eksport (w bln USD)			Udziały w eksporcie reportera (w %) i zmiany (w p.p.)		
	1995	2012	2012 jako wielokrotność 1995	1995	2012	zmiana
UE-USA	0,14	0,38	2,7	19	17,3	-1,7
USA-UE	0,13	0,27	2,1	21,8	17,2	-4,6

Źródło: [Czarny, Menkes, s. 211].

W latach 2000-2013 pozycja USA na rynku UE nieznacznie słabła. Zależność handlowa między UE a USA maleje w czasie (tabela 1). Sytuacja ta wynika, w przeważającej mierze, ze zmian strukturalnych w handlu międzynarodowym, które są spowodowane rosnącą siłą gospodarek wschodzących. W 2014 r. znów zaobserwowano wzrost wymiany handlowej między USA a UE. Jednocześnie pogłębiała się współzależność obu gospodarek, przejawiająca się m.in. wysokim udziałem handlu wewnątrz korporacyjnego (w 2009 r. udział ten w eksporcie USA do UE wyniósł 31%, a w imporcie USA z UE aż 61%)[IBRKK, s. 187]. Choć Unia Europejska i Stany Zjednoczone są wielkimi eksporterami i importerami artykułów rolno-spożywczych, to ich wzajemny handel tą grupą produktów kształtuje się na stosunkowo niskim poziomie (rysunek 2).

Rysunek 2. Wielkość wymiany handlowej UE z USA w 2014 r. wg grup towarów (w mld EUR)



Źródło: [European Commission, 2015d].

Największym partnerem handlowym Stanów Zjednoczonych w Unii Europejskiej są Niemcy (w 2011 r. nieco ponad 28% eksportu UE na rynek amerykański i blisko 25% unijnego importu z USA). W 2011 r. były one głównym unijnym odbiorcą w sześciu z dziesięciu głównych grup produktów importowanych z USA. W tym samym roku blisko 2/3 unijnego eksportu samochodów i części samochodowych na rynek amerykański pochodziło z Niemiec (udział handlu wewnątrz-korporacyjnego w eksporcie samochodowym tego kraju wyniósł ponad 80%). Niemcy uważa się za największego, obok Wielkiej Brytanii, potencjalnego beneficjenta TTIP wśród państw członkowskich UE. Nie należy się dziwić, biorąc pod uwagę eksportową orientację tej gospodarki. Dlatego też Niemcy uważa się za głównego orędownika TTIP po stronie UE [IBRKK, s. 187].

Intensyfikacja wymiany handlowej i działalności inwestycyjnej, wynikająca z dalszego otwierania rynków, może nie tylko stanowić odpowiedź na potrzeby polityki wewnętrznej po obu stronach Atlantyku (stymulowanie wzrostu gospodarczego i tworzenie nowych miejsc pracy), ale również jest postrzegana jako kluczowa we wzmacnianiu konkurencyjności partnerstwa transatlantyckiego na scenie globalnej.

GENEZA TTIP

Negocjacje w zakresie Transatlantyckiego Partnerstwa Handlowo-Inwestycyjnego (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP) rozpoczęły się w czerwcu 2013 r. Podstawowe cele TTIP to m.in. dalsza liberalizacja dostępu do wewnętrznych rynków, w tym również rynku usług, liberalizacja przepływu kapitału, eliminacja cel i barier pozataryfowych w handlu wzajemnym i utworzenie strefy wolnego handlu między USA i UE. Jednakże warto prześledzić historię wcześniejszych kontaktów dyplomatycznych między Europą a USA, które stanowią podwaliny dla TTIP [Ministerstwo Gospodarki, 2015].

Oficjalne kontakty dyplomatyczne pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Europejską Wspólnotą Węgla i Stali (EWWiS) nawiązane zostały w 1953 r., kiedy USA mianowały pierwszych obserwatorów przy EWWiS. W ramach Deklaracji Transatlantyckiej, przyjętej przez Wspólnoty Europejskie i USA w 1990 r., ustanowiono sformalizowany dialog polityczny pomiędzy stronami, który miał się odbywać na różnych szczeblach i dotyczyć zagadnień politycznych, gospodarczych, naukowo technicznych oraz kulturalnych. Kolejnym etapem było podpisanie w 1995 r. Nowej Agendy Transatlantyckiej (NTA). W dokumencie tym strony zobowiązały się do dalszych działań na rzecz politycznego i gospodarczego partnerstwa, zmieniając przy tym formułę współpracy z "konsultacji" na rzecz "wspólnych działań". Za najważniejsze obszary transatlantyckich relacji uznano: promowanie pokoju, stabilności i rozwoju demokracji na świecie, podejmowanie działań w odpowiedzi na wyzwania globalne; rozwój handlu światowego i zacieśnianie współpracy ekonomicznej, budowanie tzw. "mostów przez Atlantyk" [Ministerstwo Spraw Zagranicznych, 2015].

Postanowienia podpisanego w 1998 r. Transatlantyckiego Partnerstwa Gospodarczego (TEP – *Transatlantic Economic Partnership*) stanowiły rozwinięcie zagadnień poruszonych w NTA. Za priorytety współpracy uznano: eliminację barier w handlu towarami i usługami, działania na rzecz wzajemnego uznawania norm i standardów technicznych oraz kwalifikacji zawodowych, a także zagadnienia dotyczące m.in. zamówień publicznych, prawa własności intelektualnej, biotechnologii, ochrony środowiska oraz standardów w produkcji żywności. Przedstawiono wtedy propozycję utworzenia Transatlantyckiej Strefy Wolnego Handlu (*Transatlantic Free Trade Area*, TAFTA). Jednak realizacja założeń TAFTA nie powiodła się, ze względu na zaangażowanie obu stron w tworzenie globalnych mechanizmów liberalizacji handlu w ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO) [Ministerstwo Spraw Zagranicznych, 2015].

W 2007 r. powołano Transatlantycką Radę Gospodarczą. Jej prace koncentrowały się wokół problematyki eliminacji barier handlowych, promocji inwestycji, koordynacji rynków finansowych i ochro-

ny praw własności intelektualnej. Jednak impuls polityczny rozmowom na temat umowy handlowo-inwestycyjnej UE-USA, został nadany dopiero podczas szczytu UE-USA w listopadzie 2011 r. Wówczas przywódcy obu stron powołali Grupę Roboczą Wysokiego Szczebla ds. Zatrudnienia i Wzrostu (*High Level Working Group on Jobs and Growth*, HLWG). Jej celem było wypracowywanie polityk służących wzmocnieniu wymiany handlowej i aktywności inwestycyjnej. W konsekwencji do oficjalnego otwarcia negocjacji umowy handlowo-inwestycyjnej pomiędzy UE i USA (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP) doszło 17 czerwca 2013 r. podczas szczytu G8 w Wielkiej Brytanii.

Od lipca 2013 roku odbyło się już dziewięć rund negocjacyjnych², w których w roli głównych negocjatorów występują Dyrekcja Generalna Komisji Europejskiej ds. Handlu (w oparciu o wytyczne Rady UE) w imieniu UE oraz przedstawiciel ds. handlu po stronie USA. Komisja Europejska negocjuje to porozumienie z ramienia UE, co wynika z kompetencji wyłącznych Komisji. Szczególną rolę w procesie negocjacyjnym ma Parlament Europejski, gdyż traktat lizboński wzmocnił rolę parlamentu w negocjacjach umów międzynarodowych. TTIP jest umową szczególną, gdyż ma ona charakter mieszany, czyli dotyka nie tylko kompetencji europejskich, ale też wielu spraw, które leżą w kompetencjach narodowych, dlatego zatwierdzenie ostatecznej wersji umowy prawdopodobnie będzie wymagało nie tylko ratyfikacji przez Parlament Europejski, ale również zatwierdzenia przez parlamenty narodowe. W USA przewidywana jest uproszczona procedura ratyfikacji przez Kongres.

Nie jest to pierwsza tego typu umowa, bo Unia Europejska od lat podpisuje wiele porozumień gospodarczych z krajami trzecimi w różnych regionach świata³. Jednakże to właśnie TTIP spotyka się ze sprzeciwem ze strony wielu środowisk w Europie i USA, zwłaszcza organizacji pozarządowych. Obawy budzi wiele aspektów związanych ze znacznym pogłębieniem integracji obu gospodarek, dużo większym niż w przypadku tradycyjnych umów handlowych znoszących np. bariery taryfowe. Skutkiem tego zbliżenia, w ocenie przeciwników, może bowiem być upowszechnienie niedemokratycznych sądów arbitrażowych rozstrzygających spory na linii inwestor-państwo czy też zaniżanie standardów ochrony konsumenta wynikające z dążenia do harmonizacji przepisów UE i USA w handlu towarami i usługami [Majkowska, s. 2].

Na umowę TTIP, opublikowaną przez Komisję Europejską 7.01.2015 r., składają się 24 rozdziały uszeregowane w 3 większych działach [European Commission, 2015c]:

- **dostęp do rynku**, w ramach którego uregulowane zostaną kwestie związane z handlem towarami i usługami, opłatami celnymi, zamówieniami publicznymi oraz regułami pochodzenia;
- **współpraca w zakresie regulacji**, która obejmuje kwestie związane z barierami technicznymi w handlu, spójnością regulacyjną, bezpieczeństwem żywności i zdrowiem zwierząt i roślin, chemikaliami, kosmetykami, inżynierią, wyrobami medycznymi, pestycydami, technologiami informacyjno-komunikacyjnymi, produktami farmaceutycznymi, wyrobami włókienniczymi oraz pojazdami;
- **przepisy**, w którym poruszono kwestie związane ze zrównoważonym rozwojem, energią i surowcami w handlu i inwestycjach, ułatwieniami celnymi i handlowymi, małymi i średnimi przedsiębiorstwami w wymianie handlowej, ochroną inwestycji i rozstrzyganiem sporów między inwestorem a państwem (ISDS), konkurencją, rozstrzyganiem sporów między rządami, własnością intelektualną i oznaczeniami geograficznymi.

² Ostatnia, jak dotychczas (06.2015), runda negocjacji odbyła się w dniach 20-24.04.2015 r. w Nowym Jorku.

³ Unia Europejska podpisała dotychczas umowy o wolnym handlu m.in. z krajami Ameryki Środkowej (Kostaryką, Salwadorem, Gwatemalą, Hondurasem, Nikaraguą i Panamą, w 2012 r.), Chile (w 2002 r.), Kolumbią i Peru (w 2013 r.), Koreą Południową (w 2011 r.), Meksykiem (w 2000 r., zmodyfikowana w 2013 r.) i Republiką Południowej Afryki (w 2000 r.). Ponadto umowa o wolnym handlu stanowi element unii celnej, jaką UE podpisała m.in. z Turcją. W 2014 r. doszło także do podpisania umów stowarzyszeniowych UE z Gruzją, Mołdawią i Ukrainą, zakładających utworzenie m.in. stref wolnego handlu między sygnatariuszami. Żadna z tych umów, z uwagi na potencjał gospodarczy partnerów, nie ma jednak takiego znaczenia, jak negocjowane porozumienie ze Stanami Zjednoczonymi.

Umowa TTIP jest kompleksowa, zrównoważona, zgodna z zasadami WTO, a nawet wykraczająca poza zobowiązania Światowej Organizacji Handlu. Zobowiązania obu stron będą wiążące na wszystkich poziomach administracji rządowej. Nowe przepisy powinny ograniczać biurokrację i koszty oraz ułatwiać import, eksport i przepływ inwestycji. Po zakończeniu negocjacji, ale przed podpisaniem i ratyfikacją, do wiadomości publicznej powinien zostać podany tekst całego porozumienia.

PROGNOZOWANE SKUTKI TTIP DLA USA I UE

Według szacunków Komisji Europejskiej, dzięki podpisaniu TTIP USA i UE miałyby zwiększyć swój roczny wzrost PKB odpowiednio o 0,4 i 0,5 p.p. począwszy od 2027 r., kiedy to porozumienie miałyby zostać całkowicie wdrożone. Oznaczałoby to, że dzięki utworzeniu strefy wolnego handlu wartość unijnego PKB wzrosłaby o blisko 120 mld EUR rocznie, a amerykańskiego o 95 mld EUR⁴. W kontekście dodatkowych, rocznych dochodów dla przeciętnego gospodarstwa domowego w UE miałyby to być 545 EUR, zaś w przypadku rodziny amerykańskiej – 665 EUR. Ponadto prognozuje się, że nastąpi wzrost płac zatrudnionych w gospodarce obu stron porozumienia w wysokości 0,5% [CEPR, 2013].

Dane dotyczące zarówno wymiany handlowej pomiędzy USA i UE, jak i udziału tego handlu w globalnych obrotach, potwierdzają tezę, iż TTIP będzie miało znaczący wpływ na to, jak będzie dokonywać się światowa wymiana gospodarcza. Dużą rolę będzie odgrywała wymiana wewnątrz-korporacyjna. To właśnie korporacje transnarodowe, jako główni uczestnicy procesów globalizacji, są największymi inwestorami w USA i UE, a ponadto są największymi zwolennikami TTIP [Wieczorek, s. 29]. Około 1/3 amerykańskiego eksportu do UE była związana z wymianą wewnątrz-korporacyjną, jednak w niektórych krajach udział wymiany handlowej między centralą a spółkami-córkami po drugiej stronie Atlantyku był znacznie większy. Przykładowo prawie połowa eksportu z USA do Holandii (45,5%) to wymiana między spółkami będącymi w tej samej grupie kapitałowej, a 91,5% importu z Irlandii do USA stanowiła wymiana wewnątrz-korporacyjna (tabela 2). Pojawiają się też opinie, że umowa między USA i UE ma służyć przede wszystkim korporacjom międzynarodowym. Wielkie niemieckie, francuskie, holenderskie, brytyjskie oraz amerykańskie przedsiębiorstwa mają bardziej globalny niż krajowy charakter. Niemieckie firmy motoryzacyjne mają fabryki w USA i jeśli doszłoby do ujednoczenia rynków, to zyski tych przedsiębiorstw byłyby większe niż straty np. niemieckich rolników [Piechowiak, 2015].

Tabela 2. Udział handlu wewnątrz-korporacyjnego w wymianie handlowej USA w 2013 r.

	USA import	USA eksport
Unia Europejska	60,70%	31,90%
Niemcy	69,20%	31,60%
Francja	49,30%	29,10%
Irlandia	91,50%	35,20%
Holandia	62,60%	45,50%
Wielka Brytania	53,60%	25,70%

Źródło: [U.S. Census Bureau, 2015].

⁴ Negatywne skutki TTIP dla wzrostu PKB i eksportu zostały przedstawione przez J. Capaldo w pracy: *The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability*, Global and Development Institute, Working Paper no. 14-03, Medford 2014. Autor ten podważył zastosowanie modeli CGE (*Computable General Equilibrium*) w analizach pokazujących korzystne skutki TTIP.

W związku z tym, że średni poziom stawek celnych KNU generalnie jest niski zarówno w UE, jak i w USA (tabela 3) i nie stanowią one znaczącej bariery w handlu, największe efekty procesu liberalizacji ma przynieść ograniczenie barier pozataryfowych (ok. 80% ogółu korzyści) [European Commission, 2015a]. W rezultacie ma to wywołać wzrost eksportu, zwłaszcza w sektorach przemysłowych, np. urządzeń transportowych (wzrost o 6%), chemikaliów (+ 9%), produktów metalowych (+ 12%), szczególnie pojazdów silnikowych (+ 41%) [European Commission, 2013b].

Sektorem najbardziej wrażliwym na redukcję stawek celnych jest rolnictwo. Prawdopodobnie będą potrzebne długie fazy przejściowe, aby całkowicie znieść cła i kontyngenty na towary rolne. W USA stawia się na cenę – żywność powinna być tania, dlatego GMO jest tam takie powszechne. W Stanach Zjednoczonych produkcji żywności nie traktuje się z taką atencją jak w UE, a względy ekologiczne ustępują ekonomicznym. Amerykański farmer bardziej przypomina przemysłowca i przedsiębiorcę niż nastawionego proekologicznie rolnika z Francji. Ewentualne podpisanie TTIP wiązałoby się z zakończeniem protekcyjnej polityki rolnej, czyli m.in. zlikwidowaniem dopłat [Piechowiak, 2015]. Celem TTIP jest niemal całkowite zniesienie tariff z chwilą wejścia w życie porozumienia oraz stopniowe znoszenie tariff w newralgicznych obszarach w krótkim terminie. Oferty dotyczące usług i zamówień publicznych są w przygotowaniu. Obie strony starają się uzyskać nowe możliwości dostępu do rynku usług, eliminując utrwalone bariery i jednocześnie uznając newralgiczny charakter określonych sektorów. UE chce zapewnić sobie dostęp (na zasadzie wzajemności) do amerykańskiego rynku usług żegluga morskiej i przewozów lotniczych, co może się okazać problematyczne dla USA. Różnice zdań widoczne są w przypadku usług finansowych. UE zamierza uwzględnić w TTIP współpracę w zakresie regulacji finansowych, jednak USA są niechętnie do dyskusji na ten temat [Ciriling, 2014].

Tabela 3. Średnia ważona tariff celnych w UE i USA

Sektor	UE	USA
Rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo	3,7	3,7
Żywność przetworzona	14,6	3,3
Chemikalia	2,3	1,2
Maszyny elektryczne	0,6	0,3
Samochody	8	1,2
Metale i produkty metalowe	1,6	1,3
Drewno i wyroby papiernicze	0,5	0,2
Inne produkty przemysłowe	2,4	3,2
Średni poziom stawek celnych	5,2	3,5

Źródło: [CEPR, 2013].

Z powodu niskiego poziomu stawek celnych znaczący wpływ na handel między UE i USA mają bariery pozataryfowe. Szacuje się, że generują one dla przedsiębiorców ok. 60-80% dodatkowych kosztów ponoszonych na adaptację produktów do wymagań rynkowych partnera. TTIP ma znosić bariery pozataryfowe poprzez harmonizowanie prawa i wprowadzenie zasady wzajemnego uznawania – *Mutual Recognition Agreement (MRA)*⁵. Gdy wydane krajowe certyfikaty techniczne lub

⁵ Wzajemne uznawanie (MR, ang. *mutual recognition*) to umowa/porozumienie, zgodnie z którym każda ze stron uznaje zgodność programu partnerstwa handlowego drugiej strony i zobowiązuje się traktować przedsiębiorców posiadających status uczestnika w ramach programu drugiego organu celnego w sposób porównywalny z tym, w jaki traktuje uczestników swojego programu partnerstwa handlowego w wykonalnym i możliwym zakresie.

inne dokumenty związane z dopuszczeniem towarów do obrotu, nie są w kraju partnerskim uznawane, wiąże się to dla eksportera z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów. Przykładowo należy przeprowadzić dodatkowe badania, a w skrajnym wypadku może to oznaczać produkowanie tego samego towaru w dwóch wersjach: jednej przeznaczonej na rynek amerykański, a drugiej na rynek europejski. Problem ze wzajemnym uznawaniem dotyczy w szczególności sektora samochodowego, farmaceutycznego i chemicznego. Trudności występują również w zakresie regulacji sanitarnych i fitosanitarnych, np. różnice w metodach wytwarzania, jakości oraz dystrybucji wyrobów chemicznych. Ponadto problematyczne są różnice w zakresie maksymalnych zanieczyszczeń żywności wynikających ze stosowania środków ochrony roślin oraz regulacji dotyczących możliwości wykorzystania GMO [Czermińska, s.23].

TTIP jest szansą nie tylko dla korporacji transnarodowych, ale również dla przedsiębiorstw z sektora MŚP. MŚP odpowiadają za 28% europejskiego eksportu do USA. Dla małych i średnich przedsiębiorstw TTIP to szansa na rozwój działalności, gdyż największym problemem w eksporcie nie jest dostęp do instrumentów finansowania handlu zagranicznego, ale trudności regulacyjne. MŚP nie mają zasobów do tego, aby przeanalizować wszystkie problemy regulacyjne lub wynająć odpowiednich prawników. W związku z czym im prostszy jest system regulacyjny, im niższe są wszystkie bariery, które utrudniają wejście na dany rynek, tym dla przedsiębiorstwa łatwiej jest prowadzić ekspansję zagraniczną. Do najczęściej wymienianych barier zalicza się [European Commission, 2015c]:

- różnego rodzaju wymogi techniczne, konieczność posiadania specjalnych certyfikatów;
- trudności w dostępie do informacji, jakie wymogi musi spełnić dany produkt, aby zostać dopuszczony do obrotu na rynku amerykańskim;
- wykluczenie z niektórych rynków, np. rynku zamówień publicznych;
- wysokie opłaty celne;
- różnice w regulacjach prawnych między USA a UE;
- konieczność posiadania wiz, w przypadku pracowników świadczących usługi na terenie USA.

Wiele z powyższych trudności może zostać przewyżczona po przyjęciu TTIP. MŚP będą miały możliwość zwiększenia produkcji i zatrudnienia oraz podniesienia jakości oferowanych produktów i usług. Szczególnie trudne dla sektora MŚP są bariery administracyjne i regulacyjne. Europejski sektor MŚP musi zwiększyć swoją innowacyjność i konkurencyjność względem przedsiębiorstw amerykańskich, które obecnie zdecydowanie wyprzedzają unijne przedsiębiorstwa pod tym względem [Kędziński, s. 8]. Szczegółowy wykaz korzyści z umowy TTIP dla różnych grup interesariuszy przedstawiono w tabeli 4.

Porozumienie TTIP należy rozpatrywać głównie w kontekście innowacyjności i konkurencyjności gospodarek państw UE względem Stanów Zjednoczonych. Jest to istotne, gdyż badania wskazują na niższą względem przedsiębiorstw amerykańskich innowacyjność przedsiębiorstw unijnych, która w połączeniu z wyższymi kosztami produkcji, m.in. ze względu na rosnące koszty energii, może okazać się w perspektywie liberalizacji handlu ze Stanami Zjednoczonymi znaczącym zagrożeniem dla gospodarek państw Unii Europejskiej [European Commission, 2013a]. Wśród 50 najlepiej rozwijających się przedsiębiorstw na świecie 32 pochodzą z USA, a tylko 6 z UE. W konkurencji z największymi amerykańskimi przedsiębiorstwami, pod względem wydatków na badania i rozwój, konkurować mogą jedynie innowacyjne pod względem technologicznym, procesowym i organizacyjnym niemieckie koncerny Volkswagen Group, Siemens, BMW czy BASF, które przeznaczyły łącznie na badania i rozwój w 2011 r. ponad 16,86 mld EUR [Kędziński, s. 9]. Porozumienie TTIP musi stanowić dla UE impuls do prorozwojowych reform, które przyczynią się do wzrostu konkurencyjności europejskich przedsiębiorstw. W rywalizacji o udział w rynku amerykańskim wezmą udział podmioty z państw UE o najbardziej technologicznie i organizacyjnie zaawansowanym przemyśle i usługach, czyli będą to przedsiębiorstwa głównie z Niemiec, Szwecji, Austrii, Wielkiej

Tabela 4. Korzyści generowane przez TTIP

Korzyści regulacyjne i administracyjne TTIP	Korzyści z wdrożenia TTIP dla przedsiębiorców	Korzyści z wdrożenia TTIP dla gospodarek i konsumentów
<ul style="list-style-type: none"> - redukcja stawek i opłat celnych - uproszczenie i standaryzacja procedur celnych - wzajemna uznawalność standardów technicznych, certyfikatów, itp. - eliminacja części barier pozataryfowych, zarówno dla towarów, jak i usług - uspołnienie regulacji - bardziej otwarty dostęp do zamówień publicznych - lepsza ochrona inwestycji 	<ul style="list-style-type: none"> - obniżenie kosztów transakcyjnych w handlu - obniżenie kosztów wejścia na rynki UE i USA - lepsze warunki dla przedsiębiorców w realizacji współpracy produkcyjnej - obniżenie kosztów dostępu do półproduktów i surowców - przewidywalność otoczenia inwestycyjnego, obniżenie ryzyka inwestycyjnego 	<ul style="list-style-type: none"> - wzrost obrotów handlowych (towarowych i usługowych) - wzrost przepływów inwestycyjnych - możliwe obniżenie cen produktów i usług stymulujących wzrost konsumpcji - wzrost zatrudnienia, PKB, dochodów gospodarstw domowych

Źródło: [Gurbiel, s. 10].

Brytanii i Irlandii. Jednocześnie podmioty z państw o mniej konkurencyjnych gospodarkach najprawdopodobniej okażą się słabsze od przedsiębiorstw amerykańskich, a także od przedsiębiorstw z najlepiej rozwiniętych państw UE. Proces ten może utrudniać konwergencję gospodarczą w UE i utrwalać różnice gospodarcze między państwami Wspólnoty [Felbermayr, Heid, Lehwald, s. 26]. Dlatego tak ważna jest polityka UE względem innowacyjności i wdrażania gospodarki opartej na wiedzy. Różnice w cenach energii w USA i UE, szczególnie przy założeniu utrzymania, a wręcz zaostrożenia unijnej polityki klimatycznej, mogą przyczynić się do relokacji przemysłu z UE do USA, gdzie ceny energii są znacznie niższe. Dwa europejskie koncerny – niemiecki BASF i norweska Yara zdecydowały się na budowę fabryk w USA ze względu na niższe niż w UE koszty energii.

Tabela 5. Zagrożenia generowane przez TTIP

Zagrożenia dla przedsiębiorców i konsumentów	Zagrożenia dla gospodarek
<ul style="list-style-type: none"> - wzrost importu z USA na rynek unijny oznacza wyższe niż dotąd wydatki na towary amerykańskie kosztem towarów od europejskich przedsiębiorców - destrukcja przemysłu europejskiego w wyniku dopuszczenia do nieograniczonej konkurencji ze strony amerykańskich korporacji - presja na redukcję płac pracowników, a także na przenoszenie działalności gospodarczej do innych regionów świata, gdzie płace są niskie - szeroki zakres deregulacji i prywatyzacji prowadzi do silnego ograniczenia istniejących w Unii Europejskiej osłon społecznych - korzyści przypadną przede wszystkim korporacjom międzynarodowym, a nie pracownikom, co wzmocniłoby występującą także w Polsce tendencję dotyczącą spadku udziału płac w PKB - zniżenie standardów fitosanitarnych - liberalizacja przepisów dotyczących upraw roślin modyfikowanych genetycznie - lobbging korporacji transnarodowych 	<ul style="list-style-type: none"> - zwiększenie dysproporcji w rozwoju gospodarczym państw UE - osłabienie konwergencji gospodarczej państw UE - relokacja przemysłu będąca wynikiem różnic w cenach energii między USA a UE - konieczność wypłat wysokich odszkodowań w ramach mechanizmu ISDS

Źródło: Opracowanie własne.

Wiele emocji wśród opinii publicznej wywołuje kwestia zapisów dotyczących ochrony inwestorów, w tym szczególnie mechanizmu rozwiązywania sporów między inwestorami a państwem (ISDS). Jest to narzędzie z obszaru prawa handlowego, które daje zagranicznym inwestorom prawo wniesienia do trybunału arbitrażowego oskarżenia przeciwko rządowi kraju goszczącego inwestycje. Może to mieć miejsce wtedy, kiedy inwestor uważa, iż łamane jest istniejące porozumienie. Inwestycje powinny być zawsze realizowane w zgodzie z prawem krajowym (w Unii także europejskim) kraju goszczącego, obowiązującym w momencie, kiedy inwestycja jest realizowana. Zmiany w prawie wprowadzane już po rozpoczęciu inwestycji nie mogą jednak prowadzić do efektów retroaktywnych, pozbawić inwestora ochrony bądź narazić go na poważne straty [Huebner, 2015]. Obecnie istnieje ponad 3000 międzynarodowych umów inwestycyjnych zawierających klauzule dotyczące rozstrzygania sporów między inwestorem a państwem, a 1400 z tych umów zostało zawartych przez państwa członkowskie UE. Większość spraw wnoszonych w ramach mechanizmu ISDS dotyczy aktów administracyjnych organów wykonawczych państwa mających wpływ na zagranicznych inwestorów, takich jak unieważnienie koncesji lub zezwolenia, decyzje o zagospodarowaniu przestrzennym lub naruszenia umowy. Badanie OECD wykazało, że w latach 2006-2010 48% spraw wniosły średnie i duże przedsiębiorstwa, zatrudniające od kilkuset do kilkudziesięciu tysięcy pracowników, jednakże tylko 8% z nich stanowiły korporacje transnarodowe. 22% powodów objętych próbą stanowiły osoby fizyczne albo małe przedsiębiorstwa, prowadzące działalność zagraniczną na ograniczoną skalę (jeden lub dwa projekty) [European Commission, 2015b]. Przeciwnicy TTIP przekonują, że ISDS nie zapewnia równości podmiotów gospodarczych, gdyż skierowany jest tylko do inwestorów zagranicznych, a nie przedsiębiorstw krajowych. Ponadto wskazują na wysokie koszty korzystania z ISDS, które mogą wykluczyć z niego większość małych przedsiębiorstw. Oponenti klauzuli ISDS twierdzą, iż mechanizm ten będzie dawał przedsiębiorcom możliwość pozywania rządów na wysokie sumy oraz szkodził finansom publicznym państw członkowskich. Z powodu, iż ISDS budziło duże zainteresowanie ze strony przedsiębiorców i państw członkowskich, Komisja Europejska zdecydowała się na konsultacje społeczne w tej kwestii. Konsultacje pokazały sprzeciw większości respondentów do TTIP w ogóle. W ramach konsultacji do Komisji trafiło łącznie prawie 150 tysięcy opinii ze wszystkich krajów członkowskich. Najwięcej odpowiedzi wpłynęło z Wielkiej Brytanii, Austrii, Niemiec. Przeciwko TTIP jest stowarzyszonych około 330 organizacji. Głównym podnoszonym przez nie zarzutem był brak przejrzystości procesu negocjacji w sprawie TTIP. Komisja Europejska wzięła to pod uwagę i pod koniec 2014 r. ułatwiła dostęp do wszelkiej dokumentacji. Jednak oprócz dostępu do materiałów i dokumentów związanych z negocjacjami, potrzebna jest widoczna aktywność polityków na poziomie europejskim, narodowym i lokalnym. Politycy muszą wyjaśniać interes europejski w negocjacjach, a także wszelkie nieporozumienia i zgłaszane obawy⁶. Potencjalne zagrożenia wynikające z przyjęcia TTIP przedstawiono w tabeli 5.

KONSEKWENCJE TTIP DLA PAŃSTW TRZECICH

Od lat zmniejsza się dystans między gospodarkami wschodzącymi (m.in. BRIC) a rozwiniętymi (m.in. UE, USA). Zdaniem Komisji Europejskiej, do 2015 r. 90% światowego wzrostu ma powstać poza UE. Ta sama prognoza wskazuje, że jedna trzecia tego wzrostu przypadnie na Chiny. Szybkie tempo wzrostu gospodarczego zanotują też inne państwa Azji Wschodniej i Południowej. Z kolei do 2030 r. w krajach rozwijających się i krajach o gospodarkach wschodzących zostanie

⁶ Szerzej na temat skutków TTIP: G. J. Felbermayr, M. Larch, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Potential, Problems and Perspectives*, CESifo Forum, 2/2013, ss. 49-60 oraz M. K. Griffith, R. Steinberg, J. Zysman, *Great Power Politics in a Global Economy: Origins and Consequences of the TPP and TTIP*, University of California, Berkeley 2015.

najpewniej wytworzone prawie 60% światowego PKB [SWD, 2013]. Perspektywa podpisania porozumienia przez UE i Stany Zjednoczone wpływa na kalkulacje strategiczne innych gospodarek, zwłaszcza wyłaniających się światowych mocarstw. Chiny zwiększyły zaangażowanie w negocjacje wolnohandlowe z innymi krajami Azji i Oceanii, w tym w rozwój regionalnego porozumienia ekonomicznego RCEP (ang. *Regional Comprehensive Economic Partnership*). Rosja doprowadziła do powołania Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej z Kazachstanem i Białorusią w 2014 r. Nawet jeśli szanse sukcesu tego przedsięwzięcia byłyby niewielkie z powodu zaangażowania Rosji w konflikt na Ukrainie oraz ze względu na polityczno-gospodarcze nierównowagi pomiędzy partnerami całego projektu, stanowią one odpowiedź państw trzecich na TTIP [Barbashian, 2015].

Ze względu na fakt, że UE jest największym partnerem handlowym Chin, wdrożenie założeń TTIP może wpłynąć w negatywny sposób na relacje handlowe między nimi. Obawy te wynikają z pojawiających się w strefach wolnego handlu efektów kreacji oraz przesunięcia handlu. Ze względu na ograniczenie lub eliminację barier w handlu między UE i USA należy spodziewać się wzrostu wzajemnych obrotów handlowych i wielkości dwustronnej wymiany. Jednocześnie procesowi temu będzie towarzyszył drugi z efektów, czyli efekt przesunięcia handlu, który powoduje, że import dokonywany do tej pory z krajów trzecich będzie zastąpiony wymianą w ramach nowego ugrupowania. Efekt ten może odnosić się bezpośrednio do Chin, gdyż obecnie są one kluczowym partnerem handlowym zarówno dla UE, jak i dla USA. W wyniku powstania TTIP wymiana handlowa zarówno UE, jak i USA z Chinami może ulec ograniczeniu na rzecz wymiany dwustronnej w ramach nowej strefy wolnego handlu. W następstwie intensyfikacji wymiany handlowej między UE i USA, mogą pojawić się zmiany w kierunkach przepływów handlowych, czego koszty mogą ponieść kraje spoza ugrupowania, np. Chiny i Rosja. Stany Zjednoczone negocjują również Partnerstwo Transpacyficzne (ang. *Trans-Pacific Partnership*, TPP), które ma być strefą wolnego handlu między USA, Kanadą, Meksykiem, Chile, Peru, Japonią, Singapurem, Wietnamem, Malezją, Brunei oraz Australią i Nową Zelandią. TTIP i TPP to dwa największe negocjowane porozumienia handlowe⁷ i warto zauważyć, iż Chiny nie biorą udziału w żadnym z nich. Europa i kraje Pacyfiku zabiegają niejako o względy i uwagę Stanów Zjednoczonych, uczestniczących naraz w obu procesach negocjacyjnych. Z jednej strony procesy negocjacyjne TTIP i TPP mogą powodować poczucie zagrożenia izolacją gospodarczą ze strony Chin, Brazylii czy Indii, z drugiej zaś strony, może się przyczynić do liberalizacji handlu między tymi gospodarkami, aby stworzyć przeciwwagę dla kształtujących się porozumień [Richter, Schafer, 2014].

Z kolei dla Rosji szczególne znaczenie ma geopolityczny wymiar porozumienia. Pomimo unikania przez negocjatorów określania TTIP jako gospodarczego NATO, w ten właśnie sposób umowę postrzega Kreml. Rosja stara się złamać jedność Unii i USA, zwłaszcza wobec toczącego się konfliktu na Ukrainie, ale TTIP wywoła przeciwny skutek. Doprowadzi do wzmocnienia transatlantyckich relacji – nie tylko gospodarczych, ale i politycznych. Zawarcie umowy otworzy przed UE możliwość importu LNG ze Stanów Zjednoczonych, zmniejszając tym samym jej zależność od Rosji. Z tego powodu Rosja stara się zacieśnić współpracę z Chinami, szczególnie w dziedzinie energii [Wąsiński, s. 2]. W Brazylii wzmocniły się naciski środowisk gospodarczych, aby rząd zintensyfikował rozmowy o układzie handlowym UE-Mercosur i w ten sposób zaczął otwierać na świat brazylijską gospodarkę.

O tym, że powstaje nowa jakość w dziedzinie regulacji handlu międzynarodowego, świadczy również sfinalizowane w październiku 2013 r. porozumienie o wolnym handlu UE z Kanadą (*Comprehensive Economic Trade Agreement* – CETA). Obok tradycyjnych działań liberalizacyjnych do-

⁷ Szerzej na temat porozumień integracyjnych pomiędzy Ameryką Północną a Azją: M. K. Lewis, *The TPP and the RCEP (ASEAN+6) as Potential Paths Toward Deeper Asian Economic Integration*, Asian Journal of WTO & International Health Law and Policy, Vol. 8, No. 2/2013.

tyczących celów czy kwot ilościowych na produkty rolne, CETA wprowadza ułatwienia w dziedzinie inwestycji i usług. To z kolei ma otwierać nowe możliwości przed partnerami po obu stronach Atlantyku, np. pozbawiony utrudnień dostęp do rynku zamówień publicznych. Wyrównywaniu warunków działania dla przedsiębiorców mają służyć stosowne klauzule odnoszące się do własności intelektualnej i wzajemnego uznawania certyfikatów zawodowych, np. architektów i inżynierów. CETA bywa nazywana prototypem Transatlantyckiego Partnerstwa w Dziedzinie Handlu i Inwestycji UE z USA [Rostowska, 2013].

Jeśli chodzi o wpływ utworzenia nowej strefy wolnego handlu na dalsze funkcjonowanie WTO, możliwe do zrealizowania są dwa scenariusze. Po pierwsze, wynegocjowanie przez kraje ułatwień w handlu w ramach negocjowanych porozumień może spowodować, że kraje te nie będą zainteresowane przyspieszeniem negocjacji w ramach Rundy Rozwoju (Runda Doha), gdyż uzyskają wzajemne korzyści w handlu na innym forum. Z drugiej zaś strony, wynegocjowane już ułatwienia w handlu w ramach TTIP mogą pośrednio zostać przeniesione do negocjacji w ramach Rundy Dohijskiej i przyspieszyć jej zakończenie. Według Hamiltona standardy wynegocjowane w TTIP oraz w TTP zostaną przyjęte jako punkt odniesienia dla WTO i przyspieszą negocjacje w ramach Rundy Dohijskiej. Dlatego ważne jest, aby ustalenia negocjowane w ramach wspomnianych umów, były zgodne z wytycznymi WTO [Hamilton, 2014]. Wynegocjowane niedawno umowy o wolnym handlu np. między UE a Koreą Południową są przykładem marginalizacji znaczenia WTO. Umowy wprowadzają rozwiązania instytucjonalne i mechanizmy, które są podobne do tych, które istnieją w ramach wymienionej organizacji międzynarodowej. Dotyczy to między innymi procedury dwustronnego rozwiązywania sporów. Tworzy się rozbudowaną strukturę instytucjonalną w postaci sektorowych i tematycznych grup roboczych i komitetów, które stawiają sobie za cel harmonijne wdrażanie postanowień umowy i mają pełnić funkcję prewencyjną w odniesieniu do ewentualnych zagrożeń protekcyjnych. Co ważne, rozstrzyganie sporów odbywa się w warunkach dyskrecjonalnych, mających często zasadnicze znaczenie dla stron konfliktu. W przeciwieństwie do procedur WTO spór nie musi ujrzeć światła dziennego, dzięki czemu łatwiej o polubowne rozwiązanie [Wieczorek, 2014]

PODSUMOWANIE

Potrzeba ułatwiania relacji handlowych i inwestycyjnych między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską nie jest czymś nowym. Do tej pory jednak dyskusje koncentrowały się na rozwiązaniach dla poszczególnych sektorów. *Transatlantic Trade and Investment Partnership* to porozumienie o wielkim znaczeniu strategicznym. W okresie radykalnych zmian następujących w świecie umowa UE-USA jest szansą na zaproponowanie światu wyższych standardów w wielu dziedzinach gospodarki. Należy podkreślić, iż w zestawieniu korzyści i kosztów z podpisania TTIP przeważają korzyści, szczególnie te związane z eliminacją barier pozataryfowych. Likwidacja wspomnianych utrudnień w handlu zagranicznym przyczyni się do wzrostu obrotów handlowych i przepływów inwestycyjnych. W konsekwencji powinno to prowadzić do wzrostu gospodarczego po obu stronach Atlantyku. Warto wspomnieć, że TTIP jest szansą nie tylko dla korporacji transnarodowych, jak głoszą przeciwnicy umowy, ale również dla przedsiębiorstw z sektora MŚP. Nie należy jednak zapominać, iż TTIP największy pozytywny impuls gospodarczy przyniesie najbardziej rozwiniętym ekonomicznie i zaawansowanym technologicznie państwom UE. Może to przyczynić się do pogłębienia różnic pomiędzy państwami UE, zwłaszcza w sytuacji narastających problemów związanych z zadłużeniem krajów strefy euro.

Adrianna Trzaskowska-Dmoch¹

WYZWANIA SPOŁECZNO-DEMOGRAFICZNE MAKROREGIONU POLSKI WSCHODNIEJ (JAKO JEDNEGO Z NAJSŁABSZYCH W UNII EUROPEJSKIEJ) ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM JEDNOOSOBOWYCH GOSPODARSTW DOMOWYCH

STRESZCZENIE

Na potrzeby naukowe postawiono tezę: *niski wskaźnik dzietności w Makroregionie Polski Wschodniej będzie miał swoje konsekwencje w postaci procesu zmniejszania się liczby osób w wieku produkcyjnym w wyniku silnych procesów wyludniania, co z kolei jest skorelowane ze starzeniem się społeczeństwa i wzrostem liczby jednoosobowych gospodarstw domowych.* Nasuwa się w toku rozważań pytanie poznawcze, na które odpowiedź być może możliwa będzie dopiero po pełnej analizie ekonomiczno-demograficznej wszystkich polskich makroregionów ze względu na wybraną do analizy grupę jednoosobowych gospodarstw domowych. Jakie czynniki o charakterze zewnętrznym w stopniu istotnym wpływają na wzrost liczby jednoosobowych gospodarstw domowych w Polsce? W ujęciu praktycznym należałoby dokonać weryfikacji, czy zmiany mają charakter trwały i jaki będzie wpływ tych procesów na transfery międzypokoleniowe. Punktem wyjścia do analizy jednoosobowych gospodarstw domowych jest weryfikacja statystyczna oparta w znaczącym stopniu na badaniach i obliczeniach własnych. Utworzenie obszarów NUTS ma na celu zapewnienie jednolitego i spójnego podziału terytorialnego do zestawiania statystyk regionalnych UE. Polska Wschodnia obejmuje obszar administracyjny pięciu województw: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie oraz warmińsko-mazurskie. Będąc zwartym obszarem o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego w Polsce i jednym z najsłabszych w Unii Europejskiej, makroregion jest obszarem szczególnie zainteresowania polityki regionalnej i pozostaje beneficjentem instrumentów zorientowanych na najbardziej niekorzystne regiony Unii Europejskiej. Wartość poznawcza i praktyczna tych analiz i badań własnych może posłużyć praktykom gospodarczym oraz instytucjom finanso-

¹ Dr Adrianna Trzaskowska-Dmoch, Społeczna Akademia Nauk w Warszawie.

wym do pomiaru potencjału finansowego podczas opracowania strategii rozwoju poszczególnych makroregionów na kolejne lata przy uwzględnieniu potencjału intelektualnego oraz finansowego poszczególnych grup społecznych.

WPROWADZENIE

Makroregion Polski Wschodniej będąc zwartym obszarem o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego w Polsce i jednym z najsłabszych w Unii Europejskiej, jest obszarem szczególnego zainteresowania polityki regionalnej i pozostaje beneficjentem instrumentów zorientowanych na najbiedniejsze regiony Unii Europejskiej. Na potrzeby naukowe postawiono tezę: *niski wskaźnik dzietności w makroregionie Polski Wschodniej będzie miał swoje konsekwencje w postaci procesu zmniejszania się liczby osób w wieku produkcyjnym w wyniku silnych procesów wyludniania, co z kolei jest skorelowane ze starzeniem się społeczeństwa i wzrostem liczby jednoosobowych gospodarstw domowych.* Pojawia się pytanie, jakie czynniki o charakterze zewnętrznym w stopniu istotnym wpływają na wzrost liczby jednoosobowych gospodarstw domowych w Polsce. I czy zmiany te mają charakter trwały i jaki będzie wpływ tych procesów na transfery międzypokoleniowe? Istnieje ogromne ryzyko, iż Polska Wschodnia może podzielić los województwa opolskiego, gdzie rocznie ubywa średnio 4,5-4,6 tys. mieszkańców, a wskaźnik dzietności kształtuje się na poziomie 0,8. Zgodnie z prognozami, jeśli ta pesymistyczna tendencja województwa zostanie utrzymana, wystarczy siedem pokoleń dla zaniknięcia Opolszczyzny. W tych okolicznościach trudno podejmować dyskusję na temat transferów międzypokoleniowych.

Istnieje również duże prawdopodobieństwo, iż strumień odpływu z makroregionu Polski Wschodniej zostanie wyrównany strumieniem napływu obywateli z Białorusi lub Ukrainy, co jest scenariuszem bardzo realnym uwzględniając niepokoje społeczne, polityczne i gospodarcze będące konsekwencją silnego konfliktu z Rosją. Nie można pozostać obojętnym na negatywne symptomy wczesnego ostrzegania wpływające bardzo niekorzystnie na sytuację społeczno-demograficzną mieszkańców makroregionu Polski Wschodniej.

ISTOTNA ROLA MAKROREGIONU POLSKI WSCHODNIEJ W PROCESACH ROZWOJOWYCH

Polska Wschodnia obejmuje 31,7% powierzchni kraju i zamieszkuje ją ponad 8 mln osób, co stanowi 21% ludności kraju. Makroregion jest obszarem o niskiej gęstości zaludnienia – na każdy kilometr kwadratowy przypada zaledwie 86 osób, wobec średniej krajowej wynoszącej 122². Polska Wschodnia obejmuje obszar administracyjny pięciu województw: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie oraz warmińsko-mazurskie. Makroregion ten ze względu na uwarunkowania o charakterze ekonomiczno-demograficznym jest zaliczany do grupy najsłabiej rozwiniętych gospodarczo i najmniej konkurencyjnych regionów w Polsce i Unii Europejskiej. Wyrazem szczególnie wrażliwego podejścia do makroregionu było przyjęcie przez Radę Ministrów w 2008 r. Strategii rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020 – pierwszej i, do roku 2013, jedynej tego typu rządowej strategii skierowanej do grupy województw. Dodatkowo w okresie programowania Unii Europejskiej na lata 2007-2013, makroregion został objęty ponadregionalnym wsparciem w postaci Programu Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013, stając się istotnym beneficjentem europejskiej polityki spójności [Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju]. Zaktualizowana strategia wypełnia lukę między horyzontalną polityką wobec wszystkich polskich regionów sformułowaną w Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2010-2020 a polityką rozwoju poszczególnych regionów w Polsce Wschodniej, wyrażoną w Strategiach Rozwoju Województw. Dokument identyfikuje

² Dane za 2010 r.

je dodatkowy, makroregionalny poziom potrzeb i celów rozwojowych w perspektywie do 2020 r., komplementarny z krajowymi i regionalnymi strategiami rozwoju. Proces aktualizacji zakończył się przyjęciem odnowionej strategii przez Radę Ministrów 11 lipca 2013 roku. Strategia zdefiniowała potrzebę podejmowania działania na rzecz Polski Wschodniej w trzech głównych obszarach:

- podnoszenia poziomu innowacyjności makroregionalnej gospodarki w oparciu o specjalizacje ponadregionalne, przy jednoczesnym wzmacnianiu potencjału sektora nauki i badań;
- aktywizacji zasobów pracy i przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu;
- budowania powiązań transportowych i nowoczesnej infrastruktury elektroenergetycznej.

Obraz Polski Wschodniej rysuje się jako pozostający daleko za najlepiej rozwiniętymi regionami w Unii Europejskiej [Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020]. Niestety dane statystyczne temu nie przeczą. Na potrzeby *V Raportu Kohezyjnego* Komisji Europejskiej zostało przygotowane kompleksowe opracowanie³, które na bazie indeksu konkurencyjności⁴ w syntetyczny sposób przedstawiło pozycję konkurencyjności wszystkich regionów poziomu NUTS-2⁵ w UE-27. Z polskich regionów najmniej konkurencyjne okazało się województwo warmińsko-mazurskie, które z wartością indeksu 29 (w skali od 0 do 100) uplasowało się na 233 miejscu wśród wszystkich analizowanych regionów. Niewiele lepiej wypadły pozostałe województwa Polski Wschodniej, które uzyskując wartości indeksu od 31 (świętokrzyskie) do 37 (podkarpackie) znalazły się odpowiednio na pozycjach od 230 do 211.

Diagnoza barier i potencjałów w trzech wskazanych obszarach stała się podstawą do sformułowania wizji rozwojowej, która koncentruje się na trzech szansach rozwojowych, których właściwe wykorzystanie może w największym stopniu przyczynić się w średnim okresie do zwiększenia wydajności pracy i poprawy pozycji rozwojowej makroregionu. Pierwsza z nich to podnoszenie poziomu innowacyjności makroregionalnej gospodarki, bazującej na ugruntowanych wiodących specjalizacjach gospodarczych, przy jednoczesnym wzmacnianiu potencjału sektora nauki i badań do kreowania aplikowalnych rozwiązań o charakterze innowacyjnym oraz potencjału sektora przedsiębiorstw do ich absorpcji i komercyjnego wykorzystania [Brol, 2009]. Drugą szansą jest aktywizacja zasobów pracy i poprawa jakości kapitału ludzkiego, co będzie sprzyjać większemu włączeniu społecznemu, zwłaszcza grup defaworyzowanych, oraz systematycznemu podnoszeniu i wzmacnianiu umiejętności i kompetencji kadr, zdolnych do skutecznego działania w warunkach gospodarki opartej na wiedzy i generowania dodatkowych impulsów rozwojowych. Trzecią szansą na zdynamizowanie procesów rozwojowych w Polsce Wschodniej jest zbudowanie intensywnych powiązań społeczno-gospodarczych z lepiej rozwiniętym otoczeniem, dla których warunkiem niezbędnym jest zintegrowana i efektywna infrastruktura powiązań komunikacyjnych, zarówno zewnętrznych – z krajowymi biegunami wzrostu, jak i wewnętrznych, wzmacniających terytorialną spójność makroregionu. Skoordynowana realizacja zintegrowanych działań stanowi szanse rozwojowe dla regionu w ramach trzech strategicznych obszarów: INNOWACYJNOŚĆ – ZASOBY PRACY – INFRASTRUKTURA i przyczyni się w dłuższym okresie do wzrostu wydajności pracy we wszystkich sektorach gospodarki oraz do zmian w strukturze zatrudnienia (stopniowe zmniejszenie zatrudnienia w rolnictwie

³ Wyniki badania zostały przedstawione w dwóch opracowaniach Komisji Europejskiej: 1) P. Annoni, K. Kozowska, *EU regional competitiveness index (RCI) 2010*, Joint Research Centre EC) *A New Regional Competitiveness Index: Theory, Methods and Findings*, DG Regio Working Paper, 2/2011.

⁴ Propozycja konstrukcji wskaźnika uwzględniła szeroki zakres kwestii związanych z konkurencyjnością regionalną, w tym m.in. czynniki związane z innowacyjnością i technologicznymi potencjałami, infrastrukturą transportową i komunikacyjną, zdrowiem, edukacją, jakościowym potencjałem instytucji. Indeks bierze pod uwagę natężenie zjawisk istotnych nie tylko dla przedsiębiorstw, ale również dla mieszkańców danego regionu i mających wpływ na jakość ich życia.

⁵ Uwzględniając też trzy państwa nadbałtyckie, Maltę, Cypr oraz Luksemburg, w przypadku których cały kraj stanowi jeden region poziomu NUTS-2.

i zwiększenie w pozostałych sektorach gospodarki), co z kolei przełoży się na wzrost dochodów mieszkańców makroregionu. W efekcie zdynamizowane zostaną procesy restrukturyzacyjne makroregionalnych gospodarek. Działania te, bazujące na endogennych uwarunkowaniach i wpisujące się w model rozwoju promowany w unijnych i krajowych dokumentach strategicznych, będą miały również pozytywny wpływ na odwrócenie niekorzystnych trendów związanych z odpływami migracyjnymi ludności z makroregionu oraz zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej Polski Wschodniej. W efekcie w 2020 r. Polska Wschodnia będzie makroregionem dynamicznie rozwijającym się z poszanowaniem zasady zrównoważonego rozwoju, stopniowo i systematycznie poprawiającym swoją pozycję rozwojową i konkurencyjną w kraju oraz w Unii Europejskiej.

Tabela 1. Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca wg PPP, UE-27 = 100

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2002–2010 zmiana w %
Polska	48	49	51	51	52	54	56	61	62	14
Mazowieckie	74	76	77	81	83	87	89	97	102	28
Lubelskie	34	35	35	35	35	37	39	41	42	8
Podkarpackie	34	35	35	36	35	37	39	42	42	8
Podlaskie	37	37	38	38	38	40	41	45	45	8
Świętokrzyskie	37	38	39	38	39	42	45	47	47	10
Warmińsko-mazurskie	37	39	39	39	39	40	42	45	46	9

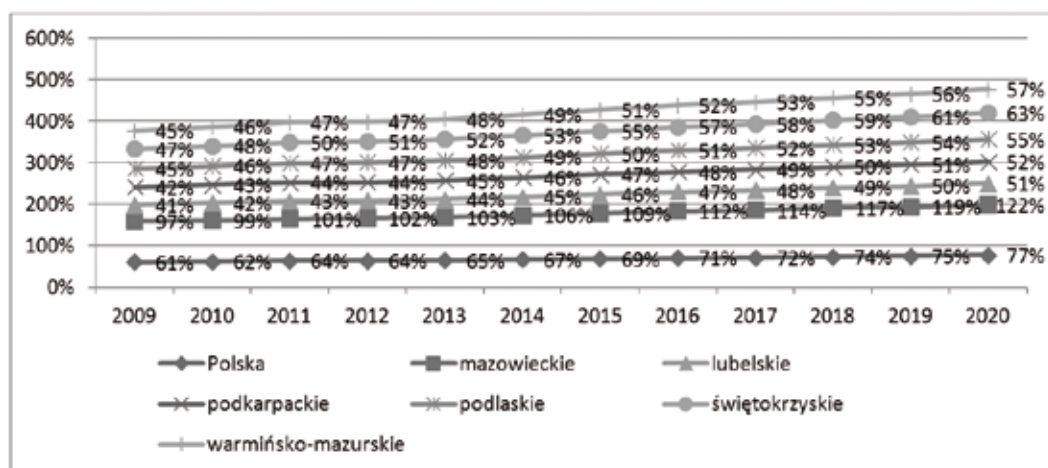
Źródło: Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020. Aktualizacja, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2013, s. 19.

W latach 2002-2009 dystans makroregionu do średniej UE-27 zmniejszył się, m.in. ze względu na wolniejszą dynamikę rozwoju większości krajów unijnych, co wskazuje na zachodzący proces konwergencji. Niemniej jednak wszystkie województwa Polski Wschodniej nadal znajdują się wśród dwudziestu najbiedniejszych regionów Unii (NUTS-2). Pozycja konkurencyjna regionów silnie koreluje z ich pozycją rozwojową, charakteryzowaną przez wielkość produktu krajowego brutto na mieszkańca (PKB *per capita*): im niższy poziom syntetycznej regionalnej konkurencyjności, tym niższy poziom rozwoju. W 2009 r. PKB *per capita* wypracowany w makroregionie Polski Wschodniej stanowił zaledwie 44% średniej unijnej.

Prognozowane wartości PKB *per capita* przy założeniu średniego tempa wzrostu gospodarczego na poziomie 2,5% wskazują, że w roku 2020 średnie tempo rozwoju Polski będzie oscylowało w granicach 77%. Województwo mazowieckie charakteryzuje się bardzo wysokim i dynamicznym poziomem wzrostu gospodarczego na poziomie 122%, z kolei najsłabszym województwo lubelskie – jedynie wzrostem na poziomie 51%. Pokazuje to ogromne dysproporcje w makroregionach Polski Centralnej i Wschodniej w poziomie dobrobytu społeczno-gospodarczego.

Województwo podkarpackie jest jednym z najbiedniejszych regionów Unii Europejskiej, mniej zamożni są jedynie mieszkańcy kilku regionów w Bułgarii i Rumunii. W 2007 r. podkarpacki PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca wyniósł 5 500 euro, czyli 22 tys. złotych, co stanowi niespełna 36,7% średniej w Unii Europejskiej. Statystyczny mieszkaniec województwa podkarpackiego wytwarza siedemnaście razy mniejsze PKB niż mieszkaniec Londynu, najbogatszego regionu UE. Jedną z szans dla makroregionu jest wzmocniona aktywizacja zasobów pracy i poprawa jakości kapitału ludzkiego, co będzie miało swoje odzwierciedlenie we wzmacnianiu umiejętności i kompetencji kadr zdolnych do skutecznego działania w warunkach gospodarki opartej na wiedzy i generowania dodatkowych impulsów rozwojowych.

Rysunek 1. Prognozowane wartości PKB per capita w PPS w stosunku do UE-27 per capita (dla której założono średnie tempo wzrostu rzędu 2,5%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: E. Kusideł, K. Lewandowska-Gwarda, Ekspertyza dotycząca projekcji PKB per capita (wg PPS) na poziomie województw (NUTS-2) oraz wybranych podregionów (NUTS-3) do 2020 roku wraz z analizą konsekwencji ewentualnych zmian klasyfikacji NUTS dla polityki spójności po 2020 roku, s. 5.

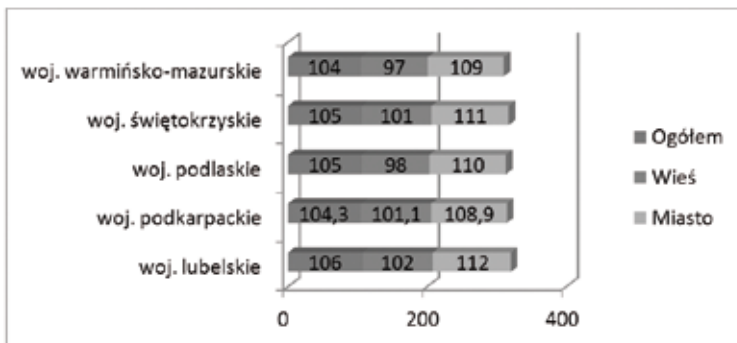
CHARAKTERYSTYKA DEMOGRAFICZNA REGIONU WSCHODNIEGO

Z przeprowadzonych na potrzeby aktualizacji strategii analiz wynika, że dwa główne czynniki, które w znacznej mierze odpowiadają za rozmiar luki rozwojowej dzielącej Polskę Wschodnią od bardziej rozwiniętych regionów w kraju i UE-27 to niska wydajność pracy oraz niewykorzystane zasoby pracy. Niska wydajność pracy jest efektem specyfiki branżowej gospodarek województw makroregionu i niższej niż średnio w kraju produktywności poszczególnych sektorów. Makroregion Polski Wschodniej cechuje na tle kraju bardzo wysokie zaangażowanie zasobów pracy w sektorze rolniczym, charakteryzującym się znacznie niższą wydajnością pracy niż pozostałe sektory gospodarki. Z kolei niższa wydajność pracy w poszczególnych sektorach gospodarki jest efektem gorszego wyposażenia województw Polski Wschodniej w kluczowe regionalne aktywa: potencjał technologiczny i innowacyjny, jakość zasobów pracy oraz wyposażenie w infrastrukturę.

W latach 2002-2009 udział makroregionu w PKB Polski zmniejszał się i ten trend – dodatkowo wzmocniany niekorzystnymi prognozami demograficznymi, przewidującymi kurczenie się zasobów pracy, najprawdopodobniej utrzyma się w perspektywie do 2020 r., jeśli nie zostaną podjęte skuteczne działania dynamizujące procesy rozwojowe na tym obszarze. Wskaźnik feminizacji wskazuje, ile kobiet w danym społeczeństwie przypada na określoną liczbę mężczyzn, najczęściej, ile kobiet przypada na 100 mężczyzn. Analogicznym współczynnikiem jest współczynnik maskulinizacji. Najniższy wskaźnik feminizacji według miejsca zamieszkania jest w województwach warmińsko-mazurskim oraz podkarpackim, najwyższy natomiast w województwie lubelskim, zwłaszcza wśród mieszkańców obszarów wiejskich.

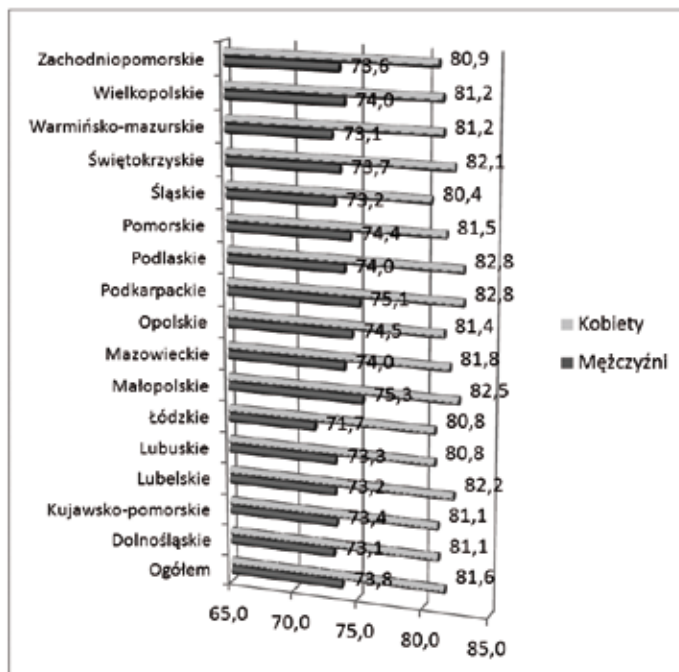
W Polsce kobiety żyją o około 7,8 roku dłużej aniżeli mężczyźni, jednak wydłużony proces trwania życia jest zdecydowanie wolniejszy niż kobiet w Europie Zachodniej. Z najnowszych danych wynika, że w latach 2001-2013 długość życia mężczyzn w Polsce wzrosła z 66 do 73 lat, jednak panowie nadal żyją o 6,1 roku krócej niż w Europie Zachodniej [Raport Światowej Organizacji Zdrowia (WHO), *Healthy life expectancy for 187 countries, 1990-2010: a systematic analysis for the Global Burden Disease Study 2010*].

Rysunek 2. Wskaźnik feminizacji według miejsca zamieszkania w 2011 r. w Regionie Wschodnim



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS oraz Ludność w województwie podkarpackim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2013*, s. 54, Ludność w województwie podlaskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2013*, s. 53, Ludność w województwie warmińsko-mazurskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Urząd Statystyczny w Olsztynie, Olsztyn 2013*, s. 66, Ludność w województwie lubelskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2013*, s. 24, Ludność w województwie świętokrzyskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce 2013*, s. 40.

Rysunek 3. Przeciętne trwanie życia w 2014 r. według województw



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Przeciętne trwanie życia w 2014 r. według województw (NTS2), <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/trwanie-zycia/trwanie-zycia,1,1.html> (dostęp: 21.05.2015).

LUDNOŚĆ WEDŁUG STANU CYWILNEGO W REGIONIE WSCHODNIM

W spisie 2011 r., analogicznie jak w spisie z 2002 r., wyodrębniono dwa rodzaje stanu cywilnego: prawny oraz faktyczny i ustalono je dla ludności w wieku 15 lat i więcej. Stan cywilny prawny odnosi się do formalnoprawnej sytuacji respondentów. Wyróżniono kategorie: kawaler/panna, żonaty/zamężna, wdowiec/wdowa, rozwiedziony/rozwiedziona. Przypadki osób z orzeczoną przez sąd separacją zaliczono do grupy żonatych/zamężnych.

Tabela 2. Ludność w wieku 15 lat i więcej według stanu cywilnego prawnego, płci i miejsca zamieszkania w Regionie Wschodnim w 2011 r.

Wyszczególnienie		Ogółem	Stan cywilny prawny				
			Kawalerowie/ panny	żonaci/ zamężne	Wdowcy/ wdowy	Rozwiedzeni/ rozwiedzione	Nieustalony
w tys.							
Woj. podkarpackie	Ogółem	1095,8	303,6	627,0	114,7	44,2	6,4
	M	537,2	180,2	312,3	16,5	18,7	3,1
	K	564,9	123,4	314,7	98,2	25,5	3,2
Woj. warmińsko-mazurskie	Ogółem	1220,1	350,6	658,7	109,3	68,0	33,5
	M	592,3	201,7	328,2	17,0	28,4	17,0
	K	627,8	149,0	330,5	92,3	39,5	16,5
Woj. podlaskie	Ogółem	1021,7	301,4	561,1	99,7	47,3	12,1
	M	494,2	175,6	277,7	15,0	19,9	6,1
	K	527,5	125,9	283,4	84,8	27,4	6,1
Woj. lubelskie	Ogółem	1842,5	529,3	1038,9	191,9	72,2	10,2
	M	884,2	305,9	517,5	26,5	29,6	4,8
	K	958,2	223,4	521,3	165,4	42,6	5,5
Woj. świętokrzyskie	Ogółem	1095,8	303,6	627,0	114,7	44,2	6,4
	M	530,9	180,2	312,3	16,5	18,7	3,1
	K	564,9	123,4	314,7	98,2	25,5	3,2
w odsetkach /struktura pozioma							
Woj. podkarpackie	Ogółem	100,0	27,7	57,2	10,5	4,0	0,6
	M	100,0	33,9	58,8	3,1	3,5	0,6
	K	100,0	21,8	55,7	17,4	4,5	0,6
Woj. warmińsko-mazurskie	Ogółem	100,0	28,7	54,0	9,0	5,6	2,7
	M	100,0	34,0	55,4	2,9	4,8	2,9
	K	100,0	23,7	52,6	14,7	6,3	2,6
Woj. podlaskie	Ogółem	100,0	29,5	54,9	9,8	4,6	1,2
	M	100,0	35,5	56,2	3,0	4,0	1,2
	K	100,0	23,9	53,7	16,1	5,2	1,1
Woj. lubelskie	Ogółem	100,0	28,7	56,4	10,4	3,9	0,6
	M	100,0	34,6	58,5	3,0	3,3	0,5
	K	100,0	23,3	54,4	17,3	4,4	0,6
Woj. świętokrzyskie	Ogółem	100,0	27,7	57,2	10,5	4,0	0,6
	M	100,0	33,9	58,8	3,1	3,5	0,6
	K	100,0	21,8	55,7	17,4	4,5	0,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ludność w województwie podkarpackim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2013*, s. 135, Ludność w województwie podlaskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2013*, ss. 58 i 133, Ludność w województwie warmińsko-mazurskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Urząd Statystyczny w Olsztynie, Olsztyn 2013*, ss. 78-79, Ludność w województwie lubelskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2013*, ss. 28 i 141, Ludność w województwie świętokrzyskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce 2013*, ss. 44 i 135.

Wyniki spisu w 2011 r. wykazały, że w porównaniu z 2002 r. większość kategorii nie zmieniła istotnie swego udziału. W dalszym ciągu najbardziej liczną grupę stanowią osoby pozostające w związku małżeńskim. Kolejną grupą są kawalerowie i panny. Strukturę dopełniają osoby owdowiałe oraz osoby rozwiedzione. Różnice w strukturze stanu cywilnego pod względem płci i wieku wynikają z odmiennych dla kobiet i mężczyzn wzorców zawierania związku małżeńskiego oraz różnic w zakresie umieralności i trwania życia.

W województwie podlaskim rozwódek jest o 6,8 tys. więcej aniżeli rozwodników, w przypadków osób wdowich kobiet jest prawie sześciokrotnie więcej (5,9) aniżeli mężczyzn.

W województwie warmińsko-mazurskim rozwódek jest aż o 11,1 tys. więcej aniżeli rozwodników. Wdów natomiast ponad pięciokrotnie więcej (5,4) niż wdowców. W odniesieniu do województwa podlaskiego kobiet rozwiedzionych jest o 7,5 tys. więcej, wdów z kolei również ponad pięciokrotnie więcej (5,7) niż wdowców. W województwie lubelskim rozwódek jest aż o 13 tys. więcej aniżeli rozwodników. W przypadku osób wdowich kobiet jest ponad sześciokrotnie więcej niż mężczyzn (6,2). W województwie świętokrzyskim, podobnie jak w podlaskim, kobiet rozwiedzionych jest o 6,8 tys. więcej, a wdów prawie sześciokrotnie więcej niż wdowców (5,9).

Tabela 3. Struktura ludności w wieku 15 lat i więcej według stanu cywilnego prawnego w latach 2002 oraz 2011 w Regionie Wschodnim

Wyszczególnienie		Stan cywilny prawny				
		Kawalerowie/ panny	żonaci/ zamężne	Wdowcy/ wdowy	Rozwiedzeni/ rozwiedzione	Nieustalony
Woj. podkarpackie	2002	28,5%	57,7%	9,3%	3,7%	0,8%
	2011	28,8%	55,8%	9,6%	5,0%	0,8%
Woj. warmińsko-mazurskie	2002	29,9%	57,1%	8,6%	4,0%	0,5%
	2011	28,7%	54,0%	9,0%	5,6%	2,7%
Woj. podlaskie	2002	29,0%	57,6%	9,4%	3,2%	0,8%
	2011	29,5%	54,9%	9,8%	4,6%	1,2%
Woj. lubelskie	2002	28,4%	58,3%	10,2%	2,7%	0,3%
	2011	28,7%	56,4%	10,4%	3,9%	0,6%
Woj. świętokrzyskie	2002	27,3%	59,2%	10,2%	2,8%	0,4%
	2011	27,7%	57,2%	10,5%	4,0%	0,6%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ludność w województwie podkarpackim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2013, Tablica przeglądowa nr VII, Ludność w województwie podlaskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2013, s. 58, Ludność w województwie warmińsko-mazurskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, Urząd Statystyczny w Olsztynie, Olsztyn 2013, s. 72, Ludność w województwie lubelskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2013, s. 28, Ludność w województwie świętokrzyskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce 2013, s. 44.

Analizując strukturę ludności w wieku 15 lat i więcej w latach 2002 oraz 2011 w grupie osób rozwiedzionych oraz wdowich na podstawie przedstawionych danych procentowych, zauważyć można skokowy przyrost osób rozwiedzionych we wszystkich województwach makroregionu wschodniego. Najniższy przyrost osób rozwiedzionych w analizowanym przedziale czasowym odnotowano w województwie lubelskim (1,2%), natomiast najwyższy w województwie warmińsko-mazurskim – o 1,6%. W przypadku osób wdowich różnice przyrostowe kształtują się na poziomie porównywalnym i zbliżonym niezależnie od upływu czasu 0,2-0,4%. Ze względu na zróżnicowany przedział wiekowy niejednorodny dla większości województw makroregionu Polski Wschodniej dokonano podziału tabeli.

Tabela 4A. Ludność w wieku 15 lat i więcej według stanu cywilnego prawnego, płci i wieku w 2011 r. w Regionie Wschodnim cz. I (woj. warmińsko-mazurskie oraz woj. podlaskie)

Wyszczególnienie		Ogółem		W wieku					
				15-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65 plus
		w tys.							
Woj. warmińsko-mazurskie	Mężczyźni	592,3	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Kawalerowie	201,7	34,0	93,0	46,2	20,2	14,0	7,4	3,3
	Żonaci	328,2	55,4	3,2	45,7	69,5	74,1	79,2	75,7
	Wdowcy	17,0	2,9	X	X	0,3	1,6	4,7	16,8
	Rozwiedzeni	28,4	4,8	X	2,4	7,5	8,3	7,6	3,4
	Nieustalony	17,0	2,9	3,6	5,7	2,5	2,0	1,1	0,7
	Kobiety	627,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Panny	149,0	23,7	84,9	30,0	11,0	6,7	5,1	3,4
	Zamężne	330,5	52,6	9,8	59,8	74,2	74,2	66,9	32,9
	Wdowy	92,3	14,7	X	0,4	2,0	6,9	18,7	59,6
	Rozwiedzione	39,5	6,3	0,4	4,7	10,3	10,8	8,7	3,5
	Nieustalony	16,5	2,6	4,8	5,2	2,5	1,5	0,8	0,6
Woj. podlaskie	Mężczyźni	494,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Kawalerowie	175,6	35,5	94,8	48,2	22,3	15,6	10,8	6,5
	Żonaci	277,7	56,2	3,7	47,3	70,2	75,0	77,8	80,5
	Wdowcy	15,0	3,0	-	0,0	0,3	1,5	3,8	8,7
	Rozwiedzeni	19,9	4,0	0,1	2,3	5,9	6,8	6,9	4,0
	Nieustalony	-	-	-	-	-	-	-	-
	Kobiety	527,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Panny	125,9	23,9	87,3	31,2	11,6	6,6	5,3	3,3
	Zamężne	283,4	53,7	10,5	62,2	77,4	76,4	67,3	50,5
	Wdowy	84,8	16,1	0,0	0,4	1,8	6,9	18,9	42,0
	Rozwiedzione	27,4	5,2	0,4	3,9	8,0	9,4	8,0	4,0
	Nieustalony	-	-	-	-	-	-	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ludność w wieku 15 lat i więcej według stanu cywilnego prawnego, wieku i płci w 2011 r., *Tablice nr 10 cz. I i 10 cz. II dla woj. warmińsko-mazurskiego*, Ludność w wieku 15 lat i więcej według stanu cywilnego prawnego, wieku i płci w 2011 r., *Tablice nr 10A i 10B dla woj. podlaskiego*.

W każdym z pięciu analizowanych województw makroregionu czynnikami różnicującymi strukturę ludności według stanu cywilnego jest kryterium demograficzne: płeć i wiek, które w istotny sposób powiązane z procesami kształtującymi tę strukturę, w szczególności z zawieraniem i rozpadem małżeństw oraz umieralnością.

W województwie warmińsko-mazurskim wyniki spisu z 2011 roku wykazały pięciokrotnie wyższy odsetek owdowiałych kobiet (14,7%) niż mężczyzn (2,9%). Większy udział wdów niż wdowców dotyczył wszystkich analizowanych grup wieku i wynikał z dłuższego (o 8-9 lat) trwania życia kobiet niż mężczyzn. Największy odsetek osób owdowiałych odnotowano w najstarszej grupie wieku. Wśród kobiet w wieku 65 lat i więcej wdowy stanowiły 59,6%, a wśród mężczyzn w tym samym wieku udział wdowców wyniósł 16,8%. Zatem kobiet owdowiałych w tym przedziale wiekowym jest trzy i pół razy więcej aniżeli owdowiałych mężczyzn. Osoby rozwiedzione stanowiły najmniej liczną grupę ludności; mężczyźni – 4,8%, kobiety – 6,3%. Najwyższy udział rozwiedzionych odnotowano w grupie wieku 45-54 lata, w przypadku mężczyzn – 8,3% i kobiet – 10,8%. Odsetek osób po rozwodzie w kolejnych grupach wieku systematycznie zmniejszał się. W województwie podlaskim w analizowanych zbiorowościach społecznych, wyodrębnionych według kryterium

Tabela 4B. Ludność w wieku 15 lat i więcej według stanu cywilnego prawnego, płci i wieku w 2011 r. w Regionie Wschodnim cz. II (woj. podkarpackie, woj. lubelskie oraz woj. świętokrzyskie)

Wyszczególnienie		Ogółem		W wieku									
				15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60 plus
		w tys.											
Woj. podkarpackie	Mężczyźni	865,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Kawalerowie	309,9	35,8	bd	bd	82,6	32,6	23,6	18,1	16,7	14,3	11,1	7,7
	Żonaci	503,6	58,2	bd	bd	16,1	63,7	71,9	76,9	77,5	79,2	81,4	83,7
	Wdowcy	23,9	2,8	bd	bd	0,0	0,1	0,2	0,4	0,7	1,7	2,8	4,4
	Rozwiedzeni	20,4	2,4	bd	bd	0,3	2,3	3,3	3,8	4,2	4,0	3,9	3,6
	Nieustalony	7,3	0,8	bd	bd	0,9	1,3	1,1	0,8	0,9	0,9	0,8	0,6
	Kobiety	918,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Panny	235,0	25,6	bd	bd	69,7	21,3	13,8	10,1	8,3	7,4	6,9	6,3
	Zamężne	514,1	56,0	bd	bd	28,0	72,9	79,2	81,3	81,1	78,0	74,4	67,3
	Wdowy	131,2	14,3	bd	bd	0,0	0,4	1,2	2,2	4,5	7,9	12,7	21,7
	Rozwiedzione	29,2	3,2	bd	bd	0,8	3,6	4,7	5,3	5,3	5,8	5,2	4,3
	Nieustalony	9,3	1,0	bd	bd	1,5	1,7	1,2	1,1	0,9	0,8	0,8	0,5
Woj. lubelskie	Mężczyźni	884,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Kawalerowie	305,9	34,6	99,4	91,3	60,1	32,9	22,5	17,4	15,9	14,1	11,0	8,1
	Żonaci	517,5	58,5	0,1	7,8	37,7	63,5	72,1	75,6	76,9	77,8	79,5	81,8
	Wdowcy	26,5	3,0	-	-	-	0,1	0,2	0,4	0,8	1,8	3,1	5,2
	Rozwiedzeni	30	3,3	-	0,1	1,1	2,7	4,5	6,0	5,8	5,9	6,0	4,7
	Nieustalony	4,8	0,5	0,5	0,8	1,1	0,8	0,6	0,5	0,5	0,4	0,3	0,2
	Kobiety	958,2	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Panny	223,3	23,3	97,9	78,8	38,8	20,4	13,1	9,0	7,1	6,1	5,4	4,7
	Zamężne	521,3	54,4	1,1	19,6	57,4	73,0	77,9	79,9	78,7	76,7	72,1	64,9
	Wdowy	165,4	17,3	-	0,1	0,2	0,7	1,5	2,7	5,5	9,4	15,3	24,8
	Rozwiedzione	42,6	4,4	-	0,5	2,2	4,8	6,9	7,9	8,2	7,5	7,1	5,5
	Nieustalony	5,5	0,6	1,0	1,0	1,3	1,1	0,6	0,5	0,5	0,4	0,2	0,1
Woj. świętokrzyskie	Mężczyźni	530,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Kawalerowie	180,2	33,9	99,7	92,4	60,7	32,5	23,0	19,2	17,8	15,3	11,8	8,0
	Żonaci	312,3	58,8	0,1	6,6	37,1	63,6	71,3	74,0	74,3	76,5	79,0	81,8
	Wdowcy	16,5	3,1	-	-	0,1	0,0	0,1	0,5	1,0	1,6	3,2	4,7
	Rozwiedzeni	18,7	3,5	-	0,1	1,1	3,2	4,9	5,7	6,3	6,0	5,6	5,0
	Nieustalony	3,1	0,6	0,3	0,9	1,0	0,6	0,7	0,6	0,7	0,7	0,5	0,4
	Kobiety	564,9	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Panny	123,4	21,8	98,2	77,0	38,2	19,0	12,0	7,5	6,3	5,2	5,1	4,4
	Zamężne	314,7	56,7	1,2	21,3	57,8	74,4	78,7	81,0	79,4	77,9	72,8	66,5
	Wdowy	98,1	17,4	-	0,1	0,3	0,6	1,4	2,8	5,4	8,9	15,0	23,7
	Rozwiedzione	25,5	4,5	-	0,5	2,5	5,4	7,3	8,0	8,4	7,7	6,8	5,2
	Nieustalony	3,2	0,6	0,6	1,2	1,3	0,6	0,7	0,6	0,5	0,3	0,3	0,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ludność w województwie podkarpackim. Stan i struktura demograficzno-społeczna. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Rzeszów 2013*, ss. 135, 138, Ludność w województwie lubelskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Lublin 2013*. Ludność w wieku 15 lat i więcej według stanu cywilnego prawnego, wieku i płci w 2011 r., *Tablica 9A i 9B*, Ludność w województwie świętokrzyskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, *Kielce 2013*, ss. 136, 139.

geograficznego, odsetek żonatych mężczyzn był nieznacznie wyższy (56,2%) niż zamężnych kobiet (53,7%). Wśród osób zamieszkujących województwo podlaskie, pozostających w związkach małżeńskich do 49 roku życia utrzymywała się przewaga odsetka zamężnych kobiet nad żonatymi mężczyznami. W grupie wiekowej 50-54 lata udział zamężnych kobiet i żonatych mężczyzn prawie wyrównał się (wyniósł odpowiednio 75,3% i 75,4%). W kolejnych grupach wiekowych tendencja uległa odwróceniu – dane pokazują zdecydowaną wzrastającą przewagę odsetka żonatych nad mężatkami. W przypadku osób 65-letnich i starszych był on już ponad dwukrotnie wyższy. Wynika to z większej umieralności mężczyzn, powodującej częstsze owdowienia kobiet, co w konsekwencji

prowadzi do tego, iż starsi mężczyźni pozostają do końca życia żonaci, a starsze kobiety są wdowami. Wśród osób w wieku 15 lat i więcej w 2011 r. odsetek wdów (16,1%) osiągnął poziom ponad pięciokrotnie wyższy niż wdowców (3,0%). Większy udział wdów niż wdowców dotyczył wszystkich grup wieku, ale wśród osób 70-letnich i starszych był on już prawie 5-krotnie wyższy. W grupie kobiet w wieku 80 lat i więcej wdowy stanowiły 79,1%, podczas gdy tylko co trzeci 80-letni i starszy mężczyzna był wdowcem. W analizowanej zbiorowości odsetek osób rozwiedzionych, mieszkających w województwie podlaskim był niewielki (4,0% w przypadku mężczyzn i 5,2% w przypadku kobiet) i zarówno wśród mężczyzn, jak i kobiet wzrastał w kolejnych grupach wieku do 59 roku życia, a następnie zmniejszał się w kolejnych przedziałach wiekowych.

Ze względu na niejednorodność w przedziałach wiekowych występuje formalna trudność porównania danych zarówno w liczbach bezwzględnych, jak i danych procentowych. Na podstawie dotychczasowego wnioskowania można zakładać porównywalność danych, zwłaszcza w starszych przedziałach wiekowych. W województwie podkarpackim odsetek osób owdowiałych ogółem – zarówno w miastach, jak i na wsi – wyniósł około 9% populacji w wieku 15 lat i więcej, przy czym dla mężczyzn wyniósł około 3%, a dla kobiet ponad pięć razy więcej. Największy procentowy udział kobiet rozwiedzionych przypada na przedział wiekowy 40-59 lat i jest to szacunkowo o 1,3-1,4 p.p. więcej aniżeli w przypadku rozwodników. W dalszych przedziałach wiekowych udziały procentowe zarówno w przypadku kobiet, jak i mężczyzn są o połowę niższe. Ogółem kobiet rozwiedzionych w danym województwie jest o 0,8% więcej aniżeli rozwodników. W odniesieniu do osób wdowich, kobiet jest pięciokrotnie więcej aniżeli mężczyzn, dotyczy to również kobiet po 60 roku życia. W województwie lubelskim znaczący przyrost kobiet owdowiałych występuje w przedziale wiekowym 55 plus – prawie sześciokrotnie więcej (5,8), co tylko potwierdza dane krajowe. W odniesieniu do osób rozwiedzionych, kobiet rozwiedzionych ogółem jest o 1,1 p.p. więcej, natomiast w starszym przedziale wiekowym – 60 plus – o 1,3 p.p. więcej.

W województwie świętokrzyskim wyższa umieralność mężczyzn powoduje częstsze owdowienia kobiet, w miarę przechodzenia do starszych grup wieku zjawisko nasila się – w rezultacie starsi mężczyźni najczęściej do końca życia pozostają żonaci, a starsze kobiety są wdowami. Kobiet wdowich ogółem jest prawie sześciokrotnie więcej (5,5) aniżeli mężczyzn. Rozwódek jest o 1,0% więcej aniżeli rozwodników ogółem. W starszych przedziałach wiekowych udziały procentowe nieznacznie rosną i kształtują się na poziomie najwyższych różnic w przedziale wiekowym 35-44 lata.

PODSUMOWANIE

Problematyka rozwoju demograficznego makroregionu Polski Wschodniej ze szczególnym uwzględnieniem jednoosobowych gospodarstw domowych jest niezwykle złożona. Niski wskaźnik dzietności w makroregionie będzie miał swoje konsekwencje w postaci procesu zmniejszania się liczby osób w wieku produkcyjnym w wyniku silnych procesów emigracyjnych, co z kolei jest skorelowane ze starzeniem się społeczeństwa i wzrostem liczby jednoosobowych gospodarstw domowych. W ujęciu praktycznym zmiany te mogą mieć charakter trwały. Utworzenie obszarów NUTS ma na celu zapewnienie jednolitego i spójnego podziału terytorialnego do zestawiania statystyk regionalnych UE. Polska Wschodnia obejmuje obszar administracyjny pięciu województw: lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie oraz warmińsko-mazurskie. Będąc zwartym obszarem o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego w Polsce i jednym z najsłabszych w Unii Europejskiej, makroregion jest obszarem szczególnego zainteresowania polityki regionalnej i pozostaje beneficjentem instrumentów zorientowanych na najbiedniejsze regiony Unii Europejskiej. Biorąc pod uwagę przewidywane niższe tempo rozwoju krajów unijnych w latach 2009-2020 prognozuje się, że makroregion zmniejszy dystans rozwojowy w stosunku do średniej unijnej, jednak wartość PKB *per capita* makroregionu będzie nadal o prawie połowę niższa od średniej wartości dla Unii Europejskiej.

Anna Dorota Karpa¹
Grzegorz Karpa²

WPŁYW TERMOMODERNIZACJI BUDYNKÓW WIELKOPŁYTOWYCH NA RZECZ POSZANOWANIA ENERGII W UE I PLANOWANIE PROGRAMÓW REWITALIZACJI

STRESZCZENIE

W Europie realizowano różne programy działań służące poprawie standardu zasobów mieszkaniowych wykonanych w technologii wielkopłytowej. Nie wszystkie przyniosły spodziewane efekty, ale systematyczne prace prowadzone w tym kierunku z czasem coraz lepiej wpływały na rezultaty w postaci poprawy warunków życia i ochrony środowiska.

Celem pracy było przedstawienie w kontekście rewitalizacji zależności pomiędzy technologią wykonania a zużyciem energii cieplnej w budynkach mieszkalnych wielorodzinnych oraz znalezienie odpowiedzi na pytania dotyczące ilości zużywanej energii cieplnej w budynkach mieszkalnych wielorodzinnych wykonanych w różnych technologiach oraz jak dokonanie procesu termomodernizacji budowlanej wpłynie na wielkość i koszty ciepła pobranego na cele centralnego ogrzewania. Badania potwierdziły skuteczność przeprowadzania termomodernizacji istniejących budynków poprzez wykazanie faktycznych oszczędności zużywanej energii i kosztów z nią związanych.

WPROWADZENIE

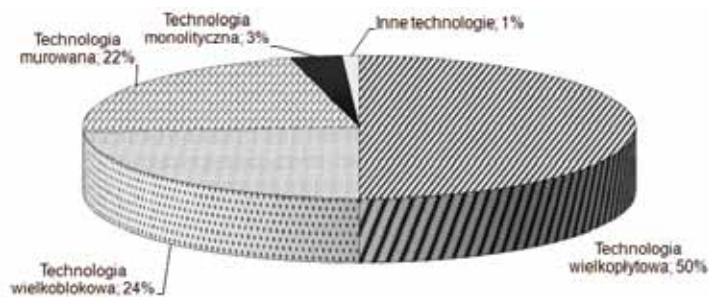
Konsekwencją niedostatecznej izolacyjności termicznej budynków jest ich wysokie zapotrzebowanie na energię do ogrzewania. Dotyczy to w szczególności obiektów zbudowanych wiele lat temu, gdy obowiązujące wówczas przepisy dopuszczały rozwiązania, które dzisiaj nie spełniałyby

¹ Dr inż. Anna Dorota Karpa, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Katedra Ekonomiki Przestrzennej i Środowiskowej.

² Inż. Grzegorz Karpa, Warmińsko-Mazurska Okręgowa Izba Inżynierów Budownictwa w Olsztynie.

bieżących norm związanych z energochłonnością budynków. Powstające straty ciepła oraz koszty z tym związane stanowią problem zarządców, właścicieli oraz użytkowników nieruchomości, gdyż w Polsce wielka płyta wciąż stoi. Najwięcej budynków wielorodzinnych w Polsce powstało w latach 1946-1992 (rysunek 1).

Rysunek 1. Struktura technologii zasobów budownictwa mieszkaniowego w Polsce w latach 1946-1992



Źródło: [Ostańska, 2009].

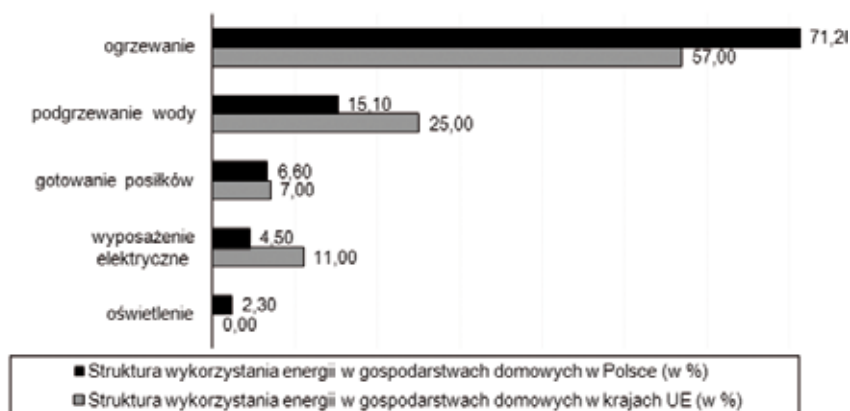
Ponad 70% polskiego społeczeństwa zamieszkuje budynki prefabrykowane, przy czym połowę budynków wykonano z wielkiej płyty, czyli w technologii wysoce energochłonnej [Ostańska, 2009]. Wg ekspertów trwałość obiektów określa się w przedziale 80-110 lat.

W Niemczech, Szwecji, Francji i Szkocji trwa wyburzanie części zasobu, a pozostała podlega kompleksowej rewitalizacji. Zwiększenie efektywności energetycznej jest obecnie jednym z podstawowych zagadnień, nad którymi pracują władze i instytucje naukowe Unii Europejskiej. Komisja Europejska przyznała spółdzielniom mieszkaniowym środki finansowe wspierające przejście na gospodarkę niskoemisyjną w tym termomodernizację budynków.

W Polsce, podobnie jak w pozostałych krajach Unii, budynki są największymi konsumentami energii. W strefie klimatycznej, w której znajduje się Polska, niezbędne jest sezonowe ogrzewanie budynków mieszkalnych, użyteczności publicznej, jak i przemysłowych (rysunek 2).

Obecnie ponad 70% energii wykorzystywanej w gospodarstwach domowych przeznaczone jest na ogrzewanie pomieszczeń [Berlej, Gulmontowicz, 2009]. Energochłonność budynków mieszkalnych w Polsce szacowana jest przez ekspertów jako dwu- trzykrotnie wyższa niż w krajach Europy Zachodniej. Po części wpływ na to mają ostrzejsze warunki klimatyczne, ale główną winę ponosi stosowana przez wiele lat technologia wznoszenia budynków (głównie z wielkiej płyty) [Bolkowski, 2007]. Zarówno krajowe, jak i europejskie regulacje prawne nakładają na zarządców i właścicieli budynków obowiązki dotyczące zużycia ciepła na racjonalnym poziomie. Zaostrzające się przepisy w zakresie oszczędności energii i izolacyjności cieplnej zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej z dn. 5 lipca 2013 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie [Dz. U., poz. 926] oraz zbliżająca się data 31.12.2020 r., od której w państwach członkowskich UE wszystkie nowo powstające budynki powinny wykazywać „niemal zerowe zapotrzebowanie na energię” [Recast Dyrektywy EPBD 2010/31/UE] wymuszają potrzebę modernizacji istniejących budynków wzniesionych minimum w technologii wielkopłytkowej. W 2008 r. Parlament Europejski przyjął pakiet ustaw klimatycznych określanych jako pakiet „3x20”, czyli konieczność ograniczenia do 2020 r.

Rysunek 2. Porównanie struktur wykorzystania energii w gospodarstwach domowych w Polsce i innych krajach UE



Źródło: [Berlej, Gulmontowicz, 2009].

emisji CO₂ o 20%, zmniejszenia zużycia energii o 20% oraz wzrostu zużycia energii ze źródeł odnawialnych o 20%. Realizacja tych zadań wymaga analizy energochłonności poszczególnych sektorów gospodarek państw UE i wprowadzenia ograniczeń dla tych, które pochłaniają relatywnie dużo energii. Sektor budowlany należy do wysoce energochłonnych obszarów gospodarki, dlatego UE wprowadziła dla niego dodatkowe regulacje prawne (tabela 1).

Tabela 1. Obowiązujące dyrektywy Parlamentu i Rady Unii Europejskiej

Tytuł dokumentu	Opis dokumentu
Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/31/UE z dnia 19 maja 2010 r. w sprawie charakterystyki energetycznej budynków	Implementacja dyrektywy obejmuje modyfikację istniejących oraz wprowadzenie nowych regulacji, których celem jest ekonomicznie uzasadniona poprawa charakterystyki energetycznej budynków na skutek zmniejszenia zapotrzebowania na energię wykorzystywaną na potrzeby ogrzewania, chłodzenia, przygotowywania ciepłej wody użytkowej i oświetlenia, a także zapewnienie odpowiedniego standardu energetycznego budynków wznoszonych oraz przebudowywanych.
Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniająca i w następstwie uchylająca dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE	Dyrektywa określa cel ogólny: do roku 2020 udział odnawialnych źródeł energii (OZE) w bilansie energetycznym UE ma osiągnąć 20%. Cel ten dotyczy UE i obciążenie poszczególnych krajów będzie zależne od dotychczasowego poziomu produkcji energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych. Zgodnie z tymi propozycjami Polska w 2020 r. ma osiągnąć 15% udziału OZE w produkcji energii elektrycznej.
Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2012/27/UE z dnia 25 października 2012 r. w sprawie efektywności energetycznej, zmiany dyrektyw 2009/125/WE i 20010/30/UE oraz uchylenia dyrektyw 2004/8/WE i 2006/32/WE	Dyrektywa nakłada obowiązek ustanowienia długoterminowej strategii wspierania inwestycji w renowację krajowych zasobów budynków mieszkaniowych i użytkowych, zarówno publicznych, jak i prywatnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Krajowego planu mającego na celu zwiększenie liczby budynków o niskim zużyciu energii”.

Na podstawie art. 4 dyrektywy 2012/27/UE w Ministerstwie Infrastruktury i Rozwoju został opracowany dokument *Wspierania Inwestycji w Modernizację Budynków*. Stanowi on załącznik do Krajowego planu działań dotyczącego efektywności energetycznej dla Polski 2014, jaki został opracowany w Ministerstwie Gospodarki z zaangażowaniem Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju. Krajowy plan zawiera szereg informacji odnoszących się do poprawy efektywności energetycznej w istniejących budynkach, tak aby możliwie najlepiej niwelować różnice standardu między zabudową nową i istniejącą. Kolejnym dokumentem opracowanym przez Ministra Infrastruktury i Rozwoju jest „Krajowy plan mający na celu zwiększenie liczby budynków o niskim zużyciu energii”. Powstał on na podstawie art. 39 ust. 1 Ustawy z dn. 29.08.2014 r. o charakterystyce energetycznej budynków. Przedstawia on działania administracji rządowej podejmowane w celu promowania budynków o niskim zużyciu energii, w tym w zakresie projektowania, budowy i przebudowy budynków w sposób zapewniający ich energooszczędność, oraz zwiększenia pozyskania energii ze źródeł odnawialnych w nowych oraz istniejących budynkach, a także określa harmonogram osiągnięcia założonych celów.

Świadomość problemu wśród właścicieli i użytkowników mieszkań pozostawia na zarządcach obowiązek zmniejszania ilości zużywanego ciepła na cele centralnego ogrzewania oraz utrzymania budynków w takim stanie technicznym, aby to osiągnąć. Zarządcy nieruchomości interesują się stratami ciepła głównie przez wzgląd na oszczędności, jakie mogą poczynić inwestując w odpowiednie izolowanie ścian. Parametrem charakteryzującym to zjawisko jest współczynnik przenikania ciepła (U). Umożliwia on obliczenie ilości ciepła w jednostce czasu przenikającego przez przegrodę budowlaną [Antoszevska, 2013]. W miarę upływu lat przepisy i normy dotyczące wartości współczynnika U stawały się coraz bardziej restrykcyjne, a maksymalny poziom współczynnika coraz mniejszy – od 1,40 od roku 1966 do 0,3 od roku 2008. Wymusiło to powstawanie nowych, coraz doskonalszych technologii w budownictwie, charakteryzujących się niską energochłonnością, a co za tym idzie bardziej ekologicznych. Problemem pozostają jednak budynki już istniejące, zwłaszcza te wybudowane dziesiątki lat temu, kiedy najpopularniejsza była wielka płyta. W związku ze znacznym postępowaniem w ostatnich latach dla poprawy wskaźników efektywności energetycznej w budynkach obserwowana jest również poprawa stanu parametrów termicznych zabudowy istniejącej. Niemniej jednak budynki te ciągle charakteryzują się znacznymi stratami ciepła z uwagi na niedostateczną izolację termiczną oraz wady systemowe, które dotyczą wentylacji, szczelności powietrznej i instalacji ogrzewania oraz przygotowania ciepłej wody. Instrumentem obrazującym poziom zużycia energii cieplnej w budynkach jest świadectwo charakterystyki energetycznej. Według ustawy prawo budowlane dla budynku oddawanego do użytkowania oraz dla budynku, lokalu mieszkalnego, a także części budynku stanowiącej samodzielny całość techniczno-użytkową, dokonuje się oceny charakterystyki energetycznej w formie świadectwa charakterystyki energetycznej zawierającego określenie wielkości energii w kWh/m²/rok, niezbędnej do zaspokojenia różnych potrzeb związanych z użytkowaniem budynku. Najlepszym sposobem na zaobserwowanie możliwych, przyszłych efektów działań termomodernizacyjnych jest porównanie mocy zamówionej i zużytej energii cieplnej w budynkach przed i po dociepleniu [Bończak-Kucharczyk, 2008]. Zgodnie z obowiązującą dyrektywą 2012/27/UE ustalono działania wspierające inwestycje w renowację krajowego zasobu budynków mieszkalnych. Dostępność różnych przedsięwzięć w ramach określonych form dofinansowania wspiera zarówno renowacje gruntowne, jak i te prowadzone etapami. System pomocy w zakresie wspierania przedsięwzięć termomodernizacyjnych dla właścicieli budynków został wprowadzony ustawą z dn. 18 grudnia 1998 r. o wspieraniu przedsięwzięć termomodernizacyjnych. Opracowana koncepcja umożliwiała sfinansowanie kompleksowej modernizacji budynku prowadzącej do zmniejszenia zużycia energii, a tym samym obniżenia kosztów zapotrzebowania na ciepło. W dniu 19 marca 2009 r. zaczęła obowiązywać zmieniona ustawa z dn. 21 listopada 2008 r. o wspieraniu termomodernizacji i remontów. Celem nowelizacji było również określenie zasad

finansowania ze środków Funduszu Termomodernizacji i Remontów. Podstawowym działaniem funduszu jest pomoc w realizacji termomodernizacji czy remontu budynków istniejących z udziałem kredytów zaciąganych w bankach komercyjnych. Pomoc w postaci premii stanowi spłatę części kredytu zaciągniętego na realizację przedsięwzięcia lub remontu. Głównym dysponentem środków budżetowych jest Bank Gospodarstwa Krajowego. Przyznaje on premie w granicach wolnych środków, w ramach limitów premii każdego rodzaju, jakie określa plan finansowy funduszu.

Przeprowadzone badania mogą posłużyć jako materiał wstępny do opracowania ewentualnego planu, którego podstawowym zadaniem powinno być wspieranie idei racjonalnego działania w ramach poprawy stanu technicznego budynków zmniejszającego ich energochłonność. Zdając sobie sprawę z dość, jak na razie, wąskiego spojrzenia na tak rozległy problem, starano się przedstawić możliwie prosto potrzebę sukcesywnego przeprowadzania rewitalizacji blokowisk polepszając układ przestrzenny i jakość architektury.

CEL, ZAKRES I METODYKA BADAŃ

Celem badań było przedstawienie zależności pomiędzy technologią wykonania a zużyciem energii cieplnej w budynkach mieszkalnych wielorodzinnych. Podczas badań podjęto próbę wyjaśnienia, jaka jest różnica w ilości zużywanej energii cieplnej w budynkach mieszkalnych wielorodzinnych wykonanych w różnych technologiach. Kolejnym poruszonym problemem badawczym była odpowiedź na pytanie, jak dokonanie procesu termomodernizacji budowlanej wpłynie na wielkość i korzyści społeczno-ekonomiczne względem ciepła pobranego na cele centralnego ogrzewania. Badaniami objęto 5 budynków zarządzanych przez wybraną SM w Giżycku. W celu porównania różnych technologii zestawiono parametry dotyczące trzech budynków wykonanych w różnych latach i technologiach. Natomiast dla zaobserwowania skutków termomodernizacji porównano trzy identyczne budynki, z których dwa zostały poddane termomodernizacji we wcześniejszych latach. Budynki: „A”, „B” i „C” wybudowano w technologii OWT-67 (Oszczędna Wielkopłykowa Technologia). System ten powstał w 1967 r. i miał w szybki i oszczędny sposób zapewnić obywatelom odpowiednią ilość mieszkań, poprzez tworzenie konstrukcji i ścian z gotowych elementów – prefabrykatów. W Polsce istniało kilka systemów wielkiej płyty, a jednym z nich był system ONO, będący unowocześnioną dla potrzeb zmieniających się wymogów prawnych wielką płytą. W tym właśnie systemie powstał kolejny badany obiekt – „D”. Przy jego budowie użyto dodatkowo bloczków gazobetonowych, mających na celu zwiększenie izolacyjności cieplnej przegród budowlanych. Budynek „N” powstał w tzw. nowoczesnej technologii. Czasowy zakres badań objął lata 2011-2013. Wybór okresu badań jest uzasadniony z punktu widzenia lat powstania poszczególnych budynków. Ponieważ najmłodszy budynek objęty badaniem został oddany do użytku w 2009 roku, chcąc przedstawić obrazowo różnice w zużyciu energii cieplnej z uwzględnieniem temperatur średniorocznych, uwzględniono te lata, w których wszystkie budynki funkcjonowały w pełni zgodnie ze swoim przeznaczeniem. Do osiągnięcia celu badań została wykorzystana metoda analizy dokumentów za pomocą techniki porównawczej. Podczas analizy materiałów i dokumentów zastosowano również metodę opisową i wywiad. Źródłem materiałów niezbędnych do przeprowadzenia badań były dane pochodzące ze spółdzielni mieszkaniowej w Giżycku, głównie z działu technicznego oraz finansowo-księgowego. Informacje uzyskane w drodze analizy dokumentów przedstawiono w postaci rysunków i tabel, obrazujących rzeczywiste wartości zużycia energii cieplnej na poszczególnych budynkach oraz różnice w tym zakresie w zależności od technologii wykonania.

WYNIKI BADAŃ

Termomodernizacja budynków mieszkalnych

Podstawą decyzji o podjęciu inwestycji powinno być proste zestawienie wielkości nakładów inwestycyjnych i możliwych do osiągnięcia korzyści finansowych. Tylko w przypadku, gdy korzyści wygenerowane w wyniku realizacji projektu przewyższają wysokość przewidywanych nakładów, istnieje racjonalny impuls do podjęcia tego zadania [Norwisz, 2007]. Można jednak stwierdzić, że motywy inwestowania koncentrują się według trzech zasadniczych grup przesłanek – ekonomicznych, użytkowych i psychospołecznych [Siemińska, 2011]. Termomodernizacja to zespół racjonalnych działań dotyczących istniejącego budynku, zmierzających między innymi do zmniejszenia sezonowego zapotrzebowania na ciepło do ogrzewania pomieszczeń oraz zmniejszenia mocy cieplnej zamówionej [Laskowski, 2005]. Badania nad efektywnością energetyczną budynków potwierdziły, że najlepsze efekty (korzyści) ekonomiczne i społeczne przynoszą inwestycje budowlane kompleksowe, polegające na ociepleniu wszystkich ścian budynku i całkowitej modernizacji instalacji c.o. Pomimo wysokich nakładów inwestycyjnych, uzyskuje się najwyższe korzyści ekonomiczne [Sujkowski, 2011]. Termomodernizacja, jak każda inwestycja, może przynieść korzyści finansowe, ale jej powodzenie zależy od prawidłowej oceny opłacalności, organizacji i sposobu finansowania. Niezbędnym warunkiem jest więc dobrze wykonany audyt energetyczny, czyli analiza stanu istniejącego oraz propozycje wykonania i sfinansowania usprawnień [Duda, Robakiewicz, 1997].

Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania dotyczące strat ciepła

Chcąc dokonać porównania budynków wykonanych w różnych technologiach, należy wziąć pod uwagę kilka czynników. Badane budynki (tabela 2) różnią się rokiem budowy, ale nie ma to tak dużego przełożenia na rzeczywistą ilość pobranej energii na cele c.o. jak systemy, w jakich zostały wykonane.

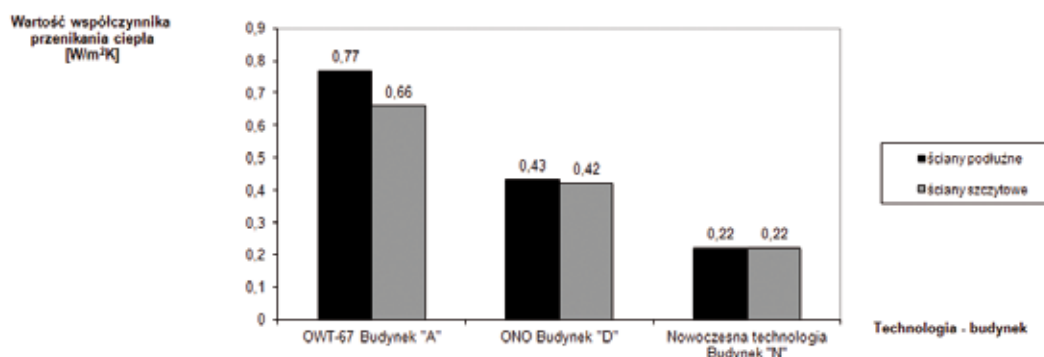
Tabela 2. Charakterystyka badanych budynków wykonanych w różnych technologiach

Cecha	Budynek „A”	Budynek „D”	Budynek „N”
Rok budowy	1979	1994	2008
Technologia	Wielka płyta OWT-67	Wielka płyta ONO	Nowoczesna technologia

Źródło: Opracowanie własne.

Zasadnicza kwestia technologiczna różniąca budynki z wielkiej płyty (OWT-67 i ONO) oraz w nowoczesnej technologii, polega na strukturze i grubości przegród budowlanych, szczególnie ścian zewnętrznych. Elementem charakteryzującym izolacyjność termiczną przegród budowlanych jest współczynnik przenikania ciepła (U). Jest on uzależniony od grubości elementów przegrody, współczynnika przewodzenia dla poszczególnych materiałów oraz oporu cieplnego. Ponieważ każdy z badanych budynków posiada inną strukturę ścian zewnętrznych, dla każdej ściany współczynnik przenikania ciepła jest inny. Dla zobrazowania różnic trzech analizowanych technologii, zestawiono wartości współczynników przenikania ciepła ścian zewnętrznych badanych budynków, z rozgraniczeniem na ściany podłużne oraz ściany szczytowe (rysunek 3).

Nowoczesna technologia ma znaczną przewagę nad budynkami wielkopłytowymi, jeśli chodzi o izolacyjność termiczną ścian, zarówno szczytowych, jak i podłużnych. Mniejsze straty ciepła wią-

Rysunek 3. Zestawienie współczynników przenikania ciepła ścian badanych budynków [W/m^2K]

Źródło: Opracowanie własne.

żą się zawsze z oszczędnościami finansowymi dla właścicieli i użytkowników mieszkań oraz korzyściami dla środowiska naturalnego.

Aby porównać budynki między sobą pod względem faktycznie pobranej energii cieplnej w poszczególnych latach, należy ustalić zużycie energii na $1 m^2$ powierzchni użytkowej (tabela 3).

Tabela 3. Zestawienie rocznego zużycia energii cieplnej na cele c.o. na m^2 pow. użytkowej [GJ]

Budynek	Lata			
	2011	2012	2013	Średnia [GJ]
Budynek „A”	0,5961	0,4816	0,4795	0,5191
Budynek „D”	0,4877	0,4673	0,4475	0,4675
Budynek „N”	0,4529	0,4066	0,4043	0,4213

Źródło: Opracowanie własne.

Dane jednoznacznie przedstawiają różnice zużycia energii cieplnej w zależności od technologii. Budynek „A” wybudowany w 1979 roku w bardzo popularnej wówczas technologii wielkopłytovej OWT-67 ma największe zużycie. Modyfikacja systemu wielkopłytovej, dzięki której powstała technologia ONO doprowadziła do oszczędności energii cieplnej, co obrazują wartości dotyczące budynku „D” z 1994. Najniższe zużycie ciepła spośród badanych budynków ma wykonany w 2008 roku w nowoczesnej technologii monolitycznej budynek „N”. Po przeprowadzeniu analizy oszczędności zużytej energii cieplnej między budynkami na przełomie 1 roku można zaobserwować wyraźne oszczędności pomiędzy zużyciami energii cieplnej w poszczególnych budynkach. Oszczędność pomiędzy najstarszym budynkiem „A” – OWT-67, a budynkiem „N” wykonanym w nowoczesnej technologii wyniosła aż 18,84% w skali roku.

Wpływ docieplenia budynków na wielkość oszczędności kosztów c.o. i poprawę komfortu życia mieszkańców

W przypadku budynków obecnie powstających nie ma problemu z nadmiernymi stratami ciepła. Przepisy prawne i wszelkie obowiązujące normy narzucają na zamawiających i wykonawców

stosowanie materiałów i technologii energooszczędnych. Badana spółdzielnia przeznaczająca około 80% środków z funduszu remontowego na docieplenia budynków. W celu znalezienia efektywnych działań oszczędnościowych dla budynku z największymi kosztami c.o. oraz w celu oceny skuteczności dotychczasowych termomodernizacji budowlanych, zestawiono budynek „A” z dwoma budynkami identycznymi, które zostały wcześniej ocieplone. Budynki „A”, „B”, „C” wykonane w technologii OWT-67 położone są od siebie w odległości kilkudziesięciu metrów. Różnią się jedynie rokiem budowy o 1 rok. Technologia wykonania budynków się nie zmieniła. Budynek „B” został poddany w 2007 roku termomodernizacji budowlanej, polegającej na dociepleniu ścian zewnętrznych. Budynek „C” został poddany w 2009 roku termomodernizacji budowlanej o identycznym zakresie, co budynek „B”. W wyniku prac dociepleniowych na budynkach „B” i „C”, zmianie uległ współczynnik przenikania ciepła dla poszczególnych przegród. Przed dociepleniem wartość współczynnika ciepła budynków „B” i „C” wynosiła 0,77, natomiast po dociepleniu – 0,24. Budynki ocieplone wykazują mniejsze zapotrzebowanie na energię niż identyczny budynek „A”, który nie został poddany termomodernizacji budowlanej. Z badań wynika, że wykonanie prac dociepleniowych było efektywne pod względem ilości pobranej energii. Widoczne są różnice w wielkości pobranego ciepła na porównywanych budynkach. Budynek „A” zużywa średnio 15,43% więcej energii cieplnej na cele grzewcze niż budynek „B” oraz 16,87% więcej niż budynek „C”. Tabela 4 obrazuje różnice w wysokości kosztów zużytego ciepła na cele c.o. w budynkach docieplonych i budynku pozostającym w chwili obecnej w stanie pierwotnym.

Tabela 4. Zestawienie kosztów c.o. budynku niedocieplonego i budynków ocieplonych [zł]

Budynek	Lata			Średnia [zł]	Średnia na m ² powierzchni
	2011	2012	2013		
Budynek „A”	37354,88	31270,93	32460,04	33695,28	23,38
Budynek „B”	30465,16	28455,12	28629,29	29183,19	20,25
Budynek „C”	29743,01	28321,84	28405,31	28823,39	20,00

Źródło: Opracowanie własne.

Średni roczny koszt energii cieplnej wygenerowany przez budynek „A” z badanego okresu jest o 4 512,09 zł wyższy niż na ocieplonym budynku „B” i o 4 871,89 zł wyższy niż koszt centralnego ogrzewania budynku „C”. W pierwszej połowie 2015 roku spółdzielnia rozstrzygnęła przetarg nieograniczony na roboty budowlane polegające na dociepleniu ścian szczytowych i podłużnych budynku „A”. Określono okres zwrotu inwestycji przy planowanym koszcie robót 209 997,46 zł brutto i założeniach:

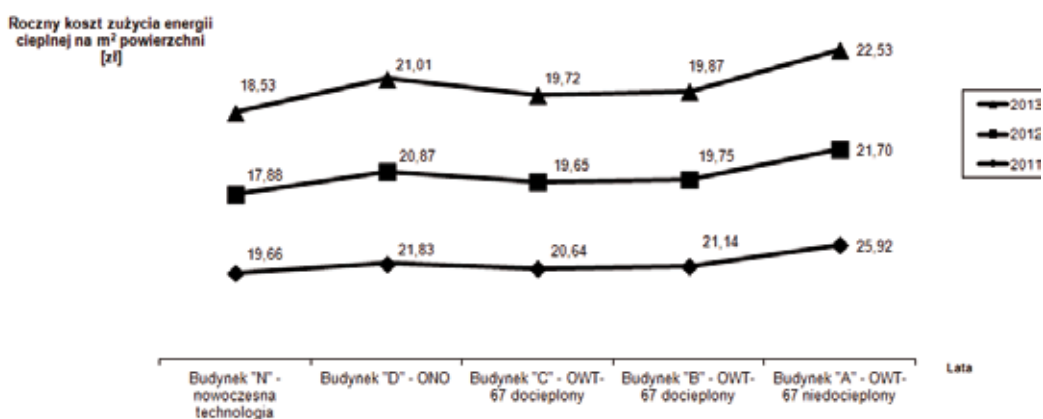
- średnia roczna temperatura zewnętrzna przez kolejne lata będzie taka, jak średnia temperatura z ostatnich 3 lat;
- roczna oszczędność energii cieplnej związana z dociepleniem budynku „A” będzie równa średniej rocznej różnicy zużycia ciepła pomiędzy budynkiem „A”, a budynkami „B” i „C”, czyli $33\,695,28\text{ zł} - [(29\,183,19\text{ zł} + 28\,823,39\text{ zł}) / 2] = 4\,691,99\text{ zł}$;
- ceny energii cieplnej nie ulegną zmianie.

$$\text{Prosty okres zwrotu} = \frac{\text{wielkość nakładów inwestycyjnych [zł]}}{\text{roczny przychód (oszczędność) - roczne koszty [zł]}}$$

$$\text{Prosty okres zwrotu badanej inwestycji} = \frac{209\,997,46 \text{ zł}}{4\,691,99 \text{ zł/rok}} = 44 \text{ lata 9 m-cy}$$

Roboty budowlane na budynku „A” mają zakończyć się do 30.09.2015 roku. Z wycień wynika, że inwestycja polegająca na dociepleniu ścian zacznie przynosić korzyści ekonomiczne w 2059 roku, o ile oczywiście budynek będzie jeszcze istniał i nie zostaną na nim dokonane kolejne modyfikacje. Należy jednak zaznaczyć, że docieplenie ścian nie tylko powoduje oszczędność kosztów centralnego ogrzewania, przez co mniej zanieczyszczane jest środowisko naturalne, ale także poprzez nową elewację poprawia wygląd budynków i komfort życia mieszkańców. Na koniec należy zadać pytanie, czy docieplenie budynków z wielkiej płyty doprowadzi do zrównania poziomu zużycia energii cieplnej z poziomem charakteryzującym nowoczesną technologię. Odpowiedzią na to pytanie jest rysunek 4.

Rysunek 4. Porównanie rocznych kosztów ciepła c.o. wszystkich badanych budynków [zł/m²]



Źródło: Opracowanie własne.

Docieplenie budynków OWT-67 powoduje uzyskanie niższych kosztów pobranej energii cieplnej niż w przypadku niedocieplonej udoskonalonej wielkiej płyty – ONO. Jednak nie zmienia to faktu, że wciąż bezkonkurencyjna pozostaje nowoczesna technologia, czyli w tym przypadku budynek „N”, który jest znacznie bardziej oszczędny niż budynki wykonane we wcześniejszych technologiach, nawet po dociepleniu. Sytuację tę może zmienić wprowadzenie nowych norm dotyczących docieplania istniejących budynków i wznoszenia nowych lub pojawienie się jeszcze bardziej nowoczesnej technologii.

PODSUMOWANIE

Wyniki badań jasno wykazały, że budynki wykonane w technologii tradycyjnej wielkiej płyty OWT-67, jak i udoskonalonej ONO charakteryzują się większą energochłonnością niż badany budynek w nowoczesnej technologii. Różnice są zauważalne przy analizie współczynników przenikania ciepła przegród zewnętrznych, co związane jest ze strukturą ścian i użytymi materiałami izolacyjnymi. Przy porównaniu typowej wielkiej płyty i nowoczesnej technologii różnica ta wynosi aż 18,84%. Fakt ten przekłada się w sposób oczywisty na koszty.

W wyniku zestawienia trzech identycznych budynków OWT-67, z których jeden pozostawał w stanie pierwotnym, zaś dwa były poddane procesowi termomodernizacji budowlanej, wykazano różnice dotyczące wielkości współczynników przenikania ciepła przegród budowlanych w badanych obiektach oraz różnice w parametrze mocy zamówionej. Biorąc pod uwagę znaczne koszty, jakie spółdzielnia poniosła w związku z wykonanym dociepleniem nasuwa się wniosek, że inwestycja zwróci się za kilkadziesiąt lat.

Reasumując, należy stwierdzić, że w aspekcie ilości i kosztów ciepła pobranego na cele centralnego ogrzewania bezkonkurencyjna jest nowoczesna technologia, w przypadku której koszty te są najniższe. Udoskonalenie technologii wielkopłytywowej poprzez dodanie kolejnej warstwy izolacji w technologii ONO poprawiło sytuację, jednak nie na tyle, aby uzyskać poziom kosztów występujący w nowoczesnej technologii. Kosztowny proces termomodernizacji budynków OWT-67 zmniejszył koszty c.o., jednak osiągnięty ich poziom wciąż odbiega od budynków powstałych w technologii nowoczesnej. Warto zatem stosować energooszczędne rozwiązania przy budowie nowych budynków. Skutkować to będzie mniejszym zużyciem energii, a zatem niższymi kosztami jego utrzymania. Korzystna jest także termomodernizacja budynków istniejących, pomimo wielu lat oczekiwania na efekty ekonomiczne. Działania te wiążą się z wyższym komfortem cieplnym oraz pożądanym mikroklimatem pomieszczeń. Budynki takie będą zapewne posiadały także wyższą wartość rynkową. Obniżona energochłonność ma również wpływ na mniejsze zanieczyszczenie środowiska oraz oszczędność zasobów naturalnych. Wykonana do tej pory termomodernizacja prefabrykowanych budynków wielorodzinnych jest już niewystarczająca wobec rosnących wymagań dotyczących parametrów energetycznych, a nie sposób doklejać kolejne warstwy izolacji termicznych. Należałoby chcąc nadążać za rosnącymi wymaganiami, wdrażać nowe działania oszczędzające poprzez pozyskanie energii, np. montowanie coraz bardziej powszechnych paneli solarnych czy też montaż pomp ciepła oraz wdrażanie nowych technologii stosowanych w budynkach pasywnych. Zgodnie z informacjami przedstawionymi w Krajowym Planie Działań dotyczących efektywności energetycznej dla Polski 2014 dążenie do poprawy jakości użytkowania budynków pozytywnie wpłynie na finansowy aspekt utrzymania budynku, jak i jakość środowiska zewnętrznego, nawiązując do odpowiedniego kształtowania polityki klimatyczno-energetycznej. Budownictwo o niskim zużyciu energii stawia poważne wyzwania wobec Polski w tworzeniu przepisów prawa dla ekonomicznie uzasadnionej poprawy charakterystyki energetycznej, jak również w podnoszeniu świadomości społeczeństwa. W wyniku zmian wprowadzanych przez Parlament i Radę Unii Europejskiej do obowiązujących dyrektyw, jak również poprzez modyfikację obowiązujących przepisów prawnych oraz wprowadzanie nowych regulacji Polska przyczynia się do poprawy charakterystyki energetycznej budynków na skutek zmniejszania zapotrzebowania na energię wykorzystywaną na potrzeby ogrzewania, a także chłodzenia, przygotowywania ciepłej wody użytkowej i oświetlenia oraz zapewnienia odpowiedniego standardu energetycznego budynków wznoszonych i przebudowywanych. Poziom wymagań w zakresie oszczędności energii i izolacyjności cieplnej będzie stopniowo podnoszony, aż do roku 2021. Dostęp do finansowania działań podnoszących efektywność energetyczną zasobów mieszkaniowych w pozytywny sposób przyczynia się do poprawy niedoskonałości energetycznej budynków. Warto skupić się na podnoszeniu poziomu wiedzy społeczeństwa (właścicieli, użytkowników, jak i specjalistów branży finansowej oraz budowlanej), dostarczaniu wiarygodnych informacji na temat oszczędności energii i korzyści wynikających z prowadzonych działań na rzecz poprawy stanu istniejącej zabudowy, zwłaszcza finansowych, a także wypracowaniu standardów i sposobu monitoringu prowadzonych prac oraz ich wyników. Takie etapowe zmiany pozwolą m.in. na płynne dostosowanie się rynku budowlanego do obowiązujących wymogów prawnych UE. Należy pamiętać, że w przypadku naruszenia przepisów krajowych przyjętych na mocy dyrektyw będą wyciągane sankcje w postaci kar za naruszanie wymogów systemu charakterystyki energetycznej budynków.

CZĘŚĆ III

WYZWANIA ROZWOJOWE UE. INTEGRACJA EUROPEJSKA WOBEC KRYZYSU

Paweł Folfas¹

EUROPEAN INTEGRATION, SPATIAL DEPENDENCIES AND INCOME CONVERGENCE: EVIDENCE OF NEW EU MEMBER STATES BEFORE AND DURING CRISIS²

STRESZCZENIE

Procesy zbieżności są jednym z kluczowych zjawisk towarzyszących integracji europejskiej. Celem opracowania jest odpowiedź na pytanie, czy miała miejsce bezwarunkowa beta-zbieżność dochodów mieszkańców (PKB *per capita*) regionów (poziom NUTS 3) nowych państw członkowskich w okresie przed światowym kryzysem (2000-2008) i w trakcie jego trwania (2008-2011). Osobna analiza procesów zbieżności w okresie kryzysu jawi się jako wartość dodana opracowania. Próba badawcza obejmuje 211 regionów na poziomie NUTS 3 Bułgarii, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Polski, Rumunii, Słowacji, Słowenii oraz Węgier.

Badanie oparte jest na modelach ekonometrycznych, a konkretnie na modelach opóźnienia i błędu przestrzennego, które lepiej się sprawdzają w analizie procesów zbieżności niż modele szacowane metodą najmniejszych kwadratów. Oszacowania modeli opóźnienia i błędu przestrzennego wskazują na występowanie bezwarunkowej beta-zbieżności dochodów mieszkańców (mierzonych PKB *per capita*) na poziomie około 1% w latach 2000-2008. Ponadto wyniki oszacowań nie potwierdzają występowania procesów zbieżności w okresie kryzysu (lata 2008-2011), co pośrednio potwierdza także wzrost w tym okresie liczby klastrów w badanej próbie regionów. Oszacowania modeli potwierdzają natomiast występowanie korelacji przestrzennej między regionami (mierzonej parametrem ρ z modelu opóźnienia przestrzennego) na poziomie 0,75 w latach 2000-2008 i 0,35 w latach 2008-2011. Słabnącą autokorelację przestrzenną potwierdzają także globalne statystyki Morana.

¹ Paweł Folfas, Ph.D., Warsaw School of Economics.

² This project is funded by National Science Centre of Poland on the basis of the decision Nr DEC-2013/11/B/HS4/02126.

SUMMARY

Convergence is one of the fundamental issue of European integration. This paper is aimed at answering question whether absolute income (GDP *per capita*) beta-convergence exists in the case of regions in new EU Member States before (period 2000-2008) and during (years 2008-2011) crisis. Separate analysis of convergence for crisis period appears to be the main value added of paper. Sample consists of 211 regions (NUTS 3-level) of Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovenia and Slovakia.

The research is based on econometric models, namely on spatial lagged model (SLM) and spatial error model (SEM) which seem to be a better specification for convergence equation than ordinary least squares (OLS) model. SLM and SEM models detect the absolute income beta-convergence on the level of about 1% during years 2000-2008. Additionally, models do not confirm the existence of absolute income beta-convergence during crisis (years 2008-2011). Moreover, the number of clusters increased during crisis (before crisis there was significant fall in the number of clusters). This is also proof that processes of convergence slowed down or even were stopped with the beginning of global crisis.

SLM models (which offer more reliable findings) find spatial correlation (measured by rho-parameter) at a level of 0.75 during 2000-2008 and 0.35 during 2008-2011. Thus, absolute income beta-convergence in the case of NUTS 3 regions in 10 new EU Member States exists only in pre-crisis period and this period is characterized by much stronger spatial dependencies than period 2008-2011. Also Moran's global statistics confirm that spatial autocorrelation between NUTS 3 regions has been weakening.

INTRODUCTION

Convergence is one of the fundamental issues of European integration. This paper is aimed at answering question whether absolute income (GDP *per capita*) beta-convergence exists in the case of regions in new EU Member States before (period 2000-2008) and during (years 2008-2011) crisis. Separate analysis of convergence for crisis period appears to be the main value added of paper. Sample consists of 211 regions (NUTS 3-level) of Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovenia and Slovakia.

The research is based on econometric models, namely on spatial lagged model (SLM) and spatial error model (SEM) which seem to be a better specification for convergence equation than ordinary least squares (OLS) model. The text includes three major sections: (1) literature review, (2) methodological considerations concerning convergence equation and estimation techniques and finally (3) empirical study on absolute income beta-convergence among NUTS 3 regions of selected 10 new EU Member States and analysis of spatial autocorrelation between these regions.

LITERATURE REVIEW

Convergence is one of the fundamental topics of economic integration. Consequently, there are a lot of studies, both theoretical and empirical, concerning the processes of convergence. This literature review includes examples of research focusing on income (GDP *per capita*) convergence among relatively poorer regions of the European Union – namely regions in Greece, Portugal and Spain, and obviously regions in new EU Member States. Therefore, it is possible to compare (up to a point) results stemming from these researchers and from my empirical study.

Firstly, Soukiazis and Antunes [2004] scrutinize convergence process among the thirty NUTS 3 Portuguese regions studying the evolution of *per capita* income and productivity during the period

1991-2000. Their evidence shows that convergence among the 30 regions in Portugal is rather conditional than absolute. Labour shares in the main economic sectors are important in explaining convergence in *per capita* income and productivity. Output growth, reflecting demand conditions and labour composition by sectors are shown to be relevant conditioning factors in explaining the convergence process in productivity. Moreover their evidence shows a more significant shift of labour from the primary to the tertiary sector and, when this element is introduced into the convergence equations, convergence is shown to be higher. Also Braga [2010] examines income sigma- and beta-convergence among the NUTS 3 Portuguese regions during the period 1970-2001. He proves that in the Portuguese case, the clustering phenomenon leads to growth and convergence within the regions and between the regions. He claims clusters generate mechanisms of equal growth and living conditions. Additionally, Cardoso and Pentecost [2011] detect that human capital has positive impact on regional growth and convergence in Portugal during period 1991-2008. They confirm the convergence among NUTS 3 Portuguese regions and prove that both secondary and higher levels of education have a significant positive effect on regional growth rates which may be regarded as supportive of Portuguese education policy, which over the last three decades has attempted to raise the regional human capital by locating higher education institutions across the country.

Secondly, Tsionas et al. [2014] investigate regional convergence in Greece during the period 1995-2005. According to their study, there is an absence of convergence across NUTS 2 Greek regions while there is an evidence of convergence at prefectural level (NUTS 3).

Thirdly, Viegas and Antunes [2013] empirically analyze convergence among NUTS 3 regions of the Iberian Peninsula between 1995 and 2008. The results reveal divergent national trends and indicate no evidence of catching-up effects among the poorest regions, confirming the existence of economic clusters.

After review of studies on regions in Greece, Portugal and Spain, I focus on papers concerning new EU Member States. Paas et al. [2007] conduct analysis for 1214 NUTS 3 regions of EU-25 countries during the period 1995-2002. Authors detect absolute convergence in the EU-25 regions but the speed of regional income convergence was higher for the EU-15 than for the 10 new Member States which joined EU in 2004. They also discover, although there was an overall regional income convergence in the EU-25 countries, there was on average no convergence within the countries. Moreover, Artelaris et al. [2010] examine convergence of NUTS 3 regions in all (apart from Cyprus and Malta) new Member States which joined the EU in 2004 and 2007. They identify the existence of regional convergence clubs in many EU new Member States. In their opinion the identification of regional convergence clubs, irrespective of the pattern that emerges in each, highlights the heterogeneous spatial impact of the EU economic integration process. Their evidence questions the ability of markets to generate self-correcting mechanisms for regional imbalances.

Additionally, Nevima and Melecký [2011] examine the process of real convergence in the Visegrad countries at regional NUTS 2 level. Their study confirms the existence of beta-convergence among 35 NUTS 2 regions of the Visegrad Four countries in the period 1995-2008. Herz and Vogel [2003] focus on regional growth and convergence in a sample of 31 Central and Eastern European regions (31 NUTS 2 regions from Poland, Hungary and the Czech Republic) over the period 1990-2002. They find that the regional disparity has decreased in the first half of the 1990s. Thereafter it has remained stable. Almost all of the reduced disparity seems to be attributable to income convergence between countries. At the country level, on the other hand, they find no evidence for sigma-convergence. Their econometric analysis finds evidence for conditional beta convergence.

Two next papers concentrate on case of Romania. Namely, Benedek and Veress [2013] investigate the economic convergence between regions in Romania and between the NUTS 2 and NUTS 3 Romanian regions and EU in the period 2000-2010. Their main results confirm that while there is an evident convergence between the country as whole and EU, the inter-regional disparities in

Romania has widened. Moreover, Mikulić et al. [2013] provide an analysis of regional convergence in the EU-27 and Croatia during the period 2001-2008 at the NUTS 2 and NUTS 3 level. According to their model, absolute beta-convergence can be found on the national level for EU countries. Convergence also can be found for new Member States regions, but convergence speed on the regional level is lower in comparison to the national level and the estimated beta-convergence parameter is less significant. No evidence on regional convergence (on the country level) can be found in Croatia, and disparities have been highly persistent throughout the period of 2000-2008. More precisely, aside from Latvia and Portugal, Croatia recorded the smallest change in regional dispersion between 2000-2008 when compared to new Member States.

Literature review ends with two examples of Polish studies concerning regional convergence. Firstly, Rosiek and Włodarczyk [2012] conduct study on labour market's convergence, thus they focus on unemployment rate instead on GDP *per capita* (as the unemployment rate is an important factor affecting wealth of citizens, their research is included in literature review). The empirical research conducted by these authors demonstrates that the speed of sigma-convergence is low. In 1999-2007 they found sigma-convergence in unemployment rates between EU NUTS 2 regions, but 2008-2009 data indicated divergence in regional unemployment rates in EU-27. In conducted analysis only the beta-convergence of regional unemployment rates is significant and negative. This shows a convergence process where NUTS 2 regions in EU-27 with higher unemployment rates catch-up with the other ones with lower unemployment rates. Analysis of beta-convergence indicates that within the period 1999-2009 the dispersion of labour productivity, labour force participation rates, employment rates between NUTS 2 regions in EU-27 were reduced. However, this relationship was not statistically significant. Secondly, Supińska [2013] detects unconditional and conditional income beta-convergence among 211 NUTS 3 regions of Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovenia, and Slovakia during the period 1999-2008. According to her study the process of regional growth is also determined by the level and changes in human capital, as well as by the location of the regions, i.e. the regions which are located in dynamically developing areas may benefit from their location and grow faster. Article prepared by Misiak and Jabłoński [2013] presents the results of statistical calculations of sigma- and beta-convergence among the EU regions in 1995-2008 period. Their calculation was conducted on the basis of GDP *per capita* data for 189 NUTS 2 regions of the EU area and generally confirm both types of convergence.

To sum up, generally studies confirm regional convergence in the European Union, however, convergence does not always occurs unconditionally, among all regions and during all periods. Consequently, processes of the European integration do not guarantee the existence of convergence as it also depends on country- and period-specific factors.

METHODOLOGY AND DATA

As this paper investigates absolute income beta-convergence among NUTS 3 regions, the following equation proposed by Baumol [1986] has been used:

$$\frac{1}{n} \ln \frac{y_{i1}}{y_{i0}} = \alpha + \beta \ln y_{i0} + \varepsilon_i$$

where y_{i0} and y_{i1} correspond to the GDP *per capita* of region i in the initial and final year, respectively and n is the number of years in the analysed period. Whenever a negative and statistically significant relation is found between the initial GDP *per capita* level and the corresponding growth rate, we can assume the presence of absolute income beta-convergence (variable y_{i0} is statistically significant and the parameter β is negative, thus annual speed of convergence equals $-(\ln(1+n\beta))/n$).

Convergence equations can be estimated by ordinary or not-linear least squares (OLS or NLS) methods, however they do not include the possible spatial dependencies between regions. Consequently, the spatial estimation techniques has been used, namely spatial lagged model (SLM) and spatial error model (SEM). The following estimation procedure has been implemented. Firstly, existence of spatial dependencies by statistical test (e.g. Moran test, Lagrange multiplier test) was verified. Secondly, if tests show spatial dependencies, a special spatial component to the equation has been introduced – matrix W , that reflects spatial relations between analyzed regions. More precisely, it shows how pairs of regions relate to each other. In this paper, the common border matrix has been applied (it is a binary matrix with values equaling 1 when the regions are neighbours and 0 otherwise). Thirdly, SLM and SEM has been estimated and their quality compared using information criteria and with results of previous statistical tests [Kopczewska, 2006, pp. 123-142].

Spatial lagged model includes external spillovers resulting from economic growth of other regions (namely neighbouring regions). In SLM, spatial dependence is introduced to the equation through a spatially lagged dependent variable. Matrix W in this type of model is included together with the spatial lag of the dependent variable:

$$y_i = \beta_i X_i + \rho W y_j + u_i \quad u \sim IIDN(0,1)$$

where y_i and y_j correspond to dependent variable in region i and in neighbouring regions j , respectively and X is the set of independent variables. Rho-parameter (ρ) is the spatial coefficient which is used to assess the existence and strength of spatial relations. If it is significant, a dependent variable is explained not only by the domestic determinants, but also by factors coming from external (neighbouring) regions. However, spillovers may result from many other factors, which are not captured by the SLM model. To incorporate the effect of unknown sources of spillovers, spatial error model can be used. In this model spillovers become a part of the error term component, and spatial dependency is revealed in the error term, i.e. the error terms are correlated and show spatial covariance. In spatial error models, matrix W is introduced to the error term equation:

$$y_i = \beta_i X_i + u_i \quad \text{where} \quad u_i = \lambda W u_i + \varepsilon_i \quad \varepsilon_i \sim IIDN(0,1)$$

where $W u_i$ is the spatial lagged error term, ε_i is the random error term of the model, and λ is a coefficient that is introduced to the model to satisfy the assumption about random error term. It shows to what extent shocks in neighbouring regions are transferred to the analysed region [Kopczewska, 2006, pp. 132-133].

In this paper the research is a cross-section analysis covering 211 NUTS 3 regions of 10 out of 13 new EU Member States: Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovenia, and Slovakia (Cyprus and Malta are excluded from the sample because they did not belong to former communist block and Croatia is also excluded as it joined the EU much later than the other countries). Initial year of analysis is 2000 because during period 2000-2004(2007) 10 new EU Member States were intensively supported by the EU pre-accession funds aimed also at improving the convergence. Year 2008 was chosen as a symbolic beginning of the global economic crisis (in 2008 there was a peak in GDP and GDP *per capita* before their sharp falls in 2009). Data concerning GDP *per capita* of 211 NUTS 3 regions are extracted from Eurostat statistical database.

ESTIMATION RESULTS AND SPATIAL AUTOCORRELATION ANALYSIS

Estimated models are aimed at answering question whether absolute income beta-convergence exists in the case of regions in the new EU Member States before (period 2000-2008) and during (years 2008-2011) crisis. I start with models for years 2000-2008. The OLS estimation detects absolute income beta-convergence on the level of 3% (see table 2). However, fit of the model (R^2 and Adj R^2) is low (about 34%). Such low values of R^2 , point out that some important factors might have not been included in the regression. Consequently, the model is tested for existence of spatial

dependencies (see table 1). Moran and LM tests suggest replacement of OLS model with spatial models – SLM appears to be better than SEM (higher value of statistic in LM test for SLM test than for SEM test; robust LM tests also suggest choice of SLM).

Table 1. Results of tests for spatial dependencies

Period	2000-2008	2008-2011	2000-2011
Moran I test	0.577736268***	0.219875147***	0.487082859***
LM test for SLM	164.3559***	22.6774***	128.7748***
LM test for SEM	151.835***	21.992***	107.924***
Robust LM test for SLM	15.002***	1.546	20.8793***
Robust LM test for SEM	2.481	0.8607	0.0285

*** denotes statistical significance at level 0.001

Source: Own study based on estimation in R CRAN.

According to the SLM there is an absolute income beta-convergence at the level of 0.9% among NUTS 3 regions of 10 new EU Member States during period 2000-2008 (see table 3). Moreover, SEM confirms the absolute convergence at the level of 1.3% (see table 4). However, information criteria (lower value of AIC and higher value of LogLik) confirm that SLM is better specification than SEM. The value of rho-parameter illustrating spatial dependencies is almost 0.75 and is statistically significant (see table 3). A 1% increase in GDP *per capita* growth rates of neighbouring regions increases the growth rate of the investigated region by about 0.75 p.p. In other words growth, one region's growth is explained in about 56% by the growth of surrounding areas.

Table 2. Results of OLS models of absolute convergence

Period	2000-2008	2008-2011	2000-2011
Intercept	0.304799***	0.032933	0.228228***
$\ln y_0$	-0.026166***	-0.003958	-0.019672***
R ²	0.3393	0.008602	0.3422
Adjusted R ²	0.3361	0.003859	0.3391
F-statistic	107.3***	1.814	108.7***
AIC	-989.71	-1003.2	-1112.8

*** denotes statistical significance at level 0.001

Source: Own study based on estimation in R CRAN.

The OLS estimation of model for period 2008-2011 does not detect absolute income beta-convergence (see table 2). Fit of the model (R² and Adj R²) is extremely low (less than 1%). Such low values of R² point out that some important factors for sure have not been included in the regression. Consequently, the model is tested for existence of spatial dependencies (see table 1). Moran and LM tests suggest replacement of OLS model with spatial models – this time SLM seems to be slightly better than SEM (slightly higher value of statistic in LM test for SLM test than for SEM test; robust LM does not suggest anything).

Table 3. Results of SLM of absolute convergence

Period	2000-2008	2008-2011	2000-2011
Intercept	0.0934338***	0.0172670	0.0712349***
$\ln y_0$	-0.0086731***	-0.0021222	-0.0064719***
ρ	0.74581***	0.34914***	0.72158***
Wald-statistic	267.48***	16.83***	216.8***
AIC	-1138.3	-1018.7	-1232.8
LogLik	573.1456	513.3493	620.4146

*** denotes statistical significance at level 0.001

Source: Own study based on estimation in R CRAN.

According to the SLM and SEM there is no absolute income beta-convergence among NUTS 3 regions of 10 new EU Member States during period 2008-2011 (see tables 3 and 4). Information criteria (slightly lower value of AIC and slightly higher value of LogLik) confirm that SLM is slightly better specification than SEM. The value of rho-parameter illustrating spatial dependencies is almost 0.35 (more than two times lower than in model for years 2000-2008) and is statistically significant (see table 3).

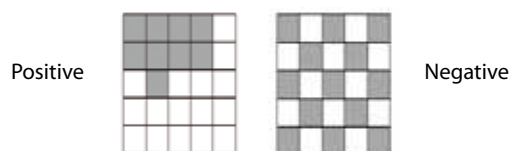
Table 4. Results of SEM of absolute convergence

Period	2000-2008	2008-2011	2000-2011
Intercept	0.191282***	0.0156406	0.1280882***
$\ln y_0$	-0.012057***	-0.0020324	-0.0073013***
λ	0.79423***	0.34997***	0.77611***
Wald-statistic	347.21***	16.897***	296.31***
AIC	-1130.4	-1018.4	-1222.6
LogLik	569.187	513.2241	615.2827

*** denotes statistical significance at level 0.001

Source: Own study based on estimation in R CRAN.

SLM and SEM models detect the absolute income beta-convergence on the level of about 1% during years 2000-2008. Additionally, models do not confirm the existence of absolute income beta-convergence during crisis (years 2008-2011). Models for whole period (2000-2011) inform about the absolute income beta-convergence on the level of 0.7% (SLM – see table 3) and 0.8% (SEM – see table 4). The strength of interregional dependencies measured by rho-parameter is about 0.72 (see table 3).

Figure 1. Spatial autocorrelation

Source: Own elaboration.

According to the SLM results spatial autocorrelation between NUTS 3 regions has been weakening. This phenomenon is worth scrutinizing. The basic measure of spatial autocorrelation (see illustration of spatial autocorrelation in figure 1) is Moran's global statistics (Moran I).

Thus, firstly the value of Moran I statistics has been calculated for variable GDP *per capita* (in standardized values) in 2000, 2008 and 2011 (see plots in Appendix). In all periods Moran I is statistically significant and its value equals: 0.6748523 in 2000, 0.4837925 in 2008 and 0.4539137 in 2011. So there has been positive autocorrelation between NUTS 3 regions from 10 new EU Member States, but the autocorrelation has been weakening. Secondly, it is worth to notice hot spots – regions in which GDP *per capita* is higher than in neighbouring areas to a bigger extent than spatial regime suggests – see special points below regression line on plots in Appendix. In 2000 there were 7 hot spots (SI021-Osrednjeslovenska, CZ010-Hlavni mesto Praga, PL127-Miasto Warszawa, PL415-Miasto Poznań, SK010-Bratislavsky kraj, PL213-Miasto Kraków and HU101-Budapest), 9 (SI021-Osrednjeslovenska, CZ010-Hlavni mesto Praga, PL127-Miasto Warszawa, PL415-Miasto Poznań, SK010-Bratislavsky kraj, RO321-Bucuresti, EE001-Pohja Esti, LV006-Riga and HU101-Budapest) in 2008 and again 7 (SI021-Osrednjeslovenska, CZ010-Hlavni mesto Praga, PL127-Miasto Warszawa, PL415-Miasto Poznań, SK010-Bratislavsky kraj, EE001-Pohja Esti and HU101-Budapest) in 2011. Thirdly, according to Moran's local statistics there is a quite big number of clusters (regions surrounded by regions with similar value of GDP *per capita*) in the sample of 211 NUTS regions from 10 new EU Member States. In 2000 there were about 60 clusters (in Bulgaria, the Czech Republic, Poland, Romania and Slovenia), ca. 40 in 2008 (in Bulgaria, the Czech Republic, Romania, Slovakia and Slovenia) and around 60 in 2011 (in Bulgaria, the Czech Republic, Poland, Romania, Slovakia and Slovenia).

To sum up, the number of clusters in 2008 was lower than in 2000, but in 2011 again achieved level from year 2000. This is indirect proof that processes of convergence among NUTS 3 regions from 10 new Member States slowed down or even were stopped with the beginning of global crisis.

CONCLUSIONS

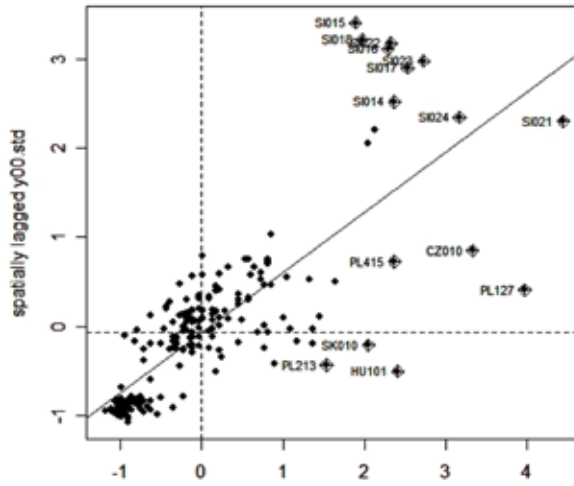
SLM and SEM models detect the absolute income beta-convergence on the level of about 1% during years 2000–2008. Additionally, models do not confirm the existence of absolute income beta-convergence during crisis (years 2008–2011). Additionally, the number of clusters increased during crisis (before crisis there was a significant fall in number of clusters). This is also proof that processes of convergence slowed down or even were stopped with the beginning of global crisis. SLM models (which offer more reliable findings) find spatial correlation (measured by rho-parameter) at a level of 0.75 during 2000–2008 and 0.35 during 2008–2011. Thus, the absolute income beta-convergence in the case of NUTS 3 regions in 10 new EU Member States exists only in pre-crisis period and this period is characterized by much stronger spatial dependencies than period 2008–2011. Also Moran's global statistics confirm that spatial autocorrelation between NUTS 3 regions has been weakening.

My results correspond with study of Nevima and Melecký [2011] who examine the process of real convergence in the Visegrad countries at regional NUTS 2 level. Their study confirms the existence of absolute beta-convergence among 35 NUTS 2 regions of the Visegrad Four countries in the period 1995–2008, so the period before crisis. Also Mikulić et al. [2013] confirm absolute beta-convergence before crisis (namely during the period 2001–2008) at a level of 4.5% for the whole European Union and at a level for 2.3% for the new EU Member States (NUTS 2 level and OLS estimation). Finally, Supińska [2013] detects absolute beta-convergence for the 211 NUTS 3 regions (the same sample as in my study) in period 1999–2008 at a level about 1% (SLM and SEM). To sum up, before crisis absolute income beta-convergence among regions of the new EU Member States

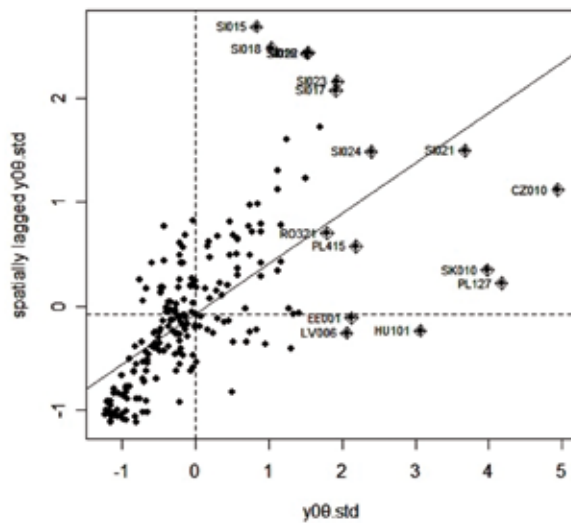
exists but during crisis probably does not. However, further studies are needed as soon as data for the next years (2012, 2013 and so on) are available.

APPENDIX

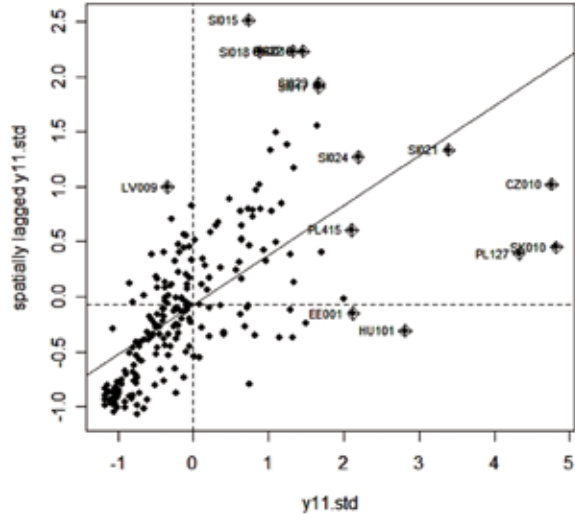
Plots illustrating Moran's global statistics for GDP per capita (in standardized values) in 2000, 2008 and 2011 ($y00.std$, $y08.std$ and $y11.std$)



Source: Own study based on estimation in R CRAN.



Source: Own study based on estimation in R CRAN.



Source: Own study based on estimation in R CRAN.

Bazyli Czyżewski¹
Anna Matuszczak²

SPOŁECZNO-EKONOMICZNE DETERMINANTY ROZWOJU REGIONÓW UE-27

STRESZCZENIE

W artykule podjęto próbę oceny poziomu rozwoju 136 regionów UE-27, wydzielonych zgodnie z metodologią FADN (*Farm Accountancy Data Network*). Dokonano jej na płaszczyźnie ekonomicznej i społecznej oraz wskazano na czynniki mające wpływ na poziom rozwoju, mierzonego wielkością dochodu przypadającego na mieszkańca regionu. W analizie determinant zróżnicowanego poziomu rozwoju regionalnego posłużono się metodą opartą na redukcji przestrzeni wielocechowej poprzez analizę składowych głównych, wykorzystano też analizę skupień Warda i funkcję regresji.

WPROWADZENIE – OGÓLNA OCENA ZRÓŻNICOWANIA ROZWOJU REGIONÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Ekonomiści zajmujący się problemami regionalnymi, bazując na znanych teoriach aplikowanych na potrzeby rozwoju regionalnego i koncepcjach teoretycznych z nimi związanymi (jak np. modele neoklasyczne czy modele popytowe wywodzące się z założeń ekonomii keynesowskiej), podejmują próbę dostosowania ich do bieżących potrzeb. Można się tu odnieść do dwóch koncepcji: nowej teorii wzrostu i nowej geografii ekonomicznej [Nowińska-Łązniewska, 2004]. Pierwsza z teorii w ramach najistotniejszych czynników prorozwojowych w regionie wskazuje wzrost kapitału ludzkiego, fizycznego i innowacyjności technologicznej. Dlatego też wyraźną dynamikę

¹ Dr hab. Bazyli Czyżewski, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej.

² Dr hab. Anna Matuszczak, prof. nadzw., Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej.

notują regiony bogate, gdzie kapitał materialny sprzyja rozwojowi kapitału ludzkiego (np. poprzez podjęcie działalności badawczej), natomiast regiony ubogie w tym stanie rzeczy narażone są na pogłębiającą się dywergencję, którą mogą zniwelować jedynie poprzez rozwiązania instytucjonalne oraz inwestycje w kapitał ludzki, a także podnoszenie poziomu technologicznego. Naturalnie model ten zakłada możliwość przepływu tychże kluczowych czynników, co powinno doprowadzić w większości przypadków do konwergencji. Jednakże uwzględniając regiony ubogie, zamieszkałe przez nisko wykształconych i nisko kwalifikowanych pracowników, możemy być pewni, iż nie nastąpi w nich całkowita dyfuzja innowacji, a także tego, że mobilność siły roboczej będzie raczej znikoma. To zaś w sposób oczywisty doprowadzi do dywergencji. Dodatkowo w regionach tych ta część kapitału ludzkiego, która posiada wykształcenie i kwalifikacje zawodowe, będzie skłonna do przemieszczania się do regionów zamożniejszych, co wzmocni ową rozbieżność. W drugiej ze wspomnianych teorii – nowej geografii ekonomicznej – zakłada się, iż na rozwój regionu wpływa jednocześnie kilka czynników, takich jak: korzyści skali, popyt kreowany przez rynek wewnętrzny oraz handel. Tym samym można stwierdzić, że rozwój regionu determinowany jest przez czynniki społeczne i fizyczne, które region posiada oraz endogeniczną politykę regionalną. Podobne konstatacje odnajdujemy w pracy P. Churskiego [Churski, 2008], gdzie wskazuje się, iż do najważniejszych czynników rozwojowych należą: kapitał ludzki, kapitał materialny, kapitał finansowy, kapitał społeczny, innowacje technologiczne i organizacyjne, korzyści skali, korzyści aglomeracji, zewnętrzne przepływy osób, kapitału i towarów oraz marketing terytorialny. Niestety, jak słusznie zostało zauważone, konkretyzacja i operacjonalizacja zaproponowanego zestawu wskaźników w skali regionalnej napotyka na realne trudności³.

Celem pracy jest próba oceny poziomu rozwoju regionów UE-27⁴ dokonana na dwóch płaszczyznach – ekonomicznej i społecznej. W analizie czynników wpływających na zróżnicowany poziom rozwoju regionalnego posłużono się dwoma metodami analiz wielowymiarowych. Pierwszą, polegającą na skupieniu obiektów (regionów FADN⁵) najbardziej podobnych do siebie względem analizowanych cech ogółem (analiza skupień Warda). Podzielono regiony UE-27 na pięć klas, biorąc pod uwagę uwarunkowania ekonomiczne i społeczne [Stanisz, 2007, s. 161]. Druga metoda oparta została na redukcji przestrzeni wielocechowej poprzez analizę składowych głównych w ramach wyodrębnionych skupień regionów. Do czynników ekonomicznych został zaliczony kapitał materialny oraz innowacje i technologia, zaś do czynników społecznych przyporządkowano kapitał ludzki i społeczny. Każdy z czynników jest wypadkową kilku innych zmiennych go opisujących⁶. Wszystko to posłużyło weryfikacji stwierdzenia, że zróżnicowanie przestrzenne rozwoju gospodarczego UE-27 w skali regionalnej jest determinowane jakością kapitału materialnego, ludzkiego, społecznego oraz innowacjami i technologią. Natomiast poziom rozwoju regionów mierzony PKB *per capita* jest zależny od odmiennych czynników prozrostowych występujących w krajach „starej” i „nowej” UE, czy też południa Europy.

³ P. Churski mówi o trzech głównych problemach: brak informacji dotyczących opisu niektórych wskaźników, brak danych bądź nieciągłość niektórych danych dla poszczególnych regionów. Dodatkową trudnością jest brak danych zagregowanych dla regionów rolnych FADN, o czym była już mowa wcześniej, a także fakt, że dobór danych jest w dużej mierze subiektywny.

⁴ Do uzyskania danych dotyczących rozwoju ekonomiczno-społecznego regionów posłużono się statystykami regionalnymi Eurostatu na poziomie NUTS 2, odpowiednio zagregowanymi oraz jako uzupełnienie danymi OECD. Wykorzystano dostępne dane statystyczne Eurostatu 2010-2011.

⁵ Do analizy przyjęto regiony FADN, gdyż w kolejnych badaniach autorzy stawiają pytanie, czy zróżnicowany poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego regionu oddziałuje na poziom rozwoju jego rolnictwa, przy uwzględnieniu jego struktury zasobowo-produkcyjnej, która to będzie badana na bazie statystyki FADN.

⁶ Zmienne ładujące dany czynnik zostały zawarte w bocznych tabel 2-5.

Dokonany podział regionów UE-27 przedstawiał się następująco w klasie:

- **pierwszej** znalazły się głównie regiony: niemieckie, brytyjskie, szwedzkie i fińskie oraz belgijski, duński, austriacki, słoweński, holenderski i irlandzki,
- **drugiej** odnajdujemy regiony francuskie, które wykazują niewielkie zróżnicowanie i są względnie homogeniczne wobec siebie,
- **trzeciej** zgrupowały się regiony: polskie, węgierskie, rumuńskie, bułgarskie oraz słowacki i czeski,
- **czwartej** mamy głównie regiony: hiszpańskie, portugalskie, greckie, a także cypryjski, łotewski, litewski, estoński i maltański,
- **piątej** znalazły się regiony włoskie.

Charakterystyka poszczególnych skupień regionów UE-27 zawarta jest w tabeli 1⁷.

Tabela 1. Wybrane średnie wielkości miar i wskaźników w wyróżnionych klasach charakteryzujących poziom życia mieszkańców w regionach UE-27 (136 regionów, średnia dla lat 2010-2011, metoda Warda)

Zmienna	klasa 1	klasa 2	klasa 3	klasa 4	klasa 5	średnia
PKB <i>per capita</i> według parytetu siły nabywczej (w €)	24960	20976	11123	20987	22305	22398
Dochody dyspozycyjne gospodarstw domowych (w €)	13334	12980	6103	11987	13760	12103
Przyrost PKB w regionie (w %)	2,11	1,7	2,25	2,38	1,1	1,71
Wydatki na badania i rozwój (jako % PKB)	1,71	1,38	0,47	0,68	0,90	1,12
Zatrudnienie w grupie wiekowej 15-64 lata (wskaźnik aktywności zawodowej skorygowany o bezrobotnych w %)	67,86	62,65	55,04	61,91	56,10	62,09
Zatrudnienie w grupie wiekowej 55-64 lata (wskaźnik aktywności zawodowej skorygowany o bezrobotnych w %)	49,45	33,36	27,00	42,23	31,08	39,27
Zatrudnienie w sektorach wysokiej technologii (jako udział w zatrudnionych ogółem, w %)	5,02	4,11	3,90	2,51	3,57	3,81
Poziom bezrobocia (w %)	8,1	9,6	13,27	9,85	8,4	9,3
Udział bezrobotnych chronicznych (jako udział % w liczbie bezrobotnych ogółem)	3,45	3,49	5,60	3,23	4,96	3,85
Wykształcenie (w %), w tym:						
podstawowe	20	30	15	48	39	32
wyższe	26	23	15	24	12	22
HRST (udział osób z wykształceniem wyższym w populacji aktywnej zawodowo w wieku 15-74 lata, w %)	47,21	30,98	25,06	28,70	27,66	33,72
Ilość lekarzy pierwszego kontaktu (na 10 tys. mieszkańców)	348,51	309,49	261,27	344,99	522,03	360,29
Udział osób mających dostęp do Internetu w domu (w %)	55,25	48,24	49,8	45,31	43,42	48,98
Udział osób, która nigdy nie użyła komputera (w %)	29,60	37,12	37,23	38,98	49,26	37,56
Ilość łóżek szpitalnych (na 100 tys. mieszkańców)	557,60	808,80	725,92	420,95	453,59	566,47
Ilość ofiar wypadków drogowych (na 1 mln mieszkańców)	85,71	142,74	144,02	162,69	116,55	128,34
Gęstość zaludnienia (na km ²)	391,41	114,18	107,38	283,53	188,20	248,85

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk regionalnych Eurostatu i OECD za lata 2010-2011 (bądź szerzej, jeśli istniała taka potrzeba – np. dane w przyjętym okresie badawczym były niekompletne).

⁷ Analogiczna analiza, tyle że dla UE-25 w latach 2007-2009, została poczyniona w publikacji [Matuszczak, 2013]. Tam też omówiono szczegółowo charakterystyki wyodrębnionych klas.

Powyższy podział stał się bazą do dalszych analiz, mających na celu wskazanie na heterogeniczność wyodrębnionych klas regionów ze względu na ekonomiczne – kapitał materialny (F1) oraz innowacje i technologia (F2) oraz społeczne – kapitał ludzki (F3) i kapitał społeczny (F4) – determinanty ich rozwoju, kształtujące się odmiennie w wyodrębnionych klasach regionów, by finalnie odpowiedzieć na pytanie, które z nich i w jakim stopniu wpływają na osiągnięty poziom rozwoju, mierzony PKB *per capita*.

EKONOMICZNY POZIOM ROZWOJU REGIONÓW I JEGO RÓŻNORODNOŚĆ

Pierwszym wybranym do analizy czynnikiem wpływającym na ekonomiczny poziom rozwoju regionalnego jest kapitał materialny ($K_{\text{materialny}}$). Wykazuje on istotny związek z różnymi zmiennymi w zależności od rozpatrywanego skupienia (por. tabela 2)⁸. I tak, w pierwszej klasie wysokie wartości składowej odpowiadają regionom niemieckim, które cechował w strukturze zatrudnienia względnie wysoki udział rolników i rybaków oraz rzemieślników, handlowców i sprzedawców. Jednocześnie odnotowano tu stosunkowo wysoki udział majątku trwałego brutto zaangażowanego w usługach. Natomiast najniższe wartości tej cechy ($K_{\text{materialny}}$) odpowiadają regionom brytyjskim, holenderskiemu i jedyemu w tej klasie francuskiemu (*Île de France – FRA*). Cechował je relatywnie wysoki udział w strukturze zatrudnienia urzędników, a jednocześnie pracowników niewykwalifikowanych, co potwierdza ujemna wartość ładunku czynnikowego, mówiąca o ujemnej korelacji tych dwóch zmiennych z $K_{\text{materialnym}}$.

W klasie drugiej wysokimi wartościami składowej $K_{\text{materialny}}$ cechuje się region *Franche-Comté (FRA)*, gdzie odnotowano stosunkowo duży udział majątku trwałego zaangażowanego w przemyśle oraz wysokie zatrudnienie rzemieślników, handlarzy i sprzedawców. Niskie wartości składowej kapitał materialny zaobserwowano w regionach francuskich: *Corse (FRA)*, *Languedoc-Roussillon (FRA)* i *Provence-Alpes-Côte (FRA)*, gdzie, podobnie jak w klasie pierwszej, wysoki udział urzędników w strukturze zatrudnienia oraz zaangażowanie majątku trwałego brutto w usługach nie sprzyjało wzmocnieniu tego kapitału.

W trzeciej klasie najwyższe wartości składowej $K_{\text{materialny}}$ przyjmują regiony, które cechował względnie niski udział rolników i rybaków oraz pracowników niewykwalifikowanych w strukturze zatrudnienia, a także relatywnie niewysokie zaangażowanie majątku brutto w sektorze usług (ujemne wartości ładunków czynnikowych). Należą do nich przede wszystkim dwa regiony węgierskie: *Közép-Dunántúl (HUN)* i *Észak-Magyarország (HUN)*. Natomiast niskimi wartościami składowej $K_{\text{materialny}}$ odznaczają się: Mazowsze i Podlasie (POL) oraz Małopolska i Pogórze (POL), a także większość regionów rumuńskich i bułgarskich.

Składowa $K_{\text{materialny}}$ w czwartej klasie skorelowała się silnie ze zmiennymi: udział pracowników z wykształceniem podstawowym, zaangażowanie majątku trwałego w poszczególnych sektorach gospodarki oraz wskaźnikiem regionalnego wzrostu gospodarczego. Niemniej kierunek tego związku był różny. I tak, regiony cechujące się niską wartością składowej $K_{\text{materialny}}$, czyli notujące niskie zatrudnienie podstawowo wykształconych oraz względnie wysoki udział majątku trwałego w sektorze przemysłowym i rolnictwa przy relatywnie wysokim przyroście PKB w regionie, to: *Lithuania (LTU)*, *Estonia (EST)*, *Latvia (LVA)*, *Navarra (ESP)* i *La Rioja (ESP)*. Odwrotne zjawiska obserwuje się w regionach: *Alentejo e do Algarve (POR)*, *Açores (POR)*, *Cyprus (CYP)* i *Murcia (ESP)*.

⁸ Tabele 2-5 zawierają współrzędne (ładunki) czynnikowe odnoszące się do pierwszej składowej głównej, które możemy interpretować jako korelację między składową a zmiennymi przyjętymi do analizy. Tym samym dostarczają one najważniejszych informacji do interpretacji składowej. Warto wspomnieć, że znak przy ładunkach mówi nam o tym, że zmienne o przeciwnych ładunkach wpływają na tę samą składową w odwrotny sposób [Stanisz, 2007, s. 191].

Tabela 2. Siła związku zmiennych z czynnikiem $K_{\text{materialny}}$ (F1) w poszczególnych klasach skupień regionów UE (ładunki czynnikowe pierwszej składowej głównej)

Zmienne tworzące kapitał materialny	klasa 1	klasa 2	klasa 3	klasa 4	klasa 5
Dochody dyspozycyjne gospodarstw domowych					0,89
Zatrudnienie ludności, w tym: rolnicy i rybacy	0,78		-0,92		-0,91
pracownicy z podstawowym wykształceniem				-0,76	-0,79
rzemieślnicy i handlarze	0,95	0,93	0,94		0,78
sprzedawcy usług i towarów	0,94	0,94	0,94		0,76
urzędnicy	-0,89	-0,88			
pracownicy wymiaru sprawiedliwości, urzędnicy i menedżerowie wyższego szczebla			0,92		0,89
pracownicy niewykwalifikowani	-0,78		-0,84		-0,91
Majątek trwały brutto zaangażowany w: usługach	0,66	-0,81	-0,80	-0,63	
przemysłu		0,82		0,64	0,72
rolnictwie				0,52	
Przyrost PKB w regionie			0,66	0,69	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk regionalnych Eurostatu i OECD za lata 2010-2011 (bądź szerzej, jeśli istniała taka potrzeba – np. dane w przyjętym okresie badawczym były niekompletne).

Natomiast w piątej klasie wysokimi wartościami składowej $K_{\text{materialny}}$ cechowały się regiony, w których odnotowano stosunkowo niski udział rolników i pracowników z wykształceniem jedynie podstawowym w strukturze zatrudnienia, a jednocześnie wysoki rzemieślników, handlarzy i sprzedawców czy menedżerów wyższego szczebla przy względnie wysokim zaangażowaniu majątku trwałego w przemyśle oraz stosunkowo wysokich dochodach dyspozycyjnych. Należały do nich: *Trentino (ITA)*, *Friuli-Venezia (ITA)* i *Valle d'Aosta (ITA)*. Przeciwnie zjawiska miały miejsce w: *Basilicata (ITA)*, *Calabria (ITA)*, *Sicilia (ITA)* i *Campania (ITA)*.

Drugim wyróżnionym czynnikiem wpływającym na ekonomiczny poziom rozwoju regionalnego są $I_{\text{nnowacje i technologia}}$ (tabela 3). Uważa się powszechnie, że to właśnie innowacje, pod różnymi postaciami, są motorem i determinantą rozwoju regionów. Czynnikiem ten w klasie pierwszej najwyższy związek wykazał ze zmiennymi dotyczącymi powszechności dostępu i użytkowania komputerów i Internetu. Im wyższa jej wartość, tym powszechność dostępu i użytkowania także wyższa, co w tej klasie skupień ma miejsce w przypadku regionu duńskiego i holenderskiego oraz regionów brytyjskich i fińskich. Najniższą wartość notują regiony: *Slattbygdsland (SVE)*, *Baden-Württemberg (DEU)* i *Île de France (FRA)*.

W drugiej klasie skupień silniejsze związki składowej $I_{\text{nnowacje i technologia}}$ odnajdujemy ze zmiennymi związanymi z wydatkami na badania i rozwój oraz zatrudnieniem wymagającym właściwych kwalifikacji w sektorze zaawansowanej technologii. Wysokie wartości zmiennej, świadczące o wysokim poziomie innowacyjności i zaawansowaniu technologicznym obserwuje się w regionach: *Midi-Pyrénées (FRA)* oraz *Rhône-Alpes (FRA)*. Najniższe natomiast w: *Champagne-Ardenne (FRA)*, *Corse (FRA)*, *Nord-Pas-de-Calais (FRA)* oraz *Poitou-Charentes (FRA)*, gdzie można uznać, że jest to wręcz oznaką swoistego zapóźnienia technologicznego.

W trzeciej klasie składowa $I_{\text{nnowacje i technologia}}$ skorelowała się najsilniej ze zmiennymi: zatrudnienie w sektorach wysokiej technologii oraz ilość osób, która nigdy nie użyła komputera. Najniższe wartości składowej, mówiące o niskim poziomie zatrudnienia oraz względnie dużej ilości osób nie

mającej do czynienia z komputerem, a zatem, podobnie jak wyżej, traktowane jako zapóźnienie czy wręcz wykluczenie technologiczne, dotyczą przede wszystkim dwóch polskich regionów: Mazowsze i Podlasie (POL) oraz Małopolska i Pogórze (POL), a także większość regionów bułgarskich i rumuńskich. Odwrotna sytuacja w tejże klasie regionów występuje w: *Közép-Dunántúl* (HUN) i *Nyugat-Dunántúl* (HUN).

Składową $I_{\text{nnowacje i technologia}}$ klasy czwartej budują przede wszystkim zmienne: HRST oraz powszechność w użytkowaniu komputerów i Internetu. I tak, w regionach, gdzie wskaźniki opisujące owe zjawiska są stosunkowo wysokie, składowa przyjmuje wartości wysokie, co dotyczy regionów: *Pais Vasco* (ESP), *Navarra* (ESP), *Castilla-La Mancha* (ESP), *Luxembourg* (LUX) i *Estonia* (EST). Oznacza to, jak wskazują znaki ładunków czynnikowych, relatywnie duży udział osób aktywnych zawodowo w wieku 15-74 lata, które posiadają albo wykształcenie wyższe – ukończony trzeci etap kształcenia – albo są zatrudnione na stanowisku, gdzie takie wykształcenie jest wymagane, przez co postrzegane są jako kreatorzy innowacji i postępu. Jednocześnie mieszkańcy tych regionów w dużej mierze mają szeroki dostęp do Internetu, a także używają komputera. Niską jakością rozwoju innowacyjno-technologicznego, gdzie może być on interpretowany jako destymulanta rozwoju regionu, przejawiają: *Açores* (POR), *Entre Douro e Minho/Beira litoral + Trás -os-Montes/Beira interior* (POR), *Madrid* (ESP), *Castilla-León* (ESP) oraz *Alentejo e do Algarve* (POR).

Tabela 3. Siła związku zmiennych z czynnikiem $I_{\text{nnowacje i technologia}}$ (F2) w poszczególnych klasach skupień regionów UE (ładunki czynnikowe pierwszej składowej głównej)

Zmienne tworzące innowacje i technologie / klasy Warda	klasa 1	klasa 2	klasa 3	klasa 4	klasa 5
Wydatki na badania i rozwój		0,91			0,79
Zatrudnienie w sektorach wysokiej technologii		0,91	0,98		0,88
HRST		0,92		0,82	0,86
Udział osób mających dostęp do Internetu w domu	0,93			0,75	0,78
Udział osób, która nigdy nie użyła komputera	-0,95		-0,92	-0,84	-0,84

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk regionalnych Eurostatu i OECD za lata 2010-2011 (bądź szerzej, jeśli istniała taka potrzeba – np. dane w przyjętym okresie badawczym były niekompletne).

Składowa $I_{\text{nnowacje i technologia}}$ w piątej klasie skupień skorelowała się silnie ze wszystkimi rozpatrywanymi zmiennymi. Regiony cechujące wysoki rozwój technologiczno-innowacyjny, będący zdecydowanym stymulatorem rozwoju lokalnego, gdzie odnotowuje się wysoki udział wydatków na badania i rozwój, jak również relatywnie duże zatrudnienie w sektorach wysokich technologii, jak i HRST, z powszechnym dostępem do komputerów i Internetu to przede wszystkim: *Lazio* (ITA), *Trentino* (ITA) i *Veneto* (ITA). Niski natomiast notuje się w regionach: *Calabria* (ITA), *Basilicata* (ITA) i *Sicilia* (ITA).

SPÓŁECZNA ODMIENNOŚĆ REGIONÓW UE-27

Według współczesnych koncepcji rozwoju regionalnego do najistotniejszych uwarunkowań rozwoju społeczno-gospodarczego zalicza się jakość zasobów ludzkich. Stąd też rozważono poniżej dwa wspomniane czynniki determinujące tenże rozwój. Kluczowym jest K_{ludzki} ⁹, który w pierwszej klasie tworzą przede wszystkim dwie zmienne silnie z tą składową skorelowane: wykształcenie

⁹ Rola kapitału ludzkiego jest także nie do przecenienia, jeśli rozpatrujemy uwarunkowania konkurencyjności w rolnictwie [Kołodziejczyk, Gospodarowicz, 2011].

podstawowe i współczynnik śmiertelności (por. tabela 4). I tak, kiedy wysokiemu współczynnikowi śmiertelności towarzyszy wysoki udział jedynie podstawowo wykształconych, to można uznać, że w danym regionie mamy do czynienia ze słabą jakością kapitału ludzkiego, a te dwie zmienne są destymulantą budowania kapitału ludzkiego. W badanej klasie obserwacja ta dotyczy przede wszystkim dwóch regionów: *Cataluna (ESP)* i *Île de France (FRA)*. Wysokie wartości składowej dotyczą regionów: *Mecklenburg-Vorpommern (DEU)*, *Austria (OST)*, *Közép-Magyarország (HUN)* i *Sachsen-Anhalt (DEU)*, gdzie analogicznie notujemy niewielki udział osób, które swoją edukację zakończyły na szkole podstawowej, a jednocześnie współczynnik śmiertelności jest także niewielki.

Tabela 4. Siła związku zmiennych z czynnikiem K_{ludzki} (F3) w poszczególnych klasach skupień regionów UE (ładunki czynnikiowe pierwszej składowej głównej)

Zmienne tworzące kapitał ludzki / klasy Warda	klasa 1	klasa 2	klasa 3	klasa 4	klasa 5
Ilość studentów w populacji 20-24 lata		0,94	0,75		0,90
Wykształcenie, w tym:					
podstawowe	-0,75		-0,83	-0,8	-0,79
wyższe		0,93	0,74	0,78	0,80
Ilość lekarzy pierwszego kontaktu				0,75	
Ilość łóżek szpitalnych					0,69
Współczynnik śmiertelności ogółem	-0,68			-0,75	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk regionalnych Eurostatu i OECD za lata 2010-2011 (bądź szerzej, jeśli istniała taka potrzeba – np. dane w przyjętym okresie badawczym były niekompletne).

W drugiej klasie K_{ludzki} ładowany jest przede wszystkim przez dwie zmienne: ilość studentów w populacji ludzi młodych oraz udział wykształconych wyżej, których relatywnie duży odsetek daje wysoką wartość składowej, co ma miejsce w regionach: *Midi-Pyrénées (FRA)*, *Rhône-Alpes (FRA)* i *Provence-Alpes-Côte (FRA)*. Względnie najsłabsza jakość kapitału ludzkiego cechuje region *Picardie (FRA)*, gdzie niski udział mieszkańców tych regionów, którzy legitymują się dyplomem uczelni wyższej, jak i studentów w populacji 20-24 lata nie wpływa pozytywnie na zwiększanie kapitału ludzkiego.

W trzeciej klasie składowa K_{ludzki} skorelowała się najsilniej z następującymi zmiennymi: ilością studentów pośród ludzi młodych oraz wykształceniem (podstawowym i wyższym). Najwyższa jakość kapitału ludzkiego przejawia się stosunkowo dużym udziałem studentów w populacji 20-24 lata, względnie wysokim udziałem osób z wykształceniem wyższym i niskim – jedynie podstawowym, co ma miejsce w regionach: Mazowsze i Podlasie (POL) oraz Małopolska i Pogórze (POL). Odwrotne zjawiska można zaobserwować w regionach węgierskich: *Közép-Dunántúl (HUN)* i *Nyugat-Dunántúl (HUN)*.

Wartość składowej K_{ludzki} w czwartej klasie budują przede wszystkim zmienne dotyczące wykształcenia oraz kwestii zdrowotnych. I tak, najwyższą jakość kapitału ludzkiego notujemy w regionach, gdzie względnie niewielki jest odsetek osób z wykształceniem jedynie podstawowym, natomiast wysoki – z wyższym, przy jednocześnie niskiej śmiertelności mieszkańców regionu i wysokiej dostępności lekarzy pierwszego kontaktu. Ma to miejsce w regionach: *Navarra (ESP)*, *Aragón (ESP)*, *Pais Vasco (ESP)*, *Lithuania (LTU)* i *Estonia (EST)*. Niska jakość kapitału ludzkiego cechuje: *Açores (POR)*, *Entre Douro e Minho/Beira litoral + Trás-os-Montes/Beira interior (POR)*, *Alentejo e do Algarve (POR)* i *Malta (MLT)*, gdzie problematyczną jest zarówno sfera wykształcenia, jak i opieki medycznej.

W piątej klasie skupień składowa K_{ludzki} przyjmuje najwyższe wartości w regionach, w których stosunkowo dużo młodych ludzi podejmuje studia, a jednocześnie sporo osób posiada wykształcenie

wyższe, przy niewielkim udziale osób wykształconych jedynie podstawowo, co ma miejsce w: *Lazio* (ITA) i *Emilia-Romagna* (ITA). Niska jakość kapitału ludzkiego dotyczy regionów: *Campania* (ITA), *Puglia* (ITA), *Calabria* (ITA) i *Sicilia* (ITA). Interesujące jest, że dostępność miejsc szpitalnych jest stymulantą budowania kapitału ludzkiego, którego nierozłącznym elementem, jak powszechnie wiadomo, jest stan zdrowia jednostek i prowadzona wśród nich profilaktyka różnych chorób.

Czynnik społeczny to relatywnie młoda kategoria mająca wpływ na rozwój regionalny. W literaturze przedmiotu zakłada się, że obejmuje on normy, wartości, aktywność społeczną oraz stwarza warunki do rozwoju przedsiębiorczości [Churski, Perdał, 2008/4, ss. 21-32; Klimowicz, Bokajło, 2012]. Stąd też rozpatrzono drugi element społecznego rozwoju regionów, czyli $K_{\text{społeczny}}$ (por. tabela 5). Składowa ta w pierwszej klasie wykazała istotny związek z bezrobociem i zatrudnieniem. Oczywiście jest jednocześnie, że im wyższy jest poziom bezrobocia, w tym także chronicznego, a jednocześnie niższy zatrudnienia, to kapitał społeczny ma niższą wartość, co dotyczy następujących regionów niemieckich: *Thüringen* (DEU), *Sachsen-Anhalt* (DEU), *Brandenburg* (DEU), *Sachsen* (DEU) i *Mecklenburg-Vorpommern* (DEU). Stosunkowo najwyższy poziom kapitału społecznego notuje się w następujących regionach: *England-East* (UKI), *Scotland* (UKI), *Denmark* (DAN), *The Netherlands* (NED) i *England-West* (UKI), gdzie zaobserwowano relatywnie niski poziom bezrobocia oraz udział chronicznie bezrobotnych, a tym samym względnie wysokie zatrudnienie.

W drugiej klasie, tak samo jak w pierwszej, składowa $K_{\text{społeczny}}$ najsilniej skorelowała się z bezrobociem i zatrudnieniem. Niskie wartości składowej oznaczają także w tym przypadku relatywnie wysoki poziom bezrobocia i niski zatrudnienia, co ma miejsce w regionach: *Provence-Alpes-Côte* (FRA), *Nord-Pas-de-Calais* (FRA) i *Languedoc-Roussillon* (FRA). Natomiast względnie najlepszy kapitał społeczny występuje w regionie *Rhône-Alpes* (FRA).

Tabela 5. Siła związku zmiennych z czynnikiem $K_{\text{społeczny}}$ (F4) w poszczególnych klasach skupień regionów UE (ładunki czynnikowe pierwszej składowej głównej)

Zmienne tworzące kapitał społeczny / klasy Warda	klasa 1	klasa 2	klasa 3	klasa 4	klasa 5
Poziom bezrobocia	-0,92	-0,80	-0,89	-0,93	-0,98
Udział bezrobotnych chronicznych	-0,94	-0,73	-0,94	-0,87	-0,98
Zatrudnienie w grupie wiekowej 15-64 lata	0,84	0,82		0,93	0,98
Zatrudnienie w grupie wiekowej 55-64 lata					
Średnia ilość mieszkańców w regionie			-0,94		
Gęstość zaludnienia			-0,77		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk regionalnych Eurostatu i OECD za lata 2010-2011 (bądź szerzej, jeśli istniała taka potrzeba – np. dane w przyjętym okresie badawczym były niekompletne).

W trzeciej klasie składowa $K_{\text{społeczny}}$ skorelowała się silnie aż z czterema zmiennymi dotyczącymi bezrobocia, w tym chronicznego, oraz ilości mieszkańców i zagęszczenia w regionie. Do regionów o wysokiej wartości kapitału społecznego, co oznacza stosunkowo niski wskaźnik bezrobocia, zagęszczenia i względnie niewielką liczbę mieszkańców, należą przede wszystkim regiony węgierskie: *Közép-Dunántúl* (HUN), *Nyugat-Dunántúl* (HUN), *Dél-Dunántúl* (HUN) i *Dél-Alföld* (HUN). Niską jakość kapitału społecznego notujemy w regionach: Małopolska i Pogórze (POL), regionach rumuńskich oraz *Slovakia* (SVK), gdzie wysokie bezrobocie, a szczególnie duży w nim udział osób chronicznie pozostających bez pracy, a także relatywnie duża liczba mieszkańców mogą być traktowane jako bariera rozwoju regionu.

Kapitał społeczny czwartej klasy to, podobnie jak w przypadku pierwszego i drugiego skupienia, najsilniejsze skorelowanie ze wskaźnikami bezrobocia i zatrudnienia. Także i w tym przypadku

wysokie wartości składowej $K_{\text{społeczny}}$ oznaczają stosunkowo niską wartość wskaźnika bezrobocia ogółem, jak i bezrobocia chronicznego, a jednocześnie wysoką wartość wskaźnika zatrudnienia. Dotyczy to regionów: *Entre Douro e Minho/Beira litoral + Trás-os-Montes/Beira interior (POR)*, *Alto-Adige (ITA)*, *Cyprus (CYP)* i *Navarra (ESP)*. Podobnie w piątej klasie skupień najwyższą jakość kapitału społecznego odnajdujemy w regionach: *Trentino (ITA)*, *Friuli-Venezia (ITA)*, *Liguria (ITA)* oraz *Veneto (ITA)*. Natomiast najniższy jakościowo kapitał społeczny cechuje regiony: *Basilicata (ITA)*, *Campania (ITA)*, *Sicilia (ITA)* i *Puglia (ITA)*, gdzie, jak nie trudno się domyśleć, mamy stosunkowo wysokie bezrobocie.

WPLYW UWARUNKOWAŃ SPOŁECZNO-EKONOMICZNYCH NA PKB PER CAPITA W SKUPIENIACH REGIONÓW UE-27

Kolejnym krokiem badawczym była ocena zdywersyfikowania rozwoju regionów rolnych poprzez uzależnienie poziomu osiąganego PKB *per capita* od czterech wyróżnionych wyżej czynników – kapitału materialnego, innowacji i technologii, kapitału ludzkiego i społecznego (głównych składowych) [Stanisz, 2007, ss. 204-205; Churski, 2008, s. 28]. Metoda analizy składowych głównych daje możliwość utworzenia nowych zmiennych (składowych), które mogą być następnie potraktowane jako zmienne niezależne wyjaśniające zmienność zmiennej zależnej. W poszukiwaniu czynników mających największy wpływ pro wzrostowy oszacowano modele regresji wielorakiej dla poszczególnych klas regionów (por. tabela 6)¹⁰.

Tabela 6. Równania regresji opisujące wpływ czynników rozwoju społeczno-gospodarczego na poziom rozwoju regionów UE-27

klasa	PKB <i>per capita</i> =	współczynnik determinacji R ²
1	= 24 953 + 3290*K _{ludzki}	35%
2	= 20 899 + 978*K _{ludzki}	31%
3	= 10 898 – 1888*K _{materiałny} – 2870*I _{innowacje i technologie} + 1312*K _{ludzki}	93%
4	= 20 960 + 3501*K _{materiałny} – 5377*I _{innowacje i technologie}	35%
5	= 22 109 – 2734*I _{innowacje i technologie} + 3002*K _{społeczny}	94%

Źródło: Opracowanie własne.

Jak można było przypuszczać, najważniejszym czynnikiem pro wzrostowym w większości regionów krajów „starej” UE (regiony francuskie, niemieckie, brytyjskie, szwedzkie i fińskie oraz belgijski, duński, austriacki, holenderski i irlandzki, a także pozostałe) jest kapitał ludzki (klasa 1 i 2). Koresponduje to z najnowszymi teoriami, gdzie najistotniejszym czynnikiem wzrostu gospodarczego jest właśnie kapitał ludzki. Jego wysoka jakość połączona z kapitałem finansowym determinuje innowacyjność gospodarki, a to sprzyja rosnącej zamożności mieszkańców. Interesującym jest także model odnoszący się do regionów: polskich, rumuńskich, bułgarskich, węgierskich oraz słowackiego i czeskiego (klasa 3), opisujący niemal w sposób idealny zależność poziomu rozwoju

¹⁰ Metoda analizy składowych głównych daje możliwość utworzenia nowych zmiennych (składowych), które mogą być następnie potraktowane jako zmienne niezależne wyjaśniające zmienność zmiennej zależnej. Jest to przydatne, gdy przyjęte do analizy zmienne niezależne są ze sobą silnie skorelowane, bądź ilość tychże zmiennych jest równa bądź przekracza ilość badanych przypadków, stąd konieczna jest ich redukcja [Stanisz, 2007, ss. 204-205]. Podobną analizę przeprowadził P. Churski, badając wpływ wyodrębnionych składowych głównych na poziom PKB *per capita* w regionie [Churski, Perdał, 2008/4, s. 28].

od poziomu kapitału ludzkiego, materialnego oraz innowacyjności gospodarki. Podobna, wysoka miara dobroci dopasowania modelu cechuje regiony włoskie (klasa 5), gdzie stopień rozwoju regionu zależy przede wszystkim od kapitału społecznego. Poziom innowacyjności zarówno w tym wypadku, jak i w przypadku regionów hiszpańskich, portugalskich, greckich, Litwy, Łotwy i Estonii (klasa 4) ujemnie wpływa na dochodowość mieszkańców tych regionów i powinien być traktowany jako jego destymulanta, objawiająca się wspomnianym zapóźnieniem technologicznym. Wynikać to może z faktu, iż wartości zmiennych, wchodzących w skład tych dwóch cech, mogą wykazywać największe zróżnicowanie w badanym skupieniu.

PODSUMOWANIE

Dyferencja przestrzenna w rozwoju społeczno-gospodarczym UE w skali regionalnej jest zjawiskiem powszechnym i ugruntowanym. Poczynione rozpoznanie może służyć określeniu pewnych predyspozycji regionalnych, które mogłyby być uwzględniane przy formułowaniu polityki regionalnej UE, a także polityki spójności czy wreszcie wspólnej polityki rolnej. Można wyraźnie wskazać na regiony, w których mamy do czynienia z silnym, wydajnym i konkurencyjnym rolnictwem oraz takie, gdzie jest ono ewidentną barierą rozwojową całego regionu. Zatem rodzi się dylemat, czy w ramach instrumentarium WPR powinno się dążyć do wzmocnienia konkurencyjności rolnictwa w regionach, między nimi, a w konsekwencji całej UE na arenie globalnej, czy też wyrównywać poziom jego rozwoju, „podciągając” słabszych, a może finalnie – robić jedno i drugie¹¹? Można tu przyjąć pewne rozwiązania zaczerpnięte z polityki regionalnej, gdzie podwyższanie konkurencyjności nie dotyczy tylko „lokomotyw” – regionów najsilniejszych rolniczo, ale jest celem horyzontalnym, czyli powinno być realizowane także wobec najsłabszych [Grosse, 2009]. To może być także potraktowane jako impuls do wyrównywania rozwoju rolnictwa pomiędzy regionami. Niektórzy autorzy zauważają, że skutkiem ubocznym stosowanych przez wiele lat instrumentów wspólnej polityki rolnej było narastanie dysproporcji w rozwoju regionów, co widoczne jest chociażby w utrwaleniu obserwowanego podziału UE na obszary bogatszego rolnictwa „północy”, gdzie nastąpił szybszy rozwój i restrukturyzacja, oraz biedniejszego „południa”, którego procesy te niemal nie dotyczyły. Ten dysonans był postrzegany jako potencjalna bariera homogeniczności procesów integracyjnych w UE [Idczak, 2001, s. 161; Okuniewski, 1996, s. 52, Czykier-Wierzba, 1998]. Z drugiej strony – wyrównywanie rozwoju i usuwanie barier może podnosić regionalną konkurencyjność rolnictwa, a także całych regionów. Zauważa się również, że te dwa aspekty – polityki regionalnej i rolnej – zdecydowanie się przenikają. Już reformy polityki strukturalnej lat 80. polegały m.in. na wzmocnieniu pomocy dla małych i średnich gospodarstw w celu utrzymania ich w sferze produkcji, regionalizacji rozwiązań strukturalnych oraz zintegrowanym podejściu do rozwoju w regionach zacofanych gospodarczo [Lichorowicz, 1996, s. 51]. Dziś wiemy, że zmiany te miały pozytywny wpływ na wzrost dochodów rolniczych. Ponadto polityka regionalna kompensowała w pewnym stopniu niedoskonałości rodzące się w rolnictwie, chociażby poprzez stwarzanie możliwości uzyskania dochodów poza rolnictwem (np. przez rozwój małych i średnich przedsiębiorstw). Zatem cele w ramach polityki powinny pozostać takie same, niemniej ścieżki ich osiągnięcia będą różne. Słysząc coraz więcej głosów, że jedna polityka rolna nie jest w stanie zaproponować wspólnych rozwiązań (w tym samym czasie i tych samych dla wszystkich). Mówi się wprost, że podejście „one size fits all” jest niewłaściwe, dlatego instrumentarium polityki rolnej powinno uwzględniać specyfikę i problemy danego regionu [*The Territorial...*, 2011].

¹¹ Ten sam dylemat widoczny jest w polityce regionalnej oraz dokumentach z nią związanych [*Tezy...*, 2008, ss.33-36; *Nowa...*, 2008, ss. 14-16].

Marek W. Kozak¹

REFORMY POLITYKI SPÓJNOŚCI: CZYNNIKI, EFEKTY I ZAGROŻENIA

STRESZCZENIE

Od 1989 roku przypisuje się polityce spójności (początkowo zwanej regionalną) różne cele, wynikające z ustaw zasadniczych, ale też związane z ideami pogłębienia integracji europejskiej. Główny cel artykułu to analiza 1) czynników mających dotąd wpływ na politykę spójności i jej (raczej popytowe niż podażowe) efekty oraz 2) możliwych współcześnie zagrożeń. Sformułowano dwie kluczowe hipotezy. **H1** głosi, że jedna z kluczowych dotąd przyczyn ograniczonych rezultatów polityki to brak skutecznych instrumentów koncentracji (dyscyplinowania) zarządzających (i beneficjentów) na osiągnięciu celów. **H2** stanowi, iż ważną przyczyną jest pokutujące utrzymanie – niepasującego już do współczesności – paradygmatu przemysłowego. Pomimo w zamierzeniu radykalnych (od lata 2014 r.) reform polityki spójności i polityk powiązanych (rozwoju wsi, morskiej), cechy instytucjonalne, wspierane przez dominację starego paradygmatu oraz ograniczoną wiedzę ekonomiczną społeczeństwa, mogą doprowadzić do wyparcia reform i przywrócenia *status quo*. Zdolność do reform polityki spójności zagrażających istniejącym interesom może być zatem miarą i testem zdolności do reform instytucjonalnych Unii, w tym wzmocnienia strefy euro.

WPROWADZENIE

Europejska polityka regionalna (obecnie spójności) została wyposażona w niezbędne zasoby dopiero w roku 1989 (w związku z decyzją o pogłębieniu integracji europejskiej w celu przełamania chronicznego kryzysu). Podjęcie dziesięcioletnich prac przygotowawczych sprzyjało pojawieniu się zarówno rozwiązań oficjalnych, jak i nieformalnych dostosowań beneficjentów. Zakończenie reform (w tym powołanie Unii, stworzenie jednolitego rynku, wspólnej waluty i banku centralnego etc.) wywołało z jednej strony debaty nad sensem istnienia polityki spójności, ale – z drugiej – próby wiązania jej z nowym paradygmatem (strategią lizbońską i późniejszą bardziej udaną kontynuator-

¹ Dr hab. prof. UW. Marek W. Kozak, Uniwersytet Warszawski, Euroreg UW.

ką pod nazwą Europa 2020). Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady z grudnia 2013 r. wprowadziły szereg rygorów zachowań bliższych nowemu paradygmatowi, zwłaszcza zaś ograniczenie dominujących w krajach słabiej rozwiniętych nakładów infrastrukturalnych. Tymczasem infrastruktura (pomijając większość strategiczną) służyła dotąd bardziej zaspokojeniu bieżących potrzeb i poprawie jakości życia niż tworzeniu trwałych miejsc pracy i dochodu. Reforma polityki spójności w roku 2014 narusza wiele interesów i poglądów, co może wywołać przeciwdziałanie ze strony beneficjentów oraz instytucji zarządzających (wdrażających), bowiem te ostatnie zależą od wydania środków unijnych.

Artykuł ten stawia sobie za cel 1) analizę czynników mających dotąd wpływ na politykę spójności i jej (raczej popytowe niż podażowe) efekty oraz 2) analizę możliwych zagrożeń w przyszłości. Sformułowano dwie kluczowe hipotezy. **H1** głosi, że jedna z kluczowych dotąd przyczyn ograniczonych rezultatów polityki to brak skutecznych instrumentów koncentracji (dyscyplinowania) zarządzających (i beneficjentów) na osiągnięciu celów. **H2** stanowi, iż ważną przyczyną jest pokutujące utrzymanie – niepasujące już do współczesności – paradygmatu przemysłowego.

Metoda pracy to przede wszystkim analiza danych zastanych oraz obserwacja (od 2002 roku nieuczestnicząca²). Podobnie jak metody badawcze, tak i źródła informacji dostosowano do charakteru i celów analizy. Są to studia oraz raporty zagraniczne i polskie na temat analizy różnych aspektów polityki regionalnej (i spójności): podejście strategiczne, system zarządzania, monitoring i ewaluacja, programowanie itp.

EWOLUCJA POLITYKI

Polityka regionalna Unii Europejskiej przez długie lata zmieniała swój charakter, ostatecznie stając się polityką rozwojową, której tylko część stanowi polityka regionalna, to jest skierowana na regiony i dążąca do regulacji poziomu różnicowań międzyregionalnych. Zmiany następowały nie tyle pod wpływem zmian w teorii rozwoju, co raczej bieżących zmian w procesie integracji europejskiej. Przypomnijmy, że *de facto* od traktatów rzymskich, ogólnikowo wspominających o redukowaniu różnic regionalnych, we wspólnotach przez lata nie powstały jej nowe podstawy prawne. Syndrom „pustego krzesła”³, wykluczył na lata reformy.

Negocjacje zakończone wejściem Zjednoczonego Królestwa do wspólnot przyniosły nieznaczny wzrost budżetu polityki regionalnej oraz powstanie EFRR. Dopiero kryzys lat 70. i 80. oraz akcesja biednych Grecji, Hiszpanii i Portugalii doprowadziły wspólnoty do wniosku, iż warunkiem przezwyciężenia kryzysu jest pogłębienie integracji europejskiej [Michie, Fitzgerald, 1997, s. 18]. Stąd w 1988 r. pierwsza rzeczywista, daleko idąca reforma wspólnot i instrumentalnie traktowanej polityki regionalnej, przed którą postawiono zadanie wzmocnienia słabszych regionów przed stworzeniem wspólnego rynku, wspólnej waluty i banku centralnego, a przede wszystkim usunięciem barier hamujących rozwój i wymianę gospodarczą w planowanej Unii. Po raz pierwszy uznano politykę jako ważne narzędzie procesów integracji, zakładając, że osiągnięcie celów integracji nastąpi po około 10 latach, najpóźniej w 1999-2000 r., gdy zacznie działać Europejski Bank Centralny. Podwojenie nakładów, zdefiniowanie celów i reguł, to początek znaczącej polityki regionalnej. W toku realizacji pierwszego dużego okresu programowania zauważono, że wsparcie rozwoju regionów nie rozwiązuje problemu ich braku dostępu do rynków zbytu. Po drugie zauważono, że brakuje systemu oceny realizowanych projektów. W efekcie w 1993 r., zwiększając nakłady na politykę regio-

² Wcześniej, w okresie 1993-2002, autor pełnił funkcję dyrektora generalnego Polskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, fundacji Skarbu Państwa odpowiedzialnej m.in. za gromadzenie doświadczeń w zakresie realizacji programów opartych na funduszach regionalnych UE w Polsce.

³ Symbol braku zgody, gdy brak przedstawiciela jednego z państw wystarczył, by zerwać głosowanie.

nalną, stworzono Fundusz Spójności, a potem zlecono opracowanie systemu ewaluacji (gotowego w 1999 r., po zmianach znanego jako „evalnet”).

W roku 2000 zasadniczo zakończono reformy istniejącej od 1992 r. Unii Europejskiej, zatem wygasło dotychczasowe uzasadnienie polityki regionalnej, stopniowo coraz bardziej horyzontalnej. Planowana od 1997 r. akcesja biednych państw Europy Środkowo-Wschodniej w 2004 r., choć wносиła problem zróżnicowań regionalnych, nie spotkała się z proporcjonalnym zwiększeniem nakładów na politykę spójności. Wyraźnie od 2000 roku Unia z jednej strony nie widziała potrzeby dalszego rozwoju polityki spójności, z drugiej zaś – zapewne z przyczyn politycznych – poszukiwała innego rozwiązania niż jej likwidacja.

Próba uzasadnienia potrzeby istnienia polityki spójności (regionalnej) było jej powiązanie ze strategią lizbońską bliską nowemu paradygmatowi. W praktyce strategia nie miała jednak wpływu na politykę spójności, głównie z powodu braku możliwości wymuszenia zachowań służących osiągnięciu celów tej polityki. Mimo wchłonięcia przez kraje słabiej rozwinięte dużych środków finansowych, z zasady nie zmieniały one miejsca w rankingach Unii. Tylko dwa państwa potrafiły z poziomu zacofania awansować do grona rozwiniętych: Irlandia i Finlandia. Oba niewątpliwie czerpały zyski z korzyści wynikających z udziału we wspólnym rynku, ale *clou* przemiany tkwiło w posiadaniu własnej, wymagającej i proinnowacyjnej strategii rozwojowej. Pozostałe państwa ograniczały się do konsumpcji środków, błędnie zakładając, że to wystarczy. Jeśli przez rozwój rozumieć wzrost PKB (zwłaszcza w standardzie parytetu siły nabywczej⁴), to tak. Jeśli jednak rozumieć przez to modernizację gospodarki, to nie. Większość państw korzystających z hojnego wsparcia polityki regionalnej (i wspólnej polityki rolnej⁵) wyraźnie potraktowała ją jako źródło stosunkowo łatwych pieniędzy do zaspokajania bieżących potrzeb (głównie jakości życia), tracąc z pola widzenia szanse zmiany strukturalnej, konkurencyjności i rozwoju.

Za takim podejściem kryły się także życiowe problemy. Pierwszy – to powszechna sytuacja „lock-in”, mentalnego uwięzienia w starych rozwiązaniach, znanych z poprzedniej ery (przemysłowej), ale nie przystających do gospodarki opartej na wiedzy. Mimo że wiedza odgrywa kluczową rolę, nadal pokutuje przekonanie, że głównym czynnikiem rozwojowym jest infrastruktura. Druga przyczyna, wspierająca poprzednią jeśli chodzi o preferencje dla rozwoju infrastruktury, wiąże się z cyklem politycznym: infrastruktura jest medialna i przykuwa uwagę wyborców i osób sprawujących ważne funkcje. Przyczyna trzecia wynika ze złożoności celów, priorytetów i działań polityki spójności, trudnych do całościowego oglądu. Jedyne uniwersalne sposoby uogólnienia dla oceny polityki to wydatki, stąd media, a za nimi politycy i społeczeństwa, zamiast oceniać osiągnięcie celów, ograniczali się do śledzenia wydatków, dowodząc, że nie mają większej wiedzy o długookresowych czynnikach rozwoju. Co gorsza, podejście to zaakceptowali pracownicy instytucji zarządzających, w czym równie szybko zorientowali się wnioskodawcy, zrozumiałwszy, że los zarządzających zależy od tego, czy wnioskodawcy złożą wnioski. Tak rozwinął się mechanizm zastępstwa celów, gdzie zamiast wykonywać złożone cele, wykonywano prostsze, ale zachowując nazwę złożonych. Za cichą akceptacją zarządzających. Tak np. pod nazwą rewitalizacji wykonywano remonty (znów infrastruktura i jakość życia), zamiast rozwoju kultury i turystyki – remontowano fasady sakralnych i świeckich budynków, a miejsce innowacji zajęły tak nieinnowacyjne przedsięwzięcia jak domy weselne, myjnie bezdotykowe (i inne modernizacje). Dzięki temu udało się z powodzeniem wydać środki, ale czy osiągnięto cele? Nie. Było to możliwe wskutek braku narzędzi dyscyplinujących poszczególne państwa i regiony, a to ze względu na słabą presję na ich wprowadzenie. Presja mediów i społeczeństwa wywierana na zarządzających polityką spójności zachęcała do przedłożenia wydatkowania

⁴ Parytet ten (oparty na kosztach koszyka dóbr w danym kraju), w przypadku państw słabo rozwiniętych, znacznie podwyższa dochód.

⁵ WPR *de facto* uzależniła polskie rolnictwo od wsparcia UE, co hamuje reformy strukturalne. Zob. [Kozak, 2014].

wszystkich środków nad osiągnięcie wielu złożonych celów. Także eksperci oceniający poszukiwali prostych definicji tego, co oznacza rozwój, rewitalizacja, innowacja czy integracja projektów. Sytuacja ta sprzyjała w sumie beneficjentom, występującym z projektami wymagającymi mniejszego nakładu pracy niż formalnie wymagane w ogłoszeniach konkursów. W interesie wszystkich leżało raczej upraszczanie wymagań i wydawanie środków niż osiągnięcie złożonych celów.

Sytuacja istotnie zmieniła się jeszcze nie tyle w wyniku opracowania nowej strategii Europa 2020, co opublikowania (i zastosowania podczas negocjacji) rozporządzeń z grudnia 2013 r. [EFSI, 2014]. Po raz pierwszy w dziejach polityki regionalnej (spójności) nie tylko sformułowano określone i wymierne cele tematyczne, ale też obwarowano dostęp do środków finansowych postępowaniem w realizacji celów (choć czasami definiowanych jako poziom wydania środków, z ukrytym aspektem jakościowym). Negocjacje pokazały, że po raz pierwszy w dziejach UE strona unijna domagała się po prostu ścisłego przestrzegania prawa. Dla wielu krajowych negocjatorów była to nowa sytuacja. Tymczasem budżet polityki spójności na lata 2014-2020 spadł w porównaniu z okresem 2007-2013 z 460 do 400 mld euro [KE, 2014, s. 188]. Tylko w części da się to wyjaśnić zmniejszeniem liczby regionów słabo rozwiniętych. Kryzys też ma znaczenie.

Tak radykalne zmiany należy traktować jako być może ostatnią szansę uratowania polityki spójności przed rosnącą niechęcią „płatników netto”.

KRYTYKA EFEKTÓW

Od chwili zakończenia w 2000 r. unijnych reform, pojawiły się pierwsze prace poświęcone ocenie wpływu polityki spójności na rozwój państw Unii. Generalnie można je podzielić na opracowania finansowane przez instytucje unijne (zwłaszcza Komisję) i prace akademickie.

Rosła liczba krytycznych prac o funduszach europejskich, zarówno niezależnych [Ederveen i in., 2006; Rodriguez-Pose, Fratesi, 2004; Boldrin, Canova, 2001], jak i zleczanych przez Komisję Europejską [Barca, 2009; Kok, 2004; Sapir, 2003] czy przygotowywanych w łonie Komisji [np. Hübner, 2009; Samecki, 2009]. Wszystkie one wyrażały pilną potrzebę reform polityki spójności i przekształcenia jej w skuteczne narzędzie służące zintegrowanej realizacji celów zgodnych z nowym paradygmatem [MRD, 2013]. Przyczynę skromnych rezultatów widziano w braku integracji projektów i działań. Stąd przejściowe nastawienie na rezygnację w zarządzaniu ze wskaźników wpływu i preferencja dla wskaźników produktu⁶. Ostatecznie kropkę nad „i” postawił spóźniony 6 raport o spójności, jednoznacznie twierdzący, że to kryzys w strefie euro unicestwił dotychczasowe efekty polityki spójności [KE, 2014].

Także w Polsce narastała liczba analiz wykazujących rozmaite słabości realizowanych w Polsce działań funduszowych. Początkowo ograniczały się one do uwag na temat potrzeby zmian w systemie zarządzania 2004-2006 [Grosse, 2004], stopniowo przesuwając uwagę w stronę oceny dotychczasowych rozwiązań zarządczych [Grosse, 2005; Kozak, 2006]. Na słabości koordynacyjne zwracali uwagę Wojtowicz i Kupiec [2013], na słabości instytucji i efektów, także w związku z nieodpowiedniością do współczesnego paradygmatu [Geodecki, 2012⁷; Boni, 2009; Georgica, 2014; Misiąg i in., 2013; Olbrycht i in., 2013; Kozak, 2014a]. Na kwestie znaczenia czynników rozwoju nowego paradygmatu wielokrotnie zwracał uwagę Gorzelak [zob. 2007].

Raporty ministerstwa właściwego w sprawach rozwoju regionalnego (na podstawie modeli makroekonomicznych) zawierały też nieliczne oceny krytyczne, jak np. taką, że polityka spójności

⁶ Cóż za wniosek można wyciągnąć z tego, że zrealizowano X wniosków z obszaru B+R, albo że wydano na ten cel Y euro, gdy nie wiadomo, jaki efekt one przyniosły? Niestety, w okresie 2007-2013 wyraźnie widoczna była akceptacja koncentracji uwagi w rozliczaniu na wskaźnikach produktu [zob. np. MRR, 2013].

⁷ Tzw. raport Hausnera.

w Polsce jeszcze nie przynosi efektów podaźowych [zob. MRR, 2013, s. 9]. Mimo to w ich opinii środki europejskie stały się coraz ważniejszym czynnikiem redukcji dystansu rozwojowego między Polską a UE [tamże]. Potwierdzają to dane GUS o przyroście PKB (naturalnie w parytecie siły nabywczej). Mimo widocznych postępów, Polska nadal mieści się w grupie 4-5 najbardziej ubogich państw UE. To potwierdza, iż wydanie środków przynosi raczej efekty popytowe i podniesienie jakości życia niż podaźowe (budowa zrębów konkurencyjnej gospodarki). Co więcej, tempo rozwoju Polski po akcesji jest szybsze tylko od niektórych państw Europy Środkowo-Wschodniej, a i to nieznacznie.

NOWY PARADYGMAT

Nowy paradygmat składa się głównie z właściwych gospodarce opartej na wiedzy czynników „miękkich” (np. kultura, instytucje, globalizacja, innowacyjność, konkurencyjność, tolerancja, technologie, kapitał ludzki i społeczny), zachowując inwestycje infrastrukturalne tylko do usuwania rzeczywistych barier (wąskich gardeł) rozwojowych [zob. np. Gorzelak, 2007; Boni, 2009; Kozak, 2007]. Jak piszą Pike i inni [2006], jednostronność rozwiązań strategicznych jest wysoce ryzykowna. Infrastruktura techniczna w porównaniu z minionym okresem przemysłowym straciła moc sprawczego czynnika rozwoju [Rodríguez-Pose, Fratesi, 2004]. Usuwa bariery istniejącego rozwoju (jeśli mają charakter infrastrukturalny), ale nie wywołuje go [Crescenzi, Rodríguez-Pose, 2012; Komornicki i in., 2012⁸]. Tymczasem cechą nowego paradygmatu jest preferencja dla czynników „miękkich” i tezy, iż infrastruktura techniczna nie jest już samoistnym sprawczym czynnikiem rozwoju. Zatem wiara, że zbudowanie autostrad czy lotnisk w obszarach peryferyjnych przyciągnie inwestorów i pobudzi rozwój lokalny, nie ma uzasadnienia teoretycznego⁹.

CZYNNIKI DYSCIPLINOWANIA

Osiągnięcie celów rozwojowych to kluczowy obszar każdej interwencji publicznej. Podstawową słabością polityki spójności w ostatniej dekadzie XX wieku oraz zwłaszcza w dekadzie następczej, gdy od 2000 r. podstawą teoretyczną polityki spójności stała się strategia lizbońska, było akceptowanie na poziomie operacyjnym elementów starego paradygmatu (przemysłowego) w formie przyjmowania projektów niekoniecznie innowacyjnych ani „miękkich”, a to z powodu koncentracji na możliwie pełnym wydatkowaniu środków finansowych. Drugi element to brak warunkowości¹⁰ dostępu do środków finansowych, uzależnianie należności od osiągnięcia uzgodnionych celów. Do końca okresu 2007-2013 ani zarządzający, ani beneficjenci nie byli ograniczani dyscypliną w zakresie osiągania celów i z ogólną aprobatą orientowali się raczej na wydanie środków. Dopiero w okresie 2014-2020 sprecyzowano warunki dostępu, narzucając z góry 11 celów tematycznych i minimalną wielkość wydatków na realizację krytycznych celów, priorytety inwestycyjne, roczne sprawozdania i rozliczenia z postępów poszczególnych państw w osiąganiu celów realizacyjnych [EFSI, 2014]. Co więcej, przebieg negocjacji programów operacyjnych (głównie w końcu 2014 r.) dowiódł, że służby Komisji zamierzają bezwzględnie przestrzegać wobec państw członkowskich

⁸ Ci słusznie zauważają, że zaniedbania infrastruktury strategicznej (autostrady etc.) na razie uzasadniają niemal każdą inwestycję strategiczną, jednak to się już zmienia [tamże, s. 192].

⁹ Wystarczy dla dowodu zajrzeć do danych statystycznych o rozwoju: nawet obszary dysponujące strategicznymi połączeniami komunikacyjnymi, o ile nie są funkcjonalnie powiązane z metropoliami (wielkimi miastami wykonującymi liczne funkcje ponadlokalne i ponadregionalne), odnotowują spadek dochodu w relacji do średniej krajowej i malejące tempo „nadganiań” średniej UE.

¹⁰ Warunkiem dostępu do środków objęto fundusz spójności (tzw. kryteriami z Maastricht), lecz nigdy nie podjęto próby zdyscyplinowania państw naruszających te kryteria. Można zatem przed 2014 r. uznać kryteria dyscyplinujące za nieistniejące.

i beneficjentów wymogów sformułowanych w rozporządzeniach. Czy podejście to utrzyma się też podczas realizacji? Czy podobnie jak w okresach minionych ponownie przestawimy się na wydanie pieniędzy?

ZAGROŻENIA DLA NOWYCH ROZWIĄZAŃ

Zacznijmy od podstawowej kwestii, czy istotnie żyjemy w nowej erze (poprzemysłowej lub nowoczesnej). Z punktu widzenia struktury gospodarczej – tak: główne źródło (ponad 60%) dochodów to usługi (publiczne i prywatne); rolnictwo wytwarza poniżej 4% PKB, a przemysł i budownictwo – ponad 30% (rzadko są to wyroby wysokiej technologii). Z drugiej jednak strony nadal dominuje przekonanie, że to infrastruktura techniczna jest głównym czynnikiem rozwojowym, zatem możliwie najwięcej powinno się w nią inwestować. Ma to kilka przyczyn. Po pierwsze, przejście do ery poprzemysłowej w ludzkiej świadomości dokonało się w sposób niemal niezauważalny, bowiem przesłoniły je wydarzenia polityczne i gospodarcze dużej rangi (przełom 1989 r., skutki prywatyzacji, reprivatyzacji i restrukturyzacji, zmiany polityczne etc.). Po drugie, specyficzną rolę odgrywa cykl polityczny, powodujący, że w trakcie kampanii wyborczych maksymalizuje się liczbę projektów infrastrukturalnych, które są bardziej medialne od pozostałych i doceniane przez wyborców. Po trzecie, wiedza ekonomiczna społeczeństwa (w tym o rozwoju i lokalizacji) jest raczej skromna, bowiem mimo upływu lat od przełomu, edukacja w tym zakresie jest niemal niewidoczna. W efekcie faktycznie będąc w nowej erze, zarazem mentalnie jako społeczeństwo (nie tylko polskie) jesteśmy w erze minionej, przemysłowej. Rozwiązując problemy rozwoju, sięgamy po stare i znane rozwiązania z minionej epoki. I z tego powodu należy zachować ostrożność z tezą, iż jesteśmy już w nowej erze. Mentalnie na ogół nie.

Podstawowe ryzyko wywodzi się z zastępstwa celów¹¹, rozumianego w Polsce na różne, acz zbieżne sposoby, to jest dostarczanie produktów nie przynoszących zamierzonych efektów [Opolski, Modzelewski, 2010, s. 30], regresję historyczną [Hryniewicz, 2004, s. 234] czy zakotwiczenie [Zauchy i in., 2014, s. 216]. Zarazem spójne z powszechnie używanym w literaturze światowej terminem „lock-in”. W praktyce polityki spójności było to zastępowanie celów trudnych łatwymi [zob. Kozak, 2014a; Kozak, 2014b], często w formie redukcji celu do inwestycji infrastrukturalnych. Nakłady formalnie kierowane na „miękkie” czynniki rozwojowe, jak np. innowacyjność, w praktyce wydawano na infrastrukturę techniczną (inwestycje lub remonty). W sferze B+R większość środków przeznaczono na budowę budynków (parków naukowo-technologicznych itp.), zamiast na zespoły. Raport NIK [2013] krytycznie ocenił aktywność szkół wyższych i parków. Z kolei raport PARP dość pozytywnie wyraża się o aktywności ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, kwestionując jednak ich profesjonalizm [Bąkowski, Mażewska, 2012, s. 179].

Obecna presja Komisji Europejskiej (EFSI, 2014) zwiększa szansę na osiągnięcie celów. Jako podstawowe zagrożenie należy uznać fakt, iż w razie ponownej presji medialnej i politycznej na wydatkowanie środków finansowych (zamiast trudnych do syntetycznego określenia osiągnięcia celów rozwojowych), we własnym interesie zawodowym służby zarządzające (od poziomu UE po krajowy i operacyjny, w tym regionalny) przywrócą zastępstwo celów (zastępowanie celów trudnych prostszymi), w czym znajdą wsparcie zdeterminowanych presją cyklu politycznego polityków (preferujących budowę infrastruktury) oraz wyborców (społeczności lokalnych) umacnianych dotąd w przekonaniu, że interwencja powinna być zorientowana na potrzeby odczuwane lokalnie (na ogół jakość życia).

¹¹ Pojęcie upowszechnił amerykański socjolog Robert Merton w latach 60. Obejmuje też sięganie po nieaktualne rozwiązania.

PODSUMOWANIE

Celem artykułu było wskazanie ogólnych czynników mających dotąd wpływ na politykę spójności i jej (raczej popytowe niż podażowe) efekty oraz możliwych współcześnie zagrożeń. Hipotezy sformułowane na potrzeby tych celów głoszą, że: jedna z kluczowych dotąd przyczyn ograniczonych rezultatów to brak skutecznych instrumentów koncentracji zarządzających (i beneficjentów) na osiągnięciu celów; inną ważną przyczyną jest utrzymanie – niepasującego do współczesności – paradygmatu przemysłowego. Potwierdzeniem pierwszej hipotezy były wyniki badań o braku pozytywnych uniwersalnych efektów wzrostu konkurencyjności gospodarek (z wyjątkiem Irlandii i Finlandii, które jako jedyne z grupy zacofanych awansowały dzięki własnym wysiłkom do unijnej czołówki). Większość państw pozostających w tyle ograniczało się do wydawania środków unijnych, stosując – z ogólną aprobatą zarządzających – zastępstwo celów (upraszczania zadań). W efekcie Unia nie osiągnęła celów strategicznych, wydając na infrastrukturę i jakość życia. Finansowaniu tych celów sprzyjali także politycy. Negatywne tego efekty były wzmocnione stosowaniem przestarzałego paradygmatu przemysłowego i preferencjom dla wydatków na infrastrukturę techniczną (nazywaną często prorozwojową). W efekcie wpływ członkostwa w Unii na Europę Środkowo-Wschodnią był ograniczony [Balazs i in., 2014, s. 21], a Polska nadal jest wśród najbiedniejszych państw UE. Wzrost dochodów i jakości życia wynika raczej z napływu środków unijnych niż przebudowy podstaw gospodarki, co sugeruje, że przyczyną problemów był nie tyle kryzys w UE, co słabości rozwiązań instytucjonalnych przed 2014 r.

Reforma deklarowana w 2013 r. pozwala mieć nadzieję, że projekty będą zintegrowane, uzasadnione, a przez to skuteczniejsze w osiągnięciu celów. Istnieje też zagrożenie: wiara w prorozwojową rolę infrastruktury oraz oddolna presja na wydawanie środków (co pozornie ułatwia ocenę postępów). Zarządzający polityką spójności w Unii, obawiając się krytyki, mogą się starać przywrócić dotychczasowy stan rzeczy, zwiększając absorpcję finansową. Względnie niski poziom wiedzy ekonomicznej to ułatwi. Gdyby tak się stało, w miejsce reformy otrzymamy niechciane przez ekspertów i „płatników netto”, lecz ukryte wskutek zastępstwa celów *status quo*.

Marlena Piekut¹

W KIERUNKU KONWERCENCJI – GOSPODARSTWA DOMOWE Z UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Celem badania było porównanie wydatków ponoszonych na dobra podstawowe w gospodarstwach domowych z UE, ze szczególnym uwzględnieniem polskich gospodarstw domowych. Materiał badawczy stanowiły dane Eurostatu oraz GUS. W krajach UE z każdym rokiem dochodzi do ujednolicania różnic w wydatkach między gospodarstwami domowymi. Istnieją jednak znaczne dysproporcje w wydatkach między różnymi typami gospodarstw domowych wewnątrz krajów.

WPROWADZENIE

Jednym z priorytetowych celów polityki strukturalnej Unii Europejskiej jest redukcja dysproporcji rozwojowych między krajami członkowskimi, wyrównywanie poziomu rozwoju poszczególnych jej członków. Konwergencja to proces zbliżania i upodobniania różnych obszarów działań w ramach państw czy regionów, to proces zanikania różnic. Różnice te mogą odnosić się do warunków i poziomu życia (konwergencja realna), do kosztów, do cen (konwergencja nominalna).

Problemy badawcze przyświecające opracowaniu to analiza wydatków na potrzeby elementarne (żywność i napoje bezalkoholowe, koszty związane z użytkowaniem mieszkania, opłaty za gaz, wodę, energię) i przedstawienie ich zmienności w czasie oraz analiza wydatków w polskich gospodarstwach domowych i wskazanie na zróżnicowanie tych wydatków w skali makro (pomiędzy krajami) oraz w skali mikro (pomiędzy typami gospodarstw domowych).

W badaniach [Piekut, 2015] wskazuje się na różnice w poziomie konsumpcji między „starymi” i „nowymi” członkami UE, jednak czy te różnice ulegają zmniejszeniu?

Celem badania jest porównanie wydatków ponoszonych na dobra podstawowe w gospodarstwach domowych z UE, ze szczególnym uwzględnieniem gospodarstw domowych z Polski.

¹ Dr inż. Marlena Piekut, Politechnika Warszawska, Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych.

Hipoteza 1: W miarę bogacenia się społeczeństw wydatki w europejskich gospodarstwach domowych ulegają ujednoliceniu.

Hipoteza 2: Najważniejszymi determinantami wydatków w gospodarstwach domowych są dochody rozporządzalne oraz wielkość gospodarstwa domowego.

Układ opracowania jest następujący. Po wprowadzeniu przedstawiono materiał i metodykę badawczą. Następnie dokonano analizy poziomu i udziału wydatków na potrzeby podstawowe w gospodarstwach domowych z Unii Europejskiej, ze zwróceniem uwagi na ich zmiany w czasie. Szczegółowa charakterystyka gospodarstw domowych z Polski, dotycząca wydatków na potrzeby elementarne w różnych typach gospodarstw domowych, stanowi dalszą część opracowania. Artykuł kończy podsumowanie.

MATERIAŁ I METODYKA BADAWCZA

Materiał badawczy stanowiły dane z bazy Eurostat oraz indywidualne dane z badania budżetów gospodarstw domowych Głównego Urzędu Statystycznego za rok 2012. Zbiór GUS obejmował ponad 37 tys. gospodarstw domowych. Dane pozyskano w ramach projektu badawczego „Badanie uwarunkowań poziomu konsumpcji w gospodarstwach domowych ze szczególnym uwzględnieniem różnic między województwami”.

Do zbadania istotności różnic zastosowano analizę wariancji. Do zbadania istotności różnic pomiędzy poszczególnymi parami zmiennych zastosowano test Scheffe. To jeden z testów, w którym przeprowadza się porównania typu *post-hoc*. Jest to najbardziej konserwatywny test. Stosowanie go skutkuje zatem najmniejszą ilością istotnych różnic między średnimi [Wątroba, 2004].

Do zbadania związków wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe oraz użytkowanie mieszkania i nośniki energii z cechami gospodarstw domowych wykorzystano stosunki korelacyjne. Miary te nie posiadają ograniczeń liniowych, czyli mogą być stosowane do pomiaru siły korelacji zmiennych niezależnie od faktu, czy powiązania między nimi są krzywoliniowe czy liniowe [Borkowski, Stańko, 2010], dlatego niejednokrotnie uzyskują wyraźną preferencję nad innymi współczynnikami korelacji [Luszniewicz, Słaby, 1997]. Konstrukcja ich opiera się na równości wariancyjnej [Ostasiewicz, Rusnak, Siedlecka, 2006]. Przyjmuje się, że ogólna wariancja zmiennej zależnej jest równa sumie wariancji średnich międzygrupowych tej zmiennej i średniej z jej wariancji międzygrupowych. Wariancja międzygrupowa mierzy zróżnicowanie wartości zmiennej zależnej (y) spowodowane zmiennością zmiennej niezależnej (x), zaś średnia z wariancji międzygrupowych określa tę część zmienności zmiennej zależnej, która jest spowodowana innymi determinantami aniżeli uwzględniona w badaniu zmienna niezależna [Kulesza, 2013].

Wyznaczanie stosunku korelacyjnego badającego zależność zmiennej y od zmiennej x można obliczyć następująco:

$$e_{xy} = \frac{S_{xy}}{S_y} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^k (y_i - \bar{y})^2 \times n_i}{\sum_{j=1}^m (y_j - \bar{y})^2 \times n_j}}$$

gdzie:

x, y – badane zmienne,

\bar{y} – średnia arytmetyczna zmiennej y ,

i – numer wariantu zmiennej x ; $i=1,2,\dots,k$,

j – numer wariantu zmiennej y ; $j=1,2,\dots,k$,

n_i – liczba wystąpień i -tego wariantu zmiennej x ,

n_j – liczba wystąpień j -tego wariantu zmiennej y ,

\bar{y}_i – średnia wartość zmiennej y , przyjmowana, gdy zmienna x przyjmuje i -ty wariant wartości (i -ta średnia międzygrupowa y).

Stosunki korelacyjne są miarami niemianowanymi, przyjmują one wartości z przedziału $0 \leq e \leq 1$. Gdy cechy są nieskorelowane, wartości miar są równe 0, natomiast gdy między badanymi zmiennymi zachodzi zależność funkcyjna – równe są 1. Im wartość wskaźnika korelacyjnego jest bliższa 1, tym zależność korelacyjna jest silniejsza.

WYDATKI NA POTRZEBY ELEMENTARNE W EUROPEJSKICH GOSPODARSTWACH DOMOWYCH

Potrzeby żywnościowe to priorytetowe potrzeby człowieka, których zaspokojenie warunkuje rozwój innych potrzeb [Gutkowska, Laskowski, Ozimek, 2012]. Zgodnie z klasyfikacją COICOP² grupa wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe obejmuje produkty żywnościowe, w tym napoje bezalkoholowe, których zakup związany jest ze spożyciem w domu. Z grupy tej wyłączono: artykuły żywnościowe sprzedawane do natychmiastowej konsumpcji poza domem przez kawiarnie, bary, hotele, restauracje, kioski, ulicznych sprzedawców, automaty itd.; dania przyrządzone w restauracjach do spożycia poza lokalem; dania przyrządzone przez świadczących usługi w zakresie zaopatrywania w żywność odbierane przez klienta lub dostarczane do domu klienta; a także produkty sprzedawane szczególnie jako karma dla zwierząt domowych.

W latach 1995-2012 wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe w krajach UE systematycznie wzrastały. Średnie wydatki na mieszkańca UE w 1995 r. wynosiły blisko 1056 euro, w 2005 r. – ponad 1448 euro, a w 2012 r. – około 1804 euro, czyli od 1995 r. do 2012 r. wydatki wzrosły o 70% (tabela 1). Współczynnik zmienności wskazuje na przeciętne zróżnicowanie poziomu wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe między poszczególnymi krajami UE. W latach 90. i na początku XXI w. obserwowano dużą zmienność. Od 1995 r. do 2008 r. współczynnik zmienności systematycznie ulegał zmniejszeniu osiągając w 2008 r. około 29%. W 2009 r. rozpatrywany współczynnik wzrósł do blisko 32%. W kolejnych latach współczynnik zmienności ulegał powtórnie zmniejszeniu, osiągając w 2012 r. wartość poniżej 30%. Wzrost współczynnika zmienności sugeruje [Piekut, 2013], że kryzys finansowo-ekonomiczny miał swój wpływ na wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe. Choć wskazuje się [Szuba-Barańska, Mrówczyńska-Kamińska, 2015], że wydatki na żywność w okresie kryzysu uległy niewielkim spadkom, wynikało to z podstawowego charakteru potrzeb żywnościowych, nie można ich odłożyć w czasie, nie ma też możliwości zastąpienia ich przez substytuty.

Jednym z wyznaczników standardu życia oraz poziomu nowoczesności konsumpcji jest udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem [Kuśmierczyk, Piskiewicz, 2012]. Wysoki udział wydatków na żywność, ale także na inne dobra podstawowe (utrzymanie mieszkania i nośniki energii oraz woda i gaz) powoduje, że maleje udział wydatków do swobodnego dysponowania, przeznaczanych na zaspokojenie potrzeb ponadpodstawowych oraz przyrost oszczędności.

Udział wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe w wydatkach ogółem w europejskich gospodarstwach domowych systematycznie ulega zmniejszeniu. Średni udział wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe na terytorium UE w II połowie lat dziewięćdziesiątych kształtował się na poziomie 17-19% wydatków ogółem, w 2005 r. – 15,3%, a w 2007 r. osiągnął najniższy poziom – 14,7% (tabela 2). W kolejnych latach udział wydatków na żywność uległ zwiększeniu do poziomu

² Szczegółowy wykaz wydatków znajduje się na stronie internetowej Classification of Individual Consumption by Purpose Adapted to the Needs of Harmonized Indices of Consumer Prices (COICOP-HICP 2000) http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL_LINEAR&IntCurrentPage=4&StrNom=HICP_2000&StrLanguageCode=PL.

15,2% w 2012 r. Współczynnik zmienności wskazuje na istniejące dysproporcje pomiędzy krajami UE. W latach 90. obserwowano dużą zmienność pomiędzy krajami UE w udziale wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe. Nierówności jednak z każdym rokiem zmniejszają się, w ostatnich latach współczynnik zmienności dla UE utrzymywał się na poziomie około 30%.

Tabela 1. Poziom i udział wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe w europejskich gospodarstwach domowych w latach 1995-2012

Wyszczególnienie	Średnie wydatki na rok w euro	Udział wydatków w wydatkach ogółem	Współczynnik zmienności dla poziomu wydatków	Współczynnik zmienności dla udziału wydatków
1995	1056	19,7	52,7	42,9
1996	1096	19,2	50,0	43,7
1997	1126	18,7	46,9	41,8
1998	1144	18,0	44,8	40,0
1999	1185	17,4	45,7	40,0
2000	1226	16,8	44,9	38,7
2001	1304	16,9	41,8	38,2
2002	1374	16,7	41,7	36,8
2003	1370	16,4	41,5	37,2
2004	1411	16,0	39,7	36,6
2005	1448	15,3	37,1	33,8
2006	1511	14,9	35,0	32,4
2007	1611	14,7	31,7	30,9
2008	1711	15,1	28,8	30,8
2009	1644	15,1	31,6	30,0
2010	1681	15,0	31,6	30,4
2011	1744	15,1	29,8	30,4
2012	1804	15,2	29,4	29,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Obok potrzeb żywnościowych priorytetową potrzebą jest miejsce schronienia, które stanowi mieszkanie/dom. Wysokość wydatków na utrzymanie mieszkania, wodę i nośniki energii wraz z wydatkami na żywność i napoje bezalkoholowe decyduje o wielkości dochodów, które pozostają do swobodnego gospodarowania. Wydatki na żywność i utrzymanie mieszkania stanowią potrzeby podstawowe i dopiero po ich zaspokojeniu pojawiają się potrzeby wyższego rzędu.

Według klasyfikacji COICOP wydatki związane z utrzymaniem mieszkania, opłatami za wodę i energię obejmują rzeczywiste czynsze za wynajem nieruchomości, utrzymanie mieszkania i bieżące remonty, zaopatrzenie w wodę i różne usługi na rzecz mieszkania oraz wydatki na elektryczność, gaz i inne paliwa.

Koszty utrzymania mieszkania i opłaty za energię, wodę, gaz z każdym rokiem ulegają zwiększeniu, w 1995 r. pochłaniały ponad 1455 euro, a w 2012 r. – 3148 euro, czyli wzrosły o 216%. Obserwuje się dość duże dysproporcje w poziomie wydatków na utrzymanie mieszkania w europejskich gospodarstwach domowych. Współczynnik zmienności w II połowie lat 90. wyniósł od ponad 69%

do blisko 78%, w 2005 r. – około 62%, a w 2012 r. blisko 58%, co świadczy o zmniejszających się dysproporcjach w poziomie wydatków między krajami europejskimi.

Udział wydatków na utrzymanie mieszkania i nośniki energii wynosił od 19,7% w 1995 r. do 22,6% w 2012 r. Z każdym rokiem obserwuje się niewielki wzrost w udziale wydatków na utrzymanie mieszkania i nośniki energii przy jednoczesnym zmniejszaniu się dysproporcji między krajami w wysokości tego udziału. Współczynnik zmienności w 1995 r. wynosił 22,7%, podczas gdy siedemnaście lat później – 16,8%.

Tabela 2. Poziom i udział wydatków na utrzymanie mieszkania, energię, gaz i wodę w europejskich gospodarstwach domowych w latach 1995-2012

Wyszczególnienie	Średnie wydatki na rok w euro	Udział wydatków w wydatkach ogółem	Współczynnik zmienności dla poziomu wydatków	Współczynnik zmienności dla udziału wydatków
1995	1455,2	19,7	77,8	22,7
1996	1551,7	19,9	76,6	23,0
1997	1627,6	19,9	72,6	21,2
1998	1682,8	20,0	70,9	20,5
1999	1765,5	20,1	69,1	20,3
2000	1893,1	20,1	67,7	19,2
2001	1993,1	20,2	66,6	19,6
2002	2079,3	20,4	65,8	19,2
2003	2169,0	20,6	64,4	19,3
2004	2255,2	20,5	64,4	19,3
2005	2406,9	20,7	61,5	18,9
2006	2537,9	20,7	60,1	18,7
2007	2696,6	20,7	56,8	18,8
2008	2855,2	21,2	54,3	18,3
2009	2831,0	22,5	54,7	17,4
2010	2965,5	22,5	55,5	17,1
2011	3044,8	22,4	55,1	16,8
2012	3148,3	22,6	55,7	16,8

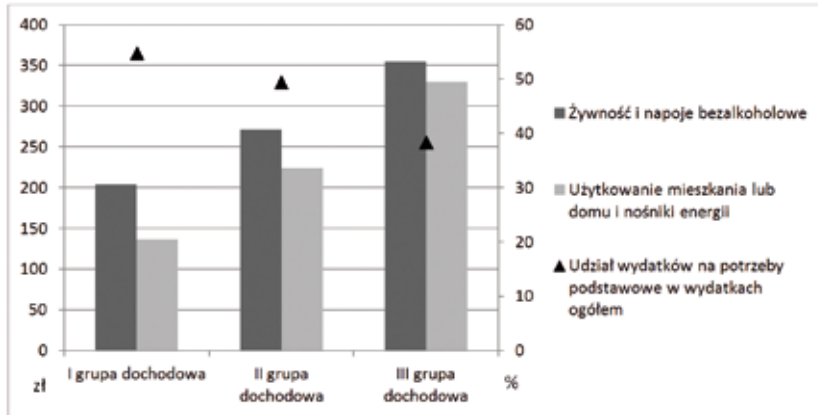
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

DYSPROPORCJE W WYDATKACH NA POTRZEBY ELEMENTARNE MIĘDZY RÓŻNYMI TYPMI POLSKICH GOSPODARSTW DOMOWYCH.

Wydatki na podstawowe potrzeby istotnie statystycznie ($p < 0,05$) różnicowały dochody rozporządzalne na osobę w gospodarstwie domowym. Zauważono między wszystkimi grupami dochodowymi istotne statystycznie różnice w poziomie omawianych wydatków (test Scheffe).

Wydatki na potrzeby podstawowe w gospodarstwach domowych z I grupy dochodowej pochłaniały 340 zł na osobę i stanowiły blisko 55% wydatków ogółem, podczas gdy w III grupie dochodowej na rzeczne potrzeby wydawano ponad dwukrotnie więcej, a udział tych wydatków stanowił ponad 38%.

Rysunek 1. Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od grupy dochodowej w 2012 r.



Komentarz: w I grupie dochodowej znalazły się gospodarstwa domowe z najmniejszymi dochodami, a w III – z największymi.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, *Badanie budżetów gospodarstw domowych, niepublikowane dane*. GUS nie ponosi odpowiedzialności za dane i wnioski zawarte w publikacji.

Stosunek korelacyjny między dochodami rozporządzalnymi a wydatkami na żywność i napoje bezalkoholowe wyniósł 0,475, a wydatkami na użytkowanie mieszkania – 0,331.

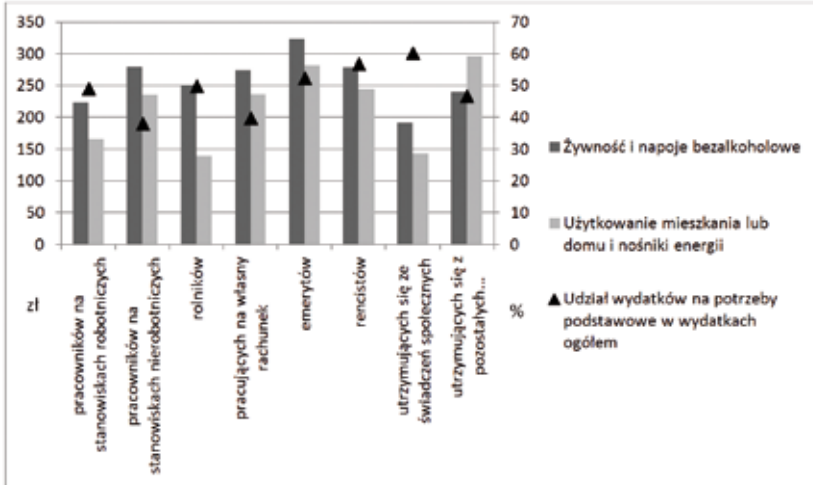
Wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe oraz użytkowanie mieszkania istotnie statystycznie ($p < 0,05$) różnicowała grupa społeczno-ekonomiczna gospodarstwa domowego. Istotne statystycznie różnice między grupą społeczno-ekonomiczną a wydatkami na żywność i napoje bezalkoholowe zauważono pomiędzy prawie wszystkimi parami gospodarstw domowych wyróżnionych ze względu na grupę społeczno-ekonomiczną (test Scheffe), z wyjątkiem nieistotnych różnic pomiędzy grupami rencistów a pracowników na stanowiskach robotniczych oraz rencistów a pracujących na własny rachunek. W odniesieniu do wydatków na użytkowanie mieszkania nie zauważono istotnych statystycznie różnic między grupami: pracowników na stanowiskach nierobotniczych a pracującymi na własny rachunek, pracownikami na stanowiskach robotniczych a rencistami, utrzymującymi się ze świadczeń społecznych a rolnikami oraz emerytami a utrzymującymi się z pozostałych niezarobkowych źródeł. Pomiedzy pozostałymi parami zauważono istotne statystycznie różnice.

Najmniejsze wydatki na potrzeby podstawowe odnotowano w grupie utrzymujących się ze świadczeń społecznych – ponad 335 zł na osobę i stanowiły one ponad 60% wydatków ogółem. Największe wydatki na rzeczzone potrzeby odnotowano w grupie emerytów – prawie 605 zł na osobę, a udział tych wydatków stanowił ponad 52% wydatków ogółem. Najmniejszy udział wydatków na potrzeby elementarne zauważono w gospodarstwach domowych pracowników na stanowiskach robotniczych – 38% wydatków ogółem.

Siła związku między grupą społeczno-ekonomiczną a wydatkami na potrzeby podstawowe była mniejsza niż w przypadku dochodów rozporządzalnych. Stosunek korelacyjny między grupą społeczno-ekonomiczną a wydatkami na żywność i napoje bezalkoholowe wynosił 0,294, a wydatkami na użytkowanie mieszkania – 0,207.

Wydatki na potrzeby elementarne istotnie statystycznie ($p < 0,05$) różnicował wiek gospodarstwa domowego (faza cyklu rozwoju rodziny). Zauważono istotne statystycznie różnice między prawie

Rysunek 2. Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od grupy społeczno-ekonomicznej gospodarstwa domowego w 2012 r.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, *Badanie budżetów gospodarstw domowych*, niepublikowane dane. GUS nie ponosi odpowiedzialności za dane i wnioski zawarte w publikacji.

wszystkimi fazami cyklu rozwoju rodziny a wydatkami na żywność i napoje bezalkoholowe (test Scheffe), z wyjątkiem różnic pomiędzy fazą II i III. Istotnych statystycznie różnic nie zauważono w wydatkach na użytkowanie mieszkania między fazami II i III, między fazami I i VI oraz między fazami III a IV.

Najmniejszy poziom wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe oraz użytkowanie mieszkania zauważono w gospodarstwach domowych rodzin z dziećmi w wieku szkolnym – 388 zł na osobę, wydatki te stanowiły 44% wydatków ogółem. Największy poziom wydatków na potrzeby podstawowe odnotowano w gospodarstwach domowych z VI fazy – 684 zł i wydatki te pochłaniały blisko 55% wydatków ogółem.

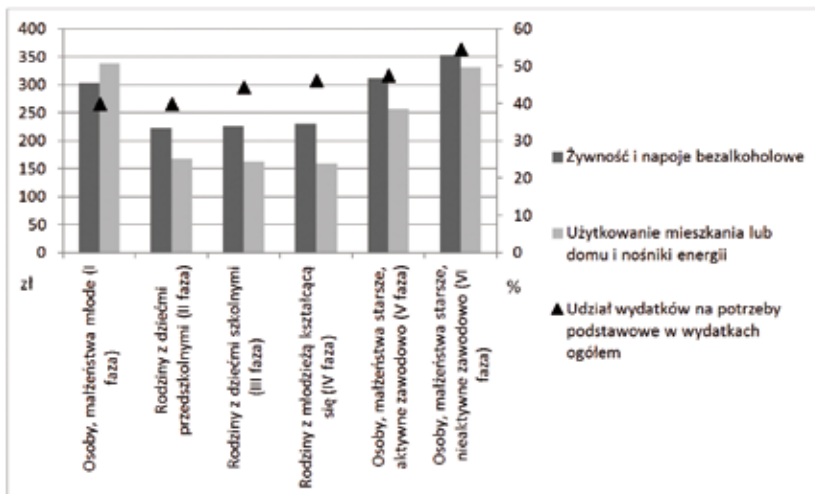
Wartość stosunku korelacyjnego badająca zależność między fazą cyklu rozwoju rodziny a wydatkami na żywność i napoje bezalkoholowe wyniosła 0,378, a między fazą cyklu rozwoju rodziny a wydatkami na użytkowanie mieszkania – 0,290.

Wielkość gospodarstwa domowego to kolejna zmienna istotnie statystycznie ($p < 0,05$) różnicująca poziom wydatków na potrzeby podstawowe w polskich gospodarstwach domowych. Między wszystkimi parami gospodarstw domowych wyróżnionymi ze względu na wielkość zauważono istotne statystycznie różnice (test Scheffe).

Najmniejsze wydatki na potrzeby elementarne zauważono w gospodarstwach domowych pięcio- i więcej osobowych – blisko 319 zł na osobę i wydatki te pochłaniały 48% wydatków ogółem. Największe wydatki na omawiane potrzeby odnotowano w jednoosobowych gospodarstwach domowych – blisko 816 zł na osobę i stanowiły one blisko 49% wydatków ogółem. Najmniejszą część budżetów domowych potrzeby elementarne pochłaniały w gospodarstwach domowych czteroosobowych – 43% wydatków ogółem.

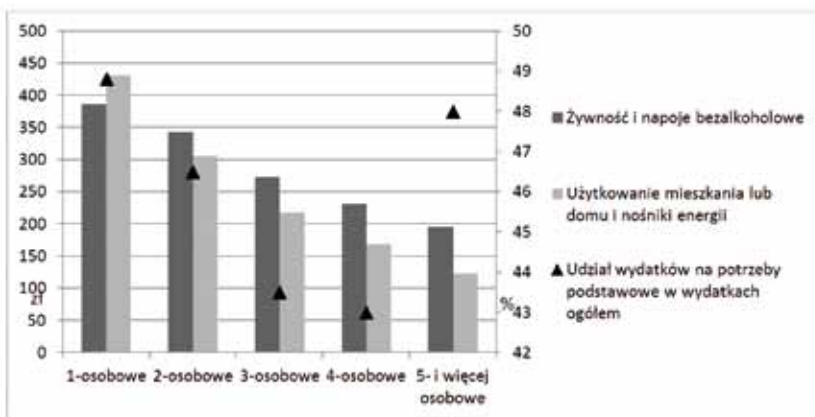
Wartości korelacji wskazują na relatywnie silną zależność między wielkością gospodarstwa domowego a wydatkami na żywność i napoje bezalkoholowe (0,498) oraz wydatkami na użytkowanie mieszkania (0,393).

Rysunek 3. Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od fazy cyklu rozwoju rodziny w 2012 r.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, Badanie budżetów gospodarstw domowych, niepublikowane dane. GUS nie ponosi odpowiedzialności za dane i wnioski zawarte w publikacji.

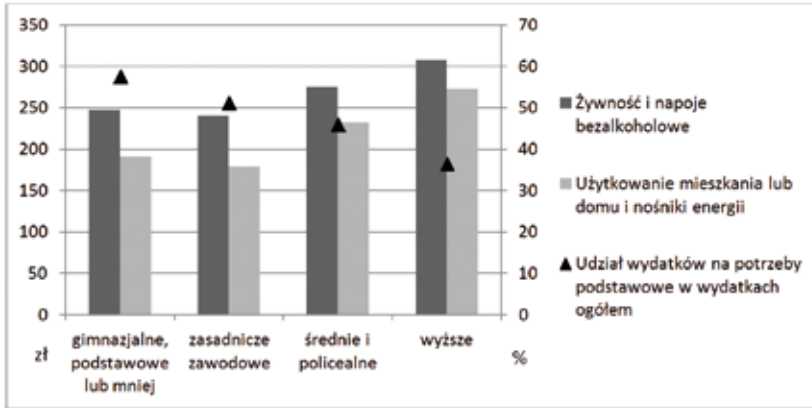
Rysunek 4. Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od wielkości gospodarstwa domowego w 2012 r.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, Badanie budżetów gospodarstw domowych, niepublikowane dane. GUS nie ponosi odpowiedzialności za dane i wnioski zawarte w publikacji.

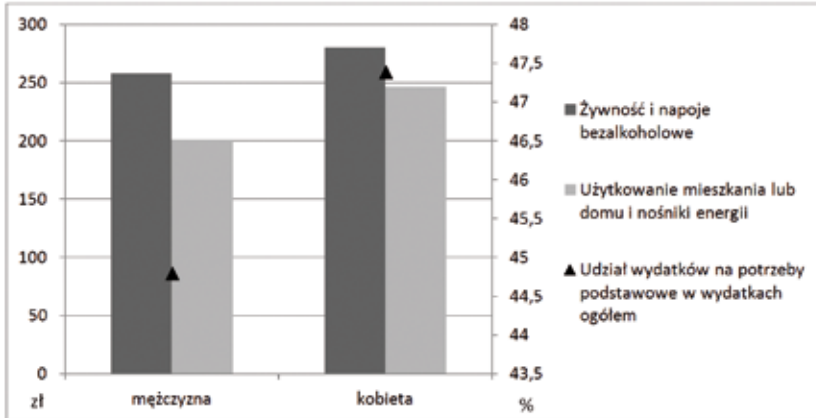
Wykształcenie osoby odniesienia to zmienna istotnie statystycznie ($p < 0,05$) różnicująca wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe oraz na użytkowanie mieszkania. Zauważono istotne statystycznie różnice w poziomie wydatków między wszystkimi parami gospodarstw domowych wyróżnionych ze względu na wykształcenie osoby odniesienia (test Scheffe).

Rysunek 5. Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od wykształcenia głowy gospodarstwa domowego w 2012 r.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, *Badanie budżetów gospodarstw domowych*, niepublikowane dane. GUS nie ponosi odpowiedzialności za dane i wnioski zawarte w publikacji.

Rysunek 6. Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od płci głowy gospodarstwa domowego w 2012 r.



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Główny Urząd Statystyczny, *Badanie budżetów gospodarstw domowych*, niepublikowane dane. GUS nie ponosi odpowiedzialności za dane i wnioski zawarte w publikacji.

Najmniejsze wydatki na potrzeby podstawowe zauważono w gospodarstwach domowych, w których głowa domu legitymowała się najniższym poziomem wykształcenia – 439 zł na osobę i stanowiły one blisko 58% wydatków ogółem. W miarę wzrostu wykształcenia głowy gospodarstwa domowego wzrastał poziom wydatków na potrzeby elementarne i zmniejszał się jego udział w wydatkach ogółem. W gospodarstwach domowych, w których osoba odniesienia posiadała wyższe wykształcenie wydatki kształtowały się na poziomie 580 zł miesięcznie i pochłaniały ponad 36% budżetu domowego.

Stosunek korelacyjny między gospodarstwami domowymi wyróżnionymi ze względu na wykształcenie osoby odniesienia a wydatkami na żywność i napoje bezalkoholowe wyniósł 0,197, a wydatkami na użytkowanie mieszkania – 0,152.

Płeć osoby odniesienia to kolejna zmienna, która istotnie statystycznie różnicowała poziom wydatków na potrzeby elementarne ($p < 0,05$). Więcej na potrzeby elementarne przeznaczano w gospodarstwach domowych, w których osobą odniesienia była kobieta – 527 zł na osobę i wydatki te pochłaniały ponad 47% budżetu domowego. W gospodarstwach domowych prowadzonych przez mężczyzn wydatki na potrzeby elementarne wyniosły 459 zł na osobę i stanowiły 45% wydatków ogółem.

Współczesny wzrost zróżnicowania dochodów (zasilek dla bezrobotnych i wynagrodzenie prezesa międzynarodowej korporacji) ma swój wydzźwięk na rynku dóbr i usług konsumpcyjnych. Osoby o niższych dochodach poszukują oferty „więcej za mniej”, a o wyższych dochodach – „więcej za więcej” [Mruk, 2011]. Działania przedsiębiorców muszą być więc odpowiedzią na rosnące zróżnicowanie dochodów konsumentów [Ostrowska, 2010].

Laskowski [2014] wskazuje, że potencjał wzrostu popytu tkwi w uboższej części społeczeństwa, ponieważ elastyczności dochodowe wydatków są tu wysokie, a więc można przypuszczać, że osoby te są skłonne do rozdysponowania przyrostu dochodu na zakup dóbr konsumpcyjnych. Osoby uboższe w warunkach recesji doznają relatywnie dotkliwszego ograniczenia, co może skutkować znaczniejszym powstrzymaniem się od wydatków konsumpcyjnych.

PODSUMOWANIE

Na podstawie przeprowadzonej analizy można zweryfikować hipotezy badawcze postawione we wstępie artykułu.

Wydatki w europejskich gospodarstwach domowych ulegają ujednoceniu, z roku na rok dysproporcje pomiędzy krajami, zarówno w poziomie wydatków na potrzeby elementarne, jak i ich udziały zmniejszają się.

Najważniejszymi determinantami wydatków w gospodarstwach domowych są dochody rozporządzone oraz wielkość gospodarstwa domowego. Wydatki w gospodarstwach domowych determinowane są wieloma zmiennymi. Na wydatki związane z potrzebami elementarnymi w polskich gospodarstwach domowych z największą siłą oddziałują: wielkość gospodarstwa domowego, dochody rozporządzone na osobę, ale także wiek rodziny. Istotne statystycznie różnice zauważono także w odniesieniu do wykształcenia i płci głowy gospodarstwa domowego oraz grupy społeczno-ekonomicznej.

Agnieszka Piekutowska¹

KRYZYS UNII GOSPODARCZEJ I WALUTOWEJ A PROCES INTEGRACJI POLSKI ZE STREFĄ EURO – WYBRANE ZAGADNIENIA

STRESZCZENIE

Część reform podjętych w odpowiedzi na kryzys finansowy i zadłużeniowy Unii Europejskiej objęła wyłącznie państwa członkowskie strefy euro (jak tzw. „dwupak” czy Europejski Mechanizm Stabilności). W związku ze zmianą kształtu instytucjonalnego strefy euro, rodzi się szereg pytań, między innymi o konsekwencje tych zmian dla państw członkowskich UGiW objętych derogacją, które mają przyjąć wspólną europejską walutę w przyszłości. Uwzględniając powyższy zarys, celem artykułu jest analiza i ocena implikacji zmian instytucjonalnych podjętych w konsekwencji kryzysu dla procesu integracji Polski ze strefą euro. Uwzględniając tak określony cel, główna hipoteza przyjmuje następujący kształt: kryzys w Unii Gospodarczej i Walutowej stanowił czynnik utrudniający proces integracji Polski ze strefą euro.

WPROWADZENIE

W odpowiedzi na kryzys – największy w krótkiej historii Unii Gospodarczej i Walutowej – doszło do zmiany kształtu instytucjonalnego strefy euro. Część reform objęła wyłącznie państwa członkowskie strefy euro (jak tzw. „dwupak” czy Europejski Mechanizm Stabilności – EMS). W związku z podjętymi reformami w ramach strefy euro rodzi się szereg pytań, między innymi o konsekwencje tych zmian dla państw członkowskich UGiW objętych derogacją, w tym dla Polski. Przykładowo wejście do strefy euro będzie wiązało się z przystąpieniem do Traktatu ustanawiającego Europejski Mechanizm Stabilności (TEMS) i wniesieniem wkładu do kapitału mechanizmu. Co więcej, spełnienie tego warunku będzie wymagało ratyfikacji TEMS na poziomie państwa członkowskiego, z czym wiąże się obawa wywiązania się politycznych dyskusji nad zasadnością wejścia do strefy euro. Decyzja o wejściu Polski do UGiW zostanie bowiem podjęta przez przywódców politycznych,

¹ Dr Agnieszka Piekutowska, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Prawa.

a tu kwestią ważną pozostaje akceptacja wejścia Polski do strefy euro przez społeczeństwo – ta w okresie kryzysu znacząco spadła, a badania wskazują, że spadek ten miał charakter trwały.

Uwzględniając powyższy zarys, celem artykułu będzie analiza i ocena implikacji kryzysu – i podjętych w jego konsekwencji wybranych zmian instytucjonalnych² – dla procesu integracji Polski ze strefą euro. Biorąc pod uwagę tak określony cel, główna hipoteza przyjmuje następujący kształt: kryzys w Unii Gospodarczej i Walutowej stanowił czynnik utrudniający proces integracji Polski ze strefą euro. Tak skonstruowana hipoteza implikuje następujące metody badawcze: analizę literatury przedmiotu oraz analizę aktów prawnych dotyczących zmian instytucjonalnych w ramach strefy euro, przyjmowanych na poziomie UE, ale także, jak w przypadku TEMS, poza nią. Dodatkowo badanie będzie uwzględniać analizę wyników badań opinii społecznej.

WZMOCNIENIE NADZORU BUDŻETOWEGO PAŃSTW STREFY EURO. „DWUPAK” I JEGO KONSEKWENCJE DLA POLSKI

Jak już zostało zasygnalizowane, część reform podjętych w odpowiedzi na kryzys kierowana była jedynie do państw strefy euro. Egzemplifikacją zmian adresowanych wyłącznie do państw, które przyjęły wspólną europejską walutę jest tzw. „dwupak” obejmujący dwa rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady z maja 2013 r: Rozporządzenie nr 472/2013 w sprawie wzmocnienia nadzoru gospodarczego i budżetowego nad państwami członkowskimi należącymi do strefy euro dotkniętymi lub zagrożonymi poważnymi trudnościami w odniesieniu do ich stabilności finansowej [Rozporządzenie, 2013a] oraz Rozporządzenie nr 473/2013 w sprawie wspólnych przepisów dotyczących monitorowania i oceny projektów planów budżetowych oraz zapewnienia korekty nadmiernego deficytu w państwach członkowskich należących do strefy euro [Rozporządzenie, 2013b].

Uzasadnienie dla ograniczenia kręgu adresatów powyższych rozporządzeń jedynie do państw strefy euro zdaje się być przekonujące: Komisja Europejska podkreśla, że politykę budżetową we wspólnym obszarze walutowym cechuje wyższa współzależność i podatność na wpływ decyzji budżetowych zapadających w pozostałych państwach obszaru. Szczególnie w okresach załamania koniunktury współzależność ta objawia się dzielonym ryzykiem państw strefy euro za decyzje podejmowane w innym państwie UGiW. Stąd podział ryzyka implikuje potrzebę wspólnej odpowiedzialności, uznania decyzji budżetowych za wspólną sprawę i wzmocnienia nadzoru [European Commission, 2013, ss. 1-2]. Ten wzmocniony nadzór budżetowy w strefie euro obejmuje m.in. coroczne (do 15 października każdego roku) przedstawianie Komisji Europejskiej i Eurogrupie projektu planów budżetowych poszczególnych państw [Rozporządzenie, 2013b, art. 6 ust. 1]. Projekty te są opiniowane przez Komisję Europejską [Rozporządzenie, 2013b, art. 7 ust. 1], która – w przypadku gdy stwierdzi poważne naruszenie zobowiązań wynikających z Paktu Stabilności i Wzrostu – zwraca się do danego państwa członkowskiego o przedstawienie zmienionego projektu. Nadto należy zwrócić uwagę, iż poprzez wprowadzone zmiany krajowe procedury budżetowe mają zyskać solidniejsze podstawy, a to m.in. za sprawą obowiązku oparcia projektów budżetów na niezależnych prognozach ekonomicznych oraz powierzenia niezależnym organom monitorowania przestrzegania krajowych przepisów fiskalnych [Rozporządzenie, 2013b, art. 5].

Polska, jako kraj objęty derogacją, nie jest obecnie adresatem powyższych rozporządzeń. Co warto podkreślić, derogacja skutkowałą jednocześnie ograniczonym wpływem na przyjęcie oma-

² W konsekwencji kryzysu dokonano istotnych i licznych reform ukierunkowanych na wzmocnienie UGiW (jak na przykład przyjęty Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej czy filary tworzonej unii bankowej – jednolity mechanizm nadzorczy oraz jednolity mechanizm restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji). Ze względu na rozmiary opracowania analiza zostanie przeprowadzona na przykładzie tzw. „dwupaku” i Europejskiego Mechanizmu Stabilności, a więc tych reform, które były kierowane wyłącznie do państw strefy euro.

wianych regulacji. Zgodnie bowiem z art. 136 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) – podstawy traktatowej omawianych rozporządzeń – w odniesieniu do środków przyjmowanych w stosunku do państw członkowskich strefy euro, m.in. w celu wzmocnienia koordynacji i nadzoru ich dyscypliny budżetowej, członkowie Rady państw objętych derogacją nie biorą udziału w głosowaniu. Derogacja danego państwa członkowskiego UE w wymiarze instytucjonalnym wiąże się z tym, że państwo te nie uczestniczy w procesie podejmowania decyzji, które dotyczą bezpośrednio strefy euro [Nowak-Far, 2013, s. 28]. Jednakże wstępując do strefy euro, Polska stanie się adresatem całości dorobku prawnego UGiW z uwzględnieniem regulacji podjętych w odpowiedzi na kryzys finansowy i zadłużeniowy w UE, także tych, na przyjęcie których miała ograniczony wpływ. W przypadku rozporządzeń wchodzących w skład tzw. dwupaku – będących dorobkiem prawnym UE – jest to jednak mniej sporne niż w przypadku rozwiązań przyjmowanych poza unijnymi ramami prawnymi w formule tzw. metody schengenńskiej – mowa tu o Europejskim Mechanizmie Stabilności.

EUROPEJSKI MECHANIZM STABILNOŚCI – KONSEKWENCJE DLA PAŃSTW CZŁONKOWSKICH OBJĘTYCH DEROGACJĄ

Kryzys ujawnił liczne niedociągnięcia instytucjonalne UGiW, między innymi brak regulacji, która stanowiłaby podstawę udzielenia pomocy finansowej państwu strefy euro borykającemu się z takimi trudnościami, jakie dotknęły Grecję czy Irlandię³. Odpowiedzią na potrzebę zinstytucjonalizowania instrumentów pomocy był Europejski Mechanizm Stabilności. Proces jego tworzenia, podstawy prawne i treść rozdziły jednak wiele kontrowersji. Kwestią sporną, która budzi wątpliwości, jest między innymi zakres podmiotowy mechanizmu. Rodzą się więc liczne, zasadnicze pytania o konsekwencje funkcjonowania mechanizmu dla państw objętych derogacją, które są zobowiązane do przyjęcia euro w przyszłości. Wymaga to przybliżenia charakteru mechanizmu i omówienia pokrótce procesu jego ustanawiania.

Europejski Mechanizm Stabilności jest organizacją międzyrządową z siedzibą w Luksemburgu, podlegającą prawu międzynarodowemu, a powiązanie z Unią Europejską wyraża się między innymi powierzeniem Komisji Europejskiej (we współpracy z EBC) określonych zadań, jak np. ocena potrzeb finansowych państwa zwracającego się z prośbą o wsparcie z mechanizmu (art. 13.1.c TEMS). Co istotne, tworzenie podstawy prawnej w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej dla utworzenia mechanizmu wymagało skorzystania z procedury zmiany traktatów. Zmiana ta, poprzez dodanie ustępu trzeciego w art. 136 TFUE w brzmieniu „Państwa Członkowskie, których walutą jest euro, mogą ustanowić mechanizm stabilności uruchamiany, jeżeli będzie to niezbędne do ochrony stabilności strefy euro jako całości” [Decyzja, 2011], wymagała zatwierdzenia decyzji Rady Europejskiej zgodnie z odpowiednimi wymogami konstytucyjnymi poszczególnych państw. W Polsce tryb ratyfikacji został zakwestionowany i stał się przedmiotem wyroku Trybunału Konstytucyjnego (TK)⁴. O ile Trybunał orzekł o braku niezgodności ustawy o ratyfikacji decyzji Rady Europejskiej

³ Warto dodać, że o ile istniała i istnieje (na mocy art. 143 TFUE) podstawa prawna umożliwiająca udzielanie pomocy w przypadku wystąpienia trudności w bilansie płatniczym w państwach członkowskich UGiW objętych derogacją, to w stosunku do państw członkowskich, których walutą jest euro, ówczesne postanowienia Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (art. 136 TFUE – przed Decyzją Rady Europejskiej z dnia 25 marca 2011 r.) wśród środków podejmowanych w celu zapewnienia prawidłowego funkcjonowania UGiW przewidywały jedynie wzmocnienie koordynacji i nadzoru dyscypliny budżetowej oraz określenie kierunków polityki gospodarczej państwa napotykającego trudności.

⁴ Decyzja Rady Europejskiej ratyfikowana była w trybie art. 89 ust. 1 Konstytucji (zwykłą większością głosów przy obecności minimum połowy ustawowej liczby posłów/senatorów). Według wnioskodawców ratyfikacja Decyzji Rady Europejskiej stworzyła podstawy do przekazania organizacji międzynarodowej – Europejskiemu Mecha-

z Konstytucją Rzeczypospolitej Polskiej, to w wyroku odniósł się do wielu istotnych kwestii związanych z konsekwencjami ustanowienia mechanizmu, w tym członkostwa Polski w EMS. W tym miejscu warto przypomnieć, iż stronami TEMS stały się jedynie państwa członkowskie strefy euro. Postulat – podnoszony na etapie negocjowania TEMS – włączenia do mechanizmu państw spoza strefy euro, które wyraziły taką wolę, nie został uwzględniony. Jednakże należy dodać, iż państwa objęte derogacją nie zabiegały zbyt silnie o pełne członkostwo w EMS, co niesie konieczność przyjęcia określonych obciążeń finansowych [Barcz, 2012, s. 107-108]. Udział w mechanizmie państw objętych derogacją może mieć jedynie charakter doraźny – mogą one na podstawie art. 5 ust. 4 TEMS uczestniczyć w poszczególnych programach stabilizacyjnych mechanizmu i uczestniczyć jako obserwatorzy w spotkaniach EMS (bez prawa głosu). Jednocześnie, zgodnie z motywem siódmym preambuły TEMS [Traktat, 2012], wszystkie państwa członkowskie UE mają stać się członkami EMS w konsekwencji przystąpienia do strefy euro⁵. Zgodnie z art. 2 TEMS członkostwo w mechanizmie jest otwarte dla państwa członkowskiego UE z chwilą wejścia w życie decyzji Rady UE o uchyleniu derogacji w związku z przyjęciem euro, a przystąpienie do mechanizmu – zgodnie z art. 44 TEMS – ma miejsce na podstawie wniosku państwa, któremu uchylono derogację. W tym miejscu rodzi się zasadnicze pytanie, które było także przedmiotem rozważań Trybunału Konstytucyjnego: czy Polska będzie zobowiązana do członkostwa w mechanizmie z chwilą przystąpienia do strefy euro? W opinii Trybunału ani z art. 136 ust. 3 TFUE, ani z TEMS nie wynika obowiązek uczestnictwa w EMS państwa członkowskiego, którego walutą jest euro [Trybunał, 2014, s. 415]. Przekonująca zdaje się być argumentacja, która legła u podstaw stanowiska Trybunału. W opinii TK nie istnieje jakakolwiek wiążąca Polskę norma prawa międzynarodowego lub unijnego, która nakazywałaby przestrzeganie norm zawartych w traktacie międzynarodowym, którego Polska nie jest stroną (ani Traktat o Unii Europejskiej, ani TFUE nie mogą stanowić takiej podstawy, ponieważ TEMS nie należy do prawa unijnego) [Trybunał, 2014, s. 438]. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że nie wszyscy sędziowie TK poparli ten wyrok. Aż pięciu sędziów złożyło zdanie odrębne. Fakt ten podkreśla, że kwestia członkostwa Polski w EMS budzi wątpliwości prawne. Zdaniem np. sędziego TK M. Granata, państwo aspirujące do strefy euro musi stać się członkiem EMS, co argumentuje następująco: „Termin z art. 136 ust. 3 TFUE, iż państwa członkowskie «mogą» ustanowić [...], nie oznacza swobody lub wolności przystępowania do EMS, tak jak termin ten wydaje się rozumieć Trybunał Konstytucyjny. [...] Słowo «mogą» wskazuje tu jedynie na możliwy różny moment wejścia do EMS” [Trybunał, 2014, s. 452]. Wyrok Trybunału – może nie tyle kontrowersyjny, co zaskakujący – nie rozwiązał wszelkich wątpliwości co do tego, czy na gruncie zmian wprowadzonych do TFUE zaktualizowane zostały warunki członkostwa Polski w strefie euro. O ile zdaniem prof. J. Barcza czy sędziego TK M. Granata przystąpienie do mechanizmu stało się bezsprzecznie kolejnym warunkiem przystąpienia do strefy euro [Barcz, 2011, s. 22], to Trybunał nie podziela takiego stanowiska [Trybunał, 2014, s. 438].

Jedno nie ulega wątpliwości – że przystąpienie Polski do EMS będzie wymagać procedury ratyfikacyjnej na poziomie krajowym (zgodnie z art. 47 TEMS). Kwestią otwartą pozostaje wybór procedury ratyfikacyjnej, przy czym Trybunał w swym wyroku zasugerował, że uzasadnione może być zastosowanie trybu przewidzianego w art. 90 Konstytucji [Trybunał, 2014, s. 439]. W związku z tym zasadne stają się obawy, że proces ratyfikacji TEMS wywoła polityczną dyskusję nad zasadnością wejścia Polski do strefy euro [Barcz, 2012, s. 108].

zmowi Stabilności – kompetencji organów władzy państwowej w niektórych sprawach, w związku z czym – według wnioskodawców – ustawa o ratyfikacji winna być uchwalona w trybie art. 90 Konstytucji implikującej zachowanie zastrzonych wymagań reprezentatywności polegających na podniesieniu progu wymaganej większości w Sejmie i Senacie (do pułapu 2/3 głosów w obecności co najmniej połowy ustawowej liczby odpowiednio posłów i senatorów) [Trybunał, 2014, ss. 403-419].

⁵ Oryginalna treść motywu 7 Preambuły TEMS brzmi: „All euro area Member States will become ESM Members. As a consequence of joining the euro area, a Member State of the European Union should become an ESM Member [...]”.

OPINIA SPOŁECZNA W ZAKRESIE POPARCIA DLA WPROWADZENIA WSPÓLNEJ EUROPEJSKIEJ WALUTY

Opinia publiczna w społeczeństwach demokratycznych stanowi istotny czynnik dla decydentów politycznych, a to właśnie ci zadecydują o wejściu Polski do strefy euro [Belka, 2015]. Brak społecznego poparcia dla wprowadzenia euro może stanowić czynnik opóźniający podjęcie odpowiedzialnej politycznej decyzji – zgodnie z wolą elektoratu – o akcesji kraju do strefy euro. Podjęcie decyzji o przyjęciu euro wbrew woli społeczeństwa rodzi natomiast ryzyko utraty elektoratu w kolejnych wyborach.

Warto w tym miejscu z całą ostrością podkreślić, iż o ile większość przedstawicieli doktryny prawa podważa celowość przeprowadzenia referendum w sprawie przystąpienia Polski do strefy euro⁶, a kolejne referendum w sprawie przyjęcia euro byłoby dezaprobatą dla woli obywateli wyrażonej w referendum akcesyjnym⁷ [Majchrzak, 2013, ss. 18-19], to opinia obywateli w zakresie tego procesu z wielu względów nie może być niedoceniona. Po pierwsze, w świetle konieczności zmiany Konstytucji celem zapewnienia konwergencji prawnej warunkującej akcesję do strefy euro, niewykluczone pozostaje rozpisanie referendum w tym zakresie (część konstytucjonalistów uznaje jednakże, że zmiana konstytucji nie będzie rodziła takiego obowiązku [Rachtan, 2015]). Poparcie dla przyjęcia euro pozostaje kluczowe także z innych przesłanek: wpływa ono na wiarygodność waluty kształtując powodzenie projektu wspólnej waluty. Brak zaufania do euro może bowiem zniechęcać do inwestowania w aktywa w tej walucie wpływając na wyniki strefy euro [Kaltenthaler, Anderson, 2001, ss. 140-141]. Znaczenie opinii społecznej na temat przyjęcia euro wzrasta w świetle możliwości referendum w sprawie ratyfikacji Traktatu ustanawiającego Europejski Mechanizm Stabilności.

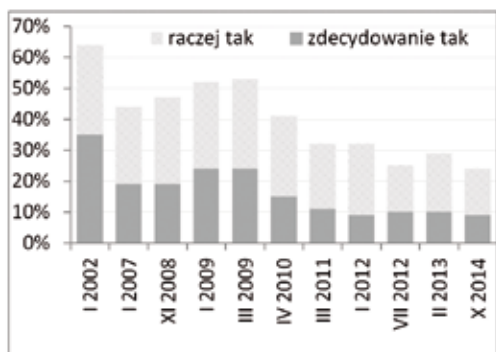
Z analizy wyników badań opinii społecznej w zakresie stosunku do wprowadzenia przez Polskę wspólnej europejskiej waluty wynika, iż pomiędzy 2009 a 2011 rokiem doszło do znacznego spadku poparcia tego procesu. Spadek ten wiązany jest z wybuchem, a dalej z eskalacją kryzysu w wybranych państwach UGiW [Ministerstwo Finansów, 2011, s. 1; Ministerstwo Finansów, 2014, s. 2; Osińska, Torój, 2012, s. 29]. Jak wynika z badań CBOS (rysunek 1), odsetek osób o pozytywnym stosunku do wprowadzenia euro spadł pomiędzy marcem 2009 r. a marcem 2011 r. aż o 21 pkt. proc., do 32%. Wyniki badań zleconych przez Ministerstwo Finansów (rysunek 2) wskazują na podobną tendencję, jednakże spadek nie był aż tak istotny: udział zwolenników przyjęcia euro w grupie respondentów na przestrzeni grudnia 2009 r. i listopada 2011 r. spadł o 14 pkt. proc., z poziomu 43% do 29%⁸. Oba badania zgodnie wskazują, iż na przełomie lat 2009 i 2011 doszło do spadku udziału osób deklarujących zdecydowane poparcie dla przystąpienia do strefy euro – do poziomu odpowiednio 11% (badania CBOS) i 3% (badania Ipsos). Co istotne, badania w kolejnych

⁶ Za bezprzedmiotowością referendum w sprawie przyjęcia euro przemawia fakt, iż kwestia ta została już rozstrzygnięta w referendum przeprowadzonym w dniach 7-8 czerwca 2003 r. w sprawie przystąpienia Polski do UE, na podstawie którego (art. 4 aktu dotyczącego warunków przystąpienia oraz dostosowań) Polska „uczestniczy w unii gospodarczej i walutowej z dniem przystąpienia jako Państwo Członkowskie objęte derogacją (...)” [Akt, 2003]. Jak zauważa prof. C. Kosikowski, nie może być wątpliwości co do tego, że na państwach członkowskich objętych derogacją spoczywa traktatowy obowiązek podejmowania działań urzeczywistniających wprowadzenie euro [Kosikowski, 2013, s. 113]. Jednocześnie wyniki badania wiedzy polskiego społeczeństwa nt. euro wskazują, że aż 47% badanych nie jest świadoma istnienia zobowiązania przyjęcia euro przez Polskę [Ministerstwo Finansów, 2014, s. 7].

⁷ Argument ten wzmacnia wynik referendum akcesyjnego – 77,45% ważnych głosów stanowiły głosy za integracją Polski z Unią Europejską [PKW, 2003].

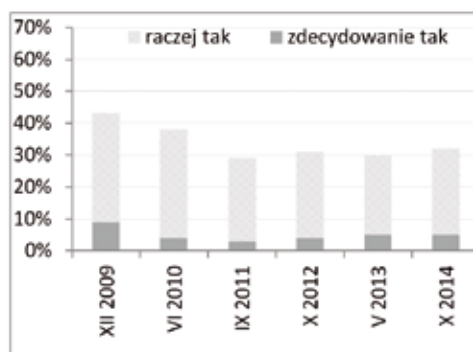
⁸ Należy jednak zauważyć, iż pierwsze badanie Ipsos miało miejsce w XII 2009 r., co w świetle wzmagającego się kryzysu mogło wpłynąć na niższy wynik akceptacji przyjęcia euro niż w badaniu przeprowadzonym przez CBOS w marcu 2009 roku. Wniosek ten potwierdza analiza badań Eurobarometru: pomiędzy majem a wrześniem 2009 r. udział zwolenników przyjęcia wspólnej waluty spadł o 5 pkt. proc., a udział przeciwników wzrósł o 8,8 pkt. proc. [European Commission, 2009a, s. 81; European Commission, 2009b, s. 81].

Rysunek 1. Stosunek Polaków do wprowadzenia euro – wyniki badań CBOS



Źródło: CBOS, 2014, s. 6.

Rysunek 2. Stosunek Polaków do wprowadzenia euro – wyniki badań Ipsos

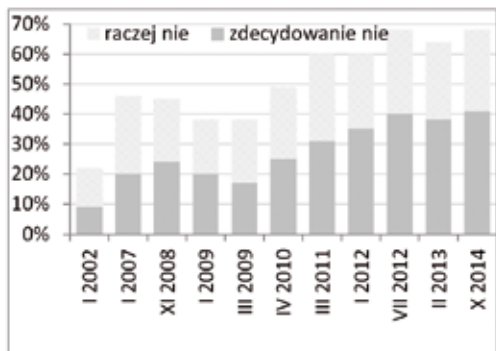


Źródło: Ministerstwo Finansów, 2014, s. 2.

latach wykazały, że spadek ten miał charakter trwały, tj. udział zdecydowanych zwolenników przyjęcia euro nie powrócił do poziomu z 2009 r.

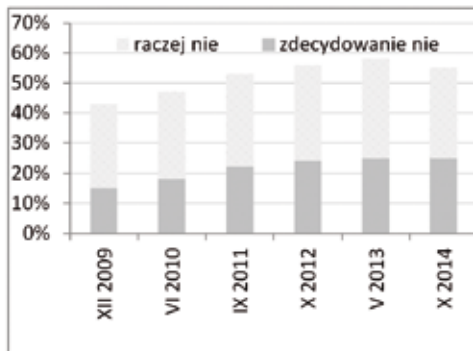
Spadkowi udziału zwolenników przyjęcia wspólnej europejskiej waluty towarzyszył jednocześnie wzrost udziału przeciwników przystąpienia Polski do strefy euro. Udział ten na przestrzeni lat 2009-2011 wzrósł o 22 pkt. proc., do 60% (badania CBOS, rysunek 3). Wzrost udziału respondentów niechętnych wejściu Polski do strefy euro potwierdzają również badania Ipsos (rysunek 4) – pomiędzy grudniem 2009 r. a listopadem 2011 r. wzrost ten wyniósł 10 pkt. proc., do 50%. Co istotne, badania w kolejnych latach wykazały, że udział przeciwników wprowadzenia euro w Polsce nie powrócił do poziomu z 2009 r.

Rysunek 3. Stosunek Polaków do wprowadzenia euro – wyniki badań CBOS



Źródło: CBOS, 2014, s. 6.

Rysunek 4. Stosunek Polaków do wprowadzenia euro – wyniki badań Ipsos



Źródło: Ministerstwo Finansów, 2014, s. 2.

Porównywalny do wniosków badań CBOS/Ipsos obraz sytuacji w zakresie poparcia wprowadzenia euro w Polsce wynika z badań Eurobarometru. Wyniki tych badań analogicznie wykazały spadek poparcia dla procesu wprowadzenia w Polsce wspólnej europejskiej waluty na przestrzeni lat 2009-2011. Udział zwolenników przyjęcia euro w okresie maj 2009 – maj 2011 spadł o 11,5 pkt. proc., natomiast udział przeciwników tego procesu wzrósł o 13,2 pkt. proc., do poziomu 50,2%

[European Commission, 2009a, s. 81; European Commission, 2011, s. 80]. Ostatnie badanie Eurobarometru, przeprowadzone w 2015 r. wskazuje, że wzrost udziału niechętnych przyjęciu euro miał charakter trwały – w kwietniu 2015 r. wyniósł on 53%, a więc ukształtował się na poziomie wyższym niż w 2011 r. [European Commission, 2015, s. 141].

PODSUMOWANIE

Zaprezentowane wyniki badań opinii społecznej pozwalają na obserwację widocznego związku pomiędzy wybuchem i dalszym pogłębianiem się kryzysu w strefie euro a spadkiem poparcia dla procesu przyjęcia wspólnej europejskiej waluty. Jednakże na poparcie dla procesu akcesji do strefy euro wpływ wywiera szereg czynników, takich jak: wiek, dochód czy poziom wiedzy na temat tego procesu, przy czym ten ostatni uznawany jest jako jeden z kluczowych determinantów wyjaśniających poparcie dla wprowadzenia europejskiej waluty. Nadto należy dodać, iż w świetle badań wyższe poparcie dla euro wyrażają osoby lepiej poinformowane [Osińska, 2013, s. 52]. Wynika stąd istotny wniosek i wyzwanie: konieczne staje się uwzględnienie – w ramach kampanii informacyjnej dotyczącej przyjęcia euro – kwestii związanych z przyczynami, przebiegiem kryzysu w strefie euro, a także, co istotne, uwzględnienie reform i działań podjętych w celu przywrócenia stabilnej sytuacji finansowej w Unii Gospodarczej i Walutowej, jak utworzenie Europejskiego Mechanizmu Stabilności. O ile nieprzesądzona pozostaje konieczność referendum w związku ze zmianą Konstytucji RP celem zapewnienia konwergencji prawnej czy – w świetle podjętych reform – w związku z ratyfikacją Traktatu ustanawiającego Europejski Mechanizm Stabilności, to dla powodzenia projektu wspólnej europejskiej waluty kwestia poparcia społecznego nie może być lekceważona. Istnieje potrzeba społecznego poparcia decyzji tak ważnej, jaką jest przyjęcie wspólnej europejskiej waluty. Rodzi się stąd wyzwanie wykraczające poza jedynie kształt tej opinii (za czy przeciw procesowi przyjęcia euro), by opinia społeczna była możliwie oparta o jak najpełniejszą wiedzę.

W odpowiedzi na opinie o uniknięciu recesji dzięki zachowaniu własnej, narodowej waluty [por. np. Belka, 2015b; Koprowicz, 2014], kampania informacyjna powinna także akcentować koszty pozostawania poza strefą euro, między innymi w zakresie wpływu na decyzje, które dotyczą bezpośrednio strefy euro. Sytuację, w której Polska ma ograniczony (w Radzie) wpływ na decyzje dotyczące kształtu strefy euro, do której ma obowiązek przystąpić, należy ocenić jako niekorzystną. O ile same kryteria konwergencji określone w art. 140 TFUE i w załączonym do traktatu protokole nr 13 (w sprawie kryteriów konwergencji) pod wpływem kryzysu nie uległy zmianie, to szereg podjętych reform zmieniło zasady funkcjonowania w strefie euro. Jednocześnie te nowe zasady niosą nie tylko kolejne istotne obowiązki nakładane na państwa posiadające wspólną walutę. Kierunek tych zmian w zamyśle zapewnić ma bardziej stabilne funkcjonowanie UGiW. Z jednej więc strony kryzys – w świetle spadku poparcia społecznego dla tego procesu i konieczności przyjęcia nowych regulacji utworzonych w odpowiedzi na kryzys – stanowił czynnik utrudniający proces integracji Polski ze strefą euro⁹, z drugiej strony zauważyć należy, że akcesja miałyby miejsce do – w zamyśle twórców reform – wzmocnionej strefy euro.

⁹ Przedmiotem artykułu nie była analiza wpływu kryzysu na kształtowanie się kryteriów konwergencji w państwach objętych derogacją; szeroko na ten temat pisze np. Lewis [2010]. Nie podjęte w niniejszym artykule były także kwestie ewentualnej niechęci w świetle kryzysu państw strefy euro do kolejnych rozszerzeń strefy o kraje ESW [zob. np. Loužek, 2015, ss. 98-99].

Ryszard Piasecki¹

Jan Woroniecki²

ZNACZENIE KSZTAŁTOWANIA ŚWIADOMOŚCI EUROPEJSKIEJ DLA PRZYSZŁOŚCI UE

STRESZCZENIE

Powojenne doświadczenie wykazuje, że zaszczepienie świadomości europejskiej (poczucia europejskości) to proces wymagający skoordynowanych działań systemu instytucji europejskich, państw narodowych i NGOs. Jest ona niezbędna dla sprawnego funkcjonowania UE i skutecznego motywowania obywateli państw członkowskich i zarazem UE. Stanowi kluczowy element poparcia integracji europejskiej.

Tymczasem zainteresowanie instytucji unijnych i państw UE działaniami na rzecz tożsamości europejskiej jest niskie, proeuropejskie ruchy społeczne słabną, a antyeuropejskie umacniają. *Désintéressement* państw UE w tej kwestii wynika z błędnego przekonania, że cel został już osiągnięty i nie ma potrzeby szerokiej proeuropejskiej edukacji ich społeczeństw. Wskazuje na to analiza interakcji między tożsamością europejską a narodową.

Obawiamy się, że brak proaktywnych przedsięwzięć, mobilizujących obywateli UE do walki o wspólną Europę, doprowadzi do erozji integracji w ramach Unii i zatracenia europejskich wartości oraz zagrozi przyszłości Unii, która nie jest zwyczajnym ugrupowaniem integracyjnym, lecz wielkim pokojowym, cywilizacyjnym i społeczno-gospodarczym projektem. Stąd nasza hipoteza, poddana weryfikacji w artykule, o pilnej potrzebie energicznego krzewienia poczucia europejskości w społeczeństwach UE, aby utrzymać jedność (a nawet członkostwo) Unii i odwrócić niekorzystne dla całej Europy tendencje.

¹ Prof. zw. dr hab. Ryszard Piasecki, Uniwersytet Łódzki.

² Dr hab., prof. SAN, Jan Woroniecki, Społeczna Akademia Nauk w Łodzi.

WPROWADZENIE

Waga tożsamości europejskiej, jej poczucie, co określamy mianem „europejskości”, równoległe i bezkolizyjnie z poczuciem przynależności narodowej, pozostaje niedoceniana. Wizja zjednoczonej Europy, wraz z instytucjonalnymi koncepcjami jej głębszej integracji, zeszyła na dalszy plan. Jej jedność zaczęła się kruszyć z powodów natury wewnętrznej i zewnętrznej, a także politycznej i gospodarczej (kryzys). Tymczasem walka o europejskość, wymiar społeczny „bycia w Unii”, czucia się Europejczykiem, jest nieodzowna dla jej przetrwania, dla dobra nie tylko „naszej” części Europy, ale całego kontynentu i cywilizacji zachodniej oraz przeciwdziałania groźnym pomrukom – i przejawom – odradzającego się na Starym Kontynencie nacjonalizmu. Dlatego warto pochylić się nad genezą i znaczeniem tego zaniedbanego, a jakże istotnego dla Europy, zagadnienia. Bez upowszechnienia tożsamości europejskiej u obywateli UE, przeważnie nieświadomych swego „drugiego obywatelstwa”, coraz trudniej będzie utrzymać jedność w UE, a nawet zachować członkostwo niektórych państw i zapewnić rozwój europejskiego projektu, nie wyłączając w odleglejszej perspektywie federalizacji lub innej ściślejszej formy integracji politycznej UE. Ostrożnie podchodząc do wiązania, w sensie przyczynowo-skutkowym, rozwoju tożsamości europejskiej z ewentualną państwowością europejską. O powstaniu – kiedyś – „państwa Europa” czy Stanów Zjednoczonych Europy zdecydować powinni obywatele, a nie elity, i to dopiero na określonym poziomie, nikłej na razie, świadomości europejskiej. Nie nastąpi to – jak niektórzy sądzili – samorzutnie jako efekt postępów w integracji gospodarczej ani nawet automatycznie po umocnieniu utożsamiania się z Europą, chociażby ze względu na obawy o nadmierną centralizację i zakres decyzji [Fligstein, 2008, ss. 135-138 i 244-252].

Kiedy ponad pół wieku temu Robert Schuman przedstawił swoją wizję „europejskiej federacji”, dającej historyczną szansę zagwarantowania pokoju, stabilizacji, demokracji i dobrobytu w tej części świata, mało kto wierzył w szansę powodzenia tego typu projektu. Wyniszczeni wojną, rozdarci i podzieleni, w wielu przypadkach pełni wzajemnej nienawiści i nieufności, Europejczycy nie mogli sobie wyobrazić pokojowej i stabilnej Europy. A jednak to się stało. I w pełni należy zgodzić się z poglądem, że w XX wieku nie zdarzyło się dla Europy nic równie dobrego jak integracja europejska.

Ale czy poglądy i „kondycja” przeciętnych obywateli państw europejskich nadążają za ambicjami i wizją „oświeconych” liderów europejskich? Czy czujemy się – i czy myślimy tak o sobie – Europejczykami? Obywatelami Europy (właściwie: Unii Europejskiej)? Zwykliśmy być przecież obywatelami państwa, patriotami swego kraju, nawet jeśli ten aktualnie lub nigdy jeszcze nie cieszył się państwowością bądź ją kiedyś utracił. UE nie jest zaś ani państwem, ani federacją, lecz integrującym się – nie bez oporów i zahamowań czy cofnięć – związkiem państw, organizacją międzyrządową o pewnych atrybutach ponadnarodowości, aczkolwiek w odróżnieniu od innych – wiąże się z obywatelstwem obywateli państw członków. Żadna inna organizacja, nawet ONZ, tego nie oferuje, a frazes „obywatel świata”, wyprzedzający globalizację, pozostaje li tylko efektowną przenośnią. Unia ma więc ściśle ograniczone prerogatywy ponadnarodowe i mieni się (potocznie, w miarę jak Europejczycy również spoza UE odkrywają wspólną wartość [McCormick, 2010, s. 63]) „Europą”, a każdemu z jej obywateli, tj. wszystkich państw członkowskich, przysługuje zarazem obywatelstwo unijne, jako że mają już obywatelstwo państwa członkowskiego UE. Tyle, że... świadomość tego faktu jest nikła lub żadna, w szczególności świadomość praw i obowiązków obywatela UE, właściwie niedookreślonych. Dopiero w traktacie z Maastricht z 1991 roku uczyniony został (nie wielki) krok ku unii politycznej (naszym zdaniem – również społecznej) w postaci wprowadzenia pojęcia obywatelstwa europejskiego, poza wspólną walutą, również cementującą – w zamysle – społeczności państw członkowskich, a nie tylko ich gospodarki [Buhler, 2011, s. 361].

Tymczasem postęp w unifikacji wyraźnie przyhamował, euroentuzjazm w czołowych krajach Unii przyszał – wbrew oczekiwaniom, że to do Europy należeć będzie XXI wiek, wbrew nadzie-

jom, że poczucie tożsamości i solidarności europejskiej, wspólnych wartości, rozbudzone po obu strasznych wojnach, będzie się stale umacniać [Laqueur, 2011, ss. XI-XII i 5-6], że oparta na tych wartościach *like-mindedness* będzie spoiwem europejskich narodów i UE. XXI wiek – jak dotąd – jest świadkiem przeciwnych trendów. Partykularne interesy częstokroć ważą więcej niż wartości. Rosnącym poparciem cieszy się populizm. Ogłoszenie narodzin europejskiej nacji po publikacji manifestu z 15 lutego 2003 roku [Judt, 2005, ss. 786-787] okazało się przedwczesne. Europejczyków mało obchodzi sprawy europejskie; „powołana została do życia Europa, ale gdzie są Europejczycy” [Laqueur, 2011, ss. 79-81, 155 i 163]? „Chociaż UE jest «realna» dla elit europejskich, dla obywateli pozostaje daleka” [Risse, 2010, s. 10], nie funkcjonuje w umysłach ludzi. Mimo iż mocno oddziałuje na ich życie, europejskość wpisana jest przeważnie w poczucie przynależności i tożsamości w najlepszym razie jako drugoplanowa, by nie rzec drugorzędna (*secondary* lub „lite” – w odróżnieniu od narodowej [tamże, ss. 3-7]).

GENEZA PROBLEMU

„Mimo wielu sukcesów, Unia nigdzie nie wykształciła emocjonalnych korzeni wśród swych obywateli... Poczucie «rozszerzonego patriotyzmu i wspólnego obywatelstwa», o którym mówił Churchill, po prostu się nie zmaterializowało... UE musi zbliżyć się do swych obywateli... albo nie przetrwa w dającej się zidentyfikować formie” [Giddens, 2012, s. 5]. Chociaż istnieje już od ponad pół wieku, chociaż mimo kryzysów (po części dzięki nim?) i znanych słabości, mimo nieustających sporów co do jej roli i sposobu funkcjonowania, mimo że wciąż się rozszerza, a – póki co – nie kurczy, Unia nie potrafiła (nie uznała tego za dość ważne?) wyrobić u swych obywateli – *de facto* obywateli zrzeszonych w niej państw – poczucia europejskości oraz więzów z „matką Europą” równoległe do więzów z macierzystym państwem, lecz bynajmniej nie ich kosztem. Uformowanie społeczeństwa europejskiego pozostawało długo (za długo!) „produktem ubocznym” integracji gospodarczej, zwłaszcza otwarcia rynków, które spowodowało przy okazji pomnożenie interakcji między obywatelami, głównie w sferach biznesu i rządowych [Fligstein, 2008, ss. 1, 10-11 i 18]. „Tożsamość tych ludzi uległa zmianie, gdyż zaczęli się uważać za mających nie tylko tożsamość narodową, ale także europejską. Ta dynamika jest sednem tworzenia Europy” [tamże, s. 11]. Podobnie myśli Bernard Guetta: „Nie da się stworzyć Europy bez europejskiego społeczeństwa obywatelskiego... dopóki nie zacznie ono aktywnie działać – zjednoczona Europa tworzyć się będzie z dala od jej obywateli, będzie się rozmywać i rozpadać, by wreszcie, być może, któregoś dnia się rozsypać” [Guetta, 2014, ss. 148 i 149]. Tylko że ani elity krajowe, ani sami obywatele 28 państw członkowskich – żali się – nie robią nic, by to oni stali się budowniczymi Unii, nie zadają sobie pytania, co mogą dla niej zrobić, tylko co Unia ma robić dla nich, przywódcy zaś – zamiast przygotowywać przyszłość, zajmują się teraźniejszością [tamże, ss. 145 i 148-149]. Oba poglądy w pełni podzielamy.

Nie ulega wątpliwości, że w okresie powojennym ogromną rolę w budzeniu świadomości „europejskiej” odegrały bardzo liczne organizacje pozarządowe, które docierały z europejskim przesłaniem do niemal wszystkich grup zawodowych (Europa-Union w Niemczech, Federal Trust w Wielkiej Brytanii, Collège d'Europe de Bruges, L'Institut universitaire européen de Florence, Centre International de Formation Européenne itd.). Organizacje te działały głównie społecznie przy pewnym finansowym wsparciu instytucji europejskich i rządów narodowych. Słusznie uważano, że bez zaangażowania proeuropejskich instytucji społecznych nie ma co marzyć o „europejskości” społeczeństw Wspólnot Europejskich. Entuzjazm i zaangażowanie w tej kwestii stopniowo słabły aż do praktycznego ustania działalności tych niegdyś ogromnych organizacji, np. w szczytowym okresie niemiecka Europa-Union liczyła 1,5 mln członków [Zielonka, 2014, s. 65]. W naszym przekonaniu to jedna z podstawowych przyczyn załamania się działań na rzecz proeuropejskiego wymiaru społeczeństw krajów UE. W nowych krajach unijnych organizacje te nawet nie zdążyły zaistnieć, a już

zostały zmarginalizowane lub całkowicie wykluczone z kształtowania postawy „europejskiej” (np. Ruch Europejski w Polsce). Bardzo często organizacje te utraciły swój społeczny charakter, gdyż zaczęły realizować marginalne interesy swoich bardzo wąskich elit. Dobrym tego przykładem są obecnie kandydaci na europosłów z nowych krajów członkowskich, którzy nie kierują się bynajmniej interesem europejskim, ale wysokością uposażeń. Wielu z europosłów otwarcie przyznaje, że kieruje się taką właśnie motywacją lub wręcz chęcią prowadzenia działalności rozłamowej za europejskie pieniądze... Trudno oczekiwać w takiej sytuacji powszechnego zainteresowania obywateli unijnych opcją proeuropejską. Dzieje się to niestety przy całkowitej bierności rządów narodowych i instytucji europejskich.

Nie chodzi bynajmniej o zastąpienie poczucia – i dumy – z przynależności do swego narodu i państwa. Chodzi o to, by Brytyjczyk czy Polak czuł się również Europejczykiem – równolegle, nie „albo – albo” i bez jałowych sporów. Co ważniejsze, w końcu będąc Brytyjczykiem czy Polakiem, siłą rzeczy jest się Europejczykiem i obywatelem zarówno swego państwa, jak i „Europy”! Chodzi nam o to, by powrócić do zarzuconego niestety myślenia federalistycznego w tej materii, które nie tylko nie dostrzegało tu sprzeczności, lecz zakładało, że w ten sposób nie „rozrzedzi się” ani nie podważy pierwotnej bądź co bądź świadomości przynależności narodowej. Nie należy przeciwstawiać sobie tych dwóch kategorii. Czy ojczyzną obywatela Konfederacji Helwetyckiej jest Szwajcaria czy kanton, w którym mieszka? Jedno i drugie. A jak jest u Amerykanów? Większość ma w istocie dualną tożsamość: nie federalno-stanową, ale wywodzącą się z ich narodowości. Są to więc fałszywe dylematy i obawy, owe dwie kategorie nie znajdują się na jednej płaszczyźnie, a tym samym nie są na kolizyjnym kursie. Każde z 28 aktualnie państw członkowskich to część owej Europy i UE. Chodzi nam o więź między nimi – pod kątem pół miliarda obywateli UE. Stosunek między każdym z państw Unii i całą UE jest jasny w aspekcie relacji międzypaństwowych (międzyrządowych), zaś nader słabo jest ogarniany i uświadamiany przez ich populację.

Polityka europejska nigdy nie zmierzała do mocnego i powszechnego wyrobienia poczucia przynależności do rodziny europejskiej pod szyldem Wspólnot [Risse, 2010, s. 8]. Jakby licząc, że ich niekwestionowane osiągnięcia w postaci długotrwałego pokoju i poprawy bytu załatwią sprawę. Tymczasem „UE jako polityczna organizacja jest postrzegana jako daleka od interesów przeciętnego obywatela, a jej działalność nie napotyka zrozumienia” [Fligstein, 2008, s. 15]. „Lojalność obywateli i grupowa rozciągą się nadal na państwo pochodzenia i naród... zresztą słabnie... (ale) jest wciąż znacznie mocniejsza aniżeli jakikolwiek sentyment paneuropejski lub kosmopolityzm” [Laqueur, 2011, s. 222], „obywatelstwo, demokracja, prawa i obowiązki są ściśle związane z państwem... Nie jest jasne, jak ktoś w Coimbrze lub, powiedzmy, Rzeszowie, może być aktywnym obywatelem Europy” [Judt, 2011, s. 798]. „Strukturalna konstrukcja UE wiele wyjaśnia, dlaczego jest ona tak daleko od swych obywateli... (którzy) nigdzie nie są bezpośrednio zaangażowani... UE dysponuje jedynie płytką legitymizacją, z której można by czerpać, gdyż nie zapuściła głębszych korzeni w ich codziennym życiu” [Giddens, 2012, ss. 5-6].

Traktat rzymski skupiał się na stosunkach między państwami tworzącymi Wspólnotę, chociaż ustanowił wolny przepływ osób, mówił o podnoszeniu stopy życiowej, czyli o sprawach istotnych dla obywateli tych państw. Jedynie w jego preambule mowa jest o „coraz ściślejszych więziach między ludami (*peuples*) europejskimi” [Zorgbibe, 2005, ss. 35-36 i 42]; strony zobowiązały się dołożyć starań dla stworzenia fundamentów tych więzi. Dopiero traktat z Maastricht (artykuł 8.1) wyartykułował kwestię obywatelstwa Unii.

O kształtowaniu podejścia obywateli do integracji i instytucji europejskich myślano też, formułując ugruntowaną w Unii zasadę pomocniczości (*subsidiarity*), ale w praktyce jej wdrożenie napotykało na opory wobec presji na harmonizację [Bootle, 2014, ss. 79-80]. Hasło „Europa” nie porywa – niestety – obywateli UE (oczywiście poza Ukrainą i Gruzją). Widzą, jak trudno jest politykom europejskim uzgodnić stanowisko (nieco prędzej w warunkach kolejnych kryzysów), brakuje de-

mokratycznego dialogu nad kluczowymi dla kontynentu wyzwaniami politycznymi, gospodarczymi, społecznymi czy ekologicznymi. Europa ma wyraźne trudności z pobudzeniem wyobraźni obywateli [Buhler, 2011, s. 376]. Zjawiska te potwierdza choćby malejąca frekwencja w wyborach do Parlamentu Europejskiego czy referendumach, a także ich wyniki, a sytuację pogarszają nasilające się ciągoty nacjonalistyczne i antyeuropejskie zarazem, zwłaszcza u skrajnej prawicy i niekiedy lewicy [tamże, ss. 377-378], nie mówiąc o aspiracjach Szkotów czy Katalończyków, osłabiających pozycję swych państw w UE oraz własną, nawet jeśli próby secesji się nie powiodą [Soros, 2014a]. Szkocka się nie powiodła, w Katalonii skończyło się – na razie – na „referendum sondażowym”. „Większość Europejczyków nie określiłaby siebie do niedawna jako żyjący w Europie... Sens bycia «Europejczykiem» w celach samoidentyfikacji – to nowy zwyczaj” [Judt, 2010, s. 66].

„Bycie Niemcem... Chyba wolałbym stać się od razu obywatelem Europy. Uwolniłbym się od idei państwa narodowego. Bardziej abstrakcyjna «idea europejska» pozwoliłaby mi się łatwiej identyfikować niż niemiecki orzeł” – stwierdza, po peregrynacjach od Rosji via Izrael i po wylądowaniu w Niemczech, Daniel Tkatch, przyznając jednocześnie, że *ubi bene, ibi Patria* [Tkatch, 2014]. Ale czy ojczyzną tego urodzonego w Kazachstanie Rosjanina pochodzenia żydowskiego są Niemcy, czy poprzednie państwa pobytu jego i rodziny? W Niemczech mu dobrze (choć „stałem się Niemcem, przynajmniej w tym sensie, że teraz ja zaczynam mieć problem z byciem Niemcem”), równocześnie jest obywatelem UE, ale swój dobrobyt zawdzięcza państwu (Niemcom), jednak czyż nie czerpie części swego – i swych obywateli – pomyślności z przynależności do Unii? Nie sposób tego oddzielić.

MacMillan przypomina, że po zakończeniu wyniszczającej Europę I Wojny Światowej odżyły nacjonalizmy, doprowadzając do następnego kataklizmu, zaś „gdy zimna wojna dobiegła końca w 1989 roku i sowiecki marksizm wylądował na śmietniku historii, starsze siły, religia i nacjonalizm, wyszły z głębokiej hibernacji” [MacMillan, 2010, ss. XXV, XXVII i 486]. Wskazuje na „toksyczny mikś” różnych aspiracji nacjonalistycznych i fałszywe poczucie bezpieczeństwa, generowane przez postępującą globalizację, przyrównując sytuację na przełomie 2013/2014 r. do tej sprzed 100 lat [Johnston, 2014]. Unię trawia tendencje odśrodkowe w postaci przedkładania interesów narodowych (rzeczywistych i/lub domniemych) ponad wspólnotowe. Jej obywatele są świadkami recydywy nastrojów nacjonalistycznych i protekcyjnych, egoizmów narodowych, postaw populistycznych, słowem wszystkiego, co zaprzecza ideom, które legły u podstaw i korzeni wielkiego projektu europejskiego onegdaj i zatruwa stosunki międzynarodowe nie tylko zresztą w Europie. Dopiero w obliczu próby podważenia powojennego ładu geopolitycznego i porządku prawnego w Europie przez Rosję powracać zaczyna w Unii i generalnie na Zachodzie dawno zapomniana solidarność i jedność w postaci uzgodnionych z wielkim bólem sankcji oraz docenienie wagi bezpieczeństwa narodowego i równocześnie Europy jako całości, aczkolwiek wciąż pokutuje oglądanie się na parasol USA i NATO.

CZY WARTO ENERGIJNIEJ PODJĄĆ TEMAT EUROPEJSKIEJ TOŻSAMOŚCI?

Warto i należy, skoro nie przywiązywano – ze szkodą dla Unii – należytego znaczenia do krzewienia owej wiedzy i swoistego patriotyzmu europejskiego, co trwa do dziś, skoro społeczeństwo – mimo namacalnych korzyści z przynależności ich krajów do UE – pozostaje obojętne na jej losy lub krytyczne wobec „brukselskiej biurokracji”. W początkach integracji chodziło o zbliżenie państw, w tym niedawnych wrogów, o cele polityczne oraz gospodarcze (wspólny rynek) z silnym akcentem socjalnym, o odbudowę zrujnowanej Europy. Podobne cele przyświecały wcześniejszym jeszcze działaniom, podjętym z inicjatywy USA w ramach planu Marshalla, który – według *Timesa* z 3 stycznia 1949 roku [Judt, 2005, s. 97, Fligstein, s. 7] – zainicjował nową i pełną nadziei erę w historii europejskiej i utworzonej w związku z tym OEEC [Piasecki, Woroniecki, 1991, ss. 59-70,

Zorgbibe, 2005, s. 17]. Plan utorował drogę Unii, jako że „powołał do życia mechanizmy współpracy, odtwarzając wymianę handlową i budując europejską gospodarkę [Soros, 2014b, s. 10]. Niestety za słabo i za późno zajęto się integracją obywateli i wpojeniem im poczucia „podwójnego” (dualnego) obywatelstwa. W tym unijnego, lecz nie jako pośledniego i dodatkowego (*secondary*) w stosunku do narodowego, nawet jeśli to ostatnie wymienić wypada na pierwszym miejscu (*comes first*). Członkostwo w UE stanowiło warunek konieczny, lecz niewystarczający do pojawienia się nawet „europejskiej tożsamości *lite*”, w której narodowa i europejska tożsamość występują – niczym dwie strony tego samego medalu – pospołu [Risse, 2010, ss. 93-96].

Inaczej Europa tworzyć się będzie nadal z dala od swoich obywateli; „naród europejski dopiero trzeba stworzyć – a będzie on mógł się zrodzić jedynie poprzez obywatelstwo europejskie”, co bynajmniej nie musi i nie powinno implikować rezygnacji z jego różnorodności [Guetta, 2014, ss. 13-14, 119-121 i 123-143]. Również Jan Zielonka, propagujący wizję funkcjonalnej rekonstrukcji UE, konstatuje, że Europę trzeba budować – względnie odbudowywać – tym razem od dołu, bo nadmierna centralizacja i międzyrządowość przyczyniły się do kryzysu spójności, wyobraźni i zaufania do UE [Zielonka, 2014, ss. 9, 13-15 i 21]. Tymczasem integracja europejska nastawiła się na efektywność, a nie na legitymację włączającą, czyli na obywatelskie uczestnictwo, „starania UE o zaangażowanie zwyczajnych obywateli w swą działalność są sporadyczne, niezręczne i sztuczne”, „Unia (...) utraciła poparcie większości obywateli Europy” [tamże, odpowiednio ss. 53, 63 i 131]. Nic dodać, nic ująć.

Nie tworzy się – zauważa Charles Zorgbibe – „narodowości unijnej”. Wiąż osób fizycznych (i prawnych) z UE jest pochodną posiadania narodowości (obywatelstwa) państwa członkowskiego. Pojęcie „obywatela wspólnotowego” (*ressortissant communautaire*) jawi się niejako *implicite*, a z punktu widzenia państwa unijnego obywatel innego państwa unijnego, ciesząc się określonymi przywilejami, jest mimo wszystko kategorią pośrednią między własnym (i przez to unijnym) obywatelem a cudzoziemcem spoza Unii. Obywatelstwo unijne, nabywane automatycznie z krajowym przez obywateli państw członkowskich, wydawać się może snadnie jako podrzędne w stosunku do tego ostatniego. Mimo wynikających zeń (a na dobrą sprawę z przynależności danego państwa do UE) wartościowych przywilejów, jak swoboda cyrkulacji, osiedlania się i pracy na obszarze Unii, ochrona konsularna, prawo do inicjatywy europejskiej etc. [Zorgbibe, 2005, ss. 333-336].

Nie tylko ich obywatele, ale także same państwa unijne (i ich rządy), z wyjątkiem „nowych”, mają problemy z europejskością. Instytucje unijne stają się bardziej europejskie, zaś polityka ulega „renacjonalizacji”: przesuwa się z powrotem do państw narodowych z tendencją do osłabiania pozycji UE w świecie aż po „geopolityczny niebyt” [Kupchan, 2012, ss. 154-158 i 176-177]. Kryzys, który wybuchł w latach 2007-2008, dał dodatkowy impuls do powrotu na scenę państwa, często jako ostatniej instancji ratunkowej. Ale przecież w odsłonięciu kryzysu na Starym Kontynencie Unia, aczkolwiek głównie w odniesieniu do strefy euro, wsparła państwa i „wyduśliła solidarność” na rzecz quasi-bankrutów! Na dłuższą metę racja może być po stronie Iana Morrisa: „państwa i imperia stały się mniej skuteczne”, jako że dysponują suwerennością jedynie we własnych granicach i dlatego nie mogą stawić skutecznie czoła globalnym problemom [Morris, 2011, ss. 609-610], a najbliższe 40 lat – jak twierdzi – będzie najważniejsze w historii jako okres reorientacji geopolitycznej i geoeconomicznej [tamże, s. 608].

PODSUMOWANIE

Wygląda na to, że „UE – to niedokończone przedsięwzięcie państw europejskich, które poświęciły część swą suwerenności, aby utworzyć coraz ściślej Unię, opartą na wspólnych wartościach i ideałach. Te wspólne wartości i ideały są przedmiotem ataku na wielu frontach. Niewypowiedziana wojna Rosji przeciwko Ukrainie jest pierwszym nasuwającym się przykładem, ale bynajmniej

nie jedynym. Odradzający się nacjonalizm i nieliberalna demokracja podnoszą głowę w Europie, u jej granic i na świecie” [Soros, 2014a; Brzeziński, 2012, s. 132]. Unia przyciąga ludzi z zewnątrz, a mało dba o swój wizerunek w gronie własnych obywateli.

Nadszedł czas, by po nowemu spojrzeć – i zacząć wdrażać konkretne przedsięwzięcia – na pogłębienie integracji europejskiej w obszarze ludzkim: integrowanie obywateli UE i wpajanie im, o co od dawna walczą rozmaite instytucje europejskie z CIFE na czele, a także ruchy proeuropejskie w krajach członkowskich, **świadomości europejskiej** i dumy z bycia Europejczykiem – obywatelem związku podobnie myślących (*like-minded*) 28 aktualnie państw, połączonych wspólnymi wartościami. Czy i kiedy Unia Europejska stanie się Unią świadomych i dumnych ze swej europejskości Europejczyków?

Czas na pogłębioną debatę i program badawczy w zakresie budowy i utrwalenia europejskości, czyli wzmocnienia wymiaru ludzkiego UE na użytek wewnętrzny (zwiększenia poparcia dla polityk europejskich i okrzepnięcia solidarności europejskiej) i zewnętrzny, skierowany do państw i społeczeństw spoza Unii. „To instytucje edukacyjne we wszystkich krajach członkowskich przewodzą (czy raczej powinny to czynić – R.P., J.W.) w forsowaniu projektu (kształtowania) tożsamości europejskiej” [Fligstein, 2008, s. 25]. Zniesienie żelaznej kurtyny zapoczątkowało etap, na którym Europa musi się zmierzyć ze swą poważną nieokreślonością (*radical indeterminacy*); „po tym, jak Europa przyniosła światu przekleństwo państwa narodowego, teraz powinna mu zaoferować globalne antidotum. Unia Europejska stanowi model, jak państwa narodowe mogą przełamać dzielące je różnice, w opartej na prawie wspólnocie pokojowej współpracy” [Ash, 2004, ss. 54 i 81]. O potrzebie takiej debaty pisaliśmy w naszym artykule pt. „Unia Europejska musi przetrwać” [Piasecki, Woroniecki, 2014].

Kluczowa staje się jedność Europy – w obliczu prób jej podważenia oraz poróżnienia Europy i USA. Dla przetrwania wielkiego projektu europejskiego i dla pokoju w Europie, który jest dorobkiem integracji europejskiej. W dążeniu do umocnienia tej jedności nie wystarczą starania rządów, jeżeli nie wesprą ich elektoraty. Jeżeli u obywateli UE nie zostanie wyrobiona – obok narodowej – świadomość europejska. Jeżeli nie pozyska się serc obywateli UE – dla Europy, uosabianej przez Unię Europejską, groźba erozji Wspólnoty nabierze realności.

Hipoteza o roli europejskości w obliczu zagrożeń dla przyszłości UE, płynących z niedoceniaenia tożsamości europejskiej przez obywateli Unii, została pozytywnie zweryfikowana. Waga tej tożsamości, na równi z poczuciem przynależności narodowej, znajduje potwierdzenie w literaturze – i przede wszystkim – w realiach społecznych. Niezbędne są zatem działania na rzecz pobudzenia i konsolidacji świadomości tożsamości europejskiej. Realizacja wizji pokojowej i silnej Europy XXI wieku nie nastąpi, jeśli poglądy i „kondycja” przeciętnych obywateli państw europejskich nie będą szły w parze z ambicjami i propozycjami proeuropejskich elit i liderów, jeżeli Europa nie stanie się dostatecznie przejrzysta i zrozumiała – i przyjazna – dla swych obywateli.

Marta Götz¹

REMARKS ON (POST)CRISIS DEVELOPMENTS OF INWARD AND OUTWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE EU

STRESZCZENIE

W artykule podjęto próbę oceny (po)kryzysowych zmian w obszarze bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Unii Europejskiej. Zasadniczym celem badań prowadzonych w ramach grantu NCN (DEC-2014/13/B/HS4/00165) jest określenie przemian w zakresie polityki wobec bezpośrednich inwestycji prowadzonych po roku 2008 w UE. Po oszacowaniu skali i charakteru zmian, zarówno przepływów, jak i wartości skumulowanych BIZ, tak napływających, jak i wypływających, omówiono kwestie polityczne towarzyszące tym procesom. W badaniu wykorzystywane są dane statystyczne gromadzone przez organizacje międzynarodowe, informacje pozyskane z Agencji Promocji Inwestycji (IPAs Investment Promotion Agencies) oraz ogólnodostępne materiały naukowe i badawcze. Wstępne wnioski nie wskazują na wystąpienie istotnych zmian w zakresie polityki prowadzonej w ostatnich latach w Europie wobec BIZ.

SUMMARY

The aim of this paper is to unearth the tendencies in foreign direct investment (FDI) flows and stocks in Europe after the year 2008. It compares the EU members in terms of their FDI (post)crisis performance. It identifies some patterns in this respect and discusses possible shifts in policies underpinning them. Research has been undertaken within the project funded by the National Science Centre allocated on the basis of decision number DEC-2014/13/B/HS4/00165 titled “State role in (post)crisis European economy – policy towards foreign direct investment”.

¹ Marta Götz, Ph.D., Institute for Western Affairs in Poznań.

INTRODUCTION

The aim of this paper is two-fold: to discern (post)crisis regularities of FDI in the EU Member States (MS) and to evaluate possible FDI policy shifts which might have been linked to the observed changes. First, this paper assesses the changes of flows and stocks of inward (IFDI) and outward FDI (OFDI) in all 28 EU MS taking place after 2008 – the year regarded as the start of financial crisis in Europe. It cross-references changes in flows and stocks of IFDI and OFDI in order to discover some patterns among MS. Second, to complement these results, additional information from Investment Promotion Agencies (IPAs) has been collected. This study brings some additional value to the (post)crisis EU economic research dominated by other macroeconomic concerns such as public finance or banking system [Wolska, 2014; Mączyńska, 2011; Götz, 2013; Farkas, 2013]. It can enrich existing literature by addressing rather neglected area of cross-country investment flows. Publications devoted to FDI are affluent, nevertheless, they simply cover the magnitude of decline suffered after 2008 [Vetter, 2014; Dornean et al., 2012]. This paper goes beyond as it tries to classify countries and detect some regularities among them. It is unbiased since it does not focus *ex ante* on selected economies but cover developments of all 28 EU MS.

FDI FLOWS AND STOCKS IN THE EU BEFORE AND AFTER “CRISIS YEAR” 2008

Drawing on the IFDI and OFDI statistics retrieved from Eurostat and comparing “pre-2008” and “after-2008” figures I have tried to find certain regularities and to single out these MS which stand out in terms of magnitude of FDI changes. In order to enrich this simple statistical evaluation I have gathered complementary policy facts from some European IPAs tasked with attracting and servicing foreign investors.

Inward and outward FDI flows

Analysis of scatter plots shows that there are some countries clearly standing out in terms of changes of FDI flows, though, no clear tendency can be discerned. Despite some “outliers” most prominently Luxembourg, Ireland, Hungary or Romania, no obvious clubs emerge, with countries sharing similar levels of changes.

Table 1. Changes in average inward and outward FDI – 2004-2008 compared to 2009-2013²

Country	Inflow change	Outflow change	Country	Inflow change	Outflow change	Country	Inflow change	Outflow change
BE	-60%	-96%	CR	-56%	-41%	PL	-43%	-32%
BG	-73%	-34%	IT	-29%	-44%	PT	13%	-63%
CZ	-31%	-20%	CY	5%	-47%	RO	-66%	-112%
DK	-75%	-49%	LV	-42%	-45%	SL	-101%	-101%
DE	-13%	-21%	LT	-55%	-60%	SK	-53%	15%
EE	-39%	-68%	LUX	136%	96%	FIN	-55%	35%
IRE	493%	0%	HU	-11%	61%	SE	-63%	-7%
EL	-45%	-63%	MT	-112%	-64%	UK	-61%	-69%
ES	-35%	-75%	NT	-54%	-49%			
FR	-65%	-57%	AT	-39%	-30%			

Source: Own elaboration based on Eurostat data.

² New figures covering the year 2014 will be available in the end of December 2015.

The possibility of capital withdrawals makes the evaluation of flows more complicated. In case of IFDI “-” implies the capital leaving host country. For OFDI “-” stands for capital returning home (repatriation). Besides simple cases when the change depicts an obvious decline or increase (examples 1 and 2 in table 2) assessment gets more nuanced when negative flows were recorded (examples 3-6).

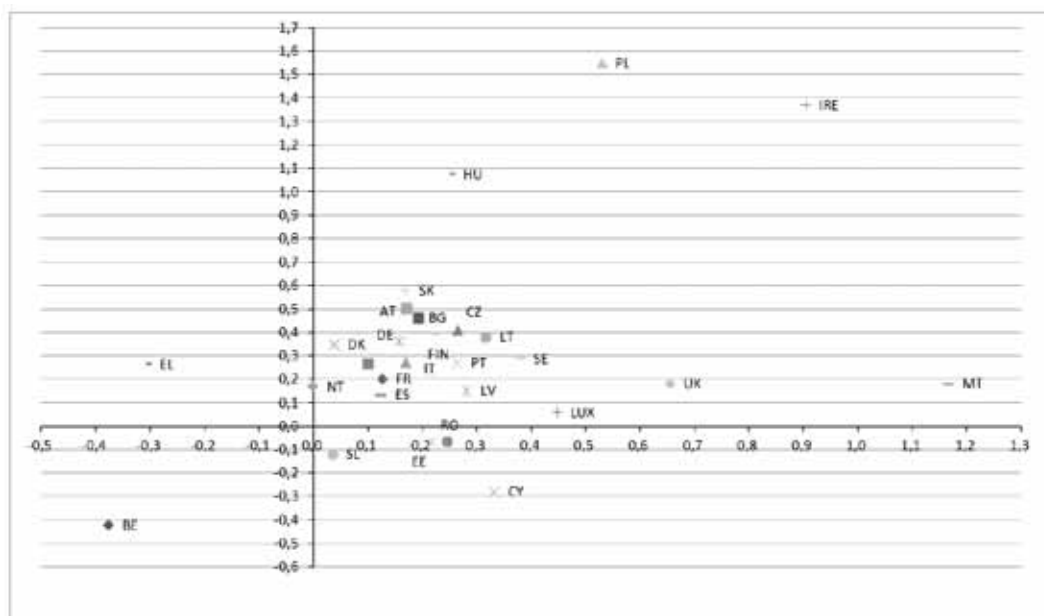
Table 2. Basic cases of flow changes (different times t) and their interpretations

Case number	Illustrative statistics	Interpretation of change
1	$t = 50$ $t+1 = 100$	Positive
2	$t = 100$ $t+1 = 50$	Negative
3	$t = -5$ $t+1 = -10$	Negative
4	$t = -10$ $t+1 = -5$	Positive
5	$t = -5$ $t+1 = 7$	Positive
6	$t = 7$ $t+1 = -5$	Negative

Source: Own proposal.

Evaluation of plotted changes must be thus done with caution since e.g. 7% change may indicate positive reduction of withdrawals as well as some genuinely positive increase in flows. Figure 1 plots changes in average FDI inflow with respective developments in FDI outflows.

Figure 1. Changes of average (2004-2008 vs. 2009-2013) inward and outward FDI flows (axis X – inward flows, axis Y – outward flows)



Source: Own elaboration based on Eurostat data.

Obtained results confirm the general decline of FDI inflows as most countries are in negative graph's territory. Impressive improvement in inward flows recorded by Ireland illustrates just the switch from negative to the positive values i.e. the average withdrawal of foreign capital to the tune

of 6325 mln EUR in 2004-2008 was replaced in 2009-2013 by inflows amounting to average 24868 mln EUR. Caution is also warranted by assessing Malta, Romania and Slovenia. In these cases observed deterioration reflects not just simple decline in volumes but the reverse of foreign capital inflows (Malta, Slovenia) or domestic capital flows abroad (Romania, Slovenia) into withdrawal of respective capital.

STOCKS OF INWARD AND OUTWARD FDI

Flows accumulated over time abroad or in reporting economy create FDI stocks. Changes in stock might result from actual flows of capital – reinvested profits, loans or equity – or re-evaluation of existing stock (market valuation) as well as less transparent moves such as the shift of ownership of given assets – previously foreign – to local resident.

Table 2. Changes of inward and outward FDI stocks 2012 vs. 2008

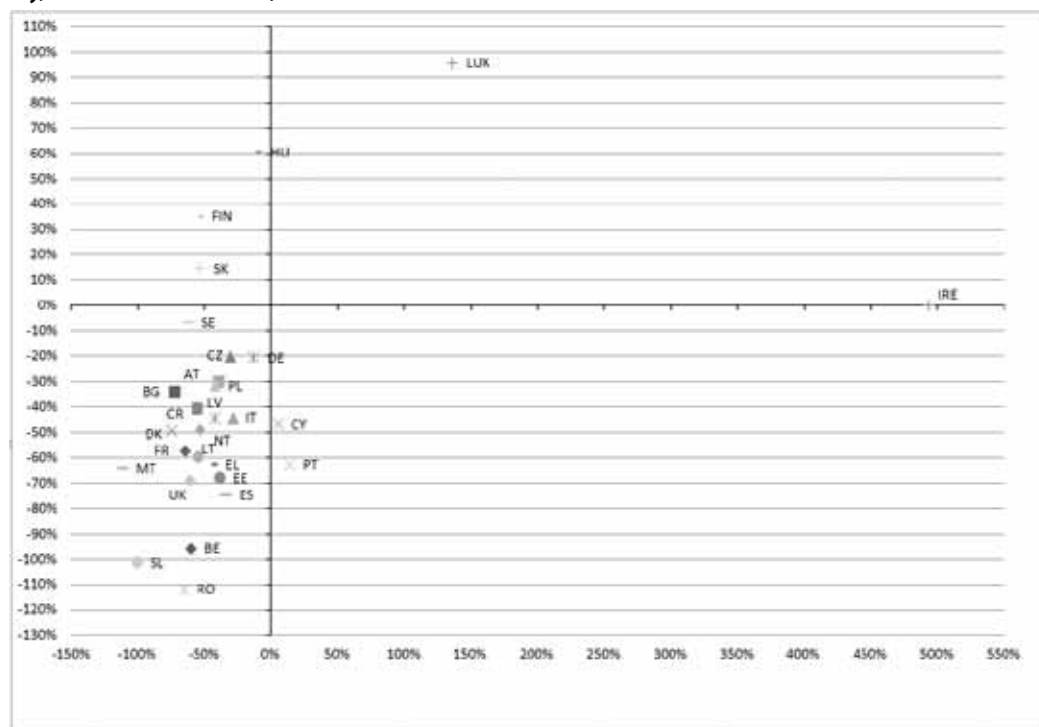
Country	Inward change	Outward change	Country	Outward change	Outflow change	Country	Inward change	Outward change
BE	-38%	-42%	CR	10%	27%	PL	53%	155%
BG	19%	46%	IT	17%	28%	PT	26%	27%
CZ	27%	41%	CY	33%	-28%	RO	22%	-6%
DK	4%	35%	LV	28%	15%	SL	4%	-12%
DE	16%	37%	LT	32%	38%	SK	17%	58%
EE	25%	-6%	LUX	45%	6%	FIN	22%	40%
IRE	90%	137%	HU	25%	108%	SE	38%	29%
EL	-31%	27%	MT	117%	18%	UK	66%	18%
ES	12%	14%	NT	0%	17%			
FR	13%	21%	AT	17%	51%			

Source: Own elaboration based on Eurostat data.

Plotting changes of IFDI and OFDI stocks recorded by each MS in 2012 (latest available data) as compared to 2008 (the year when crisis erupted) may unearth certain patterns of FDI developments and yield insight into (post)crisis FDI landscape in the EU. Figure 2 depicts results of such exercise.

Despite observed in almost all EU MS decline in average IFDI and OFDI flows, majority of countries consequently keep accumulating more stock of capital within their territory as well as abroad. Ireland, Poland, Malta, UK, Hungary, Luxembourg or Slovakia stand out in terms of positive changes. Belgium recoded fall in both IFDI and OFDI stocks; Cyprus, Slovenia, Estonia and Romania lower than in 2008 OFDI stock, whereas Greece – IFDI. Most obvious reasoning of recorded flows decline would be the general deterioration of macroeconomic conditions. Subdued sentiments and dire outlooks mean lower market potential (important for market-seeking FDI), translate into lower profitability and less efficiency gains (important for efficiency-driven FDI). They reflect the need to focus on home market, to consolidate and safeguard domestic business. All this happening despite favorable asset prices (conducive for asset-seeking FDI) and cheaper labor force (as well as other resources) important for resources-seeking FDI. Given observed developments i.e. the general fall in FDI flows after the crisis, one may stipulate that market-seeking investments dominate and constitute the lion share of capital flows in the EU. However, due to the aggregate character of data underpinning this exercise, flows' changes leading to stocks modification can reflect not only genuine long term capital investment but unfortunately also capital in transit. Belgium is a case in point most likely. This problem may be finally addressed by new OECD benchmark definition,

Figure 2. Changes of inward and outward FDI stocks 2012 vs. 2008 (axis X – stocks in reporting economy, axis Y –stocks abroad)



Source: Own elaboration based on Eurostat data.

which would make FDI data more transparent and improve their quality by providing a better distinction between genuine investments and purely financial flows.

Given two directions of FDI flows and their possible changes one can come up with a matrix of four combinations. Data of European flows allows to classify countries accordingly.

Table 4. Typology of EU MS according to the (post)crisis FDI flows developments

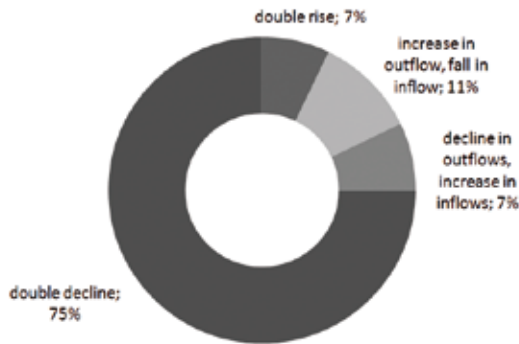
1. +OUTFDI and +IFDI double increase IRE, LUX	2. -OUTFDI and -IFDI double decline BE, BG, CZ, DK, DE, EE, EL, ES, FR, CR, IT, LV, LT, MT, NT, AT, PL, RO, SL, SE, UK
3. +OUTFDI and -IFDI increase in outflow, fall in inflow HU, FIN, SK	4. -OUTFDI and +IFDI decline in outflows, increase in inflows CY, PT

Source: Own proposal filled with Eurostat data.

A clear majority of EU MS experienced double decline.

One can hypothetically assume, that these (post)crisis developments of FDI flows can be explained as reaction to the policies pursued. Obviously establishing actual impact would require advanced econometric method. Besides, given the mutual interdependencies between policy and FDI, the opposite direction of influence cannot be excluded. Nevertheless, it seems worthwhile to inquire if some policy modifications indeed took place, which might have led to observed FDI developments.

Figure 3. Tendencies of FDI flows in the EU countries



Based on analysed Eurostat data.

FDI POLICIES AFTER 2008

Leaving aside the most obvious reason for FDI decline i.e. the deterioration of macroeconomic fundamentals, FDI developments can be also policy-induced. The policy towards FDI is a very broad term covering variety of measures, authorities, levels and areas. It can be understood as general strategy but can also refer to practical, administrative issues. Besides specific regulations fostering or hampering FDI and dedicated bodies tasked with dealing with foreign investors, there are various sub-national provisions or complementary rules, which can also exert profound impact on FDI. In economic studies on FDI, policy is usually modelled as one of the factors influencing investors' decision; and also as one of independent variables in regression equation [Barrios, et al., 2002; Cieřlik, 2004; Bobonis, Schatz, 2005; Crozet, et al., 2004; Head, et al., 1999].

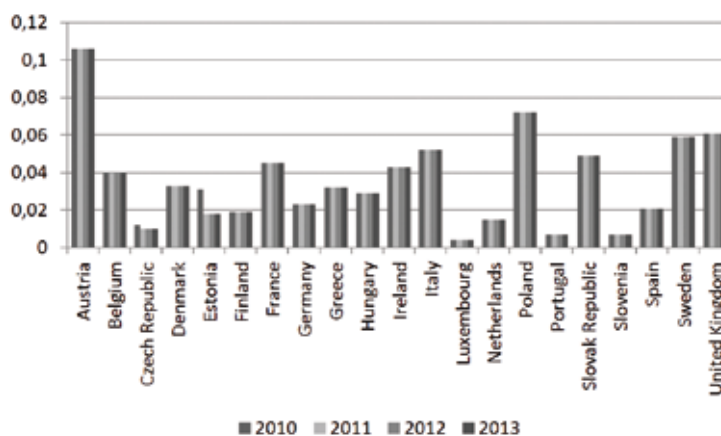
Policy changes in general

The focus of inward FDI policies has been shifting recently from quantity to quality [Guimón, Filippov, 2012]. This implies certain readjustments of the activities of authorities dedicated to serving incoming investors. The range of tasks allotted to IPAs has been evolving from maximising inflow of new investments towards nurturing the qualitative evolution of established subsidiaries. As far as OFDI promotional policy is concerned basically three group of factors can be distinguished: 1) technical and informational assistance to firms wishing to invest abroad; 2) financial and fiscal incentives; 3) provision of investment protection instruments [Mistura, 2011]. Although, recent studies illuminate the importance of economic fundamentals (budget deficit) for foreign investments, FDI flows can also be the consequence of pursued policy [Darvas, et al., 2013]. By conducting the literature survey and by contacting some European IPAs, I have tried to check, if there is indeed evidence warranting such presumptions and to inquire to what extent the FDI changes might be linked to policy shifts. As a result of the 2008 turmoil on financial markets and subsequent malaise of the European economy there has been widespread fear that protectionism or economic nationalism might come back [Görg, Krieger-Boden, 2011]. The evidence collected by Global Trade Alert (GTA) initiative indicates that particularly in 2009 some governments launched new trade protection measures affecting also investment flows. The situation improved in 2010 and 2011 when the relation of “anti-discriminatory” versus “discriminatory” instruments got better. Although, most measures relate to trade in narrow sense, around 7% of all instruments were linked to FDI. GTA's information on state measures taken during global downturn likely to affect foreign

commerce identified 18 investment measures. Listed cases are: France: Law to protect against foreign takeovers in various sectors (2014), The Netherlands: Nationalisation of the SNS REAAL bank and expropriation of its shareholders without compensation (2013), Hungary: Ban on foreign land ownership (2012), Italy: Blocked foreign purchase of Ansaldo Energia (2012), Urgent measures for the growth of the country (2012), Lithuania: Liberalizations of the energy sector (2012), France: Rules on prior authorisation of indirect investments relaxed (2012), Italy: Investment protection of companies operating in certain sensitive sectors from foreign takeovers (2012), Austria: Cap on bank lending to the CESEE region (2011), Austria: Barrier to non-EU/EFTA investments in enterprises of public interest (2011). Italy: Protection of Italian companies from foreign takeovers (2011), Poland: Corporate income tax exemption for foreign investment and pension funds (2010); France: Government puts pressure on Philips to preserve jobs in Dreux (2010), Government puts pressure on Total to preserve jobs in Dunkirk (2010); United Kingdom: Tighter FSA's grip over international banks (2009); Germany: Nationalisation of the bank Hypo Real Estate and expropriation of the minority shareholders (2009); Review of foreign investments as it concerns national security and public policy grounds (2009); Cyprus: Investment incentives in tourism sector (2009). Only in 4 cases (Lithuania, France, Poland and Cyprus) amendments launched might at first seem as somehow favourable to FDI. Closer inspection at GTA categorisation reveals that only French case can be purely regarded as FDI friendly.

The OECD's FDI Regulatory Restrictiveness Index (RRI) assesses the openness to FDI by considering four types of measures: equity restrictions, screening and approval requirements, restrictions on foreign key personnel, other operational restrictions (e.g. limits on land purchase or on repatriation of profits or capital). The RRI measures statutory restrictions on FDI in 58 countries and 22 sectors. RRI statistics covering last years of crisis show clearly that there has not been any change in regulatory restrictiveness as measured for all types of measures and all sectors in the group of EU countries with exception of Czech Republic and Estonia, who reduced their RRI after 2010. The highest RRI levels were recorded in Austria, Poland, UK and Sweden. The lowest – in Luxemburg, Portugal and Slovenia.

Figure 4. OECD's FDI Regulatory Restrictiveness Index (RRI)



Source: <http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>, 21.11.2014.

Referring to four-fold matrix of FDI performance, following corresponding policy typology can be proposed.

Table 5. Hypothetical policy measures behind FDI changes

1. double increase Policy stimulating venturing abroad, not expecting returns of active firms, while simultaneously attracting new firms, promoting reinvestment /preventing divestment.	2. double decline Policy discouraging foreign venturing by local firms, promoting reshoring of already active abroad, while at the same time hampering inflow of new firms, encouraging divestment.
3.increase in outflow, fall in inflow Policy stimulating venturing abroad, not expecting returns of active domestic firms, while at the same time hampering inflow of new firms, encouraging divestment.	4. decline in outflow, increase in inflow Policy discouraging foreign venturing by local firms, promoting reshoring of already active abroad, while simultaneously attracting new firms, promoting reinvestment /preventing divestment.

Based on the preliminary survey of (post)crisis FDI policies, it must be stated that available evidence does not allow for drawing any clear conclusions. EU MS are hard to be classified in terms of pursued FDI policies mainly due to patchy information covering only fraction of the whole spectrum of policy measures which disables comprehensive assessment.

Table 6. FDI flows' changes and possible corresponding FDI policies

1. double increase Real changes - IRE, LUX Policy - CZ, EE / LUX , PT, SL (RRI), FR (GTA)	2. double decline Real changes - BE, BG, CZ, DK, DE , EE, EL, ES, FR , CR, IT , LV, LT , MT, NT , AT , PL , RO, SL, SE , UK Policy - AT , PL , UK , SE (RRI) , AT , UK, FR , NT , HU, IT , DE , CY, PL , LT (GTA)
3.increase in outflow, fall in inflow Real changes - HU , FIN, SK Policy - AT, PL, UK, SE (RRI) , AT, UK, FR, NT, HU , IT, DE, CY, PL, LT (GTA)	4. decline in outflow, increase in inflow Real changes - CY, PT Policy - CZ, EE / LUX, PT , SL (RRI), FR (GTA)

* Examples of potentially harmful legislation hampering inflow of FDI might stand behind two situations; double decline as well as decline in inward FDI but increase in outflowing investments.

Source: Own elaboration.

Mapping the policy/legal changes onto actual FDI developments has not led to any conclusive results. The main obstacles for such exercise – as it seems quite desirable and potentially insightful as to the real impact of pursued policies – are: first, lack of transparency and general problem with obtaining information and second, complicated nature of such measures compounded by the fact that they are usually accompanied by other regulations often offsetting each other (e.g. France listed on GTA as adopting investment friendly and discriminatory rules). Besides, even if some correlations, had been detected it would not have necessarily meant any causality.

Policy changes – some first-hand evidence

In order to gain some first-hand data from FDI dedicated authorities several European IPAs have been approached. Over the period of November 2014 – February 2015 repeated mails with short questionnaire have been sent to many European agencies. Only some of them responded. Representative of the Investment Promotion Agency of Greece stresses the profound economic reforms undertaken in the result of 2008 turmoil. “As a consequence of these reforms, OECD ranks Greece as the most responsive in adopting its growth-friendly recommendations, even more so when adjusting for the difficulty of undertaking these reforms. According to the Doing Business reports between 2009 and 2014 Greece improved its position dramatically”. In general ranking of

World Competitiveness Yearbook Greece edged up 4 positions. “SME Guarantee Fund has been created and specialized Development Fund has been set up.” Greece has still many opportunities thanks to the privatizations of state assets. Greek officials underline also changes in the legislation and adoption of new incentives such as the “Investment Incentives Law”, which offers efficient tax breaks, subsidies and state cash grants in selected business activities or “Fast Track Framework” supporting “Strategic investments”, which can be licensed in an accelerated way and receive all relevant permits with an absolute priority. Additionally, in 2011 “a new process for setting up a company has been introduced”. In 2013 Greek government “introduced a residence permits’ programme” for real estate owners adopting a friendlier stance towards third country citizens who wish to own real estate property in Greece. Officials from Czech Invest Agency point to the introduction of “an extended investment incentives system valid for both existing and new investors”. No shift in policy towards outward FDI can be observed. However, without giving any details they confirmed that new legislation has been adopted with aim to prevent OFDI. In Cyprus, no changes have been introduced with reference to outflowing investment. As a consequence of crisis the policy towards inbound FDI has become more “inviting and flexible, since FDI is possibly one of the only ways out of the cash-strained situation following the bail-in”. This modified approach relates to both existing investors and the new ones “with more emphasis on new ventures”. Special attention is attached to “sectors where the country has already competitive advantages. As far as existing investors are concerned, modification relates to Real Estate and Construction Sector. Neither new institutions have been established, nor new legislation has been adopted as EU framework is quite restrictive in what one might offer compared to non EU states”. In Sweden, there have been no particular amendments of inward FDI policy but merger of Agency Invest Sweden and Swedish Trade Council into the new organisation Business Sweden/The Swedish Trade and Invest Council took effect on 1 January 2013. Crisis has had no direct influence on merger decision. No amendments have been launched to the policy towards outflowing investors. Officials from Austrian Business Agency (ABA) also cannot point to any shift or fundamental changes in strategy or policy in Austrian FDI due to the financial crisis five years ago. “We just kept on like we did before with lower results for two or three years but in the meantime we have reached pre-crisis results again”. Representatives of Finnish Ministry of Employment and Economy cannot confirm any changes to inward FDI policy. They underline that, although, no new institution or body has been established, some organizational changes have been made. “In June 2012, the foreign investment promotion organization Invest in Finland (IIF) was merged into Finpro, the Finnish export promotion agency.” In December 2012, the Finnish Government approved “Team Finland – Strategy for promoting foreign investment”. “It places a special focus on promotion work (...) on investments which reinforce Finland’s base of knowledge and skills (...), in environmental business activities, ICT and the extractive industry. Resources are directed especially at companies in the US, Russia, and China. Besides, the Act on the Monitoring of Foreign Corporate Acquisitions entered into force on 1 June 2012 and stipulates that “If an acquisition is considered a potential threat to a vital national interest, the Ministry may refer the processing of its confirmation or refusal to the government plenary session. (...) it allows Finnish public authorities to exercise control over the ownership of companies considered essential in terms of national emergency supply and national security”. No particular changes have taken place in the area of policies directing outflowing investment. No new authority has been established, but structural changes in Finpro have been made, so it now also helps Finnish SMEs go international. Officials of Danish Agency, have seen no post-crisis shift in investment promotion strategies in Denmark. However, they have observed “two trends over the last decade: 1. On a national, political level, there is still a focus on creating jobs, and gaining traction in the economy. Here, foreign investors are of course seen as important. 2. On a more operational, Investment Promotion Agency level, there is a general focus on attracting ‘high-quality’ foreign investments”. Representatives of

Investment and Development Agency of Latvia (LIAA) cannot confirm any (post)crisis changes. “If really – not so much. It was tough time for us, yet companies, that came to Latvia, showed their loyalty and stayed there. We are facilitating life of investors and making investment climate more and more attractive. But it is not outcome of crisis of 2008, just a continuation of policy that we have been working on for few last decades”.

Approached IPAs in general reluctant to share information relevant to the project are inclined to argue that no particular crisis-triggered measures have been adopted in their countries. They point either to some long term tendencies (focus on job creation, high tech sectors, R&D) or reshuffles such as mergers of authorities dealing so far separately with OFDI and IFDI. With the exception of Greece, the impression one may have, is that most Agencies³ run policies according to the principle “business as usual”. Modifications, if any, are part of broader tendencies which started long before the crisis erupted and share certain similarities such as focus on advanced FDI in knowledge-intensive sectors or on strategic promising markets. More flexible and welcoming attitude apparently promoted in some MS is accompanied by potentially more restrictive / selective legislation in other countries.

CONCLUSION

Presented research may bring some additional value to the (post)crisis EU economic research dominated so far by the concerns of public finance instability, banking system unsustainability or miserable labour market condition. This paper addresses neglected area of cross-country investment flows. Although, publications on (post)crisis FDI developments are affluent they usually cover the magnitude of decline. This paper tries to group countries accordingly and detect some regularities. The exploratory nature of this paper shall be stressed as it is an attempt to classify countries in terms of FDI developments and FDI policies. In general, in the opinion of surveyed representatives of European IPAs, there has not been any significant change as to the pursued FDI policy. Any modifications result from initiatives launched years ago, which have been implemented consequently as a response to global challenges and not particularly because of 2008 crisis. Due to the positive role of foreign investment for the host economy and yet increased competition among host countries it might be harder to attract new firms. Thus some scaling up of resources and more investment friendly publicity can be observed. Financial turbulences hampered indisputably the volumes of cross-border investment flows but not the general attitude in respective policy area or governing principles and priorities. This is certainly at the operational level of IPAs activities, since in the public discourse some more decisive voices might be heard (affirmative of FDI, as well as eyeing FDI as liability for post-crisis economies). Besides, there is a certain convergence among IPAs with respect to the priority markets, sectors or instruments applied. No specific case can be singled out as an outlier who falls back to some unconventional measures. Literature on FDI policies after 2008 is hard to come by. If anything then magnitude of FDI decline has been covered extensively. Dedicated subsequent editions of reports and monitors provided by UNCTAD are not particularly unanimous and assessments of (post)crisis FDI measures are rather mixed [series issued by UNCTAD: Investment Policy Monitors and IIA Issue Notes]. Recent developments seem to have give rise to the new generation of FDI policies with more state involvement and need of more international coordination [IIA Monitor No. 3 2009; World Investment Report, 2009]. As it has been argued the decline in FDI flows, fortunately in most cases not leading to FDI stocks reduction, can be attributed to the worsening of global economic sentiment. Crisis induced deterioration of basic

³ Not all Agencies have been quoted explicitly – as some simply provide extensive information of existing promotional tools, strategies etc. without reference to (post)crisis environment.

macro-categories compounded by heightened uncertainty are the most likely reason. There is rather no evidence that such changes may be policy induced i.e. caused by some radical shifts in pursued policies. Intelligence gathered from IPAs suggests that no major law modifications or operational procedures have been implemented which might explain observed changes. The preliminary findings underscore the problem of measuring FDI policies. Databases with intelligence regarding the FDI inward and outward policies enabling cross-country comparisons are not existent. Given the multiple layers, authorities involved and measures applied available databases can be regarded as remote imperfect proxies. Attempts such as RRI or GTA should be even more appreciated. This paper constitutes only first step in broader research on (post)crisis FDI landscape in the EU with particular attention on policy issues.

Tomasz Kneпка¹

INTEGRACJA UNII GOSPODARCZEJ I WALUTOWEJ PODCZAS KRYZYSU FINANSOWEGO W ŚWIETLE ORZECZNICTWA TRYBUNAŁU SPRAWIEDLIWOŚCI UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Artykuł przedstawia szczególnie istotne dla integracji europejskiej orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) dotyczące zaangażowania instytucji unijnych w walkę z kryzysem finansowym oraz problem legalności powołanych mechanizmów stabilnościowych. Problemem badawczym jest analiza orzecznictwa TSUE z perspektywy interpretacji przepisów unijnych przez sędziów z Luksemburga w zakresie legalności działań antykryzysowych oraz ewentualny wpływ tych interpretacji na proces integracji Unii Gospodarczej i Walutowej. Celem artykułu jest prezentacja głównych tez wyroków oraz opinii TSUE (sprawy P. Gauweilera, S. Storch'a oraz T. Pringle'a) wydanych w wyniku zaangażowania instytucji unijnych w walkę z kryzysem finansowym oraz ocena decyzji interpretacyjnych z punktu widzenia pogłębiania integracji UGiW. Hipoteza badawcza brzmi: orzecznictwo TSUE dotyczące działań antykryzysowych może wyznaczyć kierunek dalszej integracji w ramach UGiW oraz pogłębić jej integrację.

WPROWADZENIE

Problemem badawczym w artykule jest analiza orzecznictwa TSUE z perspektywy interpretacji przepisów unijnych przez sędziów z Luksemburga w zakresie legalności działań antykryzysowych oraz ewentualny wpływ tych interpretacji na proces integracji Unii Gospodarczej i Walutowej. Celem artykułu jest prezentacja głównych tez wyroków oraz opinii TSUE (sprawy P. Gauweilera,

¹ Mgr Tomasz Kneпка, Uniwersytet Gdański, Wydział Prawa i Administracji, Katedra Prawa Finansowego.

S. Storcha oraz T. Pringle'a) wydanych w wyniku zaangażowania instytucji unijnych w walkę z kryzysem finansowym oraz ocena decyzji interpretacyjnych z punktu widzenia pogłębienia integracji UGiW. Hipoteza badawcza brzmi: orzecznictwo TSUE dotyczące działań antykryzysowych może wyznaczyć kierunek dalszej integracji w ramach UGiW oraz pogłębić jej integrację.

INSTRUMENTY ZARZĄDZANIA KRYZYSEM FINANSOWYM W UNII EUROPEJSKIEJ

W wyniku globalnego kryzysu finansowego instytucje unijne podjęły szereg działań w celu stabilizowania zawirowań na rynku finansowym Unii Europejskiej. W tym celu szczególną rolę odegrały banki centralne szczególnie Europejski Bank Centralny. Jednym z elementów wzmożonych działań unijnego „władcy” monetarnego było ogłoszenie szeregu programów, które bank określił jako niestandardowe środki polityki pieniężnej (*non-standard measures*). EBC ogłosił m.in. program skupu obligacji (*Covered Bond Purchase Programme, CBPP*) [Decision ECB, 2009] oraz program dotyczący rynku papierów wartościowych (*Securities Markets Programme, SMP*) [Decision ECB, 2010]. Ponadto w dniu 6 września 2012 roku EBC zakomunikował o bezwarunkowym skupie papierów wartościowych (*Outright Monetary Transactions, OMT*) [Press release, 2012]². Decyzje Europejskiego Banku Centralnego wzbudziły wiele kontrowersji w Unii Europejskiej. Pojawiły się liczne głosy krytyki działań banku, zarzucając tej instytucji działania wykraczające poza ramy prawne przewidziane w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej nazywane działaniem *ultra vires* (ponad siły). W następstwie licznych niezadowolonych (szczególnie niemieckich polityków, Petera Gauweilera oraz Svena von Storcha) z zaangażowania EBC w walkę z kryzysem na wokandzie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej pojawiły się kontrowersyjne sprawy, w których stroną postępowania jest Europejski Bank Centralny.

W następstwie działań pomocowych państw członkowskich kryzys gospodarczy przekształcił się w kryzys długu publicznego państw strefy euro. W odpowiedzi na zadłużenie budżetów państw strefy euro w grudniu 2010 roku Rada Europejska podjęła decyzję o utworzeniu stałego mechanizmu pomocy finansowej dla państw tej strefy zwanego Europejskim Mechanizmem Stabilności³. W dniu 11 lipca 2011 roku państwa strefy euro podpisały Traktat o utworzeniu Europejskiego Mechanizmu Stabilności (*Treaty establishing the European Stability Mechanism, TEMS*)⁴, który został następnie skierowany do ratyfikacji przez odpowiednie organy zgodnie z wewnętrznymi procedurami poszczególnych krajów [Trzcńska, 2013]. We wrześniu 2012 roku TEMS wszedł w życie, a 8 października 2012 r. nastąpiła inauguracja jego działalności. Począwszy od 1 marca 2013 roku przyznanie pomocy z EMS jest uzależnione od wcześniejszej ratyfikacji przez państwo wnioskujące o wsparcie Traktatu o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej (*Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union, TSCG*)⁵, a na-

² W dniu 22 stycznia 2015 r. Europejski Bank Centralny ogłosił kolejny program skupu aktywów.

³ Europejski Mechanizm Stabilności zastąpił powołane tymczasowo Europejski Instrument Stabilności Finansowej (*European Financial Stability Facility, EFSF*) oraz Europejski Mechanizm Stabilizacji Finansowej (*European Financial Stabilisation Mechanism, EFSM*).

⁴ *Treaty establishing the European Stability Mechanism between The Kingdom of Belgium, The Federal Republic of Germany, The Republic of Estonia, Ireland, The Hellenic Republic, The Kingdom of Spain, The French Republic, The Italian Republic, The Republic of Cyprus, The Grand Duchy of Luxembourg, Malta, The Kingdom of The Netherlands, The Republic of Austria, The Portuguese Republic, The Republic of Slovenia, The Slovak Republic and The Republic of Finland*, <http://www.esm.europa.eu/pdf/ESM%20Treaty%20consolidated%2013-03-2014.pdf>. (dostęp: 20.05.2015), *European Stability Mechanism By-Laws*, <http://www.esm.europa.eu/pdf/ESM%20By-Laws.pdf> (dostęp: 20.05.2015).

⁵ Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej (nazywany często paktem fiskalnym). Źródło: <http://www.consilium.europa.eu/pl/european-council/pdf/treaty-on-stability-coordination-and-governance-tscg> (dostęp: 20.05.2015).

stępnie przeniesienia do porządku krajowego postanowień paktu fiskalnego, wchodzącego w skład TSCG. Europejski Mechanizm Stabilności zgodnie z art. 1 TEMS jest międzynarodową instytucją finansową, której członkami są państwa członkowskie strefy euro⁶ i która zgodnie z art. 3 TEMS realizuje następujące zadanie: „celem EMS jest uruchamianie funduszy oraz udzielanie jego członkom napotykanym lub mogącym napotkać poważne trudności finansowe, pod rygorystycznymi warunkami dostosowanymi do charakteru wybranego instrumentu pomocy finansowej, wsparcia na rzecz stabilności, jeżeli będzie to konieczne do zapewnienia stabilności finansowej strefy euro w całości i jej państw członkowskich”.

Wśród instrumentów pomocowych EMS, dostępnych dla państw członkowskich strefy euro, wymienia się:

1. zapobiegawczą warunkową linię kredytową lub linię kredytową o zaostrzonych warunkach,
2. pożyczki celowe przeznaczone na rekapitalizację instytucji finansowych członka EMS,
3. pożyczki niemające ściśle określonego celu przeznaczenia,
4. zakup papierów dłużnych członka EMS na rynku pierwotnym,
5. interwencje na rynku wtórnym w odniesieniu do papierów dłużnych członka EMS. [Jagiellovicz, 2013].

Podobnie jak w przypadku aktywności Europejskiego Banku Centralnego, również utworzenie Europejskiego Mechanizmu Stabilności wzbudziło kontrowersje niektórych środowisk. Szczególnie słyszalne głosy krytyki pojawiły się za sprawą irlandzkiego polityka Thomasa Pringle'a, którego wątpliwości co do zgodnego z prawem ustanowienia EMS także znalazły finał w Trybunale Sprawiedliwości Unii Europejskiej.

KRYZYS STABILNOŚCI FINANSOWEJ Z PERSPEKTYWY SPRAWY SVENA VON STORCHA (T-492/12) ORAZ SPRAWY PETERA GAUWEILERA (C-62/14)

W związku z ogłoszonym programem OMT przez Europejski Bank Centralny w dniu 12 listopada 2012 roku do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej wpłynęła skarga Svena von Storcha przeciwko antykryzysowemu programowi EBC⁷. W skardze tej zarzucono bankowi centralnemu, że jego decyzja z dnia 6 września 2012 r. jest niezgodna z art. 123-125 TFUE oraz zażądano orzeczenia zaistnienia skutku prawnego wynikającego z art. 264 TFUE i wstrzymanie dalszego wykonania⁸. W dniu 10 grudnia 2013 roku TSUE w wydanym postanowieniu stwierdził, że **skarga o stwierdzenie nieważności decyzji EBC jest niedopuszczalna, gdyż nie wywołuje wiążących skutków prawnych względem skarżącego**⁹.

Z kolei we wrześniu 2012 roku do Federalnego Trybunału Konstytucyjnego w Karlsruhe (FTK) (*Bundesverfassungsgericht – BverfG*) trafiła skarga niemieckiego posła Petera Gauweilera, który uznał działania EBC za nielegalne¹⁰. Po niemal dwuletnim rozpatrywaniu sprawy 7 lutego 2014

⁶ Art. 1 TEMS.

⁷ Skarga wniesiona w dniu 12 listopada 2012 r. – Storch i in. przeciwko EBC, Sprawa T-492/12, Dz. Urz. UE, C-32/18.

⁸ Art. 264 TFUE stanowi, że jeżeli skarga jest zasadna, Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej orzeka o nieważności danego aktu. Jednakże Trybunał Sprawiedliwości wskazuje, jeśli uzna to za niezbędne, które skutki aktu, o którego nieważności orzekł, powinny być uważane za ostateczne.

⁹ Art. 263 ust. 4 TFUE stanowi, że każda osoba fizyczna lub prawna może wnieść, na warunkach przewidzianych w akapitach pierwszym i drugim, skargę na akty, których jest adresatem lub które dotyczą jej bezpośrednio i indywidualnie oraz na akty regulacyjne, które dotyczą jej bezpośrednio i nie obejmują środków wykonawczych.

¹⁰ Federalny Trybunał Konstytucyjny wydał wyrok dotyczący zgodności niemieckich ustaw stabilizujących strefę euro z FTK, jednak w zakresie decyzji EBC wydał postanowienie o wyłączeniu do oddzielnego postępowania. Por. M. Wilkinson, *From Karlsruhe, with Love? Questioning the Constitutionality of Unconventional Monetary Policy*, LSE Law Policy Briefing Series No. 6, 2014; D. Murswiek, *ECB, ECJ, Democracy, and the Federal Constitutional Court: Notes on the Federal Constitutional Court's Referral Order from 14 January 2014*, Special Issue The OMT Decision of

roku sędziowie niemieckiego sądu konstytucyjnego – większością 6 z 8 członków podjęli decyzję, że przed ogłoszeniem wyroku skierują wniosek do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w celu uzyskania oceny przez sędziów z Luksemburga legalności działań EBC z postanowieniami TFUE (skarga skierowana po raz pierwszy w historii funkcjonowania FTK) [Bainczyk, 2014]¹¹. Sędziowie niemieckiego Trybunału Sprawiedliwości skierowali we wniosku do TSUE następujące główne pytania prejudycjalne:

Czy decyzja Rady EBC z dnia 6 września 2012 r. dotycząca *Technical features of Outright Monetary Transactions* jest sprzeczna z art. 119¹² i art. 127 ust. 1¹³ i 2 TFUE ponieważ wykracza poza uregulowany w wymienionych przepisach mandat EBC dotyczący polityki pieniężnej i ingeruje w kompetencje państw członkowskich oraz czy decyzja Rady EBC jest sprzeczna z zakazem bezpośredniego finansowania deficytów państw członkowskich określonym w art. 123 TFUE?

Warty podkreślenia jest fakt, że wniosek o wydanie orzeczenia prejudycjalnego budzi pewne wątpliwości co do intencji FTK. Zdaniem FTK decyzja EBC została wydana z przekroczeniem kompetencji tego organu, czyli jest działaniem *ultra vires*. Takie przekroczenie, jeśli ma charakter szczególnie kwalifikowany, miałyby powodować, że akt unijny nie wywiera skutków prawnych w Niemczech [Biernat, 2014]. W tym przypadku FTK nie tylko zadaje pytania prejudycjalne, ale również sugeruje odpowiedzi.

W następstwie pytań prejudycjalnych skierowanych przez FTK sędziowie TSUE przed ogłoszeniem wyroku skierowali sprawę do zaopiniowania przez rzecznika generalnego¹⁴. Zadaniem rzecznika generalnego jest publiczne przedstawianie, przy zachowaniu całkowitej bezstronności i niezależności, uzasadnionych wniosków w sprawach, które, zgodnie ze Statutem Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, wymagają jego zaangażowania¹⁵. Po niemal roku od złożenia wnio-

the German Federal Constitutional Court, German Law Journal Vol. 15 No. 02, ss. 148-166; M. Bainczyk, *Wyrok niemieckiego Federalnego Trybunału Konstytucyjnego z 18.03.2014 r. w sprawie zgodności aktów prawnych, związanych ze stabilizacją strefy euro, z Ustawą Zasadniczą RFN*, Europejski Przegląd Sądowy, lipiec 2014, ss. 37-44.

¹¹ Pytanie prejudycjalne wnoszone jest na podstawie artykułu 263 TFUE, który stanowi między innymi, że Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej kontroluje legalność aktów ustawodawczych, aktów Rady, Komisji i Europejskiego Banku Centralnego, innych niż zalecenia i opinie, oraz aktów Parlamentu Europejskiego i Rady Europejskiej zmierzających do wywarcia skutków prawnych wobec podmiotów trzecich. Kontroluje również legalność aktów organów lub jednostek organizacyjnych Unii, które zmierzają do wywarcia skutków prawnych wobec osób trzecich. Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym złożony przez *Bundesverfassungsgericht* (Niemcy) w dniu 10 lutego 2014 r. – Peter Gauweiler i in. (Sprawa C-62/14), Dz. Urz. UE, C-129/11.

¹² Art. 119 TFUE 1. Dla osiągnięcia celów określonych w artykule 3 Traktatu o Unii Europejskiej, działania Państw Członkowskich i Unii obejmują, na warunkach przewidzianych w traktatach, przyjęcie polityki gospodarczej opartej na ścisłej koordynacji polityk gospodarczych Państw Członkowskich, rynku wewnętrznym i ustaleniu wspólnych celów oraz prowadzonej w poszanowaniu zasady otwartej gospodarki rynkowej z wolną konkurencją, 2. Równoległe, na warunkach i zgodnie z procedurami przewidzianymi w traktatach, działania te obejmują jedną walutę, euro, jak również określenie oraz prowadzenie jednolitej polityki pieniężnej i polityki wymiany walut, których głównym celem jest utrzymanie stabilności cen, oraz, bez uszczerbku dla tego celu, wspieranie ogólnych polityk gospodarczych w Unii, zgodnie z zasadą otwartej gospodarki rynkowej z wolną konkurencją, 3. Te działania Państw Członkowskich i Unii zakładają poszanowanie następujących zasad przewodnich: stabilnych cen, zdrowych finansów publicznych i warunków pieniężnych oraz trwałej równowagi płatniczej.

¹³ Art. 127 TFUE 1. Głównym celem Europejskiego Systemu Banków Centralnych, zwanego dalej „ESBC”, jest utrzymanie stabilności cen. Bez uszczerbku dla celu stabilności cen, ESBC wspiera ogólne polityki gospodarcze w Unii, mając na względzie przyczynianie się do osiągnięcia celów Unii ustanowionych w artykule 3 Traktatu o Unii Europejskiej. ESBC działa w poszanowaniu zasady otwartej gospodarki rynkowej z wolną konkurencją, sprzyjając efektywnej alokacji zasobów.

¹⁴ Opinia rzecznika generalnego nie wiąże Trybunału Sprawiedliwości. Zadanie rzeczników generalnych polega na przedkładaniu Trybunałowi, przy zachowaniu całkowitej niezależności, propozycji rozstrzygnięć prawnych w sprawach, które rozpatrują.

¹⁵ Art. 252 zdanie 2 TFUE.

sku przez FTK rzecznik generalny w swojej opinii stwierdził, że: **program EBC *Outright Monetary Transactions* jest, co do zasady, zgodny z TFUE.**

W odpowiedzi na pierwsze pytanie prejudycjalne rzecznik generalny Cruz Villalón ocenił, że cele programu OMT są uzasadnione i zgodne z polityką pieniężną. Zważywszy jednak na istotną rolę pełnioną przez EBC w programach wsparcia finansowego (planowanie, zatwierdzanie i okresowe monitorowanie), w określonych okolicznościach można by uznać, że jego działanie stanowi coś więcej aniżeli „wsparcie” polityki gospodarczej. Stąd, jeżeli dojdzie do wdrożenia programu OMT, to aby zachował on swój charakter narzędzia polityki pieniężnej, EBC powinien powstrzymać się od bezpośredniego udziału w programie wsparcia finansowego stosowanego do danego państwa. Rzecznik generalny zauważył ponadto, że program OMT jest środkiem niedokończonym, gdyż w komunikacie prasowym z dnia 6 września 2012 r. przedstawiono jedynie jego podstawowe cechy techniczne, nie został formalnie przyjęty, a jego zastosowanie w konkretnej sytuacji nie miało miejsca.

W odpowiedzi na drugie pytanie prejudycjalne rzecznik generalny zbadał, czy dopuszczając skup przez EBC obligacji skarbowych państw członkowskich strefy euro na rynkach wtórnych, program OMT narusza zakaz nabywania bezpośrednio obligacji państw członkowskich. Wskazał on, że zakaz ten jest podstawową zasadą „ram konstytucyjnych” regulujących Unię Gospodarczą i Walutową i że z tego względu wyjątki od niego należy interpretować ściśle. TFUE nie zakazuje transakcji na rynku wtórnym (w przeciwnym razie Eurosystem zostałby pozbawiony narzędzia niezbędnego do zwykłego wykonywania funkcji związanych z polityką pieniężną), lecz wymaga za to, by kiedy EBC podejmuje działania na tym rynku, czynił to z zapewnieniem wystarczających gwarancji, pozwalających pogodzić jego interwencję z zakazem monetyzacji. Ponadto rzecznik generalny wskazał, że aby przestrzegać zakazu monetyzacji, program OMT powinien być realizowany w odpowiednim przypadku tak, aby pozwolić na to, by objęte jego zakresem obligacje skarbowe osiągały cenę rynkową po to, by nadal istniała faktyczna różnica między kupnem obligacji na rynku pierwotnym i wtórnym (ponieważ zakup na rynku wtórnym dokonany w kilka sekund po chwili emisji obligacji na rynku pierwotnym mógłby spowodować, że rozróżnienie między obydwoimi rynkami stałoby się nieuchwytnie). Rzecznik generalny stwierdził w związku z tym, że **program OMT jest zgodny z TFUE, pod warunkiem że, o ile zostanie on wdrożony, będzie realizowany w aspekcie czasowym pozwalającym na faktyczne ukształtowanie się ceny rynkowej obligacji skarbowych**¹⁶.

KRYZYS STABILNOŚCI FISKALNEJ Z PERSPEKTYWY SPRAWY THOMASA PRINGLE'A (C-370/12)

W następstwie kryzysu długu publicznego Unia Europejska wdrożyła środki o niezupełnie konwencjonalnym charakterze, jakim jest Europejski Mechanizm Stabilności (*European Stability Mechanism, EMS*)¹⁷. Ustanowienie EMS wiązało się z koniecznością ograniczonej zmiany Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE)¹⁸, która została przeprowadzona w ramach procedury uproszczonej. Powołanie EMS wiązało się z dwiema szczególnymi okolicznościami. Przy tworzeniu podstawy traktatowej dla mechanizmu po raz pierwszy skorzystano z uproszczonej procedury zmiany TFUE uregulowanej w art. 48 ust. 6 Traktatu o Unii Europejskiej (TUE)¹⁹, w którym

¹⁶ Advocate General's Opinion in Case C-62/14 Peter Gauweiler and Others Deutscher Bundestag, Court of Justice of the European Union, Press release No 2/15, Luxembourg, 14 January 2015. Kompleksowa opinia znajduje się na: <http://curia.europa.eu/>.

¹⁷ Szerzej o Europejskim Mechanizmie Stabilności na: <http://www.esm.europa.eu>.

¹⁸ Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE), Dz. Urz. UE, C 83/49.

¹⁹ Traktat o Unii Europejskiej (TUE), Dz. Urz. UE, C 83.

czytamy, że „Rząd każdego Państwa Członkowskiego, Parlament Europejski lub Komisja mogą przedkładać Radzie Europejskiej propozycje dotyczące zmiany wszystkich lub części postanowień części trzeciej Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, dotyczących wewnętrznych polityk i działań Unii. Rada Europejska może przyjąć decyzję zmieniającą wszystkie lub część postanowień części trzeciej Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Rada Europejska stanowi jednomyślnie po konsultacji z Parlamentem Europejskim i Komisją oraz z Europejskim Bankiem Centralnym w przypadkach zmian instytucjonalnych w dziedzinie pieniężnej. Decyzja ta wchodzi w życie dopiero po jej zatwierdzeniu przez Państwa Członkowskie, zgodnie z ich odpowiednimi wymogami konstytucyjnymi. Decyzja, o której mowa w akapicie drugim, nie może zwiększyć kompetencji przyznanych Unii w traktatach”. Na podstawie powyższego przepisu oraz decyzji 2011/199/EU dokonano zmiany artykułu 136 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w odniesieniu do mechanizmu stabilności dla państw członkowskich, których walutą jest euro²⁰. Artykuł 136 TFUE stanowi, że: „w celu zapewnienia prawidłowego funkcjonowania unii gospodarczej i walutowej oraz zgodnie z odpowiednimi postanowieniami traktatów, Rada, zgodnie z odpowiednią procedurą spośród tych, o których mowa w artykułach 121 i 126, z wyjątkiem procedury przewidzianej w artykule 126 ustęp 14, przyjmuje środki w odniesieniu do Państw Członkowskich, których walutą jest euro, w celu: wzmocnienia koordynacji i nadzoru ich dyscypliny budżetowej; określenia kierunków, w zakresie w jakim ich to dotyczy, polityki gospodarczej, czuwając nad zgodnością tych kierunków z kierunkami przyjętymi dla całej Unii oraz zapewniając nadzór nad nimi. W odniesieniu do środków, o których mowa w ustępie 1, w głosowaniu biorą udział tylko członkowie Rady reprezentujący Państwa Członkowskie, których walutą jest euro”²¹.

W marcu 2011 r. do artykułu 136 TFUE dodano ustęp trzeci umożliwiający państwom strefy euro powołanie mechanizmu stabilności służącego ochronie stabilności strefy euro jako całości²². Dodany ustęp 3 brzmi: „Państwa Członkowskie, których walutą jest euro, mogą ustanowić mechanizm stabilności uruchamiany, jeżeli będzie to niezbędne do ochrony stabilności strefy euro, jako całości. Udzielenie wszelkiej niezbędnej pomocy finansowej w ramach takiego mechanizmu będzie podlegało rygorystycznym warunkom”.

Zmiana traktatu w powyższym trybie wywołała sprzeciw Thomasa Pringle'a, członka izby niższej parlamentu irlandzkiego, który wniósł do *High Court* skargę przeciwko Irlandii w celu uzyskania stwierdzenia, że zmiana artykułu 136 TFUE poprzez decyzję 2011/199/EU jest niedopuszczalna oraz że Irlandia nie ma prawa zawrzeć i ratyfikować TEMS. *High Court* w dniu 17 lipca 2012 roku oddalił oba żądania skarżącego. Po otrzymaniu niekorzystnego rozstrzygnięcia Thomas Pringle w dniu 19 lipca 2012 roku złożył apelację do *Supreme Court*. Sąd rozpoznający środek odwoławczy powziął wątpliwości co do zgodności decyzji 2011/199 oraz TEMS z prawem pierwotnym UE, w związku z czym zdecydował się na zadanie TSUE pytań prejudycjalnych²³. Jednym z nich jest

²⁰ Decyzja Rady Europejskiej 2011/199/UE z dnia 25 marca 2011 r.

²¹ Artykuł 136 TFUE przed zmianą.

²² Brzmienie art. 136 ust. 3 TFUE, nawet przed jego wejściem w życie, pomaga wyjaśnić i jednocześnie potwierdza zakres art. 125 TFUE w odniesieniu do zapewnienia stabilności finansowej strefy euro jako całości, tj. potwierdza, że uruchamianie tymczasowej pomocy finansowej jest zgodne z art. 125 TFUE, pod warunkiem, że pomoc ta jest niezbędna do osiągnięcia wymienionego powyżej celu oraz wymaga spełnienia rygorystycznych warunków. Co więcej, nowy art. 136 ust. 3 TFUE nie zwiększa kompetencji Unii. Opinia Europejskiego Banku Centralnego z dnia 17 marca 2011 r. w sprawie projektu decyzji Rady Europejskiej w sprawie zmiany art. 136 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w odniesieniu do mechanizmu stabilizacyjnego dla państw członkowskich, których walutą jest euro (CON/2011/24) (2011/C 140/05) C 140/8.

²³ Odesłanie prejudycjalne jest procedurą umożliwiającą sądowi krajowemu zadawanie Trybunałowi Sprawiedliwości Unii Europejskiej pytań o interpretację lub stwierdzenie ważności prawa unijnego w sprawie zawisłej przed tym sądem. Odesłanie prejudycjalne pomaga zatem zagwarantować bezpieczeństwo prawne dzięki jednolitemu stosowaniu prawa unijnego w całej Unii Europejskiej. Są dwa rodzaje odesłania prejudycjalnego: pytanie o interpreta-

pytanie: Czy decyzja Rady Europejskiej 2011/199/UE z dnia 25 marca 2011 r. jest ważna: mając na uwadze zastosowanie uproszczonej procedury zmiany zgodnie z art. 48 ust. 6 TUE, a w szczególności to, czy proponowana zmiana art. 136 TFUE spowodowała zwiększenie kompetencji przyznanych Unii w traktatach; mając na uwadze treść proponowanej zmiany, a w szczególności to, czy prowadzi ona do naruszenia traktatów lub ogólnych zasad prawa Unii²⁴.

W dniu 27 listopada 2012 roku sędziowie TSUE (w pełnym składzie) orzekli, że w wyniku rozpatrzenia pierwszego pytania **nie stwierdzono niczego, co by podważało ważność decyzji Rady Europejskiej 2011/199/UE z dnia 25 marca 2011 r. w sprawie zmiany art. 136 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w odniesieniu do mechanizmu stabilności dla państw członkowskich, których walutą jest euro**. Artykuł 4 ust. 3 TUE, art. 13 TUE, art. 2 ust. 3 TFUE, art. 3 ust. 1 lit. c) TFUE i art. 3 ust. 2 TFUE, art. 119-123 TFUE i 125-127 TFUE oraz zasada ogólna skutecznej ochrony sądowej²⁵ **nie stoją na przeszkodzie zawarciu między państwami członkowskimi, których walutą jest euro, takiej umowy jak Traktat ustanawiający europejski mechanizm stabilności** między Królestwem Belgii, Republiką Federalną Niemiec, Republiką Estońską, Irlandią, Republiką Grecką, Królestwem Hiszpanii, Republiką Francuską, Republiką Włoską, Republiką Cypryjską, Wielkim Księstwem Luksemburga, Maltą, Królestwem Niderlandów, Republiką Austrii, Republiką Portugalską, Republiką Słowenii, Republiką Słowacką oraz Republiką Finlandii, zawarty w Brukseli w dniu 2 lutego 2012 r., ani ratyfikacji owego traktatu przez te państwa członkowskie. Prawo państwa członkowskiego do zawarcia i ratyfikacji wskazanego traktatu nie jest uzależnione od wejścia w życie decyzji 2011/199/UE²⁶.

PODSUMOWANIE

W opracowaniu poddano analizie trzy sprawy przed Trybunałem Sprawiedliwości Unii Europejskiej, które są pokłosiem globalnego kryzysu finansowego a ściślej wdrożonych działań antykryzysowych. Szczególnie istotne są spory za sprawą Petera Gauwailera oraz Thomasa Pringle'a.

Niezwykle ważna jest opinia rzecznika generalnego w sprawie P. Gauwailera i in. w zakresie aktywności EBC na rynku finansowym²⁷. Stwierdzenie przez rzecznika generalnego, że działania EBC są co do zasady zgodne z TFUE wskazuje na stosowanie *interpretatio extensiva* (wykładnia rozszerzająca) w procesie podejmowania decyzji interpretacyjnej. Rzecznik generalny powołał się na „wsparcie” polityki gospodarczej przez EBC, a więc nie powoływał się ściśle na podstawowy mandat EBC, jakim jest utrzymanie stabilności cen. W związku z tym, że EBC jest niezależny, to oznacza, że w wykonywaniu swojego mandatu posiada pewien zakres swobody. Można zaryzykować stwierdzenie, że mamy do czynienia z „proeuropejską” wykładnią prawa. Wykładnią, która ma swoje oparcie również w art. 3 Traktatu o Unii Europejskiej, który stanowi m.in., że celem Unii jest wspieranie pokoju, jej wartości i dobrobytu jej narodów. Rzecznik generalny zwrócił również uwagę, że pro-

cję normy europejskiej: sędzia krajowy prosi Trybunał Sprawiedliwości o doprecyzowanie kwestii wykładni prawa europejskiego, aby odpowiednio ją zastosować, pytanie o ważność normy europejskiej: sędzia krajowy prosi Trybunał Sprawiedliwości o sprawdzenie ważności aktu prawa europejskiego.

²⁴ Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym złożony przez *Supreme Court* (Irlandia) w dniu 3 sierpnia 2012 r. – Thomas Pringle przeciwko Government of Ireland, Irlandii i Attorney General (Sprawa C-370/12), Dz. Urz. UE, C 303/18.

²⁵ Zasada skutecznej ochrony sądowej jest zasadą ogólną prawa unijnego wynikającą ze wspólnych tradycji konstytucyjnych państw członkowskich, chronioną na mocy art. 6 i 13 Europejskiej Konwencji Praw Człowieka, potwierdzoną również w art. 47 Karty Praw Podstawowych Unii Europejskiej.

²⁶ Wyrok Trybunału (pełny skład) z dnia 27 listopada 2012 r. (wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym złożony przez *Supreme Court* – Irlandia) – Thomas Pringle przeciwko Government of Ireland, Ireland i Attorney General (Sprawa C-370/12), Dz. Urz. UE, C 26/15.

²⁷ Por. J. Snell: *Gauweiler: some institutional aspects*, *European Law Review* 2015.

gram OMT nie narusza zasady proporcjonalności, zgodnie z którą zakres i forma działania Unii nie wykraczają poza to, co jest konieczne do osiągnięcia celów traktatów²⁸. Powołanie się na zasadę proporcjonalności jest w tym przypadku szczególnie znaczące, gdyż cele traktatów są w zasadzie jednym z najważniejszych elementów precyzyjnej wykładni prawa europejskiego. Wydaje się, że *ratio legis* (uzasadnienie aktu normatywnego) traktatów przesądziło o treści wydanej opinii. Treści, która raczej wzmocni niż osłabi funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej²⁹.

Równie istotne są tezy sędziów TSUE w wyroku w sprawie T. Pringle'a. W powołanym Europejskim Mechanizmie Stabilności skład orzekający nie dopatrył się sprzeczności w zawarciu umowy powołującej EMS z przepisami TSUE, w szczególności z artykułami 123 i 127 (zakaz finansowania budżetów państw członkowskich oraz mandatu EBC) traktatu, które stanowią istotę funkcjonowania Unii Gospodarczej i Walutowej. Biorąc pod uwagę cel, dla którego utworzono EMS, jakim jest utrzymanie stabilności strefy euro i zaangażowanie EBC w funkcjonowanie tego mechanizmu, widać, że sędziowie dokonując interpretacji artykułów 123 i 127 TFUE, mieli na uwadze takie cele jak spójność, jedność oraz stabilność strefy euro jako całości, które stanowią trzon funkcjonowania Unii Gospodarczej i Walutowej.

²⁸ Zasada proporcjonalności została określona w art. 5 ust. 4 TUE.

²⁹ Na dzień 31.05.2015 w sprawie Gauweilera i in. nie zapadło jeszcze ostateczne rozstrzygnięcie przed TSUE.

Kamil Kotliński¹

NOWE NARZĘDZIA KOORDYNACJI A DYSCYPLINA FISKALNA W KRAJACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Jednym z następstw kryzysu, który obnażył słabość dotychczasowego paktu stabilności i wzrostu, było wdrożenie nowych instrumentów koordynacji polityk budżetowych państw Unii Europejskiej. Pod pojęciem nowych narzędzi koordynacji rozumie się ponadnarodowe numeryczne reguły fiskalne, instytucje i procedury budżetowe zreformowane oraz nowo powołane w latach 2011-2013. Reformy zaczęto wdrażać cztery lata temu, więc zasadne jest pytanie o stan finansów publicznych krajów członkowskich UE, a tym samym pośrednio – o skuteczność nowych narzędzi koordynacji w dyscyplinowaniu krajowych polityk fiskalnych. Celem badań jest próba oceny dyscypliny finansów publicznych od czasu wdrożenia nowych narzędzi koordynacji polityk budżetowych krajów członkowskich Unii Europejskiej.

Zakres czasowy badań to lata 2011-2014. Analizę stanu finansów publicznych przeprowadzono w oparciu o następujące wskaźniki: deficyt rzeczywisty i deficyt strukturalny, dług publiczny, liczba wszczętych i zakończonych procedur nadmiernego deficytu, liczba wszczętych procedur nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej. Sytuacja poszczególnych państw jest zróżnicowana. Od czasu wdrożenia reform koordynacji polityk gospodarczych nie można stwierdzić poprawy dyscypliny finansów publicznych państw członkowskich Unii Europejskiej.

¹ Dr Kamil Kotliński, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Makroekonomii.

WPROWADZENIE

Kryzys finansowy, który dotarł do Europy w 2008 r. szybko przerodził się w kryzys zadłużeniowy. Zgodnie z teorią optymalnych obszarów walutowych unia monetarna powinna być uzupełniona zintegrowaną polityką budżetową zdolną do transferów fiskalnych [Kenen, 1969]. Jednak w Unii Europejskiej elementy federacji przeplatają się z elementami konfederacji, przejawia się to m.in. tym, że w strefie euro polityka pieniężna jest wspólna, natomiast polityka fiskalna pozostaje w gestii rządów narodowych [Kotliński, 2012, s. 130]. Polityka budżetowa wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej podlega koordynacji, również tych, którzy nie są członkami strefy euro.

Literatura przedmiotu do narzędzi wspomagających prowadzenie odpowiedzialnej i zrównoważonej polityki fiskalnej zalicza [Wyplosz, 2012; Miłaszewicz, 2012; Debrun i in., 2009; Kopits, Symanski, 2001; Alesina, Perotti, 1996]:

- numeryczne reguły fiskalne,
- procedury budżetowe (reguły legislacyjne/proceduralne),
- niezależne agencje/rady fiskalne monitorujące i kontrolujące politykę budżetową (strażnicy fiskalni).

Do wybuchu kryzysu najważniejsze ramy instytucjonalne i prawne stanowił pakt stabilności i wzrostu. Kryzys ujawnił słabość dotychczas stosowanych narzędzi koordynacji polityk fiskalnych państw członkowskich. Dotychczasowe mechanizmy koordynacji i nadzoru nad krajową polityką fiskalną okazały się nieskuteczne [Iannou, Stracca, 2011]. Dlatego uchwalono nowe rozwiązania służące lepszej koordynacji, informacji i dyscyplinowaniu polityk fiskalnych. Pierwsze poważne reformy weszły w życie w 2011 roku. Pakiet pięciu rozporządzeń i jednej dyrektywy został nazwany sześciopakiem. Przyniósł on wzmocnienie możliwości nakładania kar na kraje, które nie podjęły działań dostosowawczych, wzmocnił rolę Komisji Europejskiej w procesie monitoringu oraz dał większe uprawnienia w zakresie wydawania zaleceń i ostrzeżeń [Bauer, 2013]. Tym samym można uznać, że Komisja pełni funkcje agencji fiskalnej. Zmieniono również procedurę nadmiernego deficytu, która jest sankcją za nieprzestrzeganie uchwalonych reguł numerycznych. Według Kopitsa i Symanskiego [1998] idealna reguła budżetowa powinna definiować sankcje za nieprzestrzeganie reguły i zasady ich egzekwowania, więc reguły numeryczne rzeczywistego salda budżetowego (nie więcej niż -3% PKB), salda strukturalnego i długu publicznego (nie więcej niż 60% PKB) ewaluują w zakresie sankcji i zasad egzekwowania. Również w 2011 roku odbył się po raz pierwszy nowy cykliczny proces koordynacji nazwany semestrem europejskim. Semestr europejski stanowi podstawowy element wzmocnionych ram zarządzania gospodarczego UE. Proces ten obejmuje trzy równoległe, wzajemnie powiązane ścieżki: nadzoru makroekonomicznego, koordynacji tematycznej i nadzoru fiskalnego [Kotliński, 2013]. Nowość, jaką przynosi semestr europejski, polega na tym, że polityka budżetowa rządów państw członkowskich jest oceniana *ex ante*, a nie jak wcześniej – *ex post* [Wyplosz, 2012]. W 2013 roku wszedł w życie Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu. Częścią tego traktatu jest tzw. pakt fiskalny, który zaostrza postanowienia paktu stabilności i wzrostu. Obok twardych, numerycznych reguł fiskalnych nacisk położono również na polepszenie koordynacji i planowania. Kilka miesięcy później wszedł w życie pakiet dwóch rozporządzeń zwany dwupakiem. To szczegółowe uregulowania dotyczące państw objętych procedurą nadmiernego deficytu oraz wzmocnionego nadzoru w państwach mających znaczne trudności z utrzymaniem stabilności finansowej, w państwach otrzymujących pomoc finansową oraz w tych, które kończą udział w pomocy finansowej [*Two-Pack enters into force...*, 2013]. Wpływ na sytuację fiskalną odbywać się ma poprzez zwiększenie transparentności i budżetowanie w horyzoncie średniookresowym. Tak więc prowadzona indywidualnie przez kraje członkowskie polityka budżetowa jest wspomagana przez zreformowane oraz nowe reguły proceduralne. W latach 2011-2013 weszły w życie reformy koordynacji polityki budżetowej, która wciąż pozostaje w kompetencjach rządów

narodowych. Z punktu widzenia teorii ekonomii są to numeryczne reguły fiskalne, reguły proceduralne oraz „strażnicy fiskalni” (w której to roli występuje Komisja Europejska i Rada Ecofin), w tych badaniach w skrócie nazwane nowymi narzędziami koordynacji polityki fiskalnej.

Instytucje fiskalne nie gwarantują dyscypliny fiskalnej, ale jej sprzyjają. Muszą zachować delikatną równowagę, ponieważ to demokratycznie wybrani politycy decydują o budżecie, instytucje budżetowe nie mogą ich pozbawiać prawa do decydowania [Wyplosz, 2012].

Zasadne jest pytanie o stan finansów publicznych, a tym samym pośrednio o skuteczność nowych narzędzi koordynacji w dyscyplinowaniu krajowych polityk fiskalnych. Celem badań jest próba oceny dyscypliny finansów publicznych od czasu wdrożenia nowych narzędzi koordynacji polityk budżetowych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Postawiono hipotezę badawczą: Od czasu wdrożenia reform koordynacji polityk gospodarczych nastąpiła poprawa stanu finansów publicznych państw członkowskich Unii Europejskiej.

Zakres czasowy badań to lata 2011-2014. Analizę stanu finansów publicznych wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej przeprowadzono w oparciu o następujące wskaźniki: deficyt rzeczywisty, dług publiczny, deficyt strukturalny, liczba wszczętych i zakończonych procedur nadmiernego deficytu oraz liczba wszczętych procedur nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej.

Trzeba podkreślić, że kompetencje prowadzenia polityki budżetowej pozostają domeną rządów krajów członkowskich. Ponadnarodowe reguły budżetowe w warstwie deklaratywnej nie ograniczają uprawnień państw narodowych, determinują działania rządów przede wszystkim poprzez presję moralną. Ocena skuteczności reguł jest jednak ograniczona, po pierwsze, dobre reguły zawierają pewną dozę elastyczności [Kopits, Symanski, 1998], wysokie bezrobocie i niski wzrost gospodarczy mogą zniechęcać niektóre rządy do zacieśniania polityki budżetowej, ponieważ konsolidacja fiskalna przynosi negatywne skutki dla wzrostu poprzez redukcję popytu [In 't Veld, 2013]. Z drugiej strony w ekstremalnych przypadkach, w których napięcia fiskalne są bardzo poważne, zacieśnienie fiskalne w czasach kryzysu może wywierać efekty ekspansywne. W sytuacji znacznego ryzyka niewypłacalności rządu procykliczna polityka oszczędności budżetowych jest zwykle korzystna dla działalności gospodarczej, ponieważ zmniejszenie deficytu publicznego wpływa na poprawę warunków finansowania sektora prywatnego [Corsetti i in., 2013]. Po drugie, bardzo zadłużone kraje są oceniane przez rynki finansowe jako bardziej ryzykowne i napotykać droższe finansowanie. Może dojść nawet do utraty możliwości finansowania zadłużenia na międzynarodowych rynkach finansowych i tym samym wymuszenia poprawy dyscypliny budżetowej [In 't Veld, 2013] niezależnie od ponadnarodowych reguł budżetowych.

BIEŻĄCE SALDO RZECZYWISTE I POZIOM DŁUGU SEKTORA FINANSÓW PUBLICZNYCH

Pomimo reform w dziedzinie koordynacji polityk budżetowych państw członkowskich, wciąż nie ma w UE federalizmu fiskalnego. Polityka budżetowa ciągle pozostaje w kompetencjach państw narodowych, jednak pogłębia się zakres jej koordynacji. W nowych rozwiązaniach koordynacji polityk budżetowych postawiono na dokładniejszą informację i poszerzono zakres konsultacji. Syntetycznym i mierzalnym efektem tej polityki jest saldo finansów publicznych i dług publiczny.

Rzeczywisty deficyt budżetowy liczony łącznie dla wszystkich 28 krajów Unii Europejskiej w latach 2011-2014 systematycznie spada (tabela 1). Deficyt budżetowy w roku 2011 wynosił 4,5% PKB, a w 2014 już tylko 2,9% PKB [Eurostat].

Sytuacja poszczególnych państw jest jednak zróżnicowana. W 2011 roku nadwyżkę budżetową miały jedynie Luksemburg i Estonia. W 2012 i 2013 niewielką nadwyżkę odnotowano w Niemczech i Luksemburgu. W 2014 roku liczba państw z nadwyżką budżetową wzrosła do 4. Liczba krajów członkowskich przekraczająca traktatową wielkość deficytu (3% PKB) spadła w 2013 roku do 10 z 17 w 2012 i 18 w 2011, by w 2014 roku wzrosnąć do 12 (tabela 1). Pogorszenie salda finansów

publicznych, rozumiane jako wzrost deficytu względem roku poprzedniego, w 2012 roku odnotowano w 9 państwach, w 2013 – w 8 krajach, w 2014 – w 12 państwach. Natomiast polepszenie salda budżetowego (czyli zmniejszenie deficytu, zwiększenie nadwyżki lub przejście z deficytu do nadwyżki) względem roku poprzedniego odnotowano w 16 krajach w 2012 roku, w 18 państwach w 2013 roku, a w 2014 – zaledwie w 13 krajach członkowskich (tabela 1).

Początkowa poprawa bieżącego salda finansów publicznych okazuje się nietrwała. Dyscypliny finansów publicznych nie można oceniać jedynie w horyzoncie krótkookresowym, nie da się też jednoznacznie wyciągnąć wniosku o trwałej poprawie bieżącej sytuacji finansów publicznych.

Tabela 1. Saldo rzeczywiste sektora finansów publicznych jako odsetek PKB [nadwyżka, deficyt (-)]

Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014
Belgia	-4,1	-4,1	-2,9	-3,2
Bułgaria	-2,0	-0,7	-0,9	-2,8
Czechy	-2,7	-3,9	-1,2	-2,0
Dania	-2,1	-3,7	-1,1	1,2
Niemcy	-0,9	0,1	0,1	0,7
Estonia	1,2	-0,2	-0,2	0,6
Irlandia	-12,7	-8,1	-5,8	-4,1
Grecja	-10,2	-8,7	-12,3	-3,5
Hiszpania	-9,4	-10,3	-6,8	-5,8
Francja	-5,1	-4,8	-4,1	-4,0
Chorwacja	-7,5	-5,3	-5,4	-5,7
Włochy	-3,5	-3,0	-2,9	-3,0
Cypr	-5,8	-5,8	-4,9	-8,8
Łotwa	-3,3	-0,8	-0,7	-1,4
Litwa	-8,9	-3,1	-2,6	-0,7
Luksemburg	0,4	0,1	0,9	0,6
Węgry	-5,5	-2,3	-2,5	-2,6
Malta	-2,6	-3,6	-2,6	-2,1
Holandia	-4,3	-4,0	-2,3	-2,3
Austria	-2,6	-2,2	-1,3	-2,4
Polska	-4,9	-3,7	-4,0	-3,2
Portugalia	-7,4	-5,6	-4,8	-4,5
Rumunia	-5,3	-2,9	-2,2	-1,5
Słowenia	-6,6	-4,0	-14,9	-4,9
Słowacja	-4,1	-4,2	-2,6	-2,9
Finlandia	-1,0	-2,1	-2,5	-3,2
Szwecja	-0,1	-0,9	-1,4	-1,9
Wielka Brytania	-7,6	-8,3	-5,7	-5,7
Unia Europejska (28 krajów)	-4,5	-4,2	-3,2	-2,9

Źródło: Eurostat <http://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics/data/main-tables>.

Wysokość długu publicznego jest jednym z kryteriów konwergencji nominalnej, dopuszczalny poziom to maksymalnie 60% PKB. Jednak praktyka w pewnym stopniu różniła się od zapisów traktatowych. Do kryterium długu publicznego podchodzono dość tolerancyjnie [Heller, Kotliński 2012]. Teraz pakt fiskalny oraz sześciopak nakładają na państwa członkowskie obowiązek zmniejszania długu publicznego, gdy przekracza wartość referencyjną, w tempie wynoszącym średnio jedną dwudziestą nadwyżki ponad limit rocznie.

Tabela 2. Dług publiczny jako odsetek PKB

Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014
Belgia	102,0	103,8	104,4	106,5
Bułgaria	15,7	18,0	18,3	27,6
Czechy	39,9	44,6	45,0	42,6
Dania	46,4	45,6	45,0	45,2
Niemcy	77,9	79,3	77,1	74,7
Estonia	6,0	9,7	10,1	10,6
Irlandia	111,2	121,7	123,2	109,7
Grecja	171,3	156,9	175,0	177,1
Hiszpania	69,2	84,4	92,1	97,7
Francja	85,2	89,6	92,3	95,0
Chorwacja	63,7	69,2	80,6	85,0
Włochy	116,4	123,1	128,5	132,1
Cypr	66,0	79,5	102,2	107,5
Łotwa	42,7	40,9	38,2	40,0
Litwa	37,2	39,8	38,8	40,9
Luksemburg	19,1	21,9	24,0	23,6
Węgry	81,0	78,5	77,3	76,9
Malta	69,7	67,4	69,2	68,0
Holandia	61,3	66,5	68,6	68,8
Austria	82,1	81,5	80,9	84,5
Polska	54,8	54,4	55,7	50,1
Portugalia	111,1	125,8	129,7	130,2
Rumunia	34,2	37,3	38,0	39,8
Słowenia	46,5	53,7	70,3	80,9
Słowacja	43,4	52,1	54,6	53,6
Finlandia	48,5	52,9	55,8	59,3
Szwecja	36,2	36,6	38,7	43,9
Wielka Brytania	81,8	85,8	87,3	89,4
Unia Europejska (28 krajów)	80,9	83,7	85,5	86,8

Źródło: Eurostat <http://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics/data/main-tables>.

Ogółem dług publiczny całej Unii Europejskiej, czyli wszystkich 28 krajów, wzrósł z 80,9% PKB w 2011 do 86,8% PKB w 2014 r. (tabela 2). Wzrost długu publicznego odnotowano w 21 państwach członkowskich, aż w 6 krajach przekracza on 100% PKB [Eurostat].

Z drugiej strony, 12 państw utrzymuje dług publiczny na poziomie niższym niż 60% PKB. Wskaźnik zadłużenia w 7 państwach w badanym okresie zmniejszył się. Wskazuje to na zróżnicowaną sytuację członków Unii Europejskiej, jednak uogólniając, należy stwierdzić, że nowe narzędzia koordynacji i nadzoru nad politykami fiskalnymi nie przyczyniły się do poprawy stanu zadłużenia Unii Europejskiej.

Na tle innych krajów członkowskich stan zadłużenia Polski wygląda dobrze. Polska jest krajem, którego stosunek długu do PKB zmalał w 2014 roku do 50,1% [Eurostat], co plasuje Polskę na 9 miejscu pod względem najniższego zadłużenia publicznego wśród 28 państw UE.

DEFICYT STRUKTURALNY

Deficyt strukturalny jest wielkością hipotetyczną informującą o wielkości deficytu w sytuacji, gdy produkcja rzeczywista równa się potencjalnej. Deficyt strukturalny to deficyt pozbawiony wpływu

czynników cyklicznych. Zwykle jego zmiany są traktowane jako miara dyskrecjonalnej polityki budżetowej [Larch, Salto, 2005]. Wyszczególnienie komponentu strukturalnego w deficycie budżetowym umożliwia ocenę prowadzonej polityki budżetowej w ramach cyklu koniunkturalnego. Komponent cykliczny wynika bowiem z przebiegu cyklu i jest przejściowy. Element strukturalny zaś ma charakter trwały, oparty na rozwiązaniach systemowych [Miklaszewicz, 2012, s. 46]. Odniesienie do salda strukturalnego pojawiło się w prawie wspólnotowym już w 2005 roku, kiedy to w wyniku pierwszej reformy paktu stabilności i wzrostu przyjęto indywidualne średniookresowe cele budżetowe, które nie były saldem rzeczywistym, lecz strukturalnym, a więc skorygowanym o czynniki cykliczne.

Zgodnie z Traktatem o stabilności, koordynacji i zarządzaniu ocena stabilności finansów publicznych krajów członkowskich następuje również w oparciu o deficyt strukturalny sektora finansów publicznych. Deficyt strukturalny jest wielkością hipotetyczną, aby go obliczyć trzeba wyeliminować wpływ wahań cyklicznych na deficyt rzeczywisty. W tabeli 3 przedstawiono deficyt strukturalny, który został obliczony metodą szacowania luk produktowych z wykorzystaniem funkcji produkcji, zgodnie z oficjalną wykładnią stosowaną w programach stabilności i programach konwergencji.

Tabela 3. Saldo strukturalne sektora finansów publicznych jako odsetek PKB, (-) deficyt

Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014
Belgia	-4,0	-3,5	-2,0	-2,5
Bułgaria	-1,9	-0,6	-0,9	-2,8
Czechy	-2,5	-3,1	0,1	-1,2
Dania	-0,5	-1,5	1,6	3,6
Niemcy	-1,4	0,0	0,7	1,2
Estonia	1,5	-1,2	-0,9	0,0
Irlandia	-12,1	-7,2	-4,5	-4,2
Grecja	-5,8	-2,8	-6,2	1,0
Hiszpania	-6,4	-6,4	-2,5	-2,3
Francja	-4,9	-4,2	-3,1	-2,6
Chorwacja	-7,0	-4,1	-3,9	-4,1
Włochy	-2,6	-1,2	-0,6	-0,8
Cypr	-5,7	-4,8	-2,4	-6,1
Łotwa	-1,0	0,0	-1,0	-2,0
Litwa	-7,4	-2,7	-2,7	-0,9
Luksemburg	1,0	1,8	2,5	1,8
Węgry	-4,4	-0,5	-1,1	-2,2
Malta	-2,4	-3,6	-2,5	-2,3
Holandia	-3,8	-2,2	0,0	-0,3
Austria	-2,6	-2,2	-0,9	-1,7
Polska	-5,9	-3,8	-3,6	-2,9
Portugalia	-5,8	-2,5	-1,4	-1,9
Rumunia	-4,4	-1,6	-1,5	-1,0
Słowenia	-5,9	-2,1	-12,7	-3,6
Słowacja	-3,6	-3,3	-1,4	-1,7
Finlandia	-0,9	-1,2	-0,9	-1,5
Szwecja	0,0	0,1	-0,3	-1,1
Wielka Brytania	-5,9	-6,5	-4,3	-5,1
Unia Europejska (28 krajów)	-3,8	-3,0	-1,7	-1,6

Źródło: European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Cyclical Adjustment of Budget Balances, Spring 2015.

W badanym okresie 2011-2014 deficyt strukturalny liczony dla całej Unii Europejskiej uległ zmniejszeniu. W 2014 roku wynosił -1,6% PKB [European Commission, 2015], co wciąż należy uznać za wartość zbyt dużą, ponieważ zgodnie z paktem fiskalnym roczny deficyt strukturalny nie może przekroczyć 0,5% PKB. Większą swobodę przyznano krajom, w których poziom długu publicznego pozostaje znacznie poniżej 60% PKB i ryzyko związane z długoterminową stabilnością finansów publicznych jest niskie, tam deficyt strukturalny może osiągnąć poziom co najwyżej 1% PKB. To oznacza, że jedynie 8 państw członkowskich spełnia ten warunek.

Pogłębienie deficytu strukturalnego obserwuje się w Bułgarii, na Cyprze, Łotwie, w Finlandii i w Szwecji (tabela 3). Jest to niepokojący sygnał, świadczący o tym, że wzrost deficytu jest rezultatem błędnych rozwiązań systemowych, a nie działań antycyklicznej polityki fiskalnej.

Pozytywnym faktem jest to, że 22 państwa odnotowały polepszenie salda strukturalnego w 2014 roku względem 2011. W 2014 odnotowano nadwyżkę w 4 państwach (Dania, Niemcy, Grecja, Luksemburg), a w jednym (Estonia) saldo zrównoważone. Godny uwagi jest fakt, że Grecja w 2014 roku wypracowuje nadwyżkę strukturalną finansów publicznych, choć 3 lata wcześniej deficyt strukturalny wynosił aż 5,8% PKB (tabela 3). Jest to dowód na pozytywne zmiany instytucjonalne i strukturalne w greckim sektorze finansów publicznych.

PROCEDURA NADMIERNEGO DEFICYTU

Procedura nadmiernego deficytu została zaostrzona przez nowe narzędzia koordynacji polityki budżetowej. Ścisłejsze stosowanie reguł fiskalnych zapewnia sześciopak poprzez doprecyzowanie ilościowe pojęcia „istotne odchylenie” od celu średniookresowego lub ścieżki dostosowań. Pakt fiskalny przewiduje, że w przypadku stwierdzenia znacznych odchyień od celu średniookresowego lub ścieżki dostosowawczej prowadzącej do tego celu, mechanizm korygujący uruchomiony zostaje automatycznie. Mechanizm ten obejmuje zobowiązanie państwa członkowskiego do podjęcia środków mających na celu skorygowanie odchyień w określonym czasie. Wciąż Rada Ecofin ma znaczne uprawnienia do dyskrecjonalnego decydowania o istnieniu lub nie nadmiernego deficytu [Bauer, 2013], zapewnia to elastyczność w przypadku wystąpienia szoku o charakterze asymetrycznym. Na każdym etapie procedury nadmiernego deficytu ma zastosowanie zasada odwróconej większości kwalifikowanej (*RQMV – reverse qualified majority voting*). Zasada ta przewiduje, że zalecenie lub wnioski Komisji uważa się za przyjęte, chyba że Rada większością kwalifikowaną głosów państw członkowskich jest przeciwko niemu. Zwiększa to prawdopodobieństwo nieodrżucenia sankcji.

Zarówno sześciopak, jak i pakt fiskalny przewidują możliwość uruchomienia procedury nadmiernego deficytu na podstawie kryterium zadłużenia, jeśli nie zmniejsza się ono w zadowalającym tempie do wartości referencyjnej. Do tej pory podstawą wszczęcia procedury nadmiernego deficytu było tylko przekraczanie deficytu finansów publicznych powyżej 3% PKB, zaś poziom zadłużenia nie był brany pod uwagę. Teraz, gdy dług przekracza wartość 60% PKB, państwa są zobowiązane zmniejszać go w tempie wynoszącym średnio jedną dwudziestą nadwyżki ponad limit rocznie.

Duża liczba procedur nadmiernego deficytu została wszczęta w następstwie światowego kryzysu finansowego i recesji w roku 2008 i 2009. Zalecenia Rady w ramach procedury nadmiernego deficytu miały na celu zachęcać i wspierać deklarację rządów do osiągnięcia równowagi budżetowej. Kryzys finansowy przerodził się w kryzys zadłużeniowy, w konsekwencji procedura została wszczęta w stosunku do 24 państw członkowskich jeszcze przed 2011 rokiem, który jest początkiem badań (tabela 4).

W roku 2012 uchylono procedurę nadmiernego deficytu wobec Belgii, Niemiec i Malty. Tym samym liczba państw członkowskich objętych procedurą nadmiernego deficytu spadła do 21.

Niestety już w następnym roku (2013) wszczęto nową procedurę nadmiernego deficytu w stosunku do Malty oraz objęto nią nowego członka Unii Europejskiej, czyli Chorwację. Jednak popra-

Tabela 4. Ilość procedur nadmiernego deficytu

Ilość procedur nadmiernego deficytu	2011	2012	2013	2014
Nowe	0	0	2	0
Zdjęte	0	3	6	6
Trwające	24	21	17	11

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Komisja Europejska http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/corrective_arm/index_en.htm.

wa sytuacji budżetowej pozwoliła na zdjęcie procedury z Węgier, Włoch, Finlandii, Łotwy, Litwy i Rumunii.

Dnia 20 czerwca 2014 roku zamknięto procedury nadmiernego deficytu w Belgii, Republice Czeskiej, Danii, Holandii, Austrii i Słowacji, potwierdzając, że te kraje ograniczyły deficyt poniżej 3% PKB, czyli wartości referencyjnej UE dla deficytu budżetowego. W związku z tym 11 z 28 państw członkowskich UE nadal podlegało procedurze nadmiernego deficytu.

W maju 2015 roku Komisja Europejska rekomenduje zdjęcie procedury wobec Polski i Malty.

Na podstawie ilości uchylanych procedur nadmiernego deficytu (łącznie 15) i dużo mniejszej ilości nowych (łącznie 2) można wyciągnąć wniosek, że sytuacja finansów publicznych w Unii Europejskiej ulega poprawie. Liczba państw objętych procedurą nadmiernego deficytu systematycznie maleje.

OCENA PRZEZ PRYZMAT PROCEDURY NADMIERNEJ NIERÓWNOWAGI MAKROEKONOMICZNEJ

Rozszerzeniem koordynacji polityki gospodarczej jest nadzór makroekonomiczny w ramach nowej procedury nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej (*Macroeconomic Imbalance Procedure*). Zadaniem tej procedury jest wykrywanie, zapobieganie i korygowanie nierównowag makroekonomicznych. Składowymi częściami tego mechanizmu są wskaźniki zmian nierównowag wewnętrznych, zewnętrznych i konkurencyjności, tak więc służyć ma nie tylko ograniczaniu nadmiernego zadłużenia, lecz również przeciwdziałaniu utracie konkurencyjności i pojawianiu się tzw. baniek spekulacyjnych.

Procedura nadmiernych nierównowag makroekonomicznych składa się z dwóch części: prewencyjnej i korekcyjnej. Część prewencyjna składa się z dwóch etapów:

- 1) mechanizmu ostrzegawczego (*Alert Mechanism Report*),
- 2) szczegółowej analizy ekonomicznej krajów o szczególnym poziomie ryzyka (*IDR*).

Składający się z 11 wskaźników mechanizm ostrzegawczy ma być prostym i jasnym filtrem, który umożliwi szybką identyfikację gospodarek krajów członkowskich mających problemy z nierównowagą makroekonomiczną i skupienie nad nimi nadzoru ostrożnościowego. Mechanizm wczesnego ostrzegania jest wstępną częścią procedury nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej. Diagnoza poszczególnych gospodarek UE może być poszerzona o dodatkowe wskaźniki, które mają umożliwić pełną ocenę tendencji w zakresie zmian sytuacji makroekonomicznej tak, aby możliwe było wskazanie poziomu ryzyka wystąpienia nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej w każdym z państw członkowskich [Wajda-Lichy, 2013]. Pogłębiona analiza jest podstawą do podejmowania dalszych kroków.

Pierwsze sprawozdanie Komisji Europejskiej w ramach mechanizmu ostrzegania zostało przedstawione dnia 12 lutego 2012 r. Wskazano 12 państw członkowskich, których sytuacja ekonomiczna wymaga głębszej analizy [*Pierwsze sprawozdanie Komisji...*, 2012]. Rok później liczba wytypowanych państw wzrosła do 14. W trzecim raporcie [*Alert Mechanism Report*, 2014] wytypowano aż

16 państw do pogłębionej analizy. Tymczasem w oficjalnych komunikatach Komisja Europejska informuje opinię publiczną o postępującej korekcie nierównowagi makroekonomicznej [*Third Alert Mechanism Report...*, 2013; *Pobudzanie wzrostu gospodarczego...*, 2014].

W ramach semestru europejskiego 2015 przyjęty w listopadzie 2014 roku *Alert Mechanism Report* wskazał 16 krajów wymagających pogłębionej analizy z powodu zagrożenia nadmierną nierównowagą makroekonomiczną. Te państwa to: Belgia, Bułgaria, Niemcy, Irlandia, Hiszpania, Francja, Chorwacja, Włochy, Węgry, Holandia, Portugalia, Słowenia, Finlandia, Szwecja, Rumunia i Wielka Brytania. W dniu 28 listopada 2014 roku Komisja opublikowała oceny projektów planów budżetowych przedstawianych przez państwa członkowskie strefy euro. W opinii Komisji dla siedmiu krajów (Belgii, Hiszpanii, Francji, Włoch, Malty, Austrii i Portugalii) istnieje brak zgodności z wymogami paktu.

Chorwacja, Bułgaria, Francja, Włochy i Portugalia są uważane za państwa w sytuacji nadmiernego zaburzenia równowagi, wymagające zdecydowanych działań politycznych i szczegółowych kontroli. W przypadku Chorwacji i Francji ryzyko nadmiernej nierównowagi znacznie wzrosło. We Włoszech stwierdzono nadmierną nierównowagę, wymagającą zdecydowanej polityki i monitorowania trwających oraz planowanych reform. Szczególnego nadzoru wymaga sytuacja w Irlandii i Hiszpanii. Komisja uważa, że w przypadku Słowenii nastąpiła znaczna korekta w ciągu ostatniego roku, co jest podstawą do stwierdzenia, że nie ma obecnie nadmiernej nierównowagi, choć ryzyko nadal istnieje. Za państwa wymagające zdecydowanych działań politycznych uznano Niemcy i Węgry. Komisja uważa, że w tych dwóch państwach nie ma widocznej poprawy trendów makroekonomicznych.

Belgia, Holandia, Rumunia, Finlandia, Szwecja i Wielka Brytania są uważane ze kraje dotknięte nadmierną nierównowagą makroekonomiczną wymagającą działania i monitorowania polityki [Komisja Europejska, 2015].

W badanym okresie 2011-2014 nie zmalała liczba państw objętych procedurą nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej, ale ta ilość przestała rosnąć. Może to świadczyć niejako o stabilizacji sytuacji, wzrost zagrożenia nierównowagą makroekonomiczną został zatrzymany, choć sytuacja daleka jest od zadowalającej. Badany okres jest zbyt krótki, by móc w pełni ocenić skuteczność procedury nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej.

PODSUMOWANIE

Reformy instrumentów koordynacji polityk budżetowych w Unii Europejskiej zaczęto wprowadzać od 2011 roku. Ocena ich skuteczności jest trudna i niejednoznaczna. Sytuacja poszczególnych państw jest zróżnicowana. Początkowa poprawa bieżącego salda finansów publicznych okazuje się nietrwała. Dyscypliny finansów publicznych nie można oceniać jedynie w horyzoncie krótkookresowym, natomiast nie da się jednoznacznie wyciągnąć wniosku o trwałej poprawie bieżącej sytuacji finansów publicznych.

Dług publiczny w badanym okresie zwiększył się w 21 państwach, a zmniejszył tylko w 7. Zaledwie 12 z 28 państw ma dług spełniający traktatowe warunki, tj. poniżej 60% PKB.

Poziom deficytów strukturalnych wciąż jest zbyt wysoki. Traktatowe warunki spełnia jedynie 8 państw. Jednak pozytywnym zjawiskiem jest to, że aż w przypadku 22 krajów wskaźnik ten ulega poprawie.

Kolejne raporty mechanizmu ostrzegawczego typowały z roku na rok coraz większą liczbę państw do pogłębionej analizy. Najnowszy *Alert Mechanism Report* jest pierwszym, który nie wskazał do szczegółowej analizy większej liczby krajów niż w okresie poprzednim, lecz dokładnie tyle samo. Może to świadczyć o tym, że wzrost zagrożenia nierównowagą makroekonomiczną został zatrzymany, ale zagrożenie takie wciąż występuje i nie uległo jeszcze zmniejszeniu.

Systematycznie maleje liczba prowadzonych procedur nadmiernego deficytu. To świadczy o tym, że działania dostosowawcze podejmowane przez rządy krajów członkowskich są oceniane generalnie dobrze.

Relatywnie dobrze wypada Polska, deficyt budżetowy i dług publiczny maleją. W maju 2015 roku Komisja Europejska rekomendowała uchylenie wobec Polski procedury nadmiernego deficytu. Nie była wobec Polski wszczynana procedura nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej. Deficyt strukturalny systematycznie maleje, choć wciąż jest dosyć wysoki i znacznie przekracza średniookresowy cel budżetowy.

W świetle przeprowadzonych badań postawioną hipotezę należy odrzucić, od czasu wdrożenia reform koordynacji polityk gospodarczych nie można stwierdzić poprawy dyscypliny finansów publicznych państw członkowskich Unii Europejskiej.

Marzena Ławniczak-Łękas¹

HANDEL MIĘDZYNARODOWY USŁUGAMI OPARTYMI NA WIEDZY JAKO CZYNNIK DETERMINUJĄCY POZIOM KONKURENCYJNOŚCI PAŃSTWA

STRESZCZENIE

Niniejszy artykuł został poświęcony problematyce usług opartych na wiedzy rozpatrywanych w kontekście poziomu konkurencyjności państwa. Struktury gospodarek krajów Unii Europejskiej są zobligowane do radzenia sobie z coraz to nowymi wyzwaniami, jakie niosą współczesne tendencje gospodarcze tak, aby w sposób efektywny móc konkurować na rynku. Celem artykułu jest ocena wpływu oraz miejsca handlu międzynarodowego usługami opartymi na wiedzy, czyli sektora usług wyższego rzędu, na konkurencyjność międzynarodową gospodarek krajów Unii Europejskiej. Artykuł ma zatem na celu odpowiedź na pytanie, czy dzięki rozwojowi handlu międzynarodowego usługami opartymi na wiedzy, który wykorzystuje innowacyjne rozwiązania, i lokalizacji centrów świadczących tego typu usługi, gospodarki państw goszczących stają się bardziej konkurencyjne, a ich pozycja konkurencyjna na arenie międzynarodowej ulega polepszeniu. Artykuł został podzielony na trzy zasadnicze części, z czego pierwsze dwie zostały poświęcone kwestiom teoretycznym, natomiast druga część opracowania w sposób empiryczny opisuje wpływ handlu międzynarodowego usługami wyższego rzędu na konkurencyjność międzynarodową gospodarek krajów Unii Europejskiej.

Problematyka poruszana w artykule jest tym bardziej ciekawa, iż współczesne funkcjonowanie państw wymaga od nich dużej zdolności do adaptacji w nowych, często zmieniających się warunkach oraz podejmowania decyzji, mających na celu niwelowanie negatywnych efektów.

¹ Mgr Marzena Ławniczak-Łękas, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Studiów Europejskich.

WPROWADZENIE

Przedmiotem zainteresowania artykułu jest handel międzynarodowy usługami opartymi na wiedzy rozpatrywany w kontekście narzędzia konkurowania we współczesnej gospodarce światowej ze szczególnym uwzględnieniem krajów Unii Europejskiej i Polski. Współczesne organizacje, jak i państwa, różnią się znacząco od swoich poprzedników z zeszłych dekad, bowiem obecnie o wartości danego państwa decydują również jego wartości intelektualne i niematerialne, a także stosowane narzędzia technologiczne i informatyczne. Ponadto aby móc efektywnie konkurować na międzynarodowym rynku, gospodarki krajów na nim konkurujące zobligowane są przez otoczenie do efektywnego wykorzystania cech, które stanowią ich przewagę konkurencyjną, dzięki którym możliwe jest wyróżnienie się spośród konkurentów.

Celem artykułu jest ocena wpływu oraz miejsca handlu międzynarodowego usługami opartymi na wiedzy, czyli sektora usług wyższego rzędu, na konkurencyjność międzynarodową gospodarek krajów Unii Europejskiej, w których są lokalizowane centra świadczące tego typu usługi.

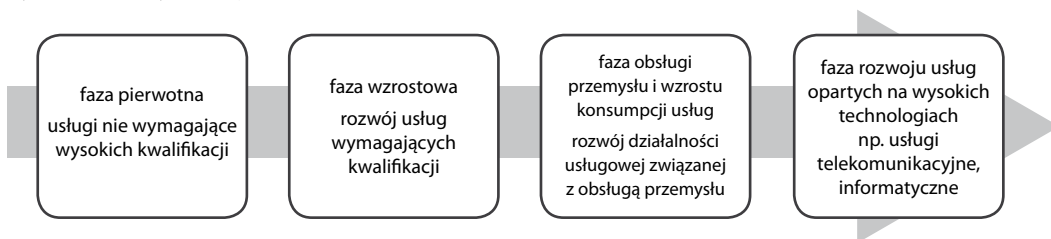
Hipoteza artykułu brzmi: dzięki rozwojowi handlu międzynarodowego usługami opartymi na wiedzy, który wykorzystuje innowacyjne rozwiązania, i lokalizacji centrów świadczących tego typu usługi, gospodarki państw goszczących stają się bardziej konkurencyjne, a ich pozycja konkurencyjna na arenie międzynarodowej ulega polepszeniu. Delokalizacja tego typu podmiotów gospodarczych determinuje bowiem zmiany wielu płaszczyzn funkcjonowania kraju oraz obliguje inne podmioty gospodarcze do restrukturyzacji ich rozwiązań, aby mogły sprostać konkurencji. Artykuł ma charakter teoretyczny – empiryczny. W pierwszej części została przedstawiona struktura i transformacja sektora usług oraz koncepcja konkurencyjności międzynarodowej gospodarek, a następnie została przeanalizowana wartość, dynamika i wielkość obrotów handlu międzynarodowego usługami w odniesieniu do zmian w zajmowanym miejscu przez dany kraj jako lokalizacja atrakcyjna inwestycyjnie dla tego typu podmiotów.

STRUKTURA I PRZEOBRAŻENIA WSPÓŁCZESNEGO SEKTORA USŁUG

Funkcje, jakie pełni sektor usług w gospodarce, są silnie skorelowane z rozwojem społeczno-gospodarczym danego państwa. Lokalizacja ośrodków usługowych jest bowiem zdeterminowana przez postęp ekonomiczny, społeczny i kulturalny, a następnie rozwój takich centrów wpływa na rozwój gospodarczy.

Struktura sektora usług, która jest widoczna we współczesnych gospodarkach, znacząco różni się od tej sprzed lat. Fakt ten jest w głównej mierze zdeterminowany przez zmianę procesu wytwórczego, a także rozwój nowoczesnych technologii, dzięki czemu nastąpiła śmierć odległości. Poniżej zostały przedstawione historyczne stopnie rozwoju sektora usług.

Rysunek 1. Fazy rozwoju sektora usług



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa, Współczesna ekonomika usług, Wyd. naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 36.

Kraje wysoko rozwinięte osiągnęły już czwarty z wymienionych poziomów, natomiast Polska, ze względu na swoje uwarunkowania historyczne i relatywnie młodą gospodarkę wolnorynkową, wkroczyła w czwartą fazę dopiero w ostatnich latach. Świadectwem tego faktu są coraz częściej powstające w Polsce centra usług outsourcingowych czy offshoringowych.

Na przestrzeni ostatnich lat widać znaczną zmianę w tendencjach delokalizacyjnych centrów usługowych. Zmiana ta jest zdeterminowana przez transformację struktur gospodarek poszczególnych krajów, jak i zmiany w gospodarce światowej. Według badaczy przedmiotu przewiduje się, że w kolejnych latach rynek usług będzie skierowany na wzrost konkurencyjności oraz znikanie tradycyjnych barier. Aby móc współcześnie efektywnie konkurować, podmioty gospodarcze w sektorze usług zobligowane są do podejmowania następujących działań: usprawnienia systemów dystrybucji, wprowadzania usług lub pakietów usług specjalistycznych o wyraźnym, oryginalnym, unikatowym wizerunku, przekazywania usług, połączenia lub wykupu [Flejterski, Panasiuk, Perenc, Rosa, 2005, ss. 26-27].

Wobec tego właściwym staje się stwierdzenie, iż gospodarki, które chcą być konkurencyjne na arenie międzynarodowej, niejako są zobligowane do transformacji struktury gospodarki na opartą o sektor usług. Poniższa tabela przedstawia genezę gospodarki opartej o sektor usług oraz determinanty jej wzrostu rozpatrywane zarówno od strony popytowej, jak i podażowej.

Tabela 1. Geneza gospodarki opartej na usługach

Uzasadnienie wzrostu sektora usług w gospodarce od strony	
popytu	podażu
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zróżnicowanie elastyczności dochodowej popytu na produkty sektorów 2. Rozwój gospodarczy i w konsekwencji rosnący dochód <i>per capita</i> 3. Wskutek działania prawa Engla relatywnie silniej wzrasta popyt na dobra wyższego rzędu pochodzące z sektora III 4. Zmiany w strukturze produkcji 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sektorowe zróżnicowanie produktywności 2. Pod wpływem wysokiej produktywności sektora II następuje redukcja siły roboczej w tym sektorze 3. Na skutek relatywnie niższej produktywności sektora III jest on „intensywny pracą” 4. Zmiany w strukturze zatrudnienia
Rosnące znaczenie sektora usług w gospodarce	

Źródło: I. Rudawska, Usługi w gospodarce rynkowej, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 143.

W latach 50. i 60. XX wieku powstały pierwsze prace, które rozszerzały standardową klasyfikację sektorów o tzw. czwarty sektor. Wówczas do sektora III zaliczano transport, handel hurtowy i detaliczny, administrację, usługi biznesowe oraz osobiste, a do IV – finanse, ubezpieczenia, obsługę nieruchomości, zarządzanie i sektor informacyjny. Niniejszą klasyfikację uzupełnił R. Bordlein, który do IV sektora zaliczył również usługi finansowe, zarządy główne międzynarodowych przedsiębiorstw, pojedyncze segmenty usług dla produkcji i instytucje badawczo-rozwojowe o międzynarodowym znaczeniu. Obecnie obserwuje się uzupełnianie niniejszej klasyfikacji jeszcze o V sektor, który jest określany sektorem wiedzy, ponieważ obejmuje medycynę, oświatę i badania naukowe [Zioło, Rachwał, 2011, s. 92].

Znaczenie sektora usług wyższego rzędu można rozpatrywać na poziomie mikro- i makroekonomicznym. W wymiarze makro rozwój sektora usług przyczynia się do dynamizowania tempa wzrostu gospodarczego oraz do podnoszenia poziomu konkurencyjności gospodarki.

Zatem rozwój sektora usług wyższego rzędu jest bezpośrednio skorelowany z podnoszeniem poziomu innowacyjności gospodarek. Występują bowiem dodatnie związki pomiędzy udziałem

Tabela 2. Wpływ usług biznesowych na gospodarkę

Czynniki sprawcze	Obszary oddziaływania	Efekty końcowe
Różnicowanie produktu Koncentracja Zmiana organizacyjna Obniżka kosztów Biegłość i doświadczenie Umiędzynarodowienie Wiedza Specjalizacja Elastyczność Nowa technika	Produktywność Konkurencja Innowacje Zatrudnienie	Konkurencyjność Wzrost gospodarczy

Źródło: L. Kuczweska, Stan i tendencje rozwoju usług biznesowych w Polsce, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa 2006, s. 16.

pracujących w usługach a innowacyjnością gospodarek, co zwraca uwagę na rolę czynnika ludzkiego zaangażowanego w usługi dla innowacyjności gospodarki. Jednocześnie zależności te wynikają z dużego udziału sektora usług w strukturach gospodarczych [Cyrek, 2012, s. 114].

Kolejnym etapem analizy będzie przedstawienie zjawiska konkurencyjności, rozpatrywanego w kontekście współczesnych gospodarek oraz związku pomiędzy poziomem handlu międzynarodowego usługami a pozycją konkurencyjną gospodarki państwa.

KONKURENCYJNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA GOSPODAREK

Zjawisko konkurencyjności można analizować w co najmniej dwóch ujęciach, do których należą: konkurencyjność jako cecha, atrybut oraz konkurencyjność jako proces dojścia do celu, którym jest bycie konkurencyjnym (inaczej: konkurowanie) [Gorynia, Łaźniewska, 2009, s. 49].

Konkurencja jest jednym z elementarnych zagadnień ekonomii, która wg badaczy przedmiotu determinuje istotę tej dyscypliny. Zatem konkurencja wg ekonomistów jest pochodną rzadkości zasobów, a poprzez nią wyraża się dążenie do ich optymalnej alokacji oraz uzyskania z tego faktu możliwie jak największych korzyści (zysków) [Michalski, 2009, s. 19]. Ponadto owa rywalizacja, określana mianem konkurencji, posiada dwa nawzajem przenikające się wymiary. Pierwszy aspekt dotyczy drogi pozyskania zasobów, a przy tym wyprzedzenie innych podmiotów dążących do osiągnięcia tego celu. Natomiast drugi wymiar dotyczy jak najbardziej efektywnego wykorzystania już posiadanych zasobów. Zatem drugi aspekt całkowicie determinuje pierwszy. Wobec tego międzynarodowa konkurencyjność gospodarki to jej zdolność do czerpania korzyści (możliwie największych) z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy [Noga, Stawicka (red.), 2008, s. 23].

Wspólnym mianownikiem koncepcji konkurencyjności gospodarki jest jej rozpatrywanie w aspekcie długotrwałego rozwoju gospodarki, który prowadzi do wzrostu dobrobytu obywateli państwa. Pochodną tego poglądu są stworzone na przestrzeni lat modele, które wyróżniają zróżnicowane grupy czynników decydujących o konkurencyjności gospodarek².

² M.in.: romb Portera – analiza czynnikowa oparta została o strategię przedsiębiorstw, czynniki produkcji, przemysły pokrewne i wspomagające, charakter popytu krajowego, rolę rządu, zdarzenia losowe; model WEF – analiza czynnikowa oparta została o zarządzanie, technologie, otwartość gospodarki, rolę państwa, infrastrukturę, instytucje, siłę roboczą; model Bieńkowskiego – analiza czynnikowa oparta została o efektywność wykorzystania zasobów produkcyjnych, wielkość i strukturę zasobów produkcyjnych, system społeczno-ekonomiczny, politykę ekonomiczną rządu, możliwość wpływania na międzynarodowe otoczenie ekonomiczne.

Ponadto twórcy neoklasycznych modeli wzrostu poszukiwali źródła konkurencji zarówno w czynnikach o charakterze endogenicznym, jak i egzogenicznym. Badacze modeli wzrostu o charakterze egzogenicznym za determinanty wzrostu uznawali kapitał rzeczowy, siłę roboczą i postęp techniczny, natomiast autorzy koncepcji o charakterze endogenicznym przyczyn wzrostu upatrywali w działaniach podejmowanych zarówno przez prywatne, jak i państwowe podmioty gospodarcze, które mogą pobudzać lub hamować postęp technologiczny oraz rozwój siły roboczej, co wpływa na poziom PKB, a przez to na poziom rozwoju gospodarczego kraju.

Prekursorem w zaliczaniu postępu technicznego do czynników mających wpływ na wzrost gospodarczy był Solow³. Model przez niego stworzony zakładał, iż gospodarka kraju w sposób naturalny dąży do wzrostu poprzez zrównanie stopy wzrostu kapitału przypadającego na jednego pracownika ze stopą wzrostu wiedzy naukowo-technicznej. Natomiast postęp techniczny wg Solowa obejmował wszystkie te czynniki, które przyczyniały się do szeroko rozumianego wzrostu. Zatem do grupy tej należały takie elementy jak: lepsza organizacja pracy czy nowe narzędzia pracy, które oddziaływały na większą wydajność pracy kapitału ludzkiego. Współczesne centra usług wyższego rzędu wpisują się w ten nurt, ponieważ są one nierzadko delokalizowane z bardziej rozwiniętych gospodarek, czym wpływają na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki goszczącej tego typu podmioty gospodarcze.

Uzupełnienie koncepcji Solowa stanowi m.in. model stworzony przez P.M. Romera, który różnił się od poprzednich tym, iż do swojej analizy włączył wiele czynników, wcześniej niezauważalnych, oraz faktem, iż postęp techniczny traktował jako czynnik, który jest zdeterminowany przez działalność podmiotów gospodarczych oraz działalność rządu. W ten sposób Romer podważył założenie Solowa o naturalnej drodze każdej gospodarki ku wzrostowi, bowiem państwo im więcej przeznacza nakładów na inwestycje w kapitał ludzki czy postęp techniczny, tym szybciej jego gospodarka się rozwija.

Zatem każde państwo posiada określony potencjał, który stanowi jego źródło do rozwoju. Inaczej owy potencjał można traktować jako sumę wypadkową potencjałów częściowych, do których należą m.in. jego możliwości ekonomiczne, społeczne, środowiskowe, kulturowe, mentalnościowe, innowacyjne, instytucjonalne itd. Dlatego też do czynników determinujących konkurencyjny rozwój gospodarki kraju należy zaliczyć elementy, które empirycznie zostaną przeanalizowane w trzeciej części niniejszej pracy.

ŚWIATOWY HANDEL USŁUGAMI WYŻSZEGO RZĘDU

Analiza empiryczna zostanie oparta o dostępne dane statystyczne dotyczące tempa wzrostu eksportu i importu usług opartych na wiedzy w latach 2006-2010, a następnie zostanie ukazany potencjał kapitału ludzkiego Polski, który determinuje osiąganą pozycję konkurencyjną Polski w tym względzie. W niniejszej analizie dokonano pogrupowania państw na pięć następujących grup: świat, kraje rozwinięte, kraje rozwijające się, kraje transformacji i Polskę, dzięki czemu możliwe staje się wysunięcie dokładniejszych wniosków.

W badanych latach najwyższe tempo wzrostu eksportu na świecie zanotowano w usługach informatycznych i informacyjnych, natomiast najwyższe tempo importu zaobserwowano w usługach dotyczących praw autorskich, patentów i opłat licencyjnych. W krajach rozwiniętych najwyższe tempo zarówno w imporcie, jak i eksporcie towarzyszy usługom informatycznym i informacyjnym. W krajach rozwijających się sytuacja dotycząca importu przedstawia się odmiennie, ponieważ najwyższą wartość osiągają usługi architektoniczne, inżynierskie oraz pozostałe usługi techniczne, natomiast najwyższe tempo wzrostu eksportu jest w tym samym sektorze, co w krajach rozwinię-

³ W literaturze przedmiotu model Solowa nazywany jest również modelem Solowa-Swana.

tych. Kraje w okresie transformacji osiągają najwyższe wskaźniki obu zmiennych w sektorze usług informatycznych i informacyjnych. Co ciekawe, w Polsce obserwuje się nieco odmiennie wskaźniki niż w innych grupach, ponieważ najwyższe tempo wzrostu w imporcie uzyskiwane jest w sektorze usług kulturalnych i rekreacyjnych, natomiast w eksporcie najwyższe wartości osiągają prawa autorskie, patenty i opłaty licencyjne. [Wydymus, Głodowska, 2013, ss. 116-117].

Liderami w dziedzinie zarówno importu, jak i eksportu usług opartych na wiedzy są kraje rozwinięte, których wartość eksportu wybranych usług w 2011 wyniosła 1192918 mln USD. Z drugiej jednak strony obserwuje się tendencję spadkową udziału eksportu owych usług w światowym eksporcie w tej grupie krajów w badanych latach z poziomu 79,2% do 72,8% [Wydymus, Głodowska, 2013, s. 118]. Najniższy udział w eksporcie światowym wybranymi usługami posiadają państwa w okresie transformacji, jednakże jednocześnie osiągnęły one ponad 100-procentowy wzrost z poziomu 0,8% w roku 2000 do poziomu 1,9% w roku 2011 [Wydymus, Głodowska, 2013, s. 119].

Ukazane powyżej tendencje odzwierciedla również raport *TOP 100 Outsourcing Destinations 2015* autorstwa Tholons, który od kilku lat analizuje państwa pod kątem najlepszych lokalizacji dla sektora outsourcingu. Nieprzerwanie liderem z sektora BPO/SSC jest Bangalore w Indiach. Jednakże miasta europejskie również zajmują wysokie pozycje rankingowe. Na przykład w roku 2015 Kraków utrzymał dziewiątą lokatę, a Dublin zanotował tendencję spadkową i w chwili obecnej zajmuje dwunaste miejsce. Kraków wyprzedzają jedynie miasta ulokowane w Indiach i na Filipinach.

Kraków to jednak nie jedyne polskie miasto ujęte w raporcie Tholons. Poza stolicą małopolski w raporcie są ujęte także Warszawa i Wrocław, które awansowały w rankingu i obecnie stolica Polski zajmuje miejsce 30 (awans o dwie pozycje), a Wrocław miejsce 62 (awans o trzy pozycje). Co warte podkreślenia, z krajów europejskich polskie miasta są najszybciej awansującymi lokalizacjami ujętymi w rankingu *TOP 100 Outsourcing Destinations*. Pozostałe rekomendowane lokalizacje z Europy zanotowały co najwyżej awans o jedną pozycję.

Tabela 3. Państwa europejskie w rankingu *TOP 100 Outsourcing Destinations 2015*

Miasto	Pozycja w rankingu 2015	Zmiana względem roku 2014
Kraków (Polska)	9	bez zmian
Praga (Czechy)	15	+1
Budapeszt (Węgry)	25	+1
Brno (Czechy)	29	bez zmian
Warszawa (Polska)	30	+2
St. Petersburg (Rosja)	34	bez zmian
Bukareszt (Rumunia)	39	+1
Bratysława (Słowacja)	49	-2
Sofia (Bułgaria)	51	+1
Tallinn (Estonia)	52	+1
Ljubljana (Słowenia)	53	+1
Moskwa (Rosja)	56	bez zmian
Nizhniy Novgorod (Rosja)	59	bez zmian
Wrocław (Polska)	62	+3
Nowosybirsk (Rosja)	92	-1
Belgrad (Serbia)	96	powrót do rankingu po dwóch latach nieobecności

Źródło: <http://www.proprogressio.pl/pl/o-fundacji/aktualnosci/raport-tholons-2015-top-outsourcing-destinations-juz-dostepny.html> (dostęp: 23.05.2015).

Na liście Tholons znajduje się już 21 miast z 13 państw europejskich (Europa Zachodnia, Europa Centralna i Wschodnia). Nadal miasta z Wielkiej Brytanii i Irlandii stanowią rekomendowane destynacje do rozwoju branży BPO, a są wśród nich Dublin, Cork, Belfast, Glasgow i Leeds. Pod względem liczby miast ujętych w rankingu Tholons, Polska obecnie jest w piątej grupie państw, za Indiami, Chinami, Filipinami, Brazylią, Kolumbią i Rosją [<http://www.proprogressio.pl/pl/o-fundacji/aktualnosci/raport-tholons-2015-top-outsourcing-destinations-juz-dostepny.html> (dostęp: 21.06.2015)].

Determinanty wyjątkowej atrakcyjności państw europejskich w tym względzie można rozpatrywać w wielu aspektach, jednakże niniejsza analiza została pomniejszona jedynie do omówienia tych, które dotyczą potencjału kapitału ludzkiego Polski, który należy do jednych z najważniejszych czynników decydujących o sukcesie danego państwa. Dla osiągnięcia trwałego sukcesu w tym względzie konieczne staje się tworzenie zorientowanej długookresowo polityki państwa, która miałaby na celu sprzyjanie rozwojowi omawianych usług. O atrakcyjności inwestycyjnej Polski na arenie usług wyższego rzędu świadczy permanentny wzrost liczby powstałych centrów z 69 w 2003 roku do 337 w 2011 roku [*Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce*, Raport opracowany przez Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL) we współpracy z HAYS Poland, s. 14].

Ważnym aspektem staje się również analiza miejsc, w których w Polsce są zakładane tego typu działalności gospodarcze. Bowiern do najatrakcyjniejszych należą duże miasta, metropolie, gdzie istnieje wysoko wykwalifikowany kapitał ludzki. Ponadto ze względu na znaczną liczbę uczelni, a w następstwie absolwentów, często tego typu podmioty pozyskują pracowników już w trakcie ich nauki, dzięki czemu obniżają koszty pracy. Zatem największe centra usługowe w Polsce pokrywają się z mapą największych ośrodków akademickich, co potwierdza tezę, że sektor usług opartych na wiedzy w sposób efektywny redukuje bezrobocie wśród absolwentów szkół wyższych oraz przyczynia się do podnoszenia kwalifikacji zawodowych osób, które są jeszcze w trakcie nauki na studiach wyższych.

Kolejną istotną kwestią staje się identyfikacja profilu kończonych przez absolwentów studiów. Centra usług wyższego rzędu chętniej zatrudniają osoby z wykształceniem technicznym, ekonomicznym, natomiast wśród humanistów największą popularnością cieszą się absolwenci wszelkiego rodzaju studiów filologicznych. Dlatego też tak ważny staje się profil ośrodków naukowych w danym mieście oraz oferowane kierunki studiów. Ze względu na generalną liczbę szkół wyższych, liderem pozostaje województwo mazowieckie, kolejne jest śląskie, wielkopolskie, dolnośląskie i małopolskie. Jednakże szczególną rolę w tym zestawieniu pełni Kraków, który od lat pozostaje istotnym ośrodkiem naukowym na mapie Polski ze względu na wysoką dywersyfikację kierunków studiów oraz fakt, że małopolskie uczelnie wyższe stanowią zaplecze naukowe dla województw śląskie i wschodniej Polski [http://www.stat.gov.pl/bdl/app/dane_podgrup.display?p_id=320949&p_token=0.021498788760245357# (dostęp: 21.06.2015)].

Omawiany sektor można uznać za jedno z najważniejszych kół zamachowych polskiej gospodarki, ponieważ jego rozwój przyczynia się do tzw. efektu domina, gdyż ocenia się, że na każdy 1000 pracowników centrów usług powstaje około 265 kolejnych miejsc pracy w ich bezpośrednim otoczeniu. W ten sposób znaczna część środków zostaje transferowanych do branży usług szkoleniowych, medycznych, sportowych i rekreacji (w ramach benefitów wynikających z pracy w centrach). Ponadto, rozwój sektora usług determinuje wzrost przychodów w sektorze towarów i usług konsumpcyjnych, m.in. w handlu, łączności, transporcie, kulturze, a pośrednio także w gastronomii czy hotelarstwie [*Przegląd Outsourcingowy*, 2013, s. 14]. W ten sposób rozwój sektora staje się czynnikiem rozwoju miast, które stanowią miejsce delokalizacji centrów usługowych.

Przewaga Polski w głównej mierze opiera się na wysokiej jakości świadczonych usług, szerokich zasobach wykształconych i zmotywowanych kadr, coraz lepszej znajomości języków obcych, podobnej mentalności i kręgu kulturowego. W początkowej fazie rozwoju centrów usługowych w Polsce zadania, które były powierzane pracownikom miały charakter monotematyczny, powtarzalny i nie-

rzadko niewykorzystujący w pełni posiadanej przez kadry wiedzy. Dlatego też wcześniejsze oceny tego typu centrów należą raczej do negatywnych, obecnie zaś ten trend ulega zmianie, ponieważ polskie centra usług wykonują coraz bardziej zaawansowane procesy, łącznie z tymi wymagającymi wiedzy eksperckiej. Z tego względu zmienił się pogląd inwestorów na procesy delokalizacyjne do Polski, ponieważ istniejące ośrodki wsparcia, realizujące proste transakcje, zostały uzupełnione o centra zatrudniające ekspertów, którzy zajmują się doradztwem największym światowym firmom.

Podsumowując, można stwierdzić, iż duża liczba czynników determinujących konkurencyjny rozwój gospodarki kraju⁴ jest bezpośrednio skorelowana z sektorem usług wyższego rzędu, które wpływają na poziom innowacyjności gospodarki [Teichmann (red.), 2006, ss. 19-20]. Nie bez znaczenia w tym aspekcie pozostaje panujący w danym kraju system społeczno-gospodarczy czy system polityczny, które determinują elastyczność i zdolność do generowania innowacji i akumulacji kapitału. Lokalizacja centrów usług wyższego rzędu jest zatem związana z podnoszeniem pozycji konkurencyjnej danego kraju poprzez adaptację innowacyjnych rozwiązań na wielu płaszczyznach, dzięki czemu ulega zmianie m.in. struktura eksportu. Jak zostało to przedstawione w sposób empiryczny, kraje Unii Europejskiej, w tym Polska, są pod tym względem bardziej konkurencyjne niż inne regiony świata. Determinant tego faktu należy upatrywać w przedstawionych koncepcjach teoretycznych, dzięki którym możliwe staje się efektywne funkcjonowanie gospodarek tych państw. Gospodarki krajów mogą efektywnie konkurować na rynku usług wyższego rzędu tylko wtedy, gdy uwarunkowania ogólnoeconomiczne, popytowe, podażowe oraz czynniki socjologiczne i demograficzne są sprzyjające tego typu inwestycjom. Zatem determinanty rozwoju usług umożliwiają ocenę źródeł sukcesów i porażek zachodzących w opisywanej sferze w krajach Unii Europejskiej. Widać bowiem wyraźne zależności między rozwojem trzeciego sektora a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego, dlatego też we współczesnym świecie coraz częściej obserwuje się proces delokalizacji usług z krajów mało efektywnych pod względem ich rozwoju do części świata, gdzie kapitał ludzki umożliwia jego permanentny progres, jak na przykład państwa Unii Europejskiej.

PODSUMOWANIE

Jak zostało to udowodnione, kraje Unii Europejskiej osiągają wysoki poziom konkurencyjny na arenie międzynarodowej pod względem wymiany handlowej usługami opartymi na wiedzy, a jakość kapitału ludzkiego stanowi źródło przewagi konkurencyjnej nad innymi regionami, dzięki czemu możliwy jest permanentny rozwój innowacyjnej gospodarki.

Przedstawione analizy wskazują, że delokalizacja produkcji dóbr i usług jest częścią szerszych procesów kształtowania się międzynarodowego podziału pracy w gospodarce światowej. Dane empiryczne przedstawione w artykule potwierdzają tezę, że dzięki współczesnym tendencjom gospodarczym, kapitał ludzki ma szansę stworzyć unikalną przewagę konkurencyjną poprzez tworzenie środowiska regulacyjnego sprzyjającego przedsiębiorczości. Ponadto w kolejnych latach przewiduje się, iż dzięki położeniu szczególnego nacisku na wzrost finansowania badań i rozwoju, co może sprzyjać tworzeniu odpowiednich warunków dla kooperacji jednostek naukowych z przedsiębiorstwami oraz kierowania zwiększonych środków na badania, pozycja tego regionu świata będzie ulegała permanentnemu polepszeniu, dzięki efektywnemu wykorzystaniu rozwiązań innowacyjnych, które współcześnie stają się podstawą wzrostu konkurencyjności całej gospodarki.

⁴ Należą do nich m.in.: struktura gospodarki, obejmująca gałęzie i przedsiębiorstwa zdolne do rywalizacji w procesach międzynarodowej produkcji i wymiany; ilość i jakość potencjału ludzkiego (produkcyjnego i naukowo-badawczego); poziom innowacyjności gospodarki; stan infrastruktury społecznej – system edukacyjny, ochrony zdrowia, pomocy społecznej i in.; umiejętność tworzenia sieci współpracy i funkcjonowania w ich ramach; działalność badawczo-rozwojową – sieć placówek naukowo-badawczych, jednostek badawczo-rozwojowych wspierających procesy innowacyjne oraz ośrodków akademickich kształcących przyszłe kadry.

W toku dalszych badań istotne staje się zidentyfikowanie innych czynników endogenicznych gospodarki państwa, dzięki którym organizacje decydują się na eksport lub import usług wyższego rzędu, ponieważ na podstawie literatury i badań wykorzystanych w artykule można oczekiwać, że sektor usług wyższego rzędu, dzięki postępującej globalizacji i rozwojowi nowoczesnych technologii, zyska na znaczeniu.

Jestem świadoma, że zasygnalizowane zagadnienia nie wyczerpują dylematów, jakie wskazują teoretycy i praktycy w pracach nad poszukiwaniem rozwiązań służących adaptacji gospodarek krajów do wymagań współczesnego rynku. Nie zamykam zatem listy omawianych zagadnień, uważając, iż burzliwe czasy nieść będą nowe wyzwania.

Andrzej Czyżewski¹
Piotr Kułyk²

WPŁYW ZMIAN W FINANSOWYM WSPARCIU ROLNICTWA NA KONKURENCYJNOŚĆ PRODUKTÓW ROLNYCH W KRAJACH STREFY EURO I W WYBRANYCH WYSOKOROZWINIĘTYCH GOSPODARKACH

STRESZCZENIE

W opracowaniu przedstawiono zmiany zachodzące w finansowym wsparciu rolnictwa w krajach strefy euro w oparciu o metodykę oceny stosowaną przez OECD. Punktem wyjścia stały się rozważania nad problemem konkurencyjności i jej determinantami. Wskazano wpływ tych przekształceń na konkurencyjność cenową wybranych grup produktów w stosunku do głównych konkurentów na rynku światowym. Określono potencjalne skutki tych zmian.

Problematyka poruszana w artykule jest tym bardziej ciekawa, iż współczesne funkcjonowanie państw wymaga od nich dużej zdolności do adaptacji w nowych, często zmieniających się warunkach oraz podejmowania decyzji, mających na celu niwelowanie negatywnych efektów.

WPROWADZENIE

Utworzenie strefy euro w zamyśle ekonomistów i decydentów miało ukształtować nową, bardziej korzystną płaszczyznę dla funkcjonowania zarówno gałęzi, jak i całych gospodarek krajów ją tworzących. Zmniejszenie kosztów transakcyjnych, zapewnienie większej stabilności makroekon-

¹ Prof. dr hab. Andrzej Czyżewski, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Makroekonomii i Gospodarki Żywnościowej.

² Dr hab. inż. Piotr Kułyk, prof. UZ, Uniwersytet Zielonogórski, Katedra Ekonomii Międzynarodowej.

micznej, koordynacja polityk oraz zwiększenie stopnia konkurencji wewnętrznej to najważniejsze z oczekiwanych efektów wprowadzenia wspólnej waluty, które winny przyczynić się do poprawy konkurencyjności międzynarodowej sektorów gospodarczych państw członkowskich. Rozważania nad wpływem funkcjonowania strefy euro na poziom konkurencyjności można prowadzić z różnej perspektywy: mikro-, mezo- czy makroekonomicznej. W tym ujęciu została ona zawężona do segmentu, jakim jest rolnictwo. Odnosząc się do samego terminu konkurencyjności międzynarodowej, można zauważyć, iż niewiele jest pojęć równie często wykorzystywanych w naukach ekonomicznych. Jednak mimo tak częstego stosowania, jest to kategoria bardzo niejednoznaczna, dla której nie wypracowano jednej uniwersalnej definicji. W opracowaniu podjęto próbę wyjaśnienia wpływu zmian w polityce rolnej oraz efektów integracji walutowej na konkurencyjność cenową produktów rolnych w krajach UE na tle zmian zachodzących w finansowym wsparciu rolnictwa w innych gospodarkach wysokorozwiniętych.

METODYKA BADAŃ

Badaniami objęto długi okres – lata 1986-2013, odnosząc się do głównych rynków rolnych w krajach strefy euro, potraktowanej jako całość³, oraz w innych krajach wysokorozwiniętych, tj. Australii, Japonii, Kanadzie oraz USA. Ewaluacja wielkości finansowego wsparcia i jego struktury została przeprowadzona w oparciu o metodykę OECD. Za jej pomocą wyodrębniono odpowiednie relacje cenowe oraz wyznaczono miary konkurencyjności. Stosowane do pomiaru konkurencyjności mierniki można podzielić na trzy grupy [Bieńkowski i in., 2010]: mierzące korzyści z handlu międzynarodowego (czynnikiowe lub cenowe *terms of trade*, produktywność pracy i kapitału, udział sektora w całkowitym eksporcie kraju); wskaźniki mierzące dominację rynkową (wyniki eksportowe, udział w rynku, względny udział w rynku, indeks hipotetycznego eksportu, stały udział w rynku, ujawniona przewaga komparatywna) oraz łączące dwie wcześniejsze kategorie (np. złożony wskaźnik konkurencyjności). Jednym z najczęściej stosowanych mierników do oceny konkurencyjności jest udział w rynku [Skoczny, 2007, s. 228], który także w niniejszym opracowaniu został zastosowany. Oprócz niego wykorzystano także wskaźnik pokrycia krajowej konsumpcji krajową produkcją. Badaniami objęto podstawowe rynki produktów rolnych, które mają wysoki udział w krajowej produkcji rolnej. Były to rynki: pszenicy, jęczmienia, cukru, mleka i wołowiny.

Przeprowadzając ocenę finansowego wsparcia rolnictwa za pośrednictwem wskaźnika PSE⁴, można przedstawić go jako wielkość nadwyżki ekonomicznej, jaką uzyskują gospodarstwa rolne w wyniku stosowania zróżnicowanych form interwencjonizmu w rolnictwie. Zgodnie z tym podejściem nadwyżka ta obejmuje [Lopez, Hathie, 2000, s. 59]: transfery za pośrednictwem systemu cen ($P_K - P_0$), Q_{Ci} – wielkość i strukturę produkcji (i – rodzaj produkcji rolnej), subsydiowanie zużycia pośredniego (D_B) oraz efekty wynikające ze zniekształceń kursu walutowego (E) (występują one w sytuacji odchylenia kursu walutowego od stanu równowagi). Na tej podstawie wielkość PSE wyrażamy następująco [Kułyk, 2013]:

$$PSE = ((P_{Ki} - P_{0i})Q_{Ci} + D_{Bi})E \quad (1)$$

³ Do analizy przyjęto kraje które najdłużej pozostają w tej strefie i od początku uczestniczyły w jej tworzeniu: Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Hiszpania, Grecja, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia, Włochy.

⁴ *Producer Subsidy Estimate* – wskaźnik wyrażający oszacowaną wielkość wsparcia produkcji rolnej. W ujęciu wartościowym za jego pomocą przedstawia się sumę rocznych transferów brutto od konsumentów i podatników do producentów rolnych, wspierających dochody i wielkość produkcji producentów rolnych, wyrażoną w cenach używanych przez producenta rolnego [OECD, 2008].

Uwzględnienie kursu walutowego wprowadza do ewaluacji czynniki makroekonomiczne wpływające na stan równowagi wewnętrznej i zewnętrznej. Pozwala to także na wykazanie związków pomiędzy procesem integracji walutowej a wielkością i stabilnością finansowego wsparcia rolnictwa, co jest celem niniejszego opracowania. Finansowe wsparcie rolnictwa oszacowane za pośrednictwem wskaźnika PSE dzielimy w tym przypadku na kilka składowych. Pierwsza z nich to wsparcie cenowe, wyrażone jako różnica pomiędzy ceną bieżącą z danego rynku krajowego (P_K) a wyznaczoną ceną odniesienia na rynku globalnym (P_0). Ta druga cena, w uproszczeniu, występuje na rynku globalnym i jest powiększona o koszty transportu i ubezpieczeń, a także inne koszty transakcyjne związane z przemieszczaniem się produktów i dotarciem do określonego rynku (i). Ponadto koszty transportu są powiązane z takimi zmiennymi jak ceny paliw. Część opracowań wykazuje znaczące związki między ich cenami a cenami produktów rolnych [Headey, Fan, 2008, ss. 389-390]. Cena odniesienia jest korygowana zmianami wynikającymi z przekształceń zachodzących w polityce rolnej na poszczególnych rynkach. Oznacza to odpływ nadwyżki ekonomicznej z tytułu wzrostu wskazanych kosztów będących efektem procesu globalizacji. Drugim elementem korygującym są czynniki związane z niedoskonałością mechanizmu rynkowego oraz specyfiką danego rynku krajowego [Kułyk, 2013]: zróżnicowanie dochodowe, wyrażone za pośrednictwem elastyczności dochodowej popytu (akceptowanie wyższego poziomu cen lub zakup lepszych jakościowo, ale i droższych produktów rolno-spożywczych), asymetria informacji, elastyczność reakcji importera na zmiany zachodzące na rynku (w przypadku wystąpienia okresowych niedoborów produktów rolnych), zróżnicowanie produktów (uchylenie założenia, w przypadku przynajmniej niektórych produktów rolnych, o ich homogeniczności⁵), dostęp do rynku, w tym także stosowane systemy powiązań pomiędzy producentami rolnymi a odbiorcami produktów rolnych.

W ocenie wsparcia, z uwagi na występujące dysproporcje w jego stanowieniu na poszczególnych rynkach produktów rolnych, należy także wyróżnić strukturę i wielkość produkcji (Q). Globalizacja z kolei zwiększa stopień specjalizacji produktowej rolnictwa, a zatem uproszczenia struktury produkcji i likwidacji (lub zmniejszenia zagregowanej podaży) tych rodzajów produkcji, które były najbardziej wspierane. Równocześnie na ten element wpływa (w coraz mniejszym stopniu) chłonność rynku krajowego (oznacza to coraz większe rozdzielanie lokalizacyjne między produkcją a konsumpcją w warunkach globalizacji). Przy stosowaniu barier zewnętrznych (np. ceł), również w ukrytej formie, wysoki poziom konsumpcji powodował zwiększenie wielkości sprzedaży i wzrost transferów od konsumentów do produktów rolnych na poszczególnych rynkach krajowych wspieranych polityką rolną.

Ostatni z rozważanych mechanizmów wsparcia rolnictwa stanowią bezpośrednie dopłaty do produkcji i dochodów gospodarstw rolnych (D_b), płynące od podatników. Dopłaty te wykazują zróżnicowany poziom powiązań z wielkością produkcji rolnej. Mogą wprost zwiększać poziom konkurencyjności cenowej (zastępując instrumenty wsparcia cenowego) [Serra i in., 2005, ss. 872-874]. Stanowią one również opłaty za dodatnie efekty zewnętrzne, realizację celów społecznych, kulturowych czy środowiskowych, a także podtrzymywanie poziomu dochodu oraz zapewnienie jakości produkcji czy finansowanie procesów inwestycyjnych i zmian strukturalnych w gospodarstwach rolnych.

KONKURENCYJNOŚĆ CENOWA PRODUKTÓW ROLNYCH – ZARYS PROBLEMU

Pojęcie konkurencyjności nie jest jednakowo definiowane. Ta niejednoznaczność wynika przede wszystkim z rozważania tego terminu na gruncie różnych teorii ekonomii. Tradycyjne podejście

⁵ Ceny rolniczych produktów organicznych w UE są bardzo wysokie w stosunku do produktów konwencjonalnych [Gay i Offermann 2006, s. 36].

wywodzi się z teorii handlu międzynarodowego. W takim ujęciu akcentowana jest przede wszystkim zdolność do utrzymania lub zwiększenia udziału w wymianie handlowej i zapewniania korzyści ekonomicznych z takiego procesu. Odwołujemy się także do otwartości gospodarek zwiększających poziom tejże konkurencyjności. Otwartość sprzyja bowiem lepszej alokacji zasobów i zapewnia ich przepływ do bardziej produktywnych branż i lokalizacji. Podejście takie w odniesieniu do rynku rolnego dominuje w wielu badaniach, w których konkurencyjność jest rozumiana przede wszystkim jako zdolność do lokowania produktów krajowych na rynkach zagranicznych i zapewnienia rozwoju eksportu [np. Szczepaniak, 2008; Pawlak, 2013]. Porównanie za pośrednictwem relacji cenowych jest procesem złożonym, wynikającym zarówno z różnych cech samego produktu, jak również poszczególnych rynków, na których są one lokowane. Pierwsze w przypadku produktów rolnych odnoszą się do aspektów związanych z warunkami wytwarzania, jakością, wartościami odżywczymi, które nie są jednakowe. Drugie wiążą się z oczekiwaniami oraz możliwościami zaspokojenia potrzeb przez konsumentów i dotyczą: poziomu dochodów, postrzegania produktów, pozycjonowania ich przez samych dostawców (lub/i producentów), cech fizycznych czy gustów. Podobnie konkurencyjność przedstawia Nehring [2007, s. 51], traktując ją jako zdolność do osiągnięcia jak największych korzyści w międzynarodowym podziale pracy. W podejściu Di Mauro i Forstera [2011, ss. 12-13] konkurencyjność cenowa znajduje odzwierciedlenie w jednostkowych kosztach pracy oraz efektywnym kursie walutowym, odzwierciedlających porównanie między różnymi krajami, obejmujące jednak szeroką grupę czynników wyrażoną syntetycznie przez kurs walutowy. Takie wyjaśnienie wskazuje na występowanie związku pomiędzy konkurencyjnością cenową a warunkami makroekonomicznymi wyrażonymi za pośrednictwem kursu walutowego. Nie mogą być one powiązane tylko z jednym sektorem gospodarki, ale winny być postrzegane przez całość kształtu uwarunkowań ekonomicznych danego kraju. W tym miejscu warto zauważyć, iż kraje lub tylko ich wybrane regiony często posiadają względnie trwałą przewagę konkurencyjną w specyficznych dziedzinach działalności, w których można zauważyć utrzymywanie się korzystnej kombinacji czynników kreujących ową przewagę [Johnson i in., 2011, s. 270].

Wprowadzeniu wymiaru czasowego do rozważań nad konkurencyjnością międzynarodową towarzyszą dwie nowe kategorie: międzynarodowa pozycja konkurencyjna oraz międzynarodowa zdolność konkurencyjna. Pierwsza z nich odnosi się do sytuacji bieżącej i udziału w wymianie międzynarodowej, druga – do oczekiwanych zmian tejże konkurencyjności w perspektywie czasowej. Jest to ujęcie dynamiczne, w którym odwołujemy się do czynników, jakie zmieniają równowagę ogólną i w efekcie pozycję konkurencyjną w kolejnych interwałach czasowych. W definicjach odnoszących się do wymiany handlowej akcentowany jest przede wszystkim krótkookresowy charakter konkurencyjności, znajdujący swoje odzwierciedlenie w strukturze handlu międzynarodowego oraz bilansie handlowym. Rozważania zawarte w pracach Portera [2001] czy Krugmana [1996] odnoszą się nie tyle do wymiany handlowej, co do produktywności zaangażowanych w gospodarkę czynników produkcji jako wyznaczników konkurencyjności międzynarodowej. Przedstawiono to także w definicji OECD [1996], odwołując się przede wszystkim do wysokości dochodów czynników produkcji, zaangażowanych w dany sektor gospodarki oraz zdolności do zatrudniania czynników produkcji, opartych na trwałych podstawach. Ponadto konkurencyjność może być określana w stosunku do pojedynczych przedsiębiorstw, sektorów gospodarki, całych krajów czy wreszcie ugrupowań integracyjnych (a zatem grupy państw). Esser i in. [1996] wyróżnili cztery poziomy analizy konkurencyjności: meta-, makro-, mezo- i mikroekonomiczną. W tym znaczeniu koncepcja konkurencyjności na poziomie narodowym jest utożsamiana z efektywnością. Natomiast badania nad konkurencyjnością krajów powinny jego zdaniem skupiać się na branżach, a więc na poziomie mezoekonomicznym [Porter, 1996, ss. 69-73]. Odwołując się właśnie do podejścia przedstawionego przez Portera [2001, ss. 60-65], za źródła przewagi konkurencyjnej uznajemy: przywództwo kosztowe, czyli zdolność do zaferowania produktu po niższej cenie, zróżnicowanie,

rozumiane jako zdolność do oferowania produktu o rzadko spotykanych cechach dla nabywcy, koncentrację, traktowaną jako ukierunkowaną uwagę na określonej grupie asortymentowej wyrobów lub na rynku geograficznym.

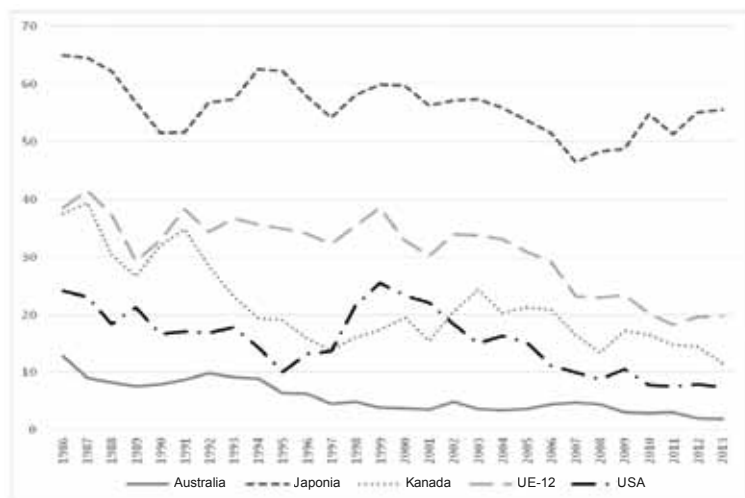
W niniejszym opracowaniu odnosimy się do konkurencyjności cenowej, uwzględniając jako determinantę stosowane powszechnie reguły polityki rolnej w krajach UE oraz innych państwach wysokorozwiniętych. Uwzględniono te kraje, które odgrywają istotną rolę w międzynarodowej wymianie handlowej produktami rolnymi. Odnosząc przedstawione rozważania do roli strefy euro w kształtowaniu konkurencyjności produktów rolnych, odwołujemy się do koncepcji przedstawionej przez Portera i Christensena (1999), którzy w swoich badaniach wskazują, iż stabilne otoczenie polityczne, prawne i dobra polityka makroekonomiczna stanowią podstawę do podnoszenia konkurencyjności międzynarodowej kraju i poszczególnych segmentów gospodarki. Podejmowane działania na styku polityki makro- i mezoekonomicznej stanowią wzajemne uzupełnienie i pozwalają ukształtować korzystne warunki gospodarowania dla podmiotów gospodarczych. Związek ten był wielokrotnie podnoszony [Josling, 2011; Czyżewski, Kulyk, 2012; Alston, Pardey, 2014] i stanowi ważny argument na rzecz funkcjonowania strefy euro. Funkcjonowanie wspólnego rynku oraz włączenie części krajów w system wspólnej waluty kształtuje odmienne uwarunkowania dla wymiany handlowej produktami rolnymi. Rozważając znaczenie wspólnej waluty, należy odnieść się do uwarunkowań makroekonomicznych. W warunkach globalizacji występujące nasilenie procesów regionalnej integracji powoduje zmianę konkurencyjności międzynarodowej. Integracja taka z definicji prowadzi do dyskryminacji przynajmniej części partnerów handlowych spoza danego ugrupowania. Wynika to z jednej strony z dążenia do ochrony rynku krajowego w warunkach zniesienia barier wewnętrznych, a z drugiej w wyniku integracji następuje zmiana warunków konkurencji na rynku wewnętrznym dzięki m.in. redukcji kosztów transakcyjnych. We wszystkich złożonych algorytmach stosowanych do oceny konkurencyjności ujmuje się w nich takie czynniki jak: finanse publiczne, politykę fiskalną, struktury instytucjonalne, struktury otoczenia biznesu, uwarunkowania prawne dla przedsiębiorstw, instytucje edukacyjne, poziom infrastruktury finansowanej przynajmniej w dużej mierze ze środków publicznych, wielkość zaangażowania państwa (zakres, w jakim polityka państwa sprzyja konkurencyjności – włącznie z poziomem zadłużenia narodowego, wydatkami rządowymi, polityką fiskalną, wydajnością państwa). Brane są także pod uwagę: przestrzeganie prawa i bezpieczeństwa, makroekonomiczna kondycja gospodarki narodowej, wielkość i struktura wydatków rządowych, deficyt budżetowy, stopa oszczędności publicznych, podatki, a także rola urzędów i regulacji, jakość instytucji prawnych oraz ich funkcjonowanie. Miary te podnoszą znaczenie czynników instytucjonalnych związanych z rolą państwa w gospodarce i jej wpływem na konkurencyjność podmiotów gospodarczych. Wskazuje to na znaczenie polityki gospodarczej, w tym także tej prowadzonej na poziomie mezogospodarki, a zatem polityki sektorowej. Można zauważyć, iż nawet jeżeli ze swej istoty polityki te nie są bezpośrednio związane z danym segmentem gospodarki, to mogą pośrednio wywierać wpływ na konkurencyjność międzynarodową danego sektora. Taki związek można wykazać np. w odniesieniu do polityki społecznej, która wpływając na warunki dochodowe, a tym samym poziom oczekiwanych płac, oddziałuje na konkurencyjność kosztową. Ocena znaczenia uwarunkowań instytucjonalnych winna obejmować związek pomiędzy sytuacją ekonomiczną podmiotów a procesem alokacji i tworzenia czynników produkcji w obrębie danego segmentu gospodarki. Polityki realizowane przez instytucje państwowe na poziomie mezogospodarki, jak wskazują badania, służą przede wszystkim zapewnieniu konkurencyjności i przyczyniają się do powstania krajowych przewag konkurencyjnych. Z drugiej strony polityka gospodarcza mająca na celu jedynie poprawę czynników makroekonomicznych jest niewystarczająca dla wzmocnienia konkurencyjności gospodarki. Wymaga bowiem uruchomienia przekształceń w obszarze mikroekonomicznym, a te w dużej mierze znajdują swoje odzwierciedlenie w relacjach cenowych. Odwołanie do teorii związanych z rozwojem gospodarczym zmienia

perspektywę postrzegania konkurencyjności. Jest to podejście kładące nacisk na zdolność do poprawy dobrobytu społecznego, w tym kreowania szeroko rozumianych warunków jakości życia. Wówczas, jak to jest w polityce UE, mowa jest o koncepcji zrównoważonego rozwoju i zapewnienia jak najlepszych warunków funkcjonowania społeczeństw. Oznaczać to może zmniejszenie konkurencyjności w ujęciu cenowym przy wzroście znaczenia opłat za dostarczanie dóbr publicznych i regulowaniu ich z uwzględnieniem ujemnych i dodatnich efektów zewnętrznych. Akcentowane są wówczas warunki rozwoju, takie jak infrastruktura (np. wodociągi czy drogi na obszarach wiejskich), sfera edukacji (np. doradztwo rolnicze), regulacje polityki handlowej (np. kwoty dostępu do rynku czy wymogi fitosanitarne) i produkcyjnej (np. założenia *greeningu*⁶). Sam udział w regionalnym ugrupowaniu integracyjnym uznaje się za czynnik sprzyjający poprawie międzynarodowej konkurencyjności krajów [Misala, 2011].

OCENA ZMIAN W FINANSOWYM WSPARCIU ROLNICTWA I KONKURENCYJNOŚCI CENOWEJ

Przemiany zachodzące w warunkach makroekonomicznych, a także w polityce finansowego wsparcia rolnictwa, wpływają na konkurencyjność cenową produktów rolnych. Jedną z istotnych płaszczyzn zewnętrznych, determinujących poziom tej konkurencyjności, są zmiany w zakresie kursu walutowego (w równaniu 1 ujęte w postaci symbolu E). Proces integracji europejskiej, którego jednym z wyznaczników stało się utworzenie strefy euro, niejednakowo kształtował wspomnianą konkurencyjność. Z jednej strony oczekiwany wyższy poziom stabilności tej waluty powinien zmniejszyć wahania wielkości przychodów gospodarstw rolnych i koszty rozłożenia ryzyka. Z drugiej jednak większa stabilność powinna powodować aprecjację euro, prowadząc do pogorszenia konkurencyjności cenowej homogenicznych produktów rolnych na rynku globalnym.

Rysunek 1. Zmiany w finansowym wsparciu rolnictwa mierzonym wskaźnikiem PSE (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.oecd/pse_database.org, (dostęp: 15.05.2015).

⁶ Nawiązująca do nurtu ekonomii ekologicznej i teorii zrównoważonego rozwoju koncepcja podnosi znaczenie czynników dobrostanu środowiska, stopniowo wprowadzanych do procesu stanowienia polityki rolnej UE. W ujęciu operacyjnym w perspektywie finansowej WPR na lata 2015-2020 obejmuje m.in. takie elementy jak: dywersyfikacja upraw, konieczność zachowania trwałych użytków zielonych oraz obszarów proekologicznych.

Przemiany te nie mogą być jednak oderwane od zmian w wielkości finansowego wsparcia rolnictwa. Można zauważyć bardzo wysoką zmienność pomiędzy polityką finansowego wsparcia rolnictwa w poszczególnych krajach (rysunek 1). Transpozycje, jakie miały miejsce zwłaszcza po roku 1990 wykazują stopniową redukcję tej wielkości w stosunku do produkcji rolnej. Choć zmiany te nie przebiegały jednakowo we wszystkich krajach, to jednak dla każdego z państw poziom finansowego wsparcia z lat 2010-2013 był niższy niż z lat 1986-1989 (rysunek 1). Proces ten miał zatem wymiar globalny. Redukcja występowała nawet w Australii, kraju o najniższym interwencjonizmie finansowym, i była powiązana z szybkim wzrostem produkcji rolnej, natomiast najniższa była w Japonii. Jeżeli jednak obliczymy odchylenie standardowe pomiędzy wartościami wsparcia w badanych okresach, to jego wielkość będzie bardzo podobna (odpowiednio 18,23% i 17,71%).

Tabela 1. Zmiany w wielkości finansowego wsparcia w badanych krajach mierzonego wskaźnikiem PSE i nominalnym kursem walutowym (w stosunku do USD) w %

	Współczynnik zmienności			Dynamika		
	PSE					
	1986-2013	1986-1998	2002-2013	1986-2013	1986-1998	2002-2013
Australia	49,34	27,29	28,34	14,90	38,13	39,03
Japonia	8,48	7,71	6,91	85,47	89,37	97,25
Kanada	35,23	33,38	21,55	30,95	42,94	56,63
UE-12	21,23	8,85	23,52	51,29	91,75	58,40
USA	35,77	23,57	34,27	30,83	89,42	40,32
	Kurs walutowy					
	1986-2013	1986-1998	2002-2013	1986-2013	1986-1998	2002-2013
	Australia	16,94	7,38	19,93	69,24	106,41
Japonia	17,64	13,83	14,84	57,91	77,68	77,83
Kanada	13,67	8,04	15,43	74,11	106,76	65,62
UE-12*	14,43	11,49	12,73	66,02	78,19	70,88

* Uwagi: 1. Państwom UE-12 w latach 1986-1998 przypisano zmiany kursu walutowego charakterystyczne dla marki zachodnioniemieckiej; 2. Współczynnik zmienności = odchylenie standardowe/średnia arytmetyczna *100%; 3. Dynamika liczona jest jako iloraz ostatniego z wymienionych lat do pierwszego; 4. Współczynnik zmienności stanowi średnią arytmetyczną współczynników z poszczególnych lat.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.oecd/pse_database.org, (dostęp: 15.05.2015).

Charakteryzując problem oceny zmienności ryzyka cenowego i jego wpływu na konkurencyjność produktów rolnych na rynku międzynarodowym, należy odwołać się do kilku czynników. Pierwszym z nich są różnice w relacjach kursowych i w stopniu stabilności poziomu kursu walutowego. Drugi dotyczy kosztów transakcyjnych międzynarodowej wymiany handlowej, wpływających na poziom cen na rynku wewnętrznym, a trzeci – stabilności cen produktów rolnych. W przypadku państw UE-12 można zauważyć wysoką zmienność finansowego wsparcia rolnictwa w latach 2002-2013, świadcząca przede wszystkim o zachodzących zmianach w strukturze transferów, a także przekształcaniach w otoczeniu zewnętrznym (globalnym). Podobne relacje były widoczne jedynie w Australii i USA. W pozostałych krajach współczynniki te nie zwiększały się, a nawet ulegały zmniejszeniu (Kanada).

Mimo wprowadzenia jednolitej waluty i poszerzenia obszaru, na jakim ta waluta obowiązuje, nie nastąpiło oczekiwane zmniejszenie wahań jej kursu (tabela 1). Współczynnik zmienności zwiększył się, co nie pozostało bez wpływu na wyższe wahania poziomu konkurencyjności cenowej na rynku globalnym produktów rolnych. Zatem dla podmiotów gospodarczych z państw UE-12 korzyści wynikały przede wszystkim z likwidacji barier na rynku wewnętrznym, w tym zniesienia walut krajowych państw członkowskich. W warunkach dużego udziału wymiany wewnątrzunijnej miało to istotny wpływ na funkcjonowanie gospodarstw rolnych z tego obszaru. Trzeba jednak zauważyć, iż wahania na rynkach globalnych niejednakowo oddziaływały w dwóch badanych okresach. W latach 2002-2013 w stosunku do okresu 1986-1998 nastąpił wyraźny wzrost stopnia zmienności w rozważanej grupie krajów. Można nawet zauważyć, iż poziom tych wahań w krajach UE-12 zwiększył się w zdecydowanie mniejszym stopniu niż w pozostałych państwach (tabela 1). Zatem efekt łączny rozważanych przemian był korzystny dla podmiotów wytwarzających produkty rolne w krajach strefy euro, przynajmniej w stosunku do badanej grupy państw wysokorozwiniętych. Z drugiej strony należy zwrócić uwagę na znaczne różnice w poziomie zarówno cen odniesienia (tabela 2), jak również cen bieżących (tabela 3) na poszczególnych krajowych rynkach rolnych.

Tabela 2. Dysproporcje w poziomie ceny odniesienia (P_o)* na poszczególnych rynkach rolnych z uwzględnieniem różnic w badanych krajach w %

Produkt rolny	Współczynnik zmienności			
	1986-1988	1996-1998	2002-2004	2011-2013
Pszenica	38,43	34,85	29,13	43,51
Jęczmień	66,18	64,08	51,58	37,68
Cukier	84,66	87,75	82,02	91,89
Wołowina	15,47	66,34	58,90	45,60
Mleko	56,24	15,34	17,46	11,85

* Cena odniesienia, tj. średnia cena na rynku globalnym, z uwzględnieniem kosztów transportu i ubezpieczeń, jako punkt odniesienia dla bieżącej ceny krajowej.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.fao.database.org (dostęp: 15.05.2015).

Największe dysproporcje w tym pierwszym przypadku dotyczyły zwłaszcza rynku cukru, gdzie mieliśmy do czynienia z wysokim poziomem finansowego wsparcia, oraz rynku jęczmienia. Skali tych dysproporcji nie można tłumaczyć jedynie kosztami realokacji produktów czy ich ubezpieczenia. Należy to wiązać z rosnącą heterogenizacją zarówno oczekiwań konsumentów, jak i samych rynków, w tym zróżnicowanych wymogów jakościowych, zwłaszcza iż w warunkach globalizacji i przynajmniej częściowej liberalizacji, także rynków rolnych, różnice te uległy dalszemu zwiększeniu.

Te dysproporcje przekładały się na nierówności występujące w poziomach cen bieżących na poszczególnych rynkach krajowych. W tym jednak przypadku kluczowe znaczenie miały przede wszystkim relacje kursowe oraz wielkości finansowego wsparcia rolnictwa. W rozważanym okresie nastąpiło wyraźne zbliżenie w poziomach cen pomiędzy rozważanymi krajami (tabela 3). W szczególności dotyczyło to rynku zbóż (pszenicy i jęczmienia). Skala redukcji była wynikiem obserwowanego wzrostu poziomu cen bieżących na tych rynkach (tabela 4) oraz zmniejszenia wielkości finansowego wsparcia rolnictwa (rysunek 1). Bliższa analiza relacji cenowych pozwala jednak zauważyć, iż w przypadku państw UE-12 nastąpiło na wszystkich rozważanych rynkach zwiększenie

Tabela 3. Dysproporcje w poziomie ceny bieżącej (P_k)* na poszczególnych rynkach rolnych z uwzględnieniem różnic w badanych krajach w %

Produkt rolny	Współczynnik zmienności			
	1986-1988	1996-1998	2002-2004	2011-2013
Pszonica	138,06	141,27	52,75	44,07
Jęczmień	148,36	147,93	102,84	73,56
Cukier	80,02	77,23	84,06	54,50
Wołowina	61,72	66,50	60,81	58,02
Mleko	52,31	44,65	48,79	41,49

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.fao.database.org (dostęp: 15.05.2015).

stopnia zmienności poziomu cen (tabela 4). Takie zjawisko nie było natomiast widoczne w innych krajach, gdzie te relacje kształtowały się różnokierunkowo. Prowadziło to do zwiększenia zarówno poziomu przychodów rolników z produkcji rolnej, jak i w konsekwencji poziomu dochodów uzyskiwanych bezpośrednio na rynku⁷. Zatem liberalizacja rynku w warunkach obniżenia wsparcia cenowego produktów rolnych nie została złagodzona przez względną stabilizację kursu walutowego waluty euro. Nie sprzyjało to redukcji ryzyka w działalności gospodarstw rolnych i stanowiło źródło dalszej destabilizacji tych rynków.

Jeżeli spojrzymy na poziom konkurencyjności wybranych grup produktów rolnych poprzez mierniki udziału w rynku światowym oraz stopień pokrycia konsumpcji krajową produkcją, można zauważyć kilka interesujących prawidłowości. Przede wszystkim nastąpiło zmniejszenie udziału państw UE-12 na wszystkich rozważanych rynkach w stosunku do produkcji światowej (tabela 5). Takie zjawisko może świadczyć o spadku konkurencyjności cenowej tych produktów. Skala redukcji w przypadku części z nich była znacząca, nawet jeżeli odniesiemy to do innych krajów wysokorozwiniętych (tabela 5 – rynek jęczmienia, cukru, mleka). Warto jednak zauważyć, iż nadal w wielu przypadkach udział ten pozostawał na relatywnie wysokim poziomie (np. mleko – w stosunku do innych krajów wysokorozwiniętych). Jeżeli jednak pomiar konkurencyjności przeprowadzimy na podstawie drugiego z rozważanych wskaźników, to ocena ta ulega stosownej korekcie. Mieliliśmy bowiem do czynienia w części przypadków z poprawą konkurencyjności (stopnia zrównoważenia – pszenica, jęczmień) lub jedynie z nieznacznym spadkiem tej relacji (cukier).

Poprzednie uwagi można zatem przypisać redukcji finansowego wsparcia rolnictwa i zmianie jego struktury pozwalającej „urealnicić”, tj. dostosować ceny do warunków globalnych, co oznaczało zmniejszenie udziału w ujęciu wartościowym. Pozwoliło to jednak zwiększyć konkurencyjność produktów i uzyskać lepsze dostosowania wielkości podaży do popytu. W konsekwencji konsumenci w mniejszym stopniu ponosili bezpośrednie koszty finansowego wsparcia rolnictwa. Natomiast zmiany kursowe poddane były silnej presji rynków globalnych, ale w ujęciu względnym sprzyjały poprawie konkurencyjności cenowej produktów rolnych z państw UE-12. Porównanie ostatniego z badanych z pierwszym okresem po wprowadzeniu euro (lata 2002-2004 – tabela 5) prowadzi nawet do wniosku, iż na wszystkich z rozważanych rynków (z wyjątkiem wołowiny) nastąpiło względne zwiększenie poziomu konkurencyjności mierzone stopniem pokrycia konsumpcji przez produkcję krajową.

⁷ W państwach tych miał miejsce udział wsparcia bezpośredniego, które nie jest ujmowane bezpośrednio w relacjach cenowych.

Tabela 4. Zmiany w poziomie ceny bieżącej wyrażonej w USD (P_K) na podstawowych rynkach rolnych (i) w krajach wysokorozwiniętych

	Współczynnik zmienności			Dynamika		
	1986-2013	1986-1998	2002-2013	1986-2013	1986-1998	2002-2013
Pszenica						
Australia	24,70	17,97	22,32	219,01	123,78	124,45
Japonia	58,63	6,62	17,93	25,71	81,72	124,06
Kanada	28,07	19,94	27,26	182,82	121,33	110,33
UE-12	24,01	15,80	30,55	108,57	61,28	198,93
USA	38,99	20,05	31,59	280,99	109,50	191,01
Jęczmień						
Australia	25,82	21,97	22,55	187,19	113,82	90,13
Japonia	38,81	8,01	8,23	39,15	75,92	103,25
Kanada	39,01	30,36	37,30	236,25	156,15	136,74
UE-12	22,21	13,61	29,26	109,74	63,27	185,11
USA	44,70	17,70	35,27	375,78	122,98	222,43
Cukier						
Australia	20,54	10,11	23,82	155,27	116,51	147,51
Japonia	25,46	7,17	31,36	46,38	86,36	58,96
Kanada						
UE-12	23,08	5,52	30,17	50,88	91,08	45,17
USA	19,34	6,78	22,55	150,77	98,80	146,80
Wołowina						
Australia	22,28	9,85	7,53	152,09	105,37	97,70
Japonia	9,13	12,09	5,40	104,66	94,22	107,98
Kanada	10,68	5,04	13,29	138,62	103,38	111,72
UE-12	14,07	4,88	16,10	152,99	99,70	161,15
USA	23,31	10,98	18,54	250,91	122,89	187,24
Mleko						
Australia	24,28	10,21	19,61	222,62	128,96	176,34
Japonia	6,05	5,66	5,42	91,42	82,89	110,83
Kanada	20,11	7,62	10,05	183,61	122,83	136,90
UE-12	7,02	5,20	8,32	128,49	114,82	110,65
USA	17,35	7,18	18,84	159,95	123,26	164,15

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.fao.database.org (dostęp: 15.05.2015).

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone rozważania nad znaczeniem funkcjonowania wspólnej waluty (euro) dla konkurencyjności produktów rolnych (relacji cenowych) pozwalają na sformułowanie kilku wniosków.

1. Redukcja finansowego wsparcia rolnictwa zachodząca we wszystkich analizowanych krajach prowadziła do zwiększenia poziomu wahań cen produktów rolnych. Proces liberalizacji w połączeniu z rosnącą liczbą powiązań handlowych, a zwłaszcza finansowych pomiędzy krajami, zwiększał niestabilność cenową przenoszona w dużej mierze przez wahania kursów walutowych. Rosły zatem koszty działalności gospodarstw rolnych na skutek zwiększenia kosztów transakcyjnych, m.in. z tytułu ryzyka rynkowego. W coraz mniejszym stopniu było to amortyzowane polityką finansowego wsparcia regulującą w okresie bazowym (przed 1990 rokiem) poziom cen produktów rolnych.

2. Zmiany w poziomie wahań cen produktów rolnych w krajach UE-12 po roku 2001, choć uległy zwiększeniu, to wykazywały niższy poziom niestabilności niż w innych wysokorozwiniętych

Tabela 5. Udział w rynku globalnym w % i pomiar pokrycia konsumpcji krajową produkcją

	Udział w rynku światowym			Wskaźnik pokrycia konsumpcji krajową produkcją		
	1986-2013	1986-1998	2002-2013	1986-2013	1986-1998	2002-2013
Pszenica						
Australia	2,75	3,30	3,93	447,14	345,13	414,93
Japonia	0,18	0,14	0,11	15,11	13,55	11,91
Kanada	4,75	3,60	3,74	365,77	278,65	329,66
UE-12	12,53	13,35	11,95	118,30	111,95	121,52
USA	10,66	9,43	8,74	184,17	174,78	165,53
Jęczmień						
Australia	1,98	5,05	3,93	105,82	130,82	128,38
Japonia	0,21	0,14	0,11	16,45	9,36	8,61
Kanada	7,48	7,38	3,74	86,08	80,16	108,93
UE-12	23,80	25,49	11,95	92,71	95,42	99,95
USA	5,94	3,94	8,74	116,35	108,02	94,59
Cukier						
Australia	3,41	3,49	2,37	100,00	100,00	90,81
Japonia	0,94	0,66	0,40	32,35	34,87	27,64
Kanada	0,11	0,06	0,07	.	.	.
UE-12	13,55	9,16	6,71	120,15	97,40	119,43
USA	6,18	5,11	4,77	85,49	83,53	82,66
Wołowina						
Australia	2,81	3,40	3,17	235,46	305,36	379,93
Japonia	1,06	0,86	0,77	64,11	39,81	41,52
Kanada	1,83	2,21	1,82	103,44	148,63	148,51
UE-12	14,02	10,18	8,58	106,43	99,04	98,52
USA	20,70	19,72	17,94	92,04	91,07	97,46
Mleko						
Australia	1,35	2,03	1,50	164,51	207,23	158,92
Japonia	1,60	1,61	1,24	74,70	65,83	64,95
Kanada	1,63	1,51	1,36	100,40	89,35	87,35
UE-12	22,02	18,98	16,28	117,56	103,29	103,39
USA	13,92	14,86	14,52	103,59	97,98	103,94

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.fao.database.org (dostęp: 15.05.2015).

krajach świata. Zwiększenie niestabilności cen miało wymiar globalny. Jednak w krajach UE-12 wzrost niestabilności w poziomie cen bieżących w większości przypadków wykazywał wolniejszy wzrost niż w pozostałych krajach. Zmniejszył się natomiast poziom dysproporcji cen produktów rolnych pomiędzy rozważanymi krajami, mimo iż ceny odniesienia (m.in. ze względu na koszty transakcyjne) wykazywały różnokierunkowe dostosowania.

3. Poziom konkurencyjności rozważanych produktów rolnych na podstawie na podstawie wskaźnika pokrycia konsumpcji krajową produkcją wykazywał w przypadku UE-12 nieznaczny wzrost. Dotyczyło to większości badanych rynków. Jednak w stosunku do pozostałych rozważanych gospodarek (krajów), nawet o wyraźnych przewagach agropstrycznych i strukturalnych (Australia i USA), nie następowało pogorszenie konkurencyjności. Można częściowo przypisać to wspólnej walucie zapewniającej wyższy poziom stabilności w wymianie handlowej.

CZĘŚĆ IV

**ARTYKUŁY OPRACOWANE NA PODSTAWIE
NAJLEPSZYCH PRAC DYPLOMOWYCH
VI EDYCJI STUDIÓW PODYPLOMOWYCH
„MECHANIZMY FUNKCJONOWANIA STREFY EURO”**

Dominik Jaworski¹

POZIOM SIŁY NABYWCZEJ PRZECIĘTNEGO GOSPODARSTWA DOMOWEGO PO PRZYSTĄPIENIU KRAJU DO STREFY EURO

STRESZCZENIE

Efekty przystąpienia do strefy euro mają wpływ zarówno w skali makro (gospodarki poszczególnych krajów czy też cała strefa euro), jak i w skali mikro (najmniejsze jednostki społeczne – przeciętne gospodarstwa domowe). Literatura tematyczna zdecydowanie skupia się na opisie w skali makroekonomii, nie jest skierowana i często nie jest zrozumiała dla przeciętnego obywatela. Ten rozdźwięk powoduje konieczność dostosowania wskaźników, badań oraz dyskusji do potrzeb przeciętnego gospodarstwa domowego. W artykule podjęto próbę sprowadzenia dyskusji społecznej na postulowany poziom, a celem jest próba weryfikacji efektów przystąpienia do strefy euro dla przeciętnego gospodarstwa domowego mierzonych poziomem cen, dochodu dyspozycyjnego gospodarstwa domowego i realną siłą nabywczą w perspektywie natychmiastowej oraz w średnim czasie po przystąpieniu danego kraju do III etapu Unii Gospodarczej i Walutowej. Wnioski wysunięte na podstawie badań statystycznych mogą służyć za głos w dyskusji społecznej osadzony w realiach przeciętnego gospodarstwa domowego, a równocześnie oparte na realnych danych empirycznych.

WPROWADZENIE

Wspólna waluta jest wprowadzona w celu optymalizacji efektywności ekonomicznej zrzeszonych w Unii krajów, mając się przyczynić do wzrostu ogólnego dobrobytu zamieszkujących je ludzi². Efekty przyjęcia euro z punktu widzenia przeciętnego człowieka są rozpatrywane z reguły za-

¹ Mgr Dominik Jaworski, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Ekonomii. Promotor: dr Krystyna Mi-tręga-Niestrój.

² Polemiką w stosunku do tego twierdzenia są opinie mówiące o tym, że Unia Europejska powstała w istocie w celach politycznych [Oręziak, 2009] lub że realizacja strefy znacznie odbiega od teoretycznych podstaw optymalnego obszaru walutowego [Czarzyńska, 2012].

ledwie „w domyśle”, poprzez sytuację gospodarczą danego kraju. Według autora artykułu dyskusja społeczna powinna być mocno osadzona w realiach przeciętnego gospodarstwa domowego, skutki dla gospodarki powinny być natomiast tłem dla prowadzonej debaty społecznej. Nacisk na spełnienie tych warunków położono w pierwszej części niniejszego artykułu.

Celem pracy jest próba weryfikacji efektów przystąpienia do strefy euro dla przeciętnego gospodarstwa domowego danego kraju mierzona poziomem cen oraz jego dochodu dyspozycyjnego i w efekcie realną siłą nabywczą w okresie bezpośrednio następującym po zmianie waluty (w stosunku do roku poprzedzającego) oraz w 5 lat po przystąpieniu danego kraju do strefy euro.

Dzięki temu staje się możliwe zweryfikowanie prawdziwości hipotezy: czy i w jakim czasie siła nabywczą przeciętnego gospodarstwa domowego danego państwa zmienia się po przystąpieniu do strefy euro.

W przekonaniu autora opinie społeczne mówiące o obniżeniu siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego po przystąpieniu do strefy euro wynikają w większej części ze zjawiska „iluzji euro”³, niż z danych statystycznych.

Część druga przedstawia wyniki badań opartych o publikacje Eurostatu na powyższy temat, poszerzone o interpretację.

Należy zauważyć, że nie wiadomo więc, na ile badany efekt był spowodowany innym czynnikiem (np. ogólną sytuacją gospodarczą na świecie) lub też naturalną konsekwencją rozwoju gospodarczego, który nastąpiłby również (choć pewnie w innej skali) bez wspólnej dla krajów strefy euro waluty.

Metodami badawczymi zastosowanymi przy weryfikowaniu hipotezy są: metoda analizy i krytyki piśmiennictwa, metoda analizy i syntezy logicznej (głównie w odniesieniu do konstruktów siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego); w dalszej kolejności są to metody statystyczne (w oparciu o już przeprowadzone badania Eurostatu).

SIŁA NABYWICZA PRZECIĘTNEGO GOSPODARSTWA DOMOWEGO JAKO KONSEKWENCJA PRZYSTĄPIENIA JEGO KRAJU DO STREFY EURO

Wyniki sondażu CBOS [Roguska, 2014] wskazują na rekordowo niskie poparcie społeczne (68% głosów przeciw) dla wejścia Polski do strefy euro, a jako główny efekt przystąpienia jest wymieniany wzrost cen⁴. Ankietowani znacząco lepiej oceniali skutki przystąpienia do strefy euro dla gospodarki niż dla przeciętnego człowieka. Wg publikacji Komisji Europejskiej [2008] ankietowani znacząco lepiej ocenili korzyści strefy euro dla Europy niż dla własnego kraju. Korzyści ekonomiczne postulowane przez teorię optymalnych obszarów walutowych [Mundell, 1961] mogą być zatem rozpatrywane przez przeciętnego człowieka w perspektywie „korzyści dla kogoś innego” i w odezwaniu od realnych dla niego benefitów.

Konsekwencje korzyści i kosztów związanych z przejściem od waluty krajowej do waluty euro dla przeciętnego gospodarstwa domowego

Konsekwencje płynące z posiadania wspólnej waluty są rozpatrywane z perspektywy gospodarek poszczególnych krajów [m.in. Opolski, Górski, 2012; Mycielska, 2014] oraz ze względów politycznych [NBP, 2009; Królak-Werwińska, 2006] czy radzenia sobie z problemami globalnymi [Tausch, 2002].

³ Patrz część 1.2.

⁴ Z badań wynika, że wiedza przeciętnego człowieka w Polsce o skutkach wprowadzenia waluty i w ogóle o walucie euro jest niewielka [Garlicki, 2009].

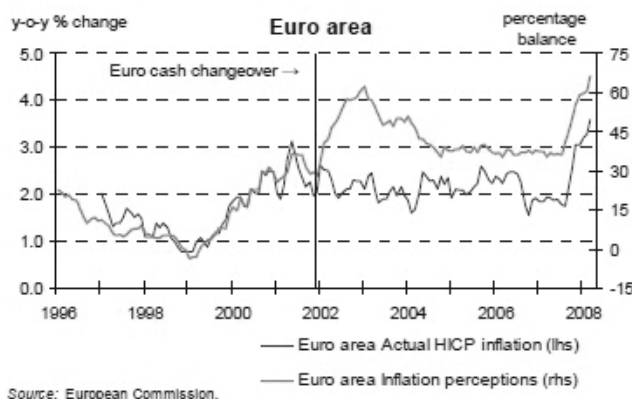
Nieliczne są publikacje próbujące przełożyć wyżej wymienione czynniki na poziom konsumentów [np. Komisja Europejska, 2015; Gajewski, 2014; Chrzanowska, Proczek, 2014]. Ważne jest, że „trwałych korzyści z integracji monetarnej należy raczej upatrywać w perspektywie co najmniej średniookresowej, natomiast duża część kosztów jest ponoszona w krótkim okresie” [Rogut, 2014]. Ocena społeczna zmiany waluty na euro jest więc niewątpliwie narażona na błędy poznawcze (w tym głównie efekt „iluzji euro”).

„Iluzja euro” jako przyczyna postrzegania wprowadzenia wspólnej waluty przez pryzmat wzrostu cen

Badania potwierdzają brak znaczącego wpływu zmiany waluty na wzrost cen (udział ok. 0,12-0,29 p.p. wobec wielkości 2,3% inflacji w strefie euro w 2002 r. [Osińska, 2011]).

Wsparcie społeczne dla waluty euro jest skorelowane z inflacją, a właściwie z jej społecznym postrzeganiem. Konsumentki bowiem odczuwali zmiany cen jako znacząco wyższe niż pokazywały to dane statystyczne (zob. rysunek 1.). Efekt ten nazwano „iluzją euro”.

Rysunek 1. Efekt „iluzji euro”



Źródło: Komisja Europejska, 2008, s. 32.

Pomimo to, że „iluzja euro” jest powodowana głównie czynnikami psychologicznymi [Wilko-wicz, 2015]⁵, poza spadkiem poparcia dla integracji walutowej niesie ze sobą niepożądane efekty dla gospodarki: ograniczenie popytu konsumpcyjnego oraz rzeczywisty dalszy wzrost cen wskutek zwiększonych żądań płacowych i mechanizmu spirali płacowo-cenowej [Osińska, 2011].

Od „iluzji euro” nie są też niestety wolne przekazy polityczne⁶ oraz artykuły prasowe kształtujące opinie społeczne⁷.

⁵ Zjawisko to jest spójne z teorią perspektywy [Kahneman, 2012], czyli skłonnością ludzi do nadawania nadmiernej wagi i przeceniania negatywnych efektów dużo bardziej niż pozytywnych.

⁶ Temat euro wykorzystano w kampanii prezydenckiej w RP w 2015 r. do spolaryzowania dyskusji społecznej w oparciu o negatywną propagandę na temat cen w Słowacji. Tymczasem konsekwencje przystąpienia Słowacji do strefy euro opisuje Słowak F. Ruzicka [2009].

⁷ Wywiady T. Cukiernika przeprowadzane ze słowackimi ekspertami (np. <http://tomaszcukiernik.pl/artykuly/artykuly-wolnorynkowe/euro-pograz-a-gospodarke-slowacji/>), w których tytuły wskazują na antyintegracyjne poglądy autora, natomiast ich wymowa różni się z poglądami adwersarzy przedstawionymi w wyżej wymienionych artykułach. Podobne artykuły dotyczą Litwy (<http://wpolityce.pl/swiat/238689-litwini-przekonali-sie-na-wlasnej>).

W celu osadzenia dyskusji w realiach przeciętnego gospodarstwa domowego w powiązaniu z danymi statystycznymi sprawdzono, jak zmieniła się jego siła nabywcza po przystąpieniu do strefy euro.

Ocena rezultatów zmiany waluty dla statystycznego gospodarstwa domowego poprzez badanie siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego danego kraju

Czas zmiany waluty poddaje się wszechstronnemu i zróżnicowanemu opisowi opartemu na mnogości dostępnych zestawień. Również w odniesieniu do siły nabywczej w różnych aspektach stosuje się współczynniki ekonomiczne takie jak: PKB *per capita*, GfK Purchasing Power Index, Human Poverty Index, PPS, indeksy Big Maca i in. Żaden z nich nie oddaje jednak w 100% siły nabywczej z punktu widzenia przeciętnego gospodarstwa domowego danego kraju⁸.

Pamiętając, że ekonomia to nauka również w skali mikro (czyli w ujęciu społecznie powiązanych ze sobą gospodarstw domowych⁹), zbadano relację dochodu dyspozycyjnego przeciętnego gospodarstwa domowego do cen produktów w stosunku do średniej unijnej, którą oddaje siła nabywcza przeciętnego gospodarstwa domowego. Pozwoli to na weryfikację hipotezy artykułu.

Zależności te najpełniej opisano w krajach, które najdłużej należą do strefy euro¹⁰, a wnioski na temat zmiany wielkości siły nabywczej starano się ująć w szerszej perspektywie. Kolejność wstąpienia do strefy euro obrazuje tabela 1.

Tabela 1. Daty przystąpienia kolejnych państw do strefy euro

Data:	Kraj lub grupa krajów przystępująca do strefy euro:
1.01.1999 r. (w obrocie gotówkowym od 1.02.2002 r.)	Portugalia, Włochy, Belgia, Luksemburg, Austria, Holandia, Niemcy, Francja, Finlandia, Hiszpania, Irlandia
1.01.2001 r. (w obrocie gotówkowym od 1.01.2002 r.)	Grecja
1.01.2007 r.	Słowenia
1.01.2008 r.	Malta i Cypr
1.01.2009 r.	Słowacja
1.01.2011 r.	Estonia
1.01.2014 r.	Łotwa
1.01.2015 r.	Litwa

Źródło: Opracowanie własne [za:] Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Wprowadzenia Euro przez Rzeczpospolitą Polską, 2015.

Walutą euro posługują się także inne kraje, jednakże z racji braku ich funkcjonowania w ramach struktur Unii Europejskiej pominięto ich analizę [Berlińska, Tchorek, Kawala, 2013].

skorze-wprowadzenie-euro-oznacza-podwyzki – w artykule tym nie pojawia się ani jedna dana statystyczna...), ko-
respondując z opinią ministra finansów Litwy Rimantasa Šadžiusa (<http://zw.lt/gospodarka/sadzius-na-wzrost-cen-uslug-wprowadzenie-euro-nie-ma-wplywu/>).

⁸ O konieczności wprowadzenia nowych wskaźników z zakresu danych społecznych oraz środowiskowych mówi m.in. komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego [2009].

⁹ W. Kopaliński [1999] definiuje ekonomię m.in. jako „naukę o gospodarowaniu ludzi żyjących we wzajemnej więzi społecznej”. Według M. Bochenek [2004] słowo ekonomia oznacza „kierowanie gospodarstwem domowym”.

¹⁰ Do krajów tych zaliczona została również Grecja, która przystąpiła do strefy euro 2 lata później niż 11 pierwszych państw – natomiast wszystkie 12 krajów wprowadziło euro do obrotu gotówkowego w tym samym czasie (1 stycznia 2002 r.) – traktowane są więc w niniejszej pracy tak samo [za:] Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Wprowadzenia Euro przez Rzeczpospolitą Polską, 2015 oraz Ministerstwo Finansów, 2010].

Operacjonalizacja „siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego danego kraju”

Gospodarstwo domowe jest rozumiane tożsamo z definicją Eurostatu: stanowi podstawową jednostkę społeczną, która posiada: wspólne sprawy, wydatki i codzienne potrzeby oraz wspólną przestrzeń życiową. Oznacza ono zarówno pojedynczą osobę żyjącą samotnie, jak i grupę osób, niekoniecznie spokrewnionych, żyjących pod tym samym adresem, prowadzących wspólnie dom.

Siła nabywcza przeciętnego gospodarstwa domowego danego kraju jest rozumiana jako dyspozycyjny dochód przeciętnego gospodarstwa domowego w stosunku do ceny mierzonej indeksem PLI.

Dochód dyspozycyjny gospodarstwa domowego jest wyliczany za Eurostatem poprzez dodanie wszystkich dochodów każdego z członków gospodarstwa domowego, uwzględnienie kosztów gospodarstwa domowego (składki społeczne i zdrowotne, podatki, wydatki na mieszkanie) oraz poddany skali ekwiwalentności (skali zmodyfikowanej OECD¹¹).

Poziom cen zmierzono wskaźnikiem PLI (*Price Level Index*). Bierze on pod uwagę ceny 2400 różnych produktów i usług i zestawia je procentowo pomiędzy poszczególnymi krajami Unii Europejskiej w odniesieniu do średniej unijnej, pomijając zniekształcenia wysokości poziomu cen ze względu na ogólną sytuację gospodarczą na świecie w danym czasie. Wskaźnik ten jest otrzymywany poprzez stosunek wskaźnika PPP (*Purchasing Power Parity*) [Wejner, 2008] do wartości kursu waluty danego kraju.

POZIOM SIŁY NABYWCZEJ PRZECIĘTNEGO GOSPODARSTWA DOMOWEGO W UNII EUROPEJSKIEJ PO PRZYSTĄPIENIU DO STREFY EURO

Badanie dochodu dyspozycyjnego, poziomu cen oraz siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego krajów, które przystąpiły do strefy euro

Siłę nabywczą obliczono na bazie wskaźników dochodu dyspozycyjnego przeciętnego gospodarstwa domowego (tabele 2-3) oraz poziomu cen PLI (tabele 4-5).

Tabela 2. Dochód dyspozycyjny przeciętnego gospodarstwa domowego w latach 2001-2007 w 12 krajach, które przyjęły euro w „pierwszej fali” (euro na mieszkańca)

KRAJ/ROK	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Belgia	15 300	15 400	15 400	15 700	16 100	16 800	17 600
Niemcy	16 400	16 500	16 900	17 200	17 600	18 000	18 300
Irlandia	14 600	14 900	15 500	16 400	17 600	18 300	19 400
Grecja	-	-	-	-	-	12 900	14 200
Hiszpania	10 300	10 700	11 200	11 800	12 500	13 200	13 700
Francja	15 300	15 900	16 200	16 800	17 200	17 900	18 700
Włochy	14 200	14 800	15 100	15 500	15 800	16 300	16 700
Luksemburg	-	-	-	-	-	24 900	26 100
Holandia	13 400	14 300	14 200	14 400	14 600	15 000	15 600
Austria	15 800	16 100	16 600	17 200	18 000	18 800	19 700
Portugalia	8 200	8 500	8 800	9 100	9 400	9 600	10 000
Finlandia	12 600	13 200	13 900	14 600	14 800	15 300	16 200

■ – rok wprowadzenia euro do obrotu gotówkowego

Źródło: Eurostat.

¹¹ O wpływie wyboru skali ekwiwalentności na wyniki badań piszą m.in. P. Łukasiewicz, G. Koszela, A. Orłowski [2015].

Tabela 3. Dochód dyspozycyjny przeciętnego gospodarstwa domowego w Słowenii w latach 2006-2011 oraz Słowacji i Estonii w latach 2008-2011 (euro na mieszkańca)

KRAJ/ROK	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Słowenia	8 900	9 600	10 400	10 300	10 300	10 500
Słowacja	-	-	6 600	7 000	7 200	7 400
Estonia	-	-	6 000	5 700	5 400	5 900

■ – rok przystąpienia do strefy euro w obrocie gotówkowym

Źródło: Eurostat.

W przypadku Malty i Cypru z powodu braku dostępnych danych nie było możliwe wyliczenie wartości siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego.

Tabela 4. Indeks poziomu cen PLI w 12 krajach, które przyjęły euro w „pierwszej fali” w latach 2001-2007 (procent średniej unijnej)

KRAJ/ROK	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Belgia	104,4	102,1	106,0	107,9	108,5	110,0	111,3
Niemcy	111,2	110,5	108,5	107,0	102,9	102,1	101,0
Irlandia	119,2	123,0	124,2	125,5	124,3	126,8	127,4
Grecja	79,3	77,4	82,6	84,1	87,1	88,1	89,4
Hiszpania	85,0	83,7	87,3	88,9	90,5	90,9	92,4
Francja	104,5	103,2	108,8	109,5	108,8	109,5	108,7
Włochy	96,9	103,7	105,0	106,6	107,0	105,8	104,1
Luksemburg	113,5	110,7	112,6	112,6	122,6	120,3	123,7
Holandia	102,8	102,1	107,5	105,9	105,5	104,7	103,4
Austria	107,3	105,3	104,9	104,5	105,9	104,3	106,2
Portugalia	85,4	86,7	87,3	88,4	84,4	83,9	84,4
Finlandia	124,7	123,4	126,1	122,9	123,2	121,8	118,6

■ – rok wprowadzenia euro do obrotu gotówkowego

Źródło: Eurostat.

Tabela 5. Indeks poziomu cen PLI w Słowenii, na Cyprze, Malcie, Słowacji i w Estonii w latach 2006-2013 (procent średniej unijnej)

KRAJ/ROK	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Estonia	62,4	67,1	70,5	70,1	68,4	69,5	70,1	72,1
Cypr	91,2	89,9	88,5	90,9	90,2	94,2	92,9	91,1
Malta	70,0	71,0	72,6	73,1	74,1	77,2	78,1	80,2
Słowenia	75,6	77,6	81,6	86,5	85,2	84,5	82,5	82,0
Słowacja	53,4	57,7	63,8	67,1	64,3	65,1	65,0	64,7

■ – rok wprowadzenia euro do obrotu gotówkowego

Źródło: Eurostat.

Tabela 6. Siła nabywcza przeciętnego gospodarstwa domowego w 12 krajach, które przyjęły euro w „pierwszej fali” w latach 2001-2007

KRAJ/ROK	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Belgia	14 655	15 083	14 528	14 551	14 839	15 273	15 813
Niemcy	14 748	14 932	15 576	16 075	17 104	17 630	18 119
Irlandia	12 248	12 114	12 480	13 068	14 159	14 432	15 228
Grecja	-	-	-	-	-	14 642	15 884
Hiszpania	12 118	12 784	12 829	13 273	13 812	14 521	14 827
Francja	14 641	15 407	14 890	15 342	15 809	16 347	17 203
Włochy	14 654	14 272	14 381	14 540	14 766	15 406	16 042
Luksemburg	-	-	-	-	-	20 698	21 099
Holandia	13 035	14 006	13 209	13 598	13 839	14 327	15 087
Austria	14 725	15 290	15 825	16 459	16 997	18 025	18 550
Portugalia	9 602	9 804	10 080	10 294	11 137	11 442	11 848
Finlandia	10 104	10 697	11 023	11 880	12 013	12 562	13 659

■ – rok wprowadzenia euro do obrotu gotówkowego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tabela 7. Siła nabywcza przeciętnego gospodarstwa domowego w Słowenii w latach 2006-2011 oraz w Słowacji i Estonii w latach 2008-2011

KRAJ/ROK	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Słowenia	11 772,5	12 371,1	12 745,1	11 907,5	12 089,2	12 426,0
Słowacja	-	-	10 345	10 432	11 198	11 367
Estonia	-	-	8 510	8 131	7 895	8 489

■ – rok wprowadzenia euro do obrotu gotówkowego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wnioski płynące ze zmiany siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego w latach następujących po przystąpieniu do strefy euro

W każdym z rozpatrywanych 12 krajów „pierwszej fali” dochód dyspozycyjny przeciętnego gospodarstwa domowego w roku przystąpienia do strefy euro zwiększył się średnio o 3,24% (w przypadku Grecji i Luksemburga dane nie są dostępne). Średni wzrost dochodu dyspozycyjnego przypadającego na członka przeciętnego gospodarstwa domowego w omawianych krajach w całym badanym okresie to 3,25% w skali roku (inflacja HICP w tym samym okresie to 2,4% w skali roku).

Poziom cen w I roku w 9 z 12 rozpatrywanych krajów w porównaniu do średniej unijnej zmalał średnio o 0,75 p.p. Wyjątkiem są Włochy, Irlandia i Portugalia, w których został odnotowany wzrost cen w porównaniu do średniej, przy czym wzrost we Włoszech wyniósł aż 6,8 p.p. Każdy z nich odnotował podwyżkę dochodu dyspozycyjnego przypadającego na osobę przeciętnego gospodarstwa domowego powyżej 2%; kraje, które miały podobną podwyżkę tego dochodu (Hiszpania, Finlandia, Francja), odnotowały ponadprzeciętny wzrost cen w kolejnym roku.

W następnych latach widać stabilizację cen w stosunku do średniej unijnej: w krajach „dwunastki” ceny wzrosły średnio o 0,57 p.p. i w istocie jedynie nieznacznie wzrosły wobec średniej cen w Unii Europejskiej w okresie 5 lat od zmiany waluty.

Poziom siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego w tych krajach w roku przystąpienia do strefy euro wzrósł w 8 na 10 krajów średnio o 3,04%. Wyjątkami od obserwacji są Irlandia oraz Włochy (odpowiednio spadki o 1,1% oraz 2,61%). W kolejnym roku spadek siły nabywczej nastąpił w 3 krajach: Belgii (-3,68%), Francji (-3,36%) oraz w Holandii (aż -5,69%). Reasumując, pierwsze lata po zmianie walut krajowych na euro charakteryzowały się zmiennością pomiędzy krajami, od 2004 r. globalnie obowiązywał trend wzrostowy omawianego wskaźnika.

Słowenia zmieniła swoją walutę z początkiem ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego (2007 r.) oraz jako pierwszy kraj z grupy 10 przystępujących do Unii Europejskiej w 2004 r. [Czech, 2013]. Dochód dyspozycyjny gospodarstwa domowego w przeliczeniu na osobę przez pierwsze 2 lata zwiększał się: o 7,87% oraz 8,33%; w 3-5 roku nastąpiła stabilizacja (średnio 0,33% wzrostu w tym okresie). Przystąpienie do strefy euro z początkiem kryzysu nie wpłynęło jednak negatywnie na dochody dyspozycyjne gospodarstw domowych Słowenii¹².

Ceny w Słowenii mierzone współczynnikiem PLI kształtują się symetrycznie do dochodu dyspozycyjnego z opóźnieniem jednego roku, tzn. w pierwszych dwóch latach rosną (o 4% w 2008 roku oraz o 4,9% w stosunku do średniej unijnej w 2009 roku), w kolejnych latach widać obniżanie się cen w stosunku do średniej unijnej.

Wzrost siły nabywczej w przeliczeniu na członka gospodarstwa domowego Słowenii w pierwszych 2 latach został zniwelowany przez spadek w trzecim roku. Taką sytuację można rozpatrywać przez pryzmat rocznego opóźnienia w Słowenii poziomu cen za dochodem dyspozycyjnym: w 2009 roku dochód dyspozycyjny już podlegał stagnacji, a poziom cen w następstwie wzrostu dochodu dyspozycyjnego w 2008 roku jeszcze wzrósł, co w efekcie dało spory spadek siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa. Można jednak powiedzieć, że przystąpienie do strefy euro nie obniżyło siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego Słowenii, pomimo globalnego kryzysu gospodarczego w tym czasie.

Malta i Cypr przystąpiły do strefy euro w dobie ogólnoświatowego kryzysu, jednak różnie zareagowały na przyjęcie euro, co jeszcze raz potwierdza, że trudno jest prognozować zachowanie całej gospodarki na podstawie jednej zmiennej, bez osadzenia w szerszym kontekście danych gospodarczych oraz geograficznych. Są to kraje niewielkie o znacznej przewadze sektora usług w udziale w PKB (praktycznie $\frac{3}{4}$ całego PKB w obydwóch przypadkach), dużo bardziej uzależnione od większych sąsiadów i globalnych tendencji na rynku niż kraje większe, a co za tym idzie są bardziej narażone na wahania wszelkich zmiennych makroekonomicznych. Malta jest ciekawym przykładem na różnice w rankingach dochodów: dochód brutto nie jest wysoki wobec średniej unijnej, natomiast jedno z najmniejszych obciążeń podatkowych dla osób fizycznych stawiają dochód dyspozycyjny przypadający na przeciętne gospodarstwo domowe na konkurencyjnym poziomie [Camilleri, 2012] wobec innych krajów Unii.

Dochód dyspozycyjny na Słowacji z roku na rok wzrastał. Według wskaźnika PLI ceny w Słowacji w roku zmiany waluty wzrosły wobec średniej unijnej o 3,3 p.p., jednak w następnym roku zmalały o zbliżoną wielkość (2,8 p.p.), w kolejnych latach stabilizując się. Zmiana waluty na euro na Słowacji odpowiadała w okresie od XII 2008 do II 2009 za nie więcej niż 0,3 p.p. inflacji [Czech, 2013]. Siła nabywcza w kolejnych trzech latach po przystąpieniu do strefy euro wzrasta, w tym w 2010 roku aż o 7,34%. Mogły mieć na to wpływ: pierwsze lata po ogólnoświatowym kryzysie gospodarczym (naturalny wzrost po latach stagnacji gospodarczej), a także przemodelowanie źródeł dochodów gospodarki na Słowacji. Reasumując, nie sprawdzają się opinie mówiące, iż po wprowadzeniu strefy euro na Słowacji obniżył się poziom życia materialnego przeciętnego gospodarstwa domowego.

¹² Oczywiście o całościowej ocenie efektów należy rozmawiać w szerszym kontekście (tak jak i w przypadku pozostałych państw).

W Estonii zmiana waluty z krajowej na euro poprawiła wielkość dochodu dyspozycyjnego aż o 9,26%, przy czym w tym samym roku wzrost cen w stosunku do średniej unijnej zmienił się tylko o +1,1 p.p. W 2011 r. siła nabywcza przeciętnego gospodarstwa domowego w przeliczeniu na osobę zwiększyła się znacznie (o 7,53%)¹³. Jeżeli popatrzymy na dłuższy okres „wstecz”, to w okresie 3 lat zarówno dochód dyspozycyjny, jak i siła nabywcza w roku przystąpienia do strefy euro zmalały (odpowiednio o -1,67% oraz -0,25%), co jednak niewątpliwie można interpretować bardziej jako efekt ogólnoswiatowych zawirowań na rynkach finansowych niż samego przystąpienia do strefy euro.

PODSUMOWANIE

Pomimo wielu zawirowań gospodarczych, jak i słabości realizacji niektórych postanowień wizji zjednoczeniowych [Czarczyńska, 2012] – można wysunąć wniosek, że zostało spełnione założenie o poprawie życia materialnego ludzi zamieszkujących obszar krajów Unii Gospodarczej i Walutowej. Nie wiadomo jednak dokładnie, na ile obserwowane efekty były konsekwencją przyjęcia przez badane kraje waluty euro, a na ile były po prostu efektem ogólnego wzrostu gospodarczego i poprawy dobrobytu w Europie.

Podsumowując, wnioski z badań ujawniły:

1. w krótkim okresie większą zmienność obserwowanych danych w poszczególnych krajach, w średnim okresie występowała ogólna zbieżność stabilizacji cen oraz znacznego wzrostu dochodu dyspozycyjnego oraz siły nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego w przeliczeniu na osobę,
2. w zakresie zarobków występowanie znacznej heterogeniczności zróżnicowania dochodów [Simon, 2015], co przekłada się również na różnice w obserwowanym dochodzie dyspozycyjnym (+33,01% w okresie 6 lat w Hiszpanii przy 11,59% w Niemczech) oraz w efekcie również w sile nabywczej przeciętnego gospodarstwa domowego w przeliczeniu na osobę (+35% siły nabywczej w okresie 7 lat w Finlandii oraz tylko +5,55% w Słowenii),
3. niewielki średni wzrost cen wobec średniej unijnej w średnim okresie. W krótkim okresie ceny wobec średniej ogólnie nie podniosły się i w kolejnych latach były raczej efektem wzrostu dochodu dyspozycyjnego przypadającego na przeciętne gospodarstwo domowe w przeliczeniu na osobę po zmianie waluty na euro.

Odnosząc się do hipotezy niniejszej pracy: jeżeli przyjęcie euro wpływa na ogólny poziom siły nabywczej przeciętnych gospodarstw domowych zamieszkujących kraje strefy euro, to należy rozpatrywać ten wpływ pozytywnie. W perspektywie średniookresowej można było jednak oprzeć analizę tylko na krajach z odpowiednio długim zakresem danych statystycznych. Z postępowaniem czasu z pewnością dostępne będą nowe dane, które pozwolą na poszerzenie badanej w artykule tematyki.

Pamiętając o odpowiednim przygotowaniu gospodarki danego kraju do wejścia do strefy euro, społeczeństwo powinno rozpatrywać efekty przystąpienia dla swojego budżetu domowego przez pryzmat większych oczekiwanych korzyści niż kosztów przystąpienia do strefy euro. Jest to ważne w kontekście aktualnej sytuacji Polski i efektów jej przystąpienia do strefy euro, a także w dyskusji społecznej prowadzonej na ten temat.

¹³ Dalsze perspektywy rozwoju ekonomicznego Estonii rozwijają: S. Leitner, G. Hunya, D. Hanzl-Weiss [2011].

Marcin Hołota¹

POZIOM ZADŁUŻENIA I DEFICYTY BUDŻETOWE INSTYTUCJI SZCZEBLA RZĄDOWEGO I SAMORZĄDOWEGO W KRAJACH UE, CZYLI NA JAKIM POZIOMIE GENEROWANY JEST PROBLEM NADMIERNYCH DEFICYTÓW BUDŻETOWYCH

STRESZCZENIE

Występowanie długu publicznego jest zjawiskiem powszechnym zarówno w odniesieniu do poszczególnych krajów, jak również w odniesieniu do poszczególnych szczebli władz publicznych. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie struktury długu poszczególnych państw europejskich oraz wykazanie, w jakim stopniu dług generowany na szczeblu samorządowym wpływa na przyrost długu publicznego w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Druga część artykułu przedstawia sytuację dotyczącą zadłużenia w Polsce i wpływ deficytów/nadwyżek budżetowych poszczególnych sektorów na deficyt finansów publicznych.

WPROWADZENIE

Władze publiczne działające na rzecz określonej społeczności realizują rozmaite zadania służące zaspokojeniu potrzeb tej społeczności z wyłączeniem operacji handlowych². Realizacja zadań powoduje konieczność gromadzenia i wydatkowania środków. Jak pokazuje praktyka, rzadko udaje się osiągnąć poziom równowagi pomiędzy dochodami i wydatkami. Niedobór środków finansowych na pokrycie wszystkich zaplanowanych w danym roku wydatków powoduje powstawanie

¹ Mgr Marcin Hołota, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Krakowska Szkoła Biznesu. Promotor: dr Marta Wajda-Lichy.

² Wyłączenie operacji handlowych wynika z Rozporządzenia Rady (WE) nr 479/2009 z dnia 25 maja 2009 r.

deficytu budżetowego, co w konsekwencji powoduje konieczność zadłużania się i skutkuje powstaniem długu publicznego. Występowanie długu publicznego jest zjawiskiem powszechnym zarówno w odniesieniu do poszczególnych krajów, jak również w odniesieniu do poszczególnych szczebli władz publicznych. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie struktury długu poszczególnych państw europejskich oraz wykazanie, w jakim stopniu dług generowany na szczeblu samorządowym wpływa na przyrost długu publicznego w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. W drugiej części artykułu omówiono strukturę długu w Polsce i wpływ deficytu budżetowego jednostek samorządu terytorialnego (JST) na deficyt finansów publicznych.

Definicje i zagadnienia metodologiczne pomiaru długu publicznego

Na wstępie rozważań o strukturze długu publicznego należy zdefiniować podstawowe pojęcia oraz wyjaśnić pewne niuanse dotyczące sposobu wyliczania długu publicznego i jego składowych. Najkrócej dług publiczny definiujemy jako finansowe zobowiązania władz publicznych z tytułu zaciągniętych pożyczek [Owsiak, 2005].

W Polsce „państwowy dług publiczny” (PDP), „nadwyżka i deficyt sektora finansów publicznych” zostały zdefiniowane w Ustawie z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Ufp).

Rada Unii Europejskiej zdefiniowała pojęcia „władze publiczne”, „dług publiczny” i „deficyt publiczny (nadwyżka)” w rozporządzeniu Rady (WE) nr 479/2009.

W celu ujednoczenia sposobu wyliczania danych opisujących rzeczywistość w poszczególnych państwach UE wprowadzono Europejski System Rachunków (ESA2010), który ustala na wiele lat standardy rachunków narodowych oraz określa sposoby obliczania kluczowych wskaźników w Unii Europejskiej. ESA2010 zapewnia spójność metodologiczną i zakresową opracowań zarówno na poziomie UE, jak i krajowym.

Należy tutaj wskazać na różnice podmiotowe pomiędzy sektorem finansów publicznych, zdefiniowanym w art. 9 Ufp, a „władzami publicznymi” zdefiniowanymi przez Radę Unii Europejskiej. Niezgodność w zakresie podmiotowym powoduje znaczącą różnicę między wartością długu publicznego wyliczanego przez Ministerstwo Finansów (MF) i określonego mianem państwowego długu publicznego (PDP), a wartością długu publicznego określanego jako „General government consolidated³ gross debt” (GG) – wyliczanego zgodnie z metodologią ESA (w tłumaczeniu na język polski stosowany jest termin: *zadłużenie sektora instytucji rządowych i samorządowych*). Podstawową, choć nie jedyną, różnicą w wielkości prezentowanego długu jest dług generowany przez Krajowy Fundusz Drogowy oraz Fundusz Kolejowy. Fundusze te nie są zaliczone do sektora finansów publicznych przez Ufp, a tym samym wszystkie zobowiązania zaciągane przez BGK w ich imieniu nie są wliczane do PDP⁴.

W konsekwencji w Polsce prezentowane są dwa wskaźniki długu publicznego: ze względu na podział według metodologii polskiej i unijnej. Skutkuje to tym, iż ocenę jednolitego ograniczenia w zaciąganiu długu na poziomie 60% PKB (prawodawstwo unijne, Konstytucja RP i Ufp) należy weryfikować w zależności od przyjętej podstawy liczenia długu publicznego [Marchewka-Bartkowiak, 2013].

³ Konsolidacja jest metodą stosowaną do prezentowania danych statystycznych (...). W tym celu eliminowane są wszystkie transakcje i pozycje typu wierzyciel – dłużnik, jakie występują pomiędzy jednostkami sektora. Proces ich eliminacji polega na tym, że transakcje zarejestrowane dla obu stron są ze sobą łączone i wzajemnie znoszone, co wyłącza je z systemu. – definicja ze strony: stat.gov.pl.

⁴ Szczegółowy opis różnic metodologicznych można znaleźć na stronach internetowych MF oraz GUS.

KSZTAŁTOWANIE SIĘ DŁUGU PUBLICZNEGO W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Państwa Unii Europejskiej różnią się znacząco między sobą pod względem powierzchni, liczby ludności oraz zasobności. Znacznie zróżnicowane są też struktury gospodarek. Ponadto członkowie UE mają odmienne podejścia do sposobu prowadzenia polityki gospodarczej, wynikające z uwarunkowań historycznych, w tym w szczególności do polityki fiskalnej. Zróżnicowania te determinują występowanie różnorodnych rozwiązań w zakresie podziału administracyjnego i udziału poszczególnych szczebli administracyjnych w wypełnianiu zadań władz publicznych. Komisja Europejska w celu prowadzenia racjonalnej polityki nakierowanej na wyrównywanie poziomu życia ludzi w poszczególnych regionach Unii musiała stworzyć narzędzia do racjonalnej oceny zjawisk społecznych i gospodarczych. Dlatego też Komisja wypracowała metodologię do oceny poszczególnych zjawisk ekonomicznych, w tym deficytów i długu, co szczególnie po kryzysie w 2009 r. pozwala na ocenę tych wartości w poszczególnych krajach niezależnie od władz tych krajów. Ma to na celu uzyskanie obiektywnych danych i ocenę, czy poszczególne państwa wypełniają obostrzenia wynikające z paktu stabilności i rozwoju. Szczególne znaczenie narzuconych ograniczeń fiskalnych, w tym ich obiektywnej oceny, uzasadnia wysoki poziom zadłużenia Unii Europejskiej, zwłaszcza strefy euro, w stosunku do PKB. Relacje te są zaprezentowane w tabeli 1.

Tabela 1. Relacja zadłużenia władz publicznych do PKB w UE i strefie euro w 2014 roku (miliony euro)

Wyszczególnienie	PKB	GG	GG/PKB
Unia Europejska (28 państw)	13 920 541,2	12 094 613,7	87%
Strefa euro (19 państw)	10 110 857,7	9 292 618,2	92%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W celu uzyskania pełniejszego obrazu odpowiedzialności za wysoki poziom zadłużenia zamieszczona została mapa UE, na której są wskazane procentowe udziały zadłużenia w stosunku do PKB w poszczególnych państwach. W przedziale I (do 60% PKB) relacja długu GG do PKB jest utrzymana w limitach wynikających z paktu stabilności i rozwoju. Dług w przedziale do 60% PKB utrzymują państwa Europy Wschodniej z wyłączeniem Węgier, Słowenii i Chorwacji oraz państwa skandynawskie i Luksemburg. W Europie Zachodniej 6 państw oraz wymienione wyżej 3 państwa Europy Wschodniej utrzymywały w 2014 r. swoje zadłużenie w przedziale pomiędzy 60 a 100% PKB. W Belgii, Irlandii, Portugalii, Włoszech i na Cyprze dług przekroczył 100% PKB. Najwyższe zadłużenie w relacji do PKB było w Grecji i wynosiło 177% PKB.

Wysokie zadłużenie państw Europy Zachodniej jest w dużej mierze konsekwencją kryzysu, który rozpoczął się w 2007 r. w USA, a największe oddziaływanie na gospodarki państw UE miał w 2009 r. Ekonomisci przyjmują, że gdy poziom zadłużenia znacznie przekracza 60% PKB, istnieje ryzyko pułapki nadmiernego zadłużenia. Obsługa długu na poziomie około 100% PKB wywołuje negatywne konsekwencje dla wzrostu gospodarczego, gdyż zgodnie z oceną Rogoffa tempo wzrostu gospodarczego jest wtedy zredukowane o ok. 1% w porównaniu ze stanem, gdy państwo nie jest zadłużone [Skiba, 2010]. Relacja zadłużenia do PKB państw UE wynosi obecnie 87%, a w strefie euro – 92%. Tak wysoki, choć uśredniony, poziom zadłużenia może stanowić zagrożenie dla całej wspólnoty, a w szczególności dla funkcjonowania strefy euro.

Powszechnie stosowaną metodą szacowania wielkości długu jest odniesienie jego poziomu do PKB. Badanie takie jest badaniem statycznym, tzn. odnoszeniem wartości zobowiązań władz publicznych do wartości ogółu dóbr i usług wytworzonych w danej gospodarce w danym momencie

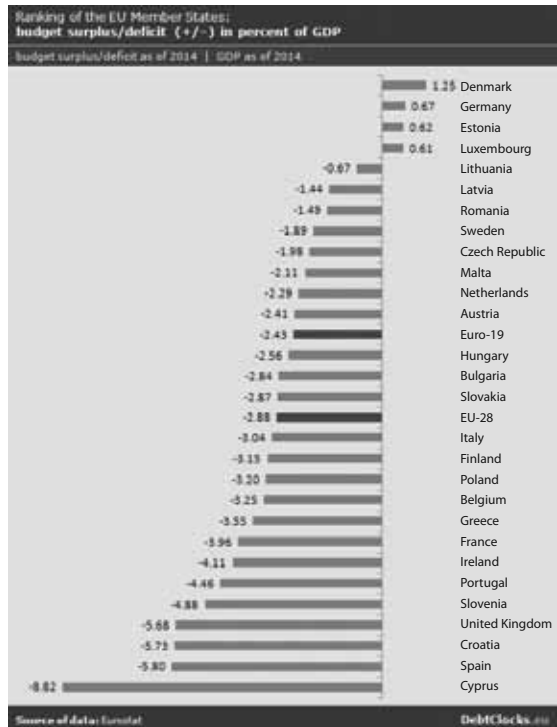
(dany dzień roku, kwartału). Do analizy zadłużenia może również posłużyć miara dynamiczna, jaką jest pomiar deficytów lub nadwyżek budżetowych. Wielkość deficytu/nadwyżki informuje nas o tym, w jakim stopniu budżet jest niezrównoważony, tzn. w jakim stopniu strumienie dochodów różnią się od strumieni wydatków. Odchylenie od poziomu równowagi informuje nas o tym, czy dług będzie nominalnie wzrastał, czy też zmniejszał się. Zadłużenie i deficyty budżetowe w relacji do PKB poszczególnych państw UE zostały przedstawione poniżej.

Rysunek 1. Wielkość zadłużenia publicznego państw UE (w % PKB)



© EuroGeographics Association for the administrative boundaries
 Źródło: Eurostat.

Rysunek 2. Ranking państw członkowskich UE pod względem wielkości nadwyżek/deficytów budżetowych w odniesieniu do PKB w 2014 r.



Źródło: Eurostat.

Mimo wysokiego poziomu zadłużenia państw UE, tylko cztery kraje wykazywały w 2014 r. nadwyżkę budżetową. Wśród nich dwa są małymi gospodarkami i mają niewielkie przełożenie na zadłużenie UE. Pozytywnym aspektem jest nadwyżka budżetowa Niemiec, które są największą gospodarką Europy. Jak widać na powyższych przykładach, mimo że poziom zadłużenia jest już niebezpiecznie wysoki oraz wbrew różnym inicjatywom instytucji europejskich w celu ograniczenia wzrostu zadłużenia, długi poszczególnych państw rosną. Niepokojące są deficyty przekraczające 5% PKB pięciu państw, w tym dwóch dużych gospodarek UE, tj. Wielkiej Brytanii i Hiszpanii. Polska znajduje się blisko średniej UE, ale w 2014 r. był nadal przekroczony 3-procentowy próg ustanowiony w traktacie z Maastricht.

Jeżeli wysoki poziom zadłużenia stanowi zagrożenie dla wzrostu gospodarczego, warto przeanalizować, jak poszczególne państwa radziły sobie z pilnowaniem dyscypliny budżetowej w trakcie wychodzenia z kryzysu (okres 2011-2014).

Tabela 2. Wzrost zadłużenia w poszczególnych państwach UE w latach 2011-2014 (GG w mld euro)

Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014	Zmiana w okresie 2011-2014
Belgia	387 629	403 175	412 770	428 365	11%
Bułgaria	6 284	7 357	7 532	11 604	85%
Czechy	62 202	71 710	67 077	65 482	5%
Dania	114 452	114 000	113 920	116 577	2%
Niemcy	2 101 823	2 179 813	2 166 021	2 170 001	3%
Estonia	984	1 712	1 888	2 073	111%
Irlandia	190 123	210 238	215 328	203 319	7%
Grecja	355 977	304 714	319 178	317 094	-11%
Hiszpania	743 531	890 978	966 170	1 033 857	39%
Francja	1 754 356	1 869 155	1 953 409	2 037 772	16%
Chorwacja	28 114	30 273	34 896	36 507	30%
Włochy	1 907 479	1 988 901	2 068 722	2 134 920	12%
Cypr	12 869	15 431	18 519	18 819	46%
Łotwa	8 700	9 079	8 876	9 633	11%
Litwa	11 629	13 265	13 550	14 826	27%
Luksemburg	8 104	9 612	10 891	11 124	37%
Węgry	72 226	76 682	77 717	77 724	8%
Malta	4 809	4 872	5 241	5 417	13%
Holandia	393 872	426 145	441 039	451 006	15%
Austria	253 293	258 526	260 977	278 089	10%
Polska	190 989	215 615	222 929	202 776	6%
Portugalia	195 690	211 784	219 645	225 280	15%
Rumunia	44 688	50 129	54 170	59 202	32%
Słowenia	17 134	19 336	25 427	30 133	76%
Słowacja	30 480	37 614	40 174	40 297	32%
Finlandia	95 490	105 667	112 682	121 050	27%
Szwecja	148 483	156 959	165 083	182 578	23%
Wielka Brytania	1 584 677	1 740 778	1 794 088	2 055 286	30%

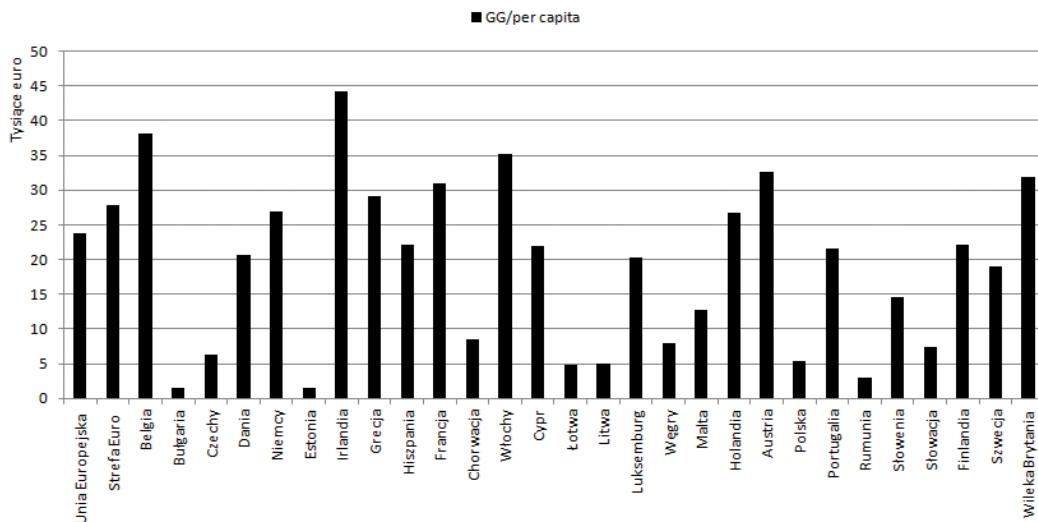
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Powyższe zestawienie pokazuje, że w badanym okresie we wszystkich państwach nastąpił nominalny wzrost zadłużenia. Widoczny spadek zadłużenia Grecji wynika z mających miejsce w okresie 2009-2013 umorzeń części długu w następstwie działań ratunkowych Komisji Europejskiej, EBC i MFW oraz drastycznych cięć wydatków prowadzonych przez rząd w Atenach. Na uwagę zasługuje niski wzrost zadłużenia Czech, Danii i Niemiec.

Innym punktem odniesienia przy ocenie wielkości długu publicznego jest populacja danego państwa.

Najwyższy poziom zadłużenia w przeliczeniu na głowę mieszkańca przypada w Irlandii, choć wysoki jest także w największych gospodarkach UE, tj. w Wielkiej Brytanii i Włoszech. Najniższe zadłużenie przypada na głowę statystycznego Bułgara i Rumuna.

Rysunek 3. Wielkość zadłużenia *per capita* w UE w 2014 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

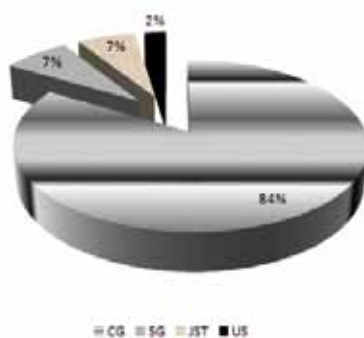
Analiza sektorowa zadłużenia UE

W celu analizy wpływu deficytów i poziomu zadłużenia samorządów na dług ogółem należy przedstawić stosowany w UE podział finansów publicznych na sektory:

- rządowy (CG),
- state government (SG)⁵,
- jednostek samorządu terytorialnego (JST),
- ubezpieczeń społecznych (US).

Wprowadzenie takiego podziału pozwoli na odpowiedź na pytanie, który szczebel finansów publicznych/administracji ma największy wpływ na powstawanie deficytu, a w konsekwencji na powiększenie długu publicznego.

Rysunek 4. Struktura zadłużenia w UE w podziale na sektory w 2014 r.



⁵ Zdefiniowane jako oddzielne jednostki administracji wykonujące część zadań administracji rządowej, ale funkcjonujące pomiędzy administracją centralną i JST.

Rysunek 4 przedstawia udział poszczególnych sektorów w strukturze zadłużenia. Dług sektora pozarządowego to około 16% długu UE ogółem, w tym dług sektora SG, który jest charakterystyczny dla czterech państw UE – to 7%. Udział sektora samorządów terytorialnych w zadłużeniu ogółem (GG) 28 państw UE jest na poziomie 7%.

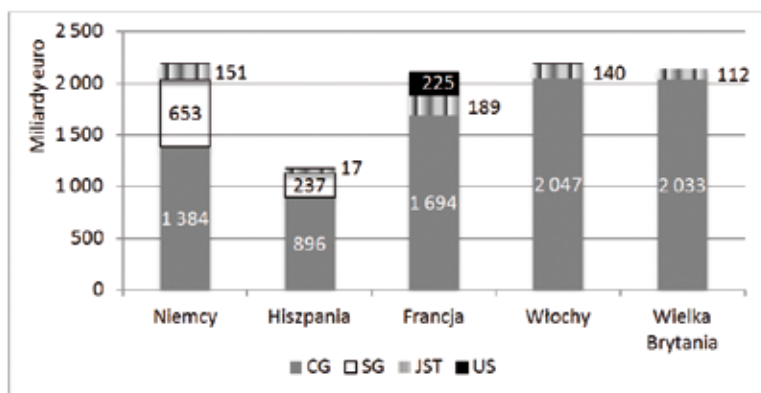
Tabela 3. Wysokość zadłużenia UE w podziale na sektory w 2014 r. (GG – skonsolidowane)

GG	CG	SG	JST	US
(mln euro)	(mln euro)	(mln euro)	(mln euro)	(mln euro)
12 094 614	10 776 365	960 646	844 925	312 796

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Z tabeli 2 można wyodrębnić pięć państw o największym nominalnym zadłużeniu. Są to największe gospodarki w UE. Gospodarki te charakteryzują się również największym długiem nominalnym – powyżej 1 biliona euro.

Rysunek 5. Struktura zadłużenia pięciu największych gospodarek UE



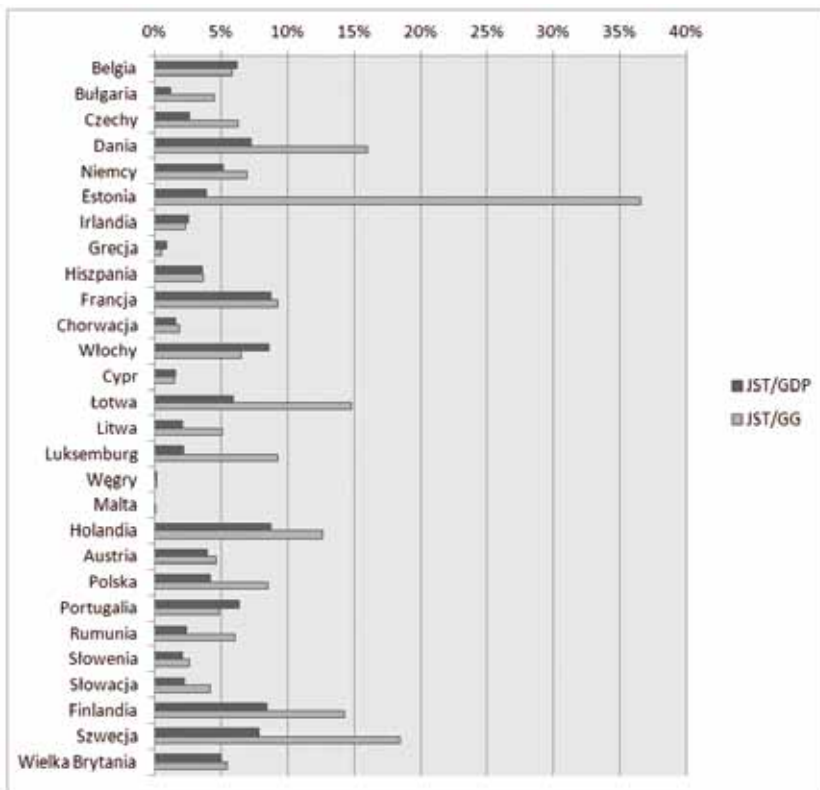
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Zadłużenie 5 największych gospodarek stanowi 76% zadłużenia całej UE. Należy zwrócić uwagę na widoczny w zadłużeniu Niemiec i Hiszpanii udział długów szczebla SG. Na ten szczebel administracji dwóch wymienionych państw przypada zadłużenie w wysokości 889 miliardów euro, co stanowi ok. 6,9% zadłużenia UE.

Nawiązując do tytułu niniejszej pracy, trzeba zbadać relację długu i deficytów bądź nadwyżek do PKB oraz do długu sektora władz publicznych.

Jak widać na rysunku 6, udział lokalnej administracji w długu sektora publicznego jest stosunkowo niewielki w niemalże wszystkich państwach UE. Jedynie w Estonii przewyższa on poziom 35% zadłużenia sektora publicznego. Ponadto relatywnie wysoki odsetek długu samorządów jest w zadłużeniu państw skandynawskich. Niskie wartości długu administracji lokalnej w Grecji i na Węgrzech wynikają zarówno ze stosunkowo wysokiego poziomu zadłużenia sektora rządowego w stosunku do PKB, jak również regulacji fiskalnych obowiązujących samorządy lokalne, które ograniczały możliwości zadłużania się.

Rysunek 6. Relacja długu JST do PKB oraz do długu GG w państwach UE



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Ostatnim punktem analizy w tej części jest wpływ deficytów poszczególnych sektorów na deficyt całego sektora publicznego.

Dane w tabeli 4 wyraźnie pokazują, że za deficyty budżetowe odpowiedzialne są rządy i instytucje centralne. W większości państw UE nierównowaga budżetowa pozostałych sektorów ma umiarkowany wpływ na deficyt danego państwa.

Reguły fiskalne

Dyrektywa Rady 2011/85/UE z 8 listopada 2011 r. w sprawie wymogów dla ram budżetowych państw członkowskich zobowiązała państwa członkowskie do implementacji wynikających z tego aktu zasad w prawie poszczególnych krajów do końca 2013 r.

Ze szczegółowymi regulacjami dotyczącymi reguł budżetowych stosowanych w krajach UE, zarówno na szczeblu krajowym, jak i samorządowym, można się zapoznać na stronach Komisji Europejskiej⁶. Lektura uregulowań wskazuje, że o ile przed rokiem 2013 podejście do dyscypliny budżetowej było różne, to po tej dacie prawie wszystkie państwa wdrożyły regulacje mające się przyczynić do zrównoważenia budżetu.

⁶ http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/fiscal_governance/fiscal_rules/index_en.htm. Należy też zwrócić uwagę na opracowania p. Kamilli Marchewki-Bartkowiak dostępne na: www.bas.sejm.gov.pl.

Tabela 4. Deficyty budżetowe jako odsetek PKB w sektorach w 2014 r.

	GG	CG	SG	JST	US
Unia Europejska (28 państw)	-2,9	-2,6	-0,1	0,0	-0,1
Strefa euro (19 państw)	-2,4	-2,1	-0,2	0,0	-0,2
Belgia	-3,2	-2,6	-0,3	-0,3	-0,1
Bułgaria	-2,8	-3,0	-	0,1	0,1
Czechy	-2,0	-2,1	-	0,2	-0,1
Dania	1,2	1,3	-	-0,1	0,0
Niemcy	0,7	0,4	0,1	0,0	0,1
Estonia	0,6	0,3	-	0,0	0,3
Irlandia	-4,1	-4,1	-	0,0	-
Grecja	-3,5	-4,4	-	0,3	0,5
Hiszpania	-5,8	-3,6	-1,7	0,5	-1,1
Francja	-4,0	-3,3	-	-0,2	-0,4
Chorwacja	-5,7	-6,1	-	0,1	0,3
Włochy	-3,0	-3,2	-	0,1	0,1
Cypr	-8,8	-8,6	-	0,0	-0,2
Łotwa	-1,4	-1,6	-	-0,2	0,3
Litwa	-0,7	0,5	-	0,1	-1,3
Luksemburg	0,6	-1,1	-	0,2	1,5
Węgry	-2,6	-4,1	-	1,4	0,1
Malta	-2,1	-2,1	-	0,0	-
Holandia	-2,3	-1,1	-	-0,3	-0,9
Austria	-2,4	-2,5	0,0	0,0	0,1
Polska	-3,2	-2,1	-	-0,2	-0,9
Portugalia	-4,5	-5,2	-	0,3	0,5
Rumunia	-1,5	-2,2	-	0,5	0,2
Słowenia	-4,9	-5,0	-	-0,2	0,3
Słowacja	-2,9	-2,7	-	-0,1	-0,1
Finlandia	-3,2	-3,7	-	-0,9	1,4
Szwecja	-1,9	-1,4	-	-0,5	0,1
Wielka Brytania	-5,7	-5,7	-	0,0	-

Źródło: Eurostat.

WIELKOŚĆ DEFICYTÓW I DŁUGU PUBLICZNEGO POLSKI

Przywołane w pierwszej części opracowania różnice w metodologii obliczania wartości długu publicznego pomiędzy Eurostatem a MF ma duże znaczenie ze względu na prezentowane poniżej dane. Relacje metodologiczne zobrazowano poniżej.

Państwowy dług publiczny na koniec 2014 r. wyniósł 826.745,8 mln zł⁷. Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych, stanowiący jeden z elementów kryterium fiskalnego z Maastricht, wyniósł 866.501,4 mln zł, choć w 2013 roku zadłużenie „władz publicznych” wynosiło 926.115,3 mln zł. Spadek PDP w ciągu całego 2014 r. był głównie spowodowany umorzeniem w lutym 2014 r. skarbowych papierów wartościowych (SPW) w efekcie reformy systemu emerytalnego, co skutkowało jednorazowym obniżeniem PDP o 130.187,6 mln zł. Po wyłączeniu efektu umorzenia SPW, ale bez uwzględnienia jego wpływu na koszty obsługi długu, PDP byłby wyższy o 74.640,4 mln zł.

⁷ Dane za czwarty kwartał 2014 r. są danymi wstępnymi.

Tabela 5. Zadłużenie Polski w relacji do PKB – różnice metodologiczne pomiędzy ESA 2010 i PDP

Rok	2012		2013		2014	
	Kwota (mln zł)	Relacja do PKB (%)	Kwota (mln zł)	Relacja do PKB (%)	Kwota (mln zł)	Relacja do PKB (%)
Dług Skarbu Państwa CG	793 853,7	49,1%	838 025,4	50,4%	779 927,7	45,2%
Państwowy dług publiczny PDP	840 476,8	52,0%	882 293,0	53,1%	826 745,8	47,9%
Dług sektora GG (zgodnie z ESA 2010)	878 415,4	54,4%	926 115,3	55,7%	866 501,4	50,2%
PKB	1 615 894,3		1 662 052,3		1 724 723,0	

Źródło: www.finance.mf.gov.pl.

Wpływ deficytu/długu JST na deficyt i dług państwa

Bezpośrednią przyczyną powstawania długu publicznego jest skumulowany deficyt budżetowy w długim okresie. Poniższa tabela obrazuje, jak kształtowały się deficyty w poszczególnych sektorach finansów publicznych w latach 2005-2014.

Tabela 6. Deficyty poszczególnych sektorów finansów publicznych

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Deficyt/ Nadwyżka GG	w mln zł	-39288	-38228	-21972	-46369	-99666	-109728	-76174	-60433	-66735	-55241
	w % PKB	-4	-4	-2	-4	-7	-7,6	-4,9	-3,7	-4,0	-3,2
Deficyt/ Nadwyżka CG	w mln zł	-40327	-42665	-34565	-49062	-72684	-88609	-63096	-59418	-59290	-36208
	w % PKB	-4	-4	-3	-4	-5	-6,2	-4,1	-3,7	-3,6	-2,1
Deficyt/ Nadwyżka JST	w mln zł	-1185	-2843	-79	-2552	-14854	-18040	-11730	-4475	-2816	-2920
	w % PKB	0	0	0	0	-1	-1,3	-0,8	-0,3	-0,2	-0,2
Deficyt/ Nadwyżka US	w mln zł	2224	7280	12672	5245	-12128	-3079	-1348	3460	-4629	-16113
	w % PKB	0	1	1	0	-1	-0,2	-0,1	0,2	-0,3	-0,9
PDP	w mln zł	459569	501854	524356	595380	678326	770451	851429	878415	926115	866501
	w % PKB	46,7	47,1	44,2	46,6	49,8	53,6	54,8	54,4	55,7	50,1

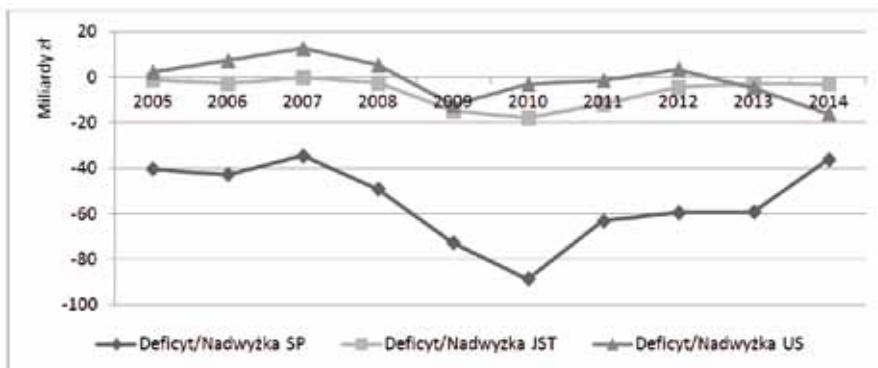
Dane w tabeli prezentowane są zgodnie z metodologią ESA 2010.

Źródło: www.stat.gov.pl.

Dane w tabeli 6 wskazują, że decydujący wpływ na deficyt finansów publicznych ma sektor instytucji centralnych, co jest zbieżne z wnioskami z pierwszej części artykułu. Należy zauważyć, że deficyty samorządów i nadwyżki sektora ubezpieczeń społecznych znosiły się w latach 2005-2008 i nie wpływały znacząco na poziom deficytu finansów publicznych. Tylko w latach 2009 i 2010 deficyt JST stanowił ponad 1% PKB. Budżet instytucji centralnych (w tym głównie rządu) w całym badanym okresie wykazuje deficyt, niezależnie od fazy cyklu koniunkturalnego, co oznacza, że relacje

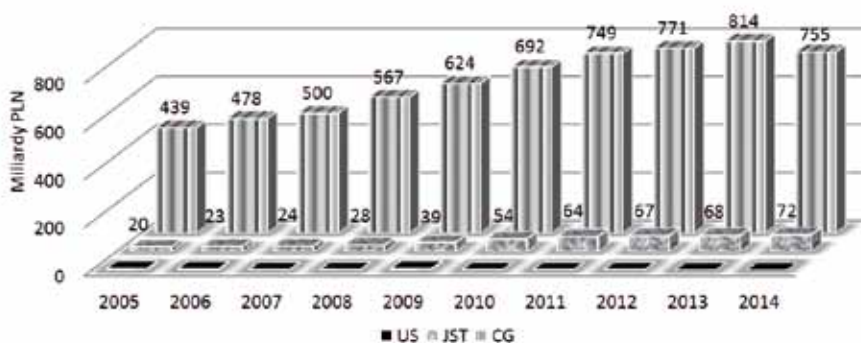
pomiędzy dochodami a wydatkami państwa są niewłaściwe. Innymi słowy, rząd powinien wprowadzić działania zmierzające do zwiększenia dochodów lub obniżenia wydatków. W kontekście nieustannego reformowania finansów publicznych, które ma miejsce w Polsce, należy zauważyć, że dotychczasowe działania nie przynoszą obiecanych efektów. Relacje deficytów w poszczególnych sektorach w bardziej przemawiający sposób pokazuje prezentacja graficzna zamieszczona poniżej.

Rysunek 7. Nadwyżki/deficyty w sektorach finansów publicznych w latach 2005-2014



Źródło: Opracowane na podstawie danych ze strony internetowej www.stat.gov.pl.

Rysunek 8. Wielkość zadłużenia poszczególnych sektorów finansów publicznych



Źródło: Opracowane na podstawie danych ze strony internetowej www.finance.mf.gov.pl.

Powyższy rysunek przedstawia wysokość zadłużenia poszczególnych sektorów finansów publicznych. Dług sektora rządowego w 2014 r. wyniósł 755 miliardów zł. Poziom dług w stosunku do 2013 r. został obniżony poprzez transfer środków z OFE. Na przestrzeni lat 2005-2013 dług nominalnie zwiększył się z 439 miliardów zł do 814 miliardów zł, a więc prawie dwukrotnie.

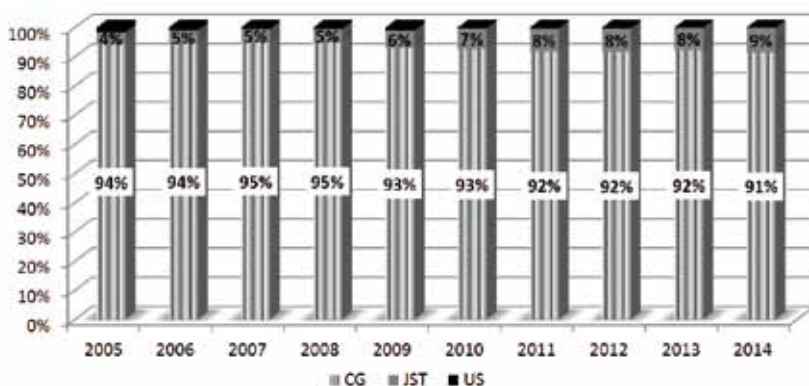
Dług jednostek samorządu terytorialnego zwiększył się nominalnie z 20 mld zł w 2005 r. do ponad 72 mld zł w 2014 r., a więc ponad trzykrotnie. Należy też w tym miejscu wspomnieć o sektorze ubezpieczeń społecznych. Sektor ten jako jedyny miał nadwyżki, a dodatkowo po transferze środków z OFE dług praktycznie wyzerowano. Nie mniej jednak podsektor ten generuje w ostatnich dwóch latach deficyt, mimo reformy emerytalnej.

Tabela 7. Wartości nominalne długu w poszczególnych sektorach finansów publicznych w latach 2005-2014

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PDP	466 591	506 264	527 442	597 764	669 876	747 899	815 346	840 477	882 293	826 746
CG	439 335	477 920	500 214	566 883	623 592	692 360	748 806	770 819	813 515	754 971
JST	20 172	23 283	24 483	28 107	39 325	53 519	64 261	67 398	68 398	71 656
US	7 084	5 060	2 745	2 775	6 960	2 019	2 279	2 259	380	119

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej www.finance.mf.gov.pl.

Udział zadłużenia poszczególnych sektorów w PDP lepiej obrazuje rysunek przedstawiający strukturę PDP.

Rysunek 9. Struktura państwowego długu publicznego w podziale na sektory w latach 2005-2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej: www.finance.mf.gov.pl.

Na rysunku widoczne jest zwiększenie się udziału długu jednostek samorządu terytorialnego w zadłużeniu ogółem z 4% do niespełna 9%.

W celu uzyskania obrazu bardziej obiektywnego należy odnieść poziom długu w poszczególnych sektorach do PKB. Takie ujęcie pozwala na ograniczenie wpływu różnic w metodologii wyliczania PDP spowodowanych zmianami przepisów wpływających na wyliczenia wielkości długu, a dodatkowo uwzględnić zmiany rozwoju gospodarczego.

Tabela 8. Relacja PDP, zadłużenia sektora rządowego i zadłużenia JST do PKB*

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PDP	47,37%	47,53%	44,44%	46,80%	49,19%	52,03%	52,48%	52,01%	53,08%	47,93%
SP	44,61%	44,87%	42,15%	44,38%	45,79%	48,17%	48,20%	47,70%	48,95%	43,77%
JST	2,05%	2,19%	2,06%	2,20%	2,89%	3,72%	4,14%	4,17%	4,12%	4,15%

* Dług US nie został uwzględniony ze względu na to, że po zmianach w OFE dług sektora jest na tyle mały w stosunku do PKB (w 2014 r. ok. 119 mln zł), że można go pominąć w analizie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej www.finance.mf.gov.pl.

Jak widać w powyższej tabeli dług instytucji centralnych w stosunku do PKB w latach 2005-2013 wzrósł o prawie 6 p. p. (z 47% do 53%), natomiast dług JST w relacji do PKB zwiększył się dwukrotnie (z 2 do 4%).

Koszty obsługi długu Skarbu Państwa i JST w Polsce

Kontrola zadłużenia jest szczególnie istotna ze względu na koszty, jakie zadłużenie generuje. Koszty zadłużenia są ceną za możliwość wcześniejszej realizacji zamierzonych celów lub też nadmiernych w stosunku do dochodów wydatków bieżących. Dlatego też na końcu niniejszego artykułu należy zwrócić uwagę na koszty obsługi długu Skarbu Państwa (SP) oraz jednostek samorządu terytorialnego.

Koszt obsługi długu SP stanowi ponad 2% PKB (od 2,14% do 2,67% PKB w latach 2010-2014). W 2015 r. przewidywany jest spadek relacji kosztów obsługi długu SP do PKB do poziomu 1,8%. W kolejnych latach zakładana jest kontynuacja tendencji spadkowej, do 1,6-1,7% w 2018 r.

Tabela 9. Wydatki z tytułu obsługi długu Skarbu Państwa (kasowo w mld zł)

		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Dług SP w tym:	a	706,5	771,1	795,2	838	759,5	706,5
- Krajowy	b	516,4	524,7	541,4	584,3	501,3	516,4
- Zagraniczny	c	184,9	246,4	253,8	253,8	258,2	184,9
Wydatki na obsługę zadłużenia CG	d	34,1	36	43	42,5	36,2	32,3
Koszty obsługi długu krajowego	e	27,0	27,1	32,2	32,3	24,4	22,1
Koszty obsługi długu zagranicznego	f	7,1	8,8	10,8	10,1	11,8	10,2
w relacji do PKB		2,40%	2,36%	2,67%	2,60%	2,14%	1,82%
(a+d)/a-100%		4,94%	4,67%	5,41%	5,07%	4,77%	4,94%
(b+e)/b-100%		5,23%	5,16%	5,95%	5,53%	4,87%	5,23%
(c+f)/c-100%		3,84%	3,57%	4,26%	3,98%	4,57%	3,84%

* Prognoza na 2015 r. została sporządzona przy założeniu pełnej realizacji limitu deficytu budżetu państwa na 2015 r.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w strategiach zarządzania długiem sektora finansów publicznych zamieszczonych na stronie internetowej www.finance.mf.gov.pl.

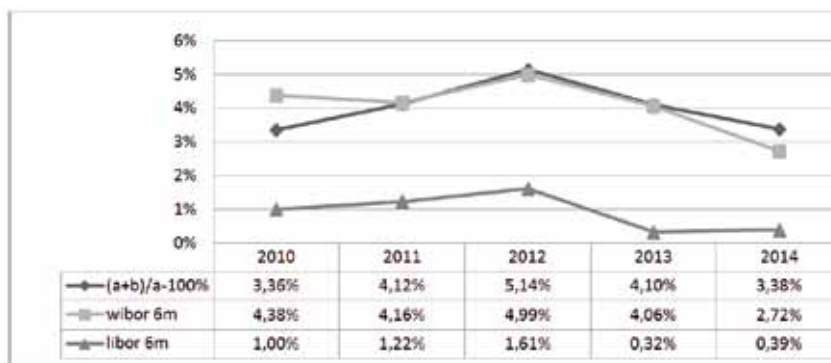
Natomiast z prostej relacji wielkości długu w stosunku do kosztów jego obsługi możemy wysunąć następujące wnioski: w badanym okresie koszt obsługi zadłużenia kształtował się na poziomie około 5%, przy czym koszt obsługi zadłużenia zagranicznego był relatywnie niższy (ok. 3,9%) od kosztów obsługi zadłużenia krajowego (ok. 5,5%). Mając punkt odniesienia, można przystąpić do analizy kosztów zadłużenia samorządów.

Tabela 10. Wydatki z tytułu obsługi długu JST (w mld zł)

		2010	2011	2012	2013	2014
Kwota długu	a	55 094	65 756	67 835	69 159	72 110
Wydatki na obsługę długu	b	1 851	2 711	3 490	2 833	2 439

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w zestawieniach zbiorczych agregowanych ze sprawozdań budżetowych JST zamieszczonych na stronie internetowej www.mf.gov.pl.

Rysunek 10. Wykres obrazujący relację kosztów obsługi długu do wartości długu JST w zestawieniu ze stawkami WIBOR 6m i LIBOR 6m w latach 2010-2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 10 oraz danych dotyczących LIBOR 6m zamieszczonych na stronie internetowej <http://www.euribor-rates.eu> i WIBOR 6m zamieszczonych na stronie <http://wibor.money.pl/>.

Koszt obsługi zadłużenia JST wynosi około 4% wartości zadłużenia ogółem i w badanym okresie jest mocno skorelowany ze stawką WIBOR 6m. Wydatki na obsługę zadłużenia w stosunku do kwoty zadłużenia JST są zatem niższe niż w przypadku SP.

Znacząca część zadłużenia JST zaciągana jest w formie kredytów i pożyczek. Obligacje komunalne w 2014 r. stanowiły jedynie około 6% zobowiązań.

Na koniec należy jeszcze rozpatrzyć zalety i wady zadłużania się za granicą. Dług JST zaciągnięty u wierzycieli zagranicznych stanowi 21% wartości zobowiązań. Jak wskazano na rysunku 10 stawka LIBOR 6m jest znacząco niższa niż stawka WIBOR 6m, co jest pokusą zaciągania zobowiązań denominowanych w walucie obcej, np. w euro. Niewątpliwą wadą takiego rozwiązania jest ryzyko kursowe. Przykładem, jak groźne mogą być skutki niewłaściwego oszacowania ryzyka kursowego, jest problem kredytów hipotecznych denominowanych we frankach szwajcarskich. Sposobem na obniżenie kosztów obsługi zadłużenia byłoby wstąpienie do strefy euro, co pozwoliłoby na wyeliminowanie ryzyka kursowego i pozyskanie niżej oprocentowanego finansowania. Obniżenie kosztów finansowania o 1% to oszczędność dla skarbu państwa rządu 7 mld zł, a w przypadku samorządów to około 700 mln zł w skali roku. Redukcja kosztów obsługi zadłużenia przyczyniłaby się zatem do obniżenia deficytu zarówno na poziomie centralnym, jak i samorządowym.

PODSUMOWANIE

Państwa UE charakteryzują się wysokim poziomem zadłużenia w stosunku do osiąganego PKB. Za wysoki poziom zadłużenia odpowiadają przede wszystkim państwa strefy euro (92% PKB) oraz Wielka Brytania. Obok wysokiego poziomu zadłużenia państw UE, także poziom deficytów budżetowych państw członkowskich jest wysoki, co prawdopodobnie będzie wpływać na przyrost zadłużenia w kolejnych latach.

Analiza sektorowa zadłużenia władz publicznych członków UE wykazała, że deficyty generowane na poziomie władz centralnych mają największy wpływ na przyrost długu ogółem oraz stanowią największą część zadłużenia ogółem sektora publicznego. Dług jednostek samorządu terytorialnego ma relatywnie niewielki (ok. 7%) udział w długu sektora publicznego. Również stosunkowo niewielki wpływ na wielkość deficytów budżetowych państw ma sektor ubezpieczeń społecznych. Analiza struktury zadłużenia wskazuje, że istotną pozycją w długu UE jest zadłużenie specyficzne

go szczebla administracji, jakim jest SG. Duży wpływ wywiera przede wszystkim zadłużenie landów niemieckich, których wysoki udział w zadłużeniu GG Niemiec przekłada się na wysoki udział w zadłużeniu UE.

Polska jest relatywnie nisko zadłużona na tle krajów UE (poniżej 60% PKB), ale charakteryzuje się strukturalnym deficytem budżetowym.

W Polsce, podobnie jak w Europie, deficyty generowane na poziomie władz centralnych mają największy wpływ na przyrost długu ogółem, a zadłużenie Skarbu Państwa stanowi największą część zadłużenia ogółem sektora publicznego. Nie mniej jednak w ostatnich latach zwiększa się udział zadłużenia JST w zadłużeniu ogółem (w latach 2005-2014 z 4 do 9%).

Dług publiczny jest kosztownym sposobem finansowania wydatków publicznych w tym sensie, że należy go zwrócić z odsetkami [Owsiak, 2005]. Różnice w nominalnych stopach oprocentowania kredytów w kraju są znacząco wyższe niż za granicą, w tym w szczególności w strefie euro, co przekłada się na koszty obsługi zaciągniętego długu. Niewątpliwym sposobem na wyeliminowanie ryzyka kursowego jest przystąpienie do strefy euro. Biorąc jednak pod uwagę poziom zadłużenia państw strefy euro, o którym była mowa na wstępie tego artykułu, wstępowanie do unii walutowej może być ryzykowne. Decyzje w tym zakresie powinny być poprzedzone rzetelnymi analizami uwzględniającymi zarówno potencjalne zyski, jak również biorącymi pod uwagę ryzyka związane z ewentualnym upadkiem całego projektu euro wynikającego z nadmiernego zadłużenia państw strefy.

Jadwiga Synowiec¹

WPŁYW INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ NA KONKURENCYJNOŚĆ KRAJU NA PRZYKŁADZIE ESTONII

STRESZCZENIE

Konkurencyjność kraju jest w sposób bezpośredni skorelowana z jakością życia społeczeństwa i jego zamożnością. Nie mniej istotny jest wpływ konkurencyjności na jakość środowiska biznesowego. Nie może zatem dziwić dążenie poszczególnych krajów do stworzenia warunków niezbędnych do podniesienia konkurencyjności. Integracja walutowa powinna również sprzyjać temu procesowi. W artykule zbadano wpływ integracji europejskiej na wzrost konkurencyjności kraju na przykładzie Estonii.

WPROWADZENIE

Proces integracji europejskiej miał w dłuższej perspektywie przyczynić się do trwałego podniesienia konkurencyjności Europy, szczególnie w kontekście silnej pozycji ekonomicznej i politycznej Stanów Zjednoczonych, a obecnie w związku z dynamiczną ekspansją globalną gospodarki chińskiej. Stąd analiza wpływu integracji walutowo-gospodarczej na konkurencyjność kraju wydaje się niezwykle ważkim zadaniem.

Celem opracowania jest dokonanie analizy sytuacji i miejsca Estonii w zakresie międzynarodowej konkurencyjności na tle gospodarek innych krajów Unii Gospodarczej i Walutowej (UGiW). Tłem dla prowadzonej analizy jest proces integracji Estonii z UGiW. Do realizacji celu przyjęte zostały dwa zadania badawcze, tj. przedstawienie koncepcji międzynarodowej konkurencyjności kraju oraz wskazanie i omówienie obszarów uczestniczących w procesie budowania konkurencyjności gospodarki kraju na przykładzie Estonii. Na potrzeby niniejszego artykułu przyjęto hipotezę,

¹ Dr Jadwiga Synowiec, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Ekonomii. Promotor: dr Anna Matysek-Jędrych.

zgodnie z którą proces integracji walutowej przyczynił się do wprowadzenia reform instytucjonalnych, których efektem było podniesienie międzynarodowej konkurencyjności Estonii. Opracowanie składa się z czterech części poświęconych istocie konkurencyjności, metodom jej pomiaru, prezentacji zasobów definiujących potencjał konkurencyjny Estonii oraz zagregowanemu wskaźnikowi konkurencyjności Estonii.

ISTOTA KONKURENCYJNOŚCI

Konkurencyjność jest często mylnie utożsamiana z konkurencją, która oznacza rywalizację na rynku i prowadzi do obniżenia stopy zysku do jego dolnej granicy, charakteryzującej rynek doskonale konkurencyjny² [Porter, 1996].

Zagadnienie konkurencyjności w skali międzynarodowej analizował w swoich pracach m.in. Porter [2008] i stwierdził, że poszczególne kraje mogą osiągać powodzenie w pojedynczych sektorach [Porter, 2001]. Samo pojęcie konkurencyjności międzynarodowej nie posiada w literaturze naukowej tylko jednej definicji, co podkreśla złożony charakter zagadnienia, którego nie wiążemy z żadną rzeczą ani osobą czy znakiem, które można byłoby określić wprost [Gorynia i Łaźniewska, 2009]. Nie ma także jednomyślności wśród ekonomistów w zakresie używania terminu konkurencyjności gospodarek czy przedsiębiorstw [np. Porter, 2008], a szczególnego znaczenia nabiera ona w odniesieniu do sektora i klastra [Porter, 1990].

Konkurencyjność międzynarodową można rozumieć jako „bieżącą zdolność podmiotów, funkcjonujących w danym kraju, do wypracowywania większych lub porównywalnych korzyści wynikających z uczestniczenia w podziale pracy niż uzyskują inne podmioty funkcjonujące w podobnych/porównywalnych warunkach otoczenia gospodarczego” [Misala, 2008].

Inne poglądy akcentują konieczność podziału konkurencyjności gospodarki w skali międzynarodowej w ujęciu szerokim i wąskim. W węższym ujęciu konkurencyjność oznacza umiejętność do opracowania, wytwarzania i sprzedaży wszelkich towarów i świadczenia usług w cenach i jakości bardziej atrakcyjnych niż w innych krajach [Budnikowski, 2006], podczas gdy w szerokiej perspektywie konkurencyjność oznacza zdobycie korzyści z zastosowanych czynników produkcji w otwartej gospodarce i zmieniającym się otoczeniu, które są większe niż osiągają inne konkurujące kraje [Weresa, 2012].

Komisja Europejska również opracowała (w 2001 r.) [Falkowski, 2013] własną definicję konkurencyjności międzynarodowej, którą określono jako zdolność kraju do uzyskania stabilnego wzrostu produktu krajowego brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca (PKB *per capita*) oraz zagwarantowania obywatelom swojego kraju najwyższej możliwej do osiągnięcia stopy życiowej przy jednoczesnym zachowaniu najniższego poziomu bezrobocia [Misala, 2011]. Z uwagi na dynamiczne zmiany w otoczeniu rynkowym podkreśla się aspekt poprawy lub utrzymania obecnie zajmowanej pozycji na rynku globalnym [Żukrowska, 2002] lub zwiększania korzyści wynikających z podziału pracy w skali międzynarodowej [Bossak, 1984].

Na potrzeby organizacji międzynarodowych publikujących coroczne raporty o konkurencyjności gospodarek zostały opracowane odrębne definicje. Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem (*International Management Development Institute, IMD*) określa ją jako umiejętność narodu do utrzymania otoczenia, które sprzyja wzrostowi wartości przedsiębiorstw i prowadzi do dobrobytu obywateli na coraz wyższym poziomie. Autorzy opracowania *World Competitiveness Report 1994* podają z kolei, że pozycja konkurencyjna poszczególnych krajów może wynikać z umiejętności

² Rynek doskonale konkurencyjny to taki, na którym działa nieskończenie wielu sprzedających oraz kupujących, spośród których żaden gracz nie ma wpływu na rynek, istnieje równy dostęp do informacji oraz cena reguluje relacje podaży-popytu [Lambin, 2001].

przetrasponowania posiadanych przez niego zasobów naturalnych lub wypracowanych w trakcie procesów w wyniki ekonomiczne, które są przedmiotem rywalizacji w skali międzynarodowej [Gorynia, 2002]. W takim ujęciu można powiedzieć, że następuje spadek konkurencyjności gospodarki danego kraju funkcjonującego w warunkach wolnego handlu, jeżeli rezultatem tego jest spadek dochodów obywateli [Gorynia, 2012].

Przedstawione rozważania wskazują na fakt braku jednomyślności w podejściu do koncepcji międzynarodowej konkurencyjności gospodarki przy jednoczesnym podkreśleniu wagi tego zagadnienia i jego wielowątkowości.

METODY POMIARU KONKURENCYJNOŚCI KRAJU NA PRZYKŁADZIE ESTONII

Międzynarodowa konkurencyjność krajów może być analizowana przez pryzmat wskaźników makroekonomicznych lub też w oparciu o dane jakościowe.

Zastosowanie zmiennych makroekonomicznych

Międzynarodowa konkurencyjność Estonii będzie przedstawiona za pomocą wybranych wskaźników makroekonomicznych takich jak: produkt krajowy brutto oraz poziom tego wskaźnika w przeliczeniu na jedną osobę, wskaźnik zatrudnienia, a także wskaźnik bezrobocia³.

Produkt krajowy brutto (PKB) jest definiowany jako wartość rynkowa wszystkich finalnych dóbr i usług wytworzonych w danym kraju w zdefiniowanym okresie [Mankiw, Taylor, 2009] i umożliwia dokonywanie pomiarów wartości wszystkich rodzajów dóbr i usług znajdujących się w ofercie rynkowej i wyrażonych w cenach rynkowych. PKB jest tym samym wielkością służącą do pomiaru poziomu aktywności gospodarczej danego kraju i porównania sytuacji gospodarczej w różnych krajach.

Analizując dane liczbowe dla poszczególnych krajów Unii Europejskiej (por. tabela 1), można zauważyć trend relatywnie wysokiego wzrostu PKB w Estonii w latach 2003-2007 na poziomie od 7,8% w 2003 r. do 7,5% w 2007 r., przy czym najwyższy wzrost na poziomie 10,1% był obserwowany w 2006 r. W roku wstąpienia Estonii do Unii Europejskiej (tj. 2004 r.) wzrost był niższy, bo na poziomie 6,3%. W okresie globalnego kryzysu wyraźne były wysokie spadki w latach 2008-2009 na poziomie odpowiednio -4,2% oraz -14,1%, a od 2010 r. gospodarka Estonii zanotowała znaczące wzrosty PKB na poziomie od 2,6% do 3,6% w 2013 r. Średni poziom wzrostu PKB w latach 2003-2013 wyniósł 3,6%, co w porównaniu do innych krajów Unii Europejskiej stawia Estonię w czołówce krajów europejskich, ponieważ wyższe wzrosty PKB zanotowały tylko Litwa i Słowacja (na poziomie 4,2%) oraz Polska (na poziomie 4,0%), natomiast średni poziom wzrostu liczony dla 28 krajów UE kształtował się na poziomie 1,1%⁴. Od 2004 r., czyli od wstąpienia Estonii do Unii Europejskiej, do 2007 r. poziom wzrostu PKB był jednym z najwyższych i była to tendencja typowa dla innych krajów bałtyckich, tj. Litwy i Łotwy, a także dla Słowacji, Słowenii, Czech i Polski. Od momentu wprowadzenia euro jako waluty krajowej wzrost PKB w Estonii był na najwyższym poziomie w Unii Europejskiej, ponieważ zanotowano wzrost w wysokości 9,6%, następnie 3,9% i w 2013 r. – 0,8%.

Realny wzrost produktu krajowego brutto w wybranych krajach UE w latach 2003-2013 oraz wielkość średnią zmian w analizowanym okresie przedstawiono w tabeli 1.

³ Wybór wskaźników do analizy wynika bezpośrednio z definicji konkurencyjności podanej przez Komisję Europejską (por. część „Istota konkurencyjności” niniejszego artykułu).

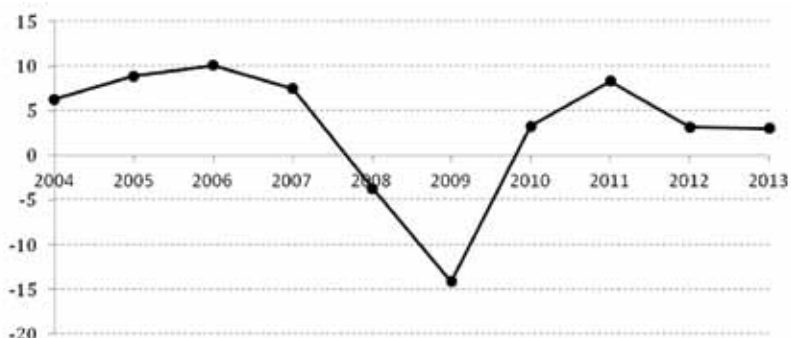
⁴ Warto podkreślić, że w grupie 28 krajów są tzw. gospodarki wschodzące, które charakteryzują się wyższym tempem wzrostu oraz dojrzałe rozwinięte gospodarki, których tempo wzrostu jest stabilne, ale na stosunkowo niskim poziomie (około 1% rocznie).

Tabela 1. Realny wzrost PKB w wybranych krajach UE w latach 2003-2013 (% , rok do roku; średnia zmiana 2003-2013)

Kraj	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Średnia zmiana
EU-28	1,5	2,6	2,2	3,4	3,2	0,4	-4,5	2,0	1,6	-0,4	0,1	1,1
Strefa euro	0,7	2,2	1,7	3,3	3,0	0,4	-4,5	1,9	1,6	-0,7	-0,4	0,8
Litwa	10,3	7,4	10,1	7,8	9,8	2,9	-14,8	1,6	6,0	3,7	3,3	4,2
Łotwa	7,7	8,8	3,9	11,0	10,0	-2,8	-17,7	-1,3	5,3	5,2	4,1	3,7
Estonia	7,8	6,3	8,9	10,1	7,5	-4,2	-14,1	2,6	9,6	3,9	0,8	3,6
Rumunia	5,2	8,5	4,2	7,9	6,3	7,3	-6,6	-1,1	2,3	0,6	3,5	3,5
Chorwacja	5,4	4,1	4,3	4,9	5,1	2,1	-6,9	-2,3	-0,2	-1,9	-1,0	1,2
Słowacja	4,8	5,1	6,7	8,3	10,5	5,8	-4,9	4,4	3,0	1,8	0,9	4,2
Polska	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,6	3,9	4,5	2,0	1,6	4,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Tendencje w zakresie kształtowania się realnego wzrostu produktu krajowego brutto Estonii w latach 2003-2013 przedstawiono na rysunku 1.

Rysunek 1. Realny wzrost PKB Estonii w latach 2003-2013 (% , rok do roku)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Produkt krajowy brutto w przeliczeniu na jednego mieszkańca (PKB *per capita*) jest najprostszym miernikiem dobrobytu społecznego, uwzględniającym zarówno procesy gospodarcze, jak i demograficzne w danym kraju. Kształtowanie się tego wskaźnika przeanalizowano na tle średniego wskaźnika w UE, który w badanym okresie wynosi 100 (UE-28 = 100). PKB *per capita* w Estonii kształtował się na poziomie 95 w 2011 r. i 94 w latach 2012-13, co umożliwia osiągnięcie 13. pozycji wśród wszystkich krajów europejskich. Trzeba podkreślić, że takie rezultaty stawiają Estonię w czołówce tzw. nowych krajów Unii Europejskiej, ponieważ najwyższe wartości PKB *per capita* osiągają kraje, które pierwotnie utworzyły UE oraz te, które stosunkowo wcześniej weszły do UE, czyli np. Luksemburg (136%) czy Holandia (113%). Kraje takie jak Norwegia (135%) czy Szwajcaria (130%), czyli pozostające poza strefą euro, znajdują się w grupie krajów o najwyższym poziomie PKB *per capita*. PKB *per capita* w wybranych krajach europejskich w latach 2011-2013 przedstawiono w tabeli 2.

Analiza kształtowania się PKB i PKB *per capita* pozwala sformułować uogólniający wniosek na temat kondycji gospodarki estońskiej i tendencji w zakresie zwiększania dobrobytu społecznego. Estonia znajduje się w czołówce krajów europejskich pod względem dynamiki wzrostu PKB. W latach 2003-2007 PKB wzrastał od około 6,3 do 10,1 p.p. rocznie, podczas gdy średni wzrost dla

Tabela 2. PKB *per capita* w wybranych krajach w latach 2001-2013 (UE-28 = 100)

Kraj	2001	2002	2003	2011	2012	2013
Strefa euro	108	108	107	107	106	106
Luksemburg	265	264	257	138	139	136
Norwegia	182	190	186	132	134	135
Szwajcaria	159	162	163	126	129	130
Holandia	135	132	131	118	116	113
Irlandia	130	130	130	97	94	94
Estonia	95	94	94	91	90	90
Polska	64	66	67	70	73	75

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

krajów EU-28 kształtował się na poziomie 1,5 do 3,2 p.p. W latach 2008-2009 uwidocznił się kryzys i PKB Estonii zmniejszyło się o 4,2 p.p., a w 2009 r. aż o 14,1 p.p.

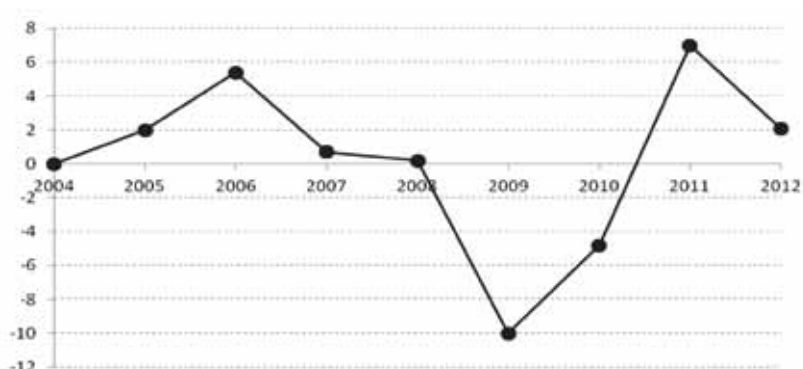
Stopa zatrudnienia może być traktowana jako jeden ze wskaźników obrazujących poziom efektywności wykorzystania siły roboczej. Przedstawia ona odsetek osób pracujących w relacji do ogółu ludności znajdującej się w wieku produkcyjnym. Niski poziom tego wskaźnika ogranicza wzrost gospodarki i wpływa niekorzystnie na budżet państwa. Pewna część osób będących w wieku produkcyjnym nie jest aktywna na rynku pracy, nie generuje podatków na rzecz skarbu państwa i tym samym przyczynia się do obniżenia dochodów budżetu państwa [Hauser, 2013].

Zmiany w poziomie stopy zatrudnienia w Estonii w latach 2004-2012 przedstawiono na rysunku 2.

W latach 2004-2006 wskaźnik zatrudnienia wykazywał tendencję rosnącą, po czym widoczne już oznaki nadchodzącego kryzysu spowodowały zmianę tendencji. Największy spadek wskaźnika zatrudnienia w Estonii, bo aż na poziomie 10% odnotowano w 2009 r. W latach 2010-2011 sytuacja uległa poprawie, a w 2012 r. nastąpił ponowny spadek o 4 p.p.

Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 15-64 w latach 2003-2013 dla Estonii należał do jednych z najwyższych spośród wszystkich krajów UE i kształtował się do 2004 r. na poziomie 63%, natomiast po wstąpieniu Estonii do UE w latach 2005-2008 widoczna była tendencja wzrostowa każdego roku do poziomu 70,1% w 2008 r. Dopiero w dobie kryzysu 2009-2010 nastąpił istotny spadek do poziomu 61,2%, a od 2011 r., czyli od wstąpienia do strefy euro, również nastąpiła wyraźna poprawa w tym zakresie i wskaźnik wzrósł do poziomu 68,5% w 2013 r.

Rysunek 2. Zmiany w poziomie zatrudnienia w Estonii w latach 2004-2012 (% , rok do roku)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Poziom wskaźnika osiągnany przez Estonię jest wyższy niż średnia wartość liczona z 28 krajów UE. Wyższe poziomy rejestruje się w takich krajach jak: Islandia (81,1), Szwajcaria (79,6), Norwegia (75,4), Szwecja (74,4), Holandia (74,3), Niemcy (73,3). Taka sytuacja bardzo przemawia na korzyść systemu edukacji w Estonii, który wydaje się być dopasowany do dynamicznie zmieniających się potrzeb rynku pracy. Wskaźniki zatrudnienia osób w wieku 15-64 w latach 2003-2013 przedstawiono w tabeli 3.

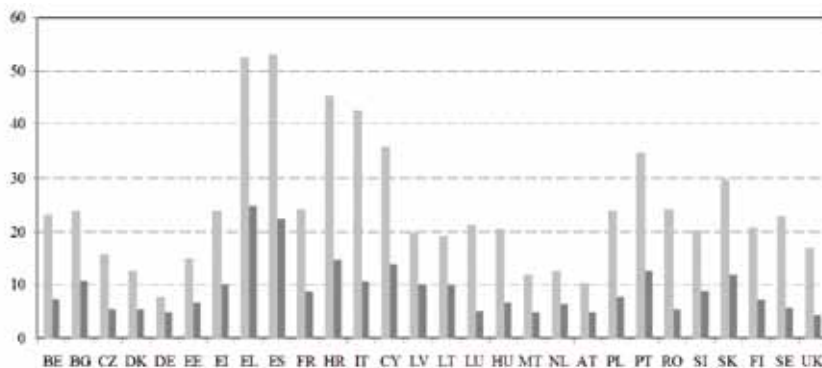
Tabela 3. Wskaźniki zatrudnienia osób w wieku 15-64 w latach 2003-2013 (%)

Kraj	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU-28	62,5	62,9	63,4	64,3	65,3	65,7	64,5	64,0	64,2	64,1	64,1
Strefa euro (EU-18)	62,6	63,0	63,6	64,6	65,6	65,9	64,5	64,1	64,3	63,8	63,5
Islandia	83,3	82,3	83,8	84,6	85,1	83,6	78,3	78,2	78,5	79,7	81,1
Szwajcaria	77,9	77,4	77,2	77,9	78,6	79,5	79,0	78,6	79,3	79,4	79,6
Norwegia	75,5	75,1	74,8	75,4	76,8	78,0	76,4	75,3	75,3	75,7	75,4
Holandia	73,6	73,1	73,2	74,3	76,0	77,2	77,0	74,7	74,9	75,1	74,3
Szwecja	72,9	72,1	72,5	73,1	74,2	74,3	72,2	72,1	73,6	73,8	74,4
Estonia	63,0	63,1	64,8	68,4	69,8	70,1	63,8	61,2	65,3	67,1	68,5
Polska	51,2	51,7	52,8	54,5	57,0	59,2	59,3	58,9	59,3	59,7	60,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat [2015].

Stopa bezrobocia w 2014 r. w Estonii kształtowała się na stosunkowo niskim poziomie, bo osiągnęła poziom 6,7%. Korzystniejsza sytuacja była tylko w takich krajach jak Niemcy, Austria, Dania, Holandia i Malta, gdzie poziom bezrobocia oscylował wokół 5%. Bardzo podobnie sytuacja wyglądała w odniesieniu do wielkości bezrobocia wśród ludzi młodych (tj. poniżej 25 lat). Estonia ze wskaźnikiem na poziomie 15% również należała do grupy krajów z najniższym wskaźnikiem bezrobocia w Europie. Stopę bezrobocia w podziale na dwie grupy wiekowe, tj. wśród ludzi młodszych (do 25 roku życia) i wśród pozostałych uczestników rynku pracy (tj. w wieku 25-64 lata) w 2014 r. przedstawiono na rysunku 3.

Rysunek 3. Stopa bezrobocia w grupach wiekowych poniżej 25 lat i 25-64 lata w 2014 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat [2015].

Wielkość zaludnienia Estonii i ukształtowane przez lata rozwiązania w zakresie edukacji i zabezpieczenia społecznego sprawiają, że konkurencyjność Estonii w odniesieniu do wskaźników

związanych z wykorzystaniem siły roboczej i jej jakością oraz produktywnością wciąż wymagają systematycznej poprawy, choć sytuacja jest zdecydowanie lepsza niż w większości krajów UE.

Analiza jakościowa w oparciu o metodologię *World Economic Forum*

Dwie międzynarodowe instytucje prowadzą regularne pomiary konkurencyjności gospodarek poszczególnych krajów, a mianowicie wspomniane już Światowe Forum Ekonomiczne (WEF) oraz Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem (IMD). Zastosowana metodologia została tak zbudowana przez obie wymienione instytucje, żeby możliwe było przyjęcie zagregowanego wskaźnika do oceny stopnia konkurencyjności danego kraju. Wskaźnik ten obliczany jest na podstawie skomplikowanego algorytmu, w skład którego wchodzi kilkaset szczegółowych zmiennych. Metodologia ta stanowi uzupełnienie dla analiz prowadzonych w oparciu o wskaźniki makroekonomiczne, zawierając element subiektywizmu.

W Globalnych raportach konkurencyjności (*The Global Competitiveness Report*) opracowywanych przez WEF od 1997 r. można wskazać czynniki wywierające wpływ na poziom konkurencyjności, które zostały uporządkowane w dwunastu tzw. filarach obejmujących szereg zmiennych⁵ [WEF, 2015], poczynając od jakości instytucji, na innowacyjności kończąc. W metodologii WEF istotne jest również rozgraniczenie czynników determinujących konkurencyjność kraju na trzy grupy zmiennych [WEF, 2015]:

1. czynniki podstawowe (*basic requirements*),
2. czynniki podnoszące efektywność (*efficiency enhancers*),
3. czynniki innowacyjne (*innovation factors*).

Podstawową zaletą ujęcia metodologicznego proponowanego przez WEF i IMD jest kompleksowość ujęcia zagadnienia konkurencyjności, ponieważ obejmuje ono kwestię środowiska makroekonomicznego i międzynarodowego w budowie międzynarodowej konkurencyjności. Jako główny mankament obciążający użyteczność tego podejścia wskazuje się natomiast nieuwzględnienie powiązań między czynnikami i wysoki stopień subiektywizmu w odniesieniu do części analizowanych zmiennych.

W odniesieniu do poszczególnych krajów ocena poziomu ich konkurencyjności polega na ocenie skuteczności strategii tzw. „doganiania” krajów wysoko rozwiniętych [Bieńkowski i in., 2008].

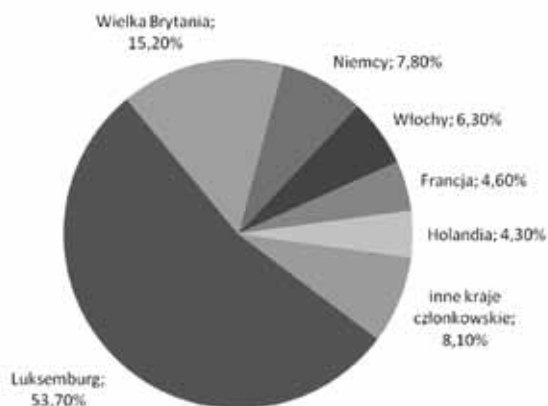
ANALIZA ZASOBÓW DEFINIUJĄCYCH POTENCJAŁ KONKURENCYJNY ESTONII

Atrakcyjność inwestycyjna kraju i napływ kapitału zagranicznego

W okresie 2010-2013 poziom inwestycji krajów Unii Europejskiej w mniejszym stopniu pozostawał pod wpływem międzynarodowego kryzysu finansowego i gospodarczego. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) stanowią swoistego rodzaju alternatywne rozwiązanie dla strategii ekonomicznego rozwoju każdego kraju w sensie tworzenia nowych fabryk, biur i miejsc świadczenia usług. Kraje europejskie zdecydowanie więcej inwestycji poczyniły poza krajami, w których posiadają siedziby i w 2008 r. było to dwukrotnie więcej niż w macierzystych krajach, w 2009 r. był to poziom o około 80% wyższy niż w kraju. Udział poszczególnych krajów w BIZ w UE w latach 2011-13 przedstawiono na rysunku 4.

⁵ W latach 1987-1996 zarówno WEF, jak i IMD przygotowywały wspólny raport w zakresie konkurencyjności gospodarczej poszczególnych krajów. WEF podjęło decyzję o samodzielnym opracowywaniu raportu. Od roku 2001 IMD zmodyfikował sposób prezentacji czynników charakteryzujących konkurencyjność międzynarodową i analizował konkurencyjność w czterech grupach czynników (sytuacja ekonomiczna, wydajność rządu, wydajność zarządzania, infrastruktura) [IMD, 2001].

Rysunek 4. Udział poszczególnych krajów w BIZ w UE w latach 2011-13 (wartości średnie)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat [2015].

Rozwój kraju w zakresie infrastruktury

We wszystkich krajach definiowanych jako rozwijające się dominuje tzw. infrastruktura tradycyjna (koleje, drogi, porty morskie), natomiast dla gospodarek o wyższym poziomie rozwoju przeważa tzw. infrastruktura nowoczesna, umożliwiająca szybką wymianę informacji, czyli dostęp do szeroko rozumianych technologii informatycznych i telekomunikacyjnych oraz takiej infrastruktury, która sprzyja relatywnie szybkiemu przemieszczaniu się specjalistów.

Nie bez znaczenia pozostaje także gotowość społeczeństwa do korzystania z nowinek technologicznych i tu kluczowym elementem jest dostęp do Internetu, który w całej UE wzrósł z poziomu 60 do 79% w okresie 2008-2013. W Estonii jest jednym z najwyższych w UE i wzrósł w omawianym okresie z poziomu 58 do 83%, co świadczy o dużej dynamice rozwoju społeczno-technologicznego w tym zakresie. Wyższe wskaźniki charakteryzujące dostęp społeczeństwa do Internetu posiada m.in. Holandia (96%), Luksemburg (96%), Dania (93%), Szwecja (90%), Finlandia (90%). Dostęp gospodarstw domowych do Internetu w 2008 i 2013 r. przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Dostęp gospodarstw domowych do Internetu w 2008 i 2013 r. (jako % gospodarstw domowych)

Kraj	2008 (%)	2013 (%)
EU-28	60	79
Holandia	86	96
Luksemburg	80	96
Dania	82	93
Szwecja	84	90
Finlandia	72	90
Estonia	57	83
Polska	48	75

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat [2015].

Czynniki demograficzne i zasoby siły roboczej a funkcjonowanie rynku pracy

W Estonii występują podobne tendencje demograficzne, jak w pozostałych krajach europejskich charakteryzujących się znacznym poziomem zamożności, tj. starzenie się społeczeństwa. W przypadku Estonii udział dzieci do lat 15 w strukturze wiekowej wynosił w 2002 r. 16,9% i zmniejszył się do 15,5% w 2012 r., podobnie jak udział osób w wieku 25-64 z poziomu 67,6% do 66,8%, a zwiększył się odsetek osób w wieku powyżej 65 lat z 15,4% do 17,7% w analizowanych latach. Struktura wiekowa populacji w głównych grupach wiekowych w 2002 i 2012 r. została przedstawiona w tabeli 5.

Tabela 5. Struktura wiekowa populacji w grupach wiekowych w 2002 i 2012 r.

Kraj	0-14 lat		15-64 lata		65 lat i więcej	
	2002	2012	2002	2012	2002	2012
EU- 28	16,8	15,6	67,2	66,5	16,0	17,9
Irlandia	21,2	21,6	67,6	66,5	11,1	11,9
Czechy	15,9	14,7	70,3	69,1	13,9	16,2
Bułgaria	15,0	13,4	68,1	67,8	16,9	18,8
Belgia	17,5	17,0	65,6	65,7	16,9	17,3
Dania	18,7	17,7	66,5	65,0	14,8	17,3
Estonia	16,9	15,5	76,6	66,8	15,4	17,7
Niemcy	15,3	13,2	67,6	66,1	17,1	20,6
Polska	18,4	15,1	69,0	71,1	12,6	13,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat [2015].

W obecnych warunkach gospodarowania i funkcjonowania podmiotów na rynku można mówić o gospodarkach budowanych na wiedzy, czyli takich, dla których systematycznie rośnie znaczenie kapitału intelektualnego. W obliczu nasilającej się konkurencji poszczególnych podmiotów na rynku na kluczowym miejscu stawia się kapitał ludzki, ponieważ pozostałe zasoby każdej firmy mają wymiar materialny i przez to można je relatywnie łatwo standaryzować i skutecznie porównywać. Zasoby ludzkie, czy inaczej kapitał ludzki, stanowią niepowtarzalną część przedsiębiorstwa, swobodnego rodzaju zasób strategiczny prowadzący do bądź umożliwiający osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. W obliczu zmian społecznych polegających na przechodzeniu od gospodarki przemysłowo-handlowej do informatyczno-usługowej, istotnego znaczenia nabiera myślenie strategiczne, wskazujące postrzeganie każdej gospodarki prorozwojowo w długim okresie [Rosińska, 2007].

Istotnym elementem rynku pracy dla potencjalnych inwestorów są koszty pracy w przeliczeniu na godzinę pracy. Dla Estonii koszty pracy w 2013 r. kształtowały się na poziomie 9,00 euro, co sprawia, że kraj ten należy do grupy państw o najniższych kosztach pracy. Zdecydowanie wyższe koszty za jedną godzinę pracy wykwalifikowanej siły roboczej ponoszą pracodawcy w Szwecji (40,10), Danii (38,40), Belgii (38,00) oraz Luksemburgu (35,70). Średnia kosztów pracy dla 28 krajów UE kształtuje się na poziomie 28,20. Koszty pracy w przeliczeniu na godzinę pracy w 2013 r. przedstawiono w tabeli 6.

Istotnym tematem w życiu społecznym jest kwestia wynagrodzenia za pracę dla kobiety i mężczyzny i różnic, jakie występują w tym zakresie. Dla Estonii w 2013 r. wynagrodzenie dla mężczyzn było wyższe o 37,4% i była to największa dysproporcja w Europie między wynagrodzeniem mężczyzn i kobiet. Średnia różnica dla 28 krajów UE wynosi 21,3%.

Tabela 6. Koszty pracy w euro w przeliczeniu na godzinę pracy w 2013 r.

Kraj	Koszty pracy ogółem	Koszty wynagrodzeń	Pozostałe koszty personalne
EU-28	23,70	18,10	6,60
Strefa euro	28,20	20,90	7,30
Szwecja	40,10	26,80	13,40
Dania	38,40	33,60	4,80
Belgia	38,00	27,60	10,40
Luksemburg	35,70	30,90	4,80
Estonia	9,00	6,60	2,40
Polska	7,60	6,40	1,30

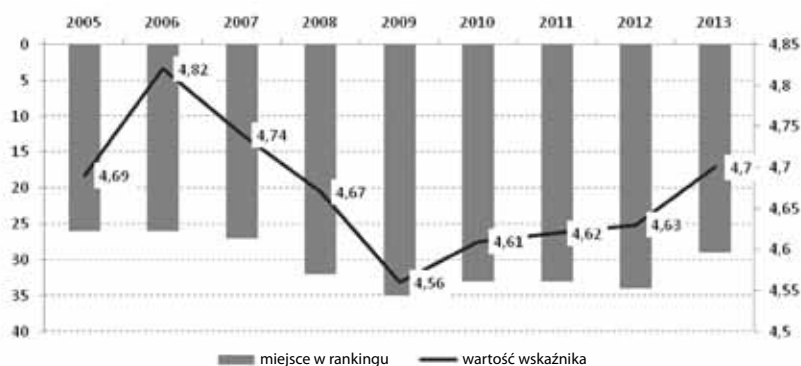
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat [2015].

Zarówno wskaźniki zatrudnienia, jak i bezrobocia w grupie osób 15-64 lata oraz koszty pracy stawiają Estonię w grupie bardzo atrakcyjnych krajów dla potencjalnych inwestorów, którzy chcieliby poczynić tam inwestycje tworzące miejsca pracy.

MIĘDZYNARODOWA POZYCJA KONKURENCYJNA ESTONII W ŚWIETLE RANKINGU GCR

W nawiązaniu do wspomnianego już dualizmu w podejściu do pomiaru konkurencyjności kraju, warto uzupełnić analizę wskaźnikową o badanie oparte na globalnym rankingu konkurencyjności.

Estonia zajmuje 29. miejsce w globalnym zestawieniu 144 krajów i jest to wysoka pozycja. Najkorzystniej zostały ocenione takie obszary funkcjonowania państwa jak: rynek pracy (11. pozycja), otoczenie makroekonomiczne (20. pozycja), instytucje (26. pozycja) oraz ochrona zdrowia i edukacja na poziomie podstawowym (26. pozycja), infrastruktura (38. pozycja) i wskaźnik innowacyjności gospodarki (34. pozycja). Pozycja konkurencyjna Estonii w rankingu GCR w latach 2005-2013 została przedstawiona na rysunkach 5 i 6.

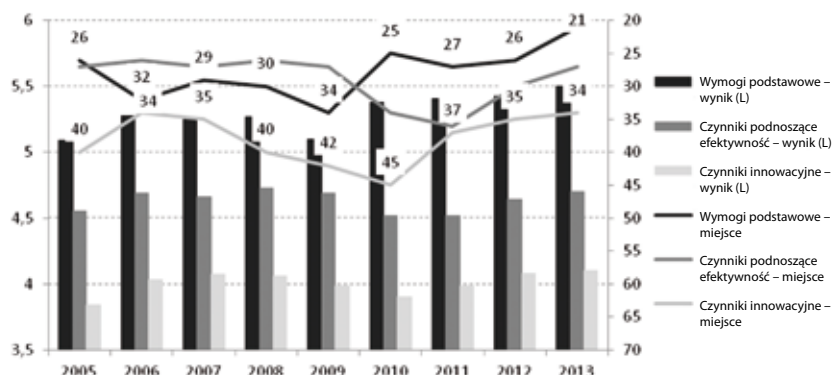
Rysunek 5. Pozycja konkurencyjna Estonii w rankingu GCR w latach 2005-2013*

* Liczba krajów uwzględnionych w rankingu rosła od 114 w 2005 r. do 144 w 2013 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: WEF [2006-2015].

Warto podkreślić, że zarówno w odniesieniu do zagregowanej miary konkurencyjności, jak i trzech elementów składowych, można mówić o stabilnej, wysokiej pozycji konkurencyjnej Estonii

Rysunek 6. Konkurencyjność Estonii w rankingu GCR w latach 2005-2013 w podziale na trzy grupy czynników*



* Liczba krajów uwzględnionych w rankingu rosła od 114 w 2005 r. do 144 w 2013 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: WEF [2006-2015].

w całym analizowanym okresie. Nieznaczne pogorszenie tej pozycji miało charakter krótkotrwały i wynikało z niezwykle głębokiego kryzysu gospodarki Estonii w latach 2008-2009. Analiza kształtowania się pozycji konkurencyjnej Estonii pozwala wysunąć wniosek o wysokiej stabilności fundamentów konkurencyjności tego kraju.

PODSUMOWANIE

Celem niniejszego opracowania było dokonanie analizy sytuacji i miejsca Estonii w zakresie międzynarodowej konkurencyjności na tle gospodarek innych krajów Unii Europejskiej i w szczególności Unii Gospodarczej i Walutowej (UGiW) w kontekście procesu integracji Estonii z UGiW. Pomimo głębokiego kryzysu, konkurencyjność gospodarki estońskiej utrzymała się na niezmiennym bardzo wysokim poziomie z uwagi na trwałe jej podstawy. Podstawy te z kolei wynikają z reform podjętych w celu przygotowania gospodarki estońskiej do pogłębienia integracji europejskiej i wprowadzenia wspólnej waluty w tym kraju.

Estonia nie posiada rozwiniętego przemysłu ani wyróżniającego się rolnictwa, natomiast istotnym filarem gospodarki jest sektor usług, którego kluczowym elementem są zasoby ludzkie i który to sektor rozwija się w gospodarce estońskiej w bardzo dynamiczny sposób. W Estonii szczególny akcent jest położony na finansowanie oświaty i szkolnictwa wyższego, czego rezultatem są wydatki na poziomie wyższym niż średnia liczona dla 27 krajów UE. Warto podkreślić, że nakłady na szkolnictwo są bardzo efektywnie wykorzystane w postaci dobrze wykształconej kadry, profesjonalnie przygotowanej do potrzeb krajowego rynku pracy. Dla rynku pracy w Estonii typowa jest tendencja wzrostowa w zakresie wskaźnika zatrudnienia. Kraj ten jest bardzo atrakcyjnym miejscem dla inwestycji zagranicznych, wśród których dominują kraje skandynawskie.

Wszystkie wspomniane zasoby i sposoby ich wykorzystania w połączeniu ze zrównoważoną polityką gospodarczą wykreowały środowisko biznesowe, które poziomem konkurencyjności nie ustępuje znacznie krajom członkowskim – liderom międzynarodowej konkurencyjności.

Marta Krzyżanowska¹

ODDZIAŁYWANIE GLOBALNEGO KRYZYSU FINANSOWEGO NA RYNEK PRACY W UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Artykuł porusza kwestie związane ze zmianami na rynku pracy następującymi w okresie kryzysu finansowego i gospodarczego. W pierwszej części artykułu skupiono się na bezrobociu jako wielowymiarowym zjawisku odnoszącym się zarówno do kwestii gospodarczych, społecznych, psychologicznych, jak i politycznych. W drugiej części scharakteryzowano zmiany rynku pracy w Polsce i UE, wsparte analizą danych statystycznych pochodzących z europejskich instytucji badawczych.

WPROWADZENIE

W warunkach globalizacji kryzysy, które dotyczą poszczególne kraje, mogą szybko się rozprzestrzenić na gospodarki innych państw i tym samym stać się źródłem kryzysu gospodarczego. Właśnie z taką sytuacją zmagają się świat XXI w. Kryzys, zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych, wciąż ma wpływ na kondycję rynku globalnego, w tym też na sytuację rynku pracy.

Celem artykułu jest prezentacja oddziaływania globalnego kryzysu finansowego na rynek pracy w Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji w Polsce. Punktem wyjścia jest określenie rodzajów bezrobocia oraz czynników je kształtujących. Daje to szansę na zidentyfikowanie wielowymiarowości problemu i związanych z tym wyzwań analitycznych i systemowych. W dalszej części poddano analizie potencjalne zależności zachodzące pomiędzy bezrobociem a recesją, a także działaniami podejmowanymi przez państwa europejskie w lata 2007-2013. Nie zidentyfikowano jednoznacznych zależności między wprowadzanymi programami naprawczymi a poprawą sytuacji na rynku pracy w UE i w Polsce.

¹ Mgr Marta Krzyżanowska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Zarządzania, Informatyki i Finansów. Promotor: dr hab. Marek Wróblewski.

RYNEK PRACY W UNII EUROPEJSKIEJ

Bezrobocie – definicja, podział, przyczyny

Bezrobocie może być postrzegane w ujęciu przedmiotowym i podmiotowym. Podmiotowe mówi o bezrobociu jako stanie bezczynności zawodowej osób zdolnych do pracy i zgłaszających gotowość do jej podjęcia. W ujęciu przedmiotowym bezrobocie oznacza niezrealizowaną podaż pracy, która jest rezultatem nierównowagi pomiędzy podażą zasobów ludzkich i popytem na pracę. Bezrobocie może być zatem zdefiniowane jako brak pracy zarobkowej dla osób, które są zdolne do pracy oraz tych, które jej poszukują².

Wzrost bezrobocia i jego długie utrzymywanie się sprawiły, że zaczęto tworzyć modele teoretyczne, których celem było znalezienie odpowiedzi na pytanie o przyczyny występowania bezrobocia oraz identyfikacja sposobów skutecznej walki z nim. Z punktu widzenia przyczyn powstawania wyróżnia się 5 rodzajów bezrobocia – frykcyjne, keynesowskie, klasyczne, sezonowe i strukturalne. Z punktu widzenia relacji bezrobocia z wahaniami koniunktury można mówić o bezrobociu dobrowolnym, do którego zaliczamy bezrobocie: frykcyjne, strukturalne i klasyczne. Z drugiej strony można mówić o bezrobociu przymusowym, w którego skład wchodzi bezrobocie koniunkturalne. Podziały te nie wyczerpują możliwych rodzajów bezrobocia, które może być dodatkowo różnicowane, np. w związku z czasem trwania, tj. przejściowe czy długotrwałe, albo z danymi dostępnymi w ramach publicznej statystyki (bezrobocie ukryte).

Warto przyjrzeć się źródłom powstawania bezrobocia, gdyż mają one znaczący wpływ na potencjalną strategię rozwiązania problemów społecznych. Można wyodrębnić trzy grupy czynników sprzyjających bezrobociu: indywidualne, koniunkturalne oraz instytucjonalne. Przy czym należy pamiętać, że mogą one występować razem i oddziaływać na siebie.

Do czynników indywidualnych można zaliczyć te będące pochodną indywidualnych preferencji wybranej osoby (np. chęć znalezienia lepiej płatnej pracy), jak i te związane z jej charakterystyką (np. rodzaj wykształcenia czy sprawność fizyczna). Czynniki koniunkturalne bezpośrednio wpływają na wielkość zapotrzebowania na pracowników, które jest zgłaszane przez pracodawców. Może być to spowodowane np. spadkiem siły nabywczej ludności, a tym samym zmniejszeniem popytu na towary oraz usługi. Warto zauważyć, iż czynniki tego typu mogą mieć odmienny wymiar przestrzenny, np. globalne spowolnienie gospodarcze może spowodować wzrost bezrobocia całej gospodarki, niezależnie od regionu czy sekcji gospodarki. Możliwe jest też załamanie koniunktury w zakresie lokalnym, którego przyczyną jest upadek jakiegoś dużego zakładu pracy [Wiśniewski, Wojdyło-Preisner, 2013]. Inną koniunkturalną przyczyną bezrobocia może być np. wprowadzanie nowych technologii, które mogą zastąpić pracę ludzką, zwiększając wydajność pracy. Do ostatniej grupy, czyli instytucjonalnych czynników skutkujących bezrobociem, zaliczyć można [Wojciechowski, 2008]:

- klin podatkowy³,
- mechanizm płacy minimalnej,
- działalność związków zawodowych,
- system pomocy osobom bezrobotnym.

Część klina podatkowego, która nałożona jest na pracownika może przyczynić się do zwiększenia bezrobocia. Niski poziom płacy netto może zniechęcać pracownika do podjęcia pracy. Rów-

² <http://irss.pl/wpcontent/uploads/2014/01/Bezrobocie%20mi%C4%99dzy%20diagnoz%C4%85%20a%20dzia%C5%82aniem.pdf> (dostęp: 17.06.2015).

³ Klin podatkowy – różnica między wydatkami pracodawcy na pensję, uwzględniającą wszelkie obciążenia podatkowe i pochodne, a faktycznie otrzymanym wynagrodzeniem.

niez mechanizm płacy minimalna może przyczyniać się do przyrostu bezrobocia w tych strefach gospodarki, gdzie wysokość płacy rynkowej jest poniżej poziomu wyznaczanego przez płacę minimalną. Wymuszenie na firmach podwyższenia płacy może spowodować ograniczenie zatrudnienia rekompensującego wyższą kosztów. Firmy, które zmuszone zostaną do podwyższenia płacy, będą ograniczać zatrudnienie, żeby zredukować koszty. Do przyrostu bezrobocia przyczyniać może się też działalność związków zawodowych. Związki te są zainteresowane głównie sytuacją swoich członków, którzy są zatrudnieni w danym zakładzie pracy. Jeżeli presja związków będzie powodować podwyższenie płac w firmie powyżej poziomu rynkowego, to racjonalnie działające przedsiębiorstwa może zdecydować się na utrzymanie dotychczasowego poziomu zatrudnienia lub nawet jego obniżenia, a to może powodować wzrost bezrobocia. Również źle zaprojektowany system pomocy bezrobotnym może się przyczyniać do wzrostu bezrobocia. Podobnie jak niska skuteczność programów pobudzających aktywność życiową oraz zawodową bezrobotnych czy słabe dostosowanie systemu urzędów pracy do rynku pracy⁴.

Wymiary i konsekwencje występowania bezrobocia

Tematyka związana z czynnikami i skutkami występowania bezrobocia jest przedmiotem wieloaspektowych analiz, które dotyczą m.in. ekonomicznych kosztów bezrobocia. Wśród nich można wymienić np.: spadek dochodów fiskalnych, wzrost wydatków państwa, proces dezaktywizacji zawodów, migracje oraz wzrost zróżnicowania dochodów w społeczeństwie. Ekonomiczny wymiar bezrobocia jest tylko jednym z możliwych wymiarów, a oprócz niego można mówić o kontekście społecznym, psychologicznym, ale i politycznym. Pewne koszty związane z wystąpieniem bezrobocia mogą być widoczne od razu, a inne mogą wystąpić dopiero po jakimś okresie. Syntetyczne ujęcie kosztów oraz wymiarów bezrobocia przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Koszty oraz wymiary bezrobocia

Rodzaj kosztów/ wymiary	Indywidualny	Rodziny	Lokalny	Krajowy
Ekonomiczne	Utrata dochodów, obniżenie standardów życia	Spadek dochodów w gospodarstwie domowym	Spadek popytu i spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego	Spadek wpływów do budżetu państwa
Społeczne	Obniżenie statusu społecznego	Zagrożenie wystąpienia np. przemocy, rozwodu	Odpyły siły roboczej z lokalnego rynku pracy	Wzrost poziomu biedy w społeczeństwie
Psychologiczne	Obniżenie samooceny, frustracja, depresja	Wystąpienie dysfunkcji w życiu rodzinnym		
Polityczne	Ograniczenie życia kulturalnego i politycznego		Zmiana preferencji w wyborach samorządowych	Ogólny wzrost niezadowolonia społecznego, protesty

Źródło: Ł. Arendt, A. Hryniewicka, I. Kukulak-Dolata, B. Rokicki, Bezrobocie – między diagnozą a działaniem.

Skupmy uwagę na indywidualnym wymiarze bezrobocia, co jest związane bezpośrednio z utratą dobrobytu przez osobę pozostającą bez pracy. Dobrobyt nie ogranicza się do kwestii *stricto* ekonomicznych, ale też do tych, które są związane ze sferą psychiczną [Kasprzyk, 2012]. Badania poka-

⁴ https://www.for.org.pl/upload/File/zeszyty/Zeszy_Skad_sie_bierze_bezrobocie_Wojciechowski.pdf.

zują, że status bezrobotnego jest jednym z najbardziej istotnych czynników przyczyniających się do odczuwania złego nastroju [Śmilgin, 2006]. Z psychologicznych kosztów bezrobocia wyróżnić należy w szczególności takie jak utrata tożsamości i niska samoocena, a to z kolei może wpływać na obniżenie poziomu zadowolenia z życia. Stres i depresja mogą być także pochodną utraty zatrudnienia. W ramach kosztów ekonomicznych spadek bieżącego dochodu jest tylko jedną z wielu konsekwencji bezrobocia. W długim okresie bardziej istotny jest wpływ na jednostkę poprzez spadek wartości kapitału ludzkiego w czasie pozostawania poza zatrudnieniem. Jest to wynikiem zmniejszania się wiedzy i umiejętności osób bezrobotnych wraz z mijającym czasem i powoduje spadek ich szans na ponowne zatrudnienie. Wyjątkowo niekorzystną, a może najbardziej dotkliwą konsekwencją braku posiadania pracy jest dezaktywizacja zawodowa, prowadząca do marginalizacji społecznej. Dezaktywizacja zawodowa rodzica może negatywnie odbić się na potomkach i małżonku, a w konsekwencji może doprowadzić do ograniczenia szans rozwoju dzieci. Brak pracy rodziców wpływa też negatywnie na ich relacje z potomkami. Rodzice w dużej mierze skupiają się na sobie i nie potrafią sobie poradzić z nową sytuacją, co może być powodem zmniejszenia uwagi poświęcanej dzieciom.

Duża liczba osób długotrwale bezrobotnych, a później nieaktywnych zawodowo żyjących w ramach lokalnych wspólnot, może spowodować degradację społeczną większych obszarów. Proces ten można obserwować w wielu miejscach, a jego odwrócenie jest bardzo trudne, a nawet niemożliwe. Za główną przeszkodę można uznać zarówno utratę przez dużą populację ludzi umiejętności przydatnych na rynku pracy, jak i późniejsze nikłe zainteresowanie pracą ze strony bezrobotnych, którzy często wybierają możliwość skorzystania z systemu pomocy społecznej⁵.

Oprócz kosztów indywidualnych występują również koszty społeczne, wśród których są te związane ze zwiększonymi obciążeniami z tytułu podatków, a także te związane z poczuciem zagrożenia brakiem pracy i ogólnym pogorszeniem się poziomu bezpieczeństwa. Szczególną uwagę należy zwrócić na wzrost poziomu biedoty i pogłębiające się rozwarstwienia dochodowe społeczeństwa. Wiąże się to z najpoważniejszym w skutkach, i zarazem długofalowym, kosztem społecznym bezrobocia, jakim jest zjawisko dziedziczenia biedy, a także przekazywania negatywnych wzorców członkom rodziny. W efekcie może to ukształtować swoistą kulturę bezrobocia [Arendt, Hryniewicka, Kukulak-Dolata, Rokicki, 2012], na którą wpływają takie czynniki jak [Sadowska, 1995]:

- strukturalne bezrobocie o charakterze długookresowym,
- niskie umiejętności adaptacyjne do nowych warunków egzystencjalnych,
- postawy akceptacji i dostosowywania się do nowych, gorszych warunków życia,
- utrata poczucia bezpieczeństwa i dążenie do uczestnictwa w społeczności innych bezrobotnych,
- postrzeganie utraty pracy jako winy innych osób, systemu lub instytucji, w żadnym przypadku jako własnej,
- niska zaradność indywidualna, jak i znikoma aktywność w poszukiwaniu pracy,
- kumulacja niedostatku i biedy wśród osób bezrobotnych,
- wzrost orientacji ukierunkowanych na przetrwanie, a nie na wyjście z trudnej sytuacji,
- ograniczenie myślenia typu perspektywicznego.

Spółeczny i indywidualny wymiar bezrobocia oraz jego koszty w bezpośredni sposób mogą dotknąć każdego. Bezrobocie może być źródłem kosztów, którymi obarczony zostanie budżet państwa. Są to koszty fiskalne i stanowią one sumę wartości straconych wpływów podatkowych i zwiększonych wydatków budżetowych. W średnim okresie spadek popytu może przełożyć się na globalne obniżenie produkcji, a to w konsekwencji negatywnie wpłynęłoby na finanse publiczne przez wzgląd na spadek wpływów z CIT lub też innych form opodatkowania działalności gospodarczej. Utrzymywanie się wysokiego poziomu bezrobocia w długim okresie może prowadzić do strat

⁵ http://biurose.sejm.gov.pl/teksty_pdf_00/i-742.pdf (dostęp: 13.06.2015).

natury fiskalnej. Może się to wiązać z wystąpieniem migracji za granicę, a także między regionami w kraju. Od wpływ siły roboczej za granicę wiąże się również ze spadkiem wpływów podatkowych.

Bezrobocie generuje koszty związane z wyższymi wydatkami. W krótszym okresie są one związane z wypłatą zasiłków dla bezrobotnych. W dłuższym powodują zaś brak konieczności wypłacania zasiłków, jednak nie oznacza to mniejszych wydatków publicznych, ponieważ bezrobotni w takiej sytuacji mogą ubiegać się o zasiłki z pomocy społecznej⁶. Wynikiem tego może być konieczność obniżenia wydatków publicznych na badania i rozwój czy też edukację. I właśnie to w dłuższym okresie może się przełożyć negatywnie na poziom wzrostu gospodarczego kraju. Zatem w skali makro koszty fiskalne bezrobocia wytworzone przez podwyższające się wydatki budżetowe mogą być w dłuższym okresie znacznie wyższe niż te bezpośrednio związane z jego występowaniem w okresie krótkim⁷.

GLOBALNY KRYZYS FINANSOWY A BEZROBOCIE

Rynek pracy w Unii Europejskiej

W latach 2004-2008 stopa bezrobocia w Unii Europejskiej zmniejszyła się o ponad 2%. Kryzys finansowy i gospodarczy spowodował istotne pogorszenie sytuacji rynku pracy. W latach 2008-2013 stopa bezrobocia w UE wzrosła od 7,0% do ok. 11%. Aktualne dane Eurostatu ukazują, że od tamtej pory stopa bezrobocia spadła do poziomu 10% we wrześniu 2014 r.⁸ Był to najniższy poziom od 2012 r. i utrzymuje się on do tej pory. Z analiz kondycji poszczególnych grup na rynku pracy wynika, iż stopa bezrobocia strukturalnego jest zależna od wahań cyklu koniunkturalnego. Bezrobocie strukturalne wśród osób o niskich kwalifikacjach jest również wyższe. Z kolei stopa bezrobocia pośród starszych pracowników jest względnie niska, ale w ich przypadku odnalezienie pracy po jej utraceniu jest dużo trudniejsze.

Stopa bezrobocia jest zróżnicowana w całej Unii Europejskiej. W roku 2014 bezrobocie zmalało w 21 państwach członkowskich, utrzymywało się na tym samym poziomie w jednym państwie, natomiast wzrosło w sześciu krajach. Istotne spadki można zauważyć w Hiszpanii, Chorwacji, Portugalii i na Węgrzech. Dalszy wzrost nastąpił w sześciu państwach, tj. Francji, Luksemburgu, Finlandii, Austrii, na Litwie i we Włoszech. Lata 2010-2013 to lata długotrwałego wzrostu stopy bezrobocia w Unii Europejskiej, z 3,9% do 5,1%. Długotrwałe bezrobocie dotyka w głównej mierze mężczyzn, pracowników nisko wykwalifikowanych oraz osoby młode. Z danych Eurostatu wynika, że 20% osób długotrwałe bezrobotnych w państwach członkowskich nigdy nie podjęła pracy. Natomiast 75% stanowią osoby młode, poniżej 35. roku życia, a to grozi ich marginalizacją⁹.

Bezrobocie wśród młodzieży jest na wysokim poziomie, ale równocześnie są widoczne oznaki poprawy. Pod koniec 2014 r. stopa bezrobocia młodzieży w wieku między 15 a 24 rokiem życia w UE-28 wyniosła ok. 21,5%, a to stanowiło spadek o ok. 2% w porównaniu z poprzednim rokiem. Między państwami członkowskimi UE widoczne są różnice stopy bezrobocia od 7,6% w Niemczech do ok. 51% w Grecji oraz ok. 54% w Hiszpanii. Odsetek ludzi młodych w wieku od 15 do 24 lat niekształcących się, niepracujących i nieszkolących się (NEET) jest nadal wysoki. W wielu państwach liczba osób NEET przewyższa jeden z najniższych poziomów odnotowanych od 2008 roku i utrzymuje tendencję w górnych przedziałach¹⁰.

⁶ http://biurose.sejm.gov.pl/teksty_pdf_06/i-1250.pdf (dostęp: 12.06.2015).

⁷ K. Dreła, *Socjologia i inne nauki o pracy i bezrobociu*, http://fir.zpsb.pl/sites/fir.zpsb.pl/files/arttykul/pdf/zn_fir_1_2014_drela.pdf (dostęp: 17.06.2015).

⁸ http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/jer2015_pl.pdf (dostęp: 17.06.2015).

⁹ Eurostat – stopy bezrobocia długotrwałego jako procent ludności aktywnej zawodowo, państwa członkowskie i UE-28, rok 2010 i 2013.

¹⁰ Eurostat – odsetek młodzieży NEET w państwach członkowskich i w UE-28 w drugim kwartale 2014 roku.

Bezrobocie a kryzys finansowy w Unii Europejskiej

W dobie współczesnego kryzysu gospodarczego można pokusić się o analizę sytuacji na rynku pracy w Unii Europejskiej oraz w wybranych państwach (od 2008 roku). Daje to szansę na zauważanie zmian stanu zatrudnienia pod wpływem dynamiki recesji oraz wykorzystywanej polityki antyrecesyjnej. Załamanie postępu gospodarczego mocno wpłynęło na wzrost bezrobocia. Wyniki szacunków Międzynarodowego Funduszu Walutowego pokazują, że globalny kryzys ekonomiczny spowodował likwidację 30 milionów miejsc pracy, a potrzeby w najbliższych latach oscylują w ilości 400 milionów nowych miejsc pracy¹¹. To z kolei doprowadziło do recesji w niektórych krajach oraz spowolnienia rozwoju w innych.

Załamanie gospodarki na całym świecie było powodem bardzo dynamicznego wzrostu bezrobocia, który jednak był bardzo nierównomierny. W pierwszej fazie kryzysu w UE bezrobocie wzrosło o 2,5%, ale po szybkim zaniku programów stymulacyjnych w dalszym ciągu następowała redukcja zatrudnienia, a tym samym przyrost bezrobocia był wyższy o 2%. W tym samym okresie kontynuowano politykę interwencjonistyczną w USA, co przyniosło z kolei redukcję bezrobocia o prawie 3%. Z punktu widzenia stabilizacji sytuacji rynku pracy ciężko jest pozytywnie ocenić ostrożność stymulacyjną rządów europejskich. Ten kierunek polityki można wyjaśniać obawą o duży przyrost zadłużenia, a także jego ujemne skutki w przyszłości [Tarnawa, Zadura-Lichota, 2013].

Warto zaznaczyć, że na kształtowanie się rozmiarów bezrobocia ma wpływ nie tylko koniunktura gospodarcza. Wśród czynników warunkujących bezrobocie można wskazać także stopień i zasady regulacji funkcjonowania rynku pracy. Można jednak postawić tezę, iż czynniki o charakterze regulacyjnym w dobie kryzysu mają mniejsze znaczenie. Ustupują one miejsca efektom polityki stymulacyjnej, która jest realizowana poprzez poszczególne rządy [Zieliński, 2012]. Istotnym faktem jest to, że wzrost bezrobocia był obserwowany równoległe do nasilenia recesji gospodarczej. Gospodarki (PKB) niektórych państw malały o prawie 20%. Należy zauważyć, że na samym początku kryzysu w UE ogólna stopa bezrobocia systematycznie wzrastała. Dane z roku 2013 pokazują, że rozmiary bezrobocia kształtowały się na poziomie ponad połowę wyższym niż w roku 2007. W tym miejscu można pokusić się o porównanie gospodarki amerykańskiej i UE. Stany Zjednoczone skuteczniej poradziły sobie z kryzysem, mimo silniejszego wstrząsu, który dotknął ich gospodarkę, a wpływ na to miało odstąpienie od realizacji pakietów stymulacyjnych w Unii Europejskiej. Obawy o szybki przyrost długu publicznego nie pozwalały na kontynuowanie przywracania dynamiki wzrostu gospodarczego, a w związku z tym i na znaczną poprawę sytuacji na rynku pracy¹².

Ciekawym przypadkiem jest Hiszpania, w której stopa bezrobocia była na najwyższym poziomie w Unii Europejskiej, a jednocześnie miała niską skalę recesji. Stąd też nasuwa się wniosek, że polityka ograniczania bezrobocia, która była oparta o reformy uelastyczniające rynek pracy, zrównoważyła go w okresie niekorzystnej koniunktury gospodarczej. W Hiszpanii został wdrożony model elastycznego zatrudnienia wiążący się między innymi z wprowadzeniem np. krótkoterminowych umów zatrudnienia. Wprowadzone zmiany wpłynęły jednak niekorzystnie na rynek pracy, co znalazło swoje odzwierciedlenie w bardzo wysokiej, w porównaniu z pozostałymi krajami UE, liczbie tzw. „umów śmieciowych”. Duża liczba takich umów nie sprzyja podnoszeniu produktywności gospodarki, ponieważ pracodawcy tracą zainteresowanie inwestowaniem w kapitał ludzki, stąd też ograniczają wydatki na podnoszenie kwalifikacji swoich pracowników. Biorąc jednak pod uwagę gwałtowny przyrost długu publicznego w Hiszpanii trudno jest oczekiwać szybkich pozytywnych

¹¹ <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/626/18355.pdf> (dostęp: 16.06.2015).

¹² http://www.natolin.edu.pl/pdf/zeszyty/Natolin_Zeszyty_52.pdf (dostęp: 14.06.2015).

zmian. Ogromne bezrobocie wiąże się bowiem z ograniczeniem dochodów publicznych i stanowi barierę rozwoju konsumpcji wewnętrznej¹³.

Wysoki poziom bezrobocia pociąga za sobą wzrost wydatków na ochronę socjalną. W pierwszej dekadzie XXI w. prawie we wszystkich państwach europejskich wzrósł udział wydatków socjalnych w PKB. Wyjątkiem jest Polska i Słowacja. Główną przyczyną takiej tendencji kryje się w kryzysie gospodarczym, który wywołał wzrost bezrobocia i recesję w wielu państwach od 2008 r. Można więc pokusić się o stwierdzenie, iż wzrost bezrobocia powodował wzrost wydatków socjalnych, ale nie odwrotnie. Co więcej, w państwach takich jak Finlandia, Szwecja, Dania, Austria, Francja, Niemcy i Holandia, w których udział socjalnych wydatków w PKB jest na najwyższym poziomie, bezrobocie nie jest wcale wysokie. Przedstawione dane pozwalają na sformułowanie wniosku, że dobrze wdrożona polityka osłonowa niekoniecznie generuje wzrost bezrobocia, a nawet może prowadzić do wzrostu globalnego popytu, a także przyczyniać się do ograniczenia jego rozmiarów. Analiza dynamiki bezrobocia w okresie kryzysu zwraca uwagę na potęgę Niemiec, które notowały w całym badanym okresie 2007-2013 systematyczny spadek bezrobocia, z 8,2% do 5,2%. Wyjątek stanowił minimalny wzrost o 0,3% w 2009 roku. Stąd też można powiedzieć, że rynek niemiecki wręcz zyskuje na kryzysie. Kraj ten wykorzystuje przewagę nad słabszymi gospodarkami południa Europy, które nie mogą odzyskać konkurencyjności¹⁴.

Należy również wspomnieć o wydatkach na aktywną politykę rynku pracy. Programy aktywizujące bezrobotnych są krytykowane, ponieważ twierdzi się, że przyczyniają się do poprawy sytuacji ludności jedynie na krótki czas. Sugeruje się, że utrwalają one bezrobocie poprzez wydłużanie się okresu posiadania prawa do zasiłku, a tym samym okresu bycia bez pracy. Za przykład potwierdzający te dywagacje może posłużyć Hiszpania oraz Irlandia. Z kolei w innych krajach, np. Holandii, Danii i Finlandii, można zauważyć, że im wyższy udział wydatków na ten cel w PKB, tym lepsza równowaga rynku pracy w danym państwie. Można więc założyć, iż rozmiar bezrobocia i poziom wydatków na politykę rynku pracy nie mają ze sobą bezpośrednich związków.

Bezrobocie w Polsce na tle globalnego kryzysu

Biorąc pod uwagę sytuację na polskim rynku pracy, trzeba podkreślić, że bezrobocie w czasie światowej recesji podniosło się w Polsce nieznacznie w porównaniu do innych państw europejskich, tzn. z 8,2% w 2007 roku do ok. 11% w 2013 roku. Główną przyczyną takiej sytuacji było z całą pewnością utrzymywanie dodatniej dynamiki PKB. Bardzo ważną rolę w utrzymaniu wzrostu gospodarczego, a także wzrostu zatrudnienia miało obniżenie wartości złotego, a to z kolei zadecydowało o wzroście konkurencyjności eksportu, sprawiając, że jego spadek uległ znacznemu ograniczeniu. Należy zaznaczyć, że poziom eksportu w większości krajów Unii Europejskiej spadał pod wpływem recesji. Jedną z głównych przyczyn stosunkowo niskiego bezrobocia jest sytuacja demograficzna. Na przełomie wieków stanowiła ona asumpt do przyrastającego bezrobocia, natomiast obecny niż demograficzny ogranicza podaż pracy pośród ludzi wchodzących na ten rynek. Wysoki wskaźnik urodzeń w 2009 roku miał pozytywny wpływ na stabilność rynku pracy, ponieważ spowodował ograniczenie liczby pracujących kobiet.

Polski nie dotknęła do tej pory recesja gospodarcza, ale jednak spowolnienie wzrostu PKB wywołało efekt w postaci powiększenia się tzw. szarej strefy. Mimo że ta część rynku pracy nie generuje legalnego wzrostu zatrudnienia, to zwiększa możliwości nabywcze ludzi poprzez zwiększenie popytu.

¹³ www.efs.lubelskie.pl/widget/file/get/1255952224141423.pdf (dostęp: 15.06.2015).

¹⁴ <http://forsal.pl/artykuly/745861,niemcy-jedyn-panstwo-w-ue-w-ktorym-bezrobocie-spadlo-w-czasie-kryzysu.html> (dostęp: 17.06.2015).

Następnym bodźcem ograniczającym wzrost bezrobocia w Polsce jest intensywne wykorzystanie środków Unii Europejskiej, co z kolei sprzyjało inwestycjom infrastrukturalnym, szczególnie tym związanym z Euro 2012.

Wciąż wzrasta liczba małych i średnich przedsiębiorstw, które starają się ustrzec przed negatywnymi konsekwencjami kryzysu poprzez wdrażanie nowych technologii i systemów zarządzania. Tym samym podnoszą swoją konkurencyjność na rynku. Wyniki finansowe firm przekładają się na nakłady badawczo-rozwojowe, a także na inwestycje w środki trwałe. Znajduje to potwierdzenie w badaniach prowadzonych przez PKPP Lewiatan, które pokazują, że blisko 61% przedsiębiorstw, mimo spowolnienia gospodarczego, zainwestowało w badania i rozwój i dzięki temu poprawiły swą konkurencyjność na rynku. Natomiast ok. 30% firm zanotowało przyrost liczby klientów. Z kolei jakość swoich usług poprawiło ok. 23%, a jakość oferowanych produktów aż 41% firm. Wciąż jednak nakłady na innowacje w Polsce mają niższy udział niż w innych krajach UE. Ich wartość przypadająca na jednego Polaka oscylowała w 2008 roku w granicach 20,3 euro i wynosiła 3-krotnie mniej niż średnia w Unii Europejskiej, czyli ok. 61 euro. Co prawda wyłącznie wykorzystanie innowacyjnych inwestycji niekoniecznie musi dobrze wpływać na przyrost zatrudnienia, ponieważ mogą one powodować nawet wzrost bezrobocia technologicznego. Jednakże przyczyniając się do konkurencyjności gospodarki, innowacyjność dynamizuje przyrost gospodarczy i ma ogromny wpływ na wzrost zatrudnienia [Tarnawa, Zadura-Lichota, 2013].

PODSUMOWANIE

Podsumowując sytuację europejskiego rynku pracy, należy podkreślić, iż proces uelastyczniania rynku pracy wspomaga konkurencyjność gospodarek UE. Nie znaczy to jednak, że wraz ze zmianami nie pojawiają się ujemne skutki, np. tak jak w Hiszpanii. Dobrym rozwiązaniem wydaje się być więc utrzymywanie w dalszym ciągu ograniczenia barier dotyczących obiegu siły roboczej oraz usług w UE, a także korzystanie z dobrych doświadczeń reform na rynku pracy. Podstawowym zagrożeniem dla stabilności rynków pracy państw Unii Europejskiej jest pogarszanie się sald budżetowych.

Obecne uwarunkowania są wynikiem przebytej recesji oraz relatywnie niskiego poziomu przyrostu PKB, ale i w ogromnej mierze wydatków, które były przekazywane instytucjom finansowym w ramach pakietów stabilizacyjnych. Łączne środki przekazane na ten cel przez kraje strefy euro wynosiły ok. 23% PKB strefy. Oznacza to groźne obciążenia dla budżetów tych krajów i w konsekwencji również dla podatników. Jednocześnie wiąże się to z koniecznością zrealizowania licznych reform, które będą miały na celu wypracowanie oszczędności, poprzez ograniczenie wydatków z budżetu. Gruntowne cięcia są przyczyną ograniczenia popytu i tym samym sprzyjają wydłużeniu się czasu trwania wysokiej fali kryzysu, a to z kolei pogarsza sytuację rynku pracy. Jeśli większości gospodarek państw Unii Europejskiej uda się uniknąć recesji, to można liczyć na powolny przyrost zatrudnienia w sektorze rynkowym. Dodatkowo wprowadzane programy cięć wydatków doprowadzą do ograniczenia zatrudnienia sektora publicznego. Dlatego też, zdaniem autorki, nie można spodziewać się w najbliższym czasie dużej poprawy sytuacji rynku pracy w Unii Europejskiej, a także uzyskania takich poziomów zatrudnienia, jakie notowano w okresie przed kryzysem.

Filip Umiastowski¹

DYSFUNKCYJNOŚĆ SYSTEMU PODATKOWEGO UNII GOSPODARCZEJ I WALUTOWEJ NA PRZYKŁADZIE OPODATKOWANIA TRANSAKCJI WEWNĄTRZUNIJNYCH PODATKIEM OD WARTOŚCI DODANEJ

STRESZCZENIE

Szacowane straty budżetów państw członkowskich wynikające ze zorganizowanych oszustw w VAT ponad dwukrotnie przewyższają kwotę wydatków z budżetu UE. Oznacza to, że więcej środków należnych budżetowi trafia do zorganizowanych grup przestępczych niż jest przeznaczanych na realizację wspólnych celów UE. System VAT UGiW w praktyce tworzy 28 systemów państw członkowskich, które podlegają jedynie koordynacji. Każde z państw realizuje własne cele fiskalne, przez co system nie może realizować wspólnych celów w sposób skuteczny. W artykule zaprezentowano genezę i podstawy obecnego, od 20 lat przejściowego, systemu podatku od wartości dodanej, co doprowadziło do wniosku o jego dysfunkcyjności. Przedstawiono zorganizowane oszustwa podatkowe jako najbardziej patologiczny przejaw dysfunkcyjności systemu. Zwalczanie oszustw podatkowych i uchylania się od opodatkowania należy do kompetencji krajowych, jednak te szkodliwe praktyki rozprzestrzeniły się ponad granice i żaden kraj na własną rękę nie jest w stanie ich zwalczyć. W obliczu problemów budżetowych wielu państw, spowodowanych coraz niższymi wpływami z VAT, należy stworzyć prawdziwy unijny system VAT nastawiony na zapobieganie oszustwom, a nie zwalczanie ich skutków.

WPROWADZENIE

Podstawą funkcjonowania Unii Gospodarczej i Walutowej jest jednolity rynek ze wspólnymi przepisami dotyczącymi produktów oraz wolnym przepływem towarów, kapitału, siły roboczej i usług. Na tym etapie integracji harmonizacja podatków powinna polegać na ich ujednoczeniu, a nie tylko koordynacji systemów podatkowych 28 państw. Jednolity rynek ma zapewnić równe

¹ Mgr Filip Umiastowski, Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny. Promotor: prof. zw. dr hab. Andrzej Stępniaak.

warunki przedsiębiorcom ze wszystkich państw członkowskich. Jednym z warunków jest jednolity model obciążenia powszechnymi podatkami konsumpcyjnymi. Była to przyczyna harmonizacji prawa w zakresie pośrednich podatków od konsumpcji. Stworzono wspólnotowy system podatku od wartości dodanej. Wprowadzony na 4 lata system przejściowy funkcjonuje od ponad 20 lat, a sposób poboru podatku prawie nie zmienił się od czasu jego wprowadzenia. Polega na samodzielnym naliczeniu podatku przez podatnika i późniejszych kontrolach prowadzonych przez administrację podatkową.

W 2012 r. wpływy z VAT wynosiły 18% krajowych dochodów podatkowych państw członkowskich (uwzględniając dochody ze składek na ubezpieczenia społeczne). Nastąpił kilkunastoprocentowy wzrost w porównaniu z 1995 r. VAT jest znaczącym źródłem dochodów krajowych budżetów. W wielu państwach członkowskich stanowi on główne źródło dochodów budżetowych. Wpływy z VAT stanowiły w 2012 r. średnio prawie 14% PKB państw członkowskich. Kryzys finansowy i gospodarczy postawił przed finansami publicznymi wielu państw członkowskich poważne wyzwania. Uwzględniając spadek wpływów z podatków bezpośrednich, dochód z VAT w całkowitych wpływach podatkowych w wielu państwach członkowskich zapewne jeszcze bardziej wzrósł. W 2012 r. szacowana „luka w VAT” wyniosła blisko 180 mld euro. Dla porównania wydatki z budżetu UE wyniosły niecałe 140 mld euro. Skala tego zjawiska jest zdecydowanie wyższa w krajach, które przystąpiły do Unii Europejskiej po 2004 r. Powyższe liczby ukazują istotne znaczenie skutecznego systemu podatku VAT dla funkcjonowania wspólnego rynku oraz stanu finansów publicznych poszczególnych państw, co przekłada się na sytuację gospodarczą całej Unii Europejskiej.

W artykule przedstawiono genezę wprowadzenia wspólnotowego systemu VAT. Wyjaśniono podstawy funkcjonowania transakcji wewnątrzunijnych w systemie przejściowym i czynników wpływających na zasady ich opodatkowania. Ukazując skomplikowanie tego systemu i wpływ identyfikacji stanów faktycznych przez samych uczestników transakcji na powstanie obowiązków podatkowych, dokonano oceny skuteczności funkcjonowania tego systemu, co prowadzi do wniosków o fundamentalnych wadach obecnych rozwiązań, a to w konsekwencji przyczynia się do wzrostu liczby oszustw podatkowych na ogromną skalę i rozwoju kryminalnej przestępczości podatkowej. Omówiono także mechanizmy oszustw podatkowych i ich przyczyny. W pracy wykorzystano dostępną literaturę z zakresu przedmiotu w tym w szczególności artykuły praktyków i monografie. Część opisująca mechanizmy oszustw opiera się na doświadczeniu autora z pracy zawodowej oraz wiedzy zdobytej podczas szkoleń odbytych w tym zakresie.

GENEZA PRZEJŚCIOWEGO SYSTEMU VAT

W początkach integracji pięć z sześciu państw członkowskich stosowało wielofazowy, kumulacyjny podatek obrotowy. Towar obciążany był w każdej fazie obrotu. Łączna wysokość podatku zależała od stawki podatku i od liczby faz obrotu od producenta do nabycia finalnego konsumenta. Im więcej podmiotów uczestniczyło w tym obrocie, tym wyższy podatek obciążał cenę towaru. Utrzymywanie takiego stanu rzeczy zakłócałoby warunki równej konkurencji na wspólnym rynku. Preferencyjne warunki miałyby duże podmioty, składające się z jednostek produkcyjnych i handlowych. Nie sprzyjałoby to wytwarzaniu i dystrybucji produktów przez drobnych przedsiębiorców. System oparty na wielofazowym podatku obrotowym nie zapewniałby neutralności podatku, niezbędnej dla rozwoju harmonijnego handlu. Ciężko byłoby stwierdzić, jakim łącznym podatkiem został obciążony produkt, gdyż kontrolowanie tego obciążenia w każdej fazie produkcji i dystrybucji w odniesieniu do wszystkich produktów w krajach członkowskich byłyby niewykonalne. Brak możliwości ustalenia opodatkowania produktów krajowych powodowałby możliwość dyskryminacyjnego traktowania produktów z innych krajów członkowskich poprzez nakładanie na nie wyższego opodatkowania niż na produkty krajowe.

Wybór dotyczący opodatkowania według kraju przeznaczenia lub pochodzenia okazał się konieczny dla realizacji projektu jednolitego rynku wewnętrznego. Do tego czasu towary eksportowane do innych krajów członkowskich podlegały opodatkowaniu VAT w kraju przeznaczenia. W kraju pochodzenia towary eksportowane opodatkowane były według stawki 0%. Kontrole graniczne zapewniały ostateczne opodatkowanie towarów. Konieczność poddania kontroli towaru na granicy oznaczało jednak istnienie swego rodzaju granic fiskalnych, dzielących kraje członkowskie. Wraz z planowanym zniesieniem kontroli granicznych od 1993 r. powstał problem, jak nie dopuścić do zjawisk unikania podatku i oszustw podatkowych w obrocie między krajami członkowskimi. Zjawiska te mogłyby powodować utratę części wpływów podatkowych w kraju importującym oraz nieuczciwą konkurencję z produktami krajowymi. Z drugiej strony w kraju eksportującym towary oficjalnie przeznaczone za granicę i opodatkowane stawką zero procent mogłyby nie opuścić rynku krajowego i być sprzedawane nielegalnie po cenie niższej o kwotę podatku, tworząc nieuczciwą konkurencję. Potrzebne zatem było znalezienie rozwiązania, które pozwoliłoby wyeliminować granice podatkowe, dzielące kraje Wspólnoty. Optymalnym byłoby traktowanie handlu wewnątrz Wspólnoty tak samo, jak handlu występującego na rynkach krajowych. Gdyby takie rozwiązanie udało się stworzyć, to można by przejść na stosowanie zasady opodatkowania w kraju pochodzenia towaru.

Przygotowując się do zniesienia granic fiskalnych, Komisja w 1987 r. zaproponowała, aby w ramach jednolitego rynku obowiązywała zasada, że towary i usługi w handlu wewnątrz Wspólnoty są opodatkowane według zasad i stawek obowiązujących w kraju pochodzenia. Komisji zależało na stworzeniu systemu, który byłby bliski temu, jaki występuje w obrębie pojedynczego kraju, co zbliżałoby Wspólnotę do jednolitego obszaru gospodarczego. Radykalizm tego projektu wynikał z konieczności zredukowania istniejących różnic w stawkach podatkowych stosowanych przez poszczególne kraje, by możliwe było ustanowienie wspólnego systemu podatkowego opartego na powyższych zasadach. Integralną częścią tego systemu miał być mechanizm redystrybucji wpływów z podatku. Zaproponowane przez Komisję rozwiązanie nie znalazło akceptacji ze strony Rady, która uznała, że nie da się spełnić w odpowiednim czasie warunków niezbędnych do wprowadzenia takiego systemu. Ustalono, że powinno być kontynuowane rozwiązanie polegające na opodatkowaniu w kraju przeznaczenia. Założono jednak, że rozwiązanie to ma charakter tymczasowy i ma obowiązywać do czasu wprowadzenia ostatecznego systemu opartego na opodatkowaniu w kraju pochodzenia. W systemie tym dokonano jednak dostosowań niezbędnych do tego, by mógł on funkcjonować w miarę sprawnie w nowych warunkach [Oręziak, 2007].

TRANSAKcje WEWNĄTRZUNIJNE W SYSTEMIE PRZEJŚCIOWYM

System przejściowy oparty jest na trzech podstawowych filarach, określających zakres transakcji podlegających opodatkowaniu, miejsce fiskalnego pochodzenia i przeznaczenia towarów i usług będących przedmiotem transakcji. Miejsce opodatkowania jest powiązane z każdą transakcją i to fiskalnego pochodzenia, natomiast za miejsce przeznaczenia towarów bądź usług uznaje się miejsce, gdzie nabywca je wykorzystuje. W przypadku transakcji zawieranych pomiędzy podatnikami VAT z różnych państw członkowskich miejsce przeznaczenia łączy się jednocześnie z miejscem fiskalnego pochodzenia transakcji. Przyjęty w 1993 r. system przejściowy VAT dla opodatkowania transakcji wewnątrz Wspólnoty stanowi kompilację dwóch zasad transgranicznego opodatkowania obrotu podatkiem VAT: zasady przeznaczenia i zasady pochodzenia. Transakcje wewnątrz Wspólnoty są fundamentem zharmonizowanego systemu podatku od wartości dodanej obowiązującego wszystkie państwa członkowskie. Bez wprowadzenia tego systemu urzeczywistnienie idei wspólnego rynku byłoby niemożliwe. Koncepcja rynku wewnętrznego, zakładająca między innymi zniesienie barier celnych pomiędzy państwami członkowskimi, wymusiła zniesienie schematu opodatkowania dostaw i nabyć realizowanych pomiędzy państwami członkowskimi w oparciu o proce-

durę eksportu i importu towarów. Eksport i import towarów pomiędzy państwami członkowskimi zostały zastąpione przez system dostaw i nabyć wewnątrzspółnotowych. Obrót towarowy realizowany pomiędzy państwami członkowskimi różni się od obrotu krajowego przede wszystkim tym, że dotyczy on władztwa podatkowego dwóch różnych państw, które należy rozgraniczyć. Przez transakcje wewnątrzunijne rozumie się wewnątrzspółnotową dostawę towarów (WDT), a także wewnątrzspółnotowe nabycie towarów (WNT), które łącznie obejmują obrót towarowy między państwami członkowskimi [Lipniewicz, 2007].

SKUTKI FUNCJONOWANIA PRZEJŚCIOWEGO SYSTEMU VAT

Złożoność przepisów dotyczących podatku VAT jest źródłem obciążeń administracyjnych dla przedsiębiorców. Obsługa podatku VAT stanowi niemal 60% całkowitego obciążenia mierzonego dla 13 obszarów priorytetowych określonych w ramach programu lepszego stanowienia prawa. Taka sytuacja sprawia, że UE jest mniej atrakcyjnym miejscem do inwestowania. Szczególne źródła zastrzeżeń stanowią kluczowe aspekty systemu, takie jak obowiązki w zakresie VAT, prawo do odliczenia i stawki. Kwestie te mogą mieć szczególnie poważne konsekwencje dla MŚP, które nie zawsze stać na fachową pomoc podatkową niezbędną, aby poradzić sobie z coraz bardziej złożonymi przepisami w zakresie podatku VAT [Zielona Księga VAT].

Zniesienie granic celnych pomiędzy państwami i pozostawienie systemu opodatkowania handlu transgranicznego na zasadzie przeznaczenia doprowadziło do sytuacji, że prawidłowość rozliczenia transakcji wewnątrzspółnotowych uzależniona jest od interpretacji prawnopodatkowych stanów faktycznych, dokonywanych przez samych podatników. Przemieszczanie towarów między państwami członkowskimi nie jest nadzorowane w ramach procedur celnych. Konstrukcja opiera się na sumienności podatników i rzetelnej współpracy administracji podatkowych poszczególnych państw, w ramach podejmowania tak zwanych kontroli symultanicznych przeprowadzanych jednocześnie w dwóch lub więcej państwach UE. Oszustwa związane z transakcjami wewnątrzunijnymi w podatku od wartości dodanej powodują szacowane straty w wysokości do 2,5% PKB Unii Europejskiej, tj. do 250 mld euro rocznie [Pastuszka, Sońta, 2014].

System podatku od wartości dodanej obowiązujący w krajach UE jest szeroko krytykowany z powodu jego wysokości, stosowania stawek preferencyjnych, generowania kosztów związanych ze skomplikowanym sposobem naliczania podatku, fakturowania, odliczania i odprowadzania do instytucji podatkowych oraz niejasności dotyczących klasyfikacji poszczególnych towarów. Ponadto podatek VAT jest kosztowny w administrowaniu. Występują również zakłócenia proporcji popytu i podaży przez ograniczenie konsumpcji, spadek zyskowności przedsiębiorstw i dochodów budżetowych. Dzięki istnieniu zerowej stawki VAT w transakcjach wewnątrz Unii możliwe jest wyłudzenie nienależnych zwrotów tego podatku dla fikcyjnych transakcji. Równocześnie odliczeniowy charakter tego podatku skutkuje istnieniem czarnego rynku faktur, polegającego na księgowaniu faktur nieodzwierciedlających rzeczywistych zdarzeń gospodarczych w celu obniżenia należnej stawki VAT [Pastuszka, 2014].

Stosowane w ostatniej dekadzie podejście zakładało stopniowe upraszczanie i modernizowanie systemu podatku VAT. Przyniosło ono pozytywne rezultaty, ale wyczerpało już swoje możliwości. Unijny system podatku VAT rozwijał się powoli w porównaniu z otoczeniem technologicznym i gospodarczym, które charakteryzuje się błyskawicznymi zmianami modeli przedsiębiorczości, coraz powszechniejszym wykorzystaniem nowych technologii, rosnącym znaczeniem usług, które stanowią około 70% ogółu działalności gospodarczej oraz powszechną globalizacją gospodarki [Zielona Księga VAT].

Działania UE w sprawie systemu podatku od wartości dodanej w transakcjach wewnątrzspółnotowych są wciąż nastawione na usprawnienie całego mechanizmu i zasad rozliczania podatku.

Preferowane jest ujednolicanie stawek, wprowadzanie punktów kompleksowej obsługi, kanałów komunikacyjnych oraz zsynchronizowanie zasad rejestracji, fakturowania i składania jednolitych deklaracji. W założeniu działania te mają spowodować, że w przyszłości system podatkowy oparty na zasadzie przeznaczenia ma być bardziej elastyczny, prostszy oraz mniej kosztowny i odporny na nadużycia fiskalne. Proponowane rozwiązania są jednak anachroniczne. Szybsza wymiana informacji jest możliwa, ale wskutek liberalizacji krajowych przepisów podatkowych skróceniu ulegają terminy zwrotów nadwyżek podatków. W efekcie przeciwnego działania terminów nie będzie można zapobiec nienależnym wypłatom, gdyż kontrole transakcji wewnątrzspółnotowych są skomplikowane i czasochłonne [Pastuszka, 2012].

OSZUSTWA I ZORGANIZOWANA PRZESTĘPCZOŚĆ PODATKOWA

Omawiając system podatku od wartości dodanej, należy wspomnieć o przestępstwach z nim związanych. Praktycy i znawcy problematyki wskazują na powiązania systemu z przestępczością zorganizowaną. Przestępczość podatkowa kojarzona jest z zachowaniami o niewielkim stopniu szkodliwości. W powszechnym przekonaniu przestępczość tą odróżnia się od przestępczości kryminalnej. Może się wydawać, że oszustwa podatkowe sprowadzają się jedynie do naruszania obowiązków podatkowych. Naruszanie obowiązków podatkowych nie stanowi jednak głównego motywu zachowań przestępnych, a pełni rolę drugorzędną. W przypadkach kiedy mechanizmy podatkowe są tylko instrumentalnie wykorzystywane w celu osiągnięcia korzyści majątkowych należnych budżetowi oraz podejmowane są oszukańcze zabiegi w oparciu o kreowaną fikcyjną rzeczywistość, uchylanie się od opodatkowania nie występuje. Uchylanie to działanie podatnika ograniczające obciążenia podatkowe, dokonywane z naruszeniem obowiązującego prawa. Polega na niepłaceniu należnych podatków przez otwartą odmowę lub ukrywanie przed administracją podatkową prawdziwego zakresu stanów faktycznych podlegających opodatkowaniu. W przypadku uchylania się od opodatkowania, nawet w formie oszustwa podatkowego, mamy do czynienia z minimalizowaniem obciążeń podatkowych przez prowadzącego realną działalność gospodarczą podatnika. W konsekwencji przychody z podatków są mniejsze niż wynika to z obowiązującego prawa. Uchylanie się od opodatkowania powoduje uszczuplenia w zdecydowanie mniejszej skali niż ma to miejsce w przypadku kryminalnego nadużywania mechanizmów podatkowych. Zorganizowane oszustwa podatkowe nie mają na celu zminimalizowania ciężaru podatkowego, a jedynie instrumentalne wykorzystanie mechanizmów podatkowych w celu uzyskania bezpodstawnych przysporzeń kosztem budżetu. Następuje to zwykle w oparciu o całą sieć podmiotów tylko fingujących działalność gospodarczą. Budżet nie otrzymuje z tytułu takiej fikcyjnej działalności żadnych przychodów, a nawet także wypłaca nienależne zwroty fikcyjnych nadwyżek podatku naliczonego nad należnym. Naruszenia prawa podatkowego polegające na fałszowaniu faktur i dokumentów z nimi związanych oraz składaniu nieprawdziwych lub fikcyjnych deklaracji podatkowych mają tylko podatkowy kontekst. Mechanizmy podatkowe są tylko instrumentem pozwalającym sprawcom na dokonywanie uszczupleń w przychodach budżetowych. Sprawcy takich zachowań wykorzystują mechanizmy podatkowe wbrew ich idei i celom. Nadużywają konstrukcji podatku w celu osiągnięcia nienależnych korzyści. Wykracza to poza zjawisko uchylania się od opodatkowania, albowiem sprawcy nie ukrywają przed administracją podatkową prawdziwego zakresu stanów faktycznych podlegających opodatkowaniu, ale tworzą fikcyjną rzeczywistość gospodarczą, podejmując przy tym szereg oszukańczych działań. Ma to miejsce zwykle w ramach grupy przestępczej i dodatkowo jest związane z praniem pieniędzy. Proceder taki pozwala na osiąganie olbrzymich zysków, których nie można porównywać z tymi, które osiąga podatnik w niedozwolony sposób minimalizujący zobowiązania podatkowe uchylając się od opodatkowania. Niedostrzeżenie różnic pomiędzy uchylaniem się od opodatkowania a przestępnym nadużyciem mechanizmów podatkowych jest przyczyną utożsamiania powodów kryminalizacji obu rodzajów zachowań [Duży, 2013].

MECHANIZMY OSZUSTW I ZORGANIZOWANYCH NADUŻYĆ

Wśród nadużyć w transakcjach wewnątrzunijnych wyróżnia się:

- 1) symulowanie dostaw wewnątrzspółnotowych, gdy sprzedaż ma miejsce na terenie kraju,
- 2) wewnątrzspółnotowe nabycie towarów bez deklarowania tego faktu,
- 3) zorganizowana działalność znikających podatników, w tym transakcje karuzelowe.

Fikcyjne WDT to prymitywne oszustwo podatkowe, które jednak łatwo wykryć. Najczęściej popełniane przez pojedynczy podmiot, który fałszuje dostawę nabytych w kraju towarów do innego państwa członkowskiego i występuje o zwrot nadwyżki podatku naliczonego. Następnie sprzedaje niewysłane do innego kraju produkty w szarej strefie. Wyłudzenie VAT w fikcyjnych WDT możliwe jest poprzez fabrykowanie dokumentów. Przestępca podatkowy uwzględnia w ewidencji faktury dokumentujące zakupy fikcyjnych towarów, otrzymanych od utworzonych w tym celu podmiotów, a następnie dokonuje fikcyjnej (tylko deklarowanej) WDT fikcyjnych produktów i przedstawia sfałszowane dokumenty mające potwierdzać ich wywóz. W oszustwie tym występują dwa typy podmiotów. Pierwszy to przedsiębiorstwa wydmuszki, nazywane potocznie „słupami”, podmioty tworzone lub nabywane przez organizatorów całego procederu przestępczego. Zazwyczaj istnieją tylko na papierze, a ich właścicielami są nieistniejące osoby fizyczne lub tzw. słupy – ludzie, którzy za niewielkie wynagrodzenia podpisują potrzebne oszustom dokumenty. Wydmuszki mogą być zakładane w celu wystawiania fałszywych faktur sprzedażowych, które ujęte w ewidencji VAT przez inne podmioty będą dla nich stanowić podstawę do odliczenia fikcyjnego podatku naliczonego. Innym celem ich działalności jest utrudnianie działań służbom skarbowym, by podmioty faktycznie odpowiedzialne za oszustwo zostały odkryte jak najpóźniej. Druga kategoria to podmioty NVR (ang. *No VAT Return*), które posiadają ważny numer identyfikacji podatkowej, ale nie uwzględniają czynności będących częścią przestępczego schematu w deklaracjach podatkowych, ponieważ NVR to zazwyczaj podatnik, który niedawno zakończył działalność i nie składa deklaracji na potrzeby podatku VAT lub jest to uczciwy handlowiec nieświadomy faktu, że jego numer identyfikacyjny jest używany przez kogoś innego.

Niezgłoszenie WNT to kolejne proste oszustwo, polegające na braku zadeklarowania przez nabywcę tej czynności. Towary zostają sprzedane bez VAT (w szarej strefie) lub sprzedawca wystawia fakturę VAT-marża w państwie nabywcy zamiast faktury według stawki obowiązującej. Oszustwo to występuje często przy sprzedaży używanych samochodów. Nabywcami są często konsumenci, którzy nie mają wiedzy, w jakich wypadkach sprzedaż samochodu powinna być stwierdzona fakturą, a kiedy fakturą VAT-marża. Często również nabywcy, kupując samochód w kraju, otrzymują sfałszowaną umowę, gdzie sprzedawcą jest podmiot, który widnieje jako ostatni właściciel pojazdu w dokumentach kraju pochodzenia zamiast rzeczywistego sprzedawcy krajowego, który jest handlowcem. Ten rodzaj działalności może być prowadzony bez wiedzy dostawcy zagranicznego, ale jest łatwy do wykrycia, gdy dostawca wykaże WDT w informacji podsumowującej oraz deklaracji VAT, złożonej w państwie, z którego przemieszczane były towary [KPRM, 2010].

Opisane oszustwa mogą być wykorzystywane jako elementy skomplikowanych oszustw podatkowych w transakcjach łańcuchowych lub karuzelowych. W ujęciu modelowym przestępstwo karuzelowe to oszustwo popełnione przy użyciu mechanizmów mających na celu uchylanie się od obowiązku zapłaty podatku VAT lub nieuprawnione domaganie się zwrotu VAT dzięki wykorzystaniu szeregu podmiotów z różnych krajów członkowskich. Karuzela podatkowa to przestępstwo popełniane w sposób świadomy i zorganizowany. Wykorzystuje konstrukcję podatku od wartości dodanej, w którym wyrażenie „karuzela” dotyczy przepływu towarów między poszczególnymi podmiotami w taki sposób, że „wracają” do państwa pochodzenia. Podmiot wiodący inicjuje następnie kolejny obrót z udziałem tych samych podmiotów. W dostawach nigdy nie występuje ostateczny nabywca. Transakcje odbywają się bardzo szybko, często w ciągu kilku dni dokonywane są dostawy przez podmioty z wielu krajów UE. W transakcjach wykorzystywane są zarówno istniejące, jak

i fikcyjne towary. Sposób działania jest zazwyczaj dobrze przemyślany i ukierunkowany na możliwość największe skomplikowanie stanu faktycznego, co dodatkowo wydłuża czas wykrycia przestępstwa. Istotną cechą oszustwa karuzelowego jest włączenie w łańcuch dostaw tzw. „znikających podatników”. Zysk wypracowany przez organizację przestępczą równy jest wielokrotności kwot VAT niezapłaconych do budżetu państwa członkowskiego, na terytorium którego operują podmioty pełniące rolę znikającego podatnika. W ramach transakcji karuzelowych część podmiotów w nich uczestniczących czerpie korzyści z braku zapłaty należnego podatku VAT lub z otrzymanych od organów podatkowych zwrotów podatku VAT, który w rzeczywistości nie został uregulowany na wcześniejszych fazach obrotu. Zasadniczym celem „znikającego handlowca” jest sprzedaż jak największej ilości towarów w jak najkrótszym okresie. Osiągnięcie tego rezultatu jest często realizowane poprzez odsprzedaż towarów ze stratą.

Można wyróżnić kilka przykładowych rodzajów zorganizowanych przestępstw:

- 1) transakcje zakładające powtarzalność oszukańczego łańcucha dostaw pomiędzy określoną grupą podmiotów,
- 2) transakcje obejmujące wiele podmiotów, z których tylko jeden (z formalnego punktu widzenia) dopuszcza się przestępstwa, przy czym może ono być popełniane poza granicami państwa, w którym ulokowany jest organizator całej konstrukcji,
- 3) transakcje gwarantujące, że sytuacja prawno-podatkowa pozostałych uczestników przestępczego procederu jest bardzo trudna do zakwestionowania przez organy podatkowe z tego powodu, że obowiązki w zakresie rozliczeń VAT są formalnie prawidłowe, a transakcjom towarzyszy rzeczywiste przemieszczanie towarów między krajami UE.

PRZYCZYNY OSZUSTW I NADUŻYĆ

Źródłem przestępczości, polegającej na oszukańczym wykorzystaniu mechanizmów podatku od wartości dodanej, jest sam system podatkowy, a ściślej jego mechanizmy, które są wykorzystywane wbrew celom. Cechy obrotu gospodarczego, w szczególności zasada swobody działalności gospodarczej oraz zasady swobodnego przepływu towarów i usług, na jakich opiera się wspólny rynek, stanowią podłoże dla nadużyć. Swobody te, poza zaletami, pozostawiają obszar do dokonywania nadużyć. Łatwo można rozpocząć działalność gospodarczą, korzystając ze statusu przedsiębiorcy, zawierać umowy z innymi podmiotami i zostać podatnikiem VAT. Stwarza to możliwości pozorowania działalności gospodarczej, wprowadzania do obrotu towarów niewiadomego pochodzenia, stosowania cen dumpingowych, firmowania działalności prowadzonej przez inne osoby. Zasady ewidencjonowania działalności gospodarczej oraz rozliczeń podatkowych oparte o dokonywane samodzielne obliczenia zobowiązań podatkowych i jej założenie prawdziwości składanych deklaracji podatkowych sprzyjają temu zjawisku [Duży, 2013].

Zorganizowane oszustwa w handlu wewnątrzspółnotowym stanowią, obok strat wynikających z funkcjonowania szarej strefy, jedno z najważniejszych źródeł powodujących uszczuplenia w dochodach uzyskiwanych z podatku VAT. Występują one we wszystkich państwach Unii. Skala zorganizowanej przestępczości związanej z oszustwami oraz spowodowana tym luka w VAT jest większa w państwach, które przystąpiły do Wspólnoty w 2004 roku i później. Państwa te w momencie przystąpienia nie były gotowe na zmierzenie się z mechanizmami oszustw, które przez 10 lat wykształciły się w „Starej Unii”, co doprowadziło do eskalacji tego zjawiska.

PODSUMOWANIE

Minęło ćwierć wieku od podjęcia decyzji o wprowadzeniu wspólnego systemu podatku od wartości dodanej. Konsekwencją przyjmowanych strategii zmian systemu nie powinna być jedynie

dyskusja o jego uszczelnianiu. Istotne znaczenie ma również tworzenie w mechanizmie ustalania i pobierania podatku rozwiązań, które byłyby jak najmniej uciążliwe dla uczciwych podatników. Unia Europejska od dawna próbuje zająć się tym problemem i wypracować propozycje zmierzające do zwiększenia skuteczności systemu VAT i lepszego dopasowania go do zasad i reguł jednolitego rynku. Wyniki tych działań są jednak niezadowalające. Wciąż występują olbrzymie nieprawidłowości rozliczeń fiskalnych z tytułu podatku od wartości dodanej w transakcjach wewnątrzunijnych.

Należy podjąć działania w celu wzmocnienia spójności systemu z jednolitym rynkiem oraz wykorzystania potencjału do generowania dochodów przez poprawę jego ekonomicznej wydajności i solidności, przy jednoczesnym ograniczeniu kosztów przestrzegania przepisów oraz kosztów poboru tego podatku. Reforma systemu podatku od wartości dodanej może odegrać istotną rolę, przyczyniając się do realizacji strategii Europa 2020 oraz powrotu na ścieżkę wzrostu gospodarczego dzięki możliwościom ożywienia jednolitego rynku, jakie daje sprawny system. Nowy system VAT powinien być dostosowany do zmian otoczenia gospodarczego i technologicznego, a także być w stanie oprzeć się fali oszustw, które mają miejsce od kilkunastu ostatnich lat. Prostszy unijny system podatku od wartości dodanej ograniczałby również koszty operacyjne ponoszone przez podatników i administracje podatkowe, zwiększając tym samym korzyści dla budżetów państw i Unii.

Iwona Słoń¹
Nurlybek Issabekov²

WPŁYW INTEGRACJI GOSPODARCZO-WALUTOWEJ NA WYMIANĘ HANDLOWĄ

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest próba weryfikacji wpływu, jaki na wymianę handlową miało przystąpienie do UE 10 nowych krajów członkowskich w 2004 roku. Dodatkowo zostało zbadane istnienie zależności pomiędzy przyjęciem wspólnej waluty a kształtowaniem się wymiany handlowej. W celu interpretacji wniosków wynikających z badań w pierwszej części artykułu zostały przedstawione teorie wynikające z literatury przedmiotu. Wpływ procesów integracji na poziomie unii celnej na wymianę handlową był zgodny z założeniami teoretycznymi, w przeciwieństwie do wpływu na poziomie strefy euro. Dane statystyczne potrzebne do empirycznej analizy badanego okresu zostały pobrane z bazy Eurostat dla lat 2000-2013.

WPROWADZENIE

Procesy integracji stały się współcześnie jednym z kluczowych czynników rozwoju gospodarek poszczególnych krajów. Zgodnie z teorią ekonomii, integracja gospodarcza przynosi liczne korzyści krajom tworzącym ugrupowanie integracyjne, jednocześnie może jednak powodować efekty negatywne. Unia Europejska jest jedynym ugrupowaniem w skali globalnej, w którym zaawansowanie procesu integracji jest tak znaczące, dlatego warto posłużyć się jej przykładem, analizując problem wpływu integracji gospodarczej na wymianę handlową krajów integrujących się.

¹ Mgr Iwona Słoń, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny. Promotor: dr hab. Małgorzata Janicka, prof. nadzw. UŁ.

² Mgr Nurlybek Issabekov, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny. Promotor: dr hab. Małgorzata Janicka, prof. nadzw. UŁ.

Celem artykułu jest próba zbadania, jaki wpływ na handel miało przystąpienie w 2004 roku do państw tworzących Unię Europejską (tzw. „stara” UE, czy też UE-15) 10 nowych członków (tzw. UE-10) oraz jak wpłynęło przyjęcie przez niektóre z tych krajów wspólnej waluty euro na wymianę handlową. Sformułowane zostały dwie hipotezy badawcze:

Hipoteza 1. Przystąpienie nowych członków do Unii Europejskiej (UE-10) spowodowało wzrost wymiany handlowej między tymi krajami a krajami UE-15.

Hipoteza 2. Przyjęcie wspólnej waluty wpłynęło na wzrost wolumenu obrotów handlowych między krajami.

W artykule krótko scharakteryzowano podstawy teorii międzynarodowej integracji gospodarczej, przedstawiono najważniejsze jej formy, efekty unii celnej oraz wpływ integracji monetarnej na handel. Podjęto próbę weryfikacji postawionych hipotez na podstawie wolumenu wymiany handlowej krajów członkowskich UE, w latach 2000-2013.

POJĘCIE I CELE MIĘDZYNARODOWEJ INTEGRACJI GOSPODARCZEJ

Słowo integracja pochodzi od łacińskiego *integratio* i oznacza najczęściej odnowę. Znaczenie w sensie scalania, zespolenia, łączenia się kilku elementów pojawiło się w późniejszym terminie. Dopiero po roku 1940 pojawiło się znaczenie łączenia się oddzielnych gospodarek w większe wyodrębnione gospodarczo regiony [Rymarczyk, 2010, s. 290]. Pojęcie międzynarodowej integracji gospodarczej (ekonomicznej) nie jest interpretowane jednoznacznie. Wyodrębnia się dwa podstawowe nurty poglądów. Pierwszy nurt ujmuje integrację ekonomiczną jako formę międzynarodowej współpracy gospodarczej. Nurt drugi natomiast jako całkowicie nową jakość, która powstaje w miejsce dotychczas istniejących struktur [Jantoń-Drozdowska, 2004, s. 167].

Poza wymienionym pojęciem integracji gospodarczej w sensie ogólnym, funkcjonuje także pojęcie tzw. integracji handlowej (wymiany). Pojęcie to wprowadził do literatury ekonomicznej B. Ballasa, wyróżniając poza integracją wymiany, integrację czynników produkcji, integrację polityki oraz integrację totalną. Integracja wymiany opiera się na stworzeniu wspólnych (lub zintegrowanych) rynków produktów przy braku dyskryminacji [Zielińska-Głębocka, 1998, s. 208].

Można wymienić różne powody decydujące o integrowaniu się państw w zależności od poziomu ich rozwoju gospodarczego. W krajach wysokorozwiniętych przyczyny integracji wynikają z tego, że wszechstronny rozwój (przemysłu, postępu nauki i technologii) każdego kraju osobno jest ekonomicznie nieuzasadniony i niejednokrotnie przewyższa możliwości oraz potrzeby jednego państwa. Innym powodem integracji gospodarczej, zauważonym zwłaszcza w Europie Zachodniej, jest pragnienie utrzymania wysokiego tempa rozwoju gospodarczego poszczególnych łączących się krajów oraz podniesienie ich poziomu konkurencji. Z kolei główną przyczyną integracji krajów słabo rozwiniętych jest wzbudzenie i przyspieszenie tempa rozwoju gospodarczego [Rymarczyk, 2010, ss. 291-292].

Cele międzynarodowej integracji gospodarczej mogą być formułowane zarówno w ujęciu ogólnym, jak i w szczegółowym. W ujęciu ogólnym rozumie się łączenie narodów, państw, potencjałów gospodarczych, rynków i ludzi różnej narodowości. Integracja zbliża ludzi, pozwala myśleć i działać podobnie, zanikają bariery językowe i konflikty narodowościowe. Z kolei do celów integracji ekonomicznej, w ujęciu szczegółowym, należy zaliczyć przede wszystkim zwiększenie efektywności gospodarowania, dzięki strukturalnym zmianom w produkcji. Brak jakichkolwiek ograniczeń w dostawach dóbr, surowców, kapitału, technologii i zasobów pracy z/do rynków zagranicznych [Bożyk, Misala, Puławski, 2002, ss. 370-372].

PODSTAWOWE FORMY MIĘDZYNARODOWEJ INTEGRACJI GOSPODARCZEJ ORAZ EFEKTY UNII CELNEJ

Międzynarodowa integracja gospodarcza może przybierać różnorodne formy instytucjonalno-organizacyjne. Charakteryzują się one odmiennym zaawansowaniem współpracy i głębokością powiązań między krajowymi gospodarkami, rynkami i przedsiębiorstwami. Najczęściej wyróżnia się pięć form (etapów) międzynarodowej integracji ekonomicznej: strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, unię gospodarczo-walutową oraz pełną unię gospodarczo-polityczną [Jantoni-Drozdowska, 2004, s. 169-170].

Strefa wolnego handlu polega na likwidacji barier celnych i ograniczeń ilościowych w wymianie między krajami członkowskimi należącymi do ugrupowania, przy równoczesnym zachowaniu przez państwa kontroli w zakresie polityki handlowej (celnej) w kontaktach z państwami spoza strefy. Poziom integracji niezbędny do stworzenia strefy wolnego handlu jest stosunkowo niski. Z powodu zróżnicowanej polityki handlowej wobec państw trzecich może wystąpić szkodliwe zjawisko tańszego importu z państw spoza ugrupowania na obszar strefy. W celu uniknięcia tego problemu kraje członkowskie zwykle ustanawiają tzw. reguły pochodzenia towaru. Zaletą tej formy ugrupowania jest zachowanie całkowitej suwerenności w określaniu stosunków handlowych z państwami trzecimi.

Unia celna działa na tych samych warunkach co strefa wolnego handlu, ale dodatkowo członkowie ugrupowania prowadzą wspólną politykę handlową wobec państw trzecich. Prowadzenie wspólnej polityki handlowej oznacza konieczność przyjęcia wspólnej taryfy celnej oraz jednolitych ograniczeń ilościowych. Prowadzenie wspólnej polityki handlowej ma zapobiegać szkodliwym efektom występującym w strefie wolnego handlu, jednak również może oznaczać konieczność rezygnacji z korzystnych warunków handlu z krajami trzecimi.

Na obszarze **wspólnego rynku** swobodnemu przepływowi między krajami ugrupowania podlegają nie tylko dobra i usługi, lecz również czynniki produkcji (siła robocza, kapitał i technologia). Podobnie jak w przypadku unii celnej, wprowadza się wspólną zewnętrzną politykę handlową. Oprócz tego pomiędzy krajami tworzącymi wspólny rynek, istnieje możliwość swobody prowadzenia działalności gospodarczej oraz osiedlania się i podejmowania pracy w każdym kraju członkowskim. Ten poziom integracji wymaga zgody państw członkowskich na częściowe ograniczenie suwerenności narodowej, bo wymaga harmonizacji ustawodawstwa dotyczącego m.in. ochrony zdrowia i bezpieczeństwa.

Unia gospodarczo-walutowa jest kolejnym pogłębionym etapem integracji gospodarczej. Obejmuje ona wszystkie elementy poprzednich etapów integracji. Ponadto w unii gospodarczo-walutowej następuje wysoki poziom integracji w obszarach fiskalnym, walutowym, produkcyjnym i społecznym. Wysoki stopień unifikacji politycznej wymaga zwykle ustanowienia wielu instytucji o kompetencjach ponadnarodowych, których decyzje byłyby wiążące dla państw należących do ugrupowania. Istotnym elementem tej formy integracji jest wprowadzenie wspólnej waluty. W ramach unii gospodarczo-walutowej niezbędne jest także ujednoczenie reguł i procedur podatkowych, a także innych zasad określających podstawowe warunki działania przedsiębiorstw.

Ostatnim etapem integracji międzynarodowej jest **pełna unia gospodarczo-polityczna** oznaczająca całkowitą integrację, w wyniku której powstaje jednolity obszar z ponadpaństwowymi instytucjami gospodarczymi i politycznymi. Działalność ich również rozszerza się na sferę polityki zagranicznej i obronnej. Powstanie unii gospodarczo-politycznej oznacza więc powstanie nowego jednolitego państwa federalnego, w którym funkcje legislacyjne i administracyjne są podzielone między instytucje wspólne, rządy krajowe i organy lokalne.

W warunkach doskonałej konkurencji, gdzie pojedyncze przedsiębiorstwo nie wpływa na ceny rynkowe, a rynki (dóbr i czynników produkcji) funkcjonują bez zakłóceń, zmiany w efektywności

gospodarowania w ramach utworzenia unii celnej można przedstawić za pomocą efektów kreacji handlu i przesunięcia handlu. **Efekt kreacji handlu** jest pozytywnym zjawiskiem, ponieważ zwiększa dochody narodowe uczestników ugrupowania. Powstaje w wyniku zniesienia ceł i innych barier w ramach unii celnej. Import z krajów członkowskich staje się bardziej konkurencyjny od towarów wytwarzanych w kraju i zostaje zastąpiony produkcją z krajów członkowskich. Produkcja nieefektywna na obszarze unii celnej zostaje ograniczona, co pozwala zastosować zasoby pracy, kapitału i innych czynników produkcji w sposób bardziej wydajny. W rezultacie realokacji zasobów do bardziej efektywnych zastosowań następuje wzrost produkcji, który prowadzi do wzrostu eksportu i importu (umożliwia realizowanie korzyści z handlu zagranicznego), czyli do wzrostu konsumpcji w państwach członkowskich. **Efekt przesunięcia handlu** jest negatywnym zjawiskiem, ponieważ występuje wówczas, gdy handel wewnątrz unii celnej zwiększa się kosztem ograniczenia wymiany z bardziej efektywnymi krajami spoza ugrupowania. Oznacza to, że konkurencyjność producentów z unii wzrosła na skutek zniesienia wewnętrznych barier handlowych, przy pozostawionych barierach handlowych wobec reszty świata. Zmiana kierunków handlu pogarsza *terms of trade* i ogranicza konsumpcję w państwach członkowskich oraz w krajach trzecich [Świerkocki, 2011, s. 169].

Za łączny efekt wzrostu dobrobytu gospodarczego i w rezultacie utworzenia unii celnej uważa się nadwyżkę efektu kreacji nad efektem przesunięcia handlu. O tym, czy będzie to saldo dodatnie, decydują następujące okoliczności: (1) wysoki poziom barier celnych i handlowych w momencie utworzenia unii celnej, ponieważ pomaga chronić większy obszar produkcji nieefektywnej; (2) wysoki poziom rozwoju gospodarczego, gdyż daje szerszą gamę produkcji w warunkach funkcjonowania większej liczby producentów efektywnych; (3) konkurencyjna (podobna) struktura produkcji, istnieją większe możliwości specjalizacji oraz rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego [Świerkocki, 2011, s. 169].

WPLYW INTEGRACJI MONETARNEJ NA HANDEL

Pojęcie integracji monetarnej (walutowej) można w uproszczeniu scharakteryzować jako połączenie sztywnego kursu walutowego i zintegrowanego rynku kapitałowego. Integracja ta może przybierać różne formy w zależności od przyjętych celów, do których zalicza się: stabilność kursów walutowych, mobilność kapitału oraz autonomię monetarną. Niekompatybilność tych celów wynika z tzw. trójkąta niemożliwego (*impossible trinity*). Sprzeczność tych trzech celów polega na tym, iż nie można ich realizować jednocześnie [Czarny, Folfas, Śledziwska, Witkowski, 2013, s. 15].

W teorii wymieniane są różne formy współpracy walutowej, takie jak: porozumienie o stałych kursach walutowych, „pseudounia”, integracja monetarna oraz unia monetarna. Dla potrzeb artykułu zostaną opisane ostatnie dwie. Integracja monetarna opiera się na stałych (sztywnych) kursach walutowych, zintegrowanym rynku finansowym, pełnej i nieodwołalnej wymiennalności walut oraz skoordynowanej polityce monetarnej. Z kolei unia monetarna jest to integracja monetarna, a dodatkowo obejmuje wspólną walutę i wspólny bank centralny. W tym przypadku polityka monetarna jest prowadzona wyłącznie przez wspólne instytucje monetarne, natomiast kraje członkowskie są pozbawione autonomii monetarnej. Instytucje te odpowiadają również za prowadzenie polityki kursowej, kontrolę rezerw walutowych oraz równowagę bilansu płatniczego całej unii [Czarzyńska, Śledziwska, 2003, ss. 125-126].

Unia monetarna wpływa na handel między krajami członkowskimi w sposób bezpośredni i pośredni. Wyróżnia się dwie podstawowe korzyści wynikające bezpośrednio z utworzenia unii monetarnej. Pierwsza z nich związana jest z eliminacją kosztów transakcyjnych, które stanowią część kosztów prowadzenia handlu. Do kosztów transakcyjnych zaliczamy m.in. wymianę walut oraz koszty administracyjne i księgowo związane z przewalutowaniem transakcji. Drugą korzyścią jest eliminacja ryzyka kursowego. Uważa się, że posługiwanie się przez poszczególne państwa różny-

mi walutami, a tym samym występowanie zmienności kursów walutowych, ogranicza wymianę handlową. Do bezpośrednich kosztów zalicza się jednorazowe koszty wejścia do unii. Obejmują one m.in. koszty przygotowania systemów informatycznych czy też tworzenia nowych cenników [Czarny, Folfas, Śledziwska, Witkowski, 2013, s. 15].

Poza bezpośrednimi, istnieją także pośrednie koszty i korzyści związane z utworzeniem unii monetarnej. Do korzyści możemy zaliczyć eliminację dyskryminacji cenowej, ponieważ wspólna waluta zwiększa przejrzystość rynku. Ceny stają się bezpośrednio porównywalne na całym obszarze unii. Następuje zaostrzenie konkurencji, co jest korzystne dla nabywców, ponieważ zwiększa się różnorodność dóbr na rynku, jednak może to stanowić utrudnienie dla firm, zwłaszcza tych mniej konkurencyjnych. Kolejny skutek pośredni związany jest ze zmianą charakterystyki konkurencji w poszczególnych branżach, nazywany wpływem na marże. Polega on na tym, że wprowadzenie wspólnej waluty obniża koszty transakcyjne, co prowadzi do zwiększenia liczby firm funkcjonujących na rynku. Taki stan prowadzi do spadku marży, a następnie do wtórnego spadku liczby firm wskutek przejść oraz bankructw. Kolejny skutek dotyczy pozycji wspólnej waluty na rynku międzynarodowym. Wspólna waluta zyskuje większe znaczenie na rynkach międzynarodowych niż waluty narodowe krajów członkowskich, ponieważ obowiązuje na obszarze odpowiadającym większemu potencjałowi gospodarczemu. Zwiększa się jej wiarygodność w międzynarodowym systemie walutowym. Na większej wiarygodności głównie skorzystają kraje członkowskie unii monetarnej, których waluty narodowe były uznawane za względnie słabe. Jednak kosztem pośrednim dla tych krajów może być pogorszenie konkurencyjności ich pozycji (jak w przypadku aprecjacji waluty), co może spowodować spadek ich eksportu [Czarny, Śledziwska, 2012, ss. 62-68].

WERYFIKACJA HIPOTEZY 1

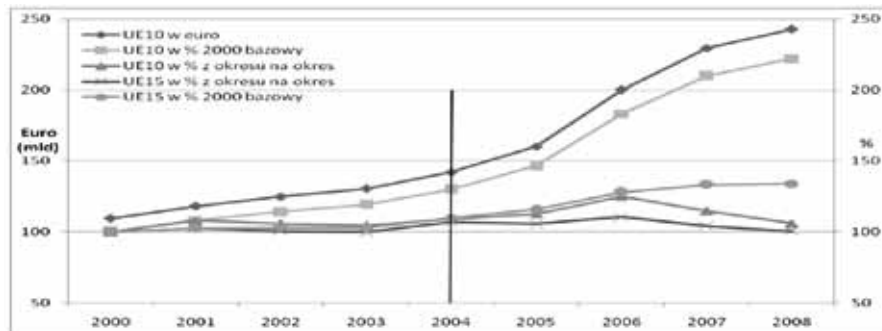
Hipoteza 1: Przystąpienie nowych członków do Unii Europejskiej (UE-10) spowodowało wzrost wymiany handlowej między tymi krajami a krajami UE-15.

Przystąpienie nowych krajów członkowskich do Unii Europejskiej (UE-15 – członkowie ugrupowania przed rozszerzeniem) w 2004 roku rozszerzyło granice unii celnej w UE. Wstąpienie do UE-15 takich krajów jak: Estonia, Czechy, Cypr, Łotwa, Malta, Litwa, Słowenia, Węgry, Słowacja i Polska spowodowało różne skutki dla nowych krajów członkowskich (UE-10), z uwagi na ich różnorodność (wynikającą z poziomu rozwoju gospodarczego, rozmiaru ich gospodarek i udziału w handlu światowym). Weryfikacja hipotezy 1 polega na przeanalizowaniu eksportu i importu UE-15 w wymianie handlowej z nowymi krajami ugrupowania. Wartość obrotów handlowych została również odniesiona do wymiany wewnątrz UE-15. Ten wybór ma swoje słabe strony, jednakże trudno było wybrać trzeci kraj, który byłby zbliżony (uwzględniając główne cechy) do badanych 10 krajów. Okres badania obejmuje lata 2000-2008, zatem zostały wybrane cztery lata przed rokiem przystąpienia i cztery lata po przystąpieniu w celu eliminacji wahań koniunkturalnych oraz z uwagi na fakt, iż procesy integracyjne rozpoczęły się o wiele wcześniej niż w roku rozszerzenia (2004). Eksport UE-15 do nowych krajów członkowskich oraz wewnątrz UE-15 został przedstawiony na rysunku 1.

Jak wynika z rysunku 1, w wartościach bezwzględnych eksport UE-15 do nowych krajów członkowskich w badanym okresie, systematycznie wzrastał. Od wartości ok. 110 mld euro na początku badanego okresu wzrósł pod koniec okresu do ponad 242 mld euro. Warto podkreślić, że coroczny wzrost eksportu UE-15 ogółem nie przekłada się na analogiczny wzrost w poszczególnych krajach. Eksport UE-15 na Cypr i Maltę w niektórych latach był malejący. Ponieważ wyżej wymienione wartości bezwzględne nie są porównywalne do wartości bezwzględnych w eksporcie wewnętrznym UE-15, zostały przekształcone do wartości względnych wyrażonych w procentach, z 2000 rokiem bazowym. Rozpatrując tendencje kształtowania się eksportu UE-15 do UE-10, można stwierdzić, że przyspieszony wzrost (powyżej 10% – obliczony na podstawie odejmowania od roku

poprzedniego) rozpoczął się w 2004 roku i utrzymał się do końca badanego okresu, natomiast na początku badanego okresu malał, zaś dla eksportu wewnątrz UE-15, powyżej 10% wystąpił tylko w 2006 roku. Porównując kształtowanie się eksportu UE-15, można wywnioskować, że eksport UE-15 do nowych krajów członkowskich rósł szybciej niż eksport wewnętrzny UE-15 w całym badanym okresie.

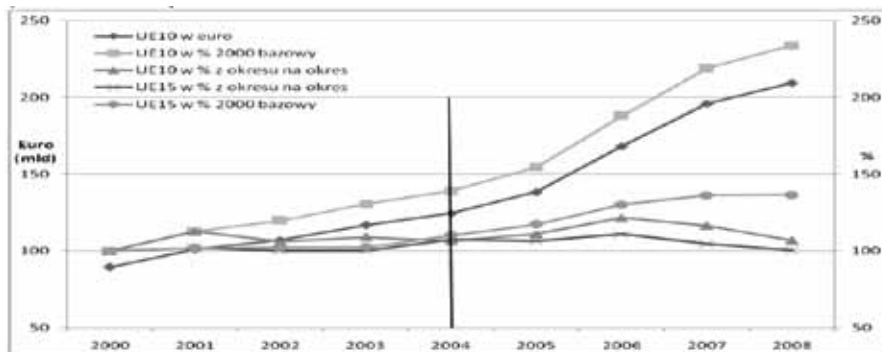
Rysunek 1. Eksport UE-15 do 10 nowych krajów członkowskich oraz wewnątrzunijny, 2000-2008 (w euro oraz w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Druga część analizy polegała na porównaniu zmian wynikających z eksportu UE-15 z okresu na okres do nowych członków do odpowiednich danych (z okresu na okres) eksportu wewnętrznego UE-15. Wynika z nich, że w całym badanym okresie tempo wzrostu (z okresu na okres) w eksporcie UE-15 do nowych krajów członkowskich było wyższe. Jednak od roku 2001 do 2004 różnica tempa wzrostu eksportu UE-15 do nowych krajów członkowskich w porównaniu do eksportu wewnętrznego UE-15 miała tendencję malejącą (spadek z 5,5 p.p. do 2,3 p.p.). Natomiast w latach 2005-2006 różnica ta wzrosła i wynosiła 7,2 p.p. oraz 14,4 p.p. Z kolei w ostatnich latach badanego okresu znowu ta różnica miała tendencję malejącą. Podsumowując, można stwierdzić, że przystąpienie nowych członków do Unii Europejskiej pozytywnie wpłynęło na wzrost eksportu UE-15. Spadek różnicy tempa wzrostu eksportu pod koniec badanego okresu był prawdopodobnie związany z rozpoczęciem kryzysu gospodarki światowej.

Rysunek 2. Import UE-15 z 10 nowych krajów członkowskich oraz wewnątrzunijny, 2000-2008 (w euro oraz w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Rysunek 2 przedstawia dane importu UE-15 z nowych krajów członkowskich oraz importu wewnątrz UE-15. Wyniki otrzymane z analizy zmienności wolumenu importu są zbliżone do wyników analizy zmienności eksportu. W wartościach bezwzględnych import UE-15 z nowych krajów członkowskich wynosił na początku badanego okresu blisko 90 mld euro, a na koniec okresu wzrósł do blisko 210 mld euro, czyli również występował jego systematyczny wzrost. W wartościach względnych (rok bazowy 2000) import UE-15 z UE-10 na początku badanego okresu również pozostawał w trendzie malejącym, jednak w przypadku importu odwrócenie trendu nastąpiło dopiero w 2005 roku, a nie jak w przypadku eksportu – w 2004 roku. Warto podkreślić, że tempo wzrostu wartości względnych w większości lat badanego okresu było wyższe w imporcie UE15 z nowych krajów członkowskich niż w eksporcie UE-15 do tych krajów. Z rysunku 2 wynika, że rezultaty analizy importu są podobne do wyników analizy eksportu, czyli import UE-15 z nowych krajów członkowskich rósł szybciej niż import wewnętrzny UE-15 w całym badanym okresie.

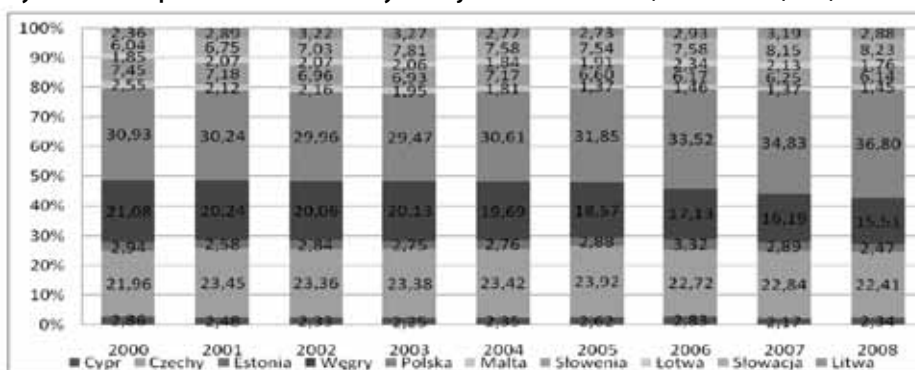
Obliczenia z okresu na okres dla importu wykazały, że w odróżnieniu od eksportu, gdzie w całym badanym okresie występowało wyższe tempo wzrostu dla eksportu UE-15 do UE-10 w porównaniu do eksportu wewnętrznego UE-15, tempo wzrostu było inne, ponieważ w 2004 roku tempo wzrostu było wyższe w imporcie wewnętrznym UE-15 w porównaniu do importu UE-15 z nowych krajów członkowskich. Dodatkowo różnica tempa wzrostu importu miała tendencję rosnącą w latach 2005-2007, czyli trwała o rok dłużej, w odróżnieniu od eksportu. Warto podkreślić, że w całym badanym okresie UE-15 miała dodatnie saldo w obrotach handlowych z nowymi krajami członkowskimi (UE-10).

Reasumując, można stwierdzić, że wyniki analizy wolumenu eksportu i importu potwierdzają pozytywne efekty wskazywane przez teorię integracji, trudno jednak jednoznacznie określić, czy były one rezultatem efektu przesunięcia, czy kreacji handlu. Początkowe zmiany można przypisać do efektu przesunięcia, jednak pamiętając, że proces liberalizacji handlu między UE-15 oraz nowymi krajami członkowskimi rozpoczął się o wiele wcześniej niż w roku przystąpienia, nie można być tego pewnym. Szybsza reakcja dostosowania producentów UE-15 na zmiany, które zostały wychwycone przy analizie eksportu, w porównaniu z importem (eksport dla UE-10) mogły wynikać z doświadczenia handlowców UE-15 z poprzednimi rozszerzeniami, co dało im przewagę nad handlowcami z UE-10. Autorzy zdają sobie sprawę, że przyspieszenie tempa wymiany między UE-15 oraz UE-10 (przypadające na okres przystąpienia) przypadło na światowy rozkwit gospodarczy, w tym wzrost wolumenu handlu w skali globalnej. Potwierdzają to dane wynikające z końca badanego okresu, gdzie następuje spowolnienie, a nawet spadek tempa wzrostu, co niewątpliwie było związane z początkiem kryzysu gospodarki światowej. Jednak część tego wzrostu prawdopodobnie była spowodowana eliminacją barier w handlu, szczególnie w rolnictwie, gdyż polityka rolna UE-15 była (i jest nadal) bardzo protekcyjnista.

Rysunek 3 przedstawia eksport UE-15 do poszczególnych nowych państw członkowskich w latach 2000-2008. Okazało się, że ponad 70% eksportu UE-15, w badanym okresie trafiało do trzech krajów, to jest do: Czech, Węgier oraz Polski. W badanym okresie eksport UE-15 rósł względnie szybciej do następujących krajów: Litwy, Słowacji, Polski i Czech, z kolei od momentu przystąpienia do Unii Europejskiej: Polski, Litwy i Słowacji. Reasumując, można stwierdzić, że Polska była w badanym okresie nie tylko głównym importerem dóbr z UE-15, lecz również krajem z najwyższym tempem wzrostu eksportu z UE-15 wśród UE-10, czyli głównym odbiorcą towarów unijnych. Wynikało to prawdopodobnie m.in. z następujących przyczyn: wielkości rynku zbytu, zasobów dobrze wykształconej siły roboczej wśród UE-10 oraz wspólnej granicy z Niemcami, które są głównym „motorem” gospodarki UE-15, a w obecnej chwili UE-28.

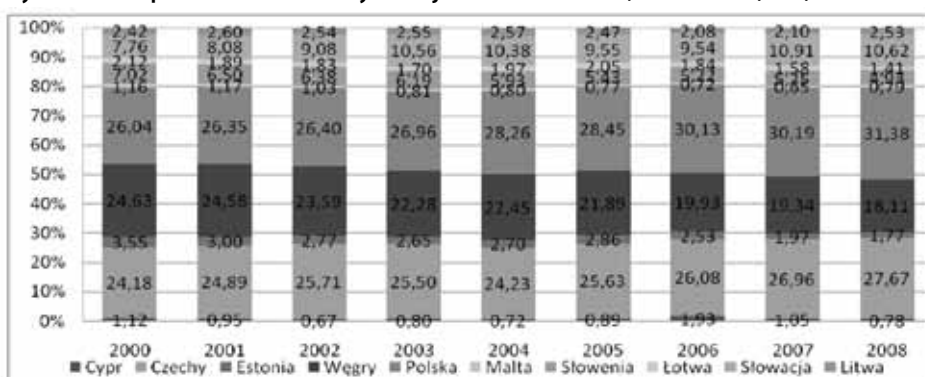
Rysunek 4 przedstawia import UE-15 z nowych krajów członkowskich – po raz kolejny wcześniej wymienione trzy kraje (Czechy, Węgry i Polska) pokrywały ponad 70% importu UE-15. W odróżnieniu od eksportu, import UE-15 w tym przypadku rósł względnie szybciej w badanym okresie

Rysunek 3. Eksport UE-15 do 10 nowych krajów członkowskich, 2000-2008 (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Rysunek 4. Import UE-15 z 10 nowych krajów członkowskich, 2000-2008 (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

nie tylko z Polski, ale również z Czech. Poza wymienionymi krajami import UE-15 rósł również z Litwy oraz Słowacji. Natomiast od momentu przystąpienia do Unii Europejskiej: z Polski, Czech oraz Cypru.

Podsumowując, można stwierdzić, że Polska pozostaje głównym dostawcą na rynek UE-15, jednak różnica w porównaniu z Czechami nie jest tak znacząca, jak w przypadku eksportu. Poza tym podczas porównania (2008 do 2004) tempa wzrostu importu UE-15 z tych krajów okazuje się, że Czechy miały szybsze tempo wzrostu, co przekłada się na mniejszy wzrost udziału Polski wśród 10 krajów (wzrost udziału dla Czech: 3,44 p.p., dla Polski: 3,12 p.p.).

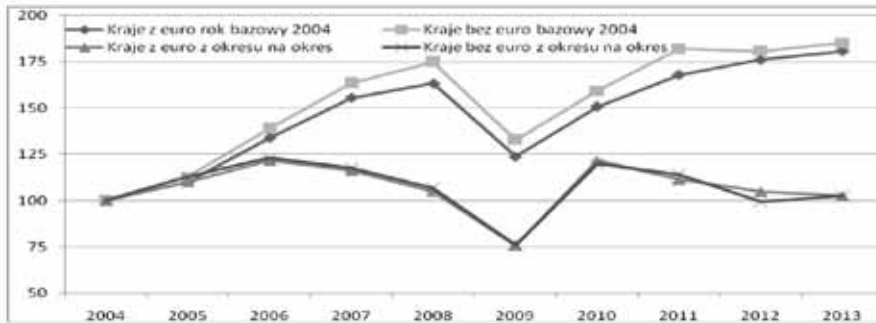
WERYFIKACJA HIPOTEZY 2 DLA NOWO PRZYJĘTYCH PAŃSTW DO STREFY EURO

Hipoteza 2. Przyjęcie wspólnej waluty wpłynęło na wzrost wolumenu obrotów handlowych między krajami.

Analiza została przeprowadzona dla pięciu nowo przyjętych krajów do strefy euro (Słowenia – 2007, Cypr i Malta – 2008, Słowacja – 2009 oraz Estonia – 2011). W celu porównania zostało wziętych pod uwagę pozostałych pięć krajów z grupy 10 nowo przyjętych krajów do Unii Euro-

pejskiej w 2004 roku. Okres badania obejmuje lata 2004-2013 i rozpoczyna się od roku wejścia do UE, a kończy się w roku 2013, ponieważ w 2014 roku do strefy euro weszła Łotwa³. Analiza dotyczy eksportu i importu UE-12 (kraje z euro wśród UE-15), więc odnosi się do krajów wyłącznie ze wspólną walutą.

Rysunek 5. Eksport UE-12 do 10 nowych członków, 2004-2013 (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Rysunek 5 przedstawia kształtowanie się eksportu UE-12 do nowych krajów członkowskich w podziale na kraje ze wspólną walutą oraz na kraje, które nie wprowadziły euro. Wyniki były nieco zaskakujące, gdyż zgodnie z teorią ekonomii wspólna waluta powinna była zdynamizować wymianę handlową, m.in. dzięki eliminacji kosztów transakcyjnych oraz ryzyka kursowego. Jednak struktura tempa wzrostu handlu z okresu na okres była bardzo podobna do struktury krajów, które nie wprowadziły wspólnej waluty. Warto podkreślić, że na początku badanego okresu tempo wzrostu eksportu krajów bez wspólnej waluty było wyższe, jednak pod koniec było odwrotnie. W porównaniu z rokiem bazowym 2004 wartości względne w całym badanym okresie były niższe dla krajów z euro niż bez wspólnej waluty. Jednak pod koniec okresu wartości zbliżają się, co jest związane z wyższym tempem wzrostu z okresu na okres, jak było wspomniane wyżej. Mogło to wynikać między innymi z korzyści płynących w związku z wprowadzeniem wspólnej waluty.

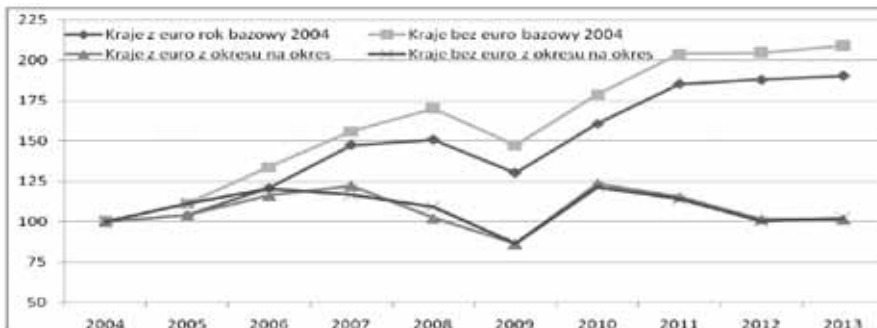
Dodatkowo z rysunku 5 można odczytać, że w porównaniu z rokiem bazowym 2004 wartości względne w całym badanym okresie były niższe dla krajów z euro niż bez wspólnej waluty. Jednak pod koniec okresu odległość między nimi zmniejsza się, co jest związane z wyższym tempem wzrostu z okresu na okres, jak było wspomniane wyżej.

Rysunek 6 przedstawia kształtowanie się importu UE-12 z nowo przyjętych krajów członkowskich w 2004 roku. Wyniki są podobne do przedstawionych wyżej odnoszących się do eksportu UE-12. Kraje bez euro miały wyższe tempo wzrostu z okresu na okres do 2009 roku, jednak w latach 2010-2012 kraje z euro miały wyższe tempo wzrostu. Z kolei wartości względne z rokiem bazowym 2004 były wyższe dla krajów bez euro w całym badanym okresie. Reasumując, można wskazać kilka istotnych przyczyn takiej sytuacji: (1) okres badania może być za krótki (gdyż pod koniec okresu jest tendencja poprawy); (2) nie ma wśród krajów, które przyjęły euro, dominującej trójki (Czechy, Węgry i Polska); (3) część krajów (Cypr i Malta) nie ma lądowej wspólnej granicy z UE, co może ograniczać ich handel.

Rysunek 7 dotyczy eksportu UE-12 do poszczególnych krajów, które przyjęły wspólną walutę, według udziałów procentowych. W eksporcie z UE-12 do tych krajów głównymi partnerami w latach 2004-2013, były Słowacja i Słowenia, natomiast najmniejszymi Malta i Cypr. Jedynym krajem z ro-

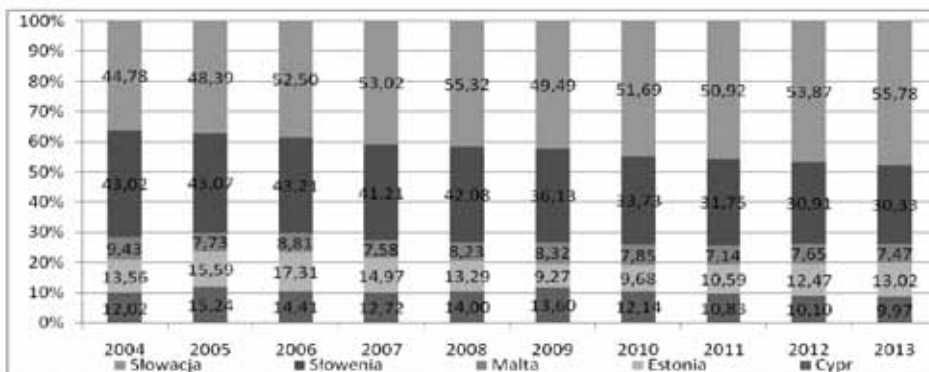
³ Byłby to za krótki okres badania dla tego kraju. Z kolei w 2015 roku do strefy euro weszła Litwa.

Rysunek 6. Import UE-12 z 10 nowych krajów członkowskich, 2004-2013 (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Rysunek 7. Eksport UE-12 do 5 nowych członków strefy euro w udziałach, 2004-2013 (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

snącym udziałem w badanym okresie była Słowacja. Przybliżone wyniki otrzymano dla analogicznie przeprowadzonej analizy importu z tych krajów do UE-12.

PODSUMOWANIE

Podsumowując, na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że wpływ na obroty handlowe nowo przyjętych krajów członkowskich był pozytywny, zgodny z wnioskami wynikającymi z teorii integracji. Nastąpił wzrost zarówno eksportu z UE-15 do nowych krajów członkowskich, jak i importu z nich, przy czym import z tych krajów do UE-15 rósł względnie szybciej. Warto jednak podkreślić, że nasilenie tempa wzrostu eksportu i importu nastąpiło w okresie rozkwitu światowej wymiany handlowej. Porównanie do wewnętrznych obrotów handlowych UE-15 wskazuje, że z nowymi członkami obroty rosły relatywnie szybciej. Trudno natomiast jednoznacznie stwierdzić, czy było to efektem kreacji handlu, czy przesunięcia. Weryfikacja drugiej z badanych hipotez, odnosząca się do wpływu wprowadzenia wspólnej waluty, nie potwierdziła wniosków płynących z teorii ekonomii. Kraje członkowskie, które nie wprowadziły euro miały względnie wyższe tempo wzrostu w obrotach towarowych niż kraje ze wspólną walutą. Jednak warto podkreślić, że wśród krajów nowo przyjętych do strefy euro nie ma krajów z czołówki znaczących partnerów handlowych Unii Europejskiej, ponadto badania mogły objąć zbyt krótki okres, aby ujawniły się pozytywne efekty przyjęcia euro.

Jacek Grzechnik¹

WPŁYW PRZYJĘCIA WSPÓLNEJ WALUTY NA KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARCZĄ – WNIOSKI DLA POLSKI

STRESZCZENIE

Przedmiotem artykułu jest ocena zagrożeń, jakie występują w kategorii międzynarodowej konkurencyjności gospodarki po jej przystąpieniu do obszaru wspólnej waluty. Autor w szczególności skupia uwagę na wpływie uczestnictwa w unii walutowej na konkurencyjność cenowo-kosztową, jednak w pracy została zawarta również analiza konkurencyjności pozacenowej. Na podstawie przeprowadzonego badania postawiona została teza, że w krajach o niższym poziomie konwergencji realnej istotnie pogorszyła się konkurencyjność cenowo-kosztowa mierzona realnym efektywnym kursem walutowym. Głównym tego powodem było zbyt szybkie tempo wzrostu jednostkowych kosztów pracy, na co wpływ miały szybko rosnące płace i nieodpowiednio wysokie tempo wzrostu wydajności pracy. Ponadto wysunięto wniosek, iż pomimo względnie wysokiego pogorszenia konkurencyjności cenowo-kosztowej krajów południowych oraz Irlandii ich udział w wartości światowego eksportu zmniejszył się znacznie wolniej niż w przypadku państw rozwiniętych UE, które zaniechały przystąpienia do strefy euro.

Część pracy została również poświęcona implikacjom dla Polski, jakie wynikają z przeprowadzonej analizy. Na tej podstawie autor doszedł do wniosku, że Polska jest w mniejszym stopniu narażona na utratę konkurencyjności cenowo-kosztowej po wstąpieniu do strefy euro, jednakże poziom konkurencyjności pozacenowej Polski jest bardzo niski.

¹ Mgr Jacek Grzechnik, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny. Promotor: prof. dr hab. Bogumiła Mucha-Leszko.

WPROWADZENIE

Przystępując do Unii Europejskiej, Polska zobowiązała się jednocześnie do przyjęcia wspólnej waluty europejskiej w przyszłości. W związku z tym nasuwa się pytanie na temat kosztów i korzyści wynikających z akcesji do strefy euro. Wśród możliwych kosztów średniookresowych wyróżnia się często ryzyko utraty konkurencyjności w wymianie międzynarodowej.

Głównym celem pracy jest przedstawienie zmian w kategorii międzynarodowej konkurencyjności gospodarek strefy euro po przystąpieniu do obszaru wspólnej waluty. W tym celu przedstawiona została istota międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej oraz czynniki wpływające na jej kształtowanie. Rozrózono przy tym dwa wymiary konkurencyjności: cenowo-kosztową oraz pozacenową. Następnie, w oparciu o dane międzynarodowych organizacji, przeprowadzona została analiza zmian konkurencyjności gospodarek Unii Europejskiej. Na podstawie wniosków płynących z ww. analizy zostały przedstawione implikacje dla Polski.

POJĘCIE I CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI

W literaturze przedmiotu z zakresu międzynarodowych stosunków gospodarczych znaczna część uwagi skierowana jest na badania dotyczące konkurencyjności. Nie ma przy tym jednoznacznie określonej definicji powyższego pojęcia.

Najprostsze definicje międzynarodowej konkurencyjności gospodarki sprowadzają się do twierdzenia, że jest to zdolność do sprzedaży towarów wyprodukowanych w danym kraju na rynkach międzynarodowych. Nieco rozszerzoną definicję zaprezentowała w 1994 roku Rada ds. Polityki Konkurencji USA, określając konkurencyjność jako zdolność do sprzedaży produktów na rynku międzynarodowym przy zachowaniu stabilnego wzrostu oraz dochodów ze sprzedaży na rynku wewnętrznym [Misala, 2011]. Z kolei Komisja Europejska określa konkurencyjność jako zdolność gospodarki do podwyższania i utrzymywania wysokiego poziomu życia narodu, przy jednoczesnym utrzymaniu jak najniższej stopy bezrobocia [European Commission, 2003].

Z uwagi na zróżnicowanie w kwestii definicji międzynarodowej konkurencyjności gospodarki nie ma również jednolitego powszechnie akceptowanego zestawu czynników determinujących konkurencyjność danego kraju.

Najbardziej kompleksowe podejście do czynników międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej prezentowane jest przez Światowe Forum Ekonomiczne. W przygotowywanych przez tę instytucję raportach konkurencyjności (*The Global Competitiveness Report*) uwzględnia się 12 filarów konkurencyjności [World Economic Forum, 2014]:

- instytucje,
- infrastruktura,
- środowisko makroekonomiczne,
- zdrowie i edukacja podstawowa,
- edukacja wyższa i szkolenia,
- efektywność rynku towarów,
- efektywność rynku pracy,
- rozwój rynku finansowego,
- gotowość technologiczna,
- wielkość rynku,
- środowisko biznesowe,
- innowacyjność.

Przedstawiony powyżej zestaw czynników jest bardzo szeroki i nie każdy z nich wpływa jednako na konkurencyjność gospodarki. Jedne z nich są kluczowe, natomiast inne mają mniejsze

znaczenie. Ponadto w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego kraju zmienia się również waga poszczególnych czynników.

KONKURENCYJNOŚĆ CENOWA, KOSZTOWA I POZACENOWA

W warunkach globalnej konkurencji i rozwoju integracji regionalnej konkurencyjność kraju zależy od konkurencyjności cenowo-kosztowej oraz konkurencyjności pozacenowej, nazywanej również konkurencyjnością strukturalną [Bossak, 2013]. Na konkurencyjność cenowo-kosztową, jak sama nazwa wskazuje, mają wpływ czynniki związane z cenami oferowanych dóbr i usług, kosztami oraz wydajnością pracy w danej gospodarce. Analiza zmian jednostkowych kosztów pracy w danym kraju w porównaniu z innymi gospodarkami pozwala ocenić, który kraj jest bardziej konkurencyjny.

Konkurencyjność cenowa jest natomiast określana przez realny efektywny kurs walutowy (REER) oparty o szeroką miarę cen [Białowąs, 2012]. Wskutek zmian kursów walutowych zmniejsza się lub zwiększa opłacalność eksportu lub importu, zmniejszając tym samym zależność od kosztów produkcji, zmian po stronie popytu czy warunków konkurencji [Bossak, 2013]. Z uwagi na często wysokie wahania nominalnego kursu walutowego ma to znaczący wpływ na ceny. W warunkach płynnych kursów walutowych i związanej z tym suwerennej polityki pieniężnej decydenci mają do dyspozycji narzędzia mogące wpływać na poziom nominalnego kursu walutowego w reakcji na zmieniające się uwarunkowania w handlu światowym. Eliminacja ryzyka kursowego oraz kosztów towarzyszących wymianie walut jest możliwa w unii walutowej, niemniej jednak brak instrumentu dostosowawczego, jakim jest kurs walutowy znacząco zmienia warunki wymiany [Mucha-Leszko, Kąkol, 2010]. Po przyjęciu wspólnej waluty, wiążącej się z rezygnacją z niezależnej polityki pieniężnej, dostosowanie cen i kosztów, wymagające deprecjacji realnego efektywnego kursu walutowego względem euro, może dokonać się tylko kanałem wewnętrznej dewaluacji, czyli spadku płac, kosztów wytwarzania oraz relatywnych cen [NBP, 2014]. Jednakże w sytuacji przystąpienia do obszaru wspólnej waluty istnieje ryzyko wzrostu cen i kosztów pracy w krajach, które charakteryzują się niższym poziomem konwergencji realnej. Większe możliwości dostępu do taniego kredytu powodują wzrost zadłużenia podmiotów gospodarczych oraz ludności, co stymuluje wzrost gospodarczy oraz wzrost cen i jednostkowych kosztów produkcji w stosunku do tych krajów, w których inflacja i stopa procentowa przed przystąpieniem do obszaru wspólnej waluty były niższe [Mucha-Leszko, Kąkol, 2010]. Wzrost cen oraz kosztów produkcji w szybszym tempie niż w innych krajach prowadzić będzie do aprecjacji realnego efektywnego kursu walutowego, co w efekcie doprowadzi do pogorszenia konkurencyjności cenowo-kosztowej.

Zatem w przypadku wstąpienia do unii walutowej dla zachowania ogólnej konkurencyjności gospodarki coraz większego znaczenia nabierają czynniki związane z konkurencyjnością pozacenową. Konkurencyjność pozacenowa wpływa na jakość oraz różnorodność oferty eksportowej kraju [NBP, 2014]. Czynniki determinujące konkurencyjność pozacenową można podzielić na dwie podstawowe grupy: 1) wpływające na innowacyjność gospodarki oraz poziom zaawansowania technologicznego produktów, 2) tworzące prawno-instytucjonalne oraz logistyczne i infrastrukturalne warunki dla rozwoju przedsiębiorczości [Białowąs, 2012].

OCENA KONKURENCYJNOŚCI KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Ocena konkurencyjności cenowo-kosztowej gospodarki powinna opierać się na analizie realnych efektywnych kursów walutowych, jednostkowych kosztów pracy oraz wydajności pracy. W tabeli 1 została przedstawiona zmiana realnych efektywnych kursów walutowych dla państw Unii Europejskiej w stosunku do grupy 37 partnerów handlowych.

W okresie przed wprowadzeniem wspólnej waluty wśród krajów rozwiniętych konkurencyjność mierzona zmianami realnego efektywnego kursu walutowego najbardziej poprawiły Niemcy, Irlandia, Austria, Belgia oraz Francja. Poprawa konkurencyjności nastąpiła również w Luksemburgu, Holandii, Szwecji, Finlandii, Hiszpanii oraz we Włoszech. Aprecjacja realnego efektywnego kursu walutowego, a tym samym spadek konkurencyjności wystąpiły w największym stopniu w Wielkiej Brytanii oraz Grecji. Ponadto pogorszyła się konkurencyjność cenowo-kosztowa Portugalii oraz Danii.

Tabela 1. Realny efektywny kurs walutowy państw Unii Europejskiej w stosunku do 37 partnerów handlowych w latach 1999, 2008 i 2014

	1999 (1994 = 100)	2008 (1999 = 100)	2014 (2008 = 100)
UE-28	98,34	128,09	95,64
Belgia	93,06	107,85	101,73
Niemcy	90,75	89,57	104,25
Irlandia	91,09	142,26	78,65
Grecja	114,02	112,90	87,33
Hiszpania	98,03	122,70	87,12
Francja	93,70	108,14	100,45
Włochy	98,66	116,77	101,94
Luksemburg	95,74	119,85	109,00
Holandia	96,84	109,59	101,19
Austria	91,50	97,17	104,17
Portugalia	111,70	109,25	92,08
Finlandia	96,46	104,70	107,11
Szwecja	96,76	101,02	107,71
Wielka Brytania	126,73	96,50	100,07
Dania	102,12	116,60	98,85
Słowenia	110,35	104,84	100,29
Słowacja	81,64	164,47	105,00
Malta	100,12	118,28	105,71
Cypr	92,91	110,71	90,12
Łotwa	119,72	159,31	84,89
Litwa	245,32	134,13	92,71
Estonia	150,81	161,06	100,10
Węgry	98,30	149,97	84,72
Polska	118,35	120,07	82,18
Rumunia	110,29	194,55	78,53
Bułgaria	126,28	136,25	128,44
Czechy	129,49	167,44	88,96

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, <http://ec.europa.eu/eurostat/home>.

Od wprowadzenia euro w 1999 roku do 2008 roku swoją konkurencyjność zdołały poprawić tylko Niemcy, Austria i Wielka Brytania, natomiast względnie najwyższego spadku konkurencyjności doświadczyły Irlandia, Hiszpania, Luksemburg, Włochy, Dania oraz Grecja. Aprecjacja REER nastąpiła również w Portugalii, Holandii oraz Belgii, a także w mniejszym stopniu w Finlandii i Szwecji.

W grupie krajów rozwijających się wzrost wartości realnego efektywnego kursu walutowego był znacznie wyższy niż w krajach rozwiniętych. Działo się tak ze względu na występujący efekt Ba-

lassy-Samuelsona [Białowąs, 2012]. W tej grupie w całym okresie 1994-1999 najwyższa aprecjacja REER nastąpiła na Litwie, w Estonii, Czechach oraz Bułgarii. Spadku konkurencyjności pod tym względem doświadczyły również Łotwa, Polska, Słowenia oraz Rumunia. Deprecjacja REER oraz poprawa konkurencyjności miała miejsce w największym stopniu na Słowacji, w nieco mniejszym natomiast na Cyprze i Węgrzech. W latach 1999-2008 we wszystkich krajach rozwijających się konkurencyjność mierzona REER pogorszyła się. Względnie najmniej pogorszyła się konkurencyjność Słowenii. W roku 2007 do strefy euro przystąpiła Słowenia, w 2008 roku Cypr oraz Malta, natomiast w 2009 roku Słowacja. Warto zwrócić uwagę, że w latach 2008-2014 Malta, Słowacja i Słowenia jako jedyne obok Estonii i Bułgarii charakteryzowały się wzrostem wartości REER i spadkiem konkurencyjności, podczas gdy reszta państw poprawiła swoją konkurencyjność.

Kolejnym wskaźnikiem, którym może być mierzona konkurencyjność, jest wydajność pracy. W okresie przed wprowadzeniem wspólnej waluty we wszystkich krajach rozwiniętych Unii Europejskiej z wyjątkiem Włoch, następował wzrost wydajności pracy na zatrudnionego. W latach 1995-1999 najwyższym średnim rocznym tempem wzrostu wydajności pracy na zatrudnionego charakteryzowały się Holandia (4,14%), Szwecja (3,32%), Finlandia (2,76%), Hiszpania (2,65%) oraz Portugalia (2,6%). Spadek wydajności pracy nastąpił tylko we Włoszech (-0,6%).

Po ustanowieniu strefy euro, w latach 2000-2007 tylko trzy państwa zdołały podwyższyć średnie roczne tempo wzrostu produktywności na pracownika w stosunku do okresu poprzedniego. Były to Irlandia, Grecja oraz Niemcy. Grecja charakteryzowała się najwyższym średnim rocznym tempem wzrostu produktywności w okresie 2000-2007. W pozostałych krajach, oprócz Włoch, wydajność pracy rosła w wolniejszym tempie niż przed wprowadzeniem euro. Spadek dynamiki wzrostu produktywności następował jednak nie tylko w państwach, które przystąpiły do strefy euro, ale także w Danii, Wielkiej Brytanii i Szwecji, które nie przyjęły wspólnej waluty. Ponadto, o ile średnia wzrostu wydajności pracy dla wszystkich państw strefy euro była w okresie 1995-1999 istotnie niższa niż średnia dla trzech rozwiniętych państw UE, które nie przyjęły euro, to w kolejnym okresie różnica ta nieco zmalała, a od kryzysu obydwie średnie są już znacznie bardziej zbliżone.

Tabela 2. Wydajność pracy na zatrudnionego w latach 1995-2014 w rozwiniętych krajach UE (średni roczny wzrost w %)

	1995-1999	2000-2007	2008-2014
Belgia	1,40	1,16	-0,01
Niemcy	1,20	1,26	-0,07
Irlandia	0,82	1,50	1,33
Grecja	1,30	2,56	-1,31
Hiszpania	2,65	0,03	1,54
Francja	1,22	1,10	0,32
Włochy	-0,60	-0,19	-0,77
Luksemburg	1,10	0,44	-1,65
Holandia	4,14	1,04	0,16
Austria	1,92	1,27	-0,40
Portugalia	2,60	1,14	0,56
Finlandia	2,76	1,90	-0,63
Strefa euro	1,70	1,10	-0,05
Szwecja	3,32	2,30	0,19
Wielka Brytania	2,20	1,91	-0,09
Dania	1,66	0,86	0,10
Średnia dla 3 ww.	2,39	1,69	0,07

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <http://ec.europa.eu/eurostat/home>.

W rozwijających się krajach Unii Europejskiej w okresie 2001-2007 następował dynamiczny wzrost produktywności, znacznie wyższy niż w krajach rozwiniętych (tabela 3). W tym okresie najwyższym średnim rocznym wzrostem produktywności, wyższym od średniej dla tej grupy krajów, charakteryzowały się Rumunia, Litwa, Łotwa, Estonia oraz Słowacja. Wydajność pracy najwolniej rosła na Cyprze oraz Malcie. Pozostałe kraje, w tym Polska, poprawiały swoją produktywność o 3,5% rocznie. W latach 2008-2014 najwyższym średnim rocznym wzrostem wydajności pracy charakteryzowała się Polska, w której tempo wzrostu spadło w porównaniu z okresem poprzednim w najmniejszym stopniu. Słowenia, Słowacja, Cypr oraz Malta, które w latach 2007-2009 przyjęły wspólną walutę, nie wykazywały istotnie większego spowolnienia tempa wzrostu produktywności niż kraje, które do strefy euro nie przystąpiły.

Tabela 3. Wydajność pracy na zatrudnionego w latach 2001-2014 w rozwijających się krajach UE (średni roczny wzrost w %)

	2001-2007	2008-2014
Słowenia	3,40	0,16
Słowacja	5,20	1,56
Cypr	0,91	0,39
Malta	1,30	-0,31
Estonia	6,26	0,56
Łotwa	7,20	2,06
Litwa	8,30	2,00
Węgry	3,80	0,14
Polska	3,49	2,60
Rumunia	8,46	2,29
Bułgaria	3,54	2,11
Czechy	3,87	0,33
Średnia	4,42	1,04

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <http://ec.europa.eu/eurostat/home>.

Badając zmiany jednostkowych kosztów pracy w okresie 1995-1999, można zauważyć, że swoją konkurencyjność cenowo-kosztową pogarszały w największym stopniu Grecja, Portugalia, Wielka Brytania, Hiszpania oraz Włochy, gdzie średni roczny wzrost jednostkowych kosztów pracy był najwyższy. Niewielkim spadkiem jednostkowych kosztów pracy mogła poszczycić się tylko Austria. Ponadto niską dynamiką wzrostu jednostkowych kosztów pracy charakteryzowały się Niemcy, Francja, Szwecja oraz Luksemburg. W okresie od wprowadzenia wspólnej waluty do 2007 roku wysokie tempo wzrostu kosztów pracy występowało nadal w Grecji, Włoszech, Hiszpanii, Portugalii i Wielkiej Brytanii, a ponadto istotnie wzrosło także w Irlandii, Luksemburgu oraz Danii. W tym czasie tylko w Niemczech następował niewielki spadek jednostkowych kosztów pracy.

Kryzys finansowy przyniósł znaczące zmiany pod względem kształtowania się kosztów pracy. O ile w krajach, które wcześniej charakteryzował spadek bądź względnie niski wzrost średnich rocznych jednostkowych kosztów pracy, po kryzysie nastąpiło przyspieszenie tempa ich wzrostu, to w Grecji, Hiszpanii, Portugalii oraz we Włoszech średnie roczne tempo wzrostu istotnie się zmniejszyło, a w Irlandii koszty pracy nawet spadały. O ile średnie roczne tempo wzrostu jednostkowych kosztów pracy dla strefy euro ogółem było niższe niż w krajach, które nie przyjęły wspólnej waluty, to należy wziąć pod uwagę fakt, że w wielu krajach strefy koszty pracy rosły istotnie szybciej.

Tabela 4. Jednostkowe koszty pracy w rozwiniętych krajach UE w latach 1995-2014 (średnia roczna zmiana w %)

	1995-1999	2000-2007	2008-2014
Austria	-0,17	0,79	2,52
Belgia	0,70	1,60	2,35
Finlandia	0,71	1,05	3,34
Francja	0,49	1,84	1,78
Niemcy	0,47	-0,18	2,22
Grecja	6,32	3,24	0,02
Irlandia	1,43	4,05	-0,18
Włochy	1,89	2,61	1,79
Luksemburg	0,56	3,13	3,98
Holandia	1,72	1,86	1,93
Portugalia	3,69	2,55	0,10
Hiszpania	2,34	3,21	0,13
Średnia strefy euro	1,67	2,14	1,63
Szwecja	0,66	1,86	2,53
Wielka Brytania	2,77	2,71	1,91
Dania	1,96	2,43	2,19
Średnia 3 ww.	1,79	2,33	2,21

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych OECD, <https://data.oecd.org/>.

Wśród krajów rozwijających się w latach 2001-2007 jednostkowe koszty pracy rosły najszybciej na Łotwie, w Rumunii oraz Estonii (tabela 5). Natomiast Polska jako jedyna charakteryzowała się średnim rocznym spadkiem jednostkowych kosztów pracy. W pozostałych krajach jednostkowe koszty pracy rosły w tempie umiarkowanym. W okresie od 2008 roku tempo wzrostu jednostkowych kosztów pracy wzrosło tylko w trzech krajach: Bułgarii, Polsce oraz nieznacznie na Malcie. W pozostałych krajach dynamika wzrostu kosztów pracy spowolniła lub zaczęły one maleć.

Tabela 5. Jednostkowe koszty pracy w krajach rozwijających się UE w latach 2001-2014 (średnia roczna zmiana w %)

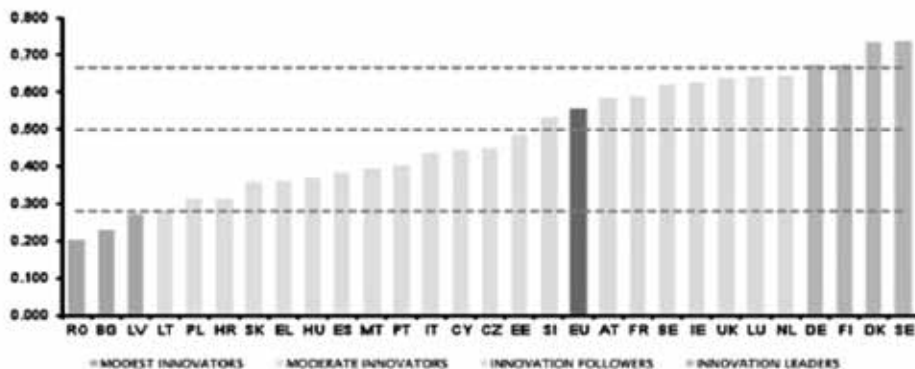
	2001-2007	2008-2014
Słowenia	1,60	0,17
Słowacja	1,48	-0,04
Cypr	1,32	-1,76
Malta	1,04	1,17
Estonia	6,12	1,59
Łotwa	12,10	-0,40
Litwa	3,20	-0,61
Węgry	3,14	0,40
Polska	-1,56	0,30
Rumunia	10,28	1,71
Czechy	0,84	-0,44
Bułgaria	2,94	4,46
Średnia	3,54	0,55

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu, <http://ec.europa.eu/eurostat/home>.

Na podstawie powyższej analizy wskaźników determinujących konkurencyjność cenowo-kosztową można wysnuć wnioski, że po przyjęciu wspólnej waluty w niektórych krajach istotnie zmniejszyła się konkurencyjność mierzona realnym efektywnym kursem walutowym. Było to skutkiem procyklicznej polityki monetarnej, co doprowadziło do powstania szoków asymetrycznych m.in. w Grecji, Hiszpanii, Portugalii, Irlandii oraz we Włoszech. Ponadto pomimo to, że w krajach rozwiniętych, które przystąpiły do strefy euro wzrost wydajności pracy był względnie niższy niż w krajach, które zaniechały przyjęcia wspólnej waluty, to różnica ta zmniejszyła się. W krajach z grupy rozwijających się, które do strefy euro przystąpiły w latach kolejnych nie wystąpiły istotne różnice pod względem zmian produktywności w stosunku do reszty krajów z tej grupy pozostających poza obszarem wspólnej waluty. Analiza jednostkowych kosztów pracy w rozwiniętych krajach UE pozwala na stwierdzenie, że po wprowadzeniu wspólnej waluty koszty pracy rosły znacznie szybciej w Grecji, Hiszpanii, Portugalii, Irlandii oraz we Włoszech niż w pozostałych państwach, które przyjęły euro. Natomiast w przypadku krajów rozwijających się tempo wzrostu jednostkowych kosztów pracy w latach 2008-2014 było znacznie niższe niż w latach 2001-2007. Ponadto w krajach, które przystąpiły do strefy euro w latach 2007-2009, z wyjątkiem Malty, tempo wzrostu jednostkowych kosztów pracy było niższe od średniej dla całej grupy. Jednak w kilku krajach rozwijających się, które euro nie przyjęły, widoczne były podobne zależności.

Uzupełnieniem oceny konkurencyjności gospodarki jest analiza konkurencyjności pozacenowej. W celu oceny konkurencyjności pozacenowej badaniu poddany zostanie syntetyczny wskaźnik innowacyjności publikowany przez Komisję Europejską. Ponadto porównanie otoczenia instytucjonalnego zostanie dokonane na podstawie rankingów wolności gospodarczej *The Heritage Foundation*.

Rysunek 1. Wartość Summary Innovation Index dla krajów Unii Europejskiej w 2014 roku

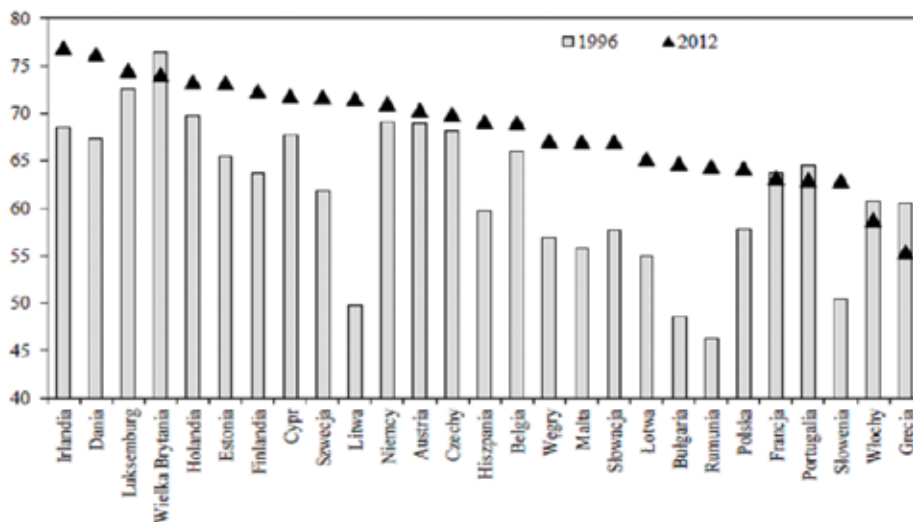


Źródło: European Commission, Innovation Union Scoreboard 2015, *European Union 2015*, s. 5.

W 2014 roku do grupy liderów innowacyjności, czyli gospodarek najbardziej innowacyjnych należały Szwecja, Dania, Finlandia oraz Niemcy. Wśród naśladowców innowacji znalazły się Holandia, Luksemburg, Wielka Brytania, Irlandia, Belgia, Francja, Austria oraz Słowenia. Najmniej innowacyjnymi gospodarkami w Unii Europejskiej w 2014 roku były Rumunia, Bułgaria oraz Łotwa. Natomiast pozostałe gospodarki zostały zakwalifikowane do grupy umiarkowanych innowatorów, a do najgorszych w tej grupie należały Litwa, Polska oraz Chorwacja. Warto zauważyć, że gospodarki rozwinięte UE, takie jak Grecja, Hiszpania, Portugalia oraz Włochy według powyższej klasyfikacji są mniej innowacyjne niż Czechy czy Estonia, czyli kraje rozwijające się. Niepokojący jest niski wynik Polski, która jest najmniej innowacyjnym krajem wśród krajów Grupy Wyszehradzkiej.

Znaczny wpływ na konkurencyjność pozacenową mają także warunki prawno-instytucjonalne, w jakich funkcjonują podmioty gospodarcze. Oceny środowiska prawno-instytucjonalnego w poszczególnych gospodarkach dokonują w rankingach wolności gospodarczej eksperci *The Heritage Foundation*.

Rysunek 2. Ranking wolności gospodarczej *The Heritage Foundation* w latach 1996 oraz 2012.



Źródło: T. Białowąs, *Zróżnicowanie...*, op. cit., s. 137.

Najbardziej konkurencyjnymi gospodarkami pod względem warunków do prowadzenia działalności gospodarczej w 2012 roku były Irlandia, Dania, Luksemburg, Wielka Brytania, Holandia, Estonia oraz Finlandia. Najmniej natomiast – Grecja, Włochy, Słowenia, Portugalia, Francja, Polska, Rumunia, Bułgaria oraz Łotwa. Znaczącej poprawy względem roku 1996 doznały Litwa, Węgry, Bułgaria oraz Rumunia i Słowenia. Spadek pozycji względem roku 1996 nastąpił natomiast dla Wielkiej Brytanii, która była wówczas najbardziej przyjazna dla biznesu oraz dla Francji, Portugalii, Włoch i Grecji.

Na podstawie powyższej analizy czynników konkurencyjności cenowo-kosztowej oraz pozacenowej ukazano pewne zależności, jakie charakteryzowały kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności gospodarek na tle wprowadzania wspólnej europejskiej waluty. Mając jednak na uwadze, że przewaga konkurencyjna zarówno pod względem konkurencyjności kosztowo-cenowej, jak i pozacenowej znajduje swoje odzwierciedlenie we wzroście udziału w światowym eksporcie, poniżej zostały przedstawione dane dotyczące zmian udziału poszczególnych państw w eksporcie światowym w latach 1995-2014.

Najwyższym, ponad dwukrotnym, wzrostem udziału w światowym eksporcie charakteryzowały się gospodarki Litwy oraz Łotwy. Niewiele mniejszy wzrost udziału wystąpił na Słowacji, w Polsce, Rumunii, Estonii, Czechach oraz na Węgrzech. Tak wysoki wzrost udziału w światowym eksporcie był w tych krajach determinowany przede wszystkim transformacją ustrojową oraz otwieraniem się gospodarek, a także wstąpieniem do Unii Europejskiej w 2004 roku. Najwyższy skumulowany spadek udziału w eksporcie odnotowały Cypr oraz Malta, natomiast wśród rozwiniętych gospodarek były to Finlandia, Francja, Szwecja, Wielka Brytania, Dania oraz Włochy. W pozostałych roz-

Tabela 6. Skumulowana zmiana udziału w światowej wartości eksportu krajów UE w latach 1995-2014

Austria	-16,21%	Łotwa	203,16%
Belgia-Luksemburg	-25,26%	Litwa	226,77%
Bułgaria	49,32%	Malta	-60,00%
Cypr	-60,08%	Holandia	-9,68%
Czechy	122,34%	Polska	158,28%
Estonia	137,92%	Portugalia	-23,32%
Finlandia	-50,07%	Rumunia	140,56%
Francja	-47,15%	Słowacja	175,18%
Niemcy	-21,22%	Słowenia	18,52%
Grecja	-11,22%	Hiszpania	-9,98%
Węgry	134,95%	Dania	-40,52%
Irlandia	-28,28%	Szwecja	-44,14%
Włochy	-38,27%	Wielka Brytania	-41,87%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WTO, <http://stat.wto.org/>.

winiętych gospodarkach również nastąpił spadek udziału, jednak podyktowane to było wzrostem udziału krajów rozwijających się UE oraz ekspansją eksportową krajów azjatyckich, charakteryzujących się bardzo niskimi kosztami produkcji. Należy podkreślić, że w krajach strefy euro, które charakteryzowały się względnie większym spadkiem konkurencyjności cenowo-kosztowej i niskim poziomem konkurencyjności pozacenowej (Hiszpania, Grecja, Włochy, Portugalia), spadek eksportu był znacznie niższy niż w krajach, które nie przyjęły wspólnej waluty (Wielka Brytania, Dania, Szwecja).

Na podstawie przeprowadzonej analizy można wysnuć wniosek, że pomimo to, iż polityka monetarna Europejskiego Banku Centralnego okazała się procykliczna dla wielu krajów, co skutkowało relatywnie wysokim spadkiem konkurencyjności cenowo-kosztowej, to przyjęcie wspólnej waluty pozwalało na znacznie bardziej dynamiczny rozwój eksportu w porównaniu z krajami, które zaniechały wstąpienia do strefy euro. Za źródło takiego stanu rzeczy upatruje się zniesienie kosztów wymiany walut i ryzyka kursowego [Mucha, 2009]. Zatem w odniesieniu do wymiany handlowej przyjęcie wspólnej waluty wydaje się być korzystnym posunięciem.

PODSUMOWANIE

Do bezspornych korzyści wynikających z przyjęcia wspólnej waluty należy z pewnością eliminacja kosztów wymiany walut oraz ryzyka kursowego. Korzyści będące rezultatem eliminacji wymiany walut wyniosły średnio 0,69% PKB w krajach, które przystąpiły do strefy euro [Gajewski, 2014]. Z badań wynika, że w przypadku wprowadzenia euro w Polsce korzyści te mogłyby być jeszcze wyższe i sięgać 1-1,5% PKB [Gajewski, 2014]. Z punktu widzenia gospodarki jako całości korzyści te nie wyglądają może imponująco, jednak dla pojedynczych podmiotów rynkowych mogą mieć istotne znaczenie. Ponadto na skutek wprowadzenia jednolitej waluty, dzięki większej przejrzystości cen znacząco ograniczona może być dyskryminacja cenowa. Analiza zmian udziału w światowym eksporcie wskazuje również, że przystąpienie do strefy euro wiąże się ze zdynamizowaniem wymiany handlowej. W krajach, które przystąpiły do unii walutowej, nawet w tych, dla których polityka pieniężna EBC okazała się procykliczna, spadek udziału w światowej wartości eksportu był znacznie wolniejszy niż w przypadku Danii, Wielkiej Brytanii oraz Szwecji.

Wśród kosztów wynikających z akcesji do obszaru wspólnej waluty na pierwszym miejscu często wymienia się zagrożenia związane z utratą autonomicznej polityki pieniężnej i przekazanie kompe-

tencji z tym związanych w ręce Europejskiego Banku Centralnego. Polityka monetarna EBC prowadzona jest dla gospodarki strefy euro jako ogółu, może zatem okazać się nieadekwatna w stosunku do poszczególnych gospodarek narodowych.

Czynnikiem, który w przypadku Polski mógłby zmniejszać ryzyko procyklicznego wpływu wspólnej polityki monetarnej, jest fakt, że poziom inflacji i stóp procentowych w Polsce jest zbliżony do ich wysokości w strefie euro [Sławiński, 2008].

Ponadto biorąc pod uwagę to, że Polska charakteryzowała się względnie wysokim tempem wzrostu wydajności pracy, można wnioskować, że w przypadku przegrzania gospodarki i spowolnienia gospodarczego Polska byłaby w stanie szybciej przywrócić swoją konkurencyjność cenowo-kosztową [Sławiński, 2008]. Dla potwierdzenia tej tezy można powołać się na przykład Słowacji, która przystąpiła do strefy euro w 2009 roku. Relatywnie dynamiczny wzrost wydajności pracy determinował niski wzrost jednostkowych kosztów pracy, dzięki czemu gospodarka Słowacji nie doznała znacznego pogorszenia konkurencyjności mierzonej realnym efektywnym kursem walutowym.

Zagrożenie wzrostem cen wiąże się nie tylko z nieadekwatnością polityki monetarnej EBC, ale także z problemem zaokrąglania cen do atrakcyjnych poziomów. Atrakcyjne ceny to takie, z których łatwo wydać resztę lub kończą się cyfrą 5 lub 9. Po wstąpieniu do unii walutowej i konwersji cen po obowiązującym kursie występuje ryzyko, że ceny zostaną podniesione do najbliższego atrakcyjnego poziomu [Mucha, 2009]. W związku z tym ważną implikacją dla Polski może być doświadczenie Słowacji, która dzięki długotrwałemu obowiązkowi podawania cen w obydwu walutach w znacznym stopniu uniknęła zawyżania cen [Adamiec, 2010].

Ryzyko pogorszenia międzynarodowej konkurencyjności gospodarki związane z przyjęciem euro wiąże się głównie z jej cenowo-kosztowym wymiarem. Dlatego, w ramach funkcjonowania w unii walutowej, coraz większego znaczenia dla poprawy ogólnej konkurencyjności nabierają czynniki konkurencyjności pozacenowej. Na tle krajów Unii Europejskiej Polska jest krajem charakteryzującym się niską konkurencyjnością pozacenową. W związku z tym, aby po przystąpieniu do strefy euro skorzystać z szansy szybszego wzrostu gospodarczego i uniknąć narastania nierównowagi zewnętrznej, należy zadbać o poprawę konkurencyjności strukturalnej [NBP, 2014].

Rafał Prabucki¹

EUROPEJSKI BANK CENTRALNY A WIRTUALNE WALUTY

STRESZCZENIE

W roku 2013 w wyniku kryzysu bankowego na Cyprze, jak również na fali niezadowolenia społecznego w stosunku do instytucji finansowych jako skutku zaistniałej sytuacji, pojawiły się medialne doniesienia, które zwróciły uwagę na kryptowalutę zwaną Bitcoin będącą prawdopodobnie wynalazkiem grupy działającej pod pseudonimem Satoshi Nakamoto. Kryptowaluta została zaprezentowana w 2009 r. i zaraz potem wprowadzona w obieg. Od tamtego momentu jest nieustannie używana. Jej potencjałem zainteresowali się przedstawiciele nauk technicznych i ekonomicznych ze względu na innowacyjne rozwiązania zastosowane w tej wirtualnej walucie. Europejski Bank Centralny również zaczął obserwować kryptowaluty, w tym najpopularniejszą i najbardziej rozpoznawalną sieć Bitcoin.

W niniejszym artykule podejmowany jest temat relacji Europejskiego Banku Centralnego z wirtualnymi walutami. Ponadto skomentowane zostały spostrzeżenia, które EBC usystematyzował w dwóch wydanych przez siebie raportach. Na tej podstawie podjęto próbę oceny zasadności działań EBC i podejmowanych we wspomnianych raportach zagadnień. Praca ma charakter przeglądu.

WPROWADZENIE

Wirtualne waluty to pojęcie bardzo szerokie. Swoim zakresem obejmuje ono więcej aspektów niż często badana i opisywana jako pionierska, będąca kryptowalutą, tzn. oparta na kryptografii sieć Bitcoin (*de facto* po polsku sieć z wykorzystaniem bitmonet)². W okresie kryzysu, jaki miał miejsce

¹ Mgr Rafał Prabucki, Uniwersytet Opolski, Wydział Prawa i Administracji. Promotor: dr Przemysław Malinowski.

² W pracy stosowane jest również określenie monet cyfrowych (zamiennie dla walut cyfrowych) oraz monet kryptograficznych (zamiennie dla kryptowalut), przy czym ostatnie określenie dotyczy tych VCS (*virtual currency sche-*

w Unii Europejskiej od 2008 do 2013 roku pojawił się manifest dotyczący Bitcoina (BTC) autorstwa Satoshiego Nakamoto i uruchomiona została w 2009 roku pierwsza kryptowaluta. Na początku znana była głównie entuzjastom związanym z branżą IT i graczom [Ćwieliąg, Maciejasz-Świątkiewicz, Poskart, Smus, Willmann, 2013]. Zyskała na rozgłosie w momencie zablokowania depozytów bankowych mieszkańcom Cypru. Została wtedy przedstawiona przez media jako poważna alternatywa dla tradycyjnego systemu płatności, a jej wartość znacząco wzrosła po tym wydarzeniu. Jednak już w październiku 2012 roku Europejski Bank Centralny (EBC) przyjrzał się wirtualnym walutom, starając się zbadać i sklasyfikować VCS (z angielskiego *Virtual Currency Scheme*), czyli schematy, wedle jakich te wytworzone w cyberprzestrzeni sposoby płatności funkcjonują. Wtedy też zwrócono uwagę na funkcjonującą już sieć Bitcoin. Trzy lata później Europejski Bank Centralny po raz kolejny dokonał analizy wirtualnych walut. Skupiono uwagę na kryptowalutach, których ilość dystrybucji wyniosła ponad 500 różnych wydań i zyskała zbiorczą nazwę altcoinów³. Obserwowano też sieć Bitcoin, która od czasu poprzedniego raportu stała się globalnym fenomenem, a liczba jej użytkowników znacząco wzrosła nie tylko w krajach Unii Europejskiej, ale na całym świecie. Rynek obrotu bitmonetami oszacowano na początku roku 2015 na około 3,3 biliona dolarów amerykańskich, a możliwość płatności bitmonetami dawno wykroczyła poza ramy cyberprzestrzeni poprzez wzrost liczby akceptantów o nowe podmioty nie tylko z zakresu e-commerce, ale też gastronomię czy usługi medyczne. Z tego też względu coraz częściej w literaturze ekonomicznej można zetknąć się ze zwrotem walut cyfrowych, a nie wirtualnych. Mimo iż zwrot „waluta” nadal ma charakter umowy, to użycie słowa „cyfrowy” ma wskazać faktyczną rzeczywistość tego systemu płatności⁴. Ze względu na definicję legalną „waluty” w Polsce często stosuje się w źródłach dotyczących kryptowalut określenia „monety wirtualne” lub „monety cyfrowe”. Ze względu na wkład kryptografii w funkcjonowanie sieci typu Bitcoin, często też mówi się o „monetach kryptograficznych”, co ma być zamiennikiem dla bardzo popularnego określenia „kryptowaluty”. W obydwu raportach Europejskiego Banku Centralnego konsekwentnie stosuje się nadal sformułowanie „wirtualne waluty”.

BANKI CENTRALNE I ICH STOSUNEK DO WIRTUALNYCH WALUT

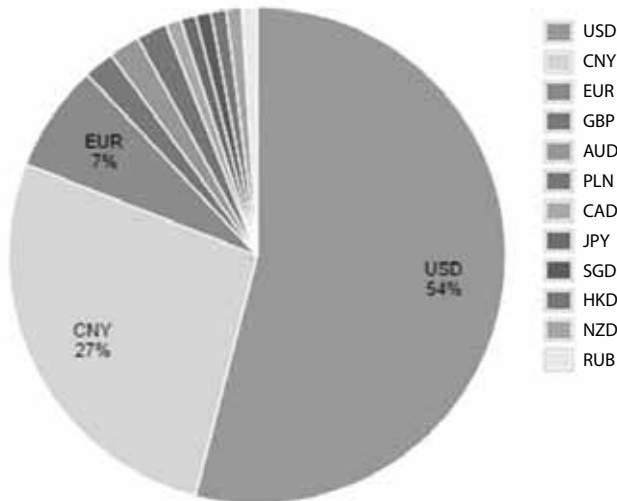
Większość banków centralnych przestrzega przed kryptowalutami, w tym przed Bitcoinem, podkreślając ich, między innymi, prywatny charakter. Europejski Bank Centralny na tę chwilę wydał dwa raporty – w 2012 i 2015 roku, w których opisuje wyniki obserwacji zjawiska, jakim są wirtualne waluty. Argumentem przemawiającym za ciągłą analizą sytuacji „walut” w cyberprzestrzeni jest przede wszystkim realizacja podstawowego celu Europejskiego Systemu Banków Centralnych (dalej ESBC) polegającego na utrzymywaniu stabilności cen. Ponadto ESBC jest traktatowo zobowiązany do popierania funkcjonowania systemów płatniczych oraz do dbałości o stabilność systemu finansowego. Stąd też ciągła obserwacja wydaje się uzasadniona, a jej stopień polegający na porządkowaniu zachodzących zmian uznany jest za satysfakcjonujący. Procentowy udział waluty euro w transakcjach wymiany jej na bitmonety wynosił w momencie pisania pracy (rysunek 1) 7% wszystkich transakcji i stanowił wzrost z lutego 2015, kiedy to wynosił 5,3% [Brandvold, Molnár, Vagstad, Valstad, 2015]. W porównaniu z udziałem dolara amerykańskiego (54%) czy juana chiń-

me), których fundamentem działania jest kryptografia, np. Bitcoin. Oprócz tego stosuje się ustanowione samowolnie przez użytkowników skróty trzyliterowe, takie jak dla walut w legalnym tego słowa znaczeniu zgodnymi z ramami standardu ISO 4217. Na przykład bitcoin (BTC lub XBT), ripple (XRP), linden dollars (SLL) itd.

³ Na czas pisania pracy liczba altcoinów przekroczyła liczbę 700 dystrybucji, które można śledzić na bieżąco na <http://mapofcoins.com/>.

⁴ System prawa dewizowego w Polsce rozróżnia walutę polską i obcą. Nie istnieje w nim pojęcie legalnej waluty wirtualnej. Proces integracji europejskiej na tej płaszczyźnie prawa nie zakończył się jeszcze i istnieje szansa uregulowania pojęcia waluty w odniesieniu do monet typu Bitcoin [Posyński, 2014].

Rysunek 1. Udział procentowy (czerwiec 2015) walut poszczególnych krajów i euro w wymianie na bitmonety



Źródło: www.bitcoincharts.com.

skiego (27%) to stosunkowo niewiele (rysunek 1). Niektórzy specjaliści krytykują jednak raporty, zarzucając im zbyt bierne stanowisko EBC i tylko podkreślanie negatywnych aspektów kryptowalut. Oprócz wspomnianych raportów na wydanie swoich wniosków zdecydował się również Bank Anglii (będący również członkiem ESBC). Raport tej drugiej instytucji, chociaż nie jest wyłącznie poświęcony kryptowalutom, jest często przytaczany ze względu na sformułowane w nim pytanie badawcze dotyczące wykorzystania przez banki centralne walut cyfrowych do własnych celów. Poza tym obydwie instytucje, tzn. Bank Anglii i Europejski Bank Centralny zgadzają się co do tego, że aktualnie nie ma możliwości zakwalifikowania kryptowalut do ram definicyjnych „pieniądza”. Jest to wynikiem braku powszechnej akceptowalności kryptowalut – w tym bitmonet. Sama sieć Bitcoin ciągle jest bowiem postrzegana jako inwestycja nawet przez samych użytkowników tych monet cyfrowych. Z tego względu jest miejscem częstych spekulacji, a jej kurs ulega zbyt częstym i dużym zmianom. Również fakt nagromadzenia dużych ilości bitmonet na niektórych e-portfelach (specjalnych aplikacjach do trzymania bitcoinów) powoduje pewne obawy. Dla przykładu, portfel twórcy (twórców) sieci Bitcoin – Satoshi’ego Nakamoto zawiera jeden milion bitcoinów. Ich liczba jest jednak skończona i wynosi dwadzieścia jeden milionów. Wiele problemów tego typu zostało pozostawionych do rozwiązania samej społeczności użytkowników. Bitcoin nie posiada bowiem żadnej instytucji, która by na niego mogła wpłynąć w jakiś sposób. Monety cyfrowe oparte na VCS, zbliżonym do Bitcoina są bowiem zdecentralizowane i w swej naturze mają być niezależne od instytucji finansowych czy też organów państwowych. Janet Louise Yellen, będąca przewodniczącą Rady Gubernatorów Systemu Rezerw Federalnych Stanów Zjednoczonych od 1 lutego 2014 roku, uznała nawet, że system płatności oparty na sieci Bitcoin funkcjonuje poza ramami tradycyjnej bankowości i nie wchodzi to w zakres jej kompetencji, aby wypowiadać się na ten temat. Stąd Bank Ameryki nie zajął żadnego stanowiska dotyczącego jego relacji z kryptowalutami ze względu na pogląd osoby go reprezentującej, że takich relacji po prostu nie ma z legalnego punktu widzenia.

ZARYS DYNAMIKI ROZWOJU NOWYCH WIRTUALNYCH WALUT

Z poprzednich rozważań wynikałoby, że wirtualne waluty można byłoby podzielić na scentralizowane i zdecentralizowane. Jednak analiza sytuacji skłoniła EBC do zaproponowania podziału na trzy rodzaje systemów (obydwa podziały przedstawiono w tabeli 1). Wynika to poniekąd z punktu wyjścia do rozważań nad wirtualnymi walutami w pierwszym raporcie, który nacisk położył na wirtualne światy. Rzeczywiście w ramach zaawansowanych gier komputerowych na potrzeby wirtualnej gospodarki w niej występującej, twórcy decydują się niekiedy tworzyć systemy do rozliczeń występujące w granicach danych wirtualnych światów. Taki system EBC określił jako zamknięty. Przy czym nie musi ograniczać się on do gier komputerowych – mogą to być programy lojalnościowe z możliwością zbierania punktów, które potem można wydać na konkretną formę usługi wydawcy danego programu. W przypadku, gdy wprowadzimy jednak do wspomnianych sytuacji element możliwości swobodnej wymiany, tzn. kupowania tych jednostek w zależności od potrzeby gracza lub klienta, to uzyskamy system wirtualnej waluty charakteryzujący się przepływem jednokierunkowym. Analogicznie ostatnim tego typu systemem będzie taka wirtualna waluta, która będzie charakteryzowała się przepływem dwukierunkowym, tzn. można ją będzie kupić i sprzedać po określonym kursie. Kryptowaluty, w tym Bitcoin, znajdują się w ostatnim systemie opisanym przez EBC. Niemniej oprócz monet kryptograficznych w grupie tej znajdują się też Linden Dollars (LSS). To scentralizowana wirtualna waluta powstała na potrzeby wirtualnego świata *Second Life*. Wydawca gry dopuścił swobodny obrót nią przez samych graczy, co spowodowało możliwość kupowania za nią nie tylko wirtualnych usług i „dóbr” związanych z *Second Life*, ale i tych ze świata realnego. Wraz z LSS w systemie przepływu dwukierunkowego znalazły się kryptowaluty. W okresie powstawania pierwszego raportu przedstawiony w nim Bitcoin funkcjonuje jako kryptowaluta zdecentralizowana. Oznacza to, że nie posiada on sprecyzowanego wydawcy, a emitentami monet są sami użytkownicy. Dzięki technologii łańcucha bloków (ang. *BlockChain*) cały mechanizm Bitcoina opiera się na kryptografii i autonomii działania wykorzystującej jedną z ludzkich słabości, jaką jest chciwość. Sposób emisji nowych bitmonet polega bowiem na rozdawaniu ich w postaci wypłaty przez sieć w nagrodę za udostępnienie mocy obliczeniowej użytkowników nazywanych górnikami. „Górnicy” weryfikują transakcje innych użytkowników. Cały ten element działania sieci Bitcoin nazwano „górnictwem” (ang. *mining*). Co więcej, sieć stopniuje trudność, przez co w wyniku coraz większej ilości monet będących w obiegu z puli 21 milionów wszystkich dostępnych bitmonet, moc obliczeniowa potrzebna do wydobycia jednego bitcoina musi być coraz większa [Musiał, 2013]. W tym miejscu należy podkreślić, że bitmoneta jest podzielna na pewne jej części. Najmniejszą częścią bitcoina jest satoshi i wynosi on 0,00000001 BTC. Wszelkie kopie Bitcoina, również ze względu na oparcie ich na algorytmie łańcucha bloków, są zdecentralizowane. Warto wspomnieć, że cel powstania niektórych kopii bitmonety nie jest jasny. W dużej mierze chodzi o poprawienie pewnych jej elementów, np. puli możliwych do wydobycia monet cyfrowych. Dla przykładu sieć Litecoin opiera się na 84 milionach możliwych do wydobycia monet. Nie wszystkie kryptowaluty muszą jednak być wierną kopią sieci Bitcoin w ujęciu algorytmu, na bazie którego działają. Drugi raport EBC wspomina o Ripple (XRP) opartym na algorytmie konsensusu. Projekt Ripple Labs nie tylko stworzył nową kryptowalutę, ale też dodał element wydawcy, który może w toku działania np. zwiększyć ilość monet kryptograficznych w obiegu⁵. W ten sposób nie możemy mówić o decentralizacji, a o sieci rozproszonej⁶. Na bazie przedsięwzięcia Ripple Labs powstały inne altcoiny

⁵ Sam protokół Ripple też jest ograniczony do jednego biliona monet cyfrowych, ale wskutek eliminacji „górnictwa” w tym algorytmie wszystkie monety są wydobyte i to wydawca decyduje, ile ich rozdać lub sprzedać użytkownikom.

⁶ Podział na zdecentralizowane, scentralizowane i rozproszone sieci został zaczerpnięty z dorobku naukowego inżyniera polskiego pochodzenia Paula Barana.

oparte na tym samym pomysle, np. Stellar. Monety cyfrowe o charakterze rozproszonym cieszą się zainteresowaniem banków komercyjnych. Przy okazji wykazania dynamiki rozwoju nowych monet cyfrowych należy skupić uwagę na problemie scamcoinów. Część dystrybucji bowiem jest tworzona tylko w celu zainteresowania nimi pierwszych użytkowników, na przykład atrakcyjnymi parametrami technicznymi w postaci zwiększonej anonimowości. Użytkownicy kupując dane monety cyfrowe, doprowadzają do wzrostu ich ceny. Wtedy wydawcy lub autorzy trzymający pewną część swoich monet cyfrowych na e-portfelach sprzedają je, zarabiając na tym, a następnie porzucają projekt. Elementem wyróżniającym funkcjonowanie kryptowalut jest duże oddziaływanie społeczności, które stoją za poszczególnymi dystrybucjami. Najlepiej widać to w przypadku sieci typu Bitcoin, czyli sieci zdecentralizowanych. Dogecoin, mający być swoistym żartem, nie tylko funkcjonuje, ale znalazł też swoje zastosowanie w przesyłaniu niewielkich wartości między użytkownikami. Osobną kwestią jest również zastosowanie niektórych dystrybucji monet cyfrowych. Abstrahując od tego, że nie wszystkie kryptowaluty służą jako systemy płatności, np. Namecoin, który jest podwaliną zdecentralizowanego systemu nazw domenowych, to EBC słusznie zauważa, że sens istnienia niektórych walut wirtualnych jest wątpliwy.

Tabela 1. Różne niezależne sposoby wykorzystywane w klasyfikacji wirtualnych walut

Autor klasyfikacji	Europejski Bank Centralny (podział ze względu na VCS)	Paul Baran (podział ze względu na architekturę sieci)
Proponowane podziały	System zamknięty	System scentralizowany
	System z przepływem jednokierunkowym	System zdecentralizowany
	System z przepływem dwukierunkowym	System rozproszony

Źródło: Opracowanie własne.

ASPEKTY TECHNICZNE I PRAWNE WALUT WIRTUALNYCH

Analizując w chwili obecnej omówione aspekty, można by wysnuć wniosek, że istnieją dwa systemy płatności – tradycyjny (oparty na działaniu banków centralnych) oraz alternatywny (oparty na prywatnych walutach cyfrowych). W pierwszym zaufanie do danej waluty fiat, a więc będącej prawnym środkiem płatniczym, buduje odpowiedni bank centralny (emitujący dane znaki pieniężne). W drugiej – jeżeli jest to wirtualna waluta zdecentralizowana, a więc nie mająca centralnej instytucji, za substytut takiej instytucji wskazuje się dowód pracy (z ang. *proof of work*) – SHA256. Sam dowód pracy w teorii opiera się na prezentowaniu przez udowadniającego trudnego do obliczenia, ale łatwego do sprawdzenia wyniku. Dzięki temu wiadome jest, że udowadniający wykonał pewną ilość pracy obliczeniowej – właśnie po to, aby opisany wynik otrzymać. SHA256 to funkcja haszująca, jednostronna, wykorzystywana w praktycznym aspekcie dowodu pracy. Funkcja haszująca polega na przyporządkowaniu dowolnie dużej liczbie krótszej, ale posiadającej przeważnie stały rozmiar, quasi-losowej wartości, która jest przy tym wszystkim niespecyficzna [Stefanowicz, Wiśniewski, Bazydło, 2014]. SHA256 należy ponadto do zestawu kryptograficznego SHA-2. Sam skrót SHA oznacza z angielskiego *Secure Hash Algorithm*, a numer informuje, z którym zestawem mamy do czynienia (najnowszy na moment pisania pracy to SHA-3). Reasumując, dzięki temu mechanizmowi wiemy, że użytkownik, np. sieci Bitcoin, wykonał pracę. Jest to jeden z dwóch elementów kryptografii wykorzystywany przy zdecentralizowanych monetach kryptograficznych, ale konieczny do omówienia ze względu na wskazywanie go w literaturze jako zamiennika banku centralnego w ujęciu budowania zaufania (poprzez utrzymanie np. stabilności systemu) do użytkownika. Jest to też zasadniczy punkt rozróżniający system walut fiat od systemu zdecentralizowanych cyfro-

wych walut. W przypadku wirtualnych walut scentralizowanych i rozproszonych istnieje wydawca. Niezależnie jednak od tego, kto przejmie rolę instytucji centralnej, pozostaje kwestia legalności istnienia różnych systemów płatności równoległe. Drugi raport EBC zawiera aneks z tabelą, z której można między innymi dowiedzieć się o klasyfikacji wirtualnych walut w ujęciu systemu prawnego w danym kraju należącym do UE oraz o istnieniu ewentualnego zakazu, obostrzenia lub przyzwolenia użycia wirtualnych walut. Warto jednak zwrócić uwagę na pewne rozbieżności między teorią zawartą w raporcie EBC a praktyką. Z aneksu można odczytać, że Polska jest wśród krajów, które przyzwoliły na użycie sieci Bitcoin poprzez wystąpienie przedstawiciela Ministerstwa Finansów i jego deklaracji o legalności tej kryptowaluty⁷. Mimo to, społeczność użytkowników doświadczyła problemu w postaci rozwiązywania przez banki komercyjne umów na prowadzenie rachunków bankowych ze względu na handel bitcoinami. W oświadczeniach wydanych swoim klientom poszczególne banki zwracały uwagę na brak regulacji, a więc nielegalność stosowania sieci Bitcoin. Innym problemem jest kwestia klasyfikacji wirtualnych monet w poszczególnych dziedzinach prawa w ujęciu ich w danych systemach prawnych krajów UE [Zacharzewski, 2014]. Najistotniejszy pod tym względem jest aspekt prawa podatkowego. Duża różnorodność podchodzenia do kwestii kwalifikacji wirtualnych walut, w tym przede wszystkim kryptowalut, spowodowała, że nie jest nawet jasne, czy sieć Bitcoin jest towarem czy usługą. Jeśli jednak jest usługą, to czy obrót bitmonetami jest zwolniony z podatku od towarów i usług (VAT), czy też nie. W takiej sytuacji, na przykład w Polsce, obrót kryptowalutami jest opodatkowany, a w sąsiednich Niemczech nie. Z tego względu rozpatrzyć tę kontrowersję ma Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) w sprawie Skatteverket przeciwko Davidowi Hedqvistowi. Pytania prejudycjalne w tej sprawie brzmią:

1. Czy art. 2 ust. 1 dyrektywy o podatku VAT⁸ należy interpretować w ten sposób, że transakcje polegające na wymianie waluty wirtualnej na walutę tradycyjną i waluty tradycyjnej na walutę wirtualną, dokonywanej za wynagrodzeniem uwzględnianym przez usługodawcę w obliczeniu kursu wymiany, stanowią odpłatne świadczenie usług?
2. W przypadku udzielenia odpowiedzi twierdzącej na pierwsze pytanie, czy art. 135 ust. 1 należy interpretować w ten sposób, że opisane powyżej transakcje wymiany są zwolnione z podatku VAT?

Mimo tych wszystkich wątpliwości prawnych, rynek związany z siecią Bitcoin w UE nadal się rozwija. Drugi raport EBC zwraca uwagę na różnorodność istnienia wielu sposobów wykorzystania aspektów kryptowalut do prowadzenia działalności gospodarczej.

PODSUMOWANIE

Podsumowując działanie EBC, należy zwrócić uwagę na to, że wydawane raporty powinny nadal się ukazywać. Niemniej jednak sieć Bitcoin stanowi duży potencjał i posiada wszelkie elementy mogące doprowadzić do takiej sytuacji, że powstanie inna lepsza kryptowaluta, która spełni wszystkie wymogi, aby stać się pełnowartościowym pieniądzem. Niewykluczone, że do tego czasu EBC, przyjmując pytanie badawcze Banku Anglii, zbuduje nowy system płatności oparty na własnej walucie cyfrowej. W tej sytuacji do tego czasu należałoby lobbować za prawnym ujęciem kryptowalut w celu wyeliminowania nieścisłości na gruncie poszczególnych dziedzin prawa – szczególnie podatkowego, które pozwoli użytkownikom w sposób niewzbudzający wątpliwości korzystać z wybranych

⁷ Należy zdemontować wszelkie doniesienia medialne o ostrzeżeniu Ministerstwa Finansów przed Bitcoinem. Wynikają one z braku wnikliwej analizy interpelacji poselskiej nr 32643, w której wiceminister finansów Dorota Podędworna-Tarnowska ostrzega przed platformami wymiany kryptowalut, a nie samymi wirtualnymi walutami.

⁸ Dyrektywy Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Dz.U. L 347, s. 1).

wirtualnych walut (szczególnie tych charakteryzujących się dwukierunkowym przepływem) jako alternatywnego środka rozliczeniowego w UE. W ten sposób będzie można zaobserwować nowe zmiany w stworzonym na potrzeby kryptowalut swoistym ekosystemie. W tej chwili funkcjonuje zbiór przepisów zwany Bitlicense w Stanach Zjednoczonych, który może posłużyć za wzór do rozwiązania niektórych problemów prawnych, związanych z obrotem wirtualnymi walutami. Ponadto należałoby uważnie przyrzeć się trwającemu kryzysowi w Grecji w celu obserwacji wpływu monet kryptograficznych na realną gospodarkę. Na koniec warto byłoby podkreślić, że to, co najbardziej intryguje w zdecentralizowanych kryptowalutach, to algorytm łańcucha bloków. Technologia ta ma olbrzymi potencjał i jej siła, pozwalająca decentralizować różne systemy, może być pomocna w tworzeniu współczesnych wykorzystujących nowe technologie systemów płatności. Obiecujące wydają się również kryptowaluty rozproszone, którymi interesują się banki komercyjne. W ocenie końcowej należy podkreślić, że rozwój rynku bitmonet jest pewnego rodzaju eksperymentem, którego wynik wyłoni wygląd płatności w przyszłości.

Paulina Czarnota¹

UWARUNKOWANIA PODNOSZENIA INNOWACYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI Z PERSPEKTYWY DOŚWIADCZEŃ WYBRANYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

W opracowaniu dokonano analizy uwarunkowań oraz oceny stopnia innowacyjności polskiej gospodarki na tle europejskich liderów w tym zakresie, czyli: Niemiec, Szwecji, Danii, Finlandii oraz krajów, takich jak: Czechy, Węgry i Słowacja, które w międzynarodowych rankingach innowacyjności osiągają lepsze wyniki niż Polska. W opracowaniu wykorzystano metody taksonomiczne, w szczególności metodę porządkowania liniowego Z. Hellwiga i metodę analizy skupień Warda. Analizą objęto lata 2006, 2010 i 2014.

WPROWADZENIE

W obecnych czasach szeroko definiowany rozwój społeczno-gospodarczy odbywa się w turbulentnym środowisku, które kształtowane jest przez globalizację, nasilającą się konkurencję i innowacje. W triadzie tych czynników, w warunkach gospodarki opartej na wiedzy, coraz większą rolę przypisuje się innowacyjności, która determinuje rozwój i konkurencyjność gospodarek. Co ważne, innowacyjność odnosi się do prawie wszystkich sfer życia, kształtując przyszłe tendencje społeczne oraz gospodarcze.

Państwa, które są liderami innowacyjności, są także gospodarkami najbardziej konkurencyjnymi w skali światowej. Również wiodące korporacje transnarodowe swoje przewagi rynkowe opiera-

¹ Mgr Paulina Czarnota, Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii. Promotor: dr Małgorzata Wosiek.

ją na innowacjach. Podobnie konkurencyjność Unii Europejskiej jest determinowana przez stopień innowacyjności poszczególnych krajów. W tym kontekście ważne staje się dążenie do zapewnienia realnej konwergencji, także technologicznej, między poszczególnymi gospodarkami. Jest to bowiem konieczny warunek trwałości i stabilności ugrupowania, a także pogłębiania integracji. Spójność społeczna i ekonomiczna jest niestety trudna do osiągnięcia, gdyż poszczególne kraje członkowskie Unii Europejskiej różnią się w rozwoju społeczno-gospodarczym, między innymi w zakresie innowacyjności.

Diagnoza czynników i uwarunkowań innowacyjności jest niezwykle istotna z punktu widzenia przyszłej konwergencji technologicznej krajów. Chcąc dogonić liderów, państwa muszą dowiedzieć się, jakie są główne siły napędowe innowacyjności. Wiedza ta sprawi, że będą mogły one stać się krajami bardziej nowoczesnymi, a tym samym – konkurencyjnymi. Stąd celem opracowania jest analiza uwarunkowań innowacyjności gospodarki polskiej z perspektywy doświadczeń liderów innowacyjności w krajach Unii Europejskiej, a także gospodarek Czech, Węgier i Słowacji. Postawiono tezę badawczą, że niwelowanie zróżnicowania w innowacyjności między gospodarkami Unii Europejskiej sprzyja konwergencji realnej w ramach tego ugrupowania.

Przedmiotem badania są kraje określane jako europejscy liderzy innowacyjności: Niemcy, Dania, Szwecja i Finlandia, a także Węgry, Czechy i Słowacja, które uzyskują lepsze wyniki w międzynarodowych rankingach innowacyjności niż Polska. Okres badawczy obejmuje lata 2006, 2010 i uwzględnia prognozy na 2014 rok.

Do realizacji celu głównego zastosowano analizę porównawczą. Wykorzystano także metody taksonomiczne: metodę porządkowania liniowego Hellwiga oraz metodę grupowania Warda. Analizy oparto o dane wtórne pochodzące z raportu Innovation Index Scoreboard, European Innovation Scoreboard, danych Eurostatu, GUS, Banku Światowego i OECD.

POMIAR INNOWACYJNOŚCI GOSPODAREK NARODOWYCH

Mierniki innowacyjności można analizować na dwóch płaszczyznach [Mikołajczyk, 2014, ss. 282-292]:

- jako nakłady – czyli środki lub działania zaangażowane w proces innowacji,
- jako efekty – co dane środki spowodowały – są to rezultaty odzwierciedlone w wynalazkach czy patentach.

Wykorzystując powyższy podział, wyodrębnia się szereg mierników stosowanych powszechnie do oceny poziomu innowacyjności gospodarek narodowych. Na podstawie wskaźników cząstkowych budowane są syntetyczne indeksy innowacyjności, w oparciu o które tworzy się rankingi – *Global Innovation Index* (GII) oraz stosowany w Unii Europejskiej *Summary Innovation Index* (SII). Wskaźniki wykorzystane do obliczenia SII można podzielić na trzy grupy [Mikołajczyk, 2014, ss. 282-292]:

- czynniki wpływające na innowacyjność podmiotów, charakteryzujące otoczenie przedsiębiorstw. Są to wskaźniki związane z poziomem kwalifikacji siły roboczej – kapitałem ludzkim – stanowiącym podstawę twórczych i innowacyjnych pomysłów, bazą naukową, a także z finansowaniem innowacyjnych pomysłów,
- czynniki związane z podmiotami gospodarczymi na terenie danego kraju (np. wydatki na B+R w sektorze prywatnym, współpraca innowacyjnych MŚP z innymi podmiotami gospodarczymi),
- efekty, jakie uzyskano za pomocą danych nakładów na innowacje. Ich miarą są np.: wskaźniki dotyczące liczby firm, które wprowadziły innowacje (produktowe, procesowe, itp.) oraz poziom zatrudnienia w branżach wiodących, eksport produktów zaawansowanych technologicznie, a także wydane patenty i licencje.

Inny zbiór wskaźników oceniających innowacyjność kraju zaproponowali S. Stern, M.E. Porter i J.L. Furman [2000, s. 1]. Według ich koncepcji dzieli się je na bezpośrednie i pośrednie. Do grupy pośrednich zaliczyć można: liczbę patentów przyznanych przez EPO², wkład gospodarki w globalny rynek high-tech, przejawiający się między innymi udziałami nakładów B+R w PKB. Z kolei bezpośrednie dzieli się na dwie zasadnicze grupy: zasoby związane z tworzeniem nowej wiedzy, a także ze zdolnością do komercjalizacji innowacji przez dany kraj. Są to: krajowe wydatki brutto na B+R (GERD), personel B+R, kapitał ludzki związany z nauką i technologią, osoby z wykształceniem wyższym w dziedzinie nauk technicznych.

Dokonując analizy literatury z tego zakresu, zauważono także inne wskaźniki oceniające poziom innowacyjności danego kraju. Zaliczyć do nich można [zob. Stec, 2011; Pomykański, 2001, s. 81; Starzyk, 1998, s. 266; Dwilińska, 2005, ss. 113-132; Janasz, Koziół, 2007, ss. 28-29]:

- zatrudnienie w usługach high-tech jako odsetek ogółu siły roboczej,
- osoby posiadające wyższe wykształcenie – odsetek osób w wieku 25–64 lata,
- zapotrzebowanie na nowe kadry B+R,
- poziom PKB *per capita* danego kraju,
- liczba patentów w wymiarze krajowym i zagranicznym.

Nasuwa się wniosek, że dobór wskaźników do oceny innowacyjności danego kraju jest tak naprawdę subiektywny – zależy tylko i wyłącznie od osoby próbującej ocenić poziom innowacyjności danego kraju. Na podstawie zaprezentowanego powyżej zestawienia można wnioskować, że oceny innowacyjności gospodarki nie można oprzeć tylko na wskaźnikach innowacyjności przedsiębiorstw, ale należy wziąć pod uwagę również szereg innych czynników wpływających pozytywnie na chęć tworzenia innowacji, takich jak dostępność wysoko wykwalifikowanego kapitału ludzkiego czy polityka proinnowacyjna państwa. Trzeba też uwzględnić efekty, jakie działania te przynoszą całej gospodarce.

W opracowaniu do oceny poziomu innowacyjności poszczególnych gospodarek UE wykorzystano metodę porządkowania liniowego Z. Hellwiga³ oraz grupowania Warda. Rezultatem powyższych obliczeń jest m.in. utworzenie rankingu obiektów (krajów UE). Syntetyczna miara innowacyjności przyjmuje wartości z zamkniętego przedziału od 0 do 1. Im kraj jest bardziej innowacyjny, tym wartość wskaźnika jest wyższa.

W celu zastosowania metod taksonomicznych na podstawie przeglądu literatury wybrano szereg mierników, które przechodząc przez weryfikację merytoryczną i statystyczną, zostały uwzględnione w analizach. Wybrane wskaźniki prezentuje tabela 1. Wskaźniki zostały podzielone na dwie grupy: nakłady i efekty. Mają one charakter stymulant, tzn. ich wysokie wartości świadczą o wyższym poziomie innowacyjności gospodarek.

Dane uwzględnione w analizie dotyczyły okresu 2006-2014, gdyż tylko dla tych lat dostępne były wszystkie wyniki statystyczne obejmujące kraje Unii Europejskiej. W obliczeniach pominięto Maltę, ze względu na niedostępność większości danych empirycznych. Do pozyskania niektórych brakujących informacji użyto prognoz punktowych.

² EPO – Europejskie Biuro Patentowe; wybór EPO był celowy, ze względu na wysokie wymagania stawiane potencjalnym wynalazkom przez tę instytucję.

³ Szczegółowy opis procedur konstrukcji tego wskaźnika zawarto w opracowaniu [Młodak, 2006, ss. 123-128].

Tabela 1. Wskaźniki innowacyjności wykorzystane w badaniu

NAKŁADY	SIŁY SPRAWCZE INNOWACJI	Udział kapitału ludzkiego w nauce i technice jako % populacji (HRST)	1
		Udział doktorów w dziedzinie technologii (% populacji w wieku 20-29 lat)	2
		GERD jako % PKB	3
		Udział osób z wykształceniem wyższym w grupie wiekowej 25-64 lata (%)	4
		Wydatki na B+R (% PKB)	5
EFEKTY	ZASTOSOWANIE NOWEJ WIEDZY	Eksport produktów zaawansowanych technologicznie (% eksportu)	6
		Zatrudnienie w wysoko zaawansowanych technologicznie branżach jako % zatrudnienia ogółem	7
		Zatrudnienie w B+R jako % zatrudnienia ogółem	8
	WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA	Liczba wniosków patentowych wysoko zaawansowanych technologii złożonych do EPO (na 1 mln osób)	9
		Liczba wniosków patentowych ogółem złożonych do EPO (na 1 mln osób)	10

* Kolorem szarym zostały oznaczone wskaźniki, które przeszły pozytywnie weryfikację statystyczną do porządkowania liniowego Z. Hellwiga. Przyjęto krytyczną wartość współczynnika zmienności na poziomie 10% oraz współczynnika liniowej korelacji Pearsona na poziomie 0,85. Wybrane wskaźniki zostały poddane standaryzacji. W procedurze tej uwzględniono średnią i odchylenie standardowe obliczone na podstawie wszystkich obserwacji tak, aby wartości syntetycznej miary innowacyjności były porównywalne w kolejnych latach. Umożliwiło to przedstawienie analizy w ujęciu dynamicznym [Zeliaś, 2000, s. 137].

Źródło: Opracowanie własne.

INNOWACYJNOŚĆ POLSKI NA TLE WYBRANYCH KRAJÓW UE W ŚWIETLE MIĘDZYNARODOWYCH RANKINGÓW

Według Raportu *Innovation Union Scoreboard* w 2014 r. liderami innowacyjności w Unii Europejskiej były: Szwecja, Dania, Niemcy i Finlandia. Polska w tym zestawieniu znalazła się na odległym, 25. miejscu. Aczkolwiek w porównaniu do roku poprzedniego przesunęła się z grupy „skromnych” do „umiarkowanych” innowatorów, wyprzedzając Bułgarię, Litwę i Rumunię. Widoczna jest także przewaga Węgier, Słowacji i Czech nad Polską (kraje te zajęły odpowiednio miejsca: 20, 21 oraz 16), chociaż w 2014 roku wszystkie te państwa znalazły się w jednej grupie krajów o umiarkowanej innowacyjności [European Commission, *Innovation Union Scoreboard*, 2014, s. 13].

Według IUS europejscy liderzy innowacji cechują się przede wszystkim: wysokimi wydatkami na B+R w sektorze prywatnym, dużą liczbą międzynarodowych publikacji naukowych, znaczną liczbą stopni doktorskich, co świadczyć może o dużej innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw reprezentujących te kraje. Ich zaletami są również wysokie wydatki na innowacje inne niż B+R oraz duża liczba publikacji prywatno-publicznych (co może świadczyć o powiązaniach między sferą nauki a praktyką gospodarczą).

Polska w zakresie wymienionych wskaźników osiąga gorsze oceny nie tylko w stosunku do wiodących gospodarek UE, ale także krajów grupy Wyszehradzkiej. Ich przewaga wiąże się z licznymi publikacjami naukowymi, większymi wydatkami na B+R i znaczącym zaangażowaniem sektora prywatnego w działalność B+R. W Polsce wydatki na badania i rozwój nadal są niskie (w 2013 roku wynosiły ok. 0,87% PKB). Pochodzą one głównie z budżetu państwa, przy niewielkim udziale przedsiębiorstw. Jest to jedna z głównych przyczyn słabszej pozycji Polski w stosunku do analizowanych gospodarek. Niewystarczające nakłady na badania i rozwój mają przede wszystkim charakter systemowy (związany z wewnętrzną organizacją sektora badawczo-rozwojowego i jego nikłymi powiązaniem z praktyką gospodarczą) – niezależny od gospodarki czy od cyklu koniunkturalnego [Baczkowski, Puchała-Krzywina, 2013]. Pozytywną stroną polskiej gospodarki – wg IUS 2014 – jest wysoki odsetek mieszkańców posiadających wykształcenie wyższe lub średnie.

INNOWACYJNOŚĆ KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ W ŚWIELE BADAŃ WŁASNYCH

W tabeli 2 przedstawiono wyniki porządkowania liniowego krajów Unii Europejskiej według syntetycznego miernika innowacyjności, obliczonego według formuły zaproponowanej przez Z. Hellwiga.

Tabela 2. Ranking państw UE według syntetycznego wskaźnika innowacyjności

Kraj	Rok	2006		2010		2014	
		wynik	pozycja	wynik	pozycja	wynik	pozycja
Austria		0,310	6	0,328	8	0,315	7
Belgia		0,271	11	0,291	11	0,289	10
Bułgaria		0,126	23	0,101	27	0,066	26
Chorwacja		0,121	24	0,137	23	0,101	25
Cypr		0,147	20	0,169	19	0,126	24
Czechy		0,283	10	0,314	9	0,311	8
Dania		0,307	7	0,329	7	0,335	6
Estonia		0,219	15	0,258	12	0,274	11
Finlandia		0,485	2	0,433	2	0,378	4
Francja		0,401	4	0,430	4	0,411	2
Grecja		0,141	21	0,142	22	0,182	18
Hiszpania		0,188	17	0,197	18	0,160	20
Holandia		0,297	9	0,308	10	0,261	12
Irlandia		0,302	8	0,338	6	0,304	9
Litwa		0,159	19	0,145	21	0,195	15
Luksemburg		0,223	14	0,239	13	0,169	19
Łotwa		0,119	26	0,104	25	0,145	22
Niemcy		0,616	1	0,664	1	0,601	1
Polska		0,135	22	0,148	20	0,135	23
Portugalia		0,120	25	0,103	26	0,149	21
Rumunia		0,097	27	0,129	24	0,040	27
Słowacja		0,203	16	0,208	17	0,226	14
Słowenia		0,186	18	0,218	15	0,243	13
Szwecja		0,434	3	0,430	3	0,338	5
Węgry		0,236	12	0,227	14	0,182	17
Wielka Brytania		0,367	5	0,347	5	0,388	3
Włochy		0,231	13	0,209	16	0,186	16

* Kolorem szarym oznaczono kraje poddane w opracowaniu pogłębionej analizie.

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o porządkowanie liniowe Z. Hellwiga.

W całym badanym okresie, tj. w latach 2006–2014, liderem innowacyjności były Niemcy, gdzie poziom syntetycznego wskaźnika innowacyjności przekroczył 0,60. Można jednak zauważyć, że jego wartość w roku 2014 (0,60) była niższa w porównaniu do wyniku z roku 2010 o 0,063. Na czołowych pozycjach uplasowały się także kraje skandynawskie: Finlandia, Szwecja oraz Dania. Warto także zaznaczyć, że w globalnej ocenie innowacyjności czołówka europejska ustępuje takim światowym liderom innowacyjności, jak: Korea Południowa, Stany Zjednoczone czy Japonia [IN-SEAD, 2014].

Wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej uwagę zwraca wysoka pozycja rankingowa Czech, które w latach 2006-2014 awansowały z miejsca 10 na 8. Z kolei pogorszeniu uległa sytuacja Węgier,

które spadły z 12 pozycji na 17. Natomiast znacznej poprawie uległa pozycja rankingowa Słowacji, która awansowała o 3 miejsca (z miejsca 16 na 14). Polska, wśród krajów z tej części Europy, w całym badanym okresie zajmowała najdalszą pozycję rankingową – w 2014 roku było to 23 miejsce. Można też zauważyć, że w porównaniu do 2006 roku była ona gorsza o jedną lokatę, choć wartość syntetycznego wskaźnika innowacyjności w zasadzie pozostała na podobnym poziomie. Wskazywałoby to na stagnację jeśli chodzi o domykanie luki technologicznej przez polską gospodarkę (jeśli odnieść te wysiłki do wskaźników innowacyjności osiągniętych przez inne kraje UE).

Warto zauważyć, że rezultaty uporządkowania krajów w oparciu o miernik Hellwiga wykazują znaczną zgodność z wynikami uzyskanymi przez poszczególne gospodarki w SII 2014 (współczynnik korelacji rang Spearmana między rankingami wyniósł 0,766), choć oczywiście konkretne pozycje rankingowe zajmowane przez poszczególne gospodarki różnią się. Z analiz tych wyłania się dość jednoznaczny obraz innowacyjności polskiej gospodarki: w obu klasyfikacjach Polska pojawiła się w grupie umiarkowanych innowatorów i zajęła końcowe miejsca w zestawieniu.

PODOBIEŃSTWO KRAJÓW UE ZE WZGLĘDU NA POTENCJAŁ INNOWACYJNY

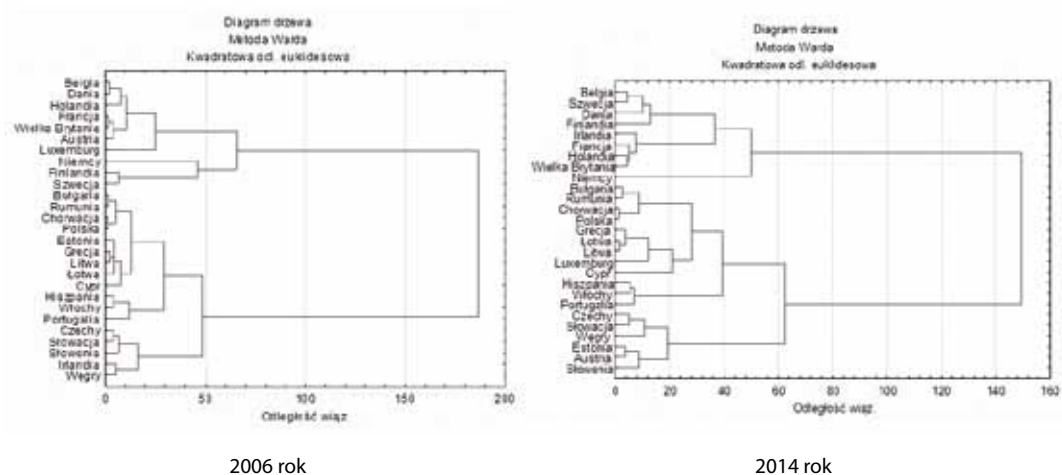
W kolejnym kroku podjęto próbę wyodrębnienia możliwie najbardziej jednorodnych skupisk krajów pod względem podobieństwa w zakresie wybranych wskaźników innowacyjności (przedstawionych w tabeli 1). W grupowaniu wykorzystano metodę Warda. Wyniki przedstawiono w tabeli 3 oraz na rysunku 1.

Tabela 3. Wyniki grupowania krajów UE ze względu na poziom innowacyjności w latach 2006, 2010 oraz 2014 – uśredniona wartość wskaźnika innowacyjności

Nr skupienia	Grupy krajów	Wartość średnia
2006 rok		
Skupisko I	Niemcy	0,616
Skupisko II	Szwecja, Finlandia	0,460
Skupisko III	Belgia, Dania, Holandia, Francja, Wielka Brytania, Austria, Luksemburg	0,311
Skupisko IV	Czechy, Słowacja, Słowenia, Irlandia, Węgry	0,242
Skupisko V	Hiszpania, Włochy, Portugalia	0,156
Skupisko VI	Estonia, Grecja, Litwa, Łotwa, Cypr, Bułgaria, Rumunia, Chorwacja, Polska	0,140
2010 rok		
Skupisko I	Niemcy	0,664
Skupisko II	Szwecja, Finlandia	0,432
Skupisko III	Belgia, Dania, Holandia, Francja, Wielka Brytania, Austria, Luksemburg, Estonia, Irlandia,	0,319
Skupisko IV	Czechy, Słowacja, Słowenia, Rumunia, Węgry, Włochy	0,207
Skupisko V	Hiszpania, Portugalia	0,150
Skupisko VI	Bułgaria, Polska, Chorwacja, Grecja, Łotwa, Litwa, Cypr	0,135
2014 rok		
Skupisko I	Niemcy	0,601
Skupisko II	Belgia, Szwecja, Dania, Finlandia,	0,335
Skupisko III	Irlandia, Francja, Holandia, Wielka Brytania,	0,341
Skupisko IV	Czechy, Słowacja, Węgry, Estonia, Austria, Słowenia	0,240
Skupisko V	Hiszpania, Włochy, Portugalia	0,178
Skupisko VI	Grecja, Łotwa, Litwa, Luksemburg, Cypr	0,163
Skupisko VII	Bułgaria, Rumunia, Polska, Chorwacja	0,086

Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 1. Wyniki grupowania krajów Unii Europejskiej ze względu na poziom innowacyjności w 2006 i 2014 r.



Źródło: Opracowanie własne.

Z przeprowadzonego grupowania krajów można wyciągnąć następujące wnioski:

- w całym badanym okresie utrzymywała się przewaga technologiczna Niemiec nad pozostałymi krajami UE. Co więcej, zwiększeniu uległ dystans dzielący Niemcy od gospodarek, które znalazły się w kolejnym, II skupisku,
- Polska pod względem innowacyjności była najbardziej podobna do Bułgarii, Rumunii oraz Chorwacji. Są to jednocześnie najmniej rozwinięte (o najniższym poziomie PKB *per capita*) gospodarki UE, które w każdym analizowanym roku tworzyły grupę o najniższym syntetycznym wskaźniku innowacyjności,
- Czechy, Węgry oraz Słowacja w całym badanym okresie cechowały się znacznym poziomem podobieństwa w zakresie innowacyjności – znajdowały się w jednym skupisku, które notowało wyższy przeciętny wskaźnik innowacyjności niż grupa, w której znalazła się Polska. Co więcej, w czasie powiększał się dystans między tymi dwoma zbiorami krajów,
- podział krajów UE i wewnętrzne podobieństwo ze względu na poziom innowacyjności wykazuje się znaczną stabilnością w czasie. Oznacza to, że domykanie luki technologicznej jest przedsięwzięciem długookresowym i trudnym do realizacji. Wskazuje to także, że Unia Europejska – przynajmniej jeśli chodzi o wymiar technologiczny – będzie musiała funkcjonować w warunkach istniejących dysproporcji rozwojowych, co może utrudniać pogłębianie integracji i stwarzać pewne ryzyko dla stabilności ugrupowania.

Na podstawie przeprowadzonej analizy wariancji (tabela 4) stwierdzono, że różnice pomiędzy poszczególnymi grupami krajów są istotne statystycznie ($p=0,000000000303$). Przeprowadzony test *post-hoc* potwierdził, że każda grupa wytypowanych państw różni się znacząco pod względem innowacyjności w 2014 roku.

Tabela 4. Wyniki analizy wariancji dla skupień wyodrębnionych w 2014 roku pod względem syntetycznego miernika innowacyjności

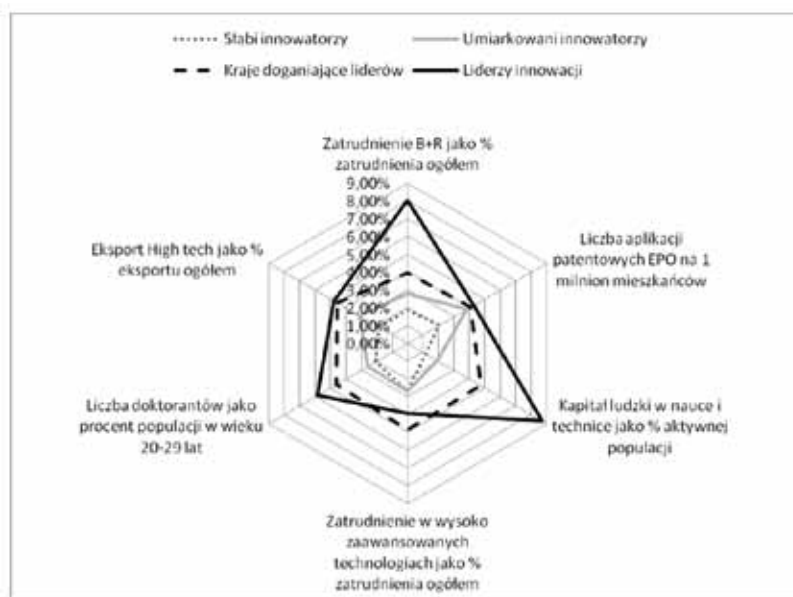
Grupy	Liczba krajów w grupie	Średnia wartość wskaźnika innowacyjności	Wariancja
Liderzy	4	0,44471	0,011054
Kraje doganiające	9	0,296698	0,001065
Umiarkowani innowatorzy	11	0,16854	0,000855
Słabi innowatorzy	3	0,069068	0,000934

Źródło: Opracowanie własne.

WSKAŹNIKI INNOWACYJNOŚCI POLSKI NA TLE WYBRANYCH GRUP KRAJÓW UE

W kolejnym etapie podjęto próbę ustalenia, które wskaźniki mogą decydować o utrzymywaniu się przewagi technologicznej wybranych krajów UE nad Polską. Na rysunku 2 przedstawiono grupy krajów (wyodrębnione na podstawie porządkowania liniowego metodą Z. Hellwiga) ze względu na wartości uzyskiwane w zakresie wybranych wskaźników częściowych. Polska została zaliczona do grupy umiarkowanych innowatorów.

Rysunek 2. Profil innowacyjności grup krajów UE w 2014 roku



Źródło: Opracowanie własne.

Liderów innowacyjności cechuje przede wszystkim wysoki współczynnik kapitału ludzkiego w obszarze nauki i techniki. Drugim miernikiem, który także osiągnął znaczne wartości w tej grupie, jest zatrudnienie w sferze B+R. Liderzy, przyjmując odpowiednie strategie, tworzą właściwe warunki do szybszego i efektywnego rozwoju sfery B+R. Nakłady na tę właśnie dziedzinę powodują, że przedsiębiorstwa częściej wprowadzają nowe innowacje. Obecnie kraje te osiągnęły już tak

duży poziom rozwoju, że rola państwa ogranicza się do ich niewielkiego wspierania, gdyż działają one na zasadzie samonapędzającej się innowacyjności. Działania innowacyjne wspierają kolejne innowatorskie przedsięwzięcia.

W krajach doganiających liderów wskaźniki utrzymują się na wielkościach zbliżonych do innowatorów, ale nie osiągają ich poziomu. Wyjątek stanowi wysokie (wyższe niż w gronie liderów) zatrudnienie w branżach high-tech. Wynikać to może z tego, że państwa te często pobudzają tworzenie produktów wysoko zaawansowanych technologii, upatrując w tym szansy na zwiększenie swojej pozycji konkurencyjnej.

Umiarkowani innowatorzy, wśród których znajduje się Polska, cechują się znacznie niższymi poziomami analizowanych wskaźników w stosunku do liderów innowacyjności. Jedyną kategorią, w której ta grupa zbliża się do innowatorów, jest liczba aplikacji patentowych.

W porównaniu do wcześniejszych grup najslabiej wypadają skromni innowatorzy. Są nimi: Bułgaria, Chorwacja i Rumunia. Cechują się one najniższymi wartościami wyróżnionych wskaźników. Ich słabą stroną jest przede wszystkim niski poziom kapitału ludzkiego. Kraje te powinny zwiększyć wydatki nie tylko na sferę B+R, ale także na czynniki społeczne. Bezpośrednim efektem tych działań powinien być przede wszystkim wzrost innowacyjności, a także konkurencyjności tych państw.

Należy podkreślić, że Polska w odniesieniu do większości uwzględnionych wskaźników innowacyjności, takich jak: zatrudnienie w B+R jako procent zatrudnienia ogółem, liczba aplikacji patentowych EPO na 1 milion mieszkańców, kapitał ludzki w nauce i technice jako % siły roboczej, zatrudnienie w wysokich technologiach jako % zatrudnienia ogółem, liczba doktorantów jako % populacji ogółem w wieku 20-29 lat i eksport high-tech jako % eksportu ogółem, nie osiąga zadowalających wyników. Liderzy oraz gospodarki Czech, Węgry i Słowacji uzyskują dużo wyższe wartości w tych dziedzinach. Czynniki te są ważne z punktu widzenia możliwości rozwoju polskiej gospodarki i stanowią te obszary, w których Polska powinna poprawić swoje osiągnięcia.

Warto także prześledzić, jakie zmiany zachodziły w zakresie poszczególnych wymiarów innowacyjności w Polsce oraz w innych krajach UE.

W odniesieniu do udziału eksportu wysoko zaawansowanych technologii w eksporcie ogółem najwyższy wskaźnik osiągały Węgry. W 2006 r. wynosił on 21,3%, a w 2014 r. – 20,21%. W Czechach kształtował się on na poziomie 16,6%, podczas gdy w Polsce podniósł się dwukrotnie – z 3% (w 2006 r.) do 6% (w 2014 r.). Było to jednak ciągle ponad trzykrotnie mniej niż na Węgrzech czy w Czechach.

Innym wskaźnikiem uwzględnionym w badaniach są wydatki na badania i rozwój jako procent PKB. W porównaniu z rokiem 2006, w 2014 r. prawie wszystkie kraje odnotowały wzrost w tej kategorii. Najbardziej wydatki na B+R zwiększyła Polska – aż o 30%, Słowacja o około 29%, Dania (22%), Węgry (16%), Finlandia (11%), Niemcy (10%) oraz Czechy – około 8%. Jedynie Szwecja w tym okresie zmniejszyła swoje wydatki na sferę B+R o około 8%. Trzeba jednak dodać, że w wymienionej grupie krajów Polska miała jedno z najniższych wydatków na B+R: w 2006 r. było to 0,6% PKB, w tym samym czasie na Węgrzech stanowiły one 1% PKB, w Czechach – 1,2% PKB, na Słowacji – 0,5% PKB, w Niemczech i Danii – ponad 2% PKB [Eurostat].

Kolejnym ważnym przejawem innowacyjności jest liczba aplikacji patentowych EPO przypadających na 1 milion mieszkańców. W latach 2006-2014 w Polsce odnotowano wzrost tego wskaźnika prawie o 40%. Z grona porównywanych krajów zwiększenie liczby patentów odnotowała także Szwecja – o około 66%. Natomiast w badanym okresie liczba patentów obniżyła się na Słowacji (o około 10%). Przy czym ponownie, liczba przyznanych patentów w Polsce (w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców) w początkowym okresie analizy (2006 r.) była najniższa wśród porównywanych krajów.

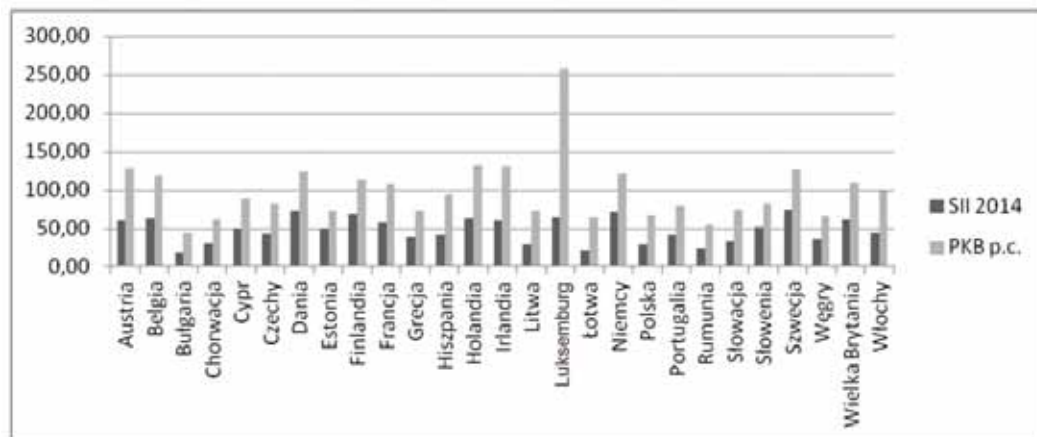
Wszystkie analizowane gospodarki w latach 2006-2014 odnotowały poprawę wskaźnika HRST (kapitał ludzki w nauce i technice jako odsetek aktywnej populacji). W Czechach wskaźnik ten

w 2006 r. wyniósł 34,8%, a w 2014 r. 36,9%. Podobny wzrost, o około 6%, wystąpił także w Danii (z 50,4% w 2006 r. do 53,8% w 2014 r.). W Polsce w 2006 roku kształtował się on na poziomie 31,4%, a w 2014 roku 39%, co daje wzrost o około 24%.

Z przedstawionych danych można wnioskować, że Polska należy do krajów, które dynamicznie podnoszą swoją zdolność innowacyjną w różnych jej aspektach. Jednak znaczna skala zapóźnień rozwojowych, odziedziczonych po poprzednim systemie społeczno-gospodarczym, powoduje, że względna pozycja konkurencyjna w stosunku do innych gospodarek UE nie ulega poprawie. Co więcej, inne kraje także podnoszą swój poziom innowacyjności (jest to więc podążanie za ruchomym celem). Można wskazać co najmniej dwa zagrożenia, które wynikają z tej sytuacji dla Polski: pierwsze związane jest z nadmiernym rozproszeniem środków między różne cele i obszary wzmocnienia innowacyjności, drugie dotyczy trudności z koordynacją działań podejmowanych równolegle w różnych wymiarach.

Rysunek 3 przedstawia porównanie wskaźnika innowacyjności *Summary Innovation Index* z PKB *per capita*, osiąganym przez poszczególne gospodarki w roku 2014. Można zaobserwować, że miary te podążają w tym samym kierunku. Wartość współczynnika korelacji (liniowej Pearsona) między tymi zmiennymi wyniosła 0,72. Świadczy to o silnej dodatniej korelacji liniowej pomiędzy badanymi zmiennymi.

Rysunek 3. Wskaźnik innowacyjności SII i PKB *per capita* w krajach UE w 2014 roku (średnia UE = 100%)



Źródło: Opracowanie własne.

Często podkreśla się, że podstawą innowacyjności są nakłady na badania i rozwój, co wielokrotnie było ujmowane w raportach *Competitiveness Report* Komisji Europejskiej. Okazuje się, że zwiększenie wydatków na B+R w sektorze publicznym wpływa na wzrost nakładów B+R w sektorze prywatnym, a także na zwiększenie liczby patentów *per capita* [*European Competitiveness Report*, 2013]. Wskazuje to, że poszczególne wymiary innowacyjności są ze sobą powiązane. Wprowadzane zmiany powinny obejmować całościowo wszystkie analizowane aspekty innowacyjności.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone analizy wskazują, że gospodarki krajów Unii Europejskiej cechują się dużym zróżnicowaniem pod względem innowacyjności. Dysproporcje te cechuje znaczna inercja, co powoduje, że domykanie luki technologicznej w UE jest bardzo trudnym, długookresowym wyzwaniem.

niem. Zatem Unia Europejska w najbliższych latach – przynajmniej jeśli chodzi o wymiar technologiczny – będzie musiała funkcjonować w warunkach istniejących dysproporcji rozwojowych, co może utrudniać pogłębianie integracji i stwarzać pewne ryzyko dla stabilności ugrupowania.

W analizowanych latach, tj. 2006, 2010 i 2014, Polska poczyniła duże postępy w zakresie innowacyjności, gdyż zanotowano wzrost większości wyróżnionych wskaźników, a także awans do grupy średnich innowatorów. Kluczowymi czynnikami warunkującymi te rezultaty było zwiększenie zatrudnienia w wysoko zaawansowanych technologiach, rozwój kapitału ludzkiego w nauce i technice oraz wzrost liczby doktorantów. Ponadto odpowiednie wspieranie firm krajowych – np. poprzez zwiększenie wydatków na badania i rozwój – powinno wpłynąć na wzrost liczby patentów przypadających na 1 milion osób, a także wzrost eksportu produktów zaawansowanych technologicznie. Jednak znaczna skala zapóźnień rozwojowych, odziedziczonych po poprzednim systemie społeczno-gospodarczym, powoduje, że względna pozycja konkurencyjna w stosunku do innych gospodarek UE – mimo odnotowanych postępów – w latach 2006-2014 nie uległa poprawie.

Z przeprowadzonych badań wynika, że na innowacyjność danego kraju nie wpływają już tylko same działania w badaniach i rozwoju, ale też kondycja innych sfer związanych z B+R, jak dynamika i struktura branżowa przedsiębiorstw, szkolnictwo wyższe, itp. Kompleksowy i w miarę spójny rozwój w tych wszystkich wymiarach można zaobserwować w takich krajach jak Niemcy, Dania, Finlandia i Szwecja. Kraje te wyróżniają się przede wszystkim nowatorskimi strategiami kierowanymi na absorpcję wiedzy, technologii i kapitału ludzkiego. Wielu autorów badań podkreśla, że innowacje są szczególnie cenione w sektorze prywatnym, które są zarazem ich główną siłą napędową.

Polska gospodarka nie jest konkurencyjna na polu innowacyjności, ponieważ w porównaniu do innych krajów nie posiada odpowiednich struktur, gałęzi czy branż, które byłyby nowatorskie. Przykładowo Niemcy specjalizują się w produkcji samochodów i w odniesieniu do tej właśnie branży wprowadzają wiele innowacji. W Polsce trudno o wskazanie takiej gałęzi, która mogłaby napędzać innowacje także w innych sektorach gospodarki. Jedną z możliwości podniesienia poziomu innowacyjności polskiej gospodarki jest stworzenie specjalnej polityki lub strategii innowacyjnej, która wspierałaby przedsiębiorców w działaniach z zakresu B+R czy nowych patentów, ale także stymulowałaby zagospodarowywanie kapitału ludzkiego.

Obecnie źródłem konkurencyjności polskiej gospodarki jest przewaga kosztowo-cenowa. Po wejściu do strefy euro ta sytuacja ulegnie zmianie. Istnieje zatem konieczność poszukiwania i budowania innych podstaw konkurencyjności – np. poprzez szeroko rozumianą innowacyjność. To ona może wspomóc nasz kraj w rozwoju, zapewnić lepszą pozycję na rynku międzynarodowym.

Dominik Dąbrowski¹

POTENCJALNE KORZYŚCI I KOSZTY WYNIKAJĄCE Z PRZYJĘCIA EURO PRZEZ POLSKĘ

STRESZCZENIE

Celem niniejszej pracy jest przeprowadzenie analizy korzyści i kosztów wynikających z wejścia Polski do strefy euro. Główną hipotezą natomiast jest założenie występowania w przeważającej ilości elementów pozytywnych dla Polski niż negatywnych po wstąpieniu do UGiW. Praca składa się ze wstępu, trzech rozdziałów oraz zakończenia.

W pierwszej części omówiono w oparciu o dostępną literaturę podstawowe aspekty związane z teoretycznymi podstawami integracji walutowej. Przedstawiono genezę i rozwój teorii optymalnego obszaru walutowego oraz endogeniczność kryteriów optymalnego obszaru walutowego.

Drugi rozdział charakteryzuje proces integracji gospodarczo-walutowej w Europie ze szczególnym uwzględnieniem wprowadzenia euro do obiegu gotówkowego i bezgotówkowego.

Ostatni rozdział to analiza problemu postawionego w treści tytułu pracy. W celu dokładnego jego rozwiązania wykorzystano raport CBOS za 2014 rok pt. *Narastanie obaw związanych z wprowadzeniem euro*.

Praca potwierdza, że wprowadzenie euro da Polsce więcej korzyści w porównaniu z kosztami. Ponadto analiza zagadnienia pokazała m.in. niechęć większej części polskiego społeczeństwa wobec przyjęcia wspólnej waluty.

¹ Mgr Dominik Dąbrowski, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania. Promotor: dr hab. Jerzy Grabowiecki, prof. UwB.

WPROWADZENIE

Tematem pracy jest przedstawienie potencjalnych korzyści i kosztów wynikających z przyjęcia euro przez Polskę. Główną hipotezą natomiast jest założenie występowania w przeważającej ilości elementów pozytywnych dla Polski po wstąpieniu do UGiW niż negatywnych. Najważniejszym motywem do napisania niniejszej pracy była chęć przede wszystkim omówienia wpływu wspólnotowej waluty na krajową gospodarkę oraz dokonanie analizy wypowiedzi ankietowanych CBOS na ten temat.

Jednym z warunków przystąpienia Polski do ugrupowania jest przyjęcie jednolitej waluty – euro. Państwo, myśląc o dalszym etapie integracji z Unią Europejską, powinno stosować się do zalecanych przepisów i norm prawnych.

Praca składa się z wprowadzenia, trzech rozdziałów oraz podsumowania. Celem pierwszego rozdziału jest przybliżenie teorii klasycznej i neoklasycznej integracji walutowej. Drugi rozdział charakteryzuje proces integracji gospodarczo-walutowej w Europie ze szczególnym uwzględnieniem wprowadzenia euro do obiegu gotówkowego i bezgotówkowego. Ostatni rozdział to analiza problemu postawionego w treści tytułu pracy. W celu dokładnego jego rozwiązania został wykorzystany raport CBOS za 2014 rok pt. *Narastanie obaw związanych z wprowadzeniem euro*.

TEORETYCZNE PODSTAWY INTEGRACJI WALUTOWEJ

Geneza i rozwój teorii optymalnego obszaru walutowego

Z integracją walutową wiąże się teoria optymalnego obszaru walutowego. Po raz pierwszy pojęcie to zostało oficjalnie wprowadzone przez R. A. Mundella w roku 1961. Do stworzenia tej koncepcji przyczyniło się m.in. zainteresowanie autora teoretycznymi aspektami przepływów kapitałowych, a także zmiany zachodzące w globalnej gospodarce, m.in. powstanie Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali czy krytyka systemu Bretton Woods.

Przez optymalny obszar walutowy Mundell rozumiał region, w którym funkcjonuje jedna bądź wiele walut o kursie sztywnym. Tym samym wskazał błędy swoich poprzedników w rozumowaniu, że teoria ta obejmuje cały świat, a także podkreślał, że dany obszar powinien spełniać określone kryteria.

Jednym z takich warunków jest przeświadczenie, iż im więcej obszarów walutowych, tym koszty wymiennalności walut są wyższe, co w efekcie prowadzi do osłabienia funkcji pieniądza jako środka wymiany.

Kolejne kryterium zakładało redukcję ilości obszarów walutowych oraz zwiększenie ich zasięgu, a dzięki temu uniknięcie m.in. ryzyka wpływu pojedynczego podmiotu na wartość kursu walutowego.

Ostatnim czynnikiem ograniczającym powstanie optymalnego obszaru walutowego jest zjawisko iluzji pieniężnej. Oznacza to, że uczestnicy uzależniają podejmowanie decyzji dotyczących wydatków od ich wartości nominalnej, a nie realnej.

Teoria R. A. Mundella została podważona przez R. I. McKinnona, który w roku 1963 opublikował własne wnioski w artykule „Optimum Currency Areas”. McKinnon w swojej pracy zakładał zastąpienie warunku przemieszczania się czynników wytwórczych przez kryterium otwartości gospodarki jako głównego czynnika sprawczego optymalnego obszaru walutowego. Określił warunek otwartości gospodarki na podstawie relacji wielkości sprzedawalnych dóbr (*tradables*) do niesprzedawalnych (*non-tradables*). Zdefiniował pierwszą grupę dóbr jako te, które potencjalnie mogą się stać przedmiotem międzynarodowej wymiany, natomiast drugą grupę określił dobrami niemogącymi być przedmiotem wymiany, np. z braku możliwości ich dostarczenia.

Autor w swoich rozważaniach doszedł do wniosku, że wykorzystanie płynnego kursu jako dostosowawczego mechanizmu, gdy gospodarki optymalnego obszaru walutowego są wysoko otwarte, byłoby niewłaściwe.

Kolejną koncepcją optymalnego obszaru walutowego była ta zaproponowana przez Petera B. Kenena, który wzbogacił teorię o dodatkowy warunek, jakim było posiadanie przez państwo wstępujące do unii walutowej zdywersyfikowanej organizacji produkcji i eksportu. Swoje rozważania argumentował tym, że rozbudowana struktura gospodarki bardziej sprosta częstym zmianom *terms of trade* niż gospodarka o mniej zdywersyfikowanej strukturze. Następnie zauważył, iż w rozbudowanej gospodarce, pomimo spadku popytu na eksportowane dobra, bezrobocie znacząco nie wzrośnie jak w przypadku niezdywersyfikowanej gospodarki. Po trzecie, w gospodarce o wysoko rozbudowanej strukturze relacje między krajowym i zewnętrznym popytem czy inwestycjami i eksportem są słabsze, co sprawia, że wahania przepływu importowanej z zagranicy siły roboczej nie będą zwiększane przez perturbacje poziomu inwestycji [Zawiślińska, 2008].

Tradycyjna teoria optymalnego obszaru walutowego straciła na znaczeniu na przełomie lat 70. i 80. XX wieku. Powodem były głównie niespójne kryteria, które często dostarczały sprzecznych informacji dla polityki ekonomicznej.

Nowa teoria optymalnych obszarów walutowych zakłada m.in.:

- zwiększenie stabilności i wiarygodności polityki makroekonomicznej, co sprzyja przyjęciu jednolitej waluty;
- ujawnienie endogenicznych efektów wskutek integracji monetarnej i gospodarczej;
- zmianę istniejącej, nieefektywnej polityki pieniężnej na mającą poprawić w długim okresie aktywność gospodarki [Górski i in., 2014].

Neoklasyczna teoria optymalnych obszarów walutowych odrzuca przede wszystkim keynesowskie założenia modelu. Do głównych krytyków klasycznej koncepcji zalicza się J. C. Ingrama, który za istotne kryterium optymalnych obszarów walutowych uznaje integrację rynków finansowych. Państwa o wyższej jednolitości rynków finansowych mogą funkcjonować skuteczniej przy sztywnych kursach walutowych.

Kolejnymi przedstawicielami nowego nurtu optymalnych obszarów walutowych są G. Haberler i J. M. Fleming, którzy skupili się na kryterium podobieństwa stóp inflacji. Obszar walutowy powinien składać się z gospodarek o zbliżonych tendencjach do inflacji, odzwierciedlających ich strukturę [Sum, 2011].

Wyżej sformułowane poglądy dotyczące koncepcji optymalnego obszaru walutowego pozwalają wywnioskować, że wraz ze wzrostem gospodarczej integracji korzyści z unii monetarnej rosną, np. wysokie natężenie handlu między państwami operującymi tymi samymi walutami spowoduje spadek kosztów transakcyjnych, a możliwość wystąpienia szoków asymetrycznych obniży się.

Takiemu założeniu sprzeciwia się P. Krugman, stwierdzając że wysoka intensywność handlu może doprowadzić do sytuacji, w której gospodarki uzyskają przewagę komparatywną, a to w konsekwencji spowoduje asynchronizację międzynarodowych koniunkturalnych cykli, nawet po utworzeniu wspólnej strefy walutowej.

Endogeniczność kryteriów optymalnego obszaru walutowego

Odminną koncepcję wprowadzili Frankel i Rose. Przeprowadzili badania empiryczne, które sugerowały, że natężenie obrotów handlowych między państwami prowadzi do zwiększenia wobec nich zależności cykli koniunkturalnych. Oznacza to, że kraje nie spełniające warunków konwergencji *ex ante* mogą stać się dobrymi kandydatami *ex post*, po wstąpieniu do strefy.

Dodatkowe badania Rose'a potwierdziły, że jednolita waluta pozytywnie oddziałuje na wymianę handlową między gospodarkami, natomiast zmienność kursu walutowego – negatywnie. Kenen natomiast uważa, iż zależność cykli koniunkturalnych nie oznacza, że występowanie szoków zewnętrznych ulegnie obniżeniu. Hallett i Piscitelli na podstawie badań pokazują, że unia monetarna może zwiększyć korelację cykli koniunkturalnych, w sytuacji gdy przed przystąpieniem do unii

walutowej zostanie osiągnięty odpowiedni poziom konwergencji strukturalnej. Wprowadzenie jednolitej waluty w momencie występowania dostatecznej symetrii szoków oraz struktur instytucjonalnych i przemysłowych pomiędzy państwami, może prowadzić do ich dalszego zbliżenia. Jeżeli jednak wymogi te zostaną niespełnione, to przyjęcie wspólnej waluty najprawdopodobniej spowoduje wzrost gospodarczych rozbieżności między podmiotami [Wójcik, 2003].

INTEGRACJA GOSPODARCZA I WALUTOWA W EUROPIE

Unia gospodarcza i walutowa a kryteria z Maastricht

Integracja gospodarcza charakteryzuje się tym, że przebiega w kilku fazach. Poniższa tabela przedstawia poszczególne etapy integracji wraz z objaśnieniem ich głównych cech.

Tabela 1. Formy integracji gospodarczej

Etap integracji	Redukcja cel i ograniczeń ilościowych w handlu	Wspólna zewnętrzna taryfa celna i polityka handlowa	Wolny przepływ towarów, usług, osób i kapitału	Unifikacja polityki gospodarczej	Wspólna polityka zewnętrzna i bezpieczeństwa
Strefa wolnego handlu	X				
Unia celna	X	X			
Wspólny rynek	X	X	X		
Unia walutowo-gospodarcza	X	X	X	X	
Unia polityczna	X	X	X	X	X

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Rymarczyk (red. nauk.), Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze, PWE, Warszawa 2010, s. 295-296.

Obecnie Unia Europejska znajduje się w trakcie realizacji przedostatniego etapu integracji, jakim jest Unia Gospodarcza i Walutowa. Na tym poziomie kraje członkowskie ugrupowania prowadzą wspólną politykę gospodarczą i fiskalną, a także walutową oraz posiadają wspólną walutę – euro. Wszystkie 28 gospodarek ugrupowania uczestniczy w unii gospodarczej, część z nich postanowiła wstąpić na poziom wyższy integracji i przyjąć euro. Wspólnie państwa te tworzą tzw. strefę euro, w której aktualnie jest 19 członków².

Traktat o Unii Europejskiej został podpisany 7 lutego 1992 roku w Maastricht w Holandii, wszedł w życie 1 listopada 1993 roku. Głównym założeniem wynikającym z dokumentu była m.in. zmiana nazwy Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej na Wspólnotę Europejską. Ponadto traktat stworzył nową strukturę ugrupowania składającą się z trzech filarów: unii gospodarczo-walutowej, wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa, a także współpracy w zakresie bezpieczeństwa wewnętrznego i wymiaru sprawiedliwości. Ważnym zapisem były również tzw. kryteria konwergencji, oznaczające wymogi do spełnienia przez państwa członkowskie Unii Europejskiej chcące ubiegać się o przyjęcie wspólnej waluty euro³.

² <https://www.ecb.europa.eu/ecb/history/emu/html/index.pl.html> (dostęp: 11.03.2015).

³ http://www.europarlament.pap.pl/palio/html.run?_Instance=cms_ep.pap.pl&_PageID=1&_menuId=38&_nrDep=965&_CheckSum=-141361863 (dostęp: 11.03.2015).

Według postanowień traktatu z Maastricht wyróżnia się pięć kryteriów zbieżności:

1. Stabilność cenowa – „średnia stopa inflacji w roku poprzedzającym badanie dotyczące spełnienia kryteriów spójności nie powinna być wyższa niż 1,5 p.p. od wskaźnika odnotowanego w trzech najlepszych pod tym względem krajach”;
2. Deficyt budżetowy – „udział planowanego lub aktualnego deficytu rządowego w produkcji krajowym brutto mierzonym w cenach rynkowych, w roku poprzedzającym badanie, nie powinien przekraczać 3%”;
3. Dług publiczny – „w roku poprzedzającym badanie udział tego zadłużenia w PKB mierzonym w cenach rynkowych nie powinien przekraczać 60%”;
4. Stopy procentowe – „średnia nominalna długookresowa stopa procentowa nie powinna być wyższa więcej niż o 2 p.p. od stopy procentowej w trzech krajach o najniższym poziomie inflacji w roku poprzedzającym badanie”;
5. Uczestniczenie państwa członkowskiego w systemie ESW II (Europejski System Walutowy) – „kraj członkowski powinien respektować, bez szczególnych napięć w gospodarce narodowej, normalny przedział wahań kursów walutowych przewidziany w ramach mechanizmu kursowego przynajmniej w ciągu ostatnich dwóch lat przed badaniem dotyczącym spełnienia kryteriów spójności, a dewaluacja jego waluty narodowej może być dokonana tylko w razie konieczności i za zgodą pozostałych państw członkowskich Wspólnoty” [Niedźwiecki, Proniewski, 2004].

Strefa euro

Dokument przedstawia trój etapowy proces powstania unii monetarnej. Pierwszy etap trwał od 1 lipca 1990 r. do 31 grudnia 1993 r. Państwa członkowskie należące do systemu EMS zobowiązały się do zniesienia instrumentów kontroli przepływu kapitału. Wzmocniono również poziom współpracy krajowych banków centralnych.

Kolejny etap rozpoczął się 1 stycznia 1994 roku. Tego dnia utworzono Europejski Instytut Walutowy, który funkcjonował tylko do zakończenia tej fazy. Następnym instytucji stał się Europejski Bank Centralny.

Ostatni etap, mający miejsce na początku 1999 roku, zakładał ustalenie parytetu stałego, nieodwołalnego kursu walutowego. Wówczas rozpoczął swoją działalność EBC, który emitował walutę euro. Dołączenie do tego etapu było możliwe tylko dla krajów członkowskich ugrupowania spełniających tzw. kryteria konwergencji.

W grudniu 1995 roku w Madrycie odbyło się spotkanie przywódców państw UE, podczas którego zawarto dodatkowe porozumienie w sprawie trzeciego etapu. Najpierw zdecydowano się na nazwanie nowej waluty „euro”. Drugim założeniem był podział tego etapu na trzy fazy:

- I. w okresie 01.01.1999 r. – 31.12.2001 r. krajowe waluty będą cyrkulować w obiegu niezależnie obok euro, przy stałych kursach walutowych. Banki komercyjne jednak będą dokonywać rozliczeń w nowej walucie. Podmioty prywatne mogą prowadzić rachunki w euro lub w pieniądzu krajowym. Wszystkie transakcje między EBC a bankami komercyjnymi przeprowadzane będą w euro. Ponadto nowe emisje obligacji skarbowych również będą realizowane wyłącznie we wspólnym pieniądzu.
- II. w okresie 01.01.2002 r. – 01.07.2002 r. euro zastąpi krajowe waluty, które zostaną pozbawione statusu prawnego środka płatniczego.
- III. od 01.07.2002 r. powstanie pełna unia monetarna, w której obowiązywać będzie euro, emitowane przez EBC.

Państwowe banki centralne zostaną częścią Eurosystemu. Stracą moc podejmowania decyzji związanych z polityką pieniężną czy kursami walutowymi, lecz będą wdrażać postanowienia EBC [De Grauwe, 2003].

Kryzys finansowy w 2008 roku ujawnił niestabilność Unii Gospodarczej i Walutowej, która nie potrafiła się skutecznie obronić przed nierównowagami wewnętrznymi. Strefa euro po raz pierwszy zmagą się z tak poważnym problemem egzystencjalnym. Istotną cechą charakterystyczną ugrupowania jest jedność w trudnych chwilach społeczno-gospodarczych, lecz szczegółowe rozwiązania problemów wciąż pozostają indywidualną sprawą państw członkowskich lub potrzebna jest jednomyślna zgoda na ich realizację.

Głównymi powodami osłabienia koniunktury gospodarczej w eurolandzie są: ignorowanie zasad konwergencji, brak systemu określającego nadzór bankowy i likwidacja banków oraz brak mechanizmu antykryzysowego.

Załamanie ekonomiczne potwierdziło, że ugrupowanie w momencie ustalania kryteriów konwergencji nie spełniało założeń koncepcji optymalnego obszaru walutowego, czyli w sytuacji asymetrycznych szoków nie gwarantowała swobody przepływu siły roboczej. Ponadto o mało spójnej wewnętrznej polityce strefy świadczył brak posiadania odpowiednich instytucji, np. pożyczkodawcy ostatniej instancji [Götz, 2012].

Model gospodarczy, na którym wzoruje się UE ma swoje wady i zalety, jednak nawet w obecnej chwili nie powinien być odrzucany. Zapewnia dobre warunki do tworzenia działalności gospodarczej, podnosi dobrobyt mieszkańców Europy, stawia na innowacyjność i konkurencję. Jednym z największych wyzwań dla ugrupowania będzie pozostanie przy aktualnym systemie w dobie kryzysu ekonomicznego.

Problemy, z jakimi zmagają się poszczególne kraje strefy, mogą opóźnić dalszą integrację. Często w celu ratowania swojej gospodarki zostaną zmuszone do podjęcia działań kosztem ogółu europejskiego społeczeństwa. Jest to dość realna wizja, zwłaszcza że UE dopiero uczy się, jak radzić sobie ze skutkami kryzysu. Obszar zarządzania antykryzysowego pozostanie dla Unii Gospodarczej i Walutowej poważnym elementem, którego będzie musiała się nauczyć.

W dłuższym okresie, gdy strefa euro wyjdzie zwycięsko z kryzysu, kraje członkowskie staną przed dylematem dalszego etapu integracji – unia polityczna. Istnieją opinie, że Komisja Europejska stanie się organem odpowiedzialnym za m.in. służbę publiczną i przedkładanie propozycji budżetowych [Götz, 2012].

POTENCJALNE SKUTKI WPROWADZENIA EURO W POLSCE

Potencjalne korzyści i koszty wprowadzenia euro przez Polskę

Przystąpienie do strefy euro wiąże się z licznymi korzyściami z posiadania wspólnej waluty. Można podzielić je na bezpośrednie, dotyczące jednorazowej i trwałej zmiany okoliczności prowadzenia działalności gospodarczej, a także długookresowe, związane z procesami dostosowawczymi uruchomionymi przez przyjęcie wspólnej waluty.

Wśród efektów bezpośrednich najważniejszym skutkiem uczestnictwa Polski w strefie euro będzie zredukowanie kosztów transakcyjnych wynikających z dotychczasowej wymiany waluty krajowej na wspólnotową. W następnej kolejności jest eliminacja kosztów finansowych; opłaty związane z wymianą walut, koszty ubezpieczenia się przed kursowym ryzykiem oraz marża między kursem kupna-sprzedaży obcej waluty. Ponadto koszty administracyjne, jakie ponoszą podmioty gospodarcze podczas prowadzenia operacji walutowych ulegną obniżeniu. Zaliczamy do nich m.in. opłaty związane z zarządzaniem ryzykiem kursowym czy sprawozdawczość finansową.

Inną bezpośrednią zmianą jest eliminacja ryzyka kursowego między Polską i Unią Gospodarczą i Walutową. Ryzyko kursowe utożsamia się z niespodziewaną zmianą kursu waluty krajowej wobec euro, która może zmniejszyć wartość aktywów bądź wzrost zobowiązań. Zredukowanie ryzyka kursowego będzie sprzyjało zatem prowadzeniu działalności gospodarczej, a także rozwojowi wymia-

ny handlowej dzięki zmniejszeniu niepewności w stosunku do poziomu przyszłych przychodów i kosztów. Ponadto obniżeniu ulegnie również ryzyko inwestycyjne Polski w perspektywie zagranicznego inwestora, który przestanie obawiać się zmian kursu i tym samym kosztów związanych z prowadzeniem działalności na obszarze naszego państwa.

Ostatnim ważnym aspektem eliminacji ryzyka kursowego jest obniżka stóp procentowych. Wspólna polityka pieniężna oznacza zrównanie krótkoterminowych stóp procentowych z tymi obowiązującymi w pozostałych krajach strefy euro. Spowoduje to zmniejszenie kosztów uzyskania kapitału dla firm i gospodarstw domowych, a także obsługi długu publicznego⁴.

Wspólna waluta to również kolejny stopień integracji rynku finansowego Polski ze strefą euro, dzięki czemu będzie możliwe poprawienie warunków finansowania krajowych firm. Integracja na tym szczeblu spowoduje łatwiejszy dostęp do źródeł finansowania, a także umożliwi pozyskanie kapitału po cenie niższej. Innymi korzyściami są również: poprawa alokacji kapitału przez dywersyfikację ryzyka oraz osiągnięcie korzyści skali przez dużych graczy rynku finansowego.

Ujednolicona waluta to przejrzystość cen usług i towarów dla zagranicznych odbiorców czy dostawców. Zwiększa również konkurencyjność pomiędzy przedsiębiorstwami na rynku, co przyczynia się do lepszej alokacji kapitału i pracy, a także zwiększenia efektywności wykorzystania dostępnych zasobów.

Do potencjalnych korzyści możemy również zaliczyć te, które są niemierzalne. Jednym z nich jest fakt, że Polska, jako członek strefy euro, będzie brała udział w podejmowaniu decyzji Europejskiego Banku Centralnego. Prezes NBP zasiądzie w pracach Rady Prezesów EBC, a minister finansów zaprezentuje stanowisko podczas dyskusji Eurogrupy – organu o coraz większym znaczeniu w kształtowaniu ram unijnej polityki gospodarczej [Górski i in., 2014].

Przyjęcie wspólnej waluty niesie ze sobą oprócz korzyści także wyzwania i potencjalne koszty. Najważniejszym zagrożeniem jest utrata waluty krajowej i autonomii w kształtowaniu polityki kursowej i pieniężnej oraz ograniczenie wykorzystania narzędzi polityki fiskalnej.

Po wstąpieniu do strefy walutowej państwo musi być przygotowane na rezygnację z niezależnej polityki stopy procentowej, a także płynnego kursu walutowego. System Unii Gospodarczej i Walutowej jest oparty na sztywnym kursie walutowym, w którym stopy procentowe powinny być dostosowywane do poziomu określonego w tzw. kryteriach konwergencji. W sytuacji występowania zróżnicowanego przebiegu wahań koniunkturalnych w krajach strefy, jednolita stopa procentowa EBC może nie odpowiadać sytuacji gospodarczej państw należących do unii monetarnej.

Zasięg potencjalnych kosztów zależy od stabilności danej gospodarki, czyli odporności na występowanie szoków asymetrycznych. Podstawowym wyznacznikiem równowagi ekonomicznej jest stopień synchronizacji koniunkturalnych cykli z krajami członkowskimi strefy. Synchronizacja ta w przypadku naszego kraju jest stosunkowo wysoka, przede wszystkim dzięki obecności między Polską a państwami unii monetarnej silnych zależności handlowych.

Do krótkoterminowych kosztów wynikających z przyjęcia jednolitej waluty zaliczymy: administracyjne i techniczne, które poniosą banki centralne, administracja publiczna oraz przedsiębiorstwa niefinansowe i finansowe. Opłaty te wynikają m.in. ze szkolenia pracowników czy przeprowadzenia kampanii informacyjnej. W przypadku polskich instytucji finansowych oraz banków stratą może być brak dochodów z transakcji zabezpieczających, wymiany walut czy płatności międzynarodowych.

Dodatkowo podczas wprowadzania wspólnej waluty do obiegu gotówkowego jest szansa pojawienia się ryzyka wahań cenowych, które wynikają z m.in. wykorzystywania przez przedsiębiorców niewiedzy ekonomicznej konsumentów czy zaokrąglania cen.

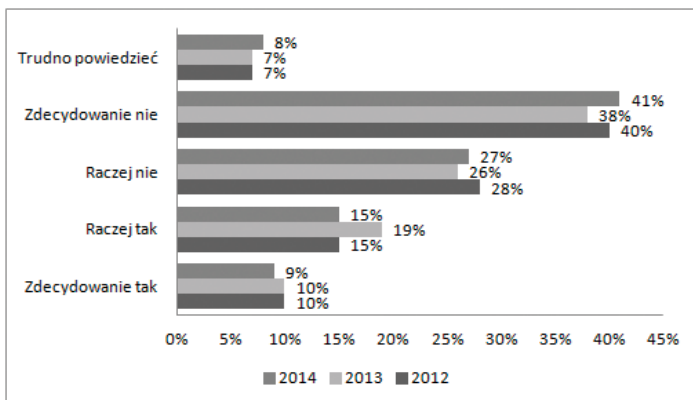
⁴ <https://polskawue.gov.pl/Wplyw,przystapienia,do,strefy,euro,na,polska,gospodarke,2268.html> (dostęp: 8.05.2015).

Nieuczciwym praktykom cenowym można jednak skutecznie przeciwdziałać, implikując określone instytucjonalne rozwiązania, np. kampanie informacyjne, nakaz podwójnej ekspozycji cen czy zachęcanie przedsiębiorców do uczestniczenia w porozumieniach z rządem⁵.

Przyszłość strefy euro w Polsce

Według najnowszych badań CBOS (2014 r.) przyjęcie euro przez Polskę budzi w dalszym ciągu kontrowersje. Zdecydowana większość Polaków (68%) sprzeciwia się idei jednolitej waluty. Udział zwolenników wynosi niespełna ¼ ankietowanych (24%). W stosunku do roku poprzedniego oznacza to spadek o 5 p.p. i jest najgorszym wynikiem w historii. Negatywna postawa wobec przyjęcia wspólnej waluty jest częstsza i bardziej kategorycznie wyrażana niż akceptacja (odpowiedzi „zdecydowanie nie” są powszechniejsze niż „raczej nie”, a w przypadku aprobaty sytuacja jest odwrotna)⁶.

Rysunek 1. Zastąpienie zł wspólną walutą €



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: CBOS, Narastanie obaw związanych z wprowadzeniem euro, 2014, s. 6.

Dezaprobatą wynikającą z potencjalnej możliwości przyjęcia euro przez Polskę przeważa we wszystkich badanych grupach społeczno-demograficznych. Stosunkowo najwięcej zwolenników wspólnej waluty występuje wśród mieszkańców dużych, ponadpółmilionowych miast (36%), a także osób z wyższym wykształceniem (29%) i ankietowanych o miesięcznych dochodach *per capita* powyżej 1500 zł (33%) [CBOS, 2014].

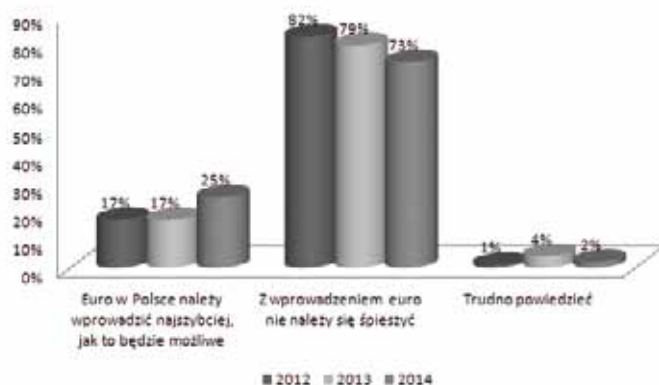
Ponad 70% uczestników badania, którzy są za przyjęciem euro uważa, że nie powinno się z tym spieszyć. Co czwarty respondent sądzi, iż wprowadzenie wspólnej waluty należy wprowadzić tak szybko, jak to tylko możliwe.

W porównaniu z ubiegłymi latami możemy zauważyć, że opinie o nagłym wprowadzeniu euro przez Polskę wzrosły o 8 p.p. Ciekawe zjawisko pojawia się wśród zwolenników ewolucyjnego przyjęcia waluty. Następuje spadek na korzyść szybszego przyjęcia wspólnej waluty, co może oznaczać, że ankietowani czują, iż Polska jest gotowa uczestniczyć w dalszym stopniu integracji [CBOS, 2014].

⁵ <https://polskawue.gov.pl/Wplyw,przystapienia,do,strefy,euro,na,polska,gospodarke,2268.html> (dostęp: 8.05.2015).

⁶ <http://300polityka.pl/news/2014/11/06/najnizsze-w-historii-poparcie-dla-przyjecia-euro-obawy-dominuja-tez-w-elektoracie-platformy/> (dostęp: 28.03.2015).

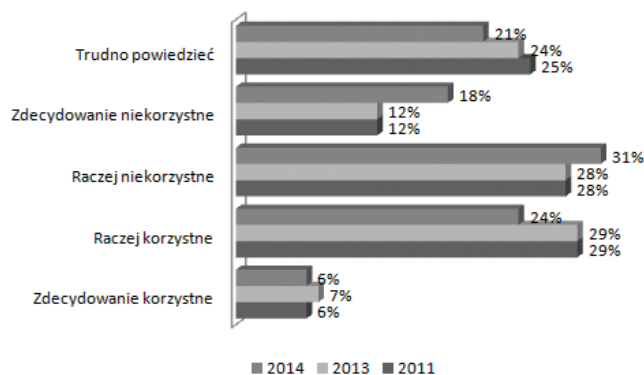
Rysunek 2. Opinia zwolenników przyjęcia euro o czasie jej przyjęcia



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: CBOS, Narastanie obaw związanych z wprowadzeniem euro, 2014, s. 7.

Wraz ze wzrostem sprzeciwu wobec uczestniczenia Polski w UGiW pogorszeniu uległy również prognozowane skutki tej decyzji. Aktualnie więcej osób w stosunku do lat poprzednich jest skłonnych kwestionować potencjalne korzyści ekonomiczne wprowadzenia euro. Prawie połowa ankietowanych (49%, o 9 p.p. więcej niż w 2013 i 2011 roku) obawia się, iż przyjęcie jednolitej waluty będzie niekorzystne dla krajowej gospodarki. Pozytywnych efektów tej decyzji oczekuje tylko 30% badanych (o 5 p.p. mniej niż w 2011 roku) [CBOS, 2014].

Rysunek 3. Czy wprowadzenie euro będzie korzystne/niekorzystne dla polskiej gospodarki?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: CBOS, Narastanie obaw związanych z wprowadzeniem euro, 2014, s. 9.

Do najważniejszych skutków przyjęcia euro zaliczono głównie wzrost cen towarów i usług (64%), niesprzyjający kurs wymiany złotego na euro (42%), ułatwienia dla podróżujących (35%), a także ograniczenie autonomii prowadzenia samodzielnej polityki pieniężnej przez Polskę (27%). Badani nie są również w pełni przekonani, że uczestnicząc w strefie euro, Polska będzie się liczyła bardziej w Europie (39%).

Tabela 2. Skutki przyjęcia euro według ankietowanych

Argumenty ankietowanych	Odpowiedzi „TAK”
Wzrost cen towarów i usług	64%
Niekorzystny kurs wymiany zł na €	42%
Ułatwienia dla podróżujących	35%
Utrata autonomii prowadzenia polityki pieniężnej	27%
Silniejsza pozycja Polski w Europie	39%
Przyjęcie euro to konsekwencja uczestnictwa w UE	45%
Euro to wygoda i ułatwienie dla ludzi	38%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: CBOS, Narastanie obaw związanych z wprowadzeniem euro, 2014, s. 12.

Warunkiem członkostwa w UE jest przystąpienie do UGiW. Jednakże 45% ankietowanych było przeciwnego zdania, tyle samo (45%) zgodziło się z tym twierdzeniem. Więcej niż połowa Polaków (51%) nie uważa, że wspólna waluta to wygoda i ułatwienie dla ludzi. Jedynie 38% badanych podziela tę opinię [CBOS, 2014].

PODSUMOWANIE

Celem pracy było przedstawienie potencjalnych korzyści i kosztów wynikających z przyjęcia euro przez Polskę oraz dokonanie analizy wypowiedzi ankietowanych CBOS na ten temat. Najważniejsze wnioski i dylematy, przed którymi stoi polska gospodarka zawierają się w poniższych punktach:

1. Do głównych problemów można zaliczyć fakt, że Polska od momentu wejścia do Unii Europejskiej w dalszym ciągu nie spełnia założonych kryteriów konwergencji, co powoduje opóźnienie przyjęcia wspólnej waluty;
2. Kolejnym dylematem jest sprzeciw znacznej części respondentów CBOS za wprowadzeniem euro oraz duży odsetek osób wskazujący na brak podstawowej wiedzy o zadaniach i obowiązkach wynikających z członkostwa w ugrupowaniu;
3. Istotnym elementem jest występowanie w przeważającej ilości potencjalnych korzyści dla Polski po wstąpieniu do UGiW niż kosztów. Wspólna waluta z ekonomicznego punktu widzenia powinna m.in. podnieść dobrobyt mieszkańców oraz spowodować wzrost gospodarczy;
4. Obecny kryzys finansowy w Unii Europejskiej, a w szczególności niektórych krajów członkowskich rodzi obawy, czy koncepcja eurolandu jest słuszna i ugrupowanie przetrwa ten trudny okres gospodarczy;
5. Polska jako uczestnik ugrupowania po spełnieniu kryteriów zbieżności zostanie zobowiązana do przyjęcia euro, lecz zadecyduje o tym krajowe referendum, podczas którego obywatele będą mieli decydujący głos o wprowadzeniu wspólnej waluty.

Rafał Dubanowski¹

WSPÓLNA WALUTA JAKO NARZĘDZIE KSZTAŁTOWANIA KONKURENCYJNOŚCI STREFY EURO

STRESZCZENIE

Powszechne zainteresowanie zagadnieniem wspólnej waluty wynika z przekonania, iż posiada ona istotny wpływ na kształtowanie konkurencyjności strefy euro. O ile w przypadku odczuć społecznych i przekonań politycznych ten wpływ jest odczuwalny intuicyjnie, o tyle na gruncie ekonomii można dokonać opisu i kwantyfikacji tego zjawiska.

Badania nad znaczeniem i rolą wspólnej waluty wpisują się w nurt zagadnień związanych z mechanizmami funkcjonowania europejskiej unii walutowej, szczególnie w zakresie wpływu wspólnej waluty na międzynarodową zdolność konkurencyjną gospodarek narodowych strefy euro oraz na ich międzynarodową konkurencyjność *sensu stricto* i międzynarodową pozycję konkurencyjną.

W publikacji postawiono hipotezę, że posługując się wspólną walutą, gospodarki strefy euro uzyskują dodatkowe korzyści w postaci ponadprzeciętnego wzrostu konkurencyjności.

WPROWADZENIE

Wybór tematyki wynika z osobistych zainteresowań zagadnieniami związanymi z szeroko rozumianymi mechanizmami funkcjonowania strefy euro, a zwłaszcza siłą i zakresem wpływu rozmaitych czynników na kształtowanie konkurencyjności strefy euro, w tym na poziom międzynarodowej konkurencyjności *sensu stricto*, międzynarodowej pozycji konkurencyjnej oraz mię-

¹ Mgr Rafał Dubanowski, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych. Promotor: dr Marcin Bogdański.

dzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarek narodowych. Celem pracy jest przybliżenie tematyki związanej z rolą euro w kształtowaniu konkurencyjności strefy euro.

Postawiono następującą hipotezę: z faktu posiadania wspólnej waluty gospodarka strefy euro uzyskuje dodatkowe korzyści w postaci ponadprzeciętnego wzrostu konkurencyjności względem pozostałych krajów członkowskich Unii Europejskiej oraz gospodarki światowej.

W celu potwierdzenia hipotezy przyjęto następujący zakres merytoryczny i strukturalny pracy. Rozdział pierwszy ma charakter teoretyczny. Zaprezentowano różne definicje konkurencyjności z teorii ekonomii. Dokonano analizy pojęcia konkurencyjności, wskazano różne jej klasyfikacje i omówiono wpływ na gospodarkę oraz handel międzynarodowy. Wskazano czynniki działające na międzynarodową pozycję gospodarki krajowej oraz opisano wpływ konkurencyjności na współpracę międzynarodową.

W rozdziale drugim opisano zagadnienia wspólnej waluty jako narzędzia tworzącego konkurencyjność strefy euro. Wskazano przesłanki, idee i oczekiwania, które leżały u podstaw powołania waluty i stworzenia unii monetarnej. Omówiono funkcje wspólnej waluty, jej znaczenie dla wzmocnienia międzynarodowej pozycji konkurencyjnej strefy euro oraz tworzenia nowych przewag konkurencyjnych w globalnej gospodarce.

W rozdziale trzecim udzielono odpowiedzi na hipotezę. Wykorzystano dane liczbowe pochodzące z raportów *The Index of Economic Freedom* i *Doing Business* oraz infografiki pobrane z raportu *The Global Competitiveness Report*. W analizie wykorzystano średnią arytmetyczną. Wyniki zaprezentowano w formie wykresów pokazujących wybrane kryteria konkurencyjności strefy euro oraz tabel prezentujących innowacyjność i konkurencyjność wybranych gospodarek narodowych.

KONKURENCYJNOŚĆ W TEORII EKONOMII

Pojęcie i rodzaje konkurencyjności

Zgodnie ze *Słownikiem Języka Polskiego*, konkurencja to „rywalizacja między osobnikami o pokarm, przestrzeń, światło itp.”, ale także „rywalizacja między osobami lub grupami zainteresowanymi w osiągnięciu tego samego celu” [*Internetowy Słownik Języka Polskiego*, <http://sjp.pwn.pl/szukaj/konkurencja.html> (dostęp: 6.05.2015)].

K. Żukowska przez pojęcie konkurencyjności rozumie „zdolność przystosowania się gospodarki, a raczej działających w niej podmiotów albo ich produkcji do zmieniających się warunków, pozwalającą utrzymać lub poprawić ich pozycję na rynku w warunkach globalnych” [Żukowska, 2002, s. 83].

M. J. Radło za gospodarkę konkurencyjną uważa taką, „która w warunkach wolnego handlu i swobodnego przepływu czynników wytwórczych (w tym w szczególności kapitału) jest w stanie relatywnie szybko wzrastać i rozwijać się w długim okresie” [Radło, 2008, s. 15].

Można stwierdzić, że rywalizowanie jest nieodłącznym motorem wszelkich działań, zarówno w zaspokajaniu elementarnych potrzeb życiowych, jak i osiągnięcia złożonych aspiracji różnych wspólnot interesu. Celem konkurowania jest wykorzystywanie szans wynikających ze specyficznych przewag i podejmowanie takich działań, które zmierzają do osiągnięcia poziomów konkurencyjności zwiększających tempo rozwoju i wzrostu gospodarczego narodów, państw, organizacji komercyjnych.

We współczesnej literaturze ekonomicznej pojęcie konkurencyjności prezentowane jest głównie w aspekcie szeroko rozumianych międzynarodowych relacji gospodarczych jako międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej [Reiljan i in., 2000, s.17; Misala, 2011a, s. 80]. Powszechnie międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej jest rozpatrywana w kontekście międzynarodowej zdolności konkurencyjnej, międzynarodowej konkurencyjności *sensu stricto* oraz mię-

dzynarodowej pozycji konkurencyjnej [Bossak, 1984, s. 37; Misala, 2011b, ss. 78-80]. Na podstawie analizy literatury przedmiotu można wywnioskować, że międzynarodowa konkurencyjność i międzynarodowa zdolność konkurencyjna silnie współzależą, a badane w czasie znajdują swój praktyczny wyraz w międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki narodowej lub, rozszerzając zasięg, w łącznej pozycji kilku gospodarek skupionych np. w strefie euro.

Idąc dalej, należy w tym miejscu wymienić te rodzaje konkurencji, które finalnie decydują o poziomie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. W literaturze fachowej oraz w praktyce gospodarczej stosowane są różne systematyki [Bossak, 2013a, ss. 119-126]. Analiza pozwala na postawienie następujących tez:

- 1) konkurowanie w krótkim okresie – typowe dla rywalizacji jednostkowej, drapieżnej ukierunkowanej zwykle na działania jednorazowe, nie rokujące na budowanie długoterminowych przewag konkurencyjnych, ale zakładające wykorzystanie rynkowych okazji i szans,
- 2) konkurowanie w długim okresie – typowe dla rywalizacji opartej na wolności i symbiozie działań kreujących okazje i szanse na uzyskanie długoterminowych przewag konkurencyjnych w celu wzrostu dobrobytu i rozwoju nowych kompetencji.

Analizując pojęcia rywalizacji, konkurencyjności i konkurowania traktowane zwykle zamiennie, można stwierdzić, że rywalizacja dokonuje się zawsze i na każdym polu ludzkiej aktywności, stając się silnikiem wszelkiego postępu. Parafrazując dalej, „paliwem” rywalizacji jest osiąganie założonych celów, najczęściej biznesowych, aby zdobyć i utrzymać wiodącą pozycję względem konkurentów w jak najdłuższym czasie.

Elementy wspierające międzynarodową zdolność konkurencyjną i międzynarodową konkurencyjność gospodarki

Mówiąc o międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej, w literaturze przedmiotu powszechnie przyjmuje się, że chodzi o długookresową zdolność gospodarki do konkurowania o korzyści wynikające z udziału w międzynarodowym podziale pracy. Do czynników wspierających międzynarodową zdolność konkurencyjną zaliczane są m.in. [Misala, 2011c, ss. 86-101; Bossak, Bieńkowski, 2004, s. 38]:

- 1) czynniki niezależne i zależne od analizowanej gospodarki narodowej,
- 2) czynniki związane z popytem i podażą typowe dla tej gospodarki,
- 3) połączenia różnych czynników typowych dla tej gospodarki w jeden spójny model,
- 4) elementy związane ze sferą realną oraz instytucjonalną gospodarki.

Ich rolą jest tworzenie i wzmacnianie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki tak, aby maksymalizować jej międzynarodowe zdolności konkurencyjne i międzynarodową konkurencyjność w uzyskiwaniu przewag na tle innych rywalizujących ze sobą podmiotów.

Konkurencyjność i współpraca międzynarodowa

Konkurencyjność międzynarodowa to rywalizowanie o korzyści pomiędzy podmiotami o porównywalnych cechach. Konkurencyjność jest ukierunkowana na działania stymulujące dywergencję i wzmacniające rozbieżności gospodarek. W tym znaczeniu konkurencyjność zakłada wzrost dochodu przez wykorzystywanie specyficznych czynników danej gospodarki, takich jak: kapitał ludzki, innowacje, reinwestycja własnych zasobów finansowych, do zdobywania międzynarodowej pozycji konkurencyjnej [Borowiec, Wilk, 1997, ss. 54-89].

W przeciwieństwie do konkurencyjności współpraca międzynarodowa zakłada, że wspólnym działaniem można osiągnąć znacznie większą wartość dodaną. Przekonanie to jest korzystne dla tego podmiotu lub wspólnot, które znajdują się w grupie podmiotów najlepiej rozwiniętych gospo-

darczo. Ze względu na fakt, że wraz z rozwojem gospodarczym krańcowa zdolność do wewnętrznego kreowania wzrostu jest słabsza, to poszukiwane są nowe możliwości tworzenia dochodu. Naturalnym etapem jest stymulowanie słabszych gospodarek do intensywniejszego wzrostu w oparciu o zjawisko globalizacji rynku. Są to działania oparte głównie na eksporcie kapitału, wiedzy technicznej oraz szeroko rozumianych systemów organizacji i zarządzania. W konsekwencji zyskują na tym również wiodące gospodarki, ponieważ powiększają strefy swoich wpływów ekonomicznych, społecznych i politycznych, otrzymują dodatkowe korzyści, umacniają swoją międzynarodową pozycję konkurencyjną i zwiększają dystans konkurencyjny. I tak przykładowo, na poziomie wspólnoty europejskiej wyrazem współpracy jest polityka koherentności w formie instytucjonalnych działań zmierzających do uzyskania efektu spójności wszystkich regionów wspólnoty oraz zmniejszenia dysproporcji w ich rozwoju i poziomie zaoferowania.

Konsekwencją procesów globalizacji jest m.in. transgraniczny przepływ kapitału typowy dla międzynarodowych podmiotów o kapitalizacji nierzadko przekraczającej budżety niedużych krajów europejskich. Pomijając cele biznesowe, można postawić tezę, że jedną z licznych korzyści wynikających z obecności tych podmiotów jest stymulowanie i rozwijanie przedsiębiorczości opartej na współpracy mniejszych podmiotów w ramach struktur poziomych z innymi podmiotami oraz w strukturze pionowej, w ramach różnych branż. Taki sposób współpracy ogranicza zależność narodowych gospodarek od lokalnych i krajowych czynników produkcji i włącza je w nurt konkurencyjnej gospodarki globalnej.

Jednym z narzędzi wykorzystanych do tworzenia silnych powiązań ekonomicznych, społecznych i politycznych jest wspólna waluta euro, która wpływa na wzmocnienie dotychczasowej pozycji konkurencyjnej i zwiększanie przewag konkurencyjnych.

WALUTA EURO JAKO NARZĘDZIE KSZTAŁTOWANIA KONKURENCYJNOŚCI

Idea wspólnego obszaru walutowego jako powołania wspólnej waluty

Celem integracji ekonomicznej w ramach idei europejskiej unii gospodarczej i walutowej jest wspólna polityka oraz współpraca pieniężna gospodarek narodowych. W literaturze przedmiotu przyjmuje się, że rozważania dotyczące teoretycznych podstaw integracji walutowej, zwanej teorią optymalnych obszarów walutowych („TOOW”), zainicjował R. A. Mundell na początku lat 60. XX wieku [Mundell, 1961]. Zapoczątkował dyskusję, której przedmiotem były wady i zalety stosowania płynnych oraz stałych kursów walutowych dla gospodarki, głównie ze względu na zjawisko mobilności siły roboczej.

W latach 90. R. McKinnon uzupełnił TOOW o element stopnia otwartości handlowej gospodarki [McKinnon, 1996]. Doszedł do wniosku, że otwarte i powiązane relacjami handlowymi regiony są bardziej skłonne do tworzenia wspólnoty walutowej, co może sprzyjać absorpcji np. szoków asymetrycznych oraz że im mniejszy stopień otwartości gospodarki, tym użyteczność sztywnego kursu walutowego zwiększa się z uwagi na amortyzację tych szoków.

Tradycyjna TOOW uwypukla negatywne konsekwencje wynikające z obecności w unii walutowej. W literaturze przedmiotu i w realnej polityce gospodarczej, widać zmianę perspektywy w podejściu do tej kwestii ze względu na efekty globalizacji gospodarki, zwłaszcza w dwóch ostatnich dekadach ubiegłego wieku. Tradycyjna teoria nie rozwiązuje praktycznych dylematów integracji monetarnej związanych np. z inflacją, stopniem integracji finansowej czy poziomem zmienności realnego kursu walutowego [Wojnicka, 2001, ss. 74-90].

Nowoczesna TOOW, badając procesy globalizacyjne i konkurencyjność międzynarodową gospodarek narodowych, wskazuje na szanse i korzyści posiadania wspólnej waluty, zwłaszcza w następujących zjawiskach [Winkler i in., 2004]:

- 1) wspólna waluta budzi zaufanie i transparentność polityki makroekonomicznej gospodarki,
- 2) w długim okresie polityka pieniężna nie wpływa na efektywność gospodarki,
- 3) w przypadku wystąpienia szoków asymetrycznych w gospodarce nie działa dostosowawczy mechanizm kursowy, a nawet możliwe jest w niesprzyjających okolicznościach wzmocnienie zakresu i głębokości tego zjawiska.

Podsumowując, celem TOOW, w „starej” i „nowej” wersji, jest wskazanie kosztów i korzyści przyjęcia wspólnej waluty. Kierunek szeroko rozumianych ruchów społeczno-gospodarczych, które trwają na świecie od połowy XX wieku, jednoznacznie wskazuje na tendencje globalistyczne i organizacyjne w ramach różnych wspólnot, w tym gospodarczych. Jednym z takich narzędzi wzmocniających więzi gospodarcze i polityczne w Europie jest unia monetarna z walutą euro w roli głównej.

Rola wspólnej waluty w kreowaniu konkurencyjności strefy euro

Priorytet wspólnej waluty w tworzeniu konkurencyjności strefy euro to maksymalizacja dynamiki procesów konwergencji realnej gospodarek narodowych.

Oficjalna droga wspólnej waluty rozpoczęła się w 1962 r. Komisja Europejska przedstawiła propozycję powołania wspólnoty gospodarczej i walutowej – tzw. memorandum Marjolina. W 1988 r. powołano tzw. komitet Delorsa, którego zadaniem było wprowadzenie w życie idei unii gospodarczej i walutowej. W 1989 r. Rada Europejska przyjęła raport Delorsa i uzgodniła koncepcję Unii Europejskiej. W 1995 r. w Madrycie zdecydowano o nazwie wspólnej waluty oraz planie jej wprowadzenia i wymiany walut narodowych. 1/01/2001 r. wprowadzono do powszechnego obiegu banknoty i monety euro, co ostatecznie ziszcilo w praktyce koncepcję unii monetarnej [opracowanie własne na podstawie: Narodowy Bank Polski, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/euro/wiecej-o-euro.html> (dostęp: 9.05.2015) oraz The European Union, <http://europa.eu/about-eu/eu-history>, (dostęp: 9.05.2015)]. Natomiast kraje aspirujące do strefy euro muszą spełnić zdefiniowane warunki, zwane potocznie kryteriami z Maastricht lub kryteriami konwergencji [The European Union, http://europa.eu/legislation_summaries/economic_and_monetary_affairs/institutional_and_economic_framework/ec0013_pl.htm (dostęp: 9.05.2015)].

Przytoczony krótki rys historyczny powołania wspólnej waluty, oczekiwania względem euro oraz konieczność spełnienia przez wszystkich członków strefy euro rygorystycznych kryteriów ekonomicznych i społecznych uczestnictwa w unii monetarnej uprawniają do wniosku, że Rada Europejska przed wspólną walutą postawiła ambitny cel – osiągnięcie dominującej pozycji euro w roli waluty międzynarodowej. Szansa na realizację tego celu zależy głównie od poziomu wykorzystania euro w rozliczeniach handlu międzynarodowego, od stosowania jej jako waluty rezerwowej i interwencyjnej dla krajów spoza Unii Europejskiej, a także od zakresu jej używania w sferze prywatnej jako środka akumulacji kapitału i tezauryzacji.

Rozwijając szerzej zagadnienie euro w roli powszechnego środka wymiany, a tym samym narzędzia wspomagającego konkurencyjność strefy euro, trzeba dokonać przeglądu korzyści generujących dodatkowe atuty konkurencyjne. Przystąpienie gospodarki krajowej do strefy euro implikuje zmianę poziomu jej konkurencyjności [*Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro*, 2004, s. 45]. W pierwszym etapie znoszony jest kurs wymiany walut, co eliminuje koszty transakcyjne i ryzyko kursowe, zmniejsza się ryzyko makroekonomiczne, wzrasta poziom zaufania do gospodarki, integruje się rynek finansowy i wzrasta wolumen międzynarodowej wymiany handlowej. Brak ryzyka, niskie koszty transakcyjne, niższe koszty obsługi długu (stopy procentowe) wpływają na zwiększanie stóp zwrotów z inwestycji, co podnosi konkurencyjność unii walutowej w postrzeganiu inwestorów. Końcowym efektem wprowadzenia wspólnej waluty jest akumulacja kapitałów, które mogą stanowić źródło finansowania innych inwestycji, optymalizacja wydajności czynników produkcji i wzrost komfortu życia mieszkańców.

Euro, jako młoda europejska waluta reprezentująca tradycje krajów, które ambicją kolonizacji świata mają wpisana w swoją historię, wydaje się sądzić, że zdominowanie rynków finansowych jest możliwe, nawet pomimo coraz częściej pojawiających się wątpliwości niektórych członków samej unii walutowej, co do korzyści i zasadności posiadania wspólnej waluty. W tym miejscu należy raczej postawić pytanie, w jakim kierunku będzie zmierzać sama europejska unia walutowa w sytuacji turbulencji, których aktualnie doświadcza ze strony swoich członków. Należy też zwrócić uwagę na gospodarki azjatyckie, które tzw. „żabimi skokami” wyraźnie skracają dystans do pozycji Europejskiego Obszaru Gospodarczego, z perspektywą doganiania nawet gospodarki amerykańskiej.

Na podstawie powyższego uprawniony wydaje się być wniosek, że Unia Europejska i jej wspólnota walutowa w obecnym kształcie, biorąc pod uwagę słyszane coraz częściej w wypowiedziach polityków głosy nawiązujące do izolacjonizmu kulturowego i ekonomicznego Europy, powodują, że traci ona swoją szansę na bycie globalnym liderem. Europa powinna skupić się na rozwiązywaniu wewnętrznych napięć i tarć pomiędzy tworzącymi ją krajami oraz eksportować ideę wspólnej waluty na pozostałe kraje strefy euro, aby nie tracić aktualnej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej, a przynajmniej zachować w podobnych proporcjach relacje do innych gospodarek narodowych.

OCENA WYBRANYCH CZYNNIKÓW KONKURENCYJNOŚCI KRAJÓW STREFY EURO

Konkurencyjność państw strefy euro w świetle wybranych rankingów konkurencyjności międzynarodowej

Analizując potencjał rozwojowy gospodarek narodowych w warunkach globalnej konkurencji, szczególnego znaczenia nabiera możliwość całościowego i dynamicznego przeglądu elementów składających się na międzynarodową pozycję konkurencyjną gospodarki narodowej na tle innych krajów biorących udział w rankingach ocen. Takie przeglądowe podejście może mieć zasadnicze znaczenie dla inwestorów decydujących o miejscu lokowania kapitału ze względu na poziom i ryzyka stopy zwrotu oraz sytuację gospodarczą, społeczną i polityczną, dla otoczenia instytucjonalnego typu: rządy, agencje rządowe, inne ośrodki władzy, w celu porównania pozycji konkurencyjnej kraju i wskazania obszarów zmian w ramach decyzji o charakterze systemowym oraz dla otoczenia publicznego typu: społeczeństwo, ośrodki krajowe i międzynarodowe badające poziom życia, jakość życia, uwarunkowania prawne, środowiskowe, gospodarcze i inne.

Obecnie za wpływowe uznawanych jest kilka ratingów międzynarodowych, które syntetycznie pozycjonują wybrane kraje na tle innych ze względu na wystandaryzowane kryteria. Wśród najbardziej liczących się publikacji należy wymienić:

- 1) *The Index of Economic Freedom* [The Heritage Foundation, <http://www.heritage.org/index/about> (dostęp: 16.05.2015)],
- 2) *The Global Competitiveness Report* [The World Economic Forum, <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015> (dostęp: 16.05.2015)],
- 3) *Doing Business* [The World Group Bank, <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015> (dostęp: 17.05.2015)],
- 4) *European Union Competitiveness* [The European Commission, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/european-competitiveness-report> (dostęp: 18.05.2015)].

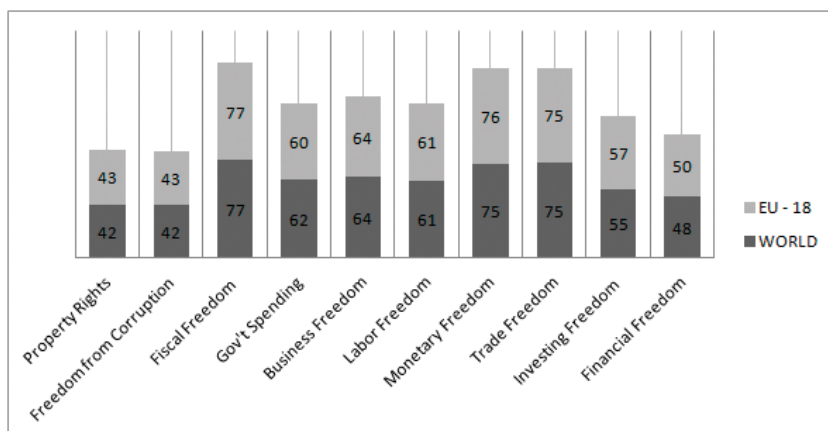
Wpływ wspólnej waluty na poziom konkurencyjności strefy euro

W ramach praktycznego ujęcia rozważań dotyczących wspólnej waluty w kontekście narzędzia kształtowania konkurencyjności strefy euro zaprezentowano wybrane obszary oceny gospodarek

krajowych na podstawie wyników wymienionych międzynarodowych rankingów konkurencyjności.

I tak – na rysunku 1 i rysunku 2 ujęto zagregowane dane za 2014 r. w postaci średnich arytmetycznych 186 gospodarek narodowych, w tym 28 gospodarek Unii Europejskiej² – (EU-28), 18 gospodarek unii walutowej euro³ – (EU-18), 10 gospodarek tworzących unię europejską, ale niebędących w unii walutowej⁴ – EU-10 oraz gospodarkę Polski. Analizując dane⁵, można wyciągnąć wniosek, że różnice w trudnościach prowadzenia biznesu dla badanej próby są niewielkie w stosunku do wartości oszacowanych wyłącznie dla gospodarek unii europejskiej. Najwyższa różnica dotyczy kategorii wolności inwestycyjnej, ale i tak można uznać, że różnica jest nieistotna.

Rysunek 1. Porównanie kryteriów trudności w prowadzeniu biznesu – gospodarka światowa vs. UE-18



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *The Heritage Foundation*, <http://www.heritage.org/index> (dostęp: 16.05.2015).

Jeśli chodzi o badanie poziomu trudności w prowadzeniu biznesu w gospodarkach UE-28, wniosek jest taki, że nie występują istotne różnice w wynikach poszczególnych kategorii gospodarek UE-28 w stosunku do gospodarek będących w strefie euro. Niestandardowe są wyniki dla polskiej gospodarki, w której oceny większości kategorii są wyższe z wyjątkiem swobody zatrudniania i wydatków rządowych, co ma konsekwencję w relatywnie niskim zadłużeniu gospodarki. Na podstawie wyników rankingu *The Index of Economic Freedom* można postawić tezę, że dla swobody prowadzenia działalności gospodarczej posiadanie wspólnej waluty nie ma większego znaczenia.

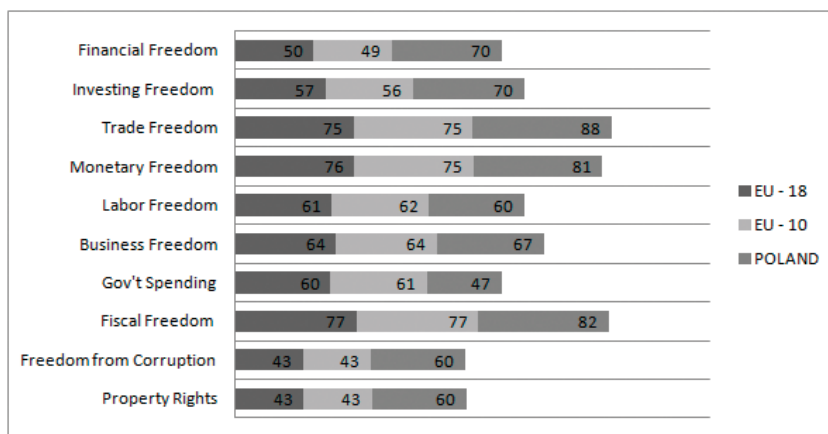
² Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Węgry, Irlandia, Włochy, Łotwa, Litwa, Luksemburg, Malta, Holandia, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Hiszpania, Szwecja Wlk. Brytania.

³ Austria, Belgia, Cypr, Estonia, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Irlandia, Włochy, Łotwa, Luksemburg, Malta, Holandia, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Hiszpania.

⁴ Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Dania, Węgry, Litwa (od 1/01/2015 Litwa została przyjęta do strefy euro), Polska, Rumunia, Szwecja, Wlk. Brytania.

⁵ Im niższy wynik punktowy kraju, tym większy zakres interwencji państwa w gospodarkę i mniejsza wolność gospodarcza.

Rysunek 2. Porównanie kryteriów trudności w prowadzeniu biznesu – gospodarka UE-18 vs. UE-10 vs. Polska



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *The Heritage Foundation*, <http://www.heritage.org/index> (dostęp: 16.05.2015).

Zaprezentowana na rysunku 3 i 4 analiza barier na drodze do rozwoju gospodarczego małych i średnich firm⁶ w oparciu o dane za 2014 r. ze 189 światowych gospodarek, pokazuje znaczące różnice w ocenie poszczególnych kategorii pomiędzy UE-28 a gospodarką światową. Widać wyraźnie, że europejski obszar gospodarczy osiąga korzystniejsze wyniki oceny barier rozwoju gospodarczego, co buduje przewagi konkurencyjne, a w konsekwencji zwiększa poziom i jakość życia oraz dobrobyt mieszkańców UE-28.

Badając strukturę krajów wyłącznie unii walutowej, można wysunąć wniosek, że poziom barier w prowadzeniu działalności jest jeszcze niższy. Obserwowana jest wyraźna korelacja, że posiadanie wspólnej waluty ma decydujące znaczenie dla znoszenia barier rozwoju i wzrostu gospodarczego małych i średnich firm, a tym samym uzyskiwania zdecydowanie lepszej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej.

W polskiej gospodarce bariery oceniane są niekorzystnie. Jednak Polacy są narodem przedsiębiorczym chętnie podejmującym wyzwania prowadzenia działalności gospodarczej, co potwierdza powszechną opinię o ich wysokiej odporności na działanie w niesprzyjających okolicznościach determinujących prowadzenie działalności gospodarczej.

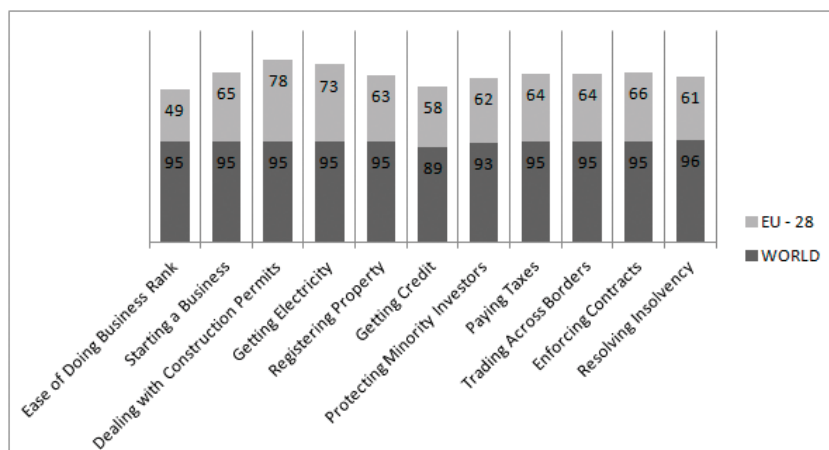
W tabeli 1 zawarto analizę raportu Światowego Forum Ekonomicznego. W 10 najbardziej konkurencyjnych gospodarkach świata aż 5 to członkowie UE-28, w tym 3 kraje unii walutowej. Jeśli uznać gospodarkę szwajcarską, z uwagi na położenie geograficzne i stopień powiązania z gospodarką UE-28, za potencjalnego członka UE, to wskaźnik udziału gospodarek europejskich wśród najbardziej konkurencyjnych gospodarek wzrośnie do 60%.

Dane w tabeli 2 wskazują, że tylko 40% krajów nie jest członkami unii walutowej. Pozostałe gospodarki, oprócz Szwajcarii, są w UE, co ma kluczowe znaczenie dla interpretacji rankingu, ponieważ ujmowane są w nim wszystkie kraje europejskie.

Z analizy tabel 1 i 2 wynika, że obecność w Unii Europejskiej, zwłaszcza w unii walutowej, generuje bardzo silny impuls do osiągnięcia znaczących przewag konkurencyjnych w skali globalnej.

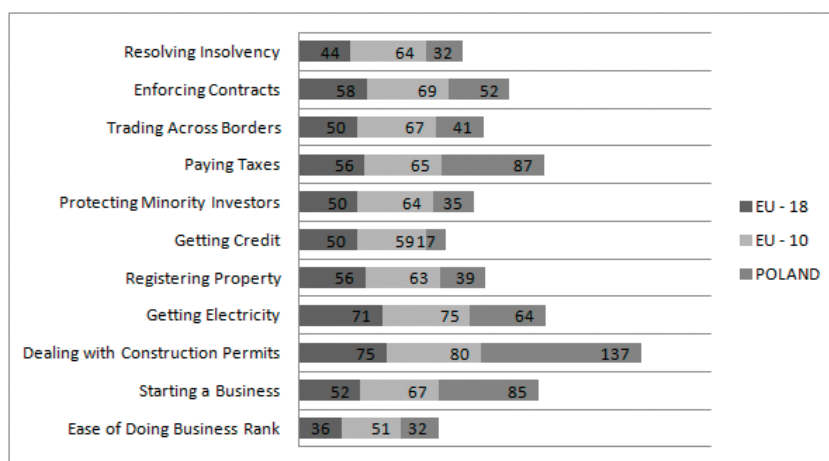
⁶ Im wyższa pozycja w rankingu, tym lepsze, zazwyczaj mniej skomplikowane, przepisy regulujące sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa oraz silniejsza ochrona własności przez prawo.

Rysunek 3. Ocena barier rozwoju gospodarczego małych i średnich przedsiębiorstw – gospodarka światowa vs. EU-28



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: The World Bank Group, <http://www.doingbusiness.org/rankings> (dostęp: 17.05.2015).

Rysunek 4. Ocena barier rozwoju gospodarczego małych i średnich przedsiębiorstw – EU-18 vs. EU-10 vs. Polska



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: The World Bank Group, <http://www.doingbusiness.org/rankings> (dostęp: 17.05.2015).

Wspólna waluta jest dodatkowym bodźcem do rozwoju gospodarek w kierunku szeroko pojmowanej innowacyjności, co potwierdzają dane zawarte w tabeli 3.

Konkludując, można wysunąć wnioski, że o ile wspólna waluta nie ma znaczenia dla poziomu konkurencyjności gospodarek strefy euro, w oparciu o badania poziomu wolności w prowadzeniu biznesu, o tyle posiadanie wspólnej waluty, z punktu widzenia pokonywania barier w prowadzeniu i rozwoju biznesu przez sektor małych i średnich firm, ma fundamentalne i korzystne znaczenie dla


Tabela 1. Dziesięć najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata w 2014 roku

 Global Top 10	
The Global Competitiveness Index 2014-2015	Global rank*
Switzerland	1
Singapore	2
United States	3
Finland	4
Germany	5
Japan	6
Hong Kong SAR	7
Netherlands	8
United Kingdom	9
Sweden	10

Source: The Global Competitiveness Report 2014-2015
Note: * 2014-2015 rank out of 144 economies

Źródło: The World Economic Forum, <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015> (dostęp: 16.05.2015).

Tabela 2. Dziesięć najbardziej konkurencyjnych gospodarek europejskich

 Europe Top 10	
The Global Competitiveness Index 2014-2015	Global Rank*
Switzerland	1
Finland	4
Germany	5
Netherlands	8
United Kingdom	9
Sweden	10
Norway	11
Denmark	13
Belgium	18
Luxembourg	19

Source: The Global Competitiveness Report 2014-2015
Note: * 2014-2015 rank out of 144 economies

Źródło: The World Economic Forum, <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015> (dostęp: 16.05.2015).

Tabela 3. Dziesięć najbardziej innowacyjnych gospodarek świata 2014-2015

Innovation Top 10	
The Global Competitiveness Index 2014-2015	Global rank*
Finland	1
Switzerland	2
Israel	3
Japan	4
United States	5
Germany	6
Sweden	7
Netherlands	8
Singapore	9
Taiwan, China	10

Source: The Global Competitiveness Report 2014-2015
Note: * 2014-2015 rank out of 144 economies

Źródło: The World Economic Forum, <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015> (dostęp: 16.05.2015).

kształtowania konkurencyjności strefy euro. W sposób bezpośredni i bezdyskusyjny członkostwo w unii walutowej generuje istotne przewagi konkurencyjne oraz systematycznie wzmacnia wiodącą międzynarodową pozycję konkurencyjną 10 krajów europejskiej unii walutowej.

PODSUMOWANIE

Postawiona hipoteza: czy z faktu posiadania wspólnej waluty gospodarka strefy euro zyskuje dodatkowe korzyści w postaci ponadprzeciętnego wzrostu konkurencyjności względem pozostałych krajów członkowskich Unii Europejskiej oraz gospodarki światowej, na podstawie przeprowadzonych analiz została zweryfikowana pozytywnie. Można jednoznacznie stwierdzić, że gospodarki narodowe, które działają w ramach unii walutowej osiągają ponadprzeciętny wzrost i rozwój gospodarczy, co przekłada się na wyższy poziom dobrobytu oraz jakości życia społecznego.

Postuluje się, w przypadku dalszego pogłębienia wiedzy z przedmiotowego zakresu, rozwinięcie zakresu badań o szczegółowe statystyki i kategorie ekonomiczne, takie jak: wskaźniki makroekonomiczne oparte o mierniki PKB, zjawisko bezrobocia i zadłużenia, wskaźniki konkurencyjności wykorzystujące dane o cenach konsumpcyjnych, kosztach pracy, deflatorach PKB oraz wskaźniki stóp procentowych i inflacji gospodarek krajowych. Szersze ujęcie sprawy pozwoli również na stawianie zróżnicowanych hipotez i problemów badawczych oraz zaproponowanie sposobów ich rozwiązywania z wykorzystaniem metod jakościowych i statystycznych, w celu uzyskania bardziej precyzyjnych wniosków.

Justyna Dąbrowska¹
Monika Grom²

WPŁYW PRZYSTĄPIENIA DO STREFY EURO NA HANDEL PIERWSZYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH

STRESZCZENIE

Niniejszy artykuł został sporządzony na podstawie treści pracy dyplomowej „Wpływ przystąpienia do strefy euro na handel pierwszych krajów członkowskich”, napisanej w ramach VI edycji studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” na WNE UW przez Justynę Dąbrowską i Monikę Grom.

Tematyką pracy jest analiza wpływu przystąpienia do strefy euro na handel pierwszych krajów członkowskich z roku 1999. Bazę teoretyczną dla prowadzonych rozważań stanowi przede wszystkim tradycyjna teoria optymalnego obszaru walutowego (TOOW) oraz teza o endogeniczności kryteriów OOW. Na podstawie przeglądu literatury oraz przeprowadzonych analiz z wykorzystaniem danych statystycznych podjęta została próba weryfikacji zasadności twierdzenia o zaistniałym korzystnym wpływie integracji walutowej na handel krajów członkowskich oraz intensyfikacji tychże korzyści w początkowym okresie integracji.

WPROWADZENIE

Za początek funkcjonowania strefy euro uznaje się dzień 1 stycznia 1999 roku, w którym 11 krajów, spełniających kryteria konwergencji, zaczęło stopniowo wprowadzać euro do obiegu bezgotówkowego. Były to: Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia i Włochy. Trudności związane z integracją tych krajów były związane zarówno z czynnikami „typowymi” dla danego procesu (tj. wynikającymi z konieczności przecho-

¹ Mgr Justyna Dąbrowska, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych. Promotor: dr Łukasz Goczek.

² Mgr Monika Grom, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych. Promotor: dr Łukasz Goczek.

dzenia do kolejnych etapów integracji gospodarczej), jak i wydarzeniami o charakterze globalnym, takimi jak załamanie systemu z Bretton Woods czy wybuch kryzysu naftowego na początku lat 70.

Konsekwentne pokonywanie licznych komplikacji w procesie integracji świadczy o wysokiej mobilizacji ww. gospodarek do jego zwieńczenia w ramach unii walutowej. To z kolei świadczy o tym, że przekonanie o odniesieniu znacznych korzyści na skutek przejścia do tego etapu było wyjątkowo silne. Celem naszej pracy jest weryfikacja zasadności tego stanowiska przez pryzmat potencjalnych korzyści handlowych oraz wskazanie okresu ich intensyfikacji.

Postawiona została następująca hipoteza: pozytywne skutki przyjęcia wspólnej waluty na handel pierwszych krajów członkowskich strefy euro rzeczywiście wystąpiły, zaś intensyfikacja korzyści w tej postaci miała miejsce w pierwszych latach integracji. Jej weryfikacja została dokonana w oparciu o przegląd literatury oraz analizę danych statystycznych.

Praca podzielona została na trzy główne rozdziały, których zawartość w skrócie przedstawia się następująco. Rozdział pierwszy stanowi bazę teoretyczną zagadnienia związanego z dodatnim wpływem integracji walutowej na handel. Rozdział drugi koncentruje się na wymiarze czasowym korzyści płynących z integracji. W części trzeciej analizie został poddany wpływ przystąpienia do strefy euro na handel poszczególnych krajów.

PODSTAWY TEORETYCZNE ZAGADNIENIA ZWIĄZANEGO Z DODATNIM WPLYWEM INTEGRACJI WALUTOWEJ NA HANDEL

Obecnie ekonomiści uznają intensyfikację wymiany handlowej za zjawisko korzystne dla danej gospodarki. Pojęcie „wymiany handlowej” oznacza eksport i import, zaś intensyfikacja wymiany handlowej – wzrost sumy obu tych wskaźników. Okazuje się, że za korzyść uznawany jest wzrost po obu stronach bilansu obrotów bieżących [Gajewski, 2014]. Niemniej ze względu na treści prezentowane w dalszej części artykułu, najistotniejsze jest podkreślenie przede wszystkim korzyści, jakich doświadcza kraj zwiększając wartość swojego eksportu. Należą do nich między innymi wzrost liczby miejsc pracy i dochodów mieszkańców oraz zwiększenie PKB. To zaś oznacza, że gospodarka rozwija się szybciej [Gajewski, 2014].

Efekty handlowe związane z funkcjonowaniem ugrupowań integracyjnych zalicza się do tzw. efektów krótkoterminowych. Na drugim biegunie znajdują się tzw. efekty długoterminowe, związane z inwestycjami oraz zmianą struktury produkcji i konsumpcji [Michalek, 2014]. Pozytywny wpływ wprowadzenia wspólnej waluty na handel charakteryzuje się zazwyczaj poprzez trzy podstawowe zjawiska: redukcję ryzyka kursowego w obrębie ugrupowania integracyjnego, obniżenie kosztów transakcyjnych oraz zwiększenie przejrzystości i porównywalności cen w wymiarze międzynarodowym. Korzyści wynikające z dwóch pierwszych elementów mają źródła kolejno w poprawie jakości oszacowań rentowności przedsięwzięć inwestycyjnych (w wyniku eliminacji niepewności związanej ze zmiennością kursu walutowego) oraz obniżeniu kosztów działalności gospodarczej (w wyniku redukcji kosztów transakcyjnych) [Zespół analityków NBP, 2015].

Bazę teoretyczną integracji walutowej stanowi tzw. TOOW – teoria optymalnego obszaru walutowego (ang. *theory of optimum currency areas* – OCA). Za jej twórcę uważa się kanadyjskiego ekonomistę Roberta Alexandra Mundella, który jako pierwszy użył określenia „optymalny obszar walutowy” w pracy z 1961 roku zatytułowanej *The Theory of Optimum Currency Areas*. Jednakże w procesie kształtowania i rozszerzania postulatów tej teorii bardzo ważną rolę odegrali także inni badacze, w szczególności Ronald McKinnon oraz Peter Kenen. Ustalenia wymienionych badaczy przyjęło się określać mianem tzw. kryteriów OOW³, czyli charakterystyk, jakie powinien spełniać

³ Do kryteriów OOW zalicza się także: elastyczność rynków, cen i płac, integrację fiskalną i/lub polityczną, integrację rynków finansowych czy zbliżoną oraz stabilną w czasie inflację.

dany obszar, aby można było uznać go za optymalny obszar walutowy – region, w którym używanie wspólnego pieniądza nie powoduje zmniejszenia dobrobytu [Burda, Wyplosz, 1995]. Na tym obszarze pożądanymi kursami walutowymi są kursy stałe, zaś w stosunkach z innymi strefami – kursy zmienne [Borowiec, 2001].

Najważniejsze kryterium z punktu widzenia tematyki pracy dotyczy otwartości handlowej. Zostało formalnie sformułowane przez Ronalda McKinnona [McKinnon, 1963]. Otwartość handlowa została przez niego zdefiniowana jako stosunek dóbr wymiennalnych do niewymiennalnych w produkcji i konsumpcji w danej gospodarce. Wnioskowanie McKinnona sprowadza się do stwierdzenia, że „(...) im większy jest stopień otwartości gospodarki, tym większe są korzyści z utworzenia obszaru walutowego” [Sum, 2011].

Wszystkie kryteria konwergencji można uznać za pewnego rodzaju warunki, jakie powinien spełniać obszar dążący do maksymalizacji korzyści wynikających z integracji. Innymi słowy, zgodnie z postulatami tradycyjnej teorii OOW, zaleca się, aby proces utworzenia unii walutowej nastąpił w wyniku integracji krajów, które w możliwie jak największym stopniu spełniają kryteria optymalności. Nieco inne podejście wynika zaś z tezy o endogeniczności kryteriów OOW. Zgodnie z nią kraje spełniają owe kryteria po przystąpieniu do ugrupowania integracyjnego, niejako właśnie wskutek tego wydarzenia.

Autorami koncepcji endogeniczności OOW są Jeffrey A. Frankel i Andrew K. Rose. W swojej pracy z 1996 roku przedstawiają postulat wskazujący na to, że spełnienie kryteriów dotyczących wejścia do unii walutowej jest bardziej prawdopodobne już po podjęciu kroków w kierunku integracji. Wynika to z tego, że kraje bardziej zintegrowane handlowo mają bardziej skorelowane cykle gospodarcze [Frankel, Rose, 1996]. Podejście Frankela i Rose'a należy zatem utożsamiać ze stwierdzeniem mówiącym o wzroście współzależności handlowych pomiędzy krajami przystępującymi do unii walutowej w wyniku procesu integracji i związanej z nim liberalizacji handlowej.

Przedstawiona argumentacja wskazuje na zasadność twierdzenia mówiącego o dodatniej zależności pomiędzy handlem a integracją walutową oraz utożsamiania jej ze zjawiskiem korzystnym dla przystępującej do ugrupowania gospodarki. O dodatnim wpływie integracji walutowej na handel świadczą także wyniki wielu badań empirycznych. Jednym z nich jest analiza przeprowadzona przez Adrew K. Rose'a, zgodnie z którą utworzenie unii walutowej może spowodować zwiększenie wolumenu wymiany handlowej o ponad 300% [Rose, 2000]. Skala wyliczonego przez Rose'a efektu jest ogromna. W związku z tym wielu badaczy uważa ją za nieco zbyt „optymistyczną”. Z czasem pojawiły się jednakże szacunki wskazujące na nieco niższe wartości. Godne uwagi wnioski przedstawiają Alejandro Micco, Ernesto Stein i Guillermo Ordoñez⁴. W porównaniu do wszystkich pozostałych par krajów oraz handlu pomiędzy dwoma krajami spoza strefy euro, efekty członkostwa w ugrupowaniu wynoszą ich zdaniem odpowiednio 4-10% i 8-16% [Micco, Stein, Ordoñez, 2003]. Ciekawe wnioski prezentują także Andrzej Cieślik, Jan J. Michałek i Jerzy Mycielski⁵. Wyniki przeprowadzonego przez nich badania sugerują, że „(...) bezpośrednio po wstąpieniu do strefy euro eksport Polski wzrośnie o około 12%, ale efekt ten będzie stopniowo zanikał” [Cieślik, Michałek, Mycielski, 2009]. Na koniec warto wspomnieć o szacunkach przedstawionych przez Richarda Baldwina. Na podstawie przeglądu literatury dotyczącej efektów handlowych unii walutowych (nie tylko przypadek europejski), badacz szacuje wartość średniego efektu integracji na handel wewnątrz strefy euro. Jego zdaniem wyniósł on ok. 5-10% [Baldwin, 2006].

⁴ Badacze analizowali dane panelowe z lat 1992-2002 dotyczące handlu dwustronnego dla 22 krajów rozwiniętych.

⁵ W badaniu wykorzystano dane panelowe z lat 1993-2006 dotyczące członków strefy euro z 2008 roku i prawie 100 innych krajów, z którymi kraje te prowadzą wymianę handlową. Dane te posłużyły do konstrukcji ogólnego modelu grawitacji.

INTENSYFIKACJA KORZYŚCI PŁYNĄCYCH Z INTEGRACJI – WYMIAR CZASOWY

W tym miejscu warto przyrzeć się dokładniej zmianom handlu wybranych krajów (członków strefy euro z 1999 roku) pod kątem ich czasowego zróżnicowania. Poszukiwanie okresu, w którym korzyści z przystąpienia danego kraju do ugrupowania integracyjnego były największe, przebiegało dwuetapowo. W pierwszej kolejności nastąpiła empiryczna weryfikacja zasadności tradycyjnej teorii OOW oraz endogeniczności kryteriów OOW. Tym samym wskazano podejście, które znajduje lepsze potwierdzenie w danych empirycznych. Przypomnijmy, iż różnica w obu podejściach (w odniesieniu do wymiaru czasowego) polega na tym, iż zgodnie z postulatami tradycyjnej teorii OOW przystąpienie danego kraju do ugrupowania integracyjnego powinno być poprzedzone wzrostem jego otwartości gospodarczej⁶, zaś według autorów tezy o endogeniczności kryteriów OOW, wzrost wzajemnego handlu występuje dzięki samemu procesowi integracji, a więc po przystąpieniu danego kraju do ugrupowania integracyjnego. Wybrany w ten sposób przedział czasowy (przed lub po integracji) został kolejno poddany bardziej szczegółowej analizie. Celem tego etapu jest zaś wskazanie okresu, który dla większości krajów wiązał się z największymi korzyściami handlowymi.

Analizie zostały poddane kraje, które przystąpiły do strefy euro w roku 1999. Dane dotyczą wartości eksportu dóbr poszczególnych krajów do pozostałych członków ugrupowania integracyjnego. Są to dane roczne, obejmujące lata 1995-2013⁷. Na podstawie tychże wartości została policzona zmiana procentowa w latach przed i po integracji. Okres przed integracją obejmuje lata 1995-1999 (determinowany jest dostępnością danych), zaś po integracji – lata 1999-2003 (skrócono długość analizowanego przedziału do czterech lat, by wnioskowanie opierało się na przedziałach czasowych o porównywalnej długości).

Tabela 1. Zmiany procentowe wartości eksportu dóbr w latach 1999-1995 oraz 2003-1999 w poszczególnych krajach

	1999-1995		2003-1999
Irlandia	51,15	Luksemburg	65,32
Luksemburg	34,84	Belgia	44,16
Belgia	24,25	Austria	38,95
Francja	23,41	Hiszpania	36,75
Hiszpania	21,27	Niemcy	35,45
Finlandia	8,61	Irlandia*	32,70
Portugalia	7,52	Portugalia	30,02
Holandia	7,06	Holandia	21,28
Austria	2,23	Francja*	19,86
Włochy	0,54	Włochy	18,18
Niemcy	-0,37	Finlandia	16,40
SUMA	180,51	SUMA	359,05

* Większy wzrost procentowy w latach 1999-2003 niż w latach 1995-1999 (wyjątki).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych UNCTADstat.

⁶ W pierwotnej wersji otwartość handlowa danego kraju definiowana była jako relacja dóbr będących przedmiotem handlu do niebędących przedmiotem handlu. Później miarę tę zaczęto utożsamiać ze wskaźnikiem eksportu do PKB.

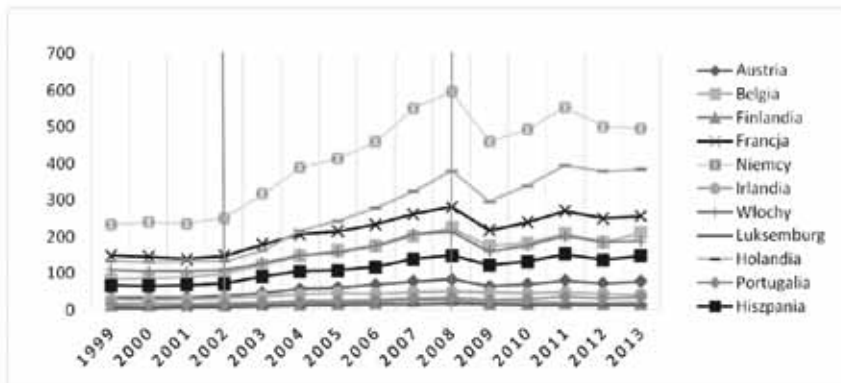
⁷ Wartość eksportu wyrażona w tys. US\$. Wartość dla danego kraju jest sumą wartości eksportu skierowanego do pozostałych członków strefy euro z 1999 roku (tj. 10 pozostałych krajów) w danym roku.

Wnioskowanie na podstawie wskaźnika eksport do PKB w wymiarze niejako ogólnym (tj. bez wnikania w charakterystyki/sytuację gospodarczą poszczególnych krajów), ze względu na bardzo zróżnicowane wartości ww. wskaźnika, okazało się niemożliwe. Zarówno w pierwszym, jak i drugim etapie analizy, wykorzystany został wskaźnik eksportu.

W rozpatrywanych okresach prawie wszystkie kraje odnotowały przyrosty wartości eksportu dóbr do pozostałych członków ugrupowania integracyjnego⁸. Wyjątek stanowią Niemcy, które w latach 1995-1999 odnotowały nieznaczny spadek (0,37%). Okresem większych korzyści dla grupy krajów ogółem są zaś lata po integracji. Przemawiają za tym dwa argumenty. Po pierwsze, łączne przyrosty wartości eksportu w latach 1995-1999 oraz 1999-2003 wynosiły kolejno 180,51% i 359,05%. Zatem wzrost wartości eksportu dóbr w pierwszych latach po przystąpieniu do strefy euro prawie dwukrotnie przewyższał ten, który obserwowaliśmy w latach poprzedzających integrację. Co więcej, w wymiarze „indywidualnym” zdecydowana większość krajów (w tym przypadku wyjątek stanowią Irlandia i Francja) odnotowała większy przyrost wartości eksportu po przystąpieniu do strefy euro niż przed. To zaś oznacza, że łączny przyrost wartości eksportu po integracji (rzędu ok. 360%) nie był wynikiem korzyści kilku wybranych krajów, lecz niejako sumą korzyści wszystkich członków ugrupowania.

Zasadne zdaje się stwierdzenie, iż oba podejścia (odzwierciedlające postulaty tradycyjnej teorii OOW oraz koncepcji endogeniczności kryteriów OOW) znajdują pokrycie w danych empirycznych. Przyrost wartości eksportu poszczególnych krajów charakteryzował bowiem zarówno okres poprzedzający integrację, jak i ten, który nastąpił tuż po nim. Natomiast wyznaczenie okresu, w którym wzrost ten był większy skłania jednoznacznie do wskazania lat 1999-2003. Tym samym, relatywnie lepsze odzwierciedlenie w danych empirycznych zdaje się mieć koncepcja endogeniczności kryteriów OOW, zgodnie z którą okres największych korzyści handlowych (tożsamy ze wzrostem wartości eksportu do pozostałych członków strefy euro z 1999 roku) następuje po przystąpieniu kraju do ugrupowania integracyjnego. Dalsza, bardziej szczegółowa analiza oparta została zatem na latach 1999-2013.

Rysunek 1. Eksport dóbr poszczególnych krajów do pozostałych członków strefy euro (wartość w mld US\$) w latach 1999-2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych UNCTADstat.

Znaczny wzrost wartości eksportu poszczególnych krajów nastąpił po roku 2002 i trwał nieprzerwanie aż do roku 2008. Załamanie trendu wzrostowego spowodowane było panującym wówczas kryzysem gospodarczym. Po roku 2009 sytuacja była dość zróżnicowana. Początkowo wartość eksportu większości krajów wyraźnie wzrosła. Pozytywne tendencje zostały jednak ponownie zabu-

⁸ Przed rokiem 1999 kraje oczywiście nie należały jeszcze do strefy euro. Powyższy zapis ma charakter jedynie uproszczeniowy.

rzony, tym razem na skutek kryzysu zadłużeniowego w strefie euro. Po roku 2011 nastąpił więc kolejny (nieco słabszy niż po roku 2008) spadek wartości eksportu poszczególnych krajów. W latach 2012-2013 wartość analizowanego wskaźnika można uznać za względnie stałą.

Tabela 2. Zmiany roczne wartości eksportu dóbr poszczególnych krajów w latach 1999-2013

	2000/ 1999	2001/ 2000	2002/ 2001	2003/ 2002	2004/ 2003	2005/ 2004	2006/ 2005	2007/ 2006	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012
Austria	1,02	1,04	1,08	1,22	1,23	1,06	1,13	1,12	1,07	0,77	1,10	1,14	0,90	1,07
Belgia	1,02	1,04	1,10	1,24	1,21	1,09	1,08	1,16	1,11	0,78	1,05	1,14	0,89	1,13
Finlandia	1,06	0,93	1,01	1,18	1,07	1,07	1,17	1,22	1,07	0,67	1,04	1,09	0,88	1,06
Francja	0,97	0,96	1,06	1,21	1,16	1,04	1,09	1,13	1,07	0,77	1,10	1,13	0,93	1,02
Niemcy	1,02	0,98	1,06	1,27	1,22	1,07	1,11	1,20	1,08	0,77	1,07	1,12	0,90	0,99
Irlandia	0,99	1,04	1,13	1,14	1,15	1,09	0,96	1,10	1,02	0,95	0,95	1,05	0,94	0,93
Włochy	0,97	1,00	1,02	1,19	1,17	1,05	1,11	1,18	1,03	0,75	1,10	1,15	0,92	1,01
Luksemburg	1,03	1,23	1,02	1,28	1,22	1,12	1,15	1,03	1,16	0,83	0,90	1,03	0,99	0,93
Holandia	0,98	1,02	1,00	1,22	1,33	1,12	1,15	1,16	1,18	0,78	1,15	1,16	0,96	1,01
Portugalia	0,99	1,00	1,06	1,24	1,12	1,05	1,09	1,21	1,05	0,78	1,11	1,19	0,92	1,07
Hiszpania	0,99	1,03	1,07	1,26	1,16	1,02	1,09	1,18	1,07	0,83	1,08	1,15	0,90	1,08
SUMA	11,03	11,26	11,62	13,45	13,03	11,78	12,12	12,70	11,90	8,67	11,64	12,36	10,13	11,31
						>1	1	<1						

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych UNCTADstat.

Przedstawione powyżej zmiany roczne wartości eksportu dóbr wskazują na nieprzerwany wzrost w okresie 2002-2008 dla wszystkich krajów członkowskich strefy euro z 1999 roku (wyjątek stanowi jedynie Holandia, która w latach 2002-2001 utrzymała wskaźnik wartości eksportu na niezmiennym poziomie). W okresie 1999-2013 mamy do czynienia z jeszcze jednym rokiem, w którym wszystkie kraje odnotowały wzrost wskaźnika. Jest to rok 2011. Jednakże należy pamiętać o kontekście gospodarczym, w którym ten wzrost miał miejsce (analizowany wskaźnik zmian rocznych ma charakter relatywny, a wzrost w latach 2011-2010 wynikał w dużej mierze ze względnie niskiej wartości referencyjnej, będącej z kolei skutkiem zawirowań gospodarczych z lat 2007-2008). Tabela bardzo wyraźnie wskazuje lata, w których wszystkie kraje odnotowały spadki wartości eksportu. Zgodnie z wcześniejszym wnioskowaniem są to lata 2009 oraz 2012. Spadki są oczywiście skutkami kryzysów. Wartości w ostatnim wierszu przedstawiają zsumowane zmiany roczne dla kolejnych lat. Największa wartość charakteryzuje zmianę pomiędzy rokiem 2003 i 2002 (13,45). Na drugim miejscu znajduje się przyrost w kolejnym wyszczególnionym przedziale, tj. pomiędzy rokiem 2004 i 2003 (13,03). Dość „kontrowersyjny” rok 2011 znajduje się pod tym względem dopiero na trzecim miejscu (wartość 12,36), co można uznać za dodatkowe potwierdzenie istotności wzrostów we wcześniejszych latach.

Za okres, w którym członkowie strefy euro z 1999 roku odnotowali największe korzyści z integracji (okres największych przyrostów wartości eksportu dóbr do pozostałych członków ugrupowania), uznane zostały lata 2002-2008, ze szczególnym naciskiem na rok 2003 i 2004, w których odnotowano łącznie (tj. dla wszystkich analizowanych krajów) największe przyrosty wskaźnika zmian rocznych wartości eksportu.

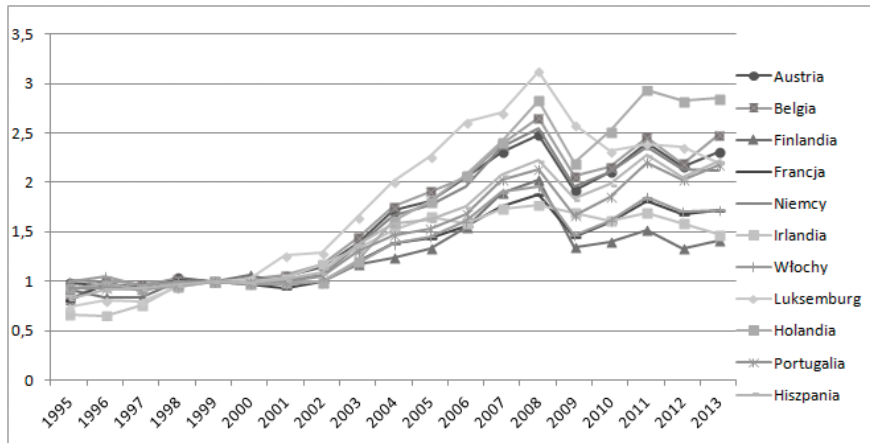
WSPÓLNA WALUTA A HANDEL POSZCZEGÓLNYCH KRAJÓW

Korzyści z przystąpienia do strefy euro powinny być rozważane z dwóch perspektyw: pojedynczego kraju oraz strefy euro jako całości. Celem kryteriów konwergencji jest zapewnienie, by przystąpienie do unii monetarnej było korzystne w obu tych aspektach.

Po przystąpieniu do strefy euro kraj zyskuje możliwość intensyfikacji wymiany handlowej. Przyjęcie wspólnej waluty gwarantuje transparentność cen i kosztów na wspólnym rynku towarów, usług, pracy i kapitału oraz stabilność kursu walutowego, co przyczynia się do rozwoju handlu dzięki m.in. korzyściom skali oraz bardziej efektywnej alokacji zasobów. Ponadto pozwala na uzyskanie stabilności monetarnej przy niskim poziomie inflacji i konwergencji długoterminowych stóp procentowych do poziomu charakteryzującego kraje, których polityka monetarna przed wprowadzeniem wspólnej waluty była najbardziej racjonalna [EBC, 2007].

Na rysunku poniżej przedstawiono zmiany wskaźnika eksportu krajów członkowskich przyjmując rok ich przystąpienia do strefy euro (1999) za bazy.

Rysunek 2. Eksport do krajów członkowskich strefy euro w latach 1999-2013 (1999=1)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych UNCTADstat.

Największe korzyści (rozumiane jako wzrost wskaźnika eksportu) po przyjęciu wspólnej waluty odnotowały kraje Beneluxu, zaś w najmniejszym stopniu zyskały Francja, Finlandia i Irlandia. Średni przyrost eksportu od chwili przystąpienia do strefy euro do roku 2013 dla badanych krajów wyniósł ok. 113%. Kraje charakteryzują się bardzo zbliżonym przebiegiem wahań poziomu eksportu w badanym okresie (1999-2013). Niewielkie odchylenia można zaobserwować w przypadku Luksemburga oraz Holandii. Z uwagi na kryzys gospodarczy, który dotknął wszystkie kraje, analiza została ograniczona do roku 2008. Po tym roku na wolumen eksportu zbyt duży wpływ miały inne czynniki – polityka danego kraju, czynniki społeczno-ekonomiczne, prawne i kulturowe⁹. Do roku 2008 eksport badanych krajów wzrósł średnio o 134,86%. Największy przyrost odnotował Luksemburg (212,59%), najniższego zaś doświadczyła Irlandia (76,63%).

⁹ Oczywistym jest, że do roku 2008 na eksport badanych krajów wpływ miały również inne czynniki, poza przystąpieniem do strefy euro. Niemożliwym jest jednak jednoznaczne rozróżnienie, jaka część wpływu związana jest z akcesją do unii monetarnej. Na potrzeby analizy wpływ innych czynników został pominięty.

Przyrostowi eksportu w strefie euro towarzyszył wzrost obrotów handlowych z resztą świata, a między rozkładem wahań eksportu do pozostałych członków ugrupowania a eksportem do całego świata dostrzegalne jest duże podobieństwo. Co więcej, według obliczeń dla badanych krajów eksport do reszty świata był znacznie wyższy (przyrost eksportu o ok. 135,86% w latach 1999-2008 w przypadku strefy euro, przy przyroście o ok. 149,87% w przypadku eksportu do świata). Największe przyrosty eksportu w stosunku do świata w latach 1999-2008 odnotowały: Luksemburg (234,82%), Holandia (191,57%), Austria (190,57%), najniższy zaś Irlandia (78,46%).

W literaturze znaleźć można różne interpretacje powyższych informacji. Entuzjaści strefy euro twierdzą, że wzrost obrotów handlowych z resztą świata świadczy o dużej otwartości gospodarki strefy euro. Sceptycy podkreślają, że państwa członkowskie unii walutowej, choć osiągnęły znaczące wyniki rozwoju wymiany międzynarodowej, były o wiele mniej efektywne niż pozostałe kraje. Coroczny wzrost eksportu i importu stale plasował się o kilka punktów procentowych poniżej średniej światowej [Baza danych IMF].

Widoczna jest silna korelacja między zmianami eksportu do strefy euro oraz eksportu światowego. Wydaje się, że rozwój wymiany międzynarodowej warunkowany był przede wszystkim przez bardziej trwałe wzrost gospodarczy i światową koniunkturę, a nie wprowadzenie strefy euro [Lachowicz, 2008].

Wybór waluty fakturowania międzynarodowych transakcji handlowych determinowany jest przez wiele różnych czynników, zależnych często od indywidualnych preferencji danego kraju [NBP, 2011]. Najczęściej wymienianymi w literaturze przedmiotu determinantami waluty fakturowania są:

- stabilność makroekonomiczna i stabilność kursu walutowego,
- rozwój rynków finansowych,
- siła przetargowa producentów i konkurencja między nimi,
- stopień rozwoju gospodarczego i konkurencyjność kraju,
- lokalne strefy walutowe, ugrupowania integracyjne,
- homogeniczność dóbr,
- efekt sieci.

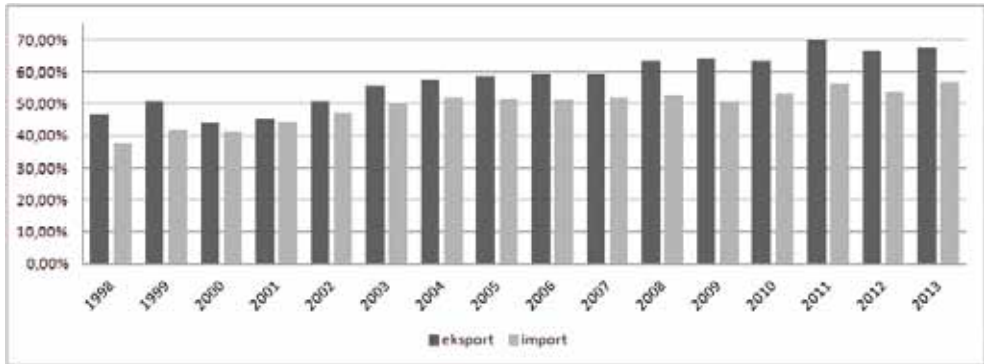
Na świecie wyraźnie dostrzegalne jest zróżnicowanie waluty na fakturze w zależności od regionu geograficznego. Podczas gdy w Europie walutą dominującą staje się euro, w krajach azjatyckich i Afryce wciąż pierwszorzędną rolę odgrywa dolar. W Indonezji, Pakistanie, Tajlandii czy Algierii jest on walutą dominującą, zastosowaną na ok. 90% faktur.

Rola euro w fakturowaniu i rozliczaniu sprzedaży i zakupów międzynarodowych krajów strefy euro systematycznie rośnie. Obecnie plasuje się na poziomie ponad 65% w przypadku eksportu i ponad 50% w przypadku importu, podczas gdy w 2000 roku było to nieco ponad 40% zarówno w przypadku eksportu, jak i importu [Baza danych ECB].

Euro odgrywa ważną rolę w fakturowaniu handlu również z krajami trzecimi, dzięki obniżeniu kosztów transakcyjnych i ryzyka kursowego. Dla eksporterów spoza ugrupowania unia walutowa stała się jednym rynkiem sprzedaży, gdzie płatności mogą być dokonywane w jednej walucie. Co więcej, importerzy z krajów trzecich mogą z większą łatwością porównywać ceny oferowanych produktów ze strefy euro [Mroczek, 2008]. Według danych Europejskiego Banku Centralnego udział euro w eksporcie dóbr z Czech lub Chorwacji w 2013 przekroczył poziom 80%, import zaś ukształtował się na poziomie ok. 70%. W eksporcie i imporcie usług rozliczonych w euro przodują Czechy i Bułgaria (ok. 75%). Najniższy wolumen handlu fakturowanego w euro zarówno po stronie eksportu, jak i importu charakteryzuje Szwecję.

Udział euro w fakturowaniu transakcji między krajami unii monetarnej, jak i między krajami członkowskimi a krajami trzecimi wzrasta. W krajach europejskich dolar stopniowo wypierany jest przez euro.

Rysunek 3. Średni procentowy udział euro w eksporcie i imporcie towarów dla krajów przynależących do strefy euro (lata 1998-2013)¹⁰



Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych EBC oraz danych z artykułu *The Euro as invoicing currency in international trade* [Kamps, 2006]¹¹.

Na poziomie poszczególnych krajów zakres wykorzystania euro do rozliczeń międzynarodowych jest bardzo zróżnicowany. Wnikliwa analiza geograficzna i rodzajowa handlu kilku krajów kontraktujących (Niemiec, Belgii, Francji i Włoch) pozwoliła na wskazanie źródeł niejednorodności użycia euro jako waluty fakturowania i rozliczania transakcji [Baza danych OEC].

Handel produktami zróżnicowanymi, innowacyjnymi i zaawansowanymi technologicznie zwykle odbywa się w euro, podczas gdy obrót surowcami i produktami na nich opartymi częściej rozliczany jest w dolarach.

Profil partnerów handlowych jest równie ważny. Kraje sąsiadujące z potężnymi centrami gospodarczymi, posiadającymi waluty o statusie międzynarodowym, często wybierają waluty państw sąsiednich do fakturowania transakcji. Ponadto państwa członkowskie unii monetarnej, prowadzące handel głównie z krajami europejskimi, częściej wybierają wspólną walutę. Te zaś, które w znacznym stopniu handlują z krajami azjatyckimi, Ameryką, Afryką w istotnej części stosują do rozliczania dolary i waluty inne niż euro [NBP, 2011].

PODSUMOWANIE

W literaturze znaleźć można wiele przykładów dodatniego wpływu integracji walutowej na handel. Wśród niepodważalnych zalet wprowadzenia wspólnej waluty najczęściej wymieniane są: redukcja ryzyka kursowego w obrębie ugrupowania integracyjnego, obniżenie kosztów transakcyjnych oraz zwiększenie przejrzystości i porównywalności cen w wymiarze międzynarodowym.

Przeprowadzone przez nas analizy potwierdziły słuszność przyjętej w pracy hipotezy. Pierwsi członkowie strefy euro rzeczywiście odnotowali korzyści z przyjęcia wspólnej waluty, a ich intensyfikacja miała miejsce w pierwszych latach integracji. Podstawą teoretyczną tego zjawiska jest teza o endogeniczności kryteriów optymalnych obszarów walutowych. Proces integracji walutowej staje się bodźcem stymulującym integrujące się kraje do zwiększenia wzajemnej wymiany handlowej. Dalsze analizy pozwoliły na wskazanie roku 2003 jako tego, w którym odnotowano najwyższe przy-

¹⁰ Dane sprzed 1999 dotyczą nadrzędnej, obowiązującej waluty krajowej.

¹¹ W artykule dostępne były dane do roku 2004 (włącznie). Dla kolejnych lat zastosowano tożsamy sposób obliczeń jak w artykule.

rosty wartości eksportu dóbr. Co więcej, analizy potwierdziły trwały charakter wzrostu wskaźnika zmian rocznych wartości eksportu dóbr w latach 2002-2008.

Do roku 2008 eksport pierwszych członków strefy euro w obrębie ugrupowania wzrósł średnio o 134,86% względem roku 1999. Największy przyrost odnotował Luksemburg, najniższego zaś doświadczyła Irlandia. Przyrostowi eksportu w strefie euro towarzyszył znaczny wzrost obrotów handlowych z resztą świata. Najintensywniejszy był on w przypadku Luksemburga, Holandii i Austrii, najniższy zaś dla Irlandii. Bardzo silna korelacja między zmianami eksportu do strefy euro oraz eksportu światowego napawa wątpliwościami, czy rozwój wymiany międzynarodowej rzeczywiście warunkowany był przede wszystkim wprowadzeniem strefy euro, czy jednak bardziej trwałym wzrostem gospodarczym i światową koniunkturą.

Przystąpienie do strefy euro miało wpływ również na wybór waluty fakturowania. Obecnie udział euro w fakturowaniu i rozliczaniu sprzedaży i zakupów międzynarodowych krajów strefy euro wynosi około 65% w przypadku eksportu i ponad 50% w przypadku importu, podczas gdy w 2000 roku było to nieco ponad 40% zarówno w przypadku eksportu, jak i importu. Wzrósł także stopień wykorzystania euro w transakcjach między krajami członkowskimi strefy euro a krajami trzecimi.

O wyborze waluty fakturowania decyduje w dużej mierze struktura geograficzna i towarowa poszczególnych krajów. Silne gospodarki, posiadające waluty o statusie międzynarodowym, często narzucają jej użycie swoim kontrahentom. Pośród krajów europejskich podstawową walutą fakturowania staje się euro, zaś handel z krajami azjatyckimi, Ameryką, Afryką nadal w istotnej części rozliczany jest w dolarze. Handel dotyczący produktów zróżnicowanych, innowacyjnych i zaawansowanych technologicznie zwykle odbywa się w euro, a do obrotu surowcami i produktami na nich opartymi częściej stosowany jest dolar.

Łukasz Augustowski¹

EURO W OCZACH POLSKIEJ MŁODZIEŻY

STRESZCZENIE

Większość społeczeństwa polskiego jest przeciwna wprowadzeniu euro. Choć wspólna waluta jest podstawą dla funkcjonowania jednolitego rynku, zwiększenia wymiany handlowej i poprawy dobrobytu społeczeństwa, to stale budzi obawy. Przyjęcie euro oznacza możliwe pozytywne, jak i negatywne konsekwencje, które mogą czekać polską gospodarkę. Spełnienie kryteriów z Maastricht może spowodować ograniczenie potencjalnych kosztów z tytułu przyjęcia wspólnej waluty. Warto jednak znać zarówno pozytywne, jak i negatywne aspekty wprowadzenia europejskiego pieniądza. Dzięki temu społeczeństwo będzie mogło podjąć świadomą decyzję w oparciu o argumenty ekonomiczne. Istotną rolę odgrywa tu edukacja ekonomiczna, której zadaniem jest przekazanie młodym ludziom fachowej wiedzy w zakresie unii monetarnej. Autor sprawdził stan wiedzy ekonomicznej młodzieży szkolnej oraz przedstawił ogólne wyniki z przeprowadzonych badań.

WPROWADZENIE

W Polsce w 2014 roku zaledwie 32% badanych deklaruje się za przyjęciem euro. Przeciwnicy takiego zabiegu stanowią 55%, natomiast pozostali nie potrafią dokonać jednoznacznej oceny [Monitor opinii publicznej, 2014]. Już rok później przeciwnicy wprowadzenia euro stanowili 70% społeczeństwa [<http://tvn24bis.pl>, 2015]. Niskie poparcie społeczne dla wprowadzenia wspólnej waluty determinuje moment wprowadzenia kampanii informacyjnych wśród obywateli, co warunkuje wywoływanie przez nich presji na władze państwowe. W ostatnim okresie euro stało się jedynie narzędziem używanym w okresie przedwyborczym na stanowisko prezydenta, zaś po samych wyborach temat został rozwiązany.

¹ Mgr Łukasz Augustowski, Uniwersytet Zielonogórski, Wydział Ekonomii i Zarządzania. Promotor: dr Zbigniew Binek.

Od lat 90. XX wieku stale obserwuje się proces starzenia polskiego społeczeństwa [Szymańczak, 2012]. Jak zaznacza Sobolewska-Poniedziałek, taki stan rzeczy przekłada się zarówno na problemy natury społecznej, jak i ekonomicznej [Sobolewska-Poniedziałek, 2014]. Zdaniem autora, to ludzie młodzi powinni decydować o dalszej ścieżce rozwojowej danego kraju. Drzemie w nich potencjał i ambicja, które często są tłumione przez podejścia konserwatywne osób starszych, zakorzenionych jeszcze w okresie wojny. Problem leży jednak u podstaw edukacji ekonomicznej wśród młodych ludzi. Dodatkowo jesteśmy społeczeństwem masowym, co jest cechą społeczeństwa nowoczesnego [Sztompka, 2012]. Podejmujemy tym samym działania masowe, co w dobie globalizacji staje się powszechne, lecz zdaniem autora może wywoływać także negatywne skutki. Ponadto media (jeśli już podejmują taką próbę) w sposób zdawkowy przybliżają obywatelom wiedzę o integracji monetarnej. Wszystkie te czynniki mogą determinować ocenę przeciętnego Polaka na temat przyjęcia euro.

Przeprowadzone badania wśród młodzieży szkolnej miały dla autora za cel ocenę opinii uczniów w zakresie wprowadzenia euro w Polsce. Przyjęta została więc hipoteza, że edukacja ekonomiczna w zakresie zagadnień strefy euro jest znikoma, co przekłada się na niewiedzę i postawę awersyjną wobec euro.

Autor zebrał główne z ekonomicznego punktu widzenia korzyści i koszty związane z wejściem Polski do strefy euro, a następnie przeprowadził badania ankietowe w czterech szkołach średnich zlokalizowanych na terenie Zielonej Góry. W dwóch z nich przeprowadził także zajęcia edukacyjne w celu przybliżenia młodzieży problematyki wspólnego pieniądza, a także blasków i cieni, jakie mogą się z nim wiązać. Po tych zajęciach przeprowadzono ponownie badania ankietowe i porównano obie opinie uczniów. Ogólne wyniki badania opisano w końcowej części artykułu.

EURO JAKO ZWIĘCZENIE PROCESU INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Wprowadzenie euro jako wspólnego pieniądza było naturalną konsekwencją procesu integracji zachodzącego w krajach Unii Europejskiej. Stanowiło ono swoiste ogniwo, które warunkowało istnienie jednolitego rynku wewnętrznego, w obrębie którego występowała swoboda przepływu osób, usług, towarów oraz kapitału. Dzięki istnieniu wspólnej waluty stało się możliwe zwiększenie wymiany handlowej wśród państw członkowskich ugrupowania. Uwagę należy zwrócić także na znaczny rozmiar rynku europejskiego, stanowiącego główny obszar obrotu euro. Jednolity rynek sprzyjał ponadto wzrostowi konkurencyjności europejskiej gospodarki wobec gospodarki amerykańskiej, która to posiada argument w postaci pieniądza światowego, jakim jest dolar. Oprócz głównych motywów ekonomicznych, posiadanie wspólnej waluty może stać się zabezpieczeniem politycznym danego państwa poprzez minimalizowanie ryzyka potencjalnych konfliktów zbrojnych [Ryszawska-Grzeszczak, 2005]. Można wskazywać więc na dualny charakter integracji monetarnej. Z jednej strony celem jest powiększanie dobrobytu społeczeństwa w krajach członkowskich ugrupowania, osiąganie korzyści ze współpracy ekonomicznej (np. poprzez zwiększenie intensywności wymiany handlowej i ograniczenie zachowań protekcyjnych), z drugiej zaś dostrzegany jest wzrost potencjału obronnego i znaczenia politycznego nie tylko danego państwa przystępującego do UGiW, ale także ugrupowania jako całości [Samecki, 2005]. Integracja walutowa w Europie jest procesem ciągłym. Nie jest więc wykluczone rozszerzenie politycznej współpracy państw członkowskich w ramach strefy euro, jak i jej zakresu przestrzennego [Kuziemska, 2014].

W świetle przytoczonych argumentów jednoznaczna powinna być odpowiedź na pytania, czy warto zrzeszać państwa europejskie w Unii Gospodarczej i Walutowej (UGiW). Sytuacja nie jest jednak na tyle oczywista i oprócz potencjalnych korzyści z tytułu integracji walutowej należy mieć na względzie również koszty takiego zabiegu. Jak podaje J. J. Michałek [2014], „w świetle teorii i badań empirycznych nie jest jednak jasne, czy coraz częściej powstające ugrupowania integracyjne sprzyjają globalizacji, czy też prowadzą do dezintegracji gospodarki światowej”.

O ile sama idea integracji może intuicyjnie wydawać się wzniosła i zasadna, o tyle państwa „aplikujące” do ugrupowań muszą spełniać określone warunki. Są to tak zwane kryteria konwergencji (zbieżności). Wszelkie szanse i zagrożenia wynikające z posiadania wspólnej waluty uzależnione są od stopnia konwergencji realnej. Ocenie podlega tutaj strukturalne podobieństwo gospodarki polskiej do strefy euro oraz podobieństwo przebiegu ich cykli koniunkturalnych [Monitor konwergencji realnej, 2013]. Takie porównanie wydaje się być zasadne ze względu na minimalizowanie występowania szoków asymetrycznych po wstąpieniu do strefy wspólnego pieniądza. W praktyce jednak o możliwości akcesji do strefy euro decydują kryteria konwergencji nominalnej. Zdaniem Tchorka kryteria nominalne stworzono, mając na względzie fakt, że zaufanie do pieniądza oraz stabilność finansów publicznych są fundamentem wzrostu gospodarczego oraz warunkiem prawidłowego funkcjonowania wspólnej waluty [Tchorek, 2014]. Jak zaznacza Binek, kryteria te muszą zostać spełnione przez dane państwo, by mogło ono wprowadzić u siebie wspólną walutę [Binek, 2013]. Zostały one zapisane w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w art. 140 [TUE] i odnoszą się do polityki pieniężnej (monetarnej) oraz fiskalnej.

W obszarze polityki pieniężnej do kryteriów zbieżności ekonomicznej zalicza się:

- inflacja, której wysokość nie może przekroczyć więcej niż o 1,5 p.p. średniej z trzech krajów członkowskich UE reprezentujących najbardziej stabilny poziom cen,
- stopy procentowe długookresowe nie mogą przekraczać więcej niż o 2 p.p. średniego poziomu trzech krajów członkowskich o najbardziej stabilnym poziomie cen,
- minimum dwuletnie uczestnictwo w mechanizmie kursowym ERM 2 bez możliwości dewaluacji kursu oraz występowania „poważnych napięć”.

W obszarze polityki fiskalnej do omawianych kryteriów zaliczono:

- wysokość deficytu budżetowego nieprzekraczającego 3% PKB,
- dług publiczny nieprzekraczający 60% PKB.

GŁÓWNE KORZYŚCI I KOSZTY WEJŚCIA DO STREFY EURO WIDZIANE OKIEM EKONOMISTY

Ekonomiczne kategorie korzyści i szans Polski w UGiW

Głównym motywem twórców integracji monetarnej było osiągnięcie korzyści ekonomicznych i politycznych. Możemy mówić zarówno o korzyściach bezpośrednich, jak i pośrednich. Bezpośrednie dotyczą okresu od razu po wejściu Polski do strefy euro oraz będą występowały przez czas pobytu Polski w tymże ugrupowaniu. Korzyści pośrednie z kolei postrzegane są w kategorii szans, jakie mogą wystąpić w perspektywie średnio- i długookresowej [Raport NBP, 2014]. Według autora najbardziej zauważalną wśród społeczeństwa bezpośrednią korzyścią posiadania wspólnego pieniądza jest zniwelowanie kosztów transakcyjnych, spowodowane eliminacją zabiegu wymiany waluty. Koszty te wynoszą około 2-5% wymiennej kwoty, co w skali mikro wydaje się wartością marginalną, zaś w skali makro są to kwoty miliardów złotych [Gajewski, 2014]. Dla polskich przedsiębiorców korzyścią odczuwalną od razu po przyjęciu euro będzie eliminacja kosztów transakcyjnych. Podmioty gospodarcze charakteryzują się awersją do ryzyka. Zmiany kursu przy transakcjach z odroczonym terminem płatności mogą sprawić, że kurs walutowy ulegnie zmianie i nie przyniesie pożądanego zysku. Oczywiście podmioty takie mogą wprawdzie zabezpieczać swoje transakcje, ale jest to związane z ponoszeniem dodatkowych kosztów. Ponadto posiadając wspólny pieniądz obsługiwany przez spore grono państw europejskich, dochodzi do zwiększenia przejrzystości cen. Konsumenci nie muszą więc tracić czasu na zbędne przeliczenia kursu, by porównać ceny dwóch jednakowych towarów w kraju i za granicą. Konsekwencją tego będzie także wzrost konkurencji. W przypadku stosowania cen wyrażonych w tym samym pieniądzu, łatwo identyfikować, gdzie do-

konywanie zakupów jest bardziej opłacalne. Racjonalni konsumenci, dokonując zakupów w miejscach relatywnie tańszych, wymuszają na droższych ośrodkach obniżenie ceny [Mankiw, Taylor, 2009]. Zaznaczyć należy, że rezygnacja z krajowej waluty na rzecz euro przyniesie korzyści w postaci wzrostu wiarygodności i stabilności makroekonomicznej. W gospodarce ogranicza się wówczas gwałtowne przepływy kapitału. Do tego „oddanie” prowadzenia polityki pieniężnej Europejskiemu Bankowi Centralnemu jako instytucji ponadnarodowej i niezależnej, powoduje wzrost wywołanej wcześniej wiarygodności makroekonomicznej. Jak wskazują przykłady Cypru, Malty czy Słowacji, po wejściu do strefy euro wzrosły oceny ryzyka kredytowego tych państw – tzw. ratingi. Kraje posiadające niską wiarygodność muszą tym samym utrzymywać wyższą stopę procentową będącą premią dla inwestorów za podjęcie ryzyka inwestycyjnego. Wszystkie powyżej wymienione korzyści zaliczają się do kategorii bezpośrednich. W kategoriach pośrednich (szans) zgodnie wymienia się integrację rynków finansowych, ogólny wzrost wymiany handlowej, wzrost inwestycji (w wyniku obniżenia stóp procentowych i ułatwieniu dostępu do kapitału), co sumarycznie przełoży się na wzrost PKB i dobrobytu [Gajewski, 2014].

Główne koszty ekonomiczne związane z przystąpieniem Polski do strefy euro

Wstępując do UGiW, należy mieć na względzie występowanie nie tylko korzyści z tego tytułu, ale także kosztów. Racjonalne oszacowanie bilansu „za i przeciw” powinno być głównym motywem podjęcia właściwej decyzji w dalszej integracji Polski z Europą. Bezdyskusyjnym kosztem, jaki będziemy musieli ponieść, wstępując do strefy euro, będzie utrata autonomicznej polityki pieniężnej (monetarnej) na rzecz Europejskiego Banku Centralnego. Głównym zagrożeniem jest tutaj możliwość występowania szoków asymetrycznych, na które nie będzie można oddziaływać poprzez interwencje rodzimego banku centralnego [Rogut, 2014]. Ryzyko niezależnej polityki monetarnej prowadzonej przez Europejski Bank Centralny może skutkować nieadekwatnością cykliczną i strukturalną dla potrzeb polskiej gospodarki. Nieadekwatność cykliczna, spowodowana rozbieżnością cykli koniunkturalnych Polski ze strefą euro spowodowałaby ryzyko niepożądanego oddziaływania „wspólnotowych” decyzji EBC, wykonywanych przy pomocy narzędzi polityki pieniężnej. Jest to podobny mechanizm, jaki występuje w przypadku dotknięcia wybranego kraju ugrupowania szokiem asymetrycznym [Raport NBP, 2014]. Nieadekwatność strukturalna dotyczy z kolei podobnego kształtowania się produkcji, popytu, eksportu oraz występowania wysokiej intensywności powiązań handlowych między krajami. Podobieństwo tychże struktur powoduje mniejsze ryzyko dotknięcia poszczególnych krajów szokiem asymetrycznym, przy czym należy podkreślić, że struktury gospodarcze w znacznym stopniu zależą od poziomu rozwoju gospodarczego w danym kraju. Do kolejnych kosztów przyjęcia euro należą utrata nominalnego kursu walutowego, przyjęcie nieodpowiedniego dla Polski kursu konwersji (niedowartościowanego lub przewartościowanego), zagrożenie związane z presją na spełnienie kryteriów konwergencji oraz wzrost cen [Rogut, 2014]. Zdaniem autora to właśnie obawa o wzrost cen budzi aktualnie największe obawy społeczeństwa przed przyjęciem wspólnego pieniądza. Ewentualny wzrost cen miałby być spowodowany zaokrągłaniem przeliczanych cen w górę przez nieuczciwych sprzedawców. Dodatkowo zawyżone ceny mogłyby się pojawić np. w formie podatków. Doświadczenia Estonii pokazują, że taki scenariusz wcale nie musi wystąpić. Estończycy wprowadzili rozwiązanie, na mocy którego przy przeliczaniu należności dotyczących finansów publicznych, kwoty (o ile istniała taka możliwość) miały zostać przeliczone na korzyść obywatela. Podobnie działo się w kwestii pomocy finansowej – przeliczano z korzyścią dla beneficjenta. Ponadto wprowadzono obowiązek podwójnego opisu cen, który zakładał, że przez okres sześciu miesięcy przed i po wejściu do strefy wspólnego pieniądza ceny będą wyrażone w walucie krajowej i w euro. Dotyczyło to także sektora publicznego, cały ten proces był kontrolowany przez Urząd Ochrony Konsumenta. Przygotowano także porozumienie na rzecz uczciwych cen.

WNIOSKI OGÓLNE Z BADAŃ WŚRÓD MŁODZIEŻY

Zdaniem autora każdy z osobna dokonuje oceny skali korzyści i kosztów przyjęcia euro według własnego uznania i przyjętych wag. By jednak było to możliwe i uzasadnione racjonalnymi argumentami, wymagany jest odpowiedni poziom wiedzy potencjalnego decydenta. Jak wspomniano na wstępie, media zdaniem autora nie przekazują społeczeństwu wyczerpującej wiedzy w tym zakresie. Skłoniło to autora do zbadania, jak z tym zagadnieniem radzi sobie edukacja szkolna. Przeprowadził on w tym celu badania ankietowe w szkołach średnich na terenie Zielonej Góry na próbie 60 uczniów.

Wstępne wyniki badań pokazywały, że znaczna część ankietowanych ma w swoim planie zajęć przedmioty ekonomiczne. Co więcej, niemal taka sama ilość uczniów uważała te zajęcia za ciekawe, choć wszyscy badani wskazywali określone metody ich uatrakcyjnienia. 48% badanych zadeklarowało, że poruszana była tematyka euro, z czego zaledwie osiem osób potwierdziło, że często przywołuje się ten temat na zajęciach. Pozostali w 52% wskazywali, iż takie zajęcia w ogóle nie były prowadzone. Uczniowie w większości (53%) dopatrywali się szkód z wprowadzenia euro w Polsce, a 28% badanych nie potrafiło podjąć jednoznacznej oceny. Badania ujawniły, że w oczach badanych to właśnie konsumenci, jako finalnie odbiorcy dóbr i usług, będą grupą, która poniesie największe straty wynikające z zamiany waluty. Uznali oni, że główne korzyści odniosą przedsiębiorstwa handlujące z zagranicą, dzięki uwolnieniu się od ryzyka kursowego, Unia Europejska jako całość, a także politycy. Badani w 51%, mając możliwość podjęcia wiążącej decyzji o wprowadzeniu euro w Polsce, zanegowaliby takie działanie. Około 7% ankietowanych nie określiło swojego zdania w tym zakresie. Dając uczniom możliwość wskazania potencjalnego wachlarza czasu do wprowadzenia euro, 37% wskazało, że powinno to nastąpić możliwie jak najpóźniej. Co czwarty uczeń wskazywał na okres od 5 do 10 lat, natomiast co dziesiąty na przedział w ciągu najbliższych 3-5 lat. Osoby uważające, że zamiana złotych na euro powinna nastąpić jak najszybciej stanowiły 22%. Czterech badanych zgodnie uznało, że taki zabieg nigdy nie powinien nastąpić. Ankietowani w 70% są zdania, że euro w Polsce doprowadzi do wzrostu cen, zaś 8% uważa, iż mogą one ulec obniżce. Również 8% badanych jest zdania, że ceny nie zmienią się. Reszta osób nie potrafiła wskazać odpowiedzi na to pytanie. Wyniki tej części badania wieńczy fakt, że zaledwie co czwarty badany wie, ile krajów liczy strefa euro po 2015 roku oraz co piąty poprawnie wskazał Litwę jako ostatni kraj wcielony do unii monetarnej.

W dwóch placówkach po dokonaniu badania autor przeprowadził zajęcia dydaktyczne z problematyki wspólnego pieniądza, a następnie dokonał ponownego badania opinii wśród tych samych badanych osób. Zmiany poglądów badanych uczniów przedstawiono w tabeli 1.

Analiza powyższych danych obrazuje, że wzrost wiedzy ekonomicznej przekłada się na zmniejszenie postawy awersyjnej młodzieży wobec euro. Zanotowano znaczny spadek obaw uczniów w związku ze zmianą waluty, a także więcej osób początkowo nie potrafiących wyrazić swojego zdania, zajęło konkretne stanowisko. Co więcej, ci sami badani wskazywali na pozytywną zależność między wprowadzeniem euro a osiągnięciem korzyści dla Polski. Podobnie i w tym przypadku edukacja dała osobom zachowawczym i niezdecydowanym argumenty do podjęcia określonej decyzji. Zdaniem autora było to przyczyną wzrostu o 42 p.p. chęci młodzieży do wprowadzenia euro jak najszybciej. Dłuższe perspektywy czasowe w oczach uczniów, wraz z wydłużaniem czasu oczekiwania na wejście do strefy euro, notowały coraz większe spadki (od -7 p.p. do -20 p.p.). Nieznaczna grupa nadal jednak jest przekonana, że taka zmiana nie powinna w ogóle nastąpić. Pojedyncze zajęcia nie spowodowały jednak obniżenia strachu młodego pokolenia przed wzrostem cen, jaki ich zdaniem euro ma spowodować, choć zwiększył się odsetek młodzieży uważającej, że ceny mogą pozostać bez zmian. Badani podczas zajęć zdobyli ponadto podstawową wiedzę dotyczącą krajów strefy euro.

Tabela 1. Wpływ wiedzy ekonomicznej na postawy młodzieży wobec euro

Kryterium/wariant opinii	Przed zajęciami	Po zajęciach	Wzrost/spadek (w p.p.)
Wprowadzenie euro			
Deklarowana obawa	43%	17%	(-) 26%
Brak deklarowanej obawy	40%	70%	(+) 30%
Brak zdania	17%	13%	(-) 4%
Skutki zmiany waluty na euro			
Przewaga szkód	40%	23%	(-) 17%
Przewaga korzyści	23%	60%	(+) 37%
Brak zdania	37%	17%	(-) 20%
Decyzja o wprowadzeniu euro			
Pozytywna	43%	53%	(+) 10%
Negatywna	50%	27%	(-) 23%
Brak zdania	7%	17%	(+) 10%
Czas wprowadzenia euro do obiegu			
Możliwie jak najszybciej	17%	59%	(+) 42%
W okresie 3-5 lat	17%	10%	(-) 7%
W okresie 5-10 lat	37%	21%	(-) 16%
Możliwie jak najpóźniej	23%	3%	(-) 20%
Nigdy*	7%	7%	Bez zmian
Zmiana cen po wprowadzeniu euro			
Wzrost	67%	67%	Bez zmian
Brak zmiany	3%	20%	(+) 17%
Spadek	10%	0%	(-) 10%

* Takiej odpowiedzi udzielali ankietowani w miejscu, gdzie była możliwość podania własnej propozycji daty wprowadzenia euro.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Po zestawieniu wyników badań sprzed i po odbyciu przez uczniów zajęć edukacyjnych z problematyki wspólnego pieniądza wysunięto kilka ogólnych wniosków:

1. Badania jasno pokazały, że zmniejszyła się liczba osób obawiających się wprowadzenia euro, a także większa liczba badanych dostrzegła potencjalne korzyści z tego tytułu.

2. Większy odsetek badanych deklarował, że gdyby decyzja o wprowadzeniu wspólnej waluty zależała wyłącznie od ankietowanego, to dokonałby takiej operacji możliwie jak najszybciej. Respondenci w dalszym ciągu obawiają się możliwego wzrostu cen, który może nastąpić po zamianie waluty. Należy jednak zaznaczyć, że przy pomocy odpowiednich instrumentów (np. administracyjno-prawnych) można by tego uniknąć.

3. Przeprowadzone zajęcia zwiększyły podstawowe informacje badanych o strefie euro.

Przykład analizy pytania porównawczego dwóch szkół sprzed i po odbyciu zajęć edukacyjnych ukazuje tabela 2.

Dokonując zestawień ilościowych odpowiedzi, jakich udzielali ankietowani uczniowie, można było zauważyć, jak zajęcia edukacyjne wpływały na poglądy młodzieży. Na podstawie tylko powyższej analizy porównawczej widać, że znacznie więcej młodych ludzi dostrzegło potencjalne korzyści z przystąpienia Polski do strefy euro.

Tabela 2. Przykład pytania badawczego

Czy według Pani/Pana wprowadzenie euro w Polsce przyniesie więcej szkód czy korzyści?	Szkoła 1 przed zajęciami edukacyjnymi	Szkoła 2 przed zajęciami edukacyjnymi	Suma odpowiedzi	Szkoła 1 po zajęciach edukacyjnych	Szkoła 2 po zajęciach edukacyjnych	Suma odpowiedzi
A. Zdecydowanie szkód	1	2	3	0	2	2
B. Raczej szkód	5	4	9	3	2	5
C. Raczej korzyści	4	1	5	9	4	13
D. Zdecydowanie korzyści	1	1	2	2	3	5
E. Nie wiem, nie mam zdania	4	7	11	1	4	5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

PODSUMOWANIE

W Polsce, mimo nieznacznego wzrostu poparcia dla wprowadzenia euro, nadal znaczną część społeczeństwa stanowią jego przeciwnicy. Według danych Centrum Badań Opinii Publicznej z maja 2015 roku była to rekordowa grupa licząca 70% obywateli [<http://tvn24bis.pl>, 2015]. Przyczyn tego zjawiska można upatrywać w kwestiach społecznych, braku odpowiedniej kampanii informacyjnej oraz odsyłaniem tego tematu na boczny tor przez media. Znaczną rolę odgrywa także edukacja ekonomiczna polskiego społeczeństwa.

Przystąpienie Polski do strefy euro będzie wiązało się ze spełnieniem kryteriów konwergencji nominalnej, wśród których Polska nie wypełnia kryterium fiskalnego oraz kursowego. Mimo że formalnie kryteria nominalne decydują o faktycznym przystąpieniu kraju do euro ugrupowania, to istotne są również kryteria zbieżności realnej.

Znajomość bilansu korzyści i kosztów, jakie spotkają Polskę w związku z przyjęciem euro, powinna być elementarnym zakresem wiedzy obywateli chcących zająć racjonalne stanowisko w tym zakresie. Edukacja ekonomiczna młodzieży powinna więc przekazywać uczniom fachową wiedzę, tym bardziej, że temat euro nie jest abstrakcją teoretyczną, ale faktycznym, namacalnym zjawiskiem, które może czekać nasz kraj na przestrzeni lat. Stąd w interesie szkolnictwa jest informowanie młodzieży w sposób możliwie klarowny o warunkach i następstwach przyjęcia euro przez Polskę.

Finalnie autor uznał zasadność hipotezy postawionej na wstępie, mówiącej, że edukacja ekonomiczna w zakresie zagadnień strefy euro jest znikoma, co przekłada się na niewiedzę i postawę awersyjną wobec euro. Należy jednak zauważyć, że zajęcia edukacyjne dotyczące problematyki strefy euro mogą przeciwdziałać tego typu niepożądanym zjawiskom. Badania autora udowodniły, iż niechęć społeczeństwa do wprowadzenia wspólnego pieniądza wynika z ich niewiedzy, co być może przekłada się na lęk przed nieznanym.

Oprócz nauki w ramach standardowych lekcji przedsiębiorczości w szkołach, dobrym rozwiązaniem mogłyby być warsztaty edukacyjne z autorytetami naukowymi oraz wprowadzane elementy związane z integracją walutową w Europie na różnych szczeblach nauki (np. już w gimnazjum).

Zdaniem autora ludzie młodzi mają spory potencjał, który jedynie należy w nich rozwinąć, dając im odpowiednie „narzędzia” do rozwoju. Rozwój młodzieży i kierunki ich działań według autora będą warunkowały przyszły rozwój państwa polskiego.

Iwona Polakowska¹
Janusz Polakowski²

KONSEKWENCJE INTEGRACJI GOSPODARCZEJ DLA POLSKIEGO SYSTEMU BANKOWEGO

STRESZCZENIE

Po przemianach ustrojowych w 1989 r. polski system bankowy przeszedł bardzo dużą transformację. Nastąpiło przekształcenie systemu monobankowego w znacznie bardziej rozbudowany wolnorynkowy. Wraz z postępami w reformowaniu gospodarki zmieniały się przepisy regulujące funkcjonowanie sektora bankowego w Polsce. Wiele z tych zmian wynikało z realizacji zobowiązań międzynarodowych państwa polskiego wobec OECD i Wspólnoty Europejskiej. Nie bez znaczenia dla bankowości w Polsce było również wprowadzenie euro. Mimo że w chwili obecnej nasz kraj nie jest uczestnikiem unii walutowej, jako członek Unii Europejskiej i państwo z derogacją poprzez jednolity rynek finansowy jest silnie powiązany z sektorem bankowym krajów strefy euro.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie, jakie konsekwencje dla polskiego systemu bankowego miała integracja gospodarcza. Przystępując do Unii Europejskiej, Polska stała się bowiem uczestnikiem jednolitego rynku finansowego, co miało i nadal ma wpływ na działalność banków na rodzimym rynku. Polski sektor bankowy musiał dostosować się do realizacji podstawowych swobód gospodarczych Unii Europejskiej. W wyniku fuzji i przejęć struktura własnościowa banków bardzo się zmieniła. Mimo trwającego kryzysu na rynkach finansowych, polski sektor bankowy jest w bardzo dobrej kondycji i nadal pozostaje atrakcyjny dla zagranicznych inwestorów.

¹ Mgr Iwona Polakowska, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu. Promotor: dr Monika Wyrzykowska-Antkiewicz.

² Mgr Janusz Polakowski, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu. Promotor: dr Monika Wyrzykowska-Antkiewicz.

WPROWADZENIE

Podpisanie przez Polskę umowy stowarzyszeniowej ze Wspólnotami Europejskimi oznaczało, że sektor bankowy w Polsce musiał dostosować się do standardów europejskich i zacząć funkcjonować według zasad przyjętych we wszystkich krajach członkowskich. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie konsekwencji integracji gospodarczej dla polskiego systemu bankowego. W związku z tym, że z chwilą przystąpienia do Unii Europejskiej Polska stała się jednym z uczestników jednolitego rynku finansowego, omówione zostały zasady funkcjonowania jednolitego rynku finansowego oraz znaczenie swobód gospodarczych w Unii. Pokazano zmiany, jakie zaszły w bankowości centralnej po wprowadzeniu wspólnej waluty oraz przyczyny zawiązania unii bankowej.

W ostatniej części przedstawiono przekształcenia polskiego systemu bankowego oraz wpływ, jaki na krajową bankowość miało pojawienie się na rynku kapitału zagranicznego i bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Na przykładzie fuzji i przejęć zobrazowano zmiany zachodzące w rynku bankowym w Polsce.

W zakończeniu zawarto wnioski z przeprowadzonej analizy.

INTEGRACJA RYNKÓW FINANSOWYCH W UNII EUROPEJSKIEJ

Jednolity rynek wewnętrzny stanowi najbardziej zaawansowaną formę integracji gospodarczej państw [Kowalski, Tochorek, 2014]. Jedną z jego części jest jednolity rynek finansowy, którego istota sprowadza się do swobody działania instytucji finansowych (banków, towarzystw ubezpieczeniowych i innych organów finansowych) ze wszystkich krajów członkowskich UE [Oręziak, 2004].

Proces tworzenia jednolitego rynku finansowego został oparty na trzech podstawowych zasadach [Niczyporuk, Talecka, 2003]:

- zapewnieniu minimalnej harmonizacji na szczeblu Unii podstawowych wymagań dotyczących instytucji finansowych (osadzenie jej na minimalnych standardach regulacyjnych, które dotyczą najważniejszych przepisów podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe oraz zobowiązanie państw członkowskich do wprowadzenia do swojego ustawodawstwa regulacji odpowiadającym tym wymogom);
- wzajemnym uznawaniu przepisów narodowych poprzez kraje członkowskie (obok harmonizacji ważna jest też integracja, czyli honorowanie regulacji prawnych obowiązujących w poszczególnych państwach członkowskich [Jurkowska-Zeidler, 2008]);
- sprawowaniu nadzoru nad instytucją finansową poprzez władze kraju jej siedziby, czyli zasada jednolitej licencji i nadzoru kraju macierzystego, zgodnie z którą instytucja finansowa, która otrzymała pozwolenie na prowadzenie działalności bankowej w jednym kraju członkowskim, może tę działalność prowadzić także w pozostałych krajach członkowskich, bez potrzeby ubiegania się o jakiegokolwiek zezwolenie w kraju goszczącym [*Zasady funkcjonowania...*].

Funkcjonowanie jednolitego rynku finansowego UE opiera się na realizowaniu trzech kluczowych swobód [Oręziak, Pietrzak, 2001]:

- swobody świadczenia usług,
- swobody osiedlania się,
- swobody przepływu kapitału.

Swoboda świadczenia usług oznacza prawo do świadczenia usług przez podmioty, które mają swoją siedzibę w jednym z państw członkowskich na rzecz podmiotów z innych krajów Unii Europejskiej, bez potrzeby posiadania na ich terytorium jakiegokolwiek zinstytucjonalizowanej formy. Na rynku finansowym jest ona realizowana poprzez zasadę jednolitej licencji [Niczyporuk, Talecka, 2003].

Patrząc na swobodę osiedlania się od strony instytucji finansowych, oznacza ona prawo do podejmowania oraz prowadzenia działalności w formie przedstawicielstw, filii, agencji, a także oddziałów na terenie innych krajów członkowskich na zasadach określonych przez ustawodawstwo tych krajów, w stosunku do ich własnych obywateli.

Istotne znaczenie dla powstania jednolitego rynku finansowego miało również zapewnienie swobodnego przepływu kapitałów między krajami członkowskimi. Trudno sobie bowiem wyobrazić, by instytucje finansowe, zwłaszcza banki, mogły swobodnie funkcjonować na całym obszarze Unii, gdyby ograniczały je bariery w realizacji płatności.

Instytucja finansowa może świadczyć swoje usługi w kraju goszczącym, korzystając ze swobody osiedlania się (np. poprzez filie lub oddziały), jak również ze swobody świadczenia usług. W obu wypadkach istotne jest to, że podlega ona nadzorowi ze strony organów kontrolnych kraju macierzystego [*Zasady funkcjonowania...*].

BANKOWOŚĆ W UNII EUROPEJSKIEJ

W chwili podjęcia w grudniu 1991 r. przez zwierzchników rządów i państw Unii Europejskiej w Maastricht decyzji o utworzeniu unii walutowej i przyjęciu wspólnej waluty, banki rozpoczęły zakrojone na szeroką skalę prace przygotowujące je do funkcjonowania w nowych realiach. Długi proces integracji bankowości związany był z tym, że systemy bankowe poszczególnych krajów członkowskich wywodziły się z odmiennych kultur. Dopiero wprowadzenie euro zwiększyło nacisk na zharmonizowanie systemów finansowych, a także na poprawę konkurencyjności [*System bankowy*, 2000]. Pociągnęło też za sobą konieczność współpracy banków centralnych krajów członkowskich. Niezbędne stało się powołanie nowej instytucji, która w skali ponadnarodowej pełniłaby funkcje przypisywane bankowi centralnemu. Zgodnie z traktatem z Maastricht, rolę tę powierzono Europejskiemu Systemowi Banków Centralnych (ESBC), w skład którego weszły jednostka centralna – Europejski Bank Centralny (EBC) – oraz współpracujące z nią banki centralne wszystkich krajów członkowskich UE [*Pytanie o euro...*].

EBC został powołany jako wyspecjalizowany, niezależny organ do prowadzenia polityki pieniężnej w strefie euro. W tym celu uzyskał osobowość prawną oraz własne organy i uprawnienia decyzyjne [Europejski Bank Centralny].

ESBC jest systemem, w którego skład wchodzi oprócz banku centralnego strefy euro wszystkie banki centralne państw członkowskich UE, w tym również Narodowy Bank Polski. Zgodnie z Traktatem o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, głównym celem ESBC jest utrzymanie stabilności cen, wspieranie polityki gospodarczej UE [*Pytanie o euro...*].

W związku z tym, że w momencie tworzenia unii walutowej nie wszystkie kraje członkowskie UE spełniały warunki przyjęcia jednej waluty, powstała potrzeba wyodrębnienia z ESBC grona, które będzie odpowiedzialne za wspólną politykę pieniężną. Tak powstał Eurosystem, w skład którego weszły tylko banki centralne krajów, które przyjęły wspólną walutę [ESBC].

W wyniku kryzysu finansowego pojawiły się szczególne zagrożenia dla stabilności finansowej w strefie euro i w całej UE. W związku z tym konieczne było pogłębienie integracji w celu konsolidacji podstaw sektora bankowego oraz przywrócenia zaufania do euro. Dlatego utworzono tzw. unię bankową [*Zrozumieć politykę...*]. Jej celem jest ujednoczenie odpowiedzialności za nadzór, restrukturyzację i uporządkowaną likwidację banków [*Unia bankowa*]. Uczestnikami unii bankowej są obligatoryjnie wszystkie państwa członkowskie należące do strefy euro.

ZMIANY W POLSKIM PRAWIE BANKOWYM

W Polsce od 1 stycznia 1998 roku obowiązują nowe ustawy:

- pierwszą jest Ustawa z 29 sierpnia 1997 roku o Narodowym Banku Polskim – gwarantuje ona niezależność NBP jako banku centralnego poprzez zapis, że głównym celem jego działalności jest utrzymanie stabilności cen,
- drugą – Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe – daje podstawy do stabilnego funkcjonowania systemu bankowego, między innymi poprzez określenie zasad prowadzenia działalności bankowej, tworzenia i organizacji banków, oddziałów i instytucji kredytowych oraz norm sprawowania nadzoru bankowego.

Generalnie oba dokumenty są zgodne z wymogami Unii Europejskiej, jednak zanim do tego doszło ustawa prawo bankowe kilkakrotnie była nowelizowana. Przykładowo nowelizacja z 2001 roku wprowadziła elementy, które były niezbędne do pełnego wdrożenia swobody świadczenia usług bankowych [Radziszewska, 2014].

Zmiany w polskim prawie bankowym wymusiło również wprowadzenie 1.01.2014 r. pakietu CRD IV/CRR, który reguluje zasady prowadzenia działalności bankowej oraz zasady wykonywania nadzoru ostrożnościowego nad tą działalnością [Radziszewska, 2014]. W związku z powyższym trwają obecnie prace nad nowelizacją ww ustawy. W czerwcu 2015 r. jej projekt został przyjęty przez Radę Ministrów.

PRZEKSZTAŁCENIA W POLSKIM SYSTEMIE BANKOWYM

Podpisanie w 1991 r. przez Polskę umowy stowarzyszeniowej ze Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi oznaczało, że polski system bankowy będzie musiał dostosować się do standardów europejskich i będzie to wymagać szeregu procesów legislacyjnych.

Od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, czyli do maja 2004 r., obowiązuje w naszym kraju zasada jednego paszportu bankowego. Instytucje, które otrzymały pozwolenie na prowadzenie działalności bankowej w jednym kraju członkowskim, mogą bez przeszkód rozszerzać swoją działalność poza granice kraju macierzystego, w tym także Polski. Wymogiem jest jedynie poinformowanie o tym nadzoru bankowego w kraju, w którym bank chce rozpocząć działalność, a czyni to za pośrednictwem nadzoru bankowego z kraju macierzystego [Cwynar, 2010].

W związku z powyższym w Polsce pojawiły się zarówno banki zagraniczne, jak i oddziały takich banków. Przykładem banków zagranicznych działających na terenie naszego kraju w postaci spółek akcyjnych ze 100-procentowym udziałem inwestora zagranicznego były między innymi Raiffeisen Bank Polska SA i DZ Bank Polska. Natomiast jako oddziały zagranicznych instytucji działały np. duński Jyske Bank A/S SA Oddział w Polsce i grecki Polbank EFG SA [Cwynar, 2010].

Sporo banków zagranicznych dokonało ekspansji na polski rynek, przejmując własność polskich banków w chwili ich prywatyzacji, odkupując od Skarbu Państwa większościowe pakiety akcji (np. przejęcie przez AIB akcji WBK). Inne zostały odkupione z rąk prywatnych (np. Lukas Bank przez Credit Agricole) [Cwynar, 2010].

ROLA BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W POLSKIM SEKTORZE BANKOWYM

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych przyczynił się przede wszystkim do technologicznego unowocześnienia polskiego sektora bankowego. Poprzez zapewnienie dopływu nowych technologii, wprowadzenie nowoczesnych metod zarządzania oraz stosowanie nowych modeli organizacyjnych banki o przewadze kapitału obcego zanotowały pozytywne zmiany w swoim wize-

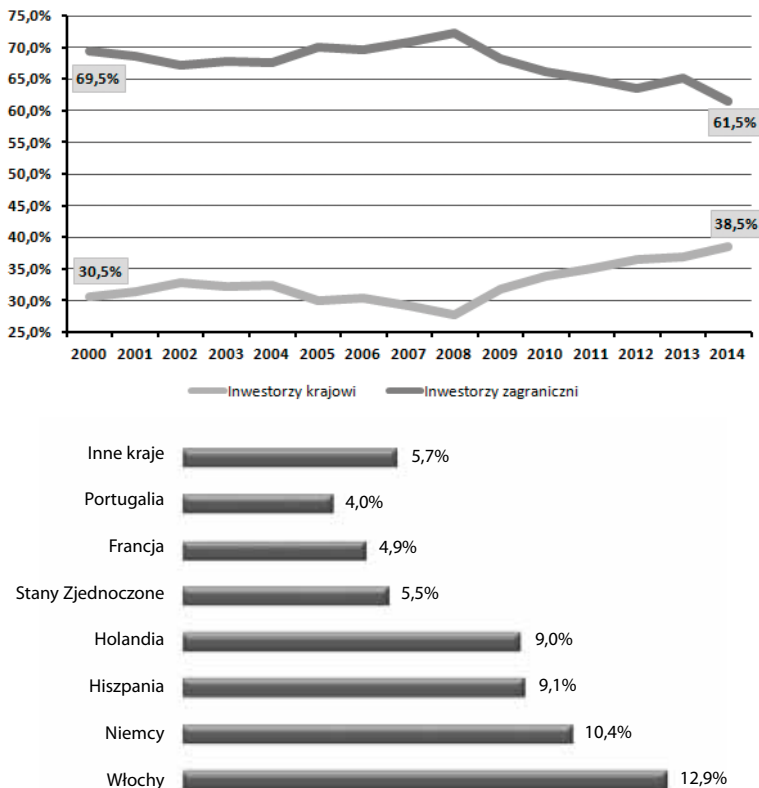
runku oraz wzrost efektywności i konkurencyjności w stosunku do krajowych, które były niedokapitalizowane [Szelańska].

Zainteresowanie inwestorów zagranicznych wchodzeniem na polski rynek usług bankowych uwarunkowany był polityką licencyjną i prywatyzacyjną polskich władz. W pierwszym okresie (lata 1990-1992) stworzono bardzo korzystne warunki dla zakładania banków zarówno krajowych, jak i tych z udziałem kapitału zagranicznego (np. wakacje podatkowe, możliwość transferu 15% zysków). Łagodne kryteria licencjonowania były skutkiem demonopolizacji krajowego sektora bankowego [Dąbrowska-Gruszczyńska, 2013].

Złamanie się kondycji finansowej większości banków i pogorszenie jakości portfeli kredytowych sprawiło, że w roku 1992 liberalna polityka licencyjna NBP zasadniczo się zmieniła. Bank centralny odmawiał wydawania nowych licencji podmiotom zagranicznym. Celem stało się wzmocnienie krajowego sektora poprzez nakłanianie zagranicznych banków działających w Polsce do uczestnictwa w restrukturyzacji [Dąbrowska-Gruszczyńska, 2013].

W drugiej połowie 1994 r. przepustką do uzyskania dojścia do atrakcyjnego rynku dla kapitału zagranicznego stał się finansowy wkład w dokapitalizowanie polskich banków. Przyznawanie licencji lub zgoda na zakup przez zagraniczny bank kontrolnego pakietu akcji były uwarunkowane udziałem w restrukturyzacji [Dąbrowska-Gruszczyńska, 2013].

Rysunek 1. Struktura własnościowa banków w Polsce (udział w aktywach sektora) w latach 2000-2014



Źródło: A. Kotowicz, Raport o sytuacji banków w 2014 roku, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2015 r., s. 21.

O dalszej polityce licencyjnej zdecydowały starania polskiego rządu o przyjęcie do Unii Europejskiej. W 1999 r. rozpoczął się najbardziej liberalny z etapów w taktyce regulującej dopuszczenie zewnętrznego kapitału na polski rynek. Instytucje zagraniczne oprócz zakładania oddziałów i tworzenia nowych banków na terenie Polski uczestniczyły również w procesie transformacji sektora, mając duży udział w jego prywatyzacji. Dzięki temu, że polski rynek był bardzo atrakcyjny udało się pozyskać renomowanych i doświadczonych inwestorów [Dąbrowska-Gruszczyńska, 2013].

Napływ inwestycji zagranicznych spowodował zmiany w rozkładzie kapitału, strukturze własnościowej oraz udziale w rynku usług finansowych. Wzrostowi ilości działających na terenie Polski banków z przewagą obcego kapitału towarzyszył też zwiększony udział zagranicznych banków w sumie udzielonych kredytów, depozytów i funduszy całego sektora bankowego. Na koniec 2006 r. banki zagraniczne dzierżyły 73% kapitału i posiadały 67% kredytów sektora niefinansowego. Jednak wysoka pozycja rynku detalicznego, który w dużej mierze obsługuje PKO BP spowodowała, że udział banków zagranicznych w depozytach krajowych pod koniec 2006 r. nie przekroczył 65% [Dąbrowska-Gruszczyńska, 2013].

Przez lata udział kapitału zagranicznego w polskiej bankowości wynosił w granicach 60-70%. Obecnie wzrasta udział w aktywach banków, nad którymi kontrolę sprawują inwestorzy krajowi. W 2014 r. dzięki przejęciu przez PKO Bank Polski spółek należących do Nordea Bank Polska udział ten przekraczał 40%. Na koniec 2014 r. kontrolne pakiety akcji posiadali inwestorzy z 17 krajów, wśród których dominowali przedstawiciele z Włoch, Niemiec, Hiszpanii i Holandii [Kotowicz, 2015].

FUZJE I PRZEJĘCIA W POLSKIM SYSTEMIE BANKOWYM

W pierwszych latach funkcjonowania państwa polskiego w strukturach Unii Europejskiej akcja konsolidacji w sektorze bankowym odbywała się w stopniu ograniczonym. Celem kolejnych fuzji było zwiększenie udziału w rynku oraz realizacja wcześniejszych założeń udziałowców. Zainteresowanie inwestorów z zagranicy polskimi bankami zaczęło wzrastać w okresie kryzysu finansowego. Niektórzy z inwestorów byli zmuszeni wycofać się z naszego rynku, aby w ten sposób ratować aktywa posiadane na innych rynkach, czego przykładem była irlandzka grupa kapitałowa AIB, która zdecydowała się sprzedać Bank Zachodni WBK SA. Grupa AIB, podobnie jak i inne podmioty, nie miała problemu ze zbyciem posiadanych w Polsce banków, bowiem nowi inwestorzy nadal chętnie przejmują polskie banki, gdyż mają one dobrą sytuację finansową oraz funkcjonują na dobrze rozwijającym się rynku [Baszyński, 2011].

Wycofanie się z polskiego rynku kilku banków zachodnioeuropejskich oraz związane z tym procesy fuzji i przejęć w latach 2009-2013 zmieniły strukturę własnościową sektora bankowego, także pod względem geograficznym, np. przejęcie przez Banco Santander trzech średniej wielkości banków sprawiło, że wzrósł udział inwestorów hiszpańskich, a prawie wyeliminowani zostali inwestorzy z Belgii i Irlandii [*Rozwój systemu*, 2012].

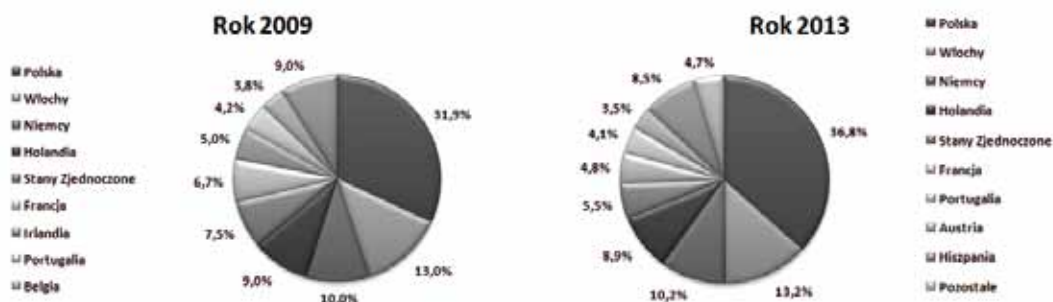
Zmiany zachodzące obecnie w udziale inwestorów zagranicznych w polskim systemie bankowym w dużej mierze są skutkiem trwającego kryzysu, który dotknął wiele państw Unii Europejskiej i podmiotów tam działających. Trwająca od kilku lat powolna konsolidacja i wycofywanie się niektórych inwestorów zdaniem bankowców jest podyktowana nie złą sytuacją naszego sektora bankowego, ale sytuacją banków i grup bankowych w innych częściach Unii Europejskiej. Polski sektor bankowy, mimo dużego rozdrobnienia i sporej konkurencji, jest w dobrej kondycji. Banki, jak np. Raiffeisen, chcą wycofać się z inwestycji w naszym kraju nie z tego powodu, że sytuacja ekonomiczna w Polsce znacząco się pogorszyła, ale dlatego, że posiadają złe aktywa na Zachodzie i poprzez sprzedaż z zyskiem dobrych aktywów, którymi są banki działające na polskim rynku, chcą poprawić swoją pozycję finansową na rynkach macierzystych [Samcik, 2015].

Tabela 1. Połączenia wybranych banków komercyjnych w Polsce w latach 2004-2014

Bank po fuzji lub przejęciu	Bank uczestniczący w procesie
	2004
Getin Bank SA	Getin Bank SA przejął zarówno pasywa, jak i aktywa Banku Przemysłowego SA
GE Money Bank SA	Połączony został GE Capital Bank SA i GE Bank Mieszkaniowy SA
	2007
Bank Pekao SA	W efekcie połączenia właściciele dwóch banków, czyli Grupy UniCredit i Banku HVB, Bank Pekao SA przejął 80% aktywów Banku BPH SA (również Banku Hipotecznego SA)
	2009
Fortis Bank Polska SA	Fortis Bank Polska SA przejął Dominet Bank Polska SA
Bank BPH SA	General Electronic Company – właściciel banków BPH SA i GE Money Banku SA zrealizował ich fuzję
	2010
Getin Noble Bank SA	Połączono Getin Bank SA i Noble Bank SA
Santander Consumer Bank SA	Santander Consumer Bank SA dokonał fuzji z AIG Bank Polska SA
BNP Paribas Fortis SA (handlowa nazwa – Fortis Bank Polska SA)	Aktywa klientów BNP Paribas SA Oddział w Polsce zostały przejęte przez Fortis Bank Polska SA
	2011
Raiffeisen Bank Polska SA	Raiffeisen Bank International AG uzyskał porozumienie, na mocy którego przejął 70% udziałów w Polbank EFG (EFG Eurobank Ergasis SA Oddział w Polsce)
Bank Zachodni WBK SA	Od irlandzkiej grupy kapitałowej AIB Santander Consumer Bank SA przejął pakiet 70% akcji Banku Zachodniego WBK SA
Get Bank	Grupa Getin kupiła upadający Allianz Bank, z którego powstał Get Bank
	2012
Kredyt Bank SA	Przejęcie Kredyt Banku SA przez Santander Consumer Bank SA
Getin Noble Bank SA	W wyniku fuzji nastąpiło prawne połączenie Get Bank SA oraz Getin Noble Bank SA
	2013
mBank	mBank oficjalnie wchłonął marki BRE Bank i MultiBank
Bank Zachodni WBK SA	Należący do Santander Consumer Bank SA Bank Zachodni WBK SA wchłonął będący własnością tej samej grupy kapitałowej Kredyt Bank SA
	2014
Deutsche Bank Polska	Deutsche Bank PBC SA i Deutsche Bank Polska SA połączyły się w jedną instytucję
BNP Paribas	Przejęcie Banku Gospodarki Żywnościowej przez BNP Paribas Bank Polska SA
Bank PKO BP SA	Bank PKO BP SA przejął Nordea Bank Polska

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Baszyński, Fuzje i przejęcia w sektorze bankowym a struktura konkurencyjna rynku usług bankowych w Polsce od roku 2004, *Ekonomia i Prawo Rocznik 2011, Tom VII*, ss. 303-394; A. Kotowicz, Raport o sytuacji banków w 2014 roku, *Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2015 r.*, s. 21; A. Ogonowska-Rejer, Największe fuzje i przejęcia, <http://www.ekonomia.rp.pl/arttykul/1104073.html?p=1> (dostęp: 17.05.2015); R. Bartkowiak, Sz. Syp, Podsumowanie fuzji i przejęć w 2012 r., <http://www.gf24.pl/10592/podsumowanie-fuzji-i-przejec-w-polsce-w-2012-r> (dostęp: 17.05.2015); Deutsche Banki się połączyły. Co to oznacza dla klientów, <http://wyborcza.biz/finanse> (dostęp: 8.05.2015); <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Od-dzis-jeden-wielki-mBank-2997745.html> (dostęp: 20.05.2015); <https://www.getinbank.pl/o-banku> (dostęp: 20.05.2015)].

Rysunek 2. Struktura dominujących inwestorów w sektorze bankowym w Polsce w podziale na kraje pochodzenia kapitału właścicielskiego



Źródło: Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r., *NBP, Warszawa 2012*, s.105.

Według przewidywań w ciągu najbliższych trzech-czterech lat konsolidacja doprowadzi do tego, że na polskim rynku pozostanie pięć, sześć dużych banków detalicznych, które między siebie podzielą większą część rynku. Obok PKO BP (kontrolowanego przez Skarb Państwa), Banku Pekao (należącego do włoskiej grupy UniCredito), BZ WBK (będącego własnością grupy Santander) i mBanku (niemieckiej grupy Commerzbank) do banków, które uplasują się we wspomnianej czołówce wymieniane są grupa Getin Noble Bank, która należy do Leszka Czarneckiego i Holendrzy z ING Bankiem Śląskim [Samcik, 2015].

PODSUMOWANIE

Polski rynek od chwili otwarcia się na zagranicznych inwestorów był dla nich bardzo atrakcyjnym sektorem. Jednak w pierwszych latach napływ kapitału obcego regulowała polityka licencyjna Narodowego Banku Polskiego. Początkowo bardzo liberalna, a w okresie kryzysu i pogorszenia się kondycji finansowej wielu banków, nastawiona bardziej na zrównanie praw banków z kapitałem krajowym i obcym oraz mająca skłonić zagraniczne banki do wzięcia udziału w restrukturyzacji sektora bankowego w Polsce. Kolejne zmiany były już konsekwencją członkostwa Polski w OECD oraz starania o przyjęcie do Unii Europejskiej. Polskie prawo musiało zostać dostosowane do prawa unijnego i cały czas przechodzi przemiany, bo wymagają tego zmiany zachodzące w unijnym prawodawstwie. Z chwilą wejścia do Unii Europejskiej Narodowy Bank Polski stał się częścią Europejskiego Systemu Banków Centralnych. Na terenie naszego kraju zaczęła obowiązywać zasada jednego paszportu bankowego. Musiały zostać stworzone warunki do realizowania podstawowych swobód gospodarczych, tj. świadczenia usług, osiedlania się i swobody kapitału. W związku z tym zagraniczne banki zaczęły otwierać w Polsce swoje oddziały i filie. Przez lata udział kapitału zagranicznego w polskim sektorze bankowym wynosił 60-70%. Wśród zagranicznych inwestorów dominowali przedstawiciele z Włoch, Niemiec, Hiszpanii i Holandii. W wyniku zachodzących na rynku bankowym fuzji i przejęć na przestrzeni ostatnich lat struktura własnościowa ulegała wielu zmianom.

Początkowo celem fuzji było zwiększenie udziału w rynku poszczególnych podmiotów. Dla inwestorów zagranicznych polski sektor bankowy stał się atrakcyjny zwłaszcza w okresie kryzysu finansowego. Zaczęła się powolna konsolidacja. Część z dotychczasowych inwestorów musiała wycofać się z naszego kraju, ale nie dlatego, że sytuacja gospodarcza znacząco się pogorszyła. Sprzedaż w Polsce banków przez Greków czy Irlandczyków podyktowana była pogarszającą się sytuacją fi-

nansową w krajach macierzystych. Wycofanie się z naszego rynku zapewniło im fundusze na ratowanie zagrożonych aktywów po upadku Lehman Brothers. Właściciele zmieniły też banki, których główni inwestorzy uznali, że osiągnięty w Polsce sukces jest zbyt mały (np. skandynawska Nordea, która swój polski bank sprzedała PKO BP) i lepiej zainwestować kapitał tam, gdzie będą miały szansę osiągnąć miejsce w ścisłej czołówce.

Polski sektor bankowy jest w bardzo dobrej kondycji i mimo rosnącego udziału w aktywach podmiotów kontrolowanych przez krajowych inwestorów, nadal pozostaje atrakcyjny dla sektora zagranicznego.

Agnieszka Kosińska¹

TEMPO WZROSTU I STOPA BEZROBOCIA W PAŃSTWACH CZŁONKOWSKICH UE; PORÓWNANIE KRAJÓW ZE STREFY I SPOZA STREFY EURO

STRESZCZENIE

Głównym celem pracy jest zbadanie wzrostu gospodarczego oraz stopy bezrobocia w wybranych krajach członkowskich Unii Europejskiej. Dane statystyczne pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego oraz Eurostatu i dotyczą okresu 2002-2013. Do badań wybrane zostały państwa, które przystąpiły do Unii Europejskiej przed rokiem 2005 i przez cały badany okres posługiwały się jedną walutą – euro lub walutą krajową. Z rozważań wykluczona została Grecja ze względu na ograniczoną wiarygodność danych przekazywanych do unijnego biura statystycznego.

Wysokość wskaźników została zbadana w dwóch przedziałach czasowych: lata 2002-2007 oraz 2008-2013, przed i po kryzysie gospodarczo-finansowym.

Wzrost gospodarczy zbadany został na podstawie dynamiki produktu krajowego brutto. Badania pokazały, że zmiany tempa wzrostu gospodarczego są częściowo zależne od przynależności do strefy euro. Gospodarki krajów posługujących się wspólną walutą w mniejszym stopniu odczuły skutki kryzysu finansowo-gospodarczego.

Dane pokazują, że w krajach należących do strefy euro sytuacja na rynkach pracy była początkowo stabilna, jednak kryzys przyniósł jej pogorszenie. W przypadku krajów nie posługujących się wspólną walutą wahania wartości średniej stopy bezrobocia były większe, jednakże od roku 2010 odnotowuje się spadek tej wartości. Pozwala to sądzić, że w przypadku krajów posługujących się własnymi walutami sytuacja na rynkach pracy po kryzysie szybciej zaczęła się stabilizować.

¹ Mgr Agnieszka Kosińska, Wyższa Szkoła Ekonomii Prawa i Nauk Medycznych im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Wydział Ekonomii. Promotor: prof. dr hab. Adam Koronowski.

WPROWADZENIE

Unia Europejska jako gospodarczo-polityczny związek państw europejskich w aktualnej formie istnieje od 1 listopada 1993 roku. Podpisanie traktatu z Maastricht przez 12 krajów (Belgia, Dania, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Portugalia, Niemcy, Wielka Brytania i Włochy) zapoczątkowało integrację i rozwój ogromnego obszaru bez granic wewnętrznych. Stworzono nową strukturę Unii Europejskiej złożoną z trzech filarów: unii gospodarczej i walutowej, wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa, współpracy w zakresie bezpieczeństwa wewnętrznego i wymiaru sprawiedliwości.

Najbardziej namacalnym dowodem integracji Unii Europejskiej jest wspólna waluta. Euro zostało wprowadzone 1 stycznia 1999 roku jako wirtualna waluta do celów płatności bezgotówkowych i rozliczeń rachunkowych. Banknoty i monety euro wprowadzono do obiegu 1 stycznia 2002 roku.

Wspólna waluta pozwala przede wszystkim eliminować wahania kursowe oraz koszty wymiany walut pomiędzy podmiotami Unii Europejskiej. Euro jest drugą na świecie najważniejszą walutą międzynarodową, ułatwia zarówno transgraniczną wymianę handlową, jak i samo podróżowanie.

Poniższa mapa przedstawia przynależność krajów członkowskich Unii Europejskiej do strefy euro.

Rysunek 1. Mapa strefy euro



Źródło: EBC.

Celem niniejszej pracy jest zbadanie wskaźników ekonomicznych takich jak wzrost gospodarczy oraz stopa bezrobocia w krajach członkowskich Unii Europejskiej z podziałem na kraje należące do strefy euro oraz te, które nie posługują się wspólną walutą. Zbadana zostanie wysokość tych wskaźników w dwóch przedziałach czasowych, obejmujących okres przed i po kryzysie gospodarczo-finansowym. Podział ten pozwala postawić pytanie, czy przynależność do strefy euro ma bezpośredni wpływ na zachowanie stabilności gospodarek w obliczu kryzysu.

WSPÓLNA WALUTA

Zagadnienie wspólnej waluty jako czynnika scalającego pewien obszar gospodarczy porusza-
ne było już od początku istnienia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Opublikowany w 1961
roku artykuł kanadyjskiego ekonomisty Roberta Mundella pt. *A Theory of Optimum Currency Areas*
rozworzył teoretyczne podstawy utworzenia przyszłej unii walutowej.

Robert Mundell wykazał w swojej pracy zalety stosowania stałego kursu walutowego, jak rów-
nież korzyści i koszty płynące z posiadania przez grupę gospodarek wspólnej waluty. Stwierdził
m.in.: „jeśli ma miejsce mobilność czynników produkcji pomiędzy granicami krajów, zmienne
kursy walutowe stają się niepotrzebne lub wręcz szkodliwe...” [Urban, Baranowski, 2003]. Zgodnie
z jego teorią dwa kraje mogą być członkami unii walutowej przy założeniu, że w obu z tych krajów
ma miejsce wysoka mobilność czynników produkcji. Spostrzeżenie Mundella, że optymalny obszar
walutowy nie musi pokrywać się z obszarem pojedynczego kraju dało teoretyczne podwaliny do
uznania, że istnieje potrzeba powstania europejskiej unii walutowej.

W Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej odwoływano się do teorii optymalnych obszarów wa-
lutowych, argumentując, że postęp w realizacji projektu wspólnego rynku uczyni Wspólnotę takim
właśnie obszarem [Sum, 2011].

Jednym z argumentów wprowadzenia unii monetarnej była potrzeba utrzymywania małej
zmienności kursów walutowych. Potrzeba ta uwarunkowana była przez funkcjonowanie wspólnej
polityki rolnej, która ustalała wspólnotowe ceny interwencyjne dla rolników ze wszystkich krajów
członkowskich.

Na przełomie lat 70. i 80. potrzebę wprowadzenia jednej waluty w całej Europie zaczęto uzasad-
niać również instytucjonalną niezależnością banków centralnych. Jedynym zadaniem niezależnych
banków centralnych powinno być zapewnianie stabilności cen.

Kolejnym elementem skłaniającym do integracji walutowej państw członkowskich było po-
wstanie jednolitego rynku wewnętrznego. Przyczyniło się to do powstania wielu korzyści ekono-
micznych, takich jak zwiększenie skali produkcji, wzrost poziomu konkurencji, restrukturyzacja
przemysłu oraz wzrost innowacyjności firm. Jednolity rynek wewnętrzny funkcjonuje o wiele efek-
tywniej w sytuacji, gdy kursy walutowe są stabilne lub używana jest wspólna waluta. Spadają wtedy
koszty transakcyjne, łatwiejsze są porównania cenowe towarów, a co za tym idzie, podnosi się po-
ziom konkurencji.

W połowie lat 90. w debatach politycznych pojawiał się argument, który sugerował, że unia wa-
lutowa przypiecztuje proces integracji kontynentu. Powyższe argumenty nie wykluczały się wz-
ajemnie, co niewątpliwie przyczyniło się do tego, że Unia Gospodarcza i Walutowa ostatecznie po-
wstała [Opolski, Górski, 2012].

Wymienione korzyści z wprowadzenia euro jako wspólnej waluty miały zwiększyć tempo wzro-
stu gospodarczego oraz pozytywnie wpłynąć na dobrobyt obywateli państw wspólnego obszaru
walutowego. Aby nastąpił wzrost poziomu dobrobytu ludności Unii Europejskiej, stopa bezrobocia
w krajach członkowskich powinna utrzymywać się na możliwie najniższym poziomie.

WZROST GOSPODARCZY

Wzrost gospodarczy to mierzalna kategoria ekonomiczna, definiowana na ogół jako przyrost
wartości rocznej produkcji dóbr i usług w danym kraju lub na danym obszarze. Najczęściej stoso-
waną miarą wzrostu gospodarczego jest produkt krajowy brutto.

Przyjmuje się, że w krótkim okresie wzrost gospodarczy zależy głównie od popytu na towary
konsumpcyjne (dobra i usługi) oraz inwestycyjne, natomiast w przypadku długiego okresu o wzro-
ście gospodarczym decyduje dostateczna podaż i efektywność czynników produkcyjnych. Do czyn-

ników produkcji zaliczamy: ziemię, pracę, kapitał rzeczowy, a od stosunkowo niedawna również kapitał ludzki [Malaga, 2009].

Analiza historii gospodarek świata pokazuje, że szczególnie wysoką dynamikę wzrostu gospodarczego lub szansę na jej osiągnięcie mają państwa cechujące się wysokim stopniem wolności gospodarczej i niewielką ingerencją państwa w gospodarkę. Korzyści płynące ze wzrostu gospodarczego to m.in. podwyższenie standardu życia, lepsza sytuacja socjalna, większe bezpieczeństwo publiczne.

Analiza dynamiki produktu krajowego brutto w krajach Unii Europejskiej

W szczegółowej analizie pominięte zostały kraje, które przystąpiły do Unii Europejskiej po roku 2004, z uwagi na ich krótkie doświadczenie ze Wspólnotą Europejską oraz strefą euro. Państwa takie jak: Cypr, Estonia, Malta oraz Słowenia przyjęły euro w trakcie badanego okresu, dlatego również nie zostały wzięte pod uwagę w rozważaniach.

Wykluczona z rozważań została również Grecja, ze względu na ograniczoną wiarygodność danych przekazywanych do unijnego biura statystycznego.

Poniższe tabele i rysunki prezentują średnią wartość dynamiki PKB w całym badanym okresie, średnią za lata 2002-2007 oraz 2008-2013. Podział ten wynika z chęci analizy zamieszczonych danych w zależności od czasu badania – przed i po kryzysie roku 2008.

Tabela 1. Dynamika PKB krajów Unii Europejskiej w latach 2002-2013

KRAJ	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Austria	1,7	0,9	2,6	2,4	3,7	3,7	1,4	-3,8	1,8	2,8	0,9	0,3
Belgia	1,4	0,8	3,3	1,8	2,7	2,9	1,0	-2,8	2,3	1,8	-0,1	0,2
Bułgaria	4,7	5,5	6,7	6,4	6,5	6,4	6,2	-5,5	0,4	1,8	0,6	0,9
Chorwacja	4,9	5,4	4,1	4,3	4,9	5,1	2,1	-6,9	-2,3	-0,2	-2,2	-0,9
Cypr	2,1	1,9	4,2	3,9	4,1	5,1	3,6	-1,9	1,3	0,4	-2,4	-5,4
Czechy	2,1	3,8	4,7	6,8	7,0	5,7	3,1	-4,5	2,5	1,8	-1,0	-0,9
Dania	0,5	0,4	2,3	2,4	3,4	1,6	-0,8	-5,7	1,4	1,1	-0,4	0,4
Estonia	6,6	7,8	6,3	8,9	10,1	7,5	-4,2	-14,1	2,6	9,6	3,9	0,8
Finlandia	1,8	2,0	4,1	2,9	4,4	5,3	0,3	-8,5	3,4	2,8	-1,0	-1,4
Francja	0,9	0,9	2,5	1,8	2,5	2,3	-0,1	-3,1	1,7	2,0	0,0	0,2
Grecja	3,4	5,9	4,4	2,3	5,5	3,5	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1	-7,0	-3,9
Hiszpania	2,7	3,1	3,3	3,6	4,1	3,5	0,9	-3,8	-0,2	0,1	-1,6	-1,2
Holandia	0,1	0,3	2,2	2,0	3,4	3,9	1,8	-3,7	1,5	0,9	-1,2	-0,8
Irlandia	5,4	3,7	4,2	6,1	5,5	5,0	-2,2	-6,4	-1,1	2,2	0,2	-0,3
Litwa	6,8	10,3	7,4	7,8	7,8	9,8	2,9	-14,8	1,6	6,0	3,7	3,3
Luksemburg	4,1	1,7	4,4	5,3	4,9	6,6	-0,7	-5,6	3,1	1,9	-0,2	2,1
Łotwa	7,1	7,7	8,8	10,1	11,0	10,0	-2,8	-17,7	-1,3	5,3	5,2	4,1
Malta	2,4	0,7	-0,3	3,6	2,6	4,1	3,9	-2,8	4,2	1,5	0,8	2,6
Niemcy	0,0	-0,4	1,2	0,7	3,7	3,3	1,1	-5,1	4,0	3,3	0,7	0,4
Polska	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,6	3,9	4,5	2,0	1,6
Portugalia	0,8	-0,9	1,6	0,8	1,4	2,4	0,0	-2,9	1,9	-1,3	-3,2	-1,4
Rumunia	5,1	5,2	8,5	4,2	7,9	6,3	7,3	-6,6	-1,1	2,3	0,6	3,5
Słowacja	4,6	4,8	5,1	6,7	8,3	10,5	5,8	-4,9	4,4	3,0	1,8	0,9
Słowenia	3,8	2,9	4,4	4,0	5,8	7,0	3,4	-7,9	1,3	0,7	-2,5	-1,1
Szwecja	2,5	2,3	4,2	3,2	4,3	3,3	-0,6	-5,0	6,6	2,9	0,9	1,6
Węgry	4,5	3,9	4,8	4,0	3,9	0,1	0,9	-6,8	1,1	1,6	-1,7	1,1
Wielka Brytania	2,3	3,9	3,2	3,2	2,8	3,4	-0,8	-5,2	1,7	1,1	0,3	1,7
Włochy	0,5	0,0	1,7	0,9	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,7	0,4	-2,4	-1,9

Źródło: Główny Urząd Statystyczny.

Na końcu tabeli zamieszczona została kolumna zawierająca bilans tych wartości, pozwalający zauważyć, w jakim stopniu kryzys wpłynął na sytuację gospodarczą danego kraju.

Tabela ilustrująca zmianę średniej dynamiki PKB w krajach należących do strefy euro prezentuje się następująco:

Tabela 2. Dynamika PKB w krajach strefy euro

Kraj	średnia	średnia 2002-2007	średnia 2008-2013	wzrost PKB
Austria	1,5	2,5	0,6	-1,9
Belgia	1,3	2,2	0,4	-1,8
Finlandia	1,3	3,4	-0,7	-4,2
Francja	1,0	1,8	0,1	-1,7
Hiszpania	1,2	3,4	-1,0	-4,4
Holandia	0,9	2,0	-0,3	-2,2
Irlandia	1,9	5,0	-1,3	-6,3
Luksemburg	2,3	4,5	0,1	-4,4
Niemcy	1,1	1,4	0,7	-0,7
Portugalia	-0,1	1,0	-1,2	-2,2
Włochy	-0,2	1,2	-1,5	-2,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Łatwo można zauważyć, że po kryzysie z 2008 roku wszystkie kraje odnotowały spadek dynamiki PKB. W najgorszej sytuacji znalazły się: Irlandia (-6,3), Hiszpania i Luksemburg (-4,4). W przypadku luksemburskiego PKB, pomimo znacznego spadku dynamiki, średnia za okres 2008-2013 pozostała dodatnia, a średnia za cały badany okres plasuje się na pierwszej pozycji wśród krajów należących do strefy euro. Kryzys najmniej dotknął Niemcy, które są czołowym krajem europejskim pod względem gospodarczym oraz politycznym. Znaczny spadek dynamiki PKB został tam zanotowany jedynie w roku 2009, a średnia za lata 2008-2013 wyniosła 0,7 i była najwyższa w tym okresie wśród krajów należących do strefy euro.

Kryzys przyniósł znaczne spadki dynamiki PKB w krajach należących do strefy euro. W latach 2008-2013 aż 6 z 11 krajów odnotowało ujemną średnią wartość tego wskaźnika. Wszystkie kraje, również te, w których wspomniana średnia pozostała dodatnia, nie zdołały przywrócić gospodarek do tempa, w jakim wzrastały przed nastaniem kryzysu.

Tabela ilustrująca zmianę średniej dynamiki PKB dotycząca krajów nienależących do strefy euro wygląda następująco:

Tabela 3. Dynamika PKB krajów spoza strefy euro

Kraj	średnia	średnia 2002-2007	średnia 2008-2013	wzrost PKB
Czechy	2,6	5,0	0,2	-4,9
Dania	0,6	1,8	-0,7	-2,4
Litwa	4,4	8,3	0,5	-7,9
Łotwa	4,0	9,1	-1,2	-10,3
Polska	3,8	4,5	3,1	-1,4
Szwecja	2,2	3,3	1,1	-2,2
Węgry	1,5	3,5	-0,6	-4,2
Wielka Brytania	1,5	3,1	-0,2	-3,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W krajach, które jeszcze nie przyjęły wspólnej waluty, kryzys również przyniósł spadki dynamiki PKB. Połowa krajów odnotowała ujemną średnią wartość tego wskaźnika za lata 2008-2013. Kryzys najbardziej wpłynął na gospodarkę Łotwy (spadek dynamiki PKB o 10,3) oraz Litwy (spadek dynamiki PKB o 7,9). Są to kraje, których tempo rozwoju gospodarczego w latach 2002-2013 było najwyższe w przedstawionej grupie krajów.

Zarówno jedną z najwyższych średnich za cały badany okres (3,8), jak i najmniejszy spadek dynamiki PKB po kryzysie (-1,4) odnotowano w Polsce.

Drugim krajem, którego średnia za lata 2008-2013 pozostała dodatnia, a spadek dynamiki PKB względem poprzedniego okresu nie był zbyt wysoki (wyniósł -2,2), jest Szwecja.

Średnia wartość dynamiki produktu krajowego brutto we wszystkich krajach członkowskich za lata 2002-2013 wyniosła 1,9. W krajach należących do strefy euro wskaźnik ten wyniósł średnio 1,1, natomiast w krajach nie posługujących się wspólną walutą było to 2,6.

Kryzys finansowy ujawnił niedoskonałości unii walutowej. Podjęta próba integracji monetarnej wpłynęła na gospodarki większości członków strefy euro. Pięć z nich – Portugalia, Hiszpania, Irlandia, Włochy oraz Grecja – w obliczu kryzysu finansowego zostały zmuszone do podjęcia prób ratowania swoich gospodarek.

Kryzys dotknął również kraje Unii Europejskiej, które jeszcze nie przyjęły wspólnej waluty.

STOPA BEZROBOCIA

Stopa bezrobocia jest ważnym wskaźnikiem informującym o kondycji danej gospodarki. Zmiany rozmiarów zatrudnienia determinują tempo wzrostu gospodarczego, jak również dynamika wzrostu gospodarczego wpływa na poziom zatrudnienia. Zagadnienia związane z rynkiem pracy są wiodącym obszarem badań już od początku istnienia Wspólnoty Europejskiej. W strategii lizbońskiej została uwzględniona potrzeba utworzenia warunków sprzyjających pełnemu zatrudnieniu. W 2004 roku, po kilku niestabilnych latach, odnotowano znaczny postęp w dziedzinie zatrudnienia. Jednak już w 2008 roku rozpoczął się bardzo niekorzystny okres dla europejskich rynków pracy. Większość osiągnięć została zniwelowana przez rozwijający się kryzys finansowo-gospodarczy [Hajder, 2013].

Z danych w tabeli 4 łatwo można wyczytać wzrost stopy bezrobocia w większości krajów podczas początku kryzysu.

Analiza stopy bezrobocia w krajach Unii Europejskiej

Poniższa tabela przedstawia stopę bezrobocia w krajach Unii Europejskiej w latach 2002-2013. Jest to stopa bezrobocia obliczona według BAEL, pod uwagę wzięte zostały osoby w wieku 15-74 lata.

Poniższe tabele i rysunki prezentują średnią wartość stopy bezrobocia w okresie 2002-2013, średnią za lata 2002-2007 oraz 2008-2013. Dodatkowo na końcu tabeli zamieszczona została kolumna zawierająca bilans tych wartości, pozwalający zauważyć, w jakim stopniu kryzys wpłynął na sytuację rynku pracy danego kraju.

Tabela 4. Stopa bezrobocia w krajach Unii Europejskiej w latach 2002-2013

KRAJ	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Austria	4,9	4,8	5,8	5,6	5,3	4,9	4,1	5,3	4,8	4,6	4,9	5,4
Belgia	6,9	7,7	7,4	8,5	8,3	7,5	7,0	7,9	8,3	7,2	7,6	8,4
Bułgaria	18,1	13,8	12,1	10,1	9,0	6,9	5,6	6,8	10,2	11,3	12,3	13,0
Chorwacja	15,1	14,0	13,7	12,7	11,2	9,9	8,6	9,2	11,7	13,7	16,0	17,3
Cypr	3,3	4,2	4,4	5,3	4,6	3,9	3,7	5,4	6,3	7,9	11,9	15,9
Czechy	7,0	7,6	8,2	7,9	7,2	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7	7,0	7,0
Dania	4,3	5,4	5,2	4,8	3,9	3,8	3,4	6,0	7,5	7,6	7,5	7,0
Estonia	10,0	11,3	10,2	8,0	5,9	4,6	5,5	13,5	16,7	12,3	10,0	8,6
Finlandia	10,4	10,5	10,4	8,4	7,7	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8	7,7	8,2
Francja	8,7	8,6	9,2	8,9	8,8	8,0	7,4	9,1	9,3	9,2	9,8	9,9
Grecja	10,0	9,4	10,3	10,0	9,0	8,4	7,8	9,6	12,7	17,9	24,5	27,5
Hiszpania	11,2	11,3	11,1	9,2	8,5	8,2	11,3	17,9	19,9	21,4	24,8	26,1
Holandia	2,6	3,6	4,7	4,7	3,9	3,2	2,8	3,4	4,5	4,4	5,3	6,7
Irlandia	4,2	4,5	4,5	4,4	4,4	4,7	6,4	12,0	13,9	14,7	14,7	13,1
Litwa	13,0	12,9	10,7	8,3	5,8	4,3	5,8	13,8	17,8	15,4	13,4	11,8
Luksemburg	2,6	3,7	5,1	4,5	4,7	4,1	5,1	5,1	4,4	4,9	5,1	5,9
Łotwa	13,8	12,1	11,7	10,0	7,0	6,1	7,7	17,5	19,5	16,2	15,0	11,9
Malta	6,9	7,5	7,3	6,9	6,8	6,5	6,0	6,9	6,9	6,4	6,3	6,4
Niemcy	8,5	9,8	10,7	11,2	10,3	8,7	7,5	7,8	7,1	5,8	5,4	5,2
Polska	20,0	19,4	19,1	17,8	13,9	9,6	7,1	8,2	9,6	9,7	10,1	10,3
Portugalia	4,6	6,2	6,4	7,7	7,8	8,1	7,7	9,6	11,0	12,9	15,8	16,4
Rumunia	8,3	6,9	7,7	7,2	7,3	6,4	5,8	6,9	7,0	7,2	6,8	7,1
Słowacja	18,7	17,1	18,6	16,3	13,4	11,1	9,5	12,0	14,4	13,6	14,0	14,2
Słowenia	6,0	6,5	6,0	6,5	6,0	4,9	4,4	5,9	7,3	8,2	8,9	10,1
Szwecja	5,0	5,6	6,7	7,8	7,1	6,2	6,2	8,4	8,6	7,8	8,0	8,1
Węgry	5,6	5,8	5,8	7,2	7,5	7,4	7,8	10,0	11,2	11,0	11,0	10,2
Wielka Brytania	5,0	4,8	4,6	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6	7,8	8,1	7,9	7,6
Włochy	9,2	8,9	7,9	7,7	6,8	6,1	6,7	7,8	8,4	8,4	10,7	12,2

Źródło: Główny Urząd Statystyczny.

Tabela ilustrująca zmianę średniej stopy bezrobocia w krajach należących do strefy euro prezentuje się następująco:

Tabela 5. Stopa bezrobocia i dynamika PKB w krajach strefy euro

Kraj	średnia	średnia 2002-2007	średnia 2008-2013	wzrost PKB
Austria	5,0	5,2	4,9	-0,4
Belgia	7,7	7,7	7,7	0,0
Finlandia	8,4	9,1	7,8	-1,3
Francja	8,9	8,7	9,1	0,4
Hiszpania	15,1	9,9	20,2	10,3
Holandia	4,2	3,8	4,5	0,7
Irlandia	8,5	4,5	12,5	8,0
Luksemburg	4,6	4,1	5,1	1,0
Niemcy	8,2	9,9	6,5	-3,4
Portugalia	9,5	6,8	12,2	5,4
Włochy	8,4	7,8	9,0	1,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Średnia stopa bezrobocia w całym badanym okresie w państwach należących do strefy euro była nie mniejsza niż 4,2% (Holandia) oraz nie większa niż 15,1% (Hiszpania). W latach 2002-2007 najlepsza sytuacja na rynku pracy panowała w Holandii (średnia stopa bezrobocia – 3,8%), Luksemburgu (średnia stopa bezrobocia – 4,1%) oraz w Irlandii (średnia stopa bezrobocia – 4,5%). W najgorszej sytuacji znajdowały się Hiszpania oraz Niemcy – średnia stopa bezrobocia w obu krajach wyniosła 9,9%.

Kryzys finansowo-gospodarczy spowodował wzrost stopy bezrobocia w 7 z 11 krajów znajdujących się w badanej grupie. Spadek stopy bezrobocia odnotowały jedynie Austria, Finlandia oraz Niemcy (odpowiednio -0,4%, -1,3% oraz -3,4%). W Belgii natomiast bezrobocie utrzymywało się średnio na stałym poziomie przez cały badany okres. Największy wzrost bezrobocia odnotowano w Hiszpanii, w 2013 roku stopa bezrobocia sięgnęła tam 26,1%.

Tabela ilustrująca zmianę średniej stopy bezrobocia dotycząca krajów nienależących do strefy euro prezentuje się następująco:

Tabela 6. Stopa bezrobocia i dynamika PKB w krajach UE spoza strefy euro

Kraj	średnia	średnia 2002-2007	średnia 2008-2013	wzrost PKB
Czechy	6,9	7,2	6,5	-0,7
Dania	5,5	4,6	6,5	1,9
Litwa	11,1	9,2	13,0	3,8
Łotwa	12,4	10,1	14,6	4,5
Polska	12,9	16,6	9,2	-7,5
Szwecja	7,1	6,4	7,9	1,5
Węgry	8,4	6,6	10,2	3,7
Wielka Brytania	6,2	5,0	7,4	2,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Średnia stopa bezrobocia w całym badanym okresie w państwach nienależących do strefy euro była nie mniejsza niż 5,5% (Dania) oraz nie większa niż 12,9% (Polska). W latach 2002-2007 najlepsza sytuacja na rynku pracy panowała w Danii (średnia stopa bezrobocia – 4,6%) oraz w Wielkiej Brytanii (średnia stopa bezrobocia – 5%). W najgorszej sytuacji znajdowała się Polska ze średnią stopą bezrobocia wynoszącą 16,6%. Na drugim miejscu pod względem wysokości ww wskaźnika znalazła się Łotwa, jednak w porównaniu do Polski średnia stopa bezrobocia była tam niższa o 6,5 p.p.

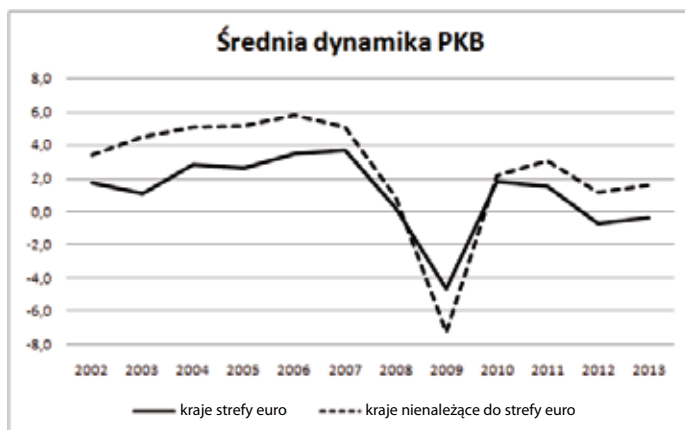
Kryzys finansowo-gospodarczy przyniósł wzrost bezrobocia w 6 na 8 badanych krajów nienależących do strefy euro. Największy wzrost odnotowano na Łotwie (4,5%) oraz Litwie (3,8%). Pod względem sytuacji na rynku pracy kryzys najmniej dotknął Polskę – średnia stopa bezrobocia spadła aż o 7,5 p.p., dając w roku 2013 stopę bezrobocia na poziomie 10,3%, podczas gdy w 2002 roku wartość ta wynosiła 20%. Oczywiście wysokość stopy bezrobocia w Polsce nie dorównuje europejskim standardom, jednak w przekrojowych danych statystycznych widać znaczną poprawę tego wskaźnika.

W danych szczegółowych wyraźnie widać, że do roku 2008 w większości państw należących do Unii Europejskiej następował stopniowy spadek stopy bezrobocia. W latach 2002-2007 średnia stopa bezrobocia we wszystkich badanych krajach wyniosła 7,5%, natomiast średnia za lata 2008-2013 to już 9,2%. Kryzys finansowo-gospodarczy spowodował widoczną recesję, średni poziom stopy bezrobocia wzrósł o 1,7%.

PODSUMOWANIE

Przynależność do strefy euro jest ważnym etapem tworzenia konwergencji realnej w krajach Unii Europejskiej. W teorii wspólna strefa walutowa powinna zmniejszać podatność gospodarki na szoki asymetryczne. Kryzys finansowo-gospodarczy, który rozpoczął się w 2007 roku pozwala dostrzec poziom stabilności gospodarek krajów należących do Unii Europejskiej. Poniższy rysunek ukazuje średnią dynamikę PKB obliczoną dla dwóch grup państw w latach 2002-2013.

Rysunek 2. Średnia dynamika PKB – porównanie



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Łatwo można zauważyć, że do roku 2007 średnia dynamika PKB była wyższa w krajach nienależących do strefy euro. W krajach należących do strefy euro przyrost PKB z roku na rok był dość stabilny. W roku 2007 rozpoczął się spadek dynamiki PKB we wszystkich krajach i trwał on do roku 2009. Średnia dynamika PKB krajów, które nie posługują się euro spadła w najgorszym momencie do wartości -7,3, a amplituda średniej w całym badanym okresie wyniosła 13,1. W przypadku krajów należących do strefy euro spadek średniej nastąpił do wartości -4,7, natomiast amplituda wyniosła 8,4. Od roku 2010 dynamika PKB krajów europejskich zaczęła wracać na dawne tory, jednak do tej pory nie osiągnęła poziomu sprzed kryzysu.

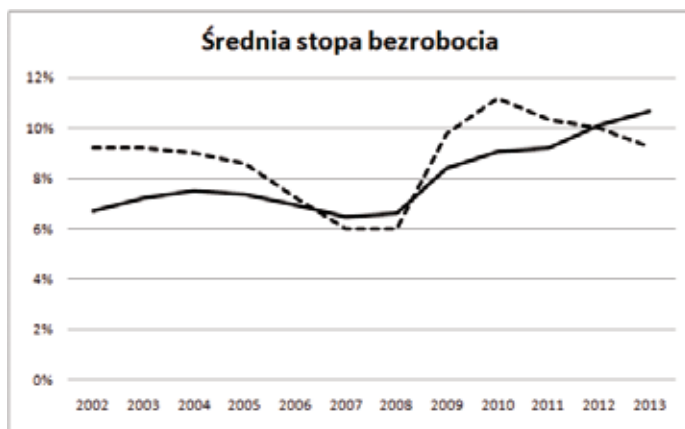
Poniższy rysunek przedstawia średnią stopę bezrobocia w latach 2002-2013 w dwóch badanych grupach krajów.

W przypadku średniej stopy bezrobocia sytuacja wygląda nieco inaczej. Do roku 2007 w krajach pozostających poza strefą euro średnia stopa bezrobocia miała tendencję spadkową, w roku 2008 jej wartość wyniosła 6,0%. W latach 2008-2010 sytuacja na rynkach pracy krajów nie posługujących się euro gwałtownie pogarszała się. Średnia stopa bezrobocia sięgnęła wartości 11,2%, po czym zaczęła powoli spadać, by w roku 2013 osiągnąć wartość 9,2%. Amplituda w całym okresie wyniosła 5,2 p.p.

W krajach należących do strefy euro do roku 2008 wartość średniej stopy bezrobocia utrzymywała się na poziomie około 7,0%. Od roku 2008 wartość ta zaczęła rosnąć – w 2010 roku było to 9,1%, a w 2013 już 10,7%. Amplituda w całym okresie wyniosła 4,2 p.p.

Zamieszczone powyżej dane pokazują, że zmiany tempa rozwoju gospodarczego mierzonego za pomocą dynamiki produktu krajowego brutto są częściowo zależne od przynależności do strefy

Rysunek 3. Średnia stopa bezrobocia – porównanie



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

euro. Gospodarki krajów posługujących się wspólną walutą w mniejszym stopniu odczuły skutki kryzysu, który miał początek w 2007 roku. Amplituda wahań wartości średniej dynamiki PKB była w nich mniejsza niż w przypadku krajów nienależących do strefy euro.

W krajach należących do strefy euro sytuacja na rynkach pracy była początkowo stabilna, jednak kryzys przyniósł jej pogorszenie, które trwa do dziś. W przypadku krajów nie posługujących się wspólną walutą wahania wartości średniej stopy bezrobocia były większe, jednak od roku 2010 wartość ta powoli spada. W roku 2013 średnia stopa bezrobocia była niższa o 1,5 p.p. niż ta obliczona dla krajów strefy euro. Pozwala to sądzić, że w przypadku krajów posiadających własne waluty sytuacja na rynkach pracy szybciej zaczęła się stabilizować.

Krzysztof Drzyzga¹

Jacek Drzyzga²

PAKIET CRDIV/CRR W ODPOWIEDZI NA KRYZYS FINANSOWY

STRESZCZENIE

Rynki i instytucje finansowe na początku XXI wieku rozwijały się bardzo dynamicznie, nie zawsze w bezpieczny i kontrolowany sposób, co doprowadziło do ogólnoświatowego kryzysu. Celem artykułu jest pokazanie zmian, jakie nastąpiły w regulacjach bankowych i sprawowaniu nadzoru nad rynkiem finansowym, które mają zapobiegać kolejnym kryzysom finansowym oraz zwiększyć bezpieczeństwo funkcjonowania banków i zapewnić stabilność finansową sektora bankowego. Pokazując, jak poprzez załamanie na rynku kredytów hipotecznych i powstałe straty w bankach wiele krajów zmuszonych było do pomocy bankom, przez co znacząco zwiększyły swoje zadłużenie, a pojawiająca się recesja spowodowała wzrost bezrobocia, widać, jak ważna jest stabilność systemu finansowego. W celu jej zapewnienia przyjęto pakiet CRDIV/CRR. Dostrzeżono niepodważalną i odpowiedzialną rolę nadzorów finansowych w utrzymaniu bezpieczeństwa rynków finansowych, stąd też nadzór finansowy na mocy pakietu z jednej strony został wyposażony w silne uprawnienia nadzorcze, z drugiej strony otrzymał narzędzia w postaci chociażby wymagających norm kapitałowych, adekwatności kapitałowej czy płynności finansowej do sprawowania nadzoru mikro- i makroostrożnościowego. Analizując trylemat stabilności finansowej, można stwierdzić, że Unia Europejska chce ją osiągnąć poprzez integrację systemów finansowych oraz jednolity nadzór finansowy, a pakiet CRDIV/CRR jest instrumentem pozwalającym zrealizować powyższe założenia.

¹ Mgr Krzysztof Drzyzga, Wyższa Szkoła Finansów i Prawa w Bielsku-Białej. Promotor: prof. nadzw. dr hab. inż. Jacek Binda.

² Mgr Jacek Drzyzga, Wyższa Szkoła Finansów i Prawa w Bielsku-Białej. Promotor: prof. nadzw. dr hab. inż. Jacek Binda.

WPROWADZENIE

Druga dekada XXI wieku upływa w cieniu kryzysu finansowego, jaki wystąpił pod koniec ubiegłego dziesięciolecia. Działania międzynarodowe państw w ostatnich latach szczególną uwagę i wysiłki kierują w stronę uporządkowania i wzmocnienia rynków finansowych oraz w poszukiwaniu rozwiązań, aby podobna sytuacja nie miała miejsca w przyszłości.

Celem artykułu jest pokazanie wdrożenia zmian w nadzorze nad systemem finansowym w UE poprzez wprowadzenie pakietu CRDIV/CRR. Pierwsza część pracy poświęcona zostanie próbie zdiagnozowania przyczyn powstania kryzysu finansowego, który stał się podstawą ogromnych zmian w kształtowaniu rynków finansowych.

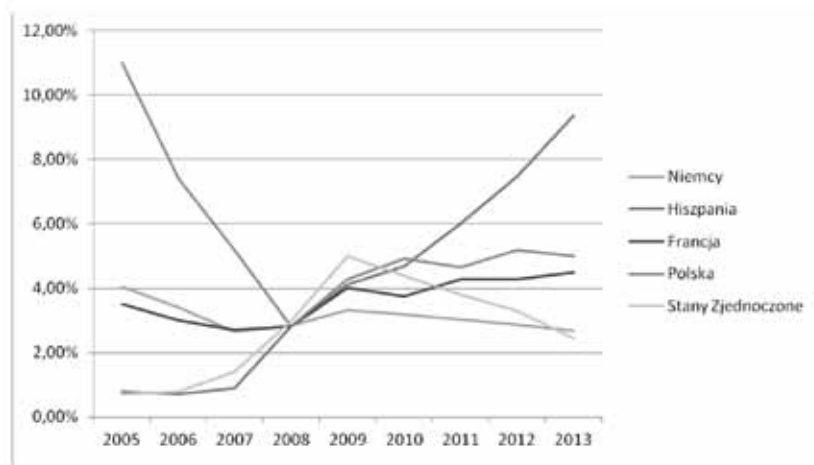
W dalszej części spróbujemy dokonać analizy wdrożonych w krajach UE nowych zasad funkcjonowania banków, na podstawie przyjętej Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE oraz Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013. W ostatniej części naszego artykułu przedstawimy wnioski i spostrzeżenia wynikające z analizy literatury oraz własnych doświadczeń.

Artykuł powstał na bazie pracy dyplomowej, napisanej przez autorów artykułu w ramach studiów podyplomowych realizowanych na podstawie projektu NBP „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro”, pod tytułem „Zmiany w systemie nadzoru finansowego w odpowiedzi na kryzys finansowy, poprzez pryzmat pakietu CRDIV/CRR oraz Unii Bankowej” pod kierunkiem promotora pana prof. nadzw. dr. hab. inż. Jacka Bindy.

PRZYCZYNY WYSTĄPIENIA KRYZYSU FINANSOWEGO

Najczęściej wymienianym początkiem kryzysu jest zapoczątkowany w 2007 roku proces załamania kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych [Rosati, 2009].

Rysunek 1. Niespłacalne kredyty bankowe w relacji do łącznej wartości kredytów brutto (%)



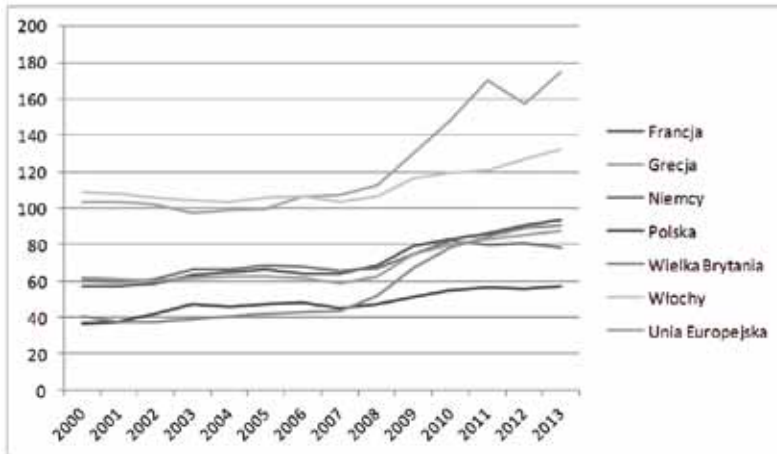
Źródło: Bank światowy, <https://www.google.pl/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9>.

Pogorszenie jakości portfela kredytów hipotecznych oraz pozostałych kredytów pociągnęło za sobą obniżenie wartości posiadanych aktywów oraz powstanie strat księgowych, co spowodowało

konieczność pomocy ze strony państw i interwencji banków centralnych na rynkach pieniężnych [KNE, 2015].

Wraz z pogarszaniem się sytuacji gospodarczej obniżały się dochody budżetowe oraz rosły wydatki, powodując znaczny wzrost zadłużenia państw [Gajewski, 2013].

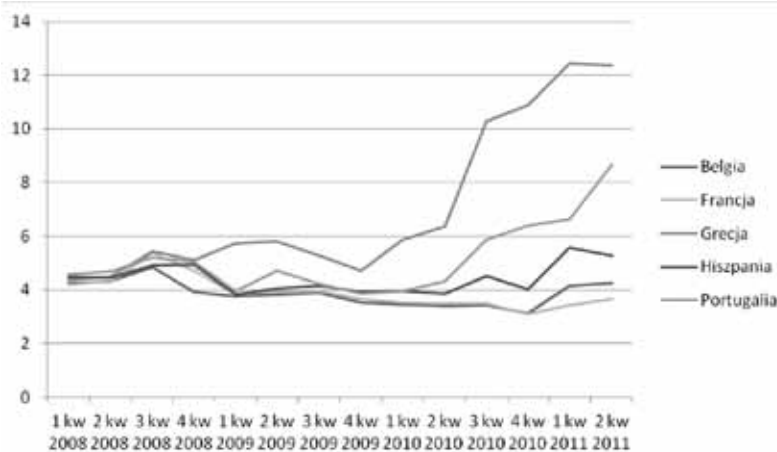
Rysunek 2. Zadłużenie jako procent PKB



Źródło: Eurostat, http://www.google.pl/publicdata/explore?ds=ds22a34krhq5p_.

Zwiększył się również koszt długu zaciągniętego na rynkach finansowych oraz pogłębiło się zróżnicowanie rentowności emitowanych na nich obligacji [NBP – DISE, 2011].

Rysunek 3. Rentowność dziesięcioletnich obligacji rządowych



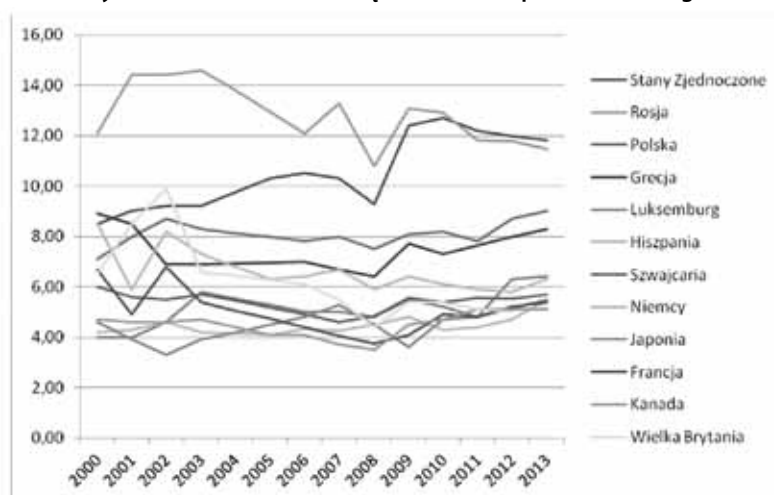
Źródło: Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do?switchdimensions=true>.

Kryzys zadłużeniowy ujawnił liczne słabości w strukturze instytucjonalnej UGiW, które to stały się podstawą do wprowadzenia wielu reform w UE, w tym w strefie euro [Kosior, Rubaszek, 2014].

Skutki ostatniego kryzysu finansowego skłaniają również do refleksji nad rolą i znaczeniem kapitału regulacyjnego w bankach. Obowiązujące dotychczas skomplikowane zasady określania jego składników oraz brak harmonizacji odliczeń w skali międzynarodowej przyczyniają się do nieprzejrzystości struktury kapitałowej i stwarzają warunki do jej nieujawniania [Kochaniak, 2011].

Kształtowanie się wskaźnika kapitału bankowego³ do aktywów w % w okresie od 2001 do 2013 roku przedstawia rysunek nr 4.

Rysunek 4. Kształtowanie się wskaźnika kapitału bankowego



Źródło: Bank Światowy, [https://www.google.pl/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=fb_bnk_capa_zs&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=country&idim=country:FRA:ESP:GRC:CAN:LUX:DEU:POL:RUS:USA:CHE:JPN:GBR&ifdim=country&tstart=955231200000&tend=1365458400000&ind=false; \(dostęp: 10.04.2015\).](https://www.google.pl/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=fb_bnk_capa_zs&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=country&idim=country:FRA:ESP:GRC:CAN:LUX:DEU:POL:RUS:USA:CHE:JPN:GBR&ifdim=country&tstart=955231200000&tend=1365458400000&ind=false; (dostęp: 10.04.2015).)

Przed wystąpieniem kryzysu finansowego w większości krajów można zaobserwować szybszy wzrost posiadanych aktywów w bankach niż wzrost kapitałów własnych, co z roku na rok skutkowało obniżeniem się udziału kapitałów własnych w pasywach. Rozwój banków następował przy niewystarczającym zabezpieczeniu kapitałowym, braku akumulacji wypracowanych zysków w kapitały własne. Nastąpił wzrost rentowności kapitału przy jednoczesnym spadku wyników finansowych odniesionych do aktywów – sytuacja taka negatywnie wpłynęła na kondycję instytucji, ale pozytywnie wpłynęła na zyskowność kapitału, tj. pozytywnie wpłynęła na zwrot z kapitałów dla właścicieli.

Wiele krajów za powstanie oraz rozprzestrzenianie się kryzysu obwinia instytucje nadzorcze, które nie potrafiły dostrzec zbliżającego się ryzyka ani też jemu efektywnie przeciwdziałać. Ponadto wiele działań instytucji nadzorczych było na tyle opóźnionych, iż nie były one w stanie uratować

³ Wskaźnik kapitału bankowego w relacji do aktywów to stosunek kapitału bankowego i rezerw bankowych do aktywów ogółem. Kapitał i rezerwy obejmują środki wniesione przez właścicieli, zyski zatrzymane, rezerwy ogólne i specjalne, rezerwy i aktualizacje wyceny. Kapitał obejmuje fundusze własne podstawowe (akcje pokryte i zwykłe), co jest wspólną cechą systemów bankowych wszystkich krajów, oraz całkowity kapitał regulacyjny zawierający kilka określonych typów podporządkowanych instrumentów dłużnych, które nie muszą być spłacane, jeśli fundusze muszą utrzymać minimalne poziomy kapitału (kapitał podstawowy i fundusze uzupełniające). Aktywa ogółem obejmują wszystkie aktywa finansowe i niefinansowe.

zagrożonych bankructwem instytucji finansowych, a tym samym zatrzymać rozprzestrzeniania się kryzysu [Hryckiewicz, Pawłowska, 2013].

DYREKTYWA PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY 2013/36/UE I ROZPORZĄDZENIE PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO I RADY (UE) NR 575/2013 W ODPOWIEDZI NA KRYZYS FINANSOWY

Kryzys finansowy spowodował znaczne obniżenie się kapitału regulacyjnego w bankach i jednocześnie banki straciły możliwość pozyskiwania funduszy na rynkach zarówno pieniężnych, jak i kapitałowych, co w konsekwencji stanowiło zagrożenie upadłością dla poszczególnych banków, ale i również dla całego sektora finansowego ze względu na istniejące ścisłe powiązania transakcyjne i wzajemne zobowiązania. Państwa członkowskie i Komisja Europejska przystąpiły do dokapitalizowania banków ze środków publicznych w celu odbudowania zaufania do instytucji finansowych. Dokapitalizowanie banków oraz przywrócenie płynności finansowej w systemie było I etapem działań rządów państw członkowskich i struktur europejskich w odpowiedzi na kryzys. Kolejnym działaniem Komisji Europejskiej w obliczu globalnego kryzysu finansowego było ustabilizowanie sektora bankowego poprzez:

- wzmocnienie ram prawnych regulujących działalność banków na terenie UE;
- zwiększenia nadzoru nad bankami, zwłaszcza w przypadku bankowości transgranicznej;
- zapewnienie lepszej ochrony konsumentów europejskich na rynku produktów finansowych [Europejski Trybunał Obrachunkowy, 2014].

Powyzsze cele zostały określone już w roku 2008 i miały doprowadzić do ustabilizowania i stworzenia bezpiecznego europejskiego systemu finansowego poprzez dalsze dokapitalizowanie banków i zabezpieczenie płynności na wypadek sytuacji kryzysowej, ale tym razem już kosztem i wysiłkiem samych instytucji finansowych.

W wyniku kilkuletniej pracy, uzgodnień, konsultacji na wielu szczeblach struktur UE oraz państw członkowskich przy udziale instytucji finansowych Parlament Europejski oraz Rada Unii Europejskiej 26 czerwca 2013 roku, mając na uwadze:

- sprawne funkcjonowanie rynku wewnętrznego (nie tylko zbiorów przepisów prawnych, ale również ścisła i regularna współpraca właściwych organów państw członkowskich oraz zbieżność stosowanych praktyk w zakresie regulacji i nadzoru)⁴,
- działania w kierunku utworzenia unii bankowej (działania w kierunku jednolitego mechanizmu nadzoru)⁵,

uchwałyły nowe regulacje, tj. Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniającą dyrektywę 2002/87/WE i uchylającą dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE (CRDIV), jak również Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (CRR).

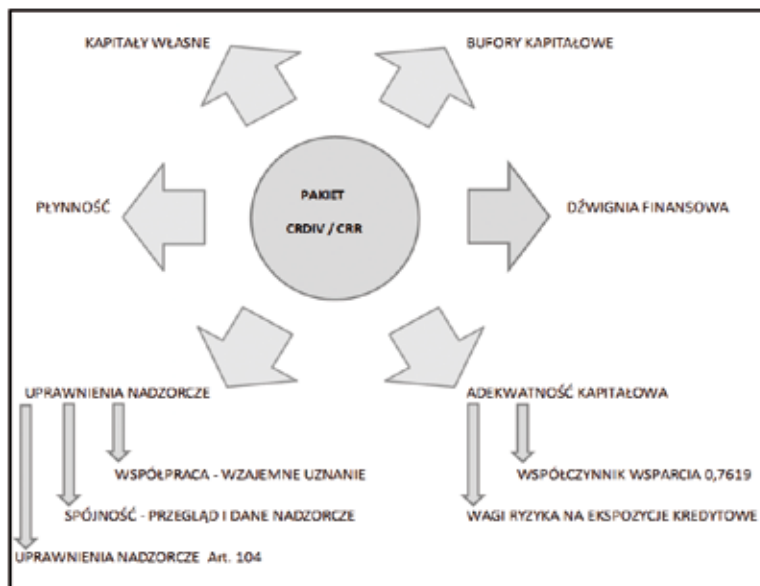
Pakiet CRDIV/CRR wprowadza na terenie całej UE jednolity system regulacji bankowych, który likwiduje w większości tzw. opcje narodowe. Istotną zmianą wprowadzoną w pakiecie CRDIV/CRR jest zwrócenie uwagi na zagrożenia o charakterze systemowym oraz zdefiniowanie znacznie szerszego niż dotychczas zestawu narzędzi pozwalających na realizowanie celów zarówno mikro- jak i makroostrożnościowych [Brzozowski, 2014]. Kraje członkowskie zostały zobowiązane do wdrożenia i stosowania określonych w pakiecie reguł. Z uwagi na fakt, iż rynki finansowe krajów

⁴ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE; pkt (6).

⁵ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE; pkt (9).

UE, a w szczególności rynki krajów strefy euro, są ze sobą ściśle powiązane, wręcz przenikają się wzajemnie, konieczna stała się ich ścisła współpraca i uzgadnianie ze sobą podejmowanych działań. Najważniejsze elementy Pakietu CRDIV/CRR przedstawia poniższy rysunek.

Rysunek 5. Najważniejsze obszary oddziaływania Pakietu CRDIV/CRR na działalność bankową



Źródło: Opracowanie własne na podstawie dyrektywy CRDIV i rozporządzenia CRR.

Kapitały własne

W odróżnieniu od poprzednich uregulowań, gdzie wyliczano tylko całkowity współczynnik wypłacalności na poziomie 8,0%, obecnie określono „uznany kapitał”, który oznacza sumę następujących elementów:

- a) kapitału Tier I, o którym mowa w art. 25 CRR; (pozycje podstawowe i dodatkowe Tier I), ma zapewnić pokrywanie poniesionych strat finansowych w sytuacji, gdy bank, mimo poniesionych strat, nadal utrzymuje wypłacalność. Kapitał Tier I określa się jako:
 - podstawowy kapitał Tier I⁶ – kapitał pochodzący z emisji akcji, zatrzymania zysków, tworzonych rezerw;
 - dodatkowy kapitał Tier I – kapitał tworzony jest poprzez emitowanie przez banki instrumentów dłużnych spełniających określone wymagania za zgodą krajowej instytucji nadzorczej.
- b) kapitału Tier II, o którym mowa w art. 71 CRR, który jest równy lub mniejszy niż jedna trzecia kapitału Tier I, jest kapitałem, który staje się istotny w chwili utraty przez bank wypłacalności lub jego likwidacji.

W kapitale Tier II mogą znajdować się rezerwy, dług podporządkowany niezaliczony do dodatkowego Tier I czy instrumenty finansowe w postaci dłużnych papierów wartościowych wyemitowanych przez banki w okresach dobrej koniunktury, które w sytuacji kryzysowej podlegałyby

⁶ Ang. *Common Equity* – CET1.

zamianie na akcje. Takie dokapitalizowanie banku w kapitał Tier I może dokonać się w warunkach utraty przez bank wypłacalności lub wzrostu ryzyka systemowego, gdy bank zostanie objęty postępowaniem nadzorczym.

W odniesieniu do wyodrębnionych składników kapitałowych, w części trzeciej rozporządzenia CRR, określono nowe wymogi kapitałowe zobowiązujące instytucje do spełniania zawsze następujących wymogów w zakresie funduszy własnych:

- a) współczynnik kapitału podstawowego Tier I na poziomie 4,5%,
- b) współczynnik kapitału Tier I na poziomie 6%,
- c) łączny współczynnik kapitałowy na poziomie 8%.

Łączny współczynnik kapitałowy pozostał nadal na poziomie 8,0%, jednakże wprowadzenie współczynników kapitału podstawowego wymaga od banków szczególnej dbałości o kapitały podstawowe.

Bufory kapitałowe

Dyrektywa CRDIV określa dodatkowe wymogi kapitałowe na zabezpieczenie ryzyk występujących w bankach. Dodatkowe wymogi kapitałowe – bufory kapitałowe pozwalają kształtować politykę makroostrożnościową zarówno na poziomie UE, jak i na poziomie krajów członkowskich. Rozdział IV dyrektywy CRDIV określa bufory kapitałowe (dodatkowe kapitały Tier I do utrzymania) oraz ich zakres stosowania:

- 1) „bufor zabezpieczający” jako uzupełnienie wymogu kapitałowego na podstawowe fundusze Tier I, państwa członkowskie nakładają na instytucje obowiązek utrzymywania dodatkowego bufora zabezpieczającego na poziomie 2,5%.
- 2) „specyficzny dla instytucji bufor antycykliczny” będzie wprowadzany przez organ odpowiedzialny za ryzyko makroostrożnościowe (organ ten zostanie określony podczas implementacji dyrektywy do krajowego porządku prawnego; organem tym może być np. Ministerstwo Finansów, Komisja Nadzoru Finansowego bądź nowy określony podmiot w ustawie). Stosowanie tego bufora ma na celu zabezpieczenie instytucji przed skutkami cyklu kredytowego, koniunkturalnego oraz ma wpływać na spłaszczenie amplitudy cyklu gospodarczego. Zgodnie z założeniami bufor ma być zwiększany w czasie wzrostu gospodarczego oraz zmniejszany w czasie spowolnienia gospodarczego. Organ odpowiedzialny za ryzyko makroostrożnościowe/systemowe okresowo będzie ustalał wartość bufora antycyklicznego w granicach od 0 do 2,5%.
- 3) „bufor globalnych instytucji o znaczeniu systemowym GSII” przewidziano do stosowania w stosunku do instytucji o znaczeniu systemowym – dodatkowy bufor dla dużych instytucji finansowych, które mogą kreować ryzyko systemowe o charakterze globalnym. Właściwe organy państw członkowskich określą podmioty należące do jednostek systemowo ważnych do z góry zdefiniowanych podkategorii. Dla GSII bufor będzie przyjmował wartości od 1,0% dla najniższej podkategorii do 3,5% dla najwyższej podkategorii.
- 4) „bufor innych instytucji o znaczeniu systemowym OSII” przewidziano dla instytucji działających na terenie UE, które mogą być systemowo ważne na lokalnych rynkach, które właściwe organy przyporządkowują na podstawie przeprowadzonych badań do grupy OSII. W tym przypadku wartość bufora może przyjmować wartości do 2,0%. Bank może jednocześnie zostać sklasyfikowany do grupy GSII i OSII.
- 5) „bufor ryzyka systemowego” stosuje się do ekspozycji zlokalizowanych w krajach członkowskich i krajach trzecich dla wszystkich instytucji objętych nadzorem danego kraju UE. Bufor ten może przyjmować wartości na poziomie minimum 1,0% i osiągnąć wartość do 5,0%. W ramach wzajemnego uznania inne państwa członkowskie mogą uznać w swojej jurysdykcji przyjęty w danym kraju bufor ryzyka systemowego za obowiązujący.

Bufory kapitałowe są jednym z wielu elementów pozwalających kreować politykę makroostrożnościową, a ich celem jest ograniczanie ryzyka systemowego [Szpunar, 2012]. Stosowanie buforów kapitałowych ma zabezpieczyć banki przed negatywnym oddziaływaniem szoków występujących w realnej gospodarce. Kumulowanie kapitału w bankach w okresach wzrostu gospodarczego i uwalnianie kapitału w sytuacji kryzysowej pozwala na zmniejszenie amplitudy cyklu gospodarczego, co ogranicza podatność banków na występujące zawirowania w gospodarce i na rynku finansowym oraz przyczynia się do zwiększenia stabilności całego systemu finansowego. Nadzór makroostrożnościowy poprzez stosowanie różnych wysokości dodatkowych wymogów kapitałowych może również odpowiednio sterować strumieniem kredytów skierowanych do gospodarki narodowej.

Adekwatność kapitałowa

Rozporządzenie CRR rozszerza w porównaniu do poprzedniego porządku prawnego podejście do adekwatności kapitałowej. Obecnie będą wyliczane trzy wskaźniki kapitałowe, o czym była mowa w 1 punkcie niniejszego rozdziału.

Pakiet CRDIV/CRR oprócz silnego nacisku na tworzenie podstawowych, stabilnych kapitałów oraz stosowanie buforów kapitałowych, wiele uwagi poświęca na regulowanie ryzyka kredytowego poprzez przypisanie wag ryzyka na pozycje bilansowe i pozabilansowe.

Na uwagę w tym miejscu zasługują zastosowane poniższe rozwiązania:

- a) Nowym elementem adekwatności kapitałowej jest dotąd nigdzie niewystępujący tzw. współczynnik wsparcia, który jest określony w art. 501 rozporządzenia CRR. Współczynnik wsparcia przyjmuje wartość 0,7619. Obliczanie wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka kredytowego związanego z ekspozycjami wobec MŚP⁷, o zaangażowaniu banku do kwoty 1,5 mln euro, następuje poprzez przemnożenie wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka kredytowego przez współczynnik wsparcia, co znacząco poprawia adekwatność kapitałową banków.

Celem takiego rozwiązania jest ograniczenie ryzyka koncentracji dużych zaangażowań, a tym samym zmniejszenie ryzyka dla instytucji kredytowych. Wsparcie dla MŚP ma również pozytywnie wpłynąć na stan gospodarki, gdyż przedsiębiorstwa te są ważnym elementem gospodarki i wzrostu gospodarczego.

- b) Pakiet CRDIV/CRR, mimo eliminowania opcji narodowych i jednolitego podejścia nadzorczy do sektora finansowego, pozostawia możliwość silnego oddziaływania krajowego nadzorczy na uczestników rynku w postaci możliwości stosowania różnych wag ryzyka dla danej ekspozycji. Takim przykładem może być stosowanie wag ryzyka w stosunku do ekspozycji zabezpieczonych hipotecznie⁸, gdzie właściwe organy mogą ustanawiać wyższą wagę ryzyka, kierując się względami stabilności finansowej.

W przypadku ekspozycji zabezpieczonych hipotekami na nieruchomościach mieszkalnych właściwy organ ustala wagę ryzyka w przedziale pomiędzy 35% a 150%.

W przypadku ekspozycji zabezpieczonych nieruchomościami komercyjnymi właściwy organ ustala wagę ryzyka w przedziale pomiędzy 50% a 150%.

Angażowanie się banków w nadmierny sposób w takie ekspozycje może narazić je w przyszłości, w przypadku zmiany wartości wagi ryzyka, na znaczące obniżenie wskaźników kapitałowych, wręcz banki mogą utracić wymagany poziom adekwatności kapitałowej i będą musiały się dokapitalizować. Organy nadzorcze otrzymały mechanizm, który ma skutecznie

⁷ MŚP definiuje się zgodnie z zaleceniem Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczącym definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw; Dz.U. L 124 z 20.04.2003, s. 36.

⁸ Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 art. 124.

bronieć rynek przed stworzeniem kolejnej bańki spekulacyjnej na nieruchomościach oraz pozwala na sterowanie rynkiem nieruchomości.

- c) Wprowadzono wagę ryzyka w wysokości 1250%, co w rachunku adekwatności kapitałowej jest równoznaczne z wystąpieniem w rachunku wyniku straty bilansowej z objętej tą wagą ryzyka ekspozycji kredytowej. W głównej mierze waga ta przypisywana jest ekspozycjom pochodzącym z dokonanej sekurytyzacji aktywów o „niskiej jakości” kredytowej. Model ten ma zapobiegać tworzeniu przez banki, poprzez sekurytyzację, aktywów „dobrej jakości” zabezpieczonych „złym portfelem”. Tak wysoką wagę ryzyka stosuje się również w stosunku do niektórych instrumentów kapitałowych, np. znacznych pakietów akcji poza sektorem finansowym, jednostek uczestnictwa.

Wyliczanie adekwatności kapitałowej zawsze odbywa się w oparciu o przyjęte kryteria, nie zawsze odzwierciedlające rzeczywiste ryzyko, przez co sektor narażony jest na ryzyko modeli, stąd też poszukiwano dodatkowego parametru odzwierciedlającego wyposażenie instytucji kredytowej w kapitały – takim parametrem jest dźwignia finansowa.

Dźwignia finansowa

W systemach bankowych wzrósł wolumen ekspozycji o niskiej wadze ryzyka, gdzie ekspozycje te nie zostały objęte całkowitym wymogiem kapitałowym, co w sytuacji kryzysowej spowodowało rozbieżności pomiędzy prezentowanym współczynnikiem wypłacalności a rzeczywistym ryzykiem [Kochaniak, 2011].

W pakiecie CRDIV/CRR, w celu zapewnienia zrównoważonego rozwoju instytucji finansowych, wprowadzono wskaźnik dźwigni finansowej, która oznacza względną – w stosunku do funduszy własnych danej instytucji – wielkość posiadanych przez instytucję aktywów, zobowiązań pozabilansowych oraz zobowiązań warunkowych dotyczących płatności lub dostawy bądź też dostarczenia zabezpieczenia, z uwzględnieniem zobowiązań z tytułu otrzymanych środków finansowych, zaciągniętych zobowiązań, umów dotyczących instrumentów pochodnych lub umów z udzielonym przyrzeczeniem odkupu, lecz z wyjątkiem zobowiązań, które można wyegzekwować wyłącznie w przypadku likwidacji instytucji⁹.

Norma ta przedstawia rzeczywiste pokrycie kapitałem własnym wszystkich ekspozycji, przez co urealnia wartości wskaźników adekwatności kapitałowej i eliminuje ryzyko modeli w zakresie doboru wag ryzyka [Kochaniak, 2011].

Na dzień dzisiejszy w bankach wskaźnik dźwigni finansowej jest tylko monitorowany przez nadzorcę.

Płynność finansowa

Kryzys finansowy unaoczniał, jak ważna jest, obok kapitałów własnych, płynność finansowa. W pracach Komitetu Bazylejskiego obok wytycznych w sprawach kapitałowych bardzo wiele uwagi poświęcono uregulowaniom w zakresie płynności, czego odzwierciedlenie znajdujemy w art. 412 rozporządzenia, który mówi o zapewnieniu płynności w bankach w sytuacji kryzysowej w okresie 30 dni, z czego wynika, że banki są zobowiązane, w tym okresie, do utrzymywania takich aktywów płynnych, które pokryją wypływy środków z banku pomniejszone o przyprawy w warunkach skrajnych. Normę tę określa się jako płynność krótkoterminową – wskaźnik LCR¹⁰. Zgodnie z nią bank powinien dysponować wystarczającym zasobem nieobciążonych płynnych aktywów o wy-

⁹ CRR (93).

¹⁰ LCR – (ang.) *Liquidity Coverage Ratio*.

sokiej jakości, które mogą być bez przeszkód i natychmiast zamienione na gotówkę na rynku, aby w scenariuszu skrajnego braku płynności można było zaspokoić potrzeby płynnościowe banku przez kolejnych 30 dni kalendarzowych (tzw. okres przetrwania) [Rosati, 2014]. Z uwagi na bardzo wysokie wymagania zachowania płynności finansowej zgodnie z normą LCR w rozporządzeniu CRR przewidziano okresy przejściowe w dochodzeniu do zgodności z pakietem CRDIV/CRR. Rok 2015 jest pierwszym rokiem, kiedy to banki powinny spełnić normę płynności LCR w wysokości 60%. Przez kolejne lata zwiększa się wymogi, aż do osiągnięcia 100% spełnienia norm płynności krótkoterminowej od dnia 1.01.2018 r.

Norma LCR jest jednym z wielu parametrów regulujących płynność finansową, która ma na celu zapewnić stabilność finansową banków.

Uprawnienia nadzorcze

Pakiet CRDIV/CRR wyposażył nadzory finansowe w szerokie uprawnienia. Dostrzeżono istotną rolę nadzoru finansowego w zapewnieniu stabilności i wypłacalności oraz bezpieczeństwa środków zgromadzonych w bankach. Z jednej strony na banki zostały nałożone restrykcyjne regulacje prawne w zakresie prowadzenia działalności, z drugiej zaś strony nadzór uzyskał uprawnienia do bieżącego wymagania, monitorowania i weryfikowania wdrożonych norm wynikających z pakietu CRDIV/CRR. Zaufanie na rynkach finansowych jest podstawą stabilności systemu finansowego, ale istnieją również dwa istotne powody, dla których wymaga się odpowiedniego nadzoru, tj.:

- procykliczność działania banków,
 - dominujący udział długu w finansowaniu aktywów banków [Rosati, 2014].
- Dyrektywa CRDIV w artykule 104 określa katalog uprawnień nadzorczych w zakresie:
- posiadania funduszy własnych przewyższających określone wymogi, przeznaczenia zysków netto na zwiększenie kapitałów, ograniczenia lub zakazania dokonywania wypłat zysków lub odsetek między akcjonariuszy, udziałowców lub posiadaczy instrumentów dodatkowych w Tier I;
 - wzmocnienia rozwiązań, procedur, mechanizmów oraz strategii wdrożonych w celu zastosowania się do przepisów w zakresie kapitału wewnętrznego i w zakresie planów naprawczych, restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji;
 - przedstawienia planu przywrócenia zgodności z wymogami nadzorczymi;
 - polityki tworzenia rezerw lub szczególnego traktowania aktywów w kontekście wymogów kapitałowych;
 - ograniczenia działalności, operacji lub sieci instytucji bądź też żądania zbycia działalności, która stanowi nadmierne zagrożenie dla stabilności instytucji;
 - ograniczenia ryzyka nieodłącznie związanego z działalnością, produktami i systemami instytucji;
 - ograniczenia wysokości zmiennego składnika wynagrodzenia;
 - dodatkowych obowiązków sprawozdawczych;
 - płynności, w tym ograniczeń w zakresie niedopasowania terminów zapadalności między aktywami i pasywami;
 - wymagania ujawniania dodatkowych informacji.

Dyrektywa (UE) nr 2013/36/UE wskazuje, aby właściwe organy nadzorcze zobowiązywały wszystkie instytucje do reagowania we wczesnym okresie na wszelkie symptomy wskazujące na pogarszającą się kondycję instytucji w celu zapobiegania wystąpieniu istotnych problemów.

Właściwe organy mogą prowadzić działania naprawcze przy użyciu wszelkich środków wynikających z dyrektywy i rozporządzenia w celu przywrócenia stabilnego i bezpiecznego funkcjonowania instytucji. W sytuacji, gdy w ocenie właściwego organu nadzoru podjęte działania naprawcze

nie spowodowały poprawy sytuacji finansowej instytucji, może zostać wdrożony proces uporządkowanej likwidacji instytucji.

PODSUMOWANIE

Dotkliwe konsekwencje kryzysu finansowego dla gospodarek na świecie stały się powodem do wprowadzenia zmian w regulacjach nadzoru finansowego oraz jego wzmocnienie. Jedną z najważniejszych jest powstanie scentralizowanego nadzoru europejskiego nad systemem finansowym na poziomie makro- i mikroostrożnościowym [Hryckiewicz, Pawłowska, 2013]. Wprowadzenie pakietu CRDIV/CRR określiło uprawnienia krajowych organów nadzorczych oraz doprecyzowało zasady współpracy w wymiarze krajowym i europejskim. W krajach strefy euro stworzono projekt UNII BANKOWEJ, tworząc dwa podstawowe filary:

- nadzór ostrożnościowy nad sektorem bankowym SSM,
- restrukturyzacja i uporządkowana likwidacja banków SRM.

Na obecnym etapie trudno ocenić, jak skutecznie wprowadzone zmiany w nadzorze finansowym ograniczą możliwość występowania i rozprzestrzeniania się kryzysów finansowych. Biorąc pod uwagę szerokie spektrum nadanych uprawnień nadzorczych, łącznie z prawem do likwidacji instytucji finansowej, można stwierdzić, że powstał silny organ europejskiego nadzoru. Patrząc na system finansowy poprzez trylemat jego stabilności oparty na trzech zagadnieniach: stabilności finansowej, krajowego nadzoru oraz integracji rynku, można stwierdzić, że ich równoczesne spełnienie jest niemożliwe do zrealizowania [Binda, 2014]. Analizując wprowadzane zmiany w systemie nadzoru finansowego, można stwierdzić, iż UE zmierza w kierunku stabilności finansowej opartej na integracji rynku kosztem suwerenności krajowych nadzorów finansowych, a pakiet CRDIV/CRR jest instrumentem pozwalającym zrealizować powyższe założenia.

Pakiet CRDIV/CRR wnosi nowe podejście do regulacji i nadzoru nad instytucjami kredytowymi oraz buduje solidne fundamenty do budowania i funkcjonowania unii bankowej.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu D., Robinson J.A. *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, London, Profile Books, 2013.
- Adamiak J., Kosiedowski W., Potoczek A., Słowińska B., *Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym. Problemy teorii i praktyki*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 2001.
- Adamiec J., *Wpływ wprowadzenia euro na wskaźniki gospodarcze i sytuację konsumentów na przykładzie Irlandii i Słowacji. Wnioski dla Polski*, "Analizy Biura Analiz Sejmowych" Nr 13/38, Warszawa 2010.
- Afonso A., Ebert W., Schuknecht L., Thöne M., *Quality of Public Finances and Growth*, Working Paper No. 438, European Central Bank, [za:] B. Karbownik, *Analiza wydatków sektora finansów publicznych w krajach Unii Europejskiej*, [w:] D.K. Rosati (red.), *Europejski Model Społeczny – doświadczenia i przyszłość*, PWE, Warszawa 2009.
- Akt dotyczący warunków przystąpienia Republiki Czeskiej, Republiki Estońskiej, Republiki Cypryjskiej, Republiki Łotewskiej, Republiki Litewskiej, Republiki Węgierskiej, Republiki Malty, Rzeczypospolitej Polskiej, Republiki Słowenii i Republiki Słowackiej oraz dostosowań w Traktatach stanowiących podstawę Unii Europejskiej, Dz. U. UE L 236 z 23.09.2003.
- Aldskogius G., *Urban Policy in the Structural Policy of the European Union*, Cerum Working Papers Nr 21, 2000.
- Alesina A., Giavazzi F., *Fiscal policy after the financial crisis*, University of Chicago Press, Chicago 2013.
- Alesina A., Perotti R., *Budget deficits and budget institutions*, NBER Working Paper Series 5556, 1996.
- Alińska A., *Sieć bezpieczeństwa finansowego jako element stabilności funkcjonowania sektora bankowego*, Studia Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, vol. 8, 2012.
- Alston J.M., Pardey P.G., *Agricultural in the Global Economy*, The Journal of Economic Perspectives, vol 28, No. 1, 2014.
- Altman M., *Implications of Behavioural Economics for Financial Literacy and Public Policy*, Journal of Socio-Economics 41(5), 2012.
- Analiza wpływu i efektów umowy o SWH UE z USA na gospodarkę Polski*, IBRKK, Warszawa 2013.
- Anderson J.E., Neary J.P., *Measuring the Restrictiveness of International Trade Policy*, MIT Press, Cambridge Massachusetts and London England 2005.
- Annoni P., Kozowska K., *EU regional competitiveness index (RCI) 2010*, Joint Research Centre EC;(2) A New Regional Competitiveness Index: Theory, Methods and Findings, DG Regio Working Paper, 2/2011.
- Antoszevska A., *Izolacje a energooszczędność – typowe ucieczki ciepła z budynków wielolokalowych*, Administrator, 3/2013.
- Antràs P., Garicano L., Rossi-Hansberg, *Offshoring in a Knowledge Economy*, Harvard University 2012.
- Arango J., *Theories of International Migration*, [w:] Joly D. (red.), *International Migration and the New Millennium*, Aldershot: Ashgate, 2004.
- Arendt Ł., A. Hryniewicka, I. Kukulak-Dolata, B. Rokicki, *Bezrobocie – między diagnozą a działaniem*, Seria poświęcona klientom pomocy społecznej. Poradnik dla pracowników służb społecznych, 2012.
- Artelaris P., Kallioras D., Petrakos G., *Regional Inequalities and Convergence Clubs in the European Union New Member-States*, Discussion Paper Series of University of Thessaly, Vol. 16, Iss. 3, 2010.
- Garton Ash, T., *Free World, America, Europe, and the Surprising Future of the West*, New York, Random House, 2004.
- Atkinson A. Messy F., *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing, 2012. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>.
- Bachtler J., Mendez C., Wishlade F., *EU Cohesion Policy and European Integration. The Dynamics of EU Budget and Regional Policy Reform*, ASHGATE, UK and USA, 2013.

- Baczko T., Puchała-Krzywina E., *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2012 roku*, Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2013.
- Baer-Nawrocka A., Poczta W., *Przemiany w rolnictwie*, [w:] *Wies polska 2014. Raport o stanie wsi*, FDPA, Wydawnictwo Naukowe "Scholar", Warszawa 2014.
- Bainczyk M., *Wyrok niemieckiego Federalnego Trybunału Konstytucyjnego z 18.03.2014 r. w sprawie zgodności aktów prawnych, związanych ze stabilizacją strefy euro, z Ustawą Zasadniczą RFN*, Europejski Przegląd Sądowy, lipiec 2014.
- Baglioni A., Boitani A., Bordignon M., *Is labor mobility a prerequisite for an optimal currency area? Labor mobility and fiscal policy in a currency union*, 2013.
- Baka W., *Bankowość europejska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Balázs P., Bozóki A., Catrina Ş., Gotseva A., Horvath J., Limani D., Radu B., Simon Á., Szele Á., Tófalvi Z., Perlaky-Tóth K., *25 years after the fall of the Iron Curtain. The state of integration of East and West in the European Union*, EC, Luxembourg 2014.
- Baldwin R., *The euro's trade effects*, European Central Bank, Working Paper Series No. 594, March 2006.
- Bankowcy w świetnych humorach: Polska to model stabilności sektora bankowego*, <http://wgospodarce.pl/informacje/194-09-bankowcy-w-swietnych-humorach-polska-to-model-stabilnosci-sektora-bankowego>.
- Baran B., *Znaczenie porozumienia transatlantyckiego dla konkurencyjności UE* [w:] K. Opolski, J. Górski (red.), *Perspektywy i Wyzwania Integracji Europejskiej*, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2014.
- Baran J., Janik A., Ryszko A., *Handel emisjami w teorii i praktyce*, CeDeWu, Warszawa 2011.
- Baran P., *On distributed communications networks*, Santa Monica 1964.
- Barbashian A., *The Eurasian Illusion*, Foreign Affairs, www.foreignaffairs.com.
- Barca F., *An Agenda for a Reformed Cohesion Policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations*, 2009, http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/regi/dv/barca_report_/barca_report_en.pdf.
- Barca F., McCann P., Rodríguez-Pose A., *The Case for Regional Development Intervention: Place-based versus Place-neutral Approaches*, Journal of Regional Science, Vol. 15, No. 1, 2012.
- Barcz J., *Konsolidacja grupy euro: umocnienie efektywności Unii, czy groźba jej fragmentacji? Aspekty prawne i instytucjonalne*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* Nr 2/2011.
- Barcz J., *Instrumenty międzyrządowe dotyczące kryzysu w strefie euro a spójność Unii: możliwość przystąpienia państw członkowskich UE spoza strefy euro*, [w:] M. Kenig-Witkowska, R. Grzeszczak (red.), *Traktat z Lizbony – wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Stowarzyszenia Absolwentów Wydziału Prawa i Administracji UW, Warszawa 2012.
- Barrios S., Görg H., Strobl E., *Multinationals' location choice, agglomeration economies and public incentives*, *International Regional Science Review* vol. 29, No. 1, 2006.
- Barro R., Lee J., *A new data set of educational attainment in the world, 1950-2010*, *Journal of Development Economics*, Vol. 104, 2013.
- Bartkowiak R., Syp Sz., *Podsumowanie fuzji i przejęć w Polsce w 2012 r.*, <http://www.gf24.pl/10592/> podsumowanie-fuzji-i-przejec-w-polsce-w-2012-r.
- Bartoszewicz A., *Programowanie i planowanie rozwoju Unii Europejskiej*, *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH* nr 88, Warszawa 2012.
- Baszyński A., *Fuzje i przejęcia w sektorze bankowym a struktura konkurencyjna rynku usług bankowych w Polsce od roku 2004*, *Ekonomia i Prawo Rocznik* 2011, Tom VII.
- Bauer M., *Political Aversion To a Multilateral Fiscal Rule: The Dynamic Commitment Problem in European Fiscal Governance*, Working Papers on Global Financial Markets No. 44, University Jena, University Halle, April 2013.
- Baumol W., *Productivity growth, convergence and welfare: what the long-run data show?*, *American Economic Review*, Vol. 76, No. 5, 1986.
- Baza danych European Central Bank (ECB).
- Baza danych The International Monetary Fund (IMF).
- Baza danych The Observatory of Economic Complexity (OEC).
- Baza danych The United Nations Conference on Trade and Development (UNCTADstat).
- Bąba W., *Zagrożenie ubóstwem i wykluczeniem społecznym*, [w:] H. Tendera-Właszczuk (red.), *Nowe państwa członkowskie w Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2015.
- Bąkowski A., Mażewska M. (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2012*, PARP, Warszawa 2012.
- Beach J.M., *Gateway to opportunity? A history of the community college in the United States*, Sterling, VA: Stylus Publishing, 2011.
- Becker G. S., *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, *Journal of Political Economy*, No. 70, 1962.
- Becker G., Barro R., *A reformulation of the economic theory of fertility*, Working Paper, no. 1793, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1986.
- Belka M., *O wejściu do strefy euro zdecydują politycy, nie ekonomiści*, 2015, <http://tvn24bis.pl/z-kraju/74/belka-o-wejsciu-do-strefy-euro-zdecyduja-politycy-nie-ekonomisci,518648.html>.
- Belka M., *Euro na razie nieatrakcyjne dla Polski. Złoty obronił nas przed kryzysem*, 2015b, <http://forsal.pl/artykuly/855568-belka-euro-na-razie-nieatrakcyjne-dla-polski-zloty-obronil-nas-przed-kryzysem.html>.

- Belej M., Gulmontowicz P., *Analiza wpływu prac termomodernizacyjnych na wartość rynkową lokali mieszkalnych w zasobach wielorodzinnych*, Acta Sci. Pol. Administratio Locorum, 8 (3), 2009.
- Benedek J., Veress N.-C., *Economic disparities and changes in the convergence of the Romanian Nuts 2 and Nuts 3 regions*, Romanian Review of Regional Studies, Vol. IX, No.1, 2013.
- Berlińska M., Tchorek G., Kawala P., *Euro waluta dla Europy*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2013.
- Bernaciak A., Gaczek W.M., *Ekonomiczne aspekty ochrony środowiska*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.
- Bernaś B., *Finanse międzynarodowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Beylin M., *Nie będą się bić w piersi za winy liberalizmu*, Kultura Liberalna, nr 286, 1 VII 2014.
- Bé Duc L., Le Breton G., *Flow-of-funds analysis at the ECB. Framework and applications*, ECB Occasional Paper Series No. 105, August 2009.
- Białas M., Mazur Z., *Bankowość wczoraj i dziś*, Difin, Warszawa 2013.
- Białowąs T., *Zmiany pozacenowej konkurencyjności gospodarki Polski w latach 1995-2012*, [w:] *Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenia*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr 756/2013.
- Białowąs T., *Różnicowanie konkurencyjności a pozycja eksportowa krajów członkowskich Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym w latach 1995-2011*, [w:] P. Misztal, W. Rakowski (red.), *Przyszłość integracji europejskiej. Uwarunkowania rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012.
- Bieńkowski W., Weresa M. A., Radło M. J. (red.), *Konkurencyjność Polski na tle zmian gospodarczych w krajach OECD. Ewolucja znaczenia czynników konkurencyjności*, SGH, Warszawa 2010.
- Bieńkowski W., Czajkowski Z., Gomułka M., Brocka-Palacz B., Latoszek E., Misala J., Radło J. M., Weresa M. A., *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały, nr 284, IGŚ, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2008.
- Biernat S., *Pytanie prejudycjalne Niemieckiego Trybunału Konstytucyjnego*, Europejski Przegląd Sądowy, marzec 2014.
- Bijak J., *Forecasting international migration: selected theories, models and methods*, CEFMR Working Paper 4/2006.
- Bilans kompetencji branż BPO i ITO w Krakowie, który stanowi raport końcowy z przeprowadzonych badań i był przygotowany na zlecenie Urzędu Miasta Krakowa przez Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie, 2012.
- Binda J., *Unia Bankowa – szanse czy ograniczenia dla sektora finansowego*, Zeszyty naukowe Wyższej szkoły finansów i prawa w Bielsku Białej nr 4, 2014.
- Binek Z., *Spełnienie kryteriów z Maastricht jako warunek wejścia do Unii Gospodarczej i Walutowej*, [w:] Z. Binek, P. Szudra, *Integracja walutowa*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2013.
- Bini Smaghi L., *Conventional and unconventional monetary policy*, Keynote lecture at the International Center for Monetary and Banking Studies (ICMB), Genewa, 28 kwietnia 2009.
- Birdsall N. Londoño J., *Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Banks Approach to Poverty Reduction*, American Economic Review, Vol. 87, No. 2, 1997.
- BIS, *Triennial Central Bank Survey*, Basel, September 2013.
- Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Wprowadzenia Euro przez Rzeczpospolitą Polską: *Pytanie o euro: jaki jest aktualny kształt strefy euro?* Ministerstwo Finansów 2015.
- Błądowski P., Iwanicz-Drozdowska M., *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion in Poland. National Survey*, SGH, Warszawa 2007.
- Błądowski P., Iwanicz-Drozdowska M., *Wykluczenie finansowe w Polsce i możliwości przeciwdziałania*, Polityka Społeczna nr 2/2010.
- Bobonis G., Shatz H., *Adjustment, Agglomeration and State Policies in the Location of Foreign direct Investment in the United States*, Review of Economics and Statistics, vol. 89, No. 1, 2007.
- Bochenek M., *Szkice o ekonomii i ekonomistach*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2004.
- Bogacka-Kisiel E., (red.), *Finanse osobiste*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Bogulebska J., *Instrumenty polityki pieniężnej Europejskiego Banku Centralnego w okresie globalnego kryzysu finansowego*, [w:] Red. J. Bilski, E. Feder-Sempach, *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica nr 264/2012.
- Boldrin M., Canova F., *Inequality and Convergence in Europe's regions: reconsidering European regional Policies*, Economic Policy, nr 6 (32), 2001.
- Bolkowski J., *Audyty energetyczne będą obligatoryjne*, Forum budowlane, 1(128), 2007.
- Boni M. (kier. zespołu), *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, KPRM, Warszawa 2009.
- Boote R., *The Trouble with Europe. Why the EU Isn't Working, How It Can Be Reformed, What Could Take Its Place*, London/Boston, Nicholas Brealey, 2014.
- Borio C., *The international monetary and financial system: its Achilles heel and what to do about it*, BIS Working Papers No. 456, sierpień 2014.
- Borjas G. J., *Economic Theory of International Migration*, International Migration Review 23(3), 1989.
- Borkowski B., Stańko S., *Uwagi dotyczące wykorzystania i stosowania metod ekonometrycznych w badaniach ekonomicznych*, Wydział Nauk Rolniczych, Leśnych i Weterynaryjnych, Komitet Ekonomiki Rolnictwa, 2010.

- Bornhorst F, Ruiz Arranz M., *Indebtedness and deleveraging in the Euro area* [w:] *Euro area policies*, IMF Country Report No. 13/232, 2013.
- Borowiec J., *Unia ekonomiczna i monetarna: historia, podstawy teoretyczne, polityka*, Wydaw. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław 2001.
- Borowiec J., Wilk K., *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, Wyd. AE im. Oskara Langego, Wrocław 1997.
- Bossak J. W., *Spoleczno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, Monografie i Opracowania nr 153, Wyd. SGPiS, Warszawa 1984.
- Bossak J. W., *Konkurencja i współpraca międzynarodowa*, Wyd. Difin, Warszawa 2013.
- Bossak J. W., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna gospodarki i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Wyd. SGH, Warszawa 2004.
- Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002.
- BPC rozpoczął sprzedaż akcji Banku Millennium*, <http://forsal.pl/artykuly/861728,bcp-rozpoznal-sprzedaz-akcji-banku-millennium.html>.
- BPC wystawił na sprzedaż 15,41 proc. akcji Banku Millennium w procesie ABB*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/BCP-wystawil-na-sprzedaz-do-15-41-proc-akcji-Banku-Millennium-w-procesie-ABB-3311726.html>.
- Braga V., *Regional growth and local convergence: Evidence for Portugal*, European Regional Science Conference Paper, 2003.
- Brandvold M., Molnár P., Vagstad K., Valstad O. C. A., *Price discovery on Bitcoin exchanges*, Journal of International Financial Markets, Institutions & Money, 36, 2015.
- Brocka-Palacz B., *Uwagi o międzynarodowej konkurencyjności gospodarek – pojęcie, czynniki konkurencyjności, mierzenie zjawiska*, [w:] W. Bieńkowski (red.) *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, "Prace i Materiały Instytutu Gospodarki Światowej SGH", nr 284, Warszawa 2008.
- Brol R., *Innowacyjność lokalnych jednostek terytorialnych*, [w:] *Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce*, Prace Naukowej Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, r 46/2009.
- Brown P., *International Financial Reporting Standards: what are the benefits?*, Accounting and Business Research, Vol. 41, No. 3, 2011.
- BRRD, Dyrektywa Parlamentu i Rady 2014/59/UE z 15 maja 2014 roku ustanawiająca ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych oraz zmieniająca dyrektywę Rady 82/891/EWG i dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2001/24/WE, 2002/47/WE, 2004/25/WE, 2005/56/WE, 2007/36/WE, 2011/35/UE, 2012/30/UE i 2013/36/EU oraz rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1093/2010 i (UE) nr 648/2012 (Dz. Urz. UE L 173 z dnia 12 czerwca 2014 roku).
- Brunner E., Marmot M., *Social organization, stress and health*, [in:] Marmot, M., Wilkinson, R. G. (eds.), *Social determinants of health*, Oxford University Press, Oxford 1999.
- Brzeziński Z., *Strategic Vision. America and the Crisis of Global Power*, New York, Basic Books, 2012.
- Brzozowski M., *CRDIV, CRR – instrumenty makroostrożnościowe*, NBP – Departament Systemu Finansowego, Warszawa 2014.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
- Buhler P., *La puissance au XXI siècle*, Les nouvelles définitions du monde, Paris, CNRS Editions, 2011.
- Bujanowicz-Haraś B., *Regionalne zróżnicowanie nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska w Polsce*, Ochrona Środowiska i Zasobów Naturalnych nr 41, 2009.
- Bukowski M. (red.), *Wpływ wprowadzenia euro na zatrudnienie i bezrobocie w Polsce*, Warszawa 2008.
- Burda M., Wyplosz Ch., *Makroekonomia, Podręcznik Europejski*, PWE, Warszawa 1995.
- Burski J., Chłoń-Domińczak A., Palczyńska M., Śpiewanowski P., *Umiejętności Polaków – wyniki Międzynarodowego Badania Kompetencji Osób Dorosłych (PIAAC)*, 2013.
- Buterin V., *What Proof of Stake is and why it matters*, <https://bitcoinmagazine.com/6528/>.
- Bywalec C., *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- Bywalec C., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Camilleri I., *Maltese salaries are below EU average but taxes among the lowest*, Times of Malta, 17 lipca 2012, <http://www.timesofmalta.com/articles/view/20120617/local/Maltese-salaries-are-below-the-EU-average-but-taxes-among-the-lowest.424567>.
- Campolmi A., Faia E., Winkler R., *Fiscal Calculus in a New Keynesian Model with Labor Market Frictions*, MNB Working Papers. 2011/5, Magyar Nemzeti Bank.
- Cardoso C., Pentecost E.J., *Regional Growth and Convergence: The Role of Human Capital in Portuguese Regions*, "Working Papers of Loughborough University", No. 2011/03, 2011, pp. 1-28.
- Carpenter J., *Addressing Europe's Urban Challenges: Lessons from the EU URBAN Community Initiative*, Urban Studies, Vol. 43, No. 12, 2006.
- Castelló A., Doménech R., *Human Capital Inequality and Economic Growth: Some New Evidence*, The Economic Journal, Vol. 112, No. 478, 2002, <http://www.alde.es/encuentros/anteriores/iiiieea/autores/C/96.pdf>.
- Castelló A., Doménech R., *Human Capital and Income Inequality: Some Facts and Some Puzzles*, Working Paper, No. 12/28, University of Valencia, BBVA Research, Madrid 2014.
- Castelló-Climent A., *Channels through Which Human Capital Inequality Influences Economic Growth*, Journal of Human Capital, Vol. 4, No. 4, 2010.

- CBOS, *Narastanie obaw związanych z wprowadzeniem euro*, Warszawa 2014.
- Centrum Badania Opinii Społecznej, *Narastanie obaw związanych z wprowadzeniem euro*, Komunikat z Badań nr 151/2014.
- Chakraborty S., Das, M., *Mortality, Human Capital and Persistent Inequality*, Journal of Economic Growth, Vol. 10, No. 2, 2005.
- Charemza, W.W., Deadman, D.F., *Nowa ekonometria*, PWE, Warszawa 1997.
- Cheach E., Fry J., *Speculative bubbles in Bitcoin markets? An empirical investigation into the fundamental value of Bitcoin*, Economics Letters, 130, 2015.
- Christelis D., D. Georgarakos, T. Japelli, *Wealth shocks, unemployment shocks and consumption in the wake of the Great Recession*, ECB Working paper series No. 1762, 2015.
- Chrzanowska M., Proczek M., *Korzyści i szanse oraz koszty i zagrożenia wynikające z uczestnictwa w unii walutowej na gruncie teorii i doświadczeń strefy euro*, [w:] *Strefa euro – europejska integracja gospodarczo walutowa*, K. Opolski, D. Mycielska, J. Górski (red.), UW Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa 2014.
- Churski P., *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 2008.
- Churski P., *Wyzwania polityki spójności a Strategia Europa 2020*, [w:] K. Marciniak, K. Sikora, D. Sokołowski (red.), *Koncepcje i problemy badawcze geografii*, Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2011.
- Churski P., Borowczak A., Perdał R., *Struktura inwestycji finansowych ze środków unijnych a czynniki rozwoju w obszarach wzrostu w Polsce*, [w:] *Polska. 10 lat członkostwa w Unii Europejskiej*, E. Małuszyńska, G. Mazur, I. Musiałkowska (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2015.
- Churski P., Perdał R., *Czynniki rozwoju społeczno-gospodarczego w układzie regionalnym Unii Europejskiej*, [w:] S. Dołzbłasz, A. Raczky (red.), *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych. Europa bez granic – nowa jakość przestrzeni*, IGIIR, Uniwersytet Wrocławski, nr 4, 2008.
- Cieślik A., *Determinanty przestrzennego rozmieszczenia firm z udziałem kapitału zagranicznego na terenie Polski*, Bank i Kredyt, Makroekonomia, nr. 4, 2004.
- Cieślik A., Michałek J.J., Mycielski J., *Prognoza skutków handlowych przystąpienia do Europejskiej Unii Monetarnej dla Polski przy użyciu uogólnionego modelu grawitacyjnego*, 24 marca 2009.
- Cirlig C., *W kierunku porozumienia handlowo inwestycyjnego między UE i USA*, Biuro Analiz Parlamentu Europejskiego, Bruksela 2014.
- Claessens S., Kose M.A., *Financial crises: explanations, types and implications*, IMF Working Paper WP/13/28, 2013.
- Claeys G., Leandro Á., Mandra A., *European Central Bank Quantitative Easing: The detailed manual*, Bruegel Policy Contribution, 2015/02, marzec 2015.
- Commission Staff Working Document Executive Summary Of The Impact Assessment On The Future Of The Eu-US Trade Relations. Accompanying the document: Recommendation for a Council Decision authorising the opening of negotiations on a comprehensive trade and investment agreement, called the Transatlantic Trade and Investment Partnership, between the European Union and the United States of America*, SWD, 2013.
- Communication from the Commission, *Accounting harmonization: a new strategy vis-à-vis international harmonization*, COM 1995 (508).
- Communication from the Commission, *EU Financial reporting strategy: the way forward*, COM 2000.
- Constancio V., *The establishment of the European Systemic Risk Board – challenges and opportunities*, Introductory remarks at the Eurofi Financial Forum plenary session 14 on “Implementing the de Larosière Agenda”, 2010.
- Corsetti G., Kuester K., Meier A., Müller G.J., *Sovereign risk, fiscal policy, and macroeconomic stability*, The Economic Journal, 123 (February), Blackwell Publishing Oxford 2013.
- Council Regulation (EU) No 1096/2010 of 17 November 2010 conferring specific tasks upon the European Central Bank concerning the functioning of the European Systemic Risk Board.
- CRD IV, Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z 26 czerwca 2013 roku w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE (Dz. Urz. UE L 176 z dnia 27 czerwca 2013 roku).
- Crescenzi R., Rodriguez-Pose A., *Infrastructure and Regional Growth in the European Union*, Papers in Regional Science, t. 9, nr 3, 2012.
- Crozet M., Mayer T., Muchielli J.L., *How do firms agglomerate? A study of FDI in France*, Regional Science and Urban Economics, vol. 34, 2004.
- CRR, Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 575/2013 z 26 czerwca 2013 roku w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (Dz. Urz. UE L 176 z dnia 27 czerwca 2013 roku).
- Cwynar W., Patena W., *Podręcznik bankowości. Rynku, regulacje, usługi*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.
- Cyrek M., *Rozwój sektora usług a gospodarka oparta na wiedzy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2012.
- Czajkowski Z., *Kapitał ludzki – pojęcie i miary*, Prace Instytutu Gospodarki Światowej, nr 312, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2012.
- Czarczyńska A., *Euro jako nieoptymalna strefa optymalnego obszaru walutowego*, [w:] K. Opolski, J. Górski (red.), *Perspektywy integracji ekonomicznej i walutowej w gospodarce światowej. Dokąd zmierza strefa euro?* Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012.

- Czarczyńska A, Śledziwska K., *Teoria integracji europejskiej*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003.
- Czarny E., Folfas P., Śledziwska K., Witkowski B., *Wpływ integracji monetarnej na wymianę towarową w warunkach kryzysu gospodarczego*, NBP, Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2013.
- Czarny E., Menkes J., *Umowa o Partnerstwie Handlowo-Inwestycyjnym między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską jako narzędzie międzynarodowej współpracy gospodarczej*, International Business and Global Economy, nr 33, Sopot 2014.
- Czarny E., Śledziwska K., *Wpływ integracji walutowej na handel międzynarodowy – analiza teoretyczna*, Acta Universitatis Lodzientis, Folia Oeconomica, 2012.
- Czech K., *Rozwój strefy euro z perspektywy wybranych państw – wnioski dla Polski*, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach 2013.
- Czechowska I. D., *Bankowy Fundusz Gwarancyjny i Ubezpieczeniowy Fundusz gwarancyjny jako ogniwa sieci bezpieczeństwa finansowego*, Acta Universitatis Lodzientis, Folia Economica vol. 274, 2012.
- Czerwińska M., *Stosunki handlowe Unii Europejskiej i USA w warunkach współpracy transatlantyckiej*, Krakowskie Studia Międzynarodowe, nr 2, 2014.
- Czerwińska M., *Operational Programme Development of Eastern Poland, 2007-2013. Development opportunities of Lublin Voivodship and the instrument of local convergence*, Romanian Journal of Regional Studies, 3 (1), 2009.
- Czudec W., *Konkurencyjność regionu i strategię regionalne*, Ekonomia i Zarządzanie vol. 2 no. 2, Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej, Białystok 2010.
- Czwarta Dyrektywa Rady z dnia 25 lipca 1978 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych niektórych rodzajów spółek (78/660/EWG), O. J. L. 222, 14/08/1978.
- Czyżewski A., Kulyk P., *Związki rolnictwa z otoczeniem makroekonomicznym w Polsce i Rosji – próba porównania*, Ekonomista, nr 3, 2013.
- Ćwieląg K., Maciejasz-Świątkiewicz M., Poskart R., Smus T., Willmann M., *Preferencje i postawy dotyczące korzystania z pieniądza wirtualnego*, [w:] E. Bogacka-Kisiel (red. nauk.), *Pieniądz wirtualny i determinanty jego rozwoju w sferze ekonomii, finansów i prawa. Wnioski z badań empirycznych*, Opole 2013.
- Danjou P., *Financial reporting and financial markets*, 22 April 2015, www.ifrs.org/Alerts/Conference/Documents/2015/Philippe-Danjou-speech-Madrid-April-2015.pdf.
- Darvas Z., Hüttl P., Merler S., De Sousa C., Walsh T., *Analysis of developments in EU capital flows in the global context*, 2015, <http://www.bruegel.org/publications/>.
- Dąbrowska-Gruszczyńska K., *Kapitał zagraniczny w polskim sektorze bankowym a poziom jego rozwoju na tle państw OECD*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2013.
- De Almeida L., *A network analysis of sectoral accounts: identifying sectoral interlinkages in G-4 economies*, IMF Working Paper WP/15/111, 2015.
- Debrun X., Hauner D., Manmohan S. K., *Independent Fiscal Agencies*, Journal of Economic Surveys 23(1), 2009.
- Decision of the European Central Bank of 2 July 2009 on the implementation of the covered bond purchase programme, (ECB/2009/16), Official Journal of the European Union, L 175/18.
- Decision of the European Central Bank of 14 May 2010 establishing a securities markets programme, (ECB/2010/5), Official Journal of the European Union, L 124/8.
- Decyzja Rady Europejskiej nr 2011/199/UE z dnia 25 marca 2011 r. w sprawie zmiany art. 136 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w odniesieniu do mechanizmu stabilności dla państw członkowskich, których walutą jest euro, Dz. U. UE L 91 z 6.04.2011.
- Defining the Financial Safety Net*, The International Economy, 2008, http://www.international-economy.com/TIE_W08_FinSafetyNet.pdf.
- Deloitte, *The Single Supervisory Mechanism (SSM). Strong together?* EMEA Centre for Regulatory Strategy, 2013.
- Deutsche Bank, *Deposit guarantee reform in Europe: A systemic perspective*, Current issues, Global financial markets, 2014.
- Deutsche Banki się połączyły. Co to oznacza dla klientów*, <http://wyborcza.biz/finanse>.
- Diener E., Lucas R.E., Schimmack U., Helliwell J.F., *Well-being for Public Policy*, Oxford University Press, Oxford 2009.
- Di Mauro F., Forster K., *Competitiveness as a Multi-Dimensional Concept*, [w:] F. Di Mauro, B.R. Mandel (red.), *Recovery and Beyond. Lessons for Trade Adjustment and Competitiveness*, ECB, Frankfurt am Main 2011.
- Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju. Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności*, przyjęta przez Radę Ministrów dnia 4 lutego 2013 r.
- Dobrzańska A., *Polityka makroostrożnościowa – zagadnienia instytucjonalne. Teoria i dotychczasowe doświadczenia w Unii Europejskiej*, Materiały i Studia NBP nr 307, Instytut Ekonomiczny Warszawa 2014, https://www.nbp.pl/publikacje/materiały_i_studia/ms307.pdf.
- Doepke M., de la Croix D., *Inequality and Growth: Why Differential Fertility Matters*, Working Paper, UCLA, Los Angeles 2001.
- Domańska E., *Wokół interwencji państwa w gospodarkę. Keynes, Friedman, Laffer, Kennedy, Reagan i inni*, PWN, Warszawa 1992.
- Dornean A., Işan V., Oanea D.C., *The Impact of the Recent Global Crisis on Foreign Direct Investment. Evidence from Central and Eastern European Countries*, Procedia Economics and Finance Vol. 3, 2012.
- Dostosowanie systemu bankowego do standardów Unii Europejskiej*, <http://www.marketing-art.info/banki/dostosowanie-polskiego-systemu-bankowego-do-standardow-unii-europejskiej>.

- Doświadczenia Estonii z procesu zamiany waluty krajowej na euro, NBP, Warszawa, maj 2011.
- Draghi M., *Introductory statement to the press conference (with Q&A)*, Frankfurt nad Menem, 22.01.2015; <http://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2015/html/is150122.en.html>.
- Drela K., *Socjologia i inne nauki o pracy i bezrobociu*, http://fir.zpsb.pl/sites/fir.zpsb.pl/files/artykul/pdf/zn_fir_1_2014_drela.pdf.
- Drexler A, Fischer G, Schoar A., *Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb*, *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 2011.
- Driskill R., Horowitz A., Mendez F., *Hierarchical Human Capital and Economic Growth: Theory and Evidence*, *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Vol. 165, No. 4, 2009.
- Dubel P., *Polityka regionalna i fundusze strukturalne w praktyce*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012.
- Duda L., Robakiewicz M., *Ocena energetyczna istniejących budynków i wybór opłacalnego zakresu termomodernizacji*, [w:] Domińczyk W., Pogorzelski J. *Termomodernizacja budynków. Poradnik – informator*, Centralny Ośrodek Informacji Budownictwa, Warszawa 1997.
- Dullien S., *Ungleichgewichte im Euro-Raum: Akuter Handlungsbedarf auch für Deutschland*, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn 2010.
- Duży J., *Zorganizowana przestępczość podatkowa w Polsce*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
- Dwilińska M., *Potencjał innowacyjny gospodarki – pojęcie, determinanty, mierniki*, Zeszyty Naukowe SGH, Warszawa 2005.
- Dyduch J., *Handel uprawniający do emisji zanieczyszczeń powietrza*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2013.
- Dylewski M., *Zadłużenie JST – problemy nowej perspektywy finansowej UE*, http://www.ue.katowice.pl/.../09_M.Dylewski_Zadluzenie_JST..., 2014.
- Dyrektywa 2003/87/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 października 2003 r. ustanawiająca system handlu przydziałami emisji gazów cieplarnianych we Wspólnocie oraz zmieniająca dyrektywę Rady 96/61/WE, Dz. Urz. UE L 275 z 25.10.2003.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/29/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. zmieniająca dyrektywę 2003/87/WE w celu usprawnienia i rozszerzenia wspólnotowego systemu handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych, Dz. Urz. UE L 140 z 5.06.2009.
- Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28.11.2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Dz. Urz. UE L z 2006 r. nr 347/1).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE (CRDIV).
- EC, *The Lisbon European Council – An Agenda of Economic and Social Renewal for Europe*, EC, DOC 00/7, Brussels 2007.
- ECB announces expanded asset purchase programme, www.ecb.europa.eu.
- ECB: *Implementation aspects of the public sector purchase programme (PSPP)*, 5.03.2015; <http://www.ecb.europa.eu/mopo/liq/html/pspp.en.html>.
- ECB, *The International Role of the Euro*, European Central Bank, July 2014.
- Ederveen S., de Groot H.L.F, Nahuis R., *Fertile soil for structural funds? A panel data analysis of the conditional effectiveness of European Cohesion Policy*, "Kyklos", vol. 59, nr 1, 2006.
- EFSS (Zbiór aktów prawnych Unii Europejskiej w zakresie Europejskich Funduszy Strukturalnych i Inwestycyjnych na lata 2014-2020), MIR, Warszawa 2014.
- Eichengreen B., *Exorbitant Privilege. The Rise and Fall of the Dollar*, Oxford University Press, Oxford 2011.
- Eichengreen B., Kawai M., *Issues for Renminbi Internationalization: An Overview*, Asian Development Bank Institute, Tokyo 2014.
- Elder S., *What does NEETs mean and why is the concept so easily misinterpreted?*, Technical Brief No.1, International Labour Office, 2015.
- Elliott D.J., *Key Issues on European Banking Union. Trade-Offs and some Recommendations*, Global Economy & Development Working Paper No. 52, 2012.
- EMU@10: *Successes and challenges after 10 years of Economic and Monetary Union*, European Commission, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2008.
- ERRS, *Zalecenie Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego ERRS/2011/3 z dnia 22 grudnia 2011 roku w sprawie mandatu makroostrożnościowego organów krajowych (Dz. Urz. WE C 41 z dnia 14 lutego 2012 roku)*, 2011.
- ERRS, *Flagship Report on Macro-prudential Policy in the Banking Sector*, ESRB, marzec 2014a.
- ERRS, *ESRB Recommendation on the macro-prudential mandate of national authorities (ESRB/2011/3). Follow-up Report – Overall assessment*, ESRB, czerwiec 2014b.
- ESBC, *Eurosystem*, ECB, <http://www.strategie-monetarne.strefa.pl/esbc-eurosystem-i-ebc.html>.
- Esser K., Hillebrand W., Messner D i Meyer-Stamer J., *Systemic Competitiveness: New Governance Patterns for Industrial Development*, London, Frank Cass 1996.
- Europa 2020. *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, komunikat Komisji Europejskiej z dn. 03.03.2010 r., KOM(2010) 2020.

- European Central Bank, *Guide to banking supervision*, 2014.
- European Central Bank, *Virtual currency schemes*, Frankfurt am Mein 2012.
- European Central Bank, *Virtual currency schemes – a further analysis*, Frankfurt am Mein 2015.
- European Commission, *About TTIP – basic, benefits, concerns*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/questions-and-answers>, 2015a.
- European Commission, *Alert Mechanism Report 2013*, COM(2012) 751 final, Brussels, 28.11.2012.
- European Commission, *Alert Mechanism Report 2014*, COM(2013) 790 final, Brussels, 13.11.2013.
- European Commission, *Alert Mechanism Report*, COM(2012) 68 final, Brussels, 14.02.2012.
- European Commission, *Communication: Research and innovation as sources of renewed growth*, <http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/state-of-the-union/2013/research-and-innovation-as-sources-of-renewed-growth-com-2014-339-final.pdf#view=fit&pagemode=none>.
- European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, *Cyclical Adjustment of Budget Balances*, Spring 2015.
- European Commission, *European Semester 2015: country-specific updates*, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-4511_en.htm
- European Commission, *European Union, Trade in goods with USA*, Brussels 2015d.
- European Commission, *Impact Assessment Report on the future of the EU-US trade relations*, Strasburg 2013a.
- European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2013*, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf.
- European Commission, *Innovation Union Scoreboard 2014*, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf.
- European Commission, *Introduction of the euro in the new Member States. Analytical Report*, Flash Eurobarometer No. 270, 2009a.
- European Commission, *Introduction of the euro in the new Member States. Analytical Report*, Flash Eurobarometer No. 280, 2009b.
- European Commission, *Introduction of the euro in the new Member States. Analytical Report*, Flash Eurobarometer No. 329, 2011.
- European Commission, *Introduction of the euro in the Member States that have not yet adopted the common currency*. Report, Flash Eurobarometer No. 418, 2015.
- European Commission, *Rozstrzygnięcie sporów między inwestorem a państwem (ISDS)*, Brussels 2015b.
- European Commission, *SME Survey in the context of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*, Brussels 2015c.
- European Commission, *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, The Economic Analysis Explained, Brussel 2013b.
- European Commission, *'Two-Pack' enters into force, completing budgetary surveillance cycle and further improving economic governance for the euro area*, Memo 13/457, Brussels, 27 May 2013.
- European Commission, *Understanding... Banking union*, 2015, http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/fin-sma/item-detail.cfm?item_id=20758&newsletter_id=166&lang=en.
- European Competitiveness Report 2003*, Commission Staff Working Document, Brussels 2003.
- European Systemic Risk Board, *Recommendation of the Systemic Risk Board of 22 December 2011 on the macro-prudential mandate of national authorities*, 2011.
- Europejski Bank Centralny, <https://www.ecb.europa.eu/>
- Europejski Bank Centralny, <http://uniaeuropa.org/europejski-bank-centralny-ebc>.
- Europejski Bank Centralny, <https://polskawue.gov.pl/Europejski,Bank,Centralny,1884.html>.
- Europejski Bank Centralny, Wystąpienie Gertrude Tumpel-Gugerell (Członka Zarządu EBC) na konferencji „Polska w euro”, Warszawa 26 listopada 2007.
- Europejski Trybunał Obrachunkowy, *Kształtowanie się europejskiego nadzoru bankowego – Europejski Urząd Nadzoru Bankowego w zmieniających się warunkach*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, PL 2014 nr 05.
- Eurostat <http://ec.europa.eu/eurostat>.
- Eurostat (A) (2015), http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/spr_esms.htm.
- Eurostat (B) (2015), <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
- Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Household_-_social_statistics.
- Ezzeddine O., *The role of labour mobility in reducing unemployment in the European Union*, LAREFI, Université Montesquieu Bordeaux IV, 2011.
- Fahmy E., *Youth, poverty and social exclusion*, [w:] C. Pantazis, D. Gordon, R. Levitas (red.), *Poverty and social exclusion in Britain: The millennium survey*, Bristol, Policy Press, 2006.
- Falkowski K., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarek Białorusi, Rosji i Ukrainy*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2013.
- Farkas B. (eds.), *The Aftermath of the Global Crisis in the European Union*, Cambridge Scholars Publishing, Newcastle upon Tyne 2013.
- Federal Ministry of Economics and Technology, *Germany's new energy policy. Heading towards 2050 with, secure, affordable and environmentally sound energy*, Berlin 2012.

- Fedorowicz M., *Nadzór nad rynkiem finansowym Unii Europejskiej*, Warszawa 2013.
- Fedorowicz M., *Porównanie koncepcji normatywnych nowego Europejskiego Systemu Nadzoru Finansowego i Europejskiego Systemu Banków Centralnych – zagadnienia wybrane*, Studia Europejskie, nr 2, 2011.
- Fedorowicz M., *W sprawie przyszłej organizacji nadzoru makroostrożnościowego w Polsce*, Bezpieczny Bank, nr 4, 2014.
- Fedorowicz M., *Zadania nadzorcze Europejskiego Banku Centralnego w jednolitym uniijnym mechanizmie nadzoru bankowego. Komentarz praktyczny Lex dla banków*, nr 207444.
- Fedyszak-Radziszewska B., *Spoločności wiejskie dziesięć lat po akcesji. Postawy, wartości i uwarunkowania społeczno-ekonomiczne*, [w:] *Wieś polska 2014. Raport o stanie wsi*, FDPA, Wydawnictwo Naukowe "Scholar", Warszawa 2014.
- Felbermayr G., Heid B., Lehwald S., *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal?*, Bertelsmann Stiftung, Global Economic Dynamics, Guetersloh 2013.
- Feldstein M., *Asking for trouble*, „Time Magazine” 1.01.1998 r. [za:] Oręziak L., *Euro. Nowy pieniądz*, PWN, Warszawa 2009.
- Fields D., Vernengo M., *Hegemonic Currencies during the Crisis: The Dollar versus the Euro in a Cartalist Perspective*, Working Paper No. 666, Levy Economics Institute, New York 2011.
- Figueiredo E., *Ambiente rural – a utopia dos urbanos?*, [w:] *Desenvolvimento rural. Desafio e utopia*, Centro de Estudos Geográficos, Universidade de Lisboa 1999.
- Fiscal policy, eurobonds and economic recovery: heterodox policy recipes against financial instability and sovereign debt crisis*, Journal of postkeynesian economics, nr 3/2012-2013.
- Fisher I., *The debt-deflation theory of Great Depressions*, „Econometrica”, tom 1 nr 4, październik, 1933.
- Flejterski S., *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Flejterski S., *Świadomość ekonomiczna i społeczna jako determinanta kondycji ekonomicznej gospodarstw domowych na tle badań (wtórnych i pierwotnych)* [w:] B. Świecka, (red.), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*. Difin, Warszawa 2008.
- Flejterski S., Panasiuk A., Perenc J., Rosa G., *Współczesna ekonomika usług*, Wyd. naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Fleming M., *On Exchange Rate Unification*, Economic Journal, Sept. 1971.
- Fligstein, N., *Euroclash. The EU, European Identity, and the Future of Europe*, Oxford, Oxford University Press, 2008.
- Fox A., Hannah G., Helliard Ch., Veneziani M., *The costs and benefits of IFRS implementation in the UK and Italy*, Journal of Applied Accounting Research, Vol. 14, No. 1, 2013.
- Frankel J.A., Rose A.K., *The endogeneity of the currency area criteria*, NBER Working Paper No. 5700, August 1996.
- Fundacja im. Heinricha Bölla, *Zazieleniając węglowe serce Europy*, Warszawa 2014.
- Furlong, A., *The zone of precarity and discourses of vulnerability: NEET in the UK*, Journal of Social Sciences and Humanities, No. 381, 2007.
- Gajewski P., *Korzyści i szanse związane z przyjęciem euro*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014.
- Gajewski P., *Kryzys w strefie euro, przyczyny, przebieg i perspektywy jego rozwiązania*, NBP, 2013.
- Galor O., Zeira J., *Income distribution and macroeconomics*, Review of Economic Studies, vol. 60, No. 1, 1993.
- Gao H., Yu Y., *Internationalisation of the Renminbi*, [w:] *Currency Internationalisation: Lessons from the Global Financial Crisis and Prospects for the Future in Asia and the Pacific*, Bank for International Settlements, Basel 2011.
- Garlicki J., *Opinia społeczna na temat wprowadzenia w Polsce euro*, [w:] A. Sroka, K. A. Wojtaszczyk (red.), *Polska na drodze do euro*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2009.
- Gay S.H., Offermann F., *Comparing support for organic and conventional farming in the European Union using an adjusted Producer Support Estimate*, European Review of Agricultural Economics, Vol. 33, No. 1, 2006.
- Gaziński B., Chotkowski J., *The Common Agricultural Policy: The right path versus blind alleys*, [w:] *The EU and the Eurozone Crisis* (ed. F. Laursen), Ashgate, London 2013.
- Gdańsk 1939. *Donieck 2014. Apel polskich intelektualistów do obywateli i rządów Europy*, Gazeta Wyborcza, 1 IX 2014.
- Geodecki T., Gorzelak G., Górniak J., Hausner J., Mazur S., Szlachta J., Zaleski J., *Kurs na innowacje. Jak wprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?*, Fundacja GAP, Kraków 2012.
- Giddens A., *Europa w epoce globalnej*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2009.
- Giddens A., *Turbulent and Mighty Continent. What Future for Europe?*, Cambridge, Polity Press, 2014.
- Gieorgica J.P. (red.), *Jak Polska wykorzystała środki Unii Europejskiej*, Polskie Stowarzyszenie Prointegracyjne Europa, Warszawa 2014.
- Global Employment Trends for Youth*, ILO Report, 2010.
- Global Trade Alert*, <http://www.globaltradealert.org>.
- Główny Urząd Statystyczny, <http://stat.gov.pl/>
- Główny Urząd Statystyczny, *Rocznik statystyczny województw*, Warszawa 2014.
- Goldstein M., Lardy N., *The Future of China's Exchange Rate Policy*, Peterson Institute for International Economics, Washington 2009.
- Gorynia M., *Pojęcie konkurencyjności – istota i poziomy*, [w:] M. Gorynia (red.), *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2002.
- Gorynia M., Jankowska B., (red.), *Przystąpienie Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
- Gorynia M., Łażniewska E., *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.

- Gorynia M., Łażniewska E., *Teoretyczne aspekty konkurencyjności*, [w:] *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa 2009.
- Gorzelał G., *Rozwój – region – polityka*, [w:] G. Gorzelał, A. Tucholska (red.), *Rozwój, region, przestrzeń*, MRR i CESRiL UW (EUROREG), Warszawa 2007.
- Gorzelał G., *Uwagi nt. dokumentu UE "Green Paper on Territorial Cohesion Turning territorial diversity into strength"*, [w:] *Spójność terytorialna wyzwaniem polityki rozwoju Unii Europejskiej. Polski wkład w debatę*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009.
- Goszczyńska, M., *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010.
- Górka K., Poskrobko B., Radecki W., *Ochrona środowiska*, PWE, Warszawa 2001.
- Górny A., Kaczmarczyk, P., *Uwarunkowania i mechanizmy migracji zarobkowych w świetle wybranych koncepcji teoretycznych*, Uniwersytet Warszawski: Instytut Studiów Społecznych, Seria: Prace Migracyjne, nr 49, 2003.
- Górski J., Kowalewski P., Tchorek G., *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, NBP, Warszawa 2014.
- Görg H., Krieger-Boden Ch., *Trade protection backfires on FDI*, 09.06.2011, <http://voxeu.org/article/protectionism-backfires-fdi>.
- Götz M., *Kryzys i przyszłość strefy euro*, Difin, Warszawa 2012.
- Götz M., *Nauki ekonomiczne po kryzysie*, Przegląd Zachodni, No. 4, 2013.
- Graczyk A., Graczyk A.M., *Wprowadzenie mechanizmów rynkowych w ochronie środowiska*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- Grauwe P. De, *Economics of Monetary Union*, Oxford University Press, Oxford 2012.
- Grauwe P. De, *Unia walutowa*, PWE, Warszawa 2003.
- Griffin R. W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Grifoni A. Messy, F., *Current Status of National Strategies for Financial Education: A Comparative Analysis and Relevant Practices*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No. 16. OECD Publishing, 2012, http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECD_INFE_Current_Status_of_National_Strategies_for_Fin_Ed.pdf.
- Grosse T. G. (red.), *Polska wobec nowej polityki spójności Unii Europejskiej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2004.
- Grosse T.G., *Polityka regionalna Unii Europejskiej i jej wpływ na rozwój gospodarczy. Przykład Grecji, Włoch, Irlandii i wnioski dla Polski*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2005.
- Guetta B., *Jak zostałem Europejczykiem*, Kraków, Universitas, 2014.
- Guggiola G., *IFRS Adoption In The E.U., Accounting Harmonization And Markets Efficiency: A Review*, International Business & Economics Research Journal, Vol. 9 No. 12, 2010.
- Guimón J., Filippov S., *Competing for high-quality FDI: Management challenges for investment promotion agencies*, Institutions and Economies, Vol. 4, No. 2, 2012.
- Gurbiel R., *TTIP: szanse i wyzwania dla biznesu*, Amerykańska Izba Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013.
- Gutkowska K., Ozimek I., Laskowski W., *Konsumpcja żywności w polskich gospodarstwach domowych – kryteria zróżnicowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2012.
- Hajder K., *Bezrobocie w Unii Europejskiej w świetle kryzysu gospodarczego lat 2008-2013*, Rocznik Integracji Europejskiej, nr 7, 2013.
- Halamska M., *Rozwój wiejski w Portugalii w latach 1986-2000. Wzór czy przestroga?*, IRWiR PAN, Warszawa 2005.
- Hamilton D.S., *America's Mega-Regional Trade Diplomacy: Comparing TPP and TTIP*, The International Spectator, 49(1), 2014.
- Hart R., A., *Interregional economic migration: some theoretical considerations*, Journal of Regional Science, 1975.
- Hartmann P., *Currency Competition and Foreign Exchange Markets: The Dollar, the Yen and the Euro*, Cambridge University Press, Cambridge 2003.
- Hauser J. (red.), *Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków 2013.
- Hayek F. A. von, *Monetary Theory and the Trade Cycle*, Sentry Press, Nowy Jork 1933.
- Head K., Ries J., Swenson D., *Attracting foreign manufacturing: investment promotion and agglomeration*, Regional Science and Urban Economics vol. 29, No. 2, 1999.
- Headley D., Fan, S., *Anatomy of a crisis: the causes and consequences of surging food prices*, Agricultural Economics, Supplement, Vol. 39, 2008.
- Heller J., Bogdański M., *Economic Growth in the Warmia and Mazury Voivodship Compared to Selected Countries and Regions of the European Union*, "Olsztyn Journal of Economics", 1, 2014.
- Heller J., Kotliński K., *Finanse publiczne w krajach UE-15 a uczestnictwo w strefie euro*, Ekonomista, nr 2 2012.
- Herman A., D. Igan, J. Solé, *The macroeconomic relevance of credit flows: an exploration of US data*, IMF Working Paper WP/15/143, 2015.
- Herz B., Vogel L., *Regional Convergence in Central and Eastern Europe: Evidence from a Decade of Transition*, Diskussionspapier von Universität Bayreuth, No. 13-03, 2003.
- Hicks J., R., *The Theory of Wages*, London: Macmillan, 1932.
- Hoffman J., Graham P., *An Introduction to political concepts*, Harlow: Pearson Education Limited, 2006.

- Hoffmann A., *An Overinvestment Cycle in Central and Eastern Europe?*, „Metroeconomica”, tom 61 nr 4, listopad 2010.
- Hong Kong: The Premier Offshore Renminbi Business Centre*, Hong Kong Monetary Authority, 2015.
- Hoshi T., Kashyap A.K., *Will the US and Europe avoid a lost decade? Lessons from Japan's post-crisis experience*, IMF 14th Jacques Polak Annual Research Conference, Washington DC, November 7-8, 2013.
- Hrykiewicz A., Pawłowska M., *Zmiany w nadzorze finansowym w Europie oraz ich konsekwencje dla Polski*, NBP, Materiały i studia, zeszyt nr 289, 2013.
- Hryniewicz J.T., *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2004.
- <http://300polityka.pl/news/2014/11/06/najnizsze-w-historii-poparcie-dla-przyjecia-euro-obawy-dominuja-tez-w-elektoracie-platformy>.
- <http://bitcoin.pl/>.
- <http://bitcoin.pl/>.
- http://biurose.sejm.gov.pl/teksty_pdf_00/i-742.pdf.
- http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/jer2015_pl.pdf.
- <http://ec.europa.eu/eurostat>.
- <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX%3A62014CN0264%3APL%3AHTML>.
- <http://forsal.pl/artykuly/745861,niemcy-jedynie-panstwo-w-ue-w-ktorym-bezrobocie-spadlo-w-czasie-kryzysu.html>.
- <http://irss.pl/wpcontent/uploads/2014/01/Bezrobocie%20mi%C4%99dzy%20diagnoz%C4%85%20a%20dzia%C5%82a-niem.pdf>.
- <http://irss.pl/wpcontent/uploads/2014/01/Bezrobocie%20mi%C4%99dzy%20diagnoz%C4%85%20a%20dzia%C5%82a-niem.pdf>.
- <http://mapofcoins.com/>.
- <http://samorząd.pap.pl>.
- <http://stat.gov.pl>.
- <http://tomaszcukiernik.pl/artykuly/artykuly-wolnorynkowe/euro-pograza-gospodarke-slowacji/>.
- <http://tvn24bis.pl/wiadomosci-walutowe,77/cbos-70-proc-polakow-przeciwnych-wprowadzeniu-euro,545771.html>, 2015.
- <http://wpolityce.pl/swiat/238689-litwini-przekonali-sie-na-wlasnej-skorze-wprowadzenie-euro-oznacza-podwyzki>.
- <http://zw.lt/gospodarka/sadzius-na-wzrost-cen-uslug-wprowadzenie-euro-nie-ma-wplywu/>.
- http://www.baltic-course.com/eng/editors_note/?doc=14305.
- <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Od-dzis-jeden-wielki-mBank-2997745.html>.
- <http://www.bas.sejm.gov.pl>.
- <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-03-16/how-europe-s-historic-qe-plan-is-seen-shaping-up>.
- <http://www.bloombergview.com/quicktake/europes-qe-quandary>.
- <http://www.coininformacje.pl/>.
- <http://www.ecb.europa.eu/mopo/liq/html/index.en.html>.
- <http://www.efs.lubelskie.pl/widget/file/get/1255952224141423.pdf>.
- http://www.europarlament.pap.pl/palio/html.run?_Instance=cms_ep.pap.pl&_PageID=1&_menuId=38&_nrDep=965&_Checksum=-141361863.
- <http://www.fao.database.org>.
- <http://www.financial-education.org>.
- <http://www.finanse.mf.gov.pl>.
- <http://www.mf.gov.pl>.
- <http://www.money.pl/>.
- http://www.natolin.edu.pl/pdf/zeszyty/Natolin_Zeszyty_52.pdf.
- <http://www.nbp.pl>.
- <http://www.oecd-ilibrary.org>.
- http://www.oecd/pse_database.org.
- <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/626/18355.pdf>.
- <http://www.proprogress.gov.pl/pl/o-fundacji/aktualnosci/raport-tholons-2015-top-outsourcing-destinations-juz-dostepny.html>
- https://polskawue.gov.pl/Wplyw_przystapienia_do_strefy_euro_na_polska_gospodarke,2268.html.
- <https://ripple.com/>.
- <https://www.ecb.europa.eu/ecb/orga/escb/html/index.pl.html>.
- <https://www.ecb.europa.eu/ecb/history/emu/html/index.pl.html>.
- <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>.
- https://www.for.org.pl/upload/File/zeszyty/Zeszy_Skad_sie_bierze_bezrobocie_Wojciechowski.pdf.
- <https://www.getinbank.pl/o-banku>.
- Huang Y, Wang D., Fan G., *Paths to a Reserve Currency: Internationalization of the Renminbi and Its Implications*, Asian Development Bank Institute, Tokyo 2014.
- Hulle K. van, *Od dyrektyw Unii Europejskiej o rachunkowości do MSR*, Rachunkowość, nr 6, 2003.
- Hübner D., *Reflection paper on future Cohesion Policy*, CE, Brussels 2009.
- Hübner D. *Dlaczego warto wesprzeć TTIP*, www.institutobywatelski.pl, 2015.

- Ioannou D., Stracca L., *Have euro area and EU economic governance worked? Just the facts*, Working Paper Series No. 1344, European Central Bank, 2011.
- Idczak J., *Dochody rolnicze a polityka rozwoju regionalnego Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej, Poznań 2001.
- IIA Issue Notes – subsequent numbers*, UNCTAD.
- IMF, *Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves*, April 2015.
- INSEAD, *The Global Innovation Index 2014 – the human factor in innovation*, http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2014.pdf.
- Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, *Delokalizacja w rozszerzonej Unii Europejskiej – perspektywa wybranych państw UE. Wnioski dla Polski*, Wyd. Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2006.
- Integrated territorial Investments*, Komisja Europejska, Bruksela, 2014.
- International Energy Agency, *Energy Policies of IEA Countries*, The Czech Republic, 2010 Review, Paris 2010.
- Internetowy Słownik Języka Polskiego*, <http://sjp.pwn.pl/szukaj/konkurencja.html>.
- Veld J. in 't, *Fiscal consolidations and spillovers in the Euro area periphery and core*, European Economy Economic Papers 506, October 2013.
- Investing in Regions: The Reformed EU Cohesion Policy 2014-2020*, Komisja Europejska, Bruksela, 2014.
- Investment Policy Monitors – subsequent numbers*, UNCTAD.
- Ito T., *Simplifying the transition from school to employment: Career education in Japan*, [w:] P. Gonon, K. Kraus, J. Oelkers, S. Stolz (red.), *Work, education and employability*, Bern: Peter Lang, 2008.
- Iwanicz-Drozdowska M., *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2008.
- Iwanicz-Drozdowska M. (red.), *Edukacja i świadomości finansowa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2011.
- Jabłoński Ł., *Sprzężenia pomiędzy kapitałem ludzkimi i nierównościami społecznymi w teorii wzrostu endogenicznego*, Zeszyty Naukowe, No. 786, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2008.
- Jagiello E. M., *Strategiczne budowanie konkurencyjności gospodarki*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008.
- Jagiello Ł., *W stronę Europy zmiennej geometrii? Analiza orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w sprawie Europejskiego Mechanizmu Stabilności*, Centrum Europejski Natolin, Analiza Natolińska nr 3, 2013.
- Jaka jest rola Europejskiego Banku Centralnego?*, Materiał opracowany przez Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Wprowadzenia Euro przez Rzeczpospolitą Polską; http://www.mf.gov.pl/documents/764034/1417826/16_rola_EBC.pdf.
- Janasz W., Koziół K., *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007.
- Janoń-Drozdowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Ars boni et aequi, Poznań 2004.
- Janus J., *Niekonwencjonalna polityka pieniężna głównych banków centralnych – diagnoza korzyści i zagrożeń*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, materiały na IX Kongres Ekonomistów.
- Janicki W., *Przegląd teorii migracji ludności*, Lublin: Annales UMCS, Vol. LXII, 2007.
- Jappelli T., *Economic Literacy: An International Comparison*, The Economic Journal 120, 2010.
- Jarugowa A., *Międzynarodowe i krajowe regulacje rachunkowości*, [w:] A. Jarugowa, T. Martyniuk (red.), *Komentarz do ustawy o rachunkowości. Rachunkowość – MSR/MSSF – Podatki*, ODDK, Gdańsk 2006.
- Jasiński L. J. (2013), *Rozmiary deficytu budżetowego a wzrost PKB*, Materiały IX Kongresu Ekonomistów polskich, [http://www.pte.pl/kongres/referaty/Jasiński Leszek Jerzy/Jasiński Leszek Jerzy - ROZMIARY DEFICYTU BUDŻETOWEGO A WZROST PKB.pdf](http://www.pte.pl/kongres/referaty/Jasiński%20Leszek%20Jerzy/Jasiński%20Leszek%20Jerzy%20-%20ROZMIARY%20DEFICYTU%20BUDŻETOWEGO%20A%20WZROST%20PKB.pdf).
- Johnson G., Whittington, R., Scholes, K., Pyle, S., *Exploring Strategy: Text&Cases*, 9th ed., Prentice Hall/Financial Times, Harlow 2011.
- Johnston I., *Is it 1914 all over again? We are in danger of repeating mistakes that started WWI, says a leading historian*, The Independent, 5 I 2014.
- Jones B., *Asset bubbles: re-thinking policy for the age of asset management*, IMF Working Paper WP/15/27, 2015.
- Jordà O., M. Schularick, A. Taylor, *When credit bites back: leverage, business cycles and crises*, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper 2011-27 and Seventh Conference of the International Research Forum on Monetary Policy, ECB, Frankfurt, March 16-17, 2012.
- Josling T., *Agriculture* [w:] J. P. Chauffour, J. C. Maur (red.), *Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook*, The World Bank, Washington DC 2011.
- Judt T., *Ill Fares The Land. A Treatise on Our Present Discontents*, London, Penguin Books, 2010.
- Judt T., *Postwar. A history of Europe Since 1945*, New York, Penguin Press, 2005.
- Juhasz A., *“Urban goes Jessica comes” or Supporting Urban Areas in the European Community*, The Juridical Current, Vol. 40, 2010.
- Jurkowska-Zeidler A., *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Oficyna – a Wolters Kluwer business, 2008.
- Jurkowska-Zeidler A., *Nowe organy i instytucje bezpieczeństwa rynku finansowego Unii Europejskiej*, [w:] C. Kosikowski (red.), *Przyszłość Unii Europejskiej w świetle jej ustroju walutowego i finansowego*, Białystok 2013.
- Kahneman D., *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Poznań 2012.
- Kaltenthaler K.C., Anderson Ch. J., *Europeans and their money: Explaining public support for the common European currency*, European Journal of Political Research 40/2001.

- Kałużyńska M., Karbownik P., Burkiewicz W., Janiak K., Jatzcak M. (red.), *Poland's 10 years in the European Union. Report*, Ministry of Foreign Affairs, Warsaw 2014.
- Kamps A., *The euro as invoicing currency in international trade*, ECB Working Paper, No 665, August 2006.
- Karbownik B., *Analiza wydatków sektora finansów publicznych w krajach Unii Europejskiej*, [w:] D. K. Rosati (red.), *Europejski Model Społeczny – doświadczenia i przyszłość*, PWE, Warszawa 2009.
- Kasiewicz S., Kurkliński L., Szpringer W., *Zasada proporcjonalności. Przelom w ocenie regulacji*, Warszawa 2014.
- Kasprzyk B., *Subiektywizm ocen dobrobytu ekonomicznego*, [w:] M.G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Modernizacja dla spójności społeczno-ekonomicznej w czasach kryzysu*, Zeszyt nr 25, Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2012.
- Kaufman R., *Inspirujące usługi. Jak dostarczyć wartość innym, a dzięki temu także sobie*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2013.
- Kawai M., Morgan P., *Banking Crises and "Japanization": Origins and Implications*, ADBI Working Paper No. 430, lipiec 2013.
- Kempson E., *Framework for the Development of Financial Literacy Baseline Surveys: A First International Comparative Analysis*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 1, OECD Publishing, 2009, http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/framework-for-the-development-of-financial-literacy-baseline-surveys_5kmdpz7m9zq-en.
- Kenen P., *Currency Internationalisation: An Overview* [w:] *Currency Internationalisation: Lessons from the Global Financial Crisis and Prospects for the Future in Asia and the Pacific*, Bank for International Settlements, Basel 2011.
- Kenen P.B., *The Optimum Currency Area: An Eclectic View*, [w:] R. Mundell, A.K. Swoboda (red.), *Monetary Problems of the International Economy*, University of Chicago Press 1969.
- Kenen P., *The Role of the Dollar as an International Currency*, Occasional Paper No. 13, Group of Thirty, New York 1983.
- Kenen P., *The theory of optimum currency areas: an eclectic view*, [w:] R. Mundell, A.K. Swoboda (red.), *Monetary problems of the international economy*, Chicago, London: The University of Chicago Press, 1969.
- Kern A., *Can soft law bodies be effective? The special case of the European Systemic Risk Board*, *European Law Review*, vol. 35, No. 6, 2010.
- Key Facts & Figures about URBACT*, <http://www.urbact.eu/key-facts-figures>.
- Kędzierski M., *Umowa o wolnym handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi – jakie korzyści dla Polski*, Analiza Instytutu Sobieskiego nr 59, Instytut Sobieskiego, Warszawa 2013.
- Kim Y.J., *The Financial Safety Nets after the 2008 Global Financial Crisis*, 2014.
- King R., *Theories and typologies of migration: An Overview and a Primer*, Willy Brandt Series of Working Papers in International Migration and Ethnic Relations 3/12.
- Klimowicz M., Bokajło W. (red.), *Kapitał społeczny – interpretacje, impresje, operacjonalizacja*, CeDeWu, Warszawa 2012.
- Kluza S., *Unia bankowa z perspektywy nadzoru goszczącego spoza strefy euro*, *Nowa Europa*, vol. 17, 2014.
- Kochaniak K., *Kapitał regulacyjny sektora bankowego w Polsce na tle rozwiązań Bazylei III*, *Polskie Towarzystwo Ekonomiczne – Zeszyty Naukowe* nr 11, Kraków 2011.
- Kok W., *Facing the challenge. The Lisbon strategy for growth and employment. Report from the high level group chaired by Wim Kok*, European Communities, Luxembourg 2004.
- Kolassa D., *Swobody przepływu kapitału*, http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/pl/displayFtu.html?ftuld=FTU_3.1.6.html.
- Kołodko G.W., *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Warszawa, Prószyński i S-ka, 2013.
- Kołodko G.W., *Świat na wyciągnięcie myśli*, Warszawa, Prószyński i S-ka, 2010.
- Kołodziejczyk D., Gospodarowicz M., *Ocena możliwości inwestycyjnej gmin w kontekście Strategii Rozwoju Kraju 2007-2015*, materiały z konferencji IERiGŻ-PIB pt. „Konkurencyjność gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej”, Pułtusk 5-7 grudnia 2011 r., <http://www.ierigz.waw.pl/aktualnosci/seminaria-i-konferencje/1327523474>.
- Komisja Europejska, Decyzja Komisji z dnia 30 kwietnia 2008 roku powołująca grupę ekspertów w dziedzinie edukacji finansowej. 2008/365/WE, 30.04.2008, 2008b, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:32008D0365>.
- Komisja Europejska, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 44/74, Opinia Europejskiego Komitetu Społecznego w sprawie: Kredyty a wykluczenie społeczne w społeczeństwie dobrobytu, 2008/C 44/19, 16.02.2008, 2008a, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2008.044.01.0074.01.POL.
- Komisja Europejska, First Meeting of the Expert Group on Financial Education, EC 07.09.2008, 2008c, http://ec.europa.eu/finance/finservicesretail/docs/capability/egfe_1report_en.pdf.
- Komisja Europejska, *Inwestycje na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Promowanie rozwoju i dobrego rządzenia w regionach UE i miastach. Szósty raport na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej*, Komisja Europejska, Luxembourg 2014. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/cohesion6/6cr_pl.pdf.
- Komisja Europejska, *Jedna waluta dla jednej Europy. Droga do euro*, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication6730_pl.pdf.
- Komisja Europejska, Komunikat Komisji Europejskiej w sprawie edukacji finansowej, KOM(2007) 808, 18.12.2007, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52007DC0808>.
- Komisja Europejska, Review of the initiatives of the European Commission in the area of Financial Education. EC 31.03.2011, http://ec.europa.eu/finance/finservices-retail/docs/capability/evaluation_financial_education_en.pdf.

- Komisja Nadzoru Finansowego, marzec 2015, Rekomendacja P.
- Komornicki T., Rosik P., Śleszyński P., Solon J., Wiśniewski R., Stępnik M., Czapiewski K., Goliszek S., Regulska E., *Wpływ budowy autostrad i dróg ekspresowych na rozwój społeczno-gospodarczy i terytorialny Polski*, MRR, Warszawa 2013.
- Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego: *Wyjść poza PKB. Pomiar postępu w zmieniającym się świecie*, sygn. Komisji Europejskiej: COM (2009) 433, sygn. Rady UE: 12739/09, 30.10.2009 r.
- Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030*, przyjęta przez Radę Ministrów 13 grudnia 2011 r.
- Koo R. C., *Balance sheet recession as the 'other half' of macroeconomics*, *European Journal of Economic Policies: Intervention*, tom 10 nr 2, 2013.
- Koo R. C., *The world in balance sheet recession: causes, cure, and politics*, *Real-World Economic Review*, nr 58, 2011.
- Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem*, MUZA SA, Warszawa 1999.
- Kopczewska K., *Ekonometria i statystyka przestrzenna z wykorzystaniem program R CRAN*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2006.
- Kopczyński T., *Outsourcing w zarządzaniu przedsiębiorstwami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
- Kopiński D., Rymarczyk J., Wróblewski M. (red.), *Globalny kryzys finansowy 2008 – Dekonstrukcja*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2012.
- Kopits G., Symanski S., *Fiscal policy rules*, IMF Occasional Paper nr 162, Washington 1998.
- Kopits G., Symanski S., *Fiscal Rules: Useful Policy Framework or Unnecessary Ornament*, IMF Working Paper WP/01/145, 2001.
- Koprowicz C., *Co z tym euro?* <http://biznes.newsweek.pl/co-z-tym-euro-,artykuly,353373,1.html>.
- Korbutowicz T., *Polityka konkurencji Wspólnoty Europejskiej i Unii Europejskiej w latach 1962-1997*, Wyd. Oficyna Wydawnicza, Kraków 2004.
- Kosikowski C., *Finanse publiczne i prawo finansowe. Zagadnienia egzaminacyjne i seminaryjne*, Lex a Wolters Kluwer business, Warszawa 2013.
- Kosior A., Rubaszek M., *Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro*, NBP, 2014.
- Kotliński K., *Rola koncepcji integracji politycznej i gospodarczej w procesie integracji europejskiej*, *Szkice Humanistyczne*, tom XII, nr 2 (vol.28) 2012.
- Kotliński K., *Zmiany w koordynacji polityki budżetowej w Unii Europejskiej po 2010 roku*, [w:] Opolski K. (red.), Górski J. (red.) *Perspektywy integracji gospodarczej i walutowej w Unii Europejskiej w czasach kryzysu*, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013.
- Kotowicz A., *Raport o sytuacji banków w 2014 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2015.
- Kowalski P., Tochorek G., Górski J. (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, NBP, Warszawa 2014.
- Kozak M.W., *System zarządzania europejską polityką regionalną w Polsce w pierwszym okresie po akcesji*, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 2 (24), 2006.
- Kozak M.W., *Polityka spójności jako przedmiot ewaluacji*, [w:] K. Olejniczak, M. Kozak i B. Ledzion (red.), *Teoria i praktyka ewaluacji interwencji publicznych. Podręcznik akademicki*, Akademia Leona Koźmińskiego i WaiP, Warszawa 2008.
- Kozak M.W., *The transformation of Polish rural areas since 1989*, *Więś i Rolnictwo*, nr 1 (162), 2014.
- Kozak M.W., *Deklarowane a rzeczywiste priorytety rozwoju*, [w:] M. Jarosz (red.), *Polska europejska czy narodowa?*, ISP PAN i Oficyna Naukowa, Warszawa 2014a.
- Kozak M.W., *10 lat polityki spójności w Polsce*, *Studia Regionalne i Lokalne* nr 4 (58) Warszawa 2014b.
- Koziej S., *Pod presją Rosji*, Rzeczpospolita, 7 VIII 2014.
- Kozłowski T., *Akcelerator finansowy jako koncepcja mechanizmu amplifikacji zewnętrznych zakłóceń gospodarczych*, *Ekonomia i prawo*, tom VI, 2010.
- Kraciuk J., *Kryzys finansowy strefy euro*, *Optimum. Studia Ekonomiczne*, nr 4 (64), 2013.
- Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010-2020: Regiony, Miasta, Obszary wiejskie*, M.P. z 2011 nr 36 poz. 423.
- Krajowy Plan Działań dotyczący efektywności energetycznej dla Polski*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, 2014.
- Krajowy plan mający na celu zwiększenie liczby budynków o niskim zużyciu energii*, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa, 2014.
- Krasodomska J., Kędzior M., *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w porządku prawnym Unii Europejskiej*, [w:] K. Grabiński, M. Kędzior, J. Krasodomska, *Globalne uwarunkowania rachunkowości. Systemy, procesy, zmiany*, PWE, Warszawa 2013.
- Krawczyk M., *Pułapka płynności a monetarna akomodacja fiskalnej ekspansji*, OW SGH, Warszawa 2013.
- Kremer M., Chen, D., *Income-Distribution Dynamics with Endogenous Fertility*, *The American Economic Review*, vol. 89, no. 2, 1999.
- Krieger H., *Migration trends in an enlarged Europe*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin, 2004.
- Król M., *Europa w obliczu końca*, Warszawa, Wydawnictwo Czerwone I Czarne, 2012.
- Królak-Werwińska J., *E jak euro waluta nowej Europy*, Difin, Warszawa 2005.
- Krueger A.B., Lindahl M., *Education for growth: why and for whom?*, *Journal of Economic Literature* 39, 2001.
- Krugman P., *Making sense of the competitiveness debate*, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, no. 3, 1996.
- Kryteria delimitacji miejskich obszarów funkcjonalnych ośrodków wojewódzkich*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, 2013.

- Kuchciak I, Świeszczak M., Świeszczak K., Marcinkowska M., *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
- Kuczevska L., *Stan i tendencje rozwoju usług biznesowych w Polsce*, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa 2006.
- Kudelko J., *Uwarunkowania rozwoju regionalnego w świetle założeń europejskiej polityki spójności na lata 2014-2020*, Studia ekonomiczne nr 166, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2014.
- Kulesza M., *Analiza zależności wskaźników sytuacji gospodarczej Polski od wskaźników innych państw UE*, Zeszyty Naukowe Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Współczesna ekonomia wobec załamania koniunktury gospodarczej, 2013.
- Kułyk P., *Finansowe wsparcie rolnictwa w krajach o różnym poziomie rozwoju*, Wydawnictwo Ekonomicznego Uniwersytetu w Poznaniu, Poznań 2013.
- Kupchan C., *No One's World. The West, the Rising Rest, and the Coming Global Turn*, Oxford/New York/Auckland..., Oxford University Press, 2012.
- Kusideł E., Lewandowska-Gwarda K., *Ekspertyza dotycząca projekcji PKB per capita (wg PPS) na poziomie województw (NUTS-2) oraz wybranych podregionów (NUTS-3) do 2020 roku wraz z analizą konsekwencji ewentualnych zmian klasyfikacji NUTS dla polityki spójności po 2020 roku*, na zlecenie MRR, 2012.
- Kuśmierczyk K., Piskiewicz L., *Konsumpcja w Polsce na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej*, Konsumpcja i Rozwój, 2012.
- Kuziemska K., *Perspektywy integracji walutowej w Europie*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014.
- Kuźniar R., *My, Europa*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2013.
- Lachowicz M., *Dotychczasowy bilans korzyści i kosztów z utworzenia strefy euro*, [w:] *Europejska integracja monetarna od A do Z*, Narodowy Bank Polski, Warszawa wrzesień 2008.
- Lafrance R., St-Amant, P., *Optimal Currency Areas: A Review of the Recent Literature*, Ottawa: Bank of Canada, 1999.
- Lambin J.-J., *Strategiczne zarządzanie marketingowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Lamers K., Schäuble, W., *More integration is still the right goal for Europe*, FT, 1 IX 2014.
- Laqueur W., *After The Fall. The End of the European Dream and the Decline of a Continent*, New York, Thomas Dunn Books, 2011.
- Larch M., Salto M., *Fiscal rules, inertia and discretionary fiscal policy*, Applied Economics, No. 37, 2005.
- Larosière de J., *The High-Level Group of Financial Supervision in the EU*, 2009.
- Laskowski L., *Ochrona ciepła i charakterystyka energetyczna budynku*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2005.
- Laskowski W., *Dochodowa elastyczność wydatków polskich gospodarstw domowych i jej uwarunkowania*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Problemy Rolnictwa Światowego, 2014, Tom 14, Zeszyt 1.
- Ledent A., Burny P., *La politique agricole commune – des origines au 3e millénaire*, Les Presses Agronomiques, Gembloux 2002.
- Lee E.S., *A Theory of Migration*, University of Pennsylvania, 1966.
- Leitner S., Hunya G., Hanzl-Weiss D., *Internationalisation of business investment in R&D and analysis of their economic impact*, WIIW, 05.2011.
- Lenza M., Pill H., Reichlin L., *Monetary policy in exceptional times*, EBC Working Papers Series 2010, nr 1253.
- Lewis J., *How has the financial crisis affected the Eurozone Accession Outlook in Central and Eastern Europe?*, De Nederlandse Bank Working Paper 253/2010.
- Lichorowicz A., *Problematyka struktur agrarnych w ustawodawstwie Wspólnoty Europejskiej*, Zakamczyce, Kraków 1996.
- Lipniewicz R., *Docelowy system VAT w Unii Europejskiej. Harmonizacja opodatkowania transakcji wewnątrzspółnotowych*, Wolters Kluwer Polska 2007.
- Lloyd P.J., MacLaren D., *The Partial Equilibrium TRI*, University of Melbourne, 2008.
- Lopez R.A., Hathie I., *The structure of government intervention in African agriculture*, The Journal of Development Studies, Vol. 37, No. 1, 2000.
- Lord S., *Central Banks* [w]: *Bloomberg Brief: Bitcoin*, Bloomberg LP 2015.
- Loužek M., *Eurozone crisis*, Prague Economic Papers Vol 24, no 1/2015.
- Lucas R., *On the Mechanics of Economic Development*, Journal of Monetary Economics, Vol. 22, 1988.
- Ludność w województwie lubelskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna*, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, Urząd Statystyczny w Lublinie, Lublin 2013.
- Ludność w województwie podkarpackim. Stan i struktura demograficzno-społeczna*, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów 2013.
- Ludność w województwie podlaskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna*, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, Urząd Statystyczny w Białymstoku, Białystok 2013.
- Ludność w województwie świętokrzyskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna*, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce 2013.
- Ludność w województwie warmińsko-mazurskim. Stan i struktura demograficzno-społeczna*, Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011, Urząd Statystyczny w Olsztynie, Olsztyn 2013.
- Lusardi A., Mitchell O.S., *The economic importance of financial literacy – theory and evidence*, NBER Working Paper 18952, MA: Cambridge 2013, www.nber.org/papers/w18952.

- Luszniewicz A., Słaby T., *Statystyka stosowana*, PWE, Warszawa 1997.
- Łąguna T.M., De Jesus I.M., (red.), *Analiza uwarunkowań wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie powiatu olsztyńskiego ziemskiego z wykorzystaniem doświadczeń Portugalii*, Wyd. UWM, Olsztyn 2010.
- Łukasiewicz G., *Metody pomiaru kapitału ludzkiego, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2005.
- Łukasiewicz P., Koszela G., Orłowski A., *Wpływ wyboru skali ekwiwalentności na wyniki w zakresie pomiaru ubóstwa i koncentracji dochodów*, http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ_2006_nr60_s207.pdf.
- Maciejasz-Świątkiewicz M., *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2013.
- MacMillan M., *Paris 1919. Six Months That Changed The World*, New York, Random House, 2001.
- Majchrzak K., *Prawne aspekty wprowadzenia euro w Polsce*, Analiza natolińska nr 8(66)/2013.
- Majchrzak M., *Konkurencyjność przedsiębiorstw podsektora usług biznesowych w Polsce. Perspektywa mikro-, mezo- i makroekonomiczna*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2012.
- Majkowska E., *TTIP w pigułce kilka faktów na temat umowy o wolnym handlu między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi*, Instytut Spraw Publicznych, 2015.
- Makowski K., *Kapitał ludzki w skali mikroekonomicznej*, Monografie i Opracowania SGH, nr 470, Warszawa 2000.
- Malaga K., *O niektórych dylematach teorii wzrostu gospodarczego i ekonomii*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, artykuł publikowany w Internecie, 2009.
- Mandell L., Klein L.S., *The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior*, Journal of Financial Counseling and Planning, 20(1), 2009.
- Mankiw N.G., Taylor M.O., *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne, Warszawa 2009.
- Marchewka-Bartkowiak K., *Konsekwencje zróżnicowania metodologii pomiaru długu publicznego w Polsce*, Analizy BAS nr 11 z 8.7.2013 r.
- Marcinkowska, M., *Corporate Governance w bankach. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 2014.
- Marmot M., Wilkinson, R., *Social determinants of health*, Oxford University Press, Oxford 1999.
- Mascherini M., Salvatore L., Meierkord A., Jungblut J., *NEETs – Young people not in employment, education or training. Characteristics, costs and policy responses in Europe*, Publications Office of the European Union, Eurofund, Luxembourg 2013.
- Massey D., S., Arango J., Hugo G., Kouaouci A., Pellegrino A., Taylor J., E., *Theories of International Migration: A Review and Appraisal*, Population and Development Review, Vol. 19, No. 3, pp. 431-466. Population Council, 1993.
- Massimo G., *Human capital and income distribution dynamics, Research in economics: an international review of economics*, Vol. 55, No. 3, 2001.
- Matuszczak A., *Zróżnicowanie rozwoju rolnictwa w regionach Unii Europejskiej w aspekcie jego zrównowżenia*, PWN, Warszawa 2013.
- Matysek-Jędrych A., *Quantitative Easing w polityce Europejskiego Banku Centralnego a proces integracji gospodarczo-walutowej w Europie*, [w:] K. Opolski, J. Górski (red.), *Perspektywy integracji gospodarczej i walutowej w Unii Europejskiej w czasach kryzysu*, wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa 2013.
- Maystadt P., *Should IFRS standards be more „european”*, October 2013, http://ec.europa.eu/finance/accounting/docs/governance/reform/131112_report_en.pdf.
- Mączyńska E., *Dysfunkcje gospodarki w kontekście ekonomii kryzysu*, Zeszyty Naukowe nr 9, PTE, 2011.
- McCormick J., *Europeanism*, Oxford/New York, Oxford University Press, 2010.
- McKinnon R., *Optimum currency areas*, The American Economic Review, vol. 53, 1963.
- McKinnon R., *The Rules of the Game: International Money and Exchange Rates*, MIT Press, Cambridge, 1996.
- Meadway J., *The ECB quantitative easing programme*, artykuł na www.neweconomics.org.
- Micco A., Stein E., Ordoñez G., *The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from EMU* [w:] *Economic Policy*, Inter-American Development Bank (IDB), October 2003.
- Michalski B., *Międzynarodowa koordynacja polityki konkurencji*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2009.
- Michałek J. J., *Zarys integracji gospodarczej i walutowej w Europie*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014.
- Michie J., Fitzgerald R., *The Evolution of the Structural Funds*, [w:] J. Bachtler, I. Turok (red.), *The coherence of EU Regional Policy. Contrasting Perspectives on the Structural Funds*, Jessica Kingsley and Regional Studies Association, UK 1997.
- Midtkandal I., Sörvik J., *What is Smart Specialisation?*, <http://www.nordregio.se/en/Metameny/Nordregio-News/2012/Smart-Specialisation/Context/>.
- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 2001 (MSR 2001)*, IASB, SkwP, 2001.
- Mikita M., *Rynek finansowy Unii Europejskiej – wyzwania*, [http://orka.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/84965DFCBE-042103C1257A84004C5D8C/\\$file/Strony%20odStudia_BAS_31.2.pdf](http://orka.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/84965DFCBE-042103C1257A84004C5D8C/$file/Strony%20odStudia_BAS_31.2.pdf).
- Miklaszewicz S. (red.), *Deficyt budżetowy w krajach strefy euro*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2012.
- Mikołajczyk B., *Mierniki monitorowania innowacyjności w skali makro w krajach Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.

- Mikulic D., Lovrinčević Ž., Nagyszombaty A.G., *Regional convergence in the European Union, new Member States and Croatia*, South East European Journal of Economics and Business, Vol. 8, Iss. 1, 2013.
- Mikula-Bączek E., *Oddziaływanie nierówności społecznych na wzrost gospodarzy w obszarze kapitału ludzkiego. Aspekty teoretyczne*, [w:] Woźniak, M., *Nierówności społeczne a wzrost gospodarzy*, Zeszyty Naukowe, No. 11, Uniwersytet Rzeszowski, 2007.
- Minsky H. P., *Stabilizing an Unstable Economy*, McGraw Hill, Nowy Jork 2008.
- Ministerstwo Finansów, Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Wprowadzenia Euro przez Rzeczpospolitą Polską, Monitor opinii publicznej nt. euro w Polsce nr 3/2011.
- Ministerstwo Finansów, Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Wprowadzenia Euro przez Rzeczpospolitą Polską, Monitor opinii publicznej nt. euro w Polsce nr 6/2014.
- Ministerstwo Finansów, *Kryzys grecki – geneza i konsekwencje*. MF, Warszawa 2010.
- Ministerstwo Gospodarki, *Polityka energetyczna Polski do 2030 roku*, Warszawa 2009.
- Ministerstwo Gospodarki, *Projekt polityki energetycznej Polski do 2050 roku*, Warszawa 2014.
- Ministerstwo Gospodarki, *Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie Handlu i Inwestycji*, www.mg.gov.pl.
- Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, https://www.mir.gov.pl/rozwoj/regionalny/polityka_regionalna/strategia_rozwoju_polski_wschodniej_do_2020/strony/podstawowe_informacje.aspx.
- Ministerstwo Przemysłu i Handlu Republiki Czeskiej, *Aktualizace Státní Energetické Koncepcie České Republiky*, Praga 2014.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych, *Polsko-amerykańskie stosunki dwustronne*, www.msz.gov.pl.
- Ministry of Finance, 2015: www.mf.gov.pl.
- Misala J., *Ewolucja międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Niemiec oraz implikacje dla rozwoju powiązań gospodarczych z Polską*, [w:] M.A. Weres (red.), *Międzynarodowa konkurencyjność Niemiec w rozszerzonej Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2006.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Wyd. PWE, Warszawa 2011.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej: wybrane aspekty teoretyczne*, [w:] W. Bieńkowski i in., *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały, nr 284, IGS, Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2008.
- Misala J., Misztal P., Młynarzewska I., Siek E., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski. Teoria i praktyka*, Politechnika Radomska, Katedra MSGiIR, Radom 2007.
- Mises L. von, *The Theory of Money and Credit*, Yale University Press, New Haven 1953.
- Misiak T., Jabłoński Ł., *Realna konwergencja między regionami Unii Europejskiej w latach 1995-2008*, Studia Prawno-Ekonomiczne, No. 88, 2013.
- Misiąg J., Misiąg W., Tomalak M., *Ocena efektywności wykorzystania pomocy finansowej Unii Europejskiej jako instrumentu polityki spójności społeczno-gospodarczej oraz poprawy warunków życia*. Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania, Rzeszów 2013.
- Mistura D.G., *The Promotion of Outward Foreign Direct Investment: A Comparative Policy Analysis of BRIC Countries*, Sao Paulo 2011.
- Miszczuk A., Miszczuk M., Żuk K., *Gospodarka samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Młodak A., *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Wyd. Difin, Warszawa 2006.
- Młodzież NEET – młodzież bez pracy, nauki czy szkolenia: charakterystyka, koszty i rozwiązania polityczne w Europie*, Raport Europejskiej Fundacji na rzecz Poprawy Warunków Życia i Pracy, EF/12/54/PL 1, streszczenie, 2012.
- Młodzi ludzie i młodzież bierna społecznie (tzw. Grupa NEET) w Europie: podstawowe ustalenia*, Europejska Fundacja na rzecz Poprawy Warunków Życia i Pracy, Dublin 2012.
- Molle W., *European Cohesion Policy*, Routledge, London and New York 2007.
- Monetary Economics, Vol. 22, No. 1.
- Monitor konwergencji realnej*, Ministerstwo Finansów, Departament Polityki Finansowej, Analiz i Statystyki nr 5, 2013.
- Monitor opinii publicznej*, Ministerstwo Finansów, Departament Polityki Makroekonomicznej, nr 6, grudzień 2014.
- Morris, I., *Why The West Rules – For Now. The patterns of History and What They Reveal About the Future*, London, Profile Books, 2011.
- MRD (Ministry of Regional Development), *Place-based territorially sensitive and integrated approach 2013*, MRD, Warszawa 2013.
- Mroczek W., *Wpływ wprowadzenia euro na stopień otwartości i zmiany strukturalne w handlu krajów strefy euro*, 2008.
- MRR, *Sprawozdanie z realizacji Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia na lata 2007-2013. Przebieg realizacji w 2012 r.*, MRR, Warszawa 2013.
- Mruk H., *Związki konsumpcji z rozwojem społeczno-gospodarczym*, Konsumpcja i Rozwój, 2011.
- Mucha M., *Warunki konkurencyjności polskiej gospodarki po przystąpieniu do strefy euro*, Ekonomista, Nr 1/2009, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2009.
- Mucha-Leszko B., Kąkol M., *Przyczyny i skutki zróżnicowania konkurencyjności w strefie euro*, [w:] J. Próchniak, M. Chmielewski (red.), *Dylematy kreowania wartości przedsiębiorstw w okresie wychodzenia z kryzysu*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Nr 4/2 2010, Sopot 2010.
- Mueller Ch., F., *The Economics of Labor Migration. A Behavioral Analysis*, London 1982.

- Mughal M., Diawara B., *Explaining Income Inequalities in Developing Countries: the Role of Human Capital*, Working Papers, No. 2011-2012_2, Université de Pau et des Pays de l'Adour, 2011.
- Mundell R. A., *A Theory of Optimum Currency Areas*, The American Economic Review, volume 51, Issue 4, September 1961.
- Mundell R. A., *A Theory of Optimum Currency Areas*, Wyd. American Economic Review, November No. 4, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Wyd. Narodowy Bank Polski, Warszawa.
- Murswiek D., *ECB, ECJ, Democracy, and the Federal Constitutional Court: Notes on the Federal Constitutional Court's Referral Order from 14 January 2014*, Special Issue The OMT Decision of the German Federal Constitutional Court, German Law Journal Vol. 15 No. 02.
- Murzyn D., *Polityka spójności Unii Europejskiej a proces zmniejszania dysproporcji w rozwoju gospodarczym Polski*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Musiał M., *Technologiczne uwarunkowania korzystania z pieniądza wirtualnego* [w:] E. Bogacka-Kisiel (red.), *Pieniądz wirtualny i determinanty jego rozwoju w sferze ekonomii, finansów i prawa. Wnioski z badań empirycznych*, Opole 2013.
- Mycielska D., *Euro w roli waluty międzynarodowej*, [w:] K. Opolski, D. Mycielska, J. Górski (red.), *Strefa euro – europejska integracja gospodarczo walutowa*, UW Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa 2014.
- Nadolaska A., Nadolski W., *Nowa rola Europejskiego Banku Centralnego w sieci ochrony finansowej*, „Bezpieczny Bank” No. 4(57), 2014.
- Nakamoto S., *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*, <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.
- Na polskim rynku powstanie super bank pod szyldem PZU?*, http://www.biztok.pl/biznes/na-polskim-ryнку-powstanie-super-bank-pod-szyldem-pzu_a21036.
- Narodowy Bank Polski, Departament Integracji ze Strefą Euro, lipiec 2011, *Międzynarodowa rola euro III*.
- Narodowy Bank Polski, Departament Integracji ze Strefą Euro (DISE), *Międzynarodowa rola euro III*, lipiec 2011.
- Narodowy Bank Polski, *Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro*, Warszawa 2014, http://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2014/20141120_raport_wyzwania_integracji_ze_strefa_euro.pdf.
- Narodowy Bank Polski. <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/euro/wiecej-o-euro.html>.
- Narodowy Bank Polski, *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2009.
- National Bank of Belgium, *Banking union*, <https://www.nbb.be/doc/cp/eng/aboutfs/bankingunion.pdf>.
- NEETs Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe*, Luxembourg, Publications Office of the European Union, 2012.
- Nehring A., *Rozwój i konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2007.
- Nevima J., Melecký L., *The β -Convergence Analysis of the Visegrad Four NUTS 2 Regions*, Mathematical Models and Methods in Modern Science, 2011.
- Niczyporuk P., Talecka A., *Bankowość Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2010.
- Nieborak T., *Aspekty prawne funkcjonowania rynku finansowego Unii Europejskiej*, Warszawa 2008.
- Niedźwiecki A., Proniewski M., *Formy europejskiej integracji gospodarczej*, UWB, Białystok 2004.
- NIK, *Wdrażanie innowacji przez szkoły wyższe i parki technologiczne. Informacja o wynikach kontroli*, NIK, Warszawa 2013.
- Noga M., Stawicka M. K. (red.), *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*, Wydawnictwa fachowe, Cedewu.pl, Wyd. I, Warszawa 2008.
- Norwisz J., *Ocena ekonomiczna inwestycji termomodernizacyjnych*, Przegląd komunalny, 7(54)/2007.
- Nowak A.Z. (red.), *Klasy w strategii rozwoju konkurencyjności na Mazowszu*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.
- Nowak-Far A., *Globalna konkurencja. Strategiczne zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwach wielonarodowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2000.
- Nowak-Far A., *Zasadnicze instytucjonalne i prawne wymiary przystąpienia Polski do strefy euro*, [w:] *Wprowadzenie euro w Polsce: za i przeciw*, Biuro Analiz Sejmowych, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2013.
- Nowińska-Łażniewska E., *Relacje przestrzenne w Polsce w okresie transformacji w świetle teorii rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Prace habilitacyjne nr 13, Poznań 2004.
- OECD, *Financial Literacy and consumer Protection. Overlooked Aspects of the Crisis*, OECD Publishing, 2009, www.oecd.org/finance/financial-markets/43138294.pdf.
- OECD, *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*, STI Working Papers, no. 5, Paris 1996.
- OECD, *Human Capital Investment. An International Comparison*, Centre for Educational Research and Innovation, OECD 1998.
- OECD, *Improving financial literacy: analysis of issues and policies*, OECD Publishing, 2005, www.oecd.org/finance/financial-education/37742200.pdf.
- OECD, *PISA 2012 Results: Students and Money: Financial Literacy Skills for the 21st Century* (Volume VI), PISA, OECD Publishing, 2014, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264208094-en>.
- OECD, *Producer and Consumer Support Estimates*, OCED Database 1986-2006, User's Guide, 2008.
- OECD/G20, *Advancing National Strategies for Financial Education*, OECD Publishing, 2013, <http://www.oecd.org/finance/financial-education/advancing-national-strategies-forfinancial-education.htm>.

- OECD/INFE, *Financial Education and the Crisis*, OECD Publishing, 2009, <http://www.oecd.org/finance/financialeducation/50264221.pdf>.
- OECD/INFE, *Financial Literacy and Inclusion: Results of the OECD/INFE Survey across Countries and by Gender*, OECD Publishing, 2013a, http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECD_INFE_Fin_Lit_and_Incl_SurveyResults_by_Country_and_Gender.pdf.
- OECD/INFE, *High Level Principles on national Strategies for Financial Education*, OECD Publishing, 2012, http://www.oecd.org/finance/financialeducation/OECD_INFE_High_Level_Principles_National_Strategies_Financial_Education_APEC.pdf.
- OECD/INFE, *Set of Criteria, Principles, Guidelines and Policy Guidance to Improve Financial Education Part 3: Measurement and Evaluation Tools*, OECD Publishing, 2013c, http://www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/TrustFund2013_OECD_INFE_Measurement_Evaluation_Tools_Fin_Ed.pdf.
- OECD/INFE, *Toolkit to measure financial literacy and inclusion: Guidance, Core questionnaire and Supplementary Questions*, OECD Publishing, 2013b, http://www.oecd.org/daf/fin/financialeducation/TrustFund2013_OECD_INFE_toolkit_to_measure_fin_lit_and_fin_incl.pdf.
- Ogonowska-Rejer A., *Największe fuzje i przejęcia*, <http://www.ekonomia.rp.pl/arttykul/1104073.html?p=1>.
- Olbrycht J., Grosse G.T., Kozak M.W., Kuźnik F., Palmen L., Sapala M., Woźniak J., *Wyzwania polityki spójności w Polsce 2014-2020 – opinie ekspertów*, Wyd. Wokół nas, Gliwice 2013.
- Olejniczak A., Barański R., *Standardy i procedury w organizacjach pozarządowych*, C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Onufer M., *Pozycja konkurencyjna gospodarek państw UE w świetle rankingów*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2008.
- Opolski K., Górski J. (red.), *Perspektywy integracji ekonomicznej i walutowej w gospodarce światowej. Dokąd zmierza strefa euro?*, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2012.
- Opolski K., Modzelewski P., *Zastosowanie ewaluacji w procesie projektowania strategii*, [w:] A. Haber, M. Szałaj (red.), *Ewaluacja w strategicznym zarządzaniu publicznym*, PARP, Warszawa 2010.
- Oręziak L., *Euro. Nowy pieniądź*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Oręziak L., *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatkowa w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, WSHiP, Warszawa 2007.
- Oręziak L., Pietrzak B., *Bankowość na świecie i w Polsce, stan obecny i tendencje rozwojowe*, Warszawa 2001.
- Orłowski W.M., *Dziesięć przyczyn kryzysu i ich analiza*, [za:] J. Rymarczyk, M. Wróblewski, *Przyczyny, przebieg i skutki globalnego kryzysu finansowego*, [w:] D. Kopiński, J. Rymarczyk, M. Wróblewski (red.), *Globalny kryzys finansowy 2008 – Dekonstrukcja*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2012.
- Orłowski, W.M. *Świat do przetróbki. Spekulanci, bankruci, giganci i ich rywale*, Warszawa, Agora, 2011.
- Osińska J., *Postawy wobec euro i ich determinanty*, *Gospodarka Narodowa* nr 10 (266)/2013.
- Osińska J., Torój A., *Greek ricochet? What drove Poles' attitudes to the euro in 2009-2010*, *Bank i Kredyt* 43(4)/2012.
- Ostańska A., *Podstawy metodologii tworzenia programów rewitalizacji dużych osiedli mieszkaniowych wzniesionych w technologii uprzemysłowionej na przykładzie osiedla im. St. Moniuszki w Lublinie*, Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej, Lublin 2009.
- Ostasiewicz S., Rusnak Z., Siedlecka U., *Statystyka – elementy teorii i zadania*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2006.
- Ostrowska I., *Model kształtowania lojalności konsumentów w stosunku do marki (na podstawie wybranych produktów konsumpcyjnych)*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2010.
- Ostry J. D., Berg A., Tsangarides C. G., *Redistribution, Inequality and Growth*, IMF Staff Discussion Note, IMF – Research Department, 2015.
- Owsiak S., *Finanse publiczne – teoria i praktyka*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria a praktyka*, wyd. trzecie zmienione, PWN, Warszawa 2005.
- Osińska J., *Ochrona konsumentów w procesie wprowadzania euro*, *Europracowania*, marzec 2011, nr 5/2011.
- Paas T., Kuusk A., Schlitte F. and Vörk A., *Econometric analysis of income convergence in selected EU countries and their NUTS 3 level regions*, University of Tartu - Faculty of Economics and Business Administration Working Paper Series, No. 60, 2007.
- Pacho W. (red.), *Europejska Integracja Monetarna od A do Z*, Warszawa 2009.
- Pakiet CRDIV/CRR – Zmiany polskich regulacji*, https://www.knf.gov.pl/crd/pakiet_crd4_zmiany_polskich_regulacji.html.
- Państwowa Komisja Wyborcza, *Obwieszczenie z dnia 9 czerwca 2003 r. o wyniku ogólnokrajowego referendum w sprawie wyrażenia zgody na ratyfikację Traktatu dotyczącego przystąpienia Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej*.
- Parlament Europejski, *Sprawozdania w sprawie ochrony konsumenta: poprawa edukacji konsumenckiej i wiedzy na temat kredytów i finansów*, Komisja Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów, 2008, www.europarl.europa.eu/meetdoc-sl.../727352pl.pdf.
- Partnership with the Cities. The URBAN Community Initiative 2003*, Komisja Europejska, Bruksela.
- Pastuszka J., *Dysfunkcyjność podatku od towarów i usług*, *Państwo i Społeczeństwo* nr 4/2014.
- Pastuszka J., *System przejściowy, docelowy czy podatek od sprzedaży*, *Kontrola Państwowa* nr 4/2012.
- Pastuszka J., Sońta W., *Dysfunkcyjność podatku VAT w transakcjach wewnątrzspółnotowych*, INW Spatium, Radom 2014.
- Pawlak K., *Międzynarodowa konkurencyjność sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Uniwersytet Rolniczy w Poznaniu, Poznań 2013.

- Pawłowska M., *Wpływ zmian w strukturze polskiego sektora bankowego na jego efektywność w latach 1997-2002 (podejście nieparametryczne)*, Bank i Kredyt 2003, nr 11-12.
- Pawłowski G., *Strategiczny cel stabilizacji rynku pracy a problem NEET*, Rozprawy Naukowe i Zawodowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Elblągu, Zeszyt nr 16, 2013.
- Peersman G., *Macroeconomic effects of unconventional monetary policy in the euro area*, EBC Working Papers Series 2011, nr 1397.
- Piasecki R., Woroniecki J., Plan Marshalla – II faza. Sprawy Międzynarodowe, nr 4, 1991.
- Piasecki R., Woroniecki J., *Future of Europe: Collapse or Revival*. Przegląd Socjologiczny, ŁTN, tom LXIII/1/2014, s. 9-27.
- Piech K., Wierus K., *Ostatni światowy kryzys finansowy przyczyny, przebieg, polityka, przedsiębiorstwa*, Tom III, Instytut Wiedzy i Innowacji, 2012.
- Piechowiak Ł., *TTIP – szansa czy zagrożenie dla Polski*, www.bankier.pl, 2015.
- Piekut M., *Innowacyjność krajów Unii Europejskiej*, Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie, Nr 3/2013.
- Piekut M., *Konsumpcja w polskich gospodarstwach domowych na tle krajów europejskich*, Problemy Zarządzania, 11(1), 40, 2013.
- Piekut M., *The Rich North-west, The Poor Middle-east – Consumption In EU Households*, Comparative Economic Research, 18(1), 2015.
- Pierwsze sprawozdanie Komisji w ramach mechanizmu ostrzegania: zwalczanie zakłóceń równowagi makroekonomicznej w UE*, Komisja Europejska, 2012. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-132_pl.htm
- Pilarska Cz., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej na tle innych państw europy środkowo-wschodniej nowo przyjętych do unii europejskiej*, [w:] Z. Dach (red.), *Polska wobec procesów globalizacji. Aspekty społeczno-ekonomiczne*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2010.
- Pike A., Rodriguez-Pose A., Tomaney J., *Local and Regional Development*, Routledge, London and New York 2006.
- Plan realizacji Gwarancji młodzieży w Polsce*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2014.
- Pobudzanie wzrostu gospodarczego: zalecenia dla poszczególnych krajów na 2014 r.*, Komisja Europejska, 2014. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-623_pl.htm.
- Polasik M., Piotrowska A., Kotkowski R., *Waluta wirtualna Bitcoin z perspektywy oferentów internetowych – analiza wstępna*, Nauki o finansach, 17, 2013.
- Polski rynek bankowy czeka spore przetasowanie*, <http://inwestycje.pl/banki/Polski-rynek-bankowy-czeka-spore-przetasowanie;249633;0.html>.
- Polskie a unijne prawo bankowe*, <http://www.finance.egospodarka.pl/57188,Polskie-a-unijne-prawo-bankowe,1,48,1.html>.
- Pomykalski A., *Zarządzanie innowacjami*, PWN, Warszawa 2001.
- Pomykalski A., Kaczmarek B. (red.), *Regionalne aspekty zarządzania organizacjami usługowymi*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Kupieckiej, Łódź 2008.
- Pope P. F., McLeay S. J., *The European IFRS experiment: objectives, research challenges and some early evidence*, Accounting and Business Research, Vol. 41, No. 3, 2011.
- Porter M.E., *On competition*, Harvard Business Review, Boston 2008.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
- Porter M.E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1996.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Harvard Business Review, March/April 1990.
- Porter M.E., *What is Strategy?*, Harvard Business Review, November/December 1996.
- Porter M.E., Christensen C.R., *The Microeconomic Foundations of Economic Development. Report on Economic Development*, Geneva, 1999.
- Porter M.E., Delgado M., Ketels C., Stern S., *Moving to a New Global Competitiveness Index*, The Global Competitiveness Report 2008-2009, World Economic Forum 2009.
- Poskrobko B. (red.), *Zarządzanie środowiskiem*, PWE, Warszawa 2007.
- Posytniak J., *Bitcoin a aktualne uregulowania prawne środków płatniczych w Polsce* [w:] Z. Ofiarski (red.), *XXV lat przeobrażeń w prawie finansowym i prawie podatkowym – ocena dokonań i wnioski na przyszłość*, Szczecin 2014.
- Potocka M., Samecki P., *Polska a integracja europejska – bilans i perspektywy*, Nowa Europa nr 2 (18), 2014.
- Praca zbiorowa zespołu analityków NBP, *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014.
- Prasad E., Ye L., *The Renminbi's Role in the Global Monetary System*, Discussion Paper No. 6032, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, Bonn 2012.
- Press release, *Technical features of Outright Monetary Transactions*, 6 September 2012.
- Pronobis M., *Rola polityki Europejskiego Banku Centralnego w zarządzaniu antykryzysowym w Europie*, Zeszyty natolińskie nr 58.
- Przeciętne trwanie życia w 2014 r. według województw (NTS2)*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/trwanie-zycia/trwanie-zycia,1,1.html>.
- Przegląd Outsourcingowy, Numer 4, 2013.
- Przemówienie Petra Poroszenki w parlamencie z okazji wyznaczenia Dnia Godności i Wolności – http://wyborcza.pl/1,91446,16963213,Ukraina_21_listopada_Ukraincy_beda_obchodzic_Dzien.html#ixzz3L9OVqaiM.

- Pytanie o euro: Rola EBC, http://www.mf.gov.pl/documents/764034/1417826/16_rola_EBC.pdf.
- Rachtan P., *Euro – czekać, czy nie czekać?* Obserwator Konstytucyjny: <http://www.obserwatorkonstytucyjny.pl/debaty/euro-czekac-czy-nie-czekac/1>.
- Radło M.J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008.
- Radziszewski E., *Bank jako instytucja zaufania publicznego. Gwarancje prawne i instytucjonalne*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2014.
- Raport Euro: *Czy Polska powinna przystąpić do unii bankowej*, http://www.aleb.pl/ale-bank-orun.else.wsb.torun.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=49735:raport-euro-czy-polska-powinna-przystapic-do-unii-bankowej&catid=895:bank-2015-01&Itemid=254.
- Borowski J. (red.), *Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2004.
- Raport na temat zjawisk zachodzących w Międzynarodowym Systemie Walutowym*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2010.
- Raport Światowej Organizacji Zdrowia (WHO), *Healthy life expectancy for 187 countries, 1990-2010: a systematic analysis for the Global Burden Disease Study 2010*, [http://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736\(12\)61690-0/fulltext](http://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736(12)61690-0/fulltext).
- Raport UNICEF, *Dzieci recesji. Wpływ kryzysu gospodarczego na warunki i jakość życia dzieci w krajach wysokorozwiniętych*, UNICEF Office of Research – Innocenti, Włochy 2014.
- Ratajczak W., *Eastern Poland: a belt of poor regions*, Incontro di Studio del Ce.S.E.T., XL, 2014.
- Recent policy developments related to those not in employment, education and training (NEETs)*, Eurofound, Dublin 2012.
- Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, An Economic Assessment*, Centre for Economic Policy Research (CEPR), London 2013.
- Reflections on the Great War*, FT, 2 I 2014.
- Reiljan J., Hinrikus M., Ivanov A., *Key Issues in Defining and Analysing the Competitiveness of a Country*, Faculty of Economics and Business Administration, Working Paper No. 1. Wyd. University of Tartu, Tartu 2000, [w:] Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki międzynarodowej*, Wyd. PWE, Warszawa 2011.
- Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policies*, U.S. Department of the Treasury, April 2013.
- Ricci L., A., *A Model of an Optimum Currency Area*, Research Department, International Monetary Fund, 2008.
- Richter P. M., Schäffer G. F., *The Controversy over The Free-Trade Agreement TTIP*, DIW Berlin – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 2014.
- Risse T., *A Community of Europeans? Transnational Identities and Public Sphere*, Ithaca/London, Cornell University Press, 2010.
- Rodríguez-Pose A., Fratasi U., *Między rozwojem a polityką społeczną: oddziaływanie europejskich funduszy strukturalnych w regionach Celu 1*, Studia Regionalne i Lokalne, nr 3 (17), 2004.
- Roguska B., *Narastanie obaw związanych z wprowadzeniem euro*, Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa, nr 151/2014, listopad 2014.
- Rogut A., *Koszty i zagrożenia związane z wejściem Polski do strefy Euro*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014.
- Romer P., *Increasing Returns and Long-run Growth*, Journal of Political, 1986.
- Rosati D.K., *Przyczyny i mechanizm kryzysu finansowego w USA*, Ekonomista 2009/3.
- Rosati D.K., *Regulacje makroostrożnościowe a stabilność sektora bankowego*, Bank i Kredyt 45(4).
- Rose A.K., *One money, one market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade*, Economic Policy, 17 February 2000.
- Rosiek J., Włodarczyk R.W., *Comparative analysis of the EU-27 countries labour markets' convergence*, Economics and Management, Vol. 17, Iss. 1, 2012.
- Rosińska-Bukowska M., *Rola korporacji transnarodowych w procesach globalizacji. Kreowanie globalnej przestrzeni biznesowej*, Dom Wydawniczy Duet, Toruń 2009.
- Rosińska M., *Kapitał ludzki podstawą budowania przewagi konkurencyjnej współczesnych przedsiębiorstw*, [w:] J. Bogdanienko, M. Kuzeł, I. Sobczak (red.), *Uwarunkowania budowania konkurencyjności przedsiębiorstw w otoczeniu globalnym*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007.
- Rostowska M., *Trade Agreements across the Atlantic: What Lessons from CETA for TTIP?*, Biuletyn PISM, nr 36/2013.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1606/2002 z dnia 19 lipca 2002 r. w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości, O. J. L. 243, 11/09/2002.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 472/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie wzmocnienia nadzoru gospodarczego i budżetowego nad państwami członkowskimi należącymi do strefy euro dotkniętymi lub zagrożonymi poważnymi trudnościami w odniesieniu do ich stabilności finansowej, Dz. U. UE L 140 z 27.5.2013.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 473/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie wspólnych przepisów dotyczących monitorowania i oceny projektów planów budżetowych oraz zapewnienia korekty nadmiernego deficytu w państwach członkowskich należących do strefy euro, Dz. U. UE L 140 z 27.5.2013.
- Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z dnia 21.5.2013 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (CRR).

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 258/2014 z dnia 3 kwietnia 2014 r. w sprawie ustanowienia unijnego programu wspierania określonych działań w dziedzinach sprawozdawczości finansowej i badania sprawozdań finansowych na lata 2014-2020 oraz uchylające decyzję nr 716/2009/WE, O. J. L. 105, 08/04/2014.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 479/2009 z dnia 25.5.2009 r. o stosowaniu Protokołu w sprawie procedury dotyczącej nadmiernego deficytu załączonego do Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2013 r., NBP, Warszawa 2012.
- Rudawska I., *Usługi w gospodarce rynkowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
- Rutkowska A., *Istota kapitału ludzkiego i wybrane metody jego pomiaru*, Zarządzanie i Finanse, Vol. 1, No. 3, 2012.
- Rużicka F., *Wejście Słowacji do strefy euro*, [w:] A. Sroka, K. A. Wojtaszczyk (red.), *Polska na drodze do euro*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2009.
- Rymarczyk J. (red.), *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, PWE, Warszawa 2010.
- Ryszawska-Grzeszczak B., *Euro – nowa waluta zjednoczonej Europy*, [w:] B. Bernaś (red.), *Finanse Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2005.
- Ryszkiewicz A., *Od konwergencji do spójności i efektywności*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.
- Rzońca A., *Kryzys banków centralnych. Skutki niskich stóp procentowych*, CH Beck, Warszawa 2014.
- Samcik M., *2015: rok sprzedawania polskich banków?*, <http://samcik.blox.pl/2014/12/2015-rok-sprzedawania-polskich-bankow-Sprawdzam.html>.
- Samecki P., *Handel międzynarodowy. Elementy polityki handlowej*, [w:] R. Milewski, E. Kwiatkowski (red.), *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Samecki P., *Orientation paper on future cohesion policy*, CE, Brussels 2009.
- Sapir A., Aghion P., Bertola G., Hellwig M., Pisani-Ferry J., Rosati K.D., Vinals J., Wallace H., *An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver*, raport przygotowany na zlecenie Komisji Europejskiej, 2003. https://www.google.pl/search?q=An+Agenda+for+a+Growing+Europe:+The+Sapir+Report&ie=utf-8&oe=utf-8&rls=org.mozilla:pl:official&client=firefox-a&channel=sb&gfe_rd=ctrl&ei=8k4xU8PEC4vN5Aa154GgBA&gws_rd=cr.
- Scherbina A., *Asset price bubbles: a selective survey*, IMF Working Paper WP/13/45, 2013.
- Schiff J., *The contextual impact of income inequality on social capital and adverse social outcomes, dissertation*, University of Central Florida, Orlando 2010.
- Schoenmaker D., Wierst P., *Macprudential Policy: The Need for a Coherent Policy Framework*, Duisenburg School of Finance Policy Paper No. 13, lipiec 2011.
- Schultz T., *Investment in Human Capital*, American Economic Review, No. 51, 1961.
- Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, Raport opracowany przez Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL) we współpracy z HAYS Poland, Jones Lang LaSalle oraz Baker & McKenzie, Warszawa 2012.
- Serra T., Zilberman D., Goodwin B.K., Hyvonen K., *Replacement of agricultural price supports by area payments in the European Union and the effects on pesticide use*, American Journal of Agricultural Economics, Vol. 87, 2005.
- Shin H. S., *The Second Phase of Global Liquidity and Its Impact on Emerging Economies*, Przemówienie Federal Reserve Bank of San Francisco Asia Economic Policy Conference, San Francisco, 3-5 listopada 2013.
- Siemińska E. (red.), *Inwestowanie na rynku nieruchomości*, Poltext, Warszawa 2011.
- Simón H., *International Differences in Wage Inequality: A New Glance with European Matched Employer-Employee Data*, Universidad de Alicante, http://cep.lse.ac.uk/leed/docs/public/wagediff_simon.pdf.
- Siódma Dyrektywa Rady z dnia 13 czerwca 1983 r. w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych (83/349/EWG), O. J. L. 193, 18/07/1983.
- Sjaastad L.A., *The Costs and Returns of Human Migration*, Journal of Political Economy, 1962.
- Skidelsky R., *Beyond Welfare State*, The Social Market Foundation, London, [za:] A. Chłoń-Domińczak, J. Hausner, D. Kwiecińska, A. Pacut, *Polityka społeczna w Unii Europejskiej*, [w:] D. K. Rosati (red.), *Europejski Model Społeczny – doświadczenia i przyszłość*, PWE, Warszawa 2009.
- Skoczny T., *Ocena konkurencyjności rynków*, [w:] S. Piątek (red.), *Regulacja rynków telekomunikacyjnych*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2007.
- Sławiński A., *Znaczenie czynników ryzyka towarzyszących wchodzeniu Polski do ERM2*, Ekonomista, Nr 1/2008, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2009.
- Snell J., *Gauweiler: some institutional aspects*, European Law Review 2015.
- Snowdon B., Vane Howard, Wynarczyk P., *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, PWN, Warszawa 1998.
- Snyder, T., *The Battle in Ukraine Means Everything. Fascism returns to the continent it once destroyed*, New Republic, 11 V 2014.
- Sobolewska-Poniedziałek E., *Innowacje społeczne dla ludności 65+ w Polsce*, [w:] J. Wyrwa (red.), *Innowacje społeczne w teorii i praktyce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.
- Socol A., G., *Costs of Adopting a Common European Currency. Analysis in Terms of the Optimum Currency Areas Theory*, Theoretical and Applied Economics Volume XVIII, No. 2(555), 2011.
- Sorlie P. D., Backlund E., Keller J., *US Mortality by Economic. Demographic and Social Characteristics: The National Longitudinal Mortality Study*, American Journal of Public Health, Vol. 85, 1995.
- Soros G., *Britain needs greater unity, not a messy break-up*, FT, 11 IX 2014a.

- Soros G., Schmitz G.P. *The Tragedy of the European Union. Disintegration or Revival?*, New York, Public Affairs, 2014b.
- Soukiazis E., Antunes M., *The evolution of real disparities in Portugal among the NUTS III regions. An empirical analysis based on the convergence approach*, *Estudos Regionais*, No. 6, 2004.
- Srokosz W., *Prawo a rozwój elektronicznych środków płatniczych w XXI wieku* [w:] Z. Ofiarski (red.), *XXV lat przeobrażeń w prawie finansowym i prawie podatkowym – ocena dokonania i wnioski na przyszłość*, Szczecin 2014.
- Stanisz A., *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny*, Tom 3. Analizy wielowymiarowe, Statsoft, Kraków 2007.
- Stark O., *The Migration of Labor*, Cambridge, Mass.: Basil Blackwell, 1991.
- Starzyk K., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer technologii w procesie transformacji gospodarczej*, [w:] Z. Olesiński (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, PWE, Warszawa 1998.
- State of European Cities Report – Adding Value to the European Urban Audit*, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/urban/stateofcities_2007.pdf.
- Stawicka M., *Wpływ kapitału zagranicznego na polski sektor bankowy*, <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Stawicka-Wroclaw.pdf>.
- Stec M., *Uwarunkowania rozwojowe województw w Polsce – analiza statystyczno-ekonometryczna*, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, Zeszyt nr 20: Uwarunkowania sprawnego działania w przedsiębiorstwie i regionie, Wyd. UR w Rzeszowie, Rzeszów 2011.
- Stefanowicz Ł., Wiśniewski R., Bazydło G., *Możliwość zastosowania waluty kryptograficznej Bitcoin*, [w:] M. Węgrzyn, J. Jabłoński, M. Nowakowski (red.), *Transakcje i monety internetowe*, BTC, Legionowo 2014.
- Stern S., Porter M., Furman J., *The determinants of National Capacity*, Working Paper, No 7876, National Bureau of Economics Research, Cambridge, September 2000.
- Stępień K., *Konsolidacja a efektywność banków w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2004.
- Stiglitz J., *Macroeconomics, monetary policy and the crisis*, [w:] O. Blanchard, D. Romer, M. Spence, J. Stiglitz, *In the wake of the crisis: leading economists reassess economic policy*, MIT Press, Cambridge 2012.
- Stiglitz J. E., *The Price of Inequality – How today's divided society endangers our future*, W. W. Norton & Company Ltd., New York 2012.
- Strategia Europa 2020*, dokument dostępny na stronie <http://ec.europa.eu>.
- Strategia Rozwoju Kraju 2020* (ŚSRK), M.P. z 2012, poz. 882.
- Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Wschodniej do roku 2020. Aktualizacja*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2013. https://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_regionalna/Strategia_rozwoju_polski_wschodniej_do_2020/Dokumenty/Documents/Strategia_PW_11_07_2013_zmn.pdf.
- Strategia rozwoju województwa dolnośląskiego 2020*, przyjęta przez Sejmik Województwa Dolnośląskiego w dniu 28 lutego 2013 r.
- Strategia rozwoju województwa lubelskiego*, Uchwała nr XXXIV/559/2013 Sejmiku Województwa Lubelskiego na lata 2014-2020, z dnia 24 czerwca 2013 r.
- Strategia rozwoju województwa lubuskiego do 2020 roku*, Uchwała nr XXXII/319/12 Sejmiku Województwa Lubuskiego z dnia 19 listopada 2012 r.
- Strategia rozwoju województwa śląskiego „ŚLĄSKIE 2020”*, przyjętego przez Sejmik Województwa Śląskiego uchwałą Nr III/47/1/2010 na posiedzeniu w dniu 17 lutego 2010 r.
- Strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego*, przyjęta przez Sejmik Województwa Zachodniopomorskiego w dniu 22 czerwca 2010 r.
- Subacchi P., *One Currency, Two Systems: China's Renminbi Strategy*, Briefing Paper No. IE BP 2010/01, The Royal Institute of International Affairs, London 2010.
- Sujkowski Z., *Efektywność energetyczna budynków w zarządzaniu nieruchomościami spółdzielczymi*, *Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości*, vol. 18 nr 2 2011.
- Surdykowska S. T., *Rachunkowość międzynarodowa*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Zakamycze 1999.
- Sum K., *Teoria optymalnych obszarów walutowych*, *International Journal of Management and Economics*, Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej, SGH, nr 29, Warszawa 2011.
- Sundarajan V., T.J.T. Baliño: *Banking crises: cases and issues*, [w:] S. Łobjeko, *Globalizacja a współczesny kryzys finansowy*, Płock 2012.
- Supińska J., *Does human factor matter for economic growth? Determinants of economic growth process in CEE countries in light of spatial theory*, *Bank i Kredyt*, Vol. 44, Iss. 5, 2013.
- SWIFT, *SWIFT RMB Tracker: RMB now 2nd most used currency in trade finance, overtaking the Euro*, November 2013.
- SWIFT, *SWIFT RMB Tracker: RMB internationalisation is increasingly fuelled by offshore countries beyond Hong Kong*, March 2015.
- Swoboda przedsiębiorczości a swoboda świadczenia usług w UE*, <http://www.prawo.egospodarka.pl/86305,Swoboda-przedsiębiorczosci-a-swoboda-swiadczenia-uslug-w-UE,1,82,1.html>.
- Svensson L., *Panel on Policy Reforms after the Crisis* [w:] R. Glick, M.M. Spiegel (red.), *Asia's Role in the Post-Crisis Global Economy*, FRB of San Francisco, San Francisco 2011.
- Szaban J., Stelmachowicz-Pawczyńska D., Świeżawska-Ambroziak K. (red.), *Analiza danych zastanych, Raport cząstkowy w ramach projektu: Wspieranie aktywności zawodowej poprzez zarządzanie zjawiskiem migracji – analiza w województwie śląskim*, 2009.

- Szafranec K., *Młodzi 2011*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2011.
- Szczepaniak I. (red.), *Monitoring i ocena konkurencyjności polskich producentów żywności*, seria Program Wieloletni 2011-2014, Raport nr 40, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2012.
- Szczepańska O., *Stabilność finansowa jako cel banku centralnego*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008.
- Szcześniak M., Rondón G., *Pokolenie „ani-ani”: o młodzieży, która się nie uczy, nie pracuje i nie dba o samokształcenie*, Psychologia Społeczna, vol. 63, nr 18, 2011.
- Szczukocka A., *Statystyczna ocena znaczenia sektora usług w gospodarce Polski*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Szelągowska A., *Inwestycje zagraniczne w sektorze bankowym. Implikacje dla rynku kapitałowego*, http://mikroekonomia.net/system/publication_files/1112/original/23.pdf?1315295349.
- Szlachta J., *Strategia Europa 2020 a europejska polityka spójności po 2013 roku*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH nr 88, Warszawa 2012.
- Szpunar J.P., *Rola polityki makroostrożnościowej w zapobieganiu kryzysom finansowym*, NBP, Materiały i studia, zeszyt nr 278, 2012.
- Sztando A., *Model procedury budowy strategii rozwoju jednostki samorządu terytorialnego*, Biblioteka Regionalisty nr 13 (2013).
- Sztompka P., *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wyd. Znak, Kraków 2012.
- Sztompka P., *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge Cultural Social Studiem, Cambridge 2000.
- Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 2007.
- Szuba-Barańska E., Mrówczyńska-Kamińska A., *Wydatki na żywność w warunkach kryzysu gospodarczego z 2008 roku w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Problemy Rolnictwa Światowego, 15(1), 2015.
- Szymaniak A., *Globalizacja usług: Outsourcing, offshoring i shared services centers*, Wydawnictwa akademickie i profesjonalne, Warszawa 2008.
- Szymańczak J., *Starzenie się społeczeństwa polskiego – wybrane aspekty demograficzne*, [w:] G. Ciura, W. Zgliczyński (red.), *Studia BAS*, nr 2(30) 2012.
- System bankowy w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, https://www.nbp.pl/publikacje/system_bankowy/system_bankowy.pdf.
- System bankowy w Unii Europejskiej*, [http://www.cie.gov.pl/HLP/files.nsf/0/EAA794E5B34F9521C1256E7F002D1681/\\$file/bp14.pdf](http://www.cie.gov.pl/HLP/files.nsf/0/EAA794E5B34F9521C1256E7F002D1681/$file/bp14.pdf).
- Sytuacja społeczno-ekonomiczna gospodarstw domowych w latach 200-2011. Zróżnicowanie miasto-wieś*, GUS, Warszawa 2013.
- Śmigiel M., *Pojęcie i rodzaje bezrobocia*, http://bip.wup.wrotapodlasia.pl/ogloszenie_s/oglo_20131120.htm?m=dload&debug=off&id=1594.
- Śmilgin M., *Indywidualne i społeczne skutki bezrobocia na tle globalizacji*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, Uniwersytet Rzeszowski, zeszyt nr 8, Rzeszów 2006.
- Świerkocki J., *Zarys ekonomii międzynarodowej*, PWE, Warszawa 2011.
- Tarnawa A., Zadura-Lichota P. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013.
- Tausch A., *The European Union and the World-System*, [w:] R. Stemplowski (red.), *The European Union in the world system perspective*, The Polish Institute of International Affairs, Warszawa, 2002.
- Tchorek G., *Teoretyczne podstawy integracji walutowej*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014.
- Teichmann E. (red.), *Wschodnie pogranicze rozszerzonej Unii Europejskiej. Czynniki Konkurencyjności*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2006.
- Terrones G. F., Burny P., Lebailly P., *Common Agricultural Policy and its Objective for Sustainable Management of Natural Resources and Measures in Favor of the Climate*, [w:] *Agri-environment: Perspectives on Sustainable Development*, Les Presses Agronomiques de Gembloux et Bioflux Publishing House, 2012.
- The European Commission, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/european-competitiveness-report>.
- The European Union, <http://europa.eu/about-eu/eu-history>.
- The European Union, http://europa.eu/legislation_summaries/economic_and_monetary_affairs/institutional_and_economic_framework/ec0013_pl.htm.
- The Global Competitiveness Report 2014-2015*, World Economic Forum, Geneva 2014.
- The Heritage Foundation, <http://www.heritage.org/index/about>.
- The Territorial State and Perspectives of European Union, update, Background document for Territorial Agenda of the European Union 2020, presented at the Informal Meeting of Ministers responsible for Spatial Planning and territorial Development on 19th May 2011 Gödöllő, Hungary 2011, http://www/eu-territorial-agenda.eu/Reference%20Documents/updated%20Territorial%20State%20and%20Perspective%20of%20the%20EU_May_2011_FINAL.pdf.
- The Urban Dimensions in Community Policies for the Period 2007-2013*, Komisja Europejska, Bruksela 2007.
- The World Bank, *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*, Washington, DC: WorldBank, 2014, <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTGLOBALFINREPORT/0,,contentMDK:23489619~pagePK:64168182~piPK:64168060~theSitePK:8816097,00.html>.

- The World Bank, *Toolkit for the Evaluation of Financial Capability Programs in Low- and Middle Income Countries – Summary*, Washington, DC: World Bank, 2013, <http://www.finlitedu.org/team-downloads/evaluation/toolkit-for-theevaluation-of-financial-capability-programs-in-low-and-middle-income-countries-summary.pdf>.
- The World Bank, World Development Indicators Database, 2015.
- The World Group Bank, <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>.
- Third Alert Mechanism Report on macroeconomic imbalances in EU Member States*, European Commission, MEMO, Brussels, 13 November 2013. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-970_en.htm
- Thorbecke E., Charumilind C., *Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact*, World Development, Vol. 30, No. 9, 2002.
- Tkatch D., *Ojczyzna jest tam, gdzie jest dobrze*. Gazeta Wyborcza, 21 VIII 2014.
- Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą*, Rzym, 1957.
- Transakcje wewnątrzspółnotowe ze szczególnym uwzględnieniem transakcji trójstronnych i łańcuchowych oraz identyfikacja oszustw karuzelowych w handlu wewnątrzspółnotowym*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2010.
- Treaty establishing the European Stability Mechanism, Consolidated version following Lithuania's accession to the ESM, <http://www.esm.europa.eu/about/legal-documents/index.htm>.
- Trybunał Konstytucyjny, Wyrok z dnia 26 czerwca 2013 r. (K 33/12) – Tryb ratyfikacji decyzji Rady Europejskiej 2011/199/UE w sprawie zmiany art. 136 TFUE, [w:] *Wybrane orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego związane z prawem Unii Europejskiej (2003-2014)*, Studia i Materiały Trybunału Konstytucyjnego, Tom I, Warszawa 2014.
- Trzczińska A., *Europejski Mechanizm Stabilności jako stabilizator w planowanej unii finansowej*, Narodowy Bank Polski, Materiały i Studia, Zeszyt nr 292, 2013.
- Tsionas M., Sakkas S. and Baltas N.C., *Regional Convergence in Greece (1995-2005): A Dynamic Panel Perspective*, "Economics Research International", Vol. 2014, 2014.
- Turnovsky S., Mitra A., *The Interaction between Human and Physical Capital Accumulation and the Growth-Inequality Trade-off*, Journal of Human Capital, Vol. 7, No. 1, 2013.
- Two-Pack enters into force, completing budgetary surveillance cycle and further improving economic governance for the euro area*, European Commission, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-457_en.htm. Brussels, 27 May 2013.
- Tymoczko D., *Reakcje wybranych banków centralnych (FED i EBC) na kryzys*, [w:] *Banki centralne wobec kryzysu ekonomicznego*, KES, SGH 2010.
- Unia bankowa*, http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pl/FTU_4.2.4.pdf.
- Unia bankowa: przywracamy stabilność finansową w strefie euro*, Komisja Europejska, notatka prasowa, Bruksela, 15 kwietnia 2014.
- Urban D., Baranowski P., *Geneza i rozwój teorii optymalnego obszaru walutowego*, Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego, 2003.
- Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, *Działania UE przeciw zmianom klimatu, Europejski System Handlu Emisjami (ETS)*, Luksemburg 2009.
- U.S. Census Bureau, www.census.gov, 2015.
- Ustawa z dnia 27.08.2009 r. o finansach publicznych (t.j. Dz. U. z 2013 r. poz. 885).
- Wajda-Lichy M., *Procedury nierównowagi makroekonomicznej – rozwiązania wzmacniające czy nadmiernie regulujące funkcjonowanie gospodarek Unii Europejskiej*, Przegląd Zachodniopomorski, Tom XXVIII (LVII) zeszyt 3 vol. 2 rok 2013.
- Wąsiński M., *TTIP a kraje trzecie: kto obawia się umowy transatlantyckiej?*, Biuletyn PISM, nr 45/2015.
- Wątroba J., *Analiza wariacji. Materiały kursowe*, Statsoft, Kraków 2004.
- Wejner P., *Parytet siły nabywczej jako wyznacznik realnego kursu walutowego. Ewolucja w kierunku nieliniowych modeli autogresyjnych*, NBP: Materiały i studia, zeszyt nr 223, 01.2008 r.
- Weresa M.A., *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2012.
- Whyte P., *What a banking union means for Europe*, Centre for European Reform, 2012.
- Wicksell K., *Interest and prices. A study of the causes regulating the value of money*, Sentry Press, Nowy Jork 1936.
- Wieczorek J., *Transatlantyckie partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji – dźwignią wolnego handlu?*, Myśl Ekonomiczna i Polityczna, nr 44, Warszawa 2014.
- Wilkinson M., *From Karlsruhe, with Love? Questioning the Constitutionality of Unconventional Monetary Policy*, LSE Law Policy Briefing Series No 6, 2014.
- Wilkinson R., Pickett K., *Duch równości*, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa 2011.
- Wilkinson R. G., *Unhealthy societies: the afflictions of inequality*, Routledge, London 1996.
- Wilkowicz Ł., *Przeliczenie z podwyższaniem cen*, http://www.rp.pl/artukul/361908,373527_Pzeliczenie_z_podwyzszaniem_cen.html?p=2.
- Willis L. E., *The Financial Education Fallacy*, American Economic Review, 101(3), 2011.
- Winkler A., Mazzaferro F., Nerlich C., Thimann Ch., *Official Dollarisation / Euroisation: Motives, Features and Policy Implications of Current Cases*, ECB Occasional Paper Series, 11, 2004.
- Wiśniewski Z., Wojdyło-Preisner M., *Profelowanie bezrobotnych wymagających szczególnego wsparcia na lokalnym rynku pracy*, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2013.
- Włodarczyk B., *Wpływ pochodzenia kapitału w polskim sektorze bankowym na podaż kredytów dla sektora niefinansowego*, Zeszyty Naukowe nr 11, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2011.

- Wniosek dotyczący zalecenia Rady w sprawie ustanowienia gwarancji dla młodzieży {COM(2012) 729 final} Tłumaczenie oficjalnego dokumentu SWD, 2012.
- Wojciechowski W., *Skąd się bierze bezrobocie?*, Zeszyty FOR, Zeszyt 2, Warszawa 2008.
- Wojnicka E., *Spory wokół teorii optymalnych obszarów walutowych*, *Ekonomista*, 1/2001.
- Wojtowicz D., Kupiec T., *Complementarity between programmes and projects within the Regional Policy. The case of the Łódzkie Voivodship*, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 4 (54), 2013.
- Wolska G., *Różnice poglądów na temat roli państwa w gospodarce. Poszukiwanie nowego paradygmatu?*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, 2013.
- World Coal Association, *Coal Statistics*, 2014, <http://www.worldcoal.org/resources/coal-statistics/>.
- World Economic Forum, <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 1998-1999*, Geneva 1999.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, Geneva 2007.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, Geneva 2008.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, Geneva 2009.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2009-2010*, Geneva 2010.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, Geneva 2011.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, Geneva 2012.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2012-2013*, Geneva 2013.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, Geneva 2014.
- World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, Geneva 2015.
- World Investment Report*, UNCTAD, 2009.
- Woroniecki J., *The reconfiguration of the global scene of the XXIst century*, [w:] P. Artymowska, A. Kukliński, P. Żuber (red.), *Reconfiguration of the Global Scene and the Megaspaces of the XXI Century*, Warsaw, Ministry of Regional Development, 2012.
- Woźniak M., Jabłoński Ł., *Nierówności społeczne i akumulacja kapitału ludzkiego a wzrost gospodarczy. Próba empirycznej weryfikacji współzależności na przykładzie Polski*, Zeszyty Naukowe nr 786, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2008.
- Wójcik C., *Przesłanki wyboru reżimu kursu walutowego w teorii i badaniach empirycznych*, SGH, Warszawa 2003.
- Wright T., *Europe should confront its enemies as one citizenry*, FT, 29 VII 2014.
- WTO, Statistics Database, Trade Profiles, 2015.
- Wydymus S., Głodowska A., *Handel międzynarodowy w dobie gospodarki opartej na wiedzy*, Wyd. Difin, Warszawa 2013.
- Wykaz prac legislacyjnych i programowych Rady Ministrów*, <http://bip.kprm.gov.pl/kpr/wykaz/r994,Projekt-ustawy-o-zmianie-ustawy-Prawo-bankowe-oraz-niektorych-innych-ustaw.html>.
- Wymeersch E., *The Future of Financial Regulation and Supervision in Europe*, *Common Market Law Review* 2005, no. 4.
- Wyplosz Ch., *Fiscal rules: Theoretical Issues and historical experiences*, NBER Working Paper Series 2012.
- Wyplosz Ch., *Is programme ECB quantitative easing?*, artykuł na VoxEU.org.
- Wywiad prezidenta Donalda Tuska na stronie Rady Europejskiej w dniu 1 grudnia 2014, http://m.wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/1,117915,17047627,Donald_Tusk_pierwszy_raz_po_angielsku_I_am_a_lucky.html.
- Vandenbrande T., Coppin L., Van der Hallen P., Ester P., Fourage D., Fasang A., Geerdes S. i Schömann K., *Mobility in Europe*, Luksemburg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006.
- Vetter S., *Recent trends in FDI activity in Europe Regaining lost ground to accelerate growth*, Research Briefing European integration DB Research, 2014.
- Véron N., *A Realistic Bridge Towards European Banking Union*, Peterson Institute for International Economics, Policy Brief No. PB13-17, 2013.
- Viaene J., Zilcha I., *Human Capital and Inequality Dynamics: The Role of Education Technology*, *Economica*, Vol. 76, No. 304, 2009.
- Viegas M., Antunes M., *Convergence in the Spanish and Portuguese NUTS 3 Regions: An Exploratory Spatial Approach*, Review of European Economic Policy, Vol. 48, No. 1, 2013.
- Vlček T., Černoch F., *The energy sector and energy policy of the Czech Republic*, Muni Press, Brno 2013.
- Voland T., Wolfers B., *Level the playing field: The new supervision of credit institutions by the European Central Bank*, teza nr 1 i 2, *Common Market Law Review* 2014, no. 5.
- Young people and NEETs in Europe: First findings*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin 2011.
- Zacharzewski K., *Bitcoin jako przedmiot stosunków prawa prywatnego*, *Monitor Prawniczy*, 21, 2014.
- Zagraniczne oddziały zastąpią banki krajowe*, http://prawo.rp.pl/arttykul/264_411.html?p=1.
- Zaleska M., *Dylematy stabilności finansowej*, [w:] K. Jajuga (red.), *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Problemy wiodące*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2011.
- Zasady funkcjonowania jednolitego rynku europejskiego*, <http://www.systemy-bankowe.cba.pl/zasady-funkcjonowania-jednolitego-rynku-finansowego.html>.
- Zauchaj J., Ciołek D., Brodzicki T., Głazek E., *Wrażliwość polskich regionów na wyzwania gospodarki globalnej*, [w:] K. Gawlikowska-Hueckel, J. Szlachta (red.), *Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2014.

- Zawiślińska I., *Optymalny obszar walutowy. Teoria i praktyka na kontynencie amerykańskim*, SGH, Warszawa 2008.
- Zeliś A. (red.), *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000.
- Zespół analityków NBP, *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2009.
- Zielińska-Głębocka A., *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej, teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.
- Zieliński M., *Kryzys gospodarczy a sytuacja na rynku pracy w krajach UE*, *Oeconomia copernicana*, Nr 2, 2012.
- Zielona księga w sprawie przyszłości VAT. W stronę prostszego, solidniejszego i wydajniejszego systemu podatku VAT*, KOM(2010) 695 wersja ostateczna.
- Zielonka J., *Koniec Unii Europejskiej?*, Warszawa, PISM, 2014.
- Zienkowski L. (red.), *Wiedza a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.
- Zioło Z., Rachwał T., *Przemiany struktur lokalnych i regionalnych sektora usług w latach kryzysu gospodarczego*, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, Warszawa – Kraków 2011.
- Zorgbibe C., *Histoire de l'Union Européenne*, Paris, Editions Albin Michel, 2005.
- Zrozumieć politykę Unii Europejskiej – Bankowość i finanse*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2015.
- Zygierewicz M., *Stabilność finansowa*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska*, vol. 46, 2013.
- Żakowski J., *Pewna jest tylko niepewność*, *Gazeta Wyborcza*, 25 VIII 2014.
- Żukrowska K., *Konkurencyjność systemowa w procesie transformacji. Przykład Polski*, [w:] J. Bossak, W. Bieńkowski (red.) *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, Wyd. SGH, Warszawa 2002.
- Żywiecka H., *Niestandardowe działania banków centralnych w warunkach globalnego kryzysu finansowego*, Uniwersytet ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2012.

SPIS TABEL

Dimensions of financial stability	44
Macro- and microprudential supervision	46
Tempo zmiany realnego PKB w państwach strefy euro w latach 2008-2013	51
Średnie tempo zmiany realnego PKB w wybranych państwach pozaeuropejskich w latach 2009-2013	51
Stopa inflacji w ujęciu grudzień do grudnia (według HICP) w latach 2008-2014 w gospodarce strefy euro	52
Średnia w ciągu roku stopa procentowa międzybankowego rynku pieniężnego w transakcjach 3-miesięcznych w latach 2008-2014 w gospodarce strefy euro	52
Przegląd ujęć polityki luzowania ilościowego	58
Programy wykupu papierów wartościowych Europejskiego Banku Centralnego	59
Skala polityki <i>quantitative easing</i> w Stanach Zjednoczonych, Japonii i strefie euro	62
Wybrane nowe instrumenty ostrożnościowe wprowadzone w ramach pakietu CRD IV i CRR oraz BRRD	71
Funkcje walut międzynarodowych	78
Sprawozdania finansowe spółek w UE według MSSF	100
Implementacja MSSF w UE w odniesieniu do spółek publicznych	101
Składniki kapitału ludzkiego	111
Wyniki testu ADF	112
Wyniki testu mnożnika Lagrange'a	112
Współczynniki korelacji Pearsona dla zmiennych poddanych analizie	112
Analiza przyczynowości w sensie Grangera dla stopy wzrostu realnego PKB <i>per capita</i> oraz zmiennych objaśniających	112
Wyniki testów, pozwalających dokonać wyboru właściwego typu modelu panelowego	113
Wyniki oszacowania modelu panelowego	113
Porównanie wybranych wskaźników w Portugalii i Polsce wg stanu na 31.12.2013 r.	117
Udział ludności korzystającej z urzędzeń (%)	118
Udział ludności korzystającej z urzędzeń wg podregionów w Portugalii – stan na 2005 rok (%)	119
Udział ludności korzystającej z urzędzeń wg regionów i województw w Polsce – stan na 2005 i 2013 rok (%)	121
Nakłady na ochronę środowiska wg kierunków w przeliczeniu na 1 mieszkańca (zł)	123
Obszary strategiczne w wybranych strategiach rozwoju kraju	132
Cele strategiczne w wybranych strategiach rozwoju regionu	134

Zestawienie priorytetów i celów strategicznych strategii <i>Europa 2020</i> oraz ich występowanie w obszarach i celach strategicznych na poziomie krajowym i regionalnym	136
Przegląd strategii edukacji finansowej na świecie	159
Szczegółowe informacje na temat narodowej strategii edukacji finansowej	160
Instytucje odpowiedzialne za wdrożenie narodowej strategii edukacji finansowej w Unii Europejskiej i krajach europejskich	162
Badania poświęcone świadomości finansowej wśród krajów Unii Europejskiej i europejskich posiadających lub pracujących nad narodową strategią edukacji finansowej	163
Lista stron internetowych poświęconych narodowej strategii edukacji finansowej w analizowanych krajach	165
Procentowy udział NEET wśród młodzieży w wieku od 15 do 29 lat w Europie w latach 2005-2014	171
Roczne koszty populacji NEET w wybranych państwach europejskich w latach 2008, 2011	
Przykłady rozwiązań ukierunkowanych na aktywizację zawodową osób młodych	177
Zmienna zależna	183
Przyczyny migracji wg najważniejszych teorii ekonomicznych i socjologicznych	184
Statystyki opisowe zmiennych w modelu	184
Współczynniki korelacji zmiennych w modelu	185
Oszacowania parametrów w modelu tobitowym; zbieżność osiągnięta po 4 iteracjach; zmienna zależna: IMI_EU_PROC; w nawiasach kwadratowych znajdują się wartości błędów standardowych	186
Oszacowania współczynników w modelu KMNK; zmienna zależna: IMI_EU_PROC; Błędy standardowe parametrów według odpornej heteroskedastyczności	
W nawiasach kwadratowych znajdują się wartości błędów standardowych	187
Selected indicators: economic development	203
Selected indicators: unemployment	203
Selected indicators: agricultural development	204
Selected indicators: population life conditions	205
Selected indicators: education and culture	206
Wartości i udziały eksportu do USA i UE w eksporcie USA i eksporcie zewnętrznym UE w latach 1995-2012	219
Udział handlu wewnątrzcorporacyjnego w wymianie handlowej USA w 2013 r.	222
Średnia ważona taryf celnych w UE i USA	223
Korzyści generowane przez TTIP	225
Zagrożenia generowane przez TTIP	225
Produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca wg PPP, UE-27 = 100	232
Ludność w wieku 15 lat i więcej według stanu cywilnego prawnego, płci i miejsca zamieszkania w Regionie Wschodnim w 2011 r.	235
Struktura ludności w wieku 15 lat i więcej według stanu cywilnego prawnego w latach 2002 oraz 2011 w Regionie Wschodnim	236
Ludność w wieku 15 lat i więcej według stanu cywilnego prawnego, płci i wieku w 2011 r. w Regionie Wschodnim cz. I (woj. warmińsko-mazurskie oraz woj. podlaskie)	237
Ludność w wieku 15 lat i więcej według stanu cywilnego prawnego, płci i wieku w 2011 r. w Regionie Wschodnim cz. II (woj. podkarpackie, woj. lubelskie oraz woj. świętokrzyskie)	238
Obowiązujące dyrektywy Parlamentu i Rady Unii Europejskiej	243
Charakterystyka badanych budynków wykonanych w różnych technologiach	246
Zestawienie rocznego zużycia energii cieplnej na cele c.o. na m ² pow. użytkowej [GJ]	247
Zestawienie kosztów c.o. budynku niedocieplonego i budynków ocieplonych [zł]	248
Results of tests for spatial dependencies	258
Results of OLS models of absolute convergence	258
Results of SLM of absolute convergence	259
Results of SEM of absolute convergence	259
Wybrane średnie wielkości miar i wskaźników w wyróżnionych klasach charakteryzujących poziom życia mieszkańców w regionach UE-27 (136 regionów, średnia dla lat 2010-2011, metoda Warda)	265

Siła związku zmiennych z czynnikiem $K_{\text{materialny}}$ (F1) w poszczególnych klasach skupień regionów UE (ładunki czynnikowe pierwszej składowej głównej)	267
Siła związku zmiennych z czynnikiem $I_{\text{nowacje i technologia}}$ (F2) w poszczególnych klasach skupień regionów UE (ładunki czynnikowe pierwszej składowej głównej)	268
Siła związku zmiennych z czynnikiem K_{ludzki} (F3) w poszczególnych klasach skupień regionów UE (ładunki czynnikowe pierwszej składowej głównej)	269
Siła związku zmiennych z czynnikiem $K_{\text{społeczny}}$ (F4) w poszczególnych klasach skupień regionów UE (ładunki czynnikowe pierwszej składowej głównej)	270
Równania regresji opisujące wpływ czynników rozwoju społeczno-gospodarczego na poziom rozwoju regionów UE-27	271
Poziom i udział wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe w europejskich gospodarstwach domowych w latach 1995-2012	284
Poziom i udział wydatków na utrzymanie mieszkania, energię, gaz i wodę w europejskich gospodarstwach domowych w latach 1995-2012	285
Changes in average inward and outward FDI – 2004-2008 compared to 2009-2013	308
Basic cases of flow changes (different times t) and their interpretations	309
Changes of inward and outward FDI stocks 2012 vs. 2008	310
Typology of EU MS according to the (post)crisis FDI flows developments	311
Hypothetical policy measures behind FDI changes	314
FDI flows' changes and possible corresponding FDI policies	314
Saldo rzeczywiste sektora finansów publicznych jako odsetek PKB [nadwyżka, deficyt (-)]	330
Dług publiczny jako odsetek PKB	331
Saldo strukturalne sektora finansów publicznych jako odsetek PKB, (-) deficyt	332
Ilość procedur nadmiernego deficytu	334
Geneza gospodarki opartej na usługach	339
Wpływ usług biznesowych na gospodarkę	340
Państwa europejskie w rankingu TOP 100 Outsourcing Destinations 2015	342
Zmiany w wielkości finansowego wsparcia w badanych krajach mierzonego wskaźnikiem PSE i nominalnym kursem walutowym (w stosunku do USD) w %	353
Dysproporcje w poziomie ceny odniesienia (P_0) na poszczególnych rynkach rolnych z uwzględnieniem różnic w badanych krajach w %	354
Dysproporcje w poziomie ceny bieżącej (P_k) na poszczególnych rynkach rolnych z uwzględnieniem różnic w badanych krajach w %	355
Zmiany w poziomie ceny bieżącej wyrażonej w USD (P_k) na podstawowych rynkach rolnych (i) w krajach wysokorozwiniętych	356
Udział w rynku globalnym w % i pomiar pokrycia konsumpcji krajową produkcją	357
Daty przystąpienia kolejnych państw do strefy euro	364
Dochód dyspozycyjny przeciętnego gospodarstwa domowego w latach 2001-2007 w 12 krajach, które przyjęły euro w „pierwszej fali” (euro na mieszkańca)	365
Dochód dyspozycyjny przeciętnego gospodarstwa domowego w Słowenii w latach 2006-2011 oraz Słowacji i Estonii w latach 2008-2011 (euro na mieszkańca)	366
Indeks poziomu cen PLI w 12 krajach, które przyjęły euro w „pierwszej fali” w latach 2001-2007 (procent średniej unijnej)	366
Indeks poziomu cen PLI w Słowenii, na Cyprze, Malcie, Słowacji i w Estonii w latach 2006-2013 (procent średniej unijnej)	366
Siła nabywcza przeciętnego gospodarstwa domowego w 12 krajach, które przyjęły euro w „pierwszej fali” w latach 2001-2007	367
Siła nabywcza przeciętnego gospodarstwa domowego w Słowenii w latach 2006-2011 oraz w Słowacji i Estonii w latach 2008-2011	368
Relacja zadłużenia władz publicznych do PKB w UE i strefie euro w 2014 roku (miliony euro)	373
Wzrost zadłużenia w poszczególnych państwach UE w latach 2011-2014 (GG w mld euro)	375
Wielkość zadłużenia <i>per capita</i> w UE w 2014 r.	376

Struktura zadłużenia w UE w podziale na sektory w 2014 r.	376
Wysokość zadłużenia w UE w podziale na sektory w 2014 r. (GG – skonsolidowane)	377
Deficyty budżetowe jako odsetek PKB w sektorach w 2014 r.	379
Zadłużenie Polski w relacji do PKB – różnice metodologiczne pomiędzy ESA 2010 i PDP	380
Deficyty poszczególnych sektorów finansów publicznych	380
Wartości nominalne długu w poszczególnych sektorach finansów publicznych w latach 2005-2014	382
Relacja PDP, zadłużenia sektora rządowego i zadłużenia JST do PKB	382
Wydatki z tytułu obsługi długu Skarbu Państwa (kasowo w mld zł)	383
Wydatki z tytułu obsługi długu JST (w mld zł)	383
Realny wzrost PKB w wybranych krajach UE w latach 2003-2013 (%; rok do roku; średnia zmiana 2003-2013)	390
PKB <i>per capita</i> w wybranych krajach w latach 2001-2013 (UE-28 = 100)	391
Wskaźniki zatrudnienia osób w wieku 15-64 w latach 2003-2013 (%)	392
Dostęp gospodarstw domowych do Internetu w 2008 i 2013 r. (jako % gospodarstw domowych)	394
Struktura wiekowa populacji w grupach wiekowych w 2002 i 2012 r.	395
Koszty pracy w euro w przeliczeniu na godzinę pracy w 2013 r.	396
Koszty oraz wymiary bezrobocia	401
Realny efektywny kurs walutowy państw Unii Europejskiej w stosunku do 37 partnerów handlowych w latach 1999, 2008 i 2014	428
Wydajność pracy na zatrudnionego w latach 1995-2014 w rozwiniętych krajach UE (średni roczny wzrost w %)	429
Wydajność pracy na zatrudnionego w latach 2001-2014 w rozwijających się krajach UE (średni roczny wzrost w %)	430
Jednostkowe koszty pracy w rozwiniętych krajach UE w latach 1995-2014 (średnia roczna zmiana w %)	431
Jednostkowe koszty pracy w krajach rozwijających się UE w latach 2001-2014 (średnia roczna zmiana w %)	431
Skumulowana zmiana udziału w światowej wartości eksportu krajów UE w latach 1995-2014	434
Różne niezależne sposoby wykorzystywane w klasyfikacji wirtualnych walut	441
Wskaźniki innowacyjności wykorzystane w badaniu	448
Ranking państw UE według syntetycznego wskaźnika innowacyjności	449
Wyniki grupowania krajów UE ze względu na poziom innowacyjności w latach 2006, 2010 oraz 2014 – uśredniona wartość wskaźnika innowacyjności	450
Wyniki analizy wariancji dla skupień wyodrębnionych w 2014 roku pod względem syntetycznego miernika innowacyjności	452
Formy integracji gospodarczej	460
Skutki przyjęcia euro według ankietowanych	466
Dziesięć najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata w 2014 roku	476
Dziesięć najbardziej konkurencyjnych gospodarek europejskich	476
Dziesięć najbardziej innowacyjnych gospodarek świata 2014-2015	477
Zmiany procentowe wartości eksportu dóbr w latach 1999-1995 oraz 2003-1999 w poszczególnych krajach	482
Zmiany roczne wartości eksportu dóbr poszczególnych krajów w latach 1999-2013	484
Wpływ wiedzy ekonomicznej na postawy młodzieży wobec euro	494
Przykład pytania badawczego	495
Połączenia wybranych banków komercyjnych w Polsce w latach 2004-2014	503
Dynamika PKB krajów Unii Europejskiej w latach 2002-2013	510
Dynamika PKB w krajach strefy euro	511
Dynamika PKB krajów spoza strefy euro	511
Stopa bezrobocia w krajach Unii Europejskiej w latach 2002-2013	513
Stopa bezrobocia i dynamika PKB w krajach strefy euro	513
Stopa bezrobocia i dynamika PKB w krajach UE spoza strefy euro	514

SPIS RYSUNKÓW

Zmiany bilansu Europejskiego Banku Centralnego w latach 2008-2014	60
Podział miesięcznych zakupów aktywów przez Europejski Bank Centralny	62
Prognozowane zmiany sumy bilansowej Europejskiego Banku Centralnego	63
Wartość nabytych rządowych oraz ponadnarodowych obligacji w ramach polityki <i>quantitative easing</i>	63
Udział kapitałów własnych, depozytów i papierów wartościowych w ogóle aktywów banków i <i>cajas</i> w Hiszpanii	67
Współczynnik kredytu do PKB (%) w Hiszpanii	67
Udział sektorów budownictwa, nieruchomości i pośrednictwa finansowego w wytwarzaniu wartości dodanej w Hiszpanii	68
Suma bilansowa banków i <i>cajas</i> oraz poziom długu sektora prywatnego (niefinansowego) w Hiszpanii ..	68
Porównanie zadłużenia / wierzytelności netto przedsiębiorstw niefinansowych i gospodarstw domowych oraz popytu krajowego w Hiszpanii	69
Skutki wzrostu sumy bilansowej EBC dla Hiszpanii	70
Struktura walutowa rezerw alokowanych	80
Udział walut w obrocie na światowym rynku walutowym	80
Ewolucja poziomu kursu walutowego USD/RMB	81
Wartość handlu rozliczanego przez banki w Hongkongu oraz depozytów w renminbi (w mld RMB)	83
Wartość obligacji wyemitowanych w renminbi w Hongkongu (w mld RMB)	83
Najważniejsze waluty transakcyjne w handlu światowym	84
Najważniejsze waluty w płatnościach światowych	85
Dynamics of selected financial aggregates in the United States (\$bn) and in the euro area (€bn)	91
Dynamics of selected financial aggregates in Germany, France, Italy and Spain (€bn)	93
Składniki kapitału ludzkiego	106
Dynamika zmian w latach 2005-2013 (2004 r. =100)	119
Podział Portugalii na podregiony	120
Podział Polski na regiony – jednostki NTS 1	120
Postęp w dostępie do sieci wodociągowej i kanalizacyjnej wg regionów (punkty procentowe)	121
Nakłady na ochronę środowiska w przeliczeniu na 1 mieszkańca (zł)	122
Proces zarządzania strategicznego	129

Misja a rodzaje celów i planów	129
Układ dokumentów strategicznych	135
Wydatki na ochronę socjalną w państwach UE-28 w okresie 2004-2012 (% PKB, średnie arytmetyczne wartości rocznych)	141
Wydatki na ochronę socjalną a tempo wzrostu PKB w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)	142
Wydatki na ochronę socjalną a PKB <i>per capita</i> w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)	143
Wydatki na ochronę socjalną a realna wydajność pracy w UE-27 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)	144
Wydatki na ochronę socjalną a wartość Unijnego Rankingu Innowacyjności w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)	145
Wydatki na ochronę socjalną a wskaźnik zatrudnienia w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)	146
Wydatki na ochronę socjalną a współczynnik Giniego w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)	147
Wydatki na ochronę socjalną a wskaźnik kwintylowego zróżnicowania dochodów w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)	148
Wydatki na ochronę socjalną a wskaźnik zagrożenia ubóstwem relatywnym (po transferach społecznych) w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)	149
Wydatki na ochronę socjalną a wskaźnik poważnej deprywacji materialnej w UE-28 (średnie arytmetyczne wartości rocznych)	150
Udział grupy NEET (%) wśród młodzieży w wieku od 15 do 29 lat w podziale na osoby gotowe do podjęcia pracy oraz osoby niezainteresowane jej podjęciem w roku 2014	172
Udział grupy NEET (%) wśród młodzieży w wieku od 15 do 29 lat w podziale na osoby aktywnie poszukujące zatrudnienia i nieposzukujące zatrudnienia w roku 2014	172
Zmienna objaśniana IMI_EU_PROC. Liczebność krajów (oś pionowa) wg przedziałów dla procentowych współczynników imigracji z UE (oś pozioma)	185
Struktura źródeł energii pierwotnej pozyskiwanej w Polsce, Czechach i Niemczech w 2013 r.	209
Struktura zużycia energii brutto z poszczególnych źródeł w Polsce, Czechach i Niemczech w 2013 r.	210
Liczba przyznaných uprawnień i zweryfikowanych emisji gazów cieplarnianych w Polsce, Czechach i Niemczech w latach 2005-2014	213
Skala wymiany towarowej UE-USA (w mld EUR)	218
Wielkość wymiany handlowej UE z USA w 2014 r. wg grup towarów (w mld EUR)	219
Prognozowane wartości PKB <i>per capita</i> w PPS w stosunku do UE-27 <i>per capita</i> (dla której założono średnie tempo wzrostu rzędu 2,5%)	233
Wskaźnik feminizacji według miejsca zamieszkania w 2011 r. w Regionie Wschodnim	234
Przeciętne trwanie życia w 2014 r. według województw	234
Struktura technologii zasobów budownictwa mieszkaniowego w Polsce w latach 1946-1992	242
Porównanie struktur wykorzystania energii w gospodarstwach domowych w Polsce i innych krajach UE .	243
Zestawienie współczynników przenikania ciepła ścian badanych budynków [W/m ² K]	247
Porównanie rocznych kosztów ciepła c.o. wszystkich badanych budynków [zł/m ²]	249
Spatial autocorrelation	259
Plots illustrating Moran's global statistics for GDP <i>per capita</i> (in standardized values) in 2000, 2008 and 2011 (y00.std, y08.std and y11.std)	261
Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od grupy dochodowej w 2012 r.	286
Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od grupy społeczno-ekonomicznej gospodarstwa domowego w 2012 r.	287
Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od fazy cyklu rozwoju rodziny w 2012 r.	288
Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od wielkości gospodarstwa domowego w 2012 r. . .	288
Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od wykształcenia głowy gospodarstwa domowego w 2012 r.	289

Miesięczny poziom wydatków na potrzeby elementarne oraz ich udział w wydatkach ogółem w polskich gospodarstwach domowych w zależności od płci głowy gospodarstwa domowego w 2012 r.	289
Stosunek Polaków do wprowadzenia euro – wyniki badań CBOS	296
Stosunek Polaków do wprowadzenia euro – wyniki badań Ipsos	296
Stosunek Polaków do wprowadzenia euro – wyniki badań CBOS	296
Stosunek Polaków do wprowadzenia euro – wyniki badań Ipsos	296
Changes of average (2004-2008 vs. 2009-2013) inward and outward FDI flows (axis X – inward flows, axis Y – outward flows)	309
Changes of inward and outward FDI stocks 2012 vs. 2008 (axis X – stocks in reporting economy, axis Y –stocks abroad)	311
Tendencies of FDI flows in the EU countries	312
OECD's FDI Regulatory Restrictiveness Index (RRI)	313
Fazy rozwoju sektora usług	338
Zmiany w finansowym wsparciu rolnictwa mierzonym wskaźnikiem PSE (w %)	352
Efekt „iluzji euro”	363
Wielkość zadłużenia publicznego państw UE (w % PKB)	374
Ranking państw członkowskich UE pod względem wielkości nadwyżek/deficytów budżetowych w odniesieniu do PKB w 2014 r.	374
Wielkość zadłużenia <i>per capita</i> w UE w 2014 r.	376
Struktura zadłużenia w UE w podziale na sektory w 2014 r.	376
Struktura zadłużenia pięciu największych gospodarek UE	377
Relacja długu JST do PKB oraz do długu GG w państwach UE	378
Nadwyżki/deficyty w sektorach finansów publicznych w latach 2005-2014	381
Wielkość zadłużenia poszczególnych sektorów finansów publicznych	381
Struktura państwowego długu publicznego w podziale na sektory w latach 2005-2014	382
Wykres obrazujący relację kosztów obsługi długu do wartości długu JST w zestawieniu ze stawkami WIBOR 6m i LIBOR 6m w latach 2010-2014	384
Realny wzrost PKB Estonii w latach 2003-2013 (% , rok do roku)	390
Zmiany w poziomie zatrudnienia w Estonii w latach 2004-2012 (% , rok do roku)	391
Stopa bezrobocia w grupach wiekowych poniżej 25 lat i 25-64 lata w 2014 r.	392
Udział poszczególnych krajów w BIZ w UE w latach 2011-13 (wartości średnie)	394
Pozycja konkurencyjna Estonii w rankingu GCR w latach 2005-2013	396
Konkurencyjność Estonii w rankingu GCR w latach 2005-2013 w podziale na trzy grupy czynników	397
Eksport UE-15 do 10 nowych krajów członkowskich oraz wewnątrzunijny, 2000-2008 (w euro oraz w %)	420
Import UE-15 z 10 nowych krajów członkowskich oraz wewnątrzunijny, 2000-2008 (w euro oraz w %)	420
Eksport UE-15 do 10 nowych krajów członkowskich, 2000-2008 (w %)	422
Import UE-15 z 10 nowych krajów członkowskich, 2000-2008 (w %)	422
Eksport UE-12 do 10 nowych członków, 2004-2013 (w %)	423
Import UE-12 z 10 nowych krajów członkowskich, 2004-2013 (w %)	424
Eksport UE-12 do 5 nowych członków strefy euro w udziałach, 2004-2013 (w %)	424
Wartość Summary Innovation Index dla krajów Unii Europejskiej w 2014 roku	432
Ranking wolności gospodarczej The Heritage Foundation w latach 1996 oraz 2012	433
Udział procentowy (czerwiec 2015) walut poszczególnych krajów i euro w wymianie na bitmonety	439
Wyniki grupowania krajów Unii Europejskiej ze względu na poziom innowacyjności w 2006 i 2014 r.	451
Profil innowacyjności grup krajów UE w 2014 roku	452
Wskaźnik innowacyjności SII i PKB <i>per capita</i> w krajach UE w 2014 roku (średnia UE = 100%)	454
Zastąpienie zł wspólną walutą €	464
Opinia zwolenników przyjęcia euro o czasie jej przyjęcia	465
Czy wprowadzenie euro będzie korzystne/niekorzystne dla polskiej gospodarki?	465
Porównanie kryteriów trudności w prowadzeniu biznesu – gospodarka światowa vs. UE-18	473
Porównanie kryteriów trudności w prowadzeniu biznesu – gospodarka UE-18 vs. UE-10 vs. Polska	474

Ocena barier rozwoju gospodarczego małych i średnich przedsiębiorstw – gospodarka światowa vs. EU-28 ..	475
Ocena barier rozwoju gospodarczego małych i średnich przedsiębiorstw – EU-18 vs. EU-10 vs. Polska ...	475
Eksport dóbr poszczególnych krajów do pozostałych członków strefy euro (wartość w mld US\$) w latach 1999-2013	483
Eksport do krajów członkowskich strefy euro w latach 1999-2013 (1999=1)	485
Średni procentowy udział euro w eksporcie i imporcie towarów dla krajów przynależących do strefy euro (lata 1998-2013)	487
Struktura własnościowa banków w Polsce (udział w aktywach sektora) w latach 2000-2014	501
Struktura dominujących inwestorów w sektorze bankowym w Polsce w podziale na kraje pochodzenia kapitału właścicielskiego	504
Mapa strefy euro	508
Średnia dynamika PKB – porównanie	515
Średnia stopa bezrobocia – porównanie	516
Niespłacalne kredyty bankowe w relacji do łącznej wartości kredytów brutto (%)	518
Zadłużenie jako procent PKB	519
Rentowność dziesięcioletnich obligacji rządowych	519
Kształtowanie się wskaźnika kapitału bankowego	520
Najważniejsze obszary oddziaływania Pakietu CRDIV/CRR na działalność bankową	522



UNIwersytet Warszawski
Wydział Nauk Ekonomicznych

NBP

Narodowy Bank Polski



Projekt realizowany z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej

ISBN 978-83-63856-19-9