

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/308786925>

Jakościowe aspekty polityki banku centralnego w procesie stabilizowania systemu finansowego – doświadczenia wybranych krajów Unii Europejskiej

Chapter · September 2016

CITATIONS

0

READS

152

1 author:



Anna Matysek-Jędrych

Poznan University of Economics and Business

50 PUBLICATIONS 44 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Mikroekonomiczne i makroekonomiczne aspekty międzynarodowej konkurencyjności, internacjonalizacji i globalizacji gospodarki polskiej [View project](#)



Strategie firm polskich wobec wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej [View project](#)



UNIwersytet Warszawski
Wydział Nauk Ekonomicznych

NBP

Narodowy Bank Polski

WYZWANIA INTEGRACJI GOSPODARCZEJ W UNII EUROPEJSKIEJ



Redakcja naukowa: Krzysztof Opolski, Jarosław Górski

Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego
Warszawa 2016

Projekt realizowany z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej

WYZWANIA INTEGRACJI GOSPODARCZEJ W UNII EUROPEJSKIEJ

WYZWANIA INTEGRACJI GOSPODARCZEJ W 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. Elżbieta Mączyńska, SGH
Prof. dr hab. Wiesława Przybylska-Kapuścińska,
UE w Poznaniu

Prof. dr hab. Alfred Janc, UE w Poznaniu

Prof. dr hab. Janusz Kudła, WNE UW

Prof. dr hab. Jan J. Michałek, WNE UW

Prof. dr hab. Bogusław Pietrzak, SGH

Prof. dr hab. Jan Szambelańczyk, UE w Poznaniu

Dr hab. Łukasz Goczek, WNE UW

Dr hab. Marcin Gruszczyński, 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 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** jako część projektu VII 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

WYZWANIA INTEGRACJI GOSPODARCZEJ W UNII EUROPEJSKIEJ

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

Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego
Warszawa 2016

SPIS TREŚCI

Słowo wstępne	7
Summaries	11

CZĘŚĆ I. ASPEKTY FINANSOWE I WALUTOWE INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Jacek Pera

Ocena integracji rynku pieniężnego w strefie euro. Perspektywa ryzyka	27

Anna Matysek-Jędrych

Jakościowe aspekty polityki banku centralnego w procesie stabilizowania systemu finansowego – doświadczenia wybranych krajów Unii Europejskiej	39

Łukasz Olszewski

Rola jednolitego mechanizmu nadzorczego w ramach europejskiej unii bankowej. Perspektywy i zagrożenia w kontekście dalszej integracji gospodarczej i walutowej Unii Europejskiej	51

Łukasz Goczek, Karol Partyka

Kto podąża za kim? Zależność polityki pieniężnej Europejskiego Banku Centralnego od polityki rezerwy federalnej	59

Kamil Kotliński

Makroekonomiczne efekty wprowadzenia euro na Litwie	67

Zbigniew Binek

Methods to Reduce Fears of Polish Society Caused by the Possible Price Increase After Joining the Euro Area – the Experience of Other Countries and Own Solutions	77

Katarzyna Dąbrowska-Gruszczyńska, Marcin Gruszczyński

Konsekwencje pozostawiania poza strefą euro w kontekście doświadczeń polityki pieniężnej Narodowego Banku Szwajcarii	85

Edyta Łazarowicz, Magdalena Giedroyc

Sprawozdanie finansowe według dyrektywy 2013/34/EU i MSSF. Porównywalność, zrozumiałość i wiarygodność informacji	97

CZĘŚĆ II. UWARUNKOWANIA INTEGRACJI GOSPODARCZEJ W EUROPIE

Jadwiga Synowiec

Koncepcja konkurencyjności kraju	107

Jadwiga Synowiec

Teoretyczne podstawy procesu integracji europejskiej	117

Jadwiga Synowiec

Geneza i przebieg procesu integracji w Europie	127

Marek Kozak

Między starym a nowym paradygmatem – skutki dla rozwoju państw słabiej rozwiniętych w UE	137

Dominik Horodyski

Integracja unijnej polityki inwestycyjnej w sprawie wewnątrzunijnych umów o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji (BIT) 145

Agnieszka K. Nowak, Ewa Cichowicz

Poziom świadomości i wiedzy ekonomicznej w Polsce
na tle wybranych krajów Unii Europejskiej a jego konsekwencje społeczno-ekonomiczne 157

Stanisław Czesław Kozłowski

Integracja bez członkostwa: sektorowe umowy bilateralne jako paradygmat
kształtowania relacji konfederacji szwajcarskiej i Unii Europejskiej 165

Bartosz Michalski

Niemiecki eksport *mid-tech* i *high-tech* do krajów PIGS w świetle tezy Yanisa Varoufakisa
o strefie euro jako mechanizmu recyklingu nadwyżek 177

Katarzyna Kubiszewska, Katarzyna Choruży

The Importance of CEFTA 2006 for Western Balkan Countries – Selected Issues 189

Katarzyna Nowak

FATCA jako filar międzynarodowej współpracy podatkowej – analiza i perspektywy 203

CZĘŚĆ III. WYZWANIA ROZWOJOWE UE.**INTEGRACJA EUROPEJSKA WOBEC KRYZYSU****Marcin Najbar**

Polityczny cykl koniunkturalny w Unii Europejskiej w latach 1995-2013 213

Wiktoria Domagała, Katarzyna Woźniak

Kapitał ludzki a rynek pracy w krajach Unii Europejskiej 223

Rafał Widerski

Stabilizacyjny aspekt polityki fiskalnej w strefie euro 235

Piotr Kułyk, Łukasz Augustowski

Analiza konwergencji wydatków rządowych wybranych państw strefy euro i Polski
w latach 1995-2015 247

Przemysław Dubel

Wpływ członkostwa Polski w UE na konwergencję międzyregionalną 257

Sylwia Anna Domańska

Inwestycje *private equity* a innowacyjność krajów Unii Europejskiej 267

Beata Olszewska-Łabędź

Perspektywy i wyzwania integracji europejskiej w kontekście obecnego kryzysu migracyjnego 277

Aneta Ostaszewska, Artur J. Nagórka

The Impact of the Refugee Influx in Germany on the Demand for Accommodation
and the Price of Rent 285

**CZĘŚĆ IV. ARTYKUŁY OPRACOWANE NA PODSTAWIE NAJLEPSZYCH
PRAC DYPLOMOWYCH VII EDYCJI STUDIÓW PODYPLOMOWYCH
"MECHANIZMY FUNKCJONOWANIA STREFY EURO"**

Paulina Bobińska	
Próba oceny skutków wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej	299
Tomasz Bruder	
Przesłanki nieprzystąpienia Danii do strefy euro	309
Katarzyna Chećko, Sandra Gąsior	
Aspekty prawne i społeczne wejścia Polski do strefy euro.	321
Maria Fidzińska-Dziurzyńska	
Rola euro jako waluty rezerwowej na rynku międzynarodowym	335
Sylwia Finik, Krzysztof Passella	
Finansowanie budżetowe służb specjalnych w państwach należących do unii gospodarczo-walutowej – studia przypadków	345
Milena Grzegorzczak, Renata Kowalewska-Szumilas	
Stosunek studentów studiów doktoranckich Uniwersytetu Zielonogórskiego do strefy euro ...	357
Barbara Kubiak, Olga Śliwowska	
NBP a EBC – konsekwencje przesunięć kompetencji z uwzględnieniem polityki pieniężnej ...	367
Michał Laskowski	
Mechanizm transmisji monetarnej Europejskiego Banku Centralnego	377
Aleksandra Łaciok, Natalia Urbanek	
Dysproporcje dochodowe w krajach Unii Europejskiej na przykładzie Malty i Cypru	385
Sylwia Marczak	
Ocena wpływu zmiennych ekonomicznych, demograficznych, społecznych i infrastrukturalnych na dystrybucję funduszy z RPO w Polsce w latach 2007-2013	395
Kamil Stański	
Analiza i ocena wyników gospodarczych Danii w latach 2000-2014	409
 BIBLIOGRAFIA	 421
SPIS TABEL	445
SPIS RYSUNKÓW	447

SŁOWO WSTĘPNE

Oddajemy do rąk czytelnika kolejną książkę przygotowaną przez Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim. Jest on kontynuacją dociekań naukowych na temat mechanizmów funkcjonowania strefy euro oraz integracji europejskiej. Czy jest to dalszy ciąg dyskusji i dywagacji nad korzyściami i zagrożeniami związanymi z ewentualnym uczestnictwem naszego kraju w strefie euro? Otóż wydaje się, że nie, bowiem podczas kolejnych konferencji naukowych organizowanych przez WNE UW, których pokłosiem były książki, następowało sukcesywne rozszerzenie problematyki, a to o zagadnienia związane z dylematami gospodarczymi i społecznymi poszerzania i pogłębiania integracji w UE, a to poszukiwaliśmy miejsca Polski w ekonomicznym pejzażu wspólnej Europy, a także staraliśmy się dostrzegać nowe uwarunkowania działania strefy euro – nie tylko te ekonomiczne, ale także społeczne, polityczno-prawne, a wręcz i kulturowe.

Niniejsza książka, ze względu na cykl wydawniczy, nie może w pełni uwzględniać najnowszej dramaturgii rozwoju sytuacji w Europie, nie dostrzega jeszcze wpływu Brexitu na trwanie i funkcjonowanie UE, nie odzwierciedla dynamiki konfliktów związanych z kryzysem migracyjnym i terroryzmem, słabo artykułuje aktualne polityczne dylematy rozwoju Polski i całej Unii Europejskiej. Mamy świadomość, że właśnie te zagadnienia mogą mieć istotne znaczenie przy dalszych dyskusjach na temat przyszłości integracji europejskiej, roli i miejsca naszego kraju w UE, w tym także o relacji Polski do strefy euro. Współczesna refleksja badawcza w tym obszarze zmusza wręcz do przededefiniowania niektórych uznanych już pojęć, stwierdzeń, a może nawet paradygmatów. Dziś euro to nie tylko waluta, nie tylko środek płatniczy pośredniczący w transakcjach finansowych i handlowych – to także idea ubrana w szaty gospodarcze. W euro jak w soczewce odbijają się wszelkie społeczne i ekonomiczne dylematy Unii Europejskiej, uwidaczniają się sprzeczności rozwoju i demistyfikują prawdy objawione na początku drogi do wspólnej waluty.

Egoizmy narodowe, petryfikacja nierówności dochodowych, brak mądrej solidarności w rozwiązywaniu problemów Wspólnoty Europejskiej, egocentryzm polityczny i rozdęte ego wielu przedstawicieli świata finansowego i politycznego, brutalizacja działań etc. – to wszystko może znaleźć się dziś na rewersie monety euro. Ale na nim można także odnaleźć szantaż polityczny i gospodarczy,

krótkotrwałe sojusze o wątpliwej renomie, a zarazem negatywnym wpływie na jedność Unii Europejskiej i trwałość jej – chociaż umiarkowanie – zrównoważonego rozwoju. Na rewersie euro dostrzec możemy brak samodzielnej, nienarzuconej dogmatami możliwości reagowania gospodarczego w sytuacji kryzysu, poszanowania powinności – bez względu na realną sytuację krajową – dostosowania się do obostrzeń fiskalnych i walutowych w strefie euro.

Czy zatem mamy, jak ongiś Emil Zola, zakrzyknąć w stosunku do euro słowa „J'Accuse”? Otóż chłodna ocena nakazuje nie oskarżycielską mowę, ale poszukiwanie głębszej refleksji i spokojnej argumentacji, opartej na myśleniu strategicznym: tak ekonomicznym, jak i społecznym, kulturowym, a nawet militarnym. Nakazuje dostrzeganie globalnych uwarunkowań działania UE, także w obszarach pozaekonomicznych, ale i wymiarów narodowych, z uwzględnieniem przede wszystkim jedności i tożsamości ekonomicznej i społecznej tak naszego kraju, jak i całej Unii. Dyskusja o roli i miejscu euro to już nie dyskusja o pieniądzu i jego idei gospodarczej. To są rozważania o trwałości UE, o jej spójności, o jej wymiarze globalnym i usytuowaniu w ekonomicznym pejzażu gospodarki światowej. To także – a może zwłaszcza – dyskusje o polskiej gospodarce, zarówno w kontekście ubóstwa i marginalizacji niektórych grup społecznych, ale i niewykorzystanych szansach rozwojowych, słabościach intelektualnych i kłótniach politycznych, anomii społecznej, ale i rosnącej zdolności innowacyjnej. Zaczynać należy zatem – co już wcześniej postulowało wielu ekonomistów – od identyfikacji swojego miejsca w świecie, swojej pozycji w budowaniu i umacnianiu gospodarki i społeczeństwa zdolnego do nowoczesnego konkurowania i w tym kontekście wracać do dyskusji na temat wspólnej waluty euro.

W tym tomie wracamy zatem do próby diagnozy najważniejszych wyzwań integracji gospodarczej w Unii Europejskiej, wskazując jednocześnie na liczne pozaekonomiczne uwarunkowania tejże integracji. Artykuły zebrane w tej monografii zostały przygotowane na konferencję o tym samym tytule, odbywającą się w dn. 26-27 września 2016 r. na Uniwersytecie Warszawskim. Konferencja jest działaniem towarzyszącym cyklicznym studiom podyplomowym „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” realizowanym przez kilkanaście polskich uczelni we współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.

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 część książki podejmuje problematykę aspektów finansowych i walutowych integracji europejskiej. Czytelnik odnajdzie w niej wyniki badań na temat integracji rynków finansowych w UE, Europejskiej Unii Bankowej, polityki Europejskiego Banku Centralnego oraz doświadczeń związanych z byciem w strefie euro (Litwa), poza nią (Szwajcaria), jak również lekcji dla Polski wynikającej z doświadczeń krajów, które drogę do euro mają już za sobą.

Druga sekcja została zatytułowana „Uwarunkowania integracji gospodarczej w Europie” i znajdują się w niej opracowania na temat historii, obecnych uwarunkowań oraz wyzwań Unii Europejskiej, jak również krajów członkowskich. Są wśród nich badania dotyczące integracji unijnej polityki inwestycyjnej, rozważania na temat paradygmatu rozwoju w UE, analizy niemieckiego eksportu do krajów PIGS, a także badania znaczenia CEFTY dla krajów bałkańskich. W tej części książki są również artykuły na temat relacji bilateralnych Szwajcarii i UE oraz o FATCA stanowiącej filar międzynarodowej współpracy podatkowej.

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 historii integracji europejskiej, polityki fiskalnej w UE i w strefie euro, kryzysu migracyjnego, a także wpływu funduszy europejskich i inwestycji *private equity* na wzrost gospodarczy.

Czwarta sekcja książki zawiera 11 tekstów stanowiących artykuły opracowane na podstawie prac dyplomowych, po jednej z poszczególnych uczelni realizujących z Narodowym Bankiem Polskim program studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” w roku akademickim 2015/16. Uczelnie wytypowały po jednej najlepszej pracy dyplomowej VII edycji studiów, a wyniki badań zawartych w tych pracach prezentowane są w ostatniej sekcji niniejszej książki. Teksty te dotyczą szerokiego spektrum zagadnień ekonomicznych związanych z UE i strefą euro.

Chcielibyśmy wyrazić nadzieję, że przedstawiony Państwu zbiór artykułów okaże się wartościową książką, a zarazem inspiracją dla dalszych dociekań i badań na temat przyszłości Unii Europejskiej oraz strefy euro.

Życzymy miłej i interesującej lektury.

Warszawa, 26.09.2016

Prof. dr hab. Krzysztof Opolski
Dr Jarosław Górski

SUMMARIES

Jacek Pera

OCENA INTEGRACJI RYNKU PIENIĘŻNEGO W STREFIE EURO. ANALIZA RYZYKA
ASSESSMENT OF MONEY MARKET INTEGRATION IN THE EURO AREA. RISK ANALYSIS

Creating a single European financial market requires full integration in all segments to be achieved. This also applies to the money market, which is still subject to transformation, the result of the turbulence on the EU internal market and international financial markets. The aim of the study is to analyze the degree and dynamics of integration of the money market in the Eurozone and to demonstrate what risks accompany this process. As a hypothesis it was assumed that the money market in the Eurozone is not fully integrated. Part of the research was based on quantitative methods in the form of integration indicators of the money market. We analyzed three main segments of the euro money market, i.e.: unsecured interbank deposits, repos / reverse repos and short-term debt securities in the period 2005-2015.

Anna Matysek-Jędrych

JAKOŚCIOWE ASPEKTY POLITYKI BANKU CENTRALNEGO W PROCESIE STABILIZOWANIA SYSTEMU FINANSOWEGO – DOŚWIADCZENIA WYBRANYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ
QUANTITATIVE ASPECTS OF CENTRAL BANK POLICY IN THE PROCESS OF STABILISING FINANCIAL SYSTEM – EXPERIENCES OF SELECTED EUROPEAN UNION COUNTRIES

The main objective of the article is to assess the usage of qualitative aspects of institutional environment and creation and implementation of central bank policy in the process of stabilizing financial system. This goal is achieved using both quantitative and qualitative analysis of various data sets describing qualitative aspects of central banks in the European Union countries. These qualitative aspects (i.e. accountability, credibility, independence and transparency) are perceived to play important role in financial stability policy in relation to the central banks of the euro area countries. The analysis was conducted separately on two group of the EU countries (crisis and non-crisis). Qualitative aspects of institutional arrangements of central banks' involvement in financial stability issue, seem to be more broad in non-crisis countries. With empirical analysis, we prove that high level of central bank's financial transparency is negatively correlated with the speed of credit growth.

Łukasz Olszewski

ROLA JEDNOLITEGO MECHANIZMU NADZORCZEGO W RAMACH EUROPEJSKIEJ UNII BANKOWEJ. PERSPEKTYWY I ZAGROŻENIA W KONTEKŚCIE DALSZEJ INTEGRACJI GOSPODARCZEJ I WALUTOWEJ UNII EUROPEJSKIEJ
THE ROLE OF SINGLE SUPERVISORY MECHANISM IN THE EUROPEAN BANKING UNION – PROSPECTS AND CHALLENGES

The article is dedicated to challenges of Single Supervisory Mechanism (SSM) which has fundamental importance for the European Banking Union. The paper contains information about history and rules of

the new system. The main research topic pertains to SSM's ability to face the challenges and also flexibility of management process. The article also answers the question of legitimacy of the current EU policy which is aimed at development of European Banking Union. The paper contains information about law regulations, especially ordinances relating to the European Central Bank and the European Banking Authority.

Łukasz Goczek

Karol Partyka

KTO PODAŻA ZA KIM? ZALEŻNOŚĆ POLITYKI PIENIĘŻNEJ EUROPEJSKIEGO BANKU CENTRALNEGO OD POLITYKI REZERWY FEDERALNEJ

WHO FOLLOWS WHO? THE DEPENDENCE OF MONETARY POLICY OF THE EUROPEAN CENTRAL BANK ON THE FEDERAL RESERVE

The article analyzes the relationship between the monetary policy of the European Central Bank (ECB) and the Federal Reserve (Fed) in the years 1999-2016. The article aims to examine the actual latitude of the monetary policy between both central banks. The analysis was conducted using tests for cointegration of interest rates and a vector error correction model (VECM). In order to determine the possible leader – follower relationship, a hypothesis of weak exogeneity of interest rates was verified. The results indicate a causation between the ECB and the Fed, with a dominance of the United States, despite the comparable size of the two economies.

Kamil Kotliński

MAKROEKONOMICZNE EFEKTY WPROWADZENIA EURO NA LITWIE

MACROECONOMIC EFFECTS OF THE EURO ADOPTION IN LITHUANIA

On 1 January 2015 Lithuania adopted the euro and became the 19th member of the euro area. The aim of the study is to assess the first macroeconomic effects of euro adoption in Lithuania.

Research hypothesis has been positively verified: the positive macroeconomic effects occurred in the first year of membership of Lithuania in the Eurozone.

After the adoption of the euro, inflation has not increased, but on the contrary – decreased. In 2015 in Lithuania deflation of -0.7% was registered, the same as in Poland. Interest rates have fallen. In the first half of 2013, the interest rates of Lithuanian government bonds were at the same level as Polish and higher by about 1 percentage point than the average in the EU and in the euro area. In 2015, the interest rate on Lithuanian bonds was similar to the average in the EU, but the Polish government had to pay interest rate of about 1.5 percentage point higher.

Lithuania's trade with the euro area increased, but decreased with countries outside the EU. This is a result of the Russian embargo and the recession in Russia, which also resulted in a decline in GDP growth from 3.0% in 2014 to 1.6% in 2015. In 2015, Lithuania increased investment growth rate and consumption. The unemployment rate fell from 10.7% to 9.1%, while wages rose by 4.5%.

Zbigniew Binek

SPOSOBY NA ZMNIEJSZENIE OBAW POLSKIEGO SPOŁECZEŃSTWA ZWIĄZANYCH Z MOŻLIWOŚCIĄ WZROSTU CEN PO WEJŚCIU DO STREFY EURO – DOŚWIADCZENIA INNYCH KRAJÓW I ROZWIĄZANIA WŁASNE

METHODS TO REDUCE FEARS OF POLISH SOCIETY CAUSED BY THE POSSIBLE PRICE INCREASE AFTER JOINING THE EURO AREA – THE EXPERIENCE OF OTHER COUNTRIES AND OWN SOLUTIONS.

The purpose of this article is to present and analyse solutions to reduce fears of the Polish society associated with an increase in prices after the entry into Economic and Monetary Union (EMU).

Due to the fact that for the Polish citizens the biggest expense of the entry into the euro area is a possible increase in prices, the author of the article explores ways to minimize this risk by applying solutions at other EMU member countries and proposes his own solutions.

The hypothesis adopted in the work reads as follows: An effective information campaign, which will include solutions, aimed at prevention of price increases after Poland's accession to the euro area, will reduce public concerns associated with this factor.

The study used the research method of analysis of solutions (in other EMU member countries and our own) to reduce public concerns about rising prices after the introduction of the euro in Poland.

In addition, there occurs a modification of some solutions from other Member States of the EMU due to the specificity of Polish society.

Katarzyna Dąbrowska-Gruszczyńska

Marcin Gruszczyński

KONSEKWENCJE POZOSTAWANIA POZA STREFĄ EURO W KONTEKŚCIE DOŚWIADCZEŃ POLITYKI PIENIĘŻNEJ NARODOWEGO BANKU SZWAJCARII

CONSEQUENCES OF REMAINING OUTSIDE OF THE EUROZONE IN THE CONTEXT OF MONETARY POLICY EXPERIENCE OF THE CENTRAL BANK OF SWITZERLAND

The aim of this work is to present new challenges of remaining outside the euro area in the changing financial environment. The first part presents the benefits and risks of joining and being outside the euro area in the context of new developments in the financial market. The second part describes the experience of the Swiss monetary authority responding to the events taking place on the global financial markets. The third section analyses the market pressure on the Swiss franc and the estimated shadow exchange rate EUR / CHF for the control period.

Edyta Łazarowicz

Magdalena Giedroyć

SPRAWOZDANIE FINANSOWE WEDŁUG DYREKTYWY 2013/34/EU I MSSF. PORÓWNYWALNOŚĆ, ZROZUMIAŁOŚĆ I WIARYGODNOŚĆ INFORMACJI

COMPARABILITY OF EU DIRECTIVE FINANCIAL STATEMENTS AND IFRS FINANCIAL STATEMENTS

In the EU majority of financial statements of entities are based on national law which should be in conformity with Directive 2013/34/UE (Directive), while some financial statements are prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS). The paper analyses and assesses the comparability of financial statements based on Directive and IFRS. IFRS ensure greater comparability of financial information among entities than regulations of Directive. Introducing financial statement formats into IFRS would significantly increase comparability of financial information. Whereas, it is disputable, if Directive should be changed to attain greater comparability of non-IFRS financial statements.

Jadwiga Synowiec

KONCEPCJA KONKURENCYJNOŚCI KRAJU
COUNTRY COMPETITIVENESS CONCEPT

Dynamically changing environment causes all subjects operating in such defined conditions to be forced to react accordingly to these changes. For each organization it means the need to observe the environment considered as a subject and perceive it from strategy perspective. It forces entities to employ flexible market strategy and maintaining the ability to implement changes in relatively short time in different operating areas. In case of enterprise, it is a complicated action because it is based on interaction of all market powers, planned and unexpected occurrences. On the other hand in case of national, countrywide actions it seems to be more complex.

In this article country competitiveness issue was presented as well as the factors that create competitiveness. Several factors that determine the level of attractiveness of one country were insightfully analysed.

Jadwiga Synowiec

TEORETYCZNE PODSTAWY PROCESU INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ
THE THEORETICAL BASIS OF THE EUROPEAN INTEGRATION

During the unification process in Europe, the one of the key elements is creating currency integration, which in the literature, is identified with the theory of optimum currency area (OCA). This theory has been for a long time considered to be incoherent and because its main trends are built on different assumptions still evolves. Their assumptions are often contradictory to or even exclusive of each other. Despite these imperfections, the theory of optimum currency area (OCA) is considered to be the basic instrument allowing for the analysis of currency integration in different countries.

Jadwiga Synowiec

GENEZA I PRZEBIEG PROCESU INTEGRACJI W EUROPIE
THE GENESIS AND PROGRESS OF EUROPEAN INTEGRATION

Europe has been changing its face since the end of World War II due to difficult and painful experience of many countries and nations and as civilization progress unfolded and new concepts of intercountry cooperation emerged. Changes were presented in different forms and affected many areas of life causing in every country dynamic transformation in the external environment of economic entities.

In this article, the historical conditions and the process of integration was shown. This process led to the formation of the European Union. The assumptions and the aims of political and economic integration were inquiringly examined.

Marek Kozak

MIEDZY STARYM A NOWYM PARADYGMATEM – SKUTKI DLA ROZWOJU PAŃSTW SŁABIEJ ROZWINIĘTYCH W UE

BETWEEN OLD AND NEW PARADIGM – RESULTS FOR DEVELOPING LESS DEVELOPED EU COUNTRIES

In a stormy period of last decades, full of mega events, most less developed societies of states and regions did not notice factual transition from industrial to postindustrial era and change of development paradigm. As a result we have to cope with the situation called “lock in” that is a usage of previous era instruments in the new era, when they are ineffective and lead to faulty allocation decisions (mostly in the form of financing infrastructural projects). The main aim of this article is to explain results obtained in less developed countries. Therefore, the main hypothesis is that the omission of transition era brings faulty allocation of resources among the projects related to the drivers of industrial paradigm. Only exacerbation of the Union requirements (see regulations for 2014-2020) gives a chance to move the European policies (including cohesion policy) in less developed countries (regions) towards contemporary paradigm. Reforms are badly needed but they cannot be limited to the European policies (including cohesion) decommissioning.

Dominik Horodyski

INTEGRACJA UNIJNEJ POLITYKI INWESTYCYJNEJ W SPRAWIE WEWNĄTRZUNIJNYCH UMÓW O POPIERANIU I WZAJEMNEJ OCHRONIE INWESTYCJI (BIT)

INTEGRATION OF THE EU INVESTMENT POLICY IN THE CONTEXT OF INTRA – EU TREATIES ON COMMON SUPPORT AND PROTECTION OF INVESTMENT (BIT)

The article analyses the current legal order and tendencies as to intra – EU Bilateral Investment Treaties (intra – EU BITs) from the perspective of the European Union law. The problem of intra – EU BITs since 2004 has been subject to controversies due to divergent opinions on this issue expressed by the European Union's institutions, member states and arbitral tribunals. In this article, the analysis will be conducted as to the validity of intra – EU BITs in the EU legal system including the possibilities and mechanisms of their termination. Next, the analysis will concern compatibility of intra – EU BITs with the EU law. In the end concluding remarks will be formulated as to the future of intra – EU BITs in the light of recent actions taken by the European Commission.

Agnieszka K. Nowak

Ewa Cichowicz

POZIOM ŚWIADOMOŚCI I WIEDZY EKONOMICZNEJ W POLSCE NA TLE WYBRANYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ A JEGO KONSEKWENCJE SPOŁECZNO-EKONOMICZNE

LEVEL OF AWARENESS AND ECONOMIC KNOWLEDGE IN POLAND AGAINST THAT OF SELECTED EUROPEAN UNION COUNTRIES AND THEIR SOCIO-ECONOMIC CONSEQUENCES

The main purpose of this article is to establish the level of economic knowledge in Poland compared to selected EU countries and to indicate its socio-economic effects. The specificity of Polish society has been taken into account, perceived through the prism undertaken in the research problem. An example of the adoption of this perspective is to show the consequences of decisions made by the individuals to take an active role in the financial market (including borrowings denominated in foreign currencies, the use of shadow banking sector services, the purchase of investment fund units). In addition, special

attention is given to the number of new bank users, financial exclusion (including – self-exclusion) and habit of saving. Conclusions largely rely on the verification of the assumptions related to the existence of linkages between the level of economic knowledge and the spheres mentioned above.

Stanisław Czesław Kozłowski

INTEGRACJA BEZ CZŁONKOSTWA: SEKTOROWE UMOWY BILATERALNE JAKO PARADYGMAT KSZTAŁTOWANIA RELACJI KONFEDERACJI SZWAJCARSKIEJ I UNII EUROPEJSKIEJ

INTEGRATION WITHOUT MEMBERSHIP: SECTORAL BILATERAL AGREEMENTS AS A PARADIGM OF SHAPING RELATIONS BETWEEN SWITZERLAND AND THE EUROPEAN UNION

The article discusses the politics of Switzerland, which led to special relations with the EU. Switzerland seen in the light of the European process is seen as a phenomenon and paradox – is in fact outside of the European Union and has not joined the European Economic Area. However, it has reached the status of a special relationship with the EU, sometimes called by observers as a quasi-membership or as integration without membership. This is the result of concluded by Switzerland and the EU sectoral bilateral agreements (whereby Switzerland gained a broad, though incomplete, access to the internal market) and so-called autonomous implementation of the European law. Sectoral bilateral agreements, or bilateralism, as a strategy of Switzerland's policy toward the European Union could be successful if implemented in conjunction with the long-term goal of the European Union membership. Withdrawal from so defined strategic aim resulted firstly in a significant weakening of the dynamics of cooperation and ultimately led to an impasse putting on the agenda the need for a fundamental reconstruction. Maintaining sectoral agreements as a strategy in the current formula seems no longer possible. That is why the EU and Switzerland by leading negotiations since 2014 are looking for a reconstruction, which must mean a definition of a new paradigm of cooperation in the future.

Bartosz Michalski

NIEMIECKI EKSPORT *MID-TECH* I *HIGH-TECH* DO KRAJÓW PIGS W ŚWIELE TEZY YANISA VAROUFAKISA O STREFIE EURO JAKO MECHANIZMU RECYKLINGU NADWYŻEK

GERMAN MID-TECH AND HIGH-TECH TRADE WITH PIGS COUNTRIES IN THE LIGHT OF THE YANIS VAROUFAKIS' NOTION ON THE EUROZONE AS A SURPLUS RECYCLING MECHANISM

The general purpose of the paper is to analyse German exports with PIGS (Portugal, Italy, Greece, Spain) countries in the timespan 2001-2015 paying particular attention to its technological dimension: mid-tech and high-tech goods. The leitmotiv for the research is the Yanis Varoufakis notion, expressed in his book "The Global Minotaur: America, Europe and the Future of Global Economy", on the Eurozone as a surplus recycling mechanism and thus sustaining the competitiveness of German economy.

Research method applied for this study as well as the period covered make it relatively easy to evaluate whether Varoufakis' notion is well-grounded and substantiated. A key determinant of contemporary competitiveness is not only the ability to achieve and sustain their own advantages, but also to make use of innovative potential and to implement advanced technologies into the business practice. What is more, another important factor is also price attractiveness of exported goods due to the exchange rate and stability of the common currency.

The undertaken research was based on primary data accessed from the database of the International Trade Centre for years 2001-2015. The author has undertaken an in-depth analysis of the technological intensity of German general exports as well as bilateral trade relations with PIGS countries. The subject of the research was also the horizontal structure of German trade balance identifying the shares of goods classed as resource- and labour-intensive, low-tech, mid-tech, high-tech and others.

Katarzyna Kubiszewska
Katarzyna Choruży

ZNACZENIE CEFTA 2006 DLA KRAJÓW BAŁKANÓW ZACHODNICH – ZAGADNIENIA WYBRANE
THE IMPORTANCE OF CEFTA 2006 FOR WESTERN BALKAN COUNTRIES – SELECTED ISSUES

Free foreign trade is one of the most important issues all over the world. The impact of bilateral trade can be studied both from economic and political perspectives; when it improves economic development, it also creates the conditions for international stability. The aim of the article is to conduct a comparison of the changes to export trade flow in the Central European Free Trade Agreement 2006, with reference to countries of the Western Balkans in the period of 2005-2014. The CEFTA was a precondition for the European integration, meant to prepare its members for mutual co-operation. The present study focuses on export trade and analyses of the undergone changes with reference to the value of bilateral trade, the structure of this trade by partners, exported products and the concentration rate.

CEFTA 2006 improved the trade relations between Western Balkan countries and other countries in the world, especially EU members, in terms of the increase in the value of exports, the concentration of partners and the structure of exported products. The most popular countries with which CEFTA 2006 parties started to trade were Germany, Italy and Slovenia and the most common trade products were consumer and intermediate goods, machines and metals. The achievements could have been even higher if the region had not been affected by the global economic crisis which reached the local economies through indirect channels, i.e. the less convenient credit policy run by foreign owners of local banks.

Katarzyna Nowak

FATCA JAKO FILAR MIĘDZYNARODOWEJ WSPÓŁPRACY PODATKOWEJ – ANALIZA I PERSPEKTYWY

FATCA AS THE BACKBONE OF INTERNATIONAL TAX COOPERATION – THE ANALYSIS AND OUTLOOK

The article presents issues related to the offshore tax evasion by American citizens and the governmental answer to that in a shape of Foreign Account Tax Compliance Act. The main goal of this article is to establish how much will implementation of FATCA cost, to show the benefits of it and to present the overall criticism in the international arena. The article consists of two substantive parts that illustrate the points in question needed for further analysis of the tax situation in the United States and the European Union. Furthermore, the article examines the possibility of a breach of fundamental rights in the light of the transfer of personal data of American citizens avoiding taxation.

Marcin Najbar

POLITYCZNY CYKL KONIUNKTURALNY W UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 1995-2013
POLITICAL BUSINESS CYCLE IN THE EUROPEAN UNION BETWEEN 1995-2013

The theory of political business cycle is being tested empirically in the European Union. The monetary policy of the euro area countries is conducted by the European Central Bank. In the aftermath of the debt crisis and changes in the Stability and Growth Pact, fiscal policy of the EU is subject to increasingly tighter control. Consequently, the impact of the political business cycle on public finances in the EU should decrease. On the other hand, manipulation of fiscal policy is one of the most important instruments of influence of the ruling elites on voters' decisions. The aim of this article is to examine the influence of political cycle on the budget deficit in the EU between 1995-2013. Additional hypotheses address the differences between countries belonging and not belonging to the euro area and the differences arising

from the position of the government on the left-right axis. Developed models based on panel data do not support the hypothesis of the existence of a political budget cycle. Political orientation of the government also does not affect the size of the budget deficit, whereas the country's membership in the euro area leads to a statistically lower levels of budget deficit.

Wiktoria Domagała
Katarzyna Woźniak

KAPITAŁ LUDZKI A RYNEK PRACY W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ
HUMAN CAPITAL AND LABOUR MARKET IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES

The aim of the paper is to present and analyse the level of human capital and evaluation of its diversification in the European Union in the years 2004-2014. The first part of the article presents the theoretical issues related to the aspects of human capital. The second part – the empirical one – contains the statistical analysis based on the descriptive statistics and cluster analysis. The research presents significant diversification of the European Union countries due to the level of accumulated human capital. It also shows the influence of the differences in the scope of human capital on the situation on the labour market in the studied countries.

Rafał Widorski

STABILIZACYJNY ASPEKT POLITYKI FISKALNEJ W STREFIE EURO
STABILISING ASPECT OF FISCAL POLICY IN THE EUROZONE

This paper is devoted to the current issues related to the fiscal management framework reform in the euro area. The first chapter describes the causes of macroeconomic business imbalances, in the light of theories of optimum currency areas, based on the example of Ireland and Portugal. The second chapter presents the most important legal and institutional elements of the fiscal management framework reform, which were of key importance and significantly contributed to improving stability of the euro area, such as "six-pack", "two-pack", the so-called Fiscal Compact, i.e. the Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union, and the European Stability Mechanism. The article ends with a summary presenting the aspect of enhanced coordination of the fiscal policy, as a factor contributing to the improved stability of the functioning of the entire Eurozone.

Piotr Kułyk
Łukasz Augustowski

ANALIZA KONWERCENCJI WYDATKÓW RZĄDOWYCH WYBRANYCH PAŃSTW STREFY EURO I POLSKI W LATACH 1995-2015
ANALYSIS OF THE CONVERGENCE OF GOVERNMENT SPENDING IN CHOSEN EUROZONE MEMBER COUNTRIES AND IN POLAND OVER THE PERIOD 1995-2015

The subject of discussion in this article is an evaluation of a convergence of public spending in chosen Eurozone member countries and in Poland. The authors set themselves a goal to examine the phenomenon of convergence in terms of the size of government spending as a share of GDP for the first twelve euro area countries and for Poland. Research problem was formulated as follows: Whether participation in the euro leads to a convergence of state spending in line with the concept of endogenous convergence? The authors hypothesized that in the long-term national spending should indicate convergence in accor-

dance with the concept of endogenous convergence. The study used two research methods – analysis of sigma convergence and beta unconditional convergence in different time series over the years 1995-2015 and 2004-2015.

Przemysław Dubel

WPŁYW CZŁONKOSTWA POLSKI W UE NA KONWERCENCJĘ MIĘDZYREGIONALNĄ

THE IMPACT OF EU MEMBERSHIP FOR POLAND ON SELECTED INDICATORS OF REGIONAL CONVERGENCE

The differences in the level of regional development constitute a current feature of ongoing economic and social processes in the European Union. The fundamental objective of the regional development policy is to counteract these processes by levelling out excessive developmental differences. Opinions with regard to the form of intervention and its effectiveness are divided. Divided are also the opinions as to the manner of measuring regional convergence and divergence.

The results of the survey presented in this article confirm the hypothesis that the projects co-financed by the European Social Fund and realised in the Mazowieckie voivodeship are of a high level of importance in increasing the level of occupational activity.

Sylvia Anna Domańska

INWESTYCJE PRIVATE EQUITY A INNOWACYJNOŚĆ KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

PRIVATE EQUITY AND INNOVATION IN THE EUROPEAN UNION

The article discusses the impact of private equity on innovation in the EU countries. The aim of this paper is to answer the question of whether private equity foster innovation in the European countries, and if so, how. The discussion of the impact of private equity on innovation is divided into three parts. Firstly, the theoretical analysis is made, referring to the recommendations identified in the literature. Secondly, the practical aspects of the process of private equity investment are presented. Thirdly, the role of private equity in driving innovation in the European Union is discussed.

Beata Olszewska-Łabędź

PERSPEKTYWY I WYZWANIA INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ W KONTEKŚCIE OBECNEGO KRYZYSU MIGRACYJNEGO

PROSPECTS AND CHALLENGES OF THE EUROPEAN INTEGRATION IN LIGHT OF THE CURRENT MIGRATION CRISIS

The issue of the current migration crisis is today the center of attention of many scientific disciplines. It creates conditions for debate on the key tasks facing the governments of countries taking part in this global event and socio-economic impact brought about in the near future, touching upon legal, administrative, social, economic, sociological and ethical spheres of the members. The purpose of this paper is to consider wider scope of the problem of refugees and migration to Europe and attempt to answer the question, what the prospects and challenges facing the countries of the EU are and what the consequences will be over the coming years of the measures already taken for the old continent. In addition, the author of the paper will focus on identifying gaps in the European immigration and asylum policies. The paper has set forth the following hypotheses:

1. The European Union is not sufficiently prepared administratively, economically and logistically to accept successive waves of refugees,
2. Lack of agreement and common migration and asylum policy between the old EU countries and the countries of central and Eastern Europe (including the Visegrad Group countries: Hungary, Slovakia, Czech Republic, and Poland, and some of the Baltic countries, such as Latvia or Estonia) about the applicable amounts of relocated refugees is a prerequisite to an internal split between the community and consequently to an unprecedented crisis,
3. The lack of agreement between the EU countries can also have serious institutional and policy consequences for the whole Community, including barrier to one of the freedoms of free movement of persons (Schengen area).

The methodology used in this study is the analysis of scientific studies on migration, of legislation and reports. The work is illustrative of the phenomenon of migration crisis and the challenges facing the European Union in terms of minimizing its effects and it was based on a number of materials contained in national and foreign literature, including the Report of the Polish Institute of International Affairs, Eurostat, Frontex, the International Organization for Migration, the Directive of the European Parliament and of the Council 2011/95/EU of 13 December 2011 and the Communication from the European Commission concerning European Programme in the Field of Migration.

Aneta Ostaszewska

Artur J. Nagórka

WPŁYW NAPŁYWU IMIGRANTÓW W NIEMCZACH NA POPYT NA ZAKWATEROWANIE ORAZ CENY WYNAJMU MIESZKAŃ

THE IMPACT OF THE REFUGEE INFLUX IN GERMANY ON THE DEMAND FOR ACCOMMODATION AND THE PRICE OF RENT

The purpose of this article is to analyze the impact of an unprecedented influx of immigrants to Germany on the demand for accommodation and the price of rent. The analysis of the rent situation in the largest German cities includes the analysis of the change of population and the change of rent prices. Berlin, Hamburg and Munich are the top targets among immigrants. With the arrival of more than 1 million asylum-seekers in Germany, the challenge is to rent a flat in a big city.

The German market is different from other housing markets because about 60% of population lives in a long-term rented accommodation. The study has proved that there is a high correlation between the rise of accommodation prices and the rise of population of the major cities. All three cities: Berlin, Hamburg and Munich show similar tendencies. Because of rising rent prices the authorities have introduced recently price caps on the rents, which was intended to stop the price rise.

The authors forecast a deeper crisis on the renting market in large cities. The authors are of the opinion that large German cities will not be able to cope with the demand for accommodation given the current legal and refugee situation.

Paulina Bobińska

PRÓBA OCENY SKUTKÓW WYJŚCIA WIELKIEJ BRYTANII Z UNII EUROPEJSKIEJ

ATTEMPT TO ASSESS THE EXIT OF THE UNITED KINGDOM FROM THE EUROPEAN UNION

This article is predominantly devoted to the analysis of the ongoing discussion about the appropriateness of the participation of Great Britain in further European integration processes and the willingness of the Brits to leave the EU.

The aim of this article is to assess the results of Great Britain leaving the EU. The outcomes of the so-called Brexit are taken into account with regard to Great Britain itself, as well as with regard to other EU member states.

The results of the analysis have made it possible to formulate a hypothesis that Brexit would have detrimental effects for both Great Britain and the entire EU. The country in question would lose more than it would gain after becoming independent from the European Union.

Tomasz Bruder

PRZESŁANKI NIEPRZYSTĄPIENIA DANII DO STREFY EURO

DETERMINANTS OF NON-ENTRY OF DENMARK INTO THE EUROZONE

The Eurozone is a special kind of dilemma for the European countries of having to make a choice between integration, globalization, standardization, intensification of technology, innovation and prosperity, and protectionism, fragmentation, weakening of the economic position of the European markets. It would appear that the adoption of the euro and further cooperation within the EU should be obvious aspirations.

However, Denmark despite the tapering of the economy in relation to the economic potential of the euro area, has not adopted the single currency. You should think about what is the reason and where it will take not only a Monetary Union, but the entire European Union.

Katarzyna Chećko

Sandra Gąsior

ASPEKTY PRAWNE I SPOŁECZNE WEJŚCIA POLSKI DO STREFY EURO

LEGAL AND SOCIAL ASPECTS OF POLAND'S ENTRY INTO THE EUROZONE

This work addresses the issue of Pole's opinion about the Poland's entry into the Eurozone. The research, based on which the conclusions were drawn, was established with a help of the electronic questionnaire. Using graphs, the attitude of the society to some issues related to the participation of the country in the Monetary Union will be presented. Concerns and hopes of Poles related to this issue will also be shown. Furthermore, for comparison, the work will also present the opinions stated in the literature. The article's aim is to verify the knowledge and views of Poles about the euro area. The conclusions of the study can be used as guidelines for the program of economic education of the Polish society and the campaign before the Polish accession to the Monetary Union.

Maria Fidzińska-Dziurzyńska

ROLA EURO JAKO WALUTY REZERWOWEJ NA RYNKU MIĘDZYNARODOWYM

ROLE OF EURO AS A RESERVE CURRENCY ON INTERNATIONAL MARKET

The undertaking of the topic concerning the meaning of the euro as a reserve currency on international market stems from the need for performing an extensive analysis of possibilities relating to the utilization of its potential. Amongst many roles performed by the euro, which is regarded as an international currency, the most crucial is the role as a reserve currency. The reserve assets are essential for financing deficit payments, currency interventions and for diversification of risk.

The euro in the relatively short period of circulation has become the second most important currency in the world. The consequences of the financial crisis and recession of the Eurozone economies incline to reflection on the prospects of success of the euro up against the US dollar in the international market.

The analysis conducted has shown that the economic crisis has not changed its hierarchy of importance in the international market, double pole currency system founded on US dollar and euro. At the moment, with a lack of a realistic alternative for the euro, the currency will remain in its the second place in the near future; yet with a substantial potential to compete with US dollar and other unallocated currencies that create reserve assets worldwide.

Sylvia Finik

Krzysztof Passella

FINANSOWANIE BUDŻETOWE SŁUŻB SPECJALNYCH W PAŃSTWACH NALEŻĄCYCH DO UNII GOSPODARCZO-WALUTOWEJ – STUDIA PRZYPADKÓW

FINANCIAL BUDGETING IN SPECIAL FORCES IN MONETARY UNION COUNTRIES – CASE STUDIES

The article is an attempt to develop method that allows for research on the mechanisms of financing of special forces in the European Union. The dissertation proposes a research approach allowing for processing of information and building inference process. The methodological part was supported by the cases analyses of the special forces' budgets in Germany, the Netherlands, the United Kingdom and Poland during the years 2007-2014.

Milena Grzegorzczuk

Renata Kowalewska-Szumilas

STOSUNEK STUDENTÓW STUDIÓW DOKTORANCKICH UNIwersYTETU ZIELONOGÓRSKIEGO DO STREFY EURO

ATTITUDE TOWARD EUROZONE OF DOCTORAL STUDENTS OF THE UNIVERSITY OF ZIELONA GÓRA

The article present the results of the research on the vision of Polish accession to the Eurozone from the point of view of people with higher education degrees which are trained towards a doctoral degree at the University of Zielona Góra. This group was chosen because of the continuation of educational path. The key issue is the ratio of doctoral students in the first year of the adoption of the euro by Poland, which is understood as the expression of positive or negative opinion on the subject, and also takes the form of the anticipated and socio-economic consequences. Key assumptions used for the research project were based on the assertion that educational, professional and social activities are important determinants of the respondents to have more favourable attitude towards the Eurozone.

Barbara Kubiak

Olga Śliwowska

NBP A EBC – KONSEKWENCJE PRZESUNIĘĆ KOMPETENCJI Z UWZGLĘDNIENIEM POLITYKI PIENIĘŻNEJ

NBP AND EBC – CONSEQUENCES OF SHIFTING COMPETENCES IN CONSIDERATION OF MONETARY POLICY

Both the European Central Bank and the National Bank of Poland are central banks responsible for monetary policies. Should Poland adopt the euro, a common currency, the country will be unable to continue the autonomous monetary policy, and subsequently the NBP's competencies and functions will need to be changed. This will also trigger numerous changes in Polish legislation, including the constitutional, legislative and executive levels. There will be no need to abolish the NBP, however, its functions

and tasks will be fundamentally reformed. It is important to stress that changing the currency, and thus losing the ability to continue autonomous monetary policy, will not equal to Poland's loss of sovereignty to continue monetary policy.

Michał Laskowski

MECHANIZM TRANSMISJI MONETARNEJ EUROPEJSKIEGO BANKU CENTRALNEGO
MONETARY POLICY TRANSMISSION MECHANISM OF THE EUROPEAN CENTRAL BANK

The purpose of this paper is to present a theoretical framework of monetary policy transmission mechanism in Economic and Monetary Union. Monetary transmission is a process through which European Central Bank decisions are transmitted into changes in real gross domestic product. There are many ways central bank can have influence on economy. The paper describes complexity of transmission mechanism, relations between monetary transmission channels that constitute the mechanism as a whole and determinants of monetary policy transmission effectiveness.

Aleksandra Łaciok
Natalia Urbanek

DYSPROPORCJE DOCHODOWE W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ NA PRZYKŁADZIE MALTY I CYPRU
INCOME INEQUALITIES IN THE EUROPEAN UNION BASED ON THE EXAMPLE OF MALTA AND CYPRUS

The aim of the article is to determine the extent of income inequality in Malta and Cyprus, countries very similar in economic and geographical features, and their accession to the European Union and the Monetary Union occurred at the same time. In order to measure income inequality two indicators were used: differences in income quintile ratio (S80/S20) and the Gini coefficient. The analysis showed that in both countries the level of income inequality is at a level which can hardly be considered as excessive.

In the case of Malta, the indicators remain at the same level, income inequality is not enlarged due to state's transfer policy and the applicable tax system. In the case of Cyprus, the situation is different. Although the indicators are at a similar level, but compared to previous periods, inequalities have deepened considerably. There is a risk that further growth of income inequality will lead to poverty.

The analysis did not allow for clear identification of further differentiation of income inequality. However, one needs to be aware that the progressive globalization processes cause the deepening of inequalities in different dimensions. It is therefore important for state authorities to monitor the current situation and, accordingly, rapidly respond to detrimental change.

Sylvia Marczak

OCENA WPŁYWU ZMIENNYCH EKONOMICZNYCH, DEMOGRAFICZNYCH, SPOŁECZNYCH I INFRASTRUKTURALNYCH NA DYSTRYBUCJĘ FUNDUSZY Z RPO W POLSCE W LATACH 2007-2013
ASSESSING IMPACT OF ECONOMIC, DEMOGRAPHIC, SOCIAL AND INFRASTRUCTURAL VARIABLES ON DISTRIBUTION OF ROP FUNDS IN POLAND OVER THE 2007-2013 PERIOD

The aim of this paper is to determine economic, demographic, social and infrastructural indicators, which significantly contributed to the amount of funds obtained by the districts from the Regional Operational Programs 2007-2013. Statistical methods such as – correlation coefficient, Gini coefficient and regression analysis were used. Methods that take into account the location of reference units of statistical

data, such as geographically weighted regression and spatial correlation were also used. Finally, conclusions were drawn and qualities of districts that had an impact on the amount of funds obtained in 2007-2013 from the Regional Operational Programs were pointed out.

Kamil Stański

ANALIZA I OCENA WYNIKÓW GOSPODARCZYCH DANII W LATACH 2000-2014

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF ECONOMIC PERFORMANCE OF DENMARK IN YEARS 2000-2014

The purpose of this paper is to analyze and evaluate economic indicators of Denmark over 2000-2014 period by reference to corresponding data for a number of selected countries. The analysis includes a set of five economic indicators: GDP growth rate, labour productivity growth rate as well as current account balance, budget balance and public debt in relation to GDP. The analysis shows that economic growth in Denmark was relatively slow. The economy was facing constraints in low productivity dynamics. Despite that, Denmark was permanently recording a current account surplus. Accountable fiscal policy resulted in a good situation in the field of public finance.

CZĘŚĆ I

ASPEKTY FINANSOWE I WALUTOWE INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Jacek Pera¹

OCENA INTEGRACJI RYNKU PIENIĘŻNEGO W STREFIE EURO. PERSPEKTYWA RYZYKA

STRESZCZENIE

Stworzenie jednolitego europejskiego rynku finansowego wymaga osiągnięcia pełnej integracji we wszystkich jego segmentach. Odnosi się to również do rynku pieniężnego, który cały czas podlega przeobrażeniom, będącym skutkiem turbulencji na unijnym rynku wewnętrznym oraz międzynarodowych rynkach finansowych. Celem opracowania jest analiza stopnia i dynamiki integracji rynku pieniężnego w strefie euro oraz wykazanie, jakie ryzyka towarzyszą temu procesowi. Jako hipotezę przyjęto, że rynek pieniężny w strefie euro nie jest w pełni zintegrowany. Część badawczą oparto na metodach ilościowych w postaci wskaźników integracji rynku pieniężnego. Analizie poddano trzy główne segmenty rynku pieniężnego strefy euro, tj.: niezabezpieczone depozyty międzybankowe, transakcje repo/reverse repo i krótkoterminowe dłużne papiery wartościowe, w okresie 2005-2015.

WPROWADZENIE

Podstawę rozważań na temat oceny integracji polityki pieniężnej stanowią istniejące w literaturze przedmiotu prace teoretyczne dotyczące polityki integracji. Procesy integracji pieniężnej powodują jednak, że wnioski wynikające z tych prac mogą być w prosty sposób zastosowane do analizy sytuacji gospodarczej całego ugrupowania oraz poszczególnych krajów członkowskich. W unii walutowej ponadnarodowy bank centralny prowadzi jednolitą politykę pieniężną dla wszystkich gospodarek członkowskich, które – pomimo wielu cech wspólnych – są dość zróżnicowane pod względem istniejących w nich uwarunkowań ogólnogospodarczych. Konsekwencją nieoptymalnej, z punktu widzenia niektórych krajów członkowskich, polityki pieniężnej może być konieczność

¹ Dr Jacek Pera, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.

zaakceptowania przez nie niższego poziomu integracji, co ostatecznie określi tempo w zakresie integracji rynku pieniężnego całego obszaru Unii Europejskiej (UE).

Celem opracowania jest analiza stopnia i dynamiki integracji rynku pieniężnego w strefie euro (SE) oraz wykazanie, jakie ryzyka towarzyszą temu procesowi.

Realizację celu oparto na omówieniu następujących zagadnień:

1. Analiza literaturowa zagadnienia integracji rynku pieniężnego w SE.
2. Analiza stopnia i dynamiki tego procesu w oparciu o przeprowadzone badania – prezentacja wyników i wnioski.
3. Ryzyka/bariery w procesie integracji i perspektywy ich usunięcia.

Jako hipotezę przyjęto, że rynek pieniężny w SE nie jest w pełni zintegrowany.

Część badawczą oparto na metodach ilościowych w postaci wskaźników integracji rynku pieniężnego. Analizie poddano trzy główne segmenty rynku pieniężnego SE, tj.: niezabezpieczone depozyty międzybankowe, transakcje repo/reverse repo i krótkoterminowe dłużne papiery wartościowe, w okresie 2005-2015. Jako źródło danych wykorzystano przede wszystkim publikacje i bazy danych statystycznych Europejskiego Banku Centralnego (EBC).

INTEGRACJA RYNKU PIENIĘŻNEGO W STREFIE EURO W ŚWIELE DOTYCHCZASOWYCH BADAŃ

Integrację rynków finansowych określa się jako stan, w którym nie występują bariery i ograniczenia dostępu do rynku finansowego i wszystkie podmioty bez względu na lokalizację mają jednakowe możliwości deponowania środków finansowych oraz zaciągania zobowiązań. Oznacza to, że w ramach zintegrowanego rynku finansowego mają do czynienia z takimi samymi zasadami dostępu do tych samych instrumentów finansowych oraz są jednakowo traktowane [Baele i in., 2004]. Idealna integracja jest rozumiana jako sytuacja, w której nie ma barier (kontroli przepływów kapitałowych i innych przeszkód instytucjonalnych) w finansowych transakcjach transgranicznych – podatków, taryf, ograniczeń i kosztów informacji lub jakichkolwiek innych kosztów, które utrudniałyby natychmiastową realokację środków [Skipper, 2000]. Jednocześnie lokalne rynki finansowe tworzą jeden wspólny rynek finansowy, który powinien działać sprawniej niż tworzące go rynki, ponieważ jest większy i bardziej płynny.

Najczęściej wskazuje się trzy podstawowe korzyści, do których powinny przyczynić się zintegrowane rynki finansowe. Po pierwsze, integracja finansowa powinna sprzyjać wzrostowi gospodarczemu na skutek pełniejszej realizacji funkcji transformacji, alokacji, ochrony przed ryzykiem oraz funkcji nadzorczych. Po drugie, konwergencja systemów finansowych, będąca konsekwencją integracji, powinna zapewniać jednolitą transmisję impulsów polityki pieniężnej do sfery finansowej, a dalej do sfery realnej. Po trzecie, integracja rynków finansowych krajów członkowskich unii walutowej powinna sprzyjać wygładzaniu konsumpcji i inwestycji przez dostęp do głębokiego i zdwersyfikowanego rynku finansowego (*risk sharing*). Innymi słowy, zintegrowane rynki finansowe mogą wygładzać i amortyzować wstrząsy ze sfery realnej, w czym zastępują politykę pieniężną, z której zrezygnowały kraje unii walutowej.

W zakresie tak zdefiniowanej integracji finansowej w ramach UE – za politykę pieniężną w pierwszej kolejności odpowiada EBC. Strategia EBC, czyli jego cele, instrumenty i metody jej realizacji zostały zapisane w Traktacie o Funkcjonowaniu UE, podpisanym w 1992 roku (Art. 105 Traktatu o Funkcjonowaniu UE). Dla realizacji strategii EBC wykorzystuje 3 rodzaje instrumentów: rezerwy obowiązkowe, operacje otwartego rynku i operacje banku centralnego na koniec dnia.

Zainteresowanie badaczy integracją rynków pieniężnych krajów Unii Gospodarczo-Walutowej (UGW) szczególnie nasiliło się po przejściu do trzeciego etapu budowy unii monetarnej i wprowadzeniu euro w 1999 r. Po tym wydarzeniu została opublikowana zdecydowana większość ba-

dań empirycznych – wyjątek stanowi publikacja Lemmena i Eijffingera z 1993 r. [Bernhard, 2008, s. 15]. Pewną słabością metodologii zaproponowanej we wspomnianej pracy Lemmena i Eijffingera wydaje się traktowanie rynku pieniężnego jak jednolitej całości, bez wyróżniania poszczególnych segmentów, i wiążące się z tym jednakowe traktowanie referencyjnych stóp procentowych rynku międzybankowego i oprocentowania dłużnych krótkoterminowych papierów wartościowych [Bernhard, 2008, s. 15]. Zdaniem Lemmena i Eijffingera w latach 80. zwiększył się stopień integracji rynków pieniężnych krajów UE. Najsilniej zintegrowane są rynki pieniężne Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii i krajów Beneluksu. Pozostały obszar UE cechuje się większą fragmentacją rynków pieniężnych [Lemmen, Eijffinger, 1993, ss. 189-213], [Bernhard, 2008, s. 17].

W późniejszych badaniach wyróżnia się już poszczególne segmenty, jednak niewiele publikacji obejmuje je wszystkie. Z trzech głównych segmentów rynku pieniężnego SE najczęstszym przedmiotem badań był segment niezabezpieczonych lokat międzybankowych. W większości dotychczasowych publikacji dokonano oceny integracji rynku pieniężnego wyłącznie na podstawie analizy tego segmentu. Zdaniem wielu autorów [Galati, Tsatsaronis, 2000; Adam et al., 2002; Cabral et al., 2002; Hartmann et al., 2003; ECB, 2003b; Ogawa, Kumamoto, 2007; 2011] w pierwszych latach istnienia UGW segment niezabezpieczonych depozytów międzybankowych był zintegrowany [Bernhard, 2008, s. 17].

W części publikacji w analizie integracji rynku pieniężnego uwzględniono – oprócz niezabezpieczonych depozytów międzybankowych – również segment transakcji repo. Stopień integracji segmentu niezabezpieczonych depozytów międzybankowych jest znaczny. Segment repo po wprowadzeniu euro stał się bardziej zintegrowany, jednak czeka go jeszcze długa droga do pełnej integracji [Ciampolini, Rohde, 2000; Baele et al., 2004b; ECB, 2005c; 2006b; 2007c; 2009b; 2011a; 2013c; 2015a], [Bernhard, 2008, s. 17].

Niewielu autorów przeprowadziło badania obejmujące trzy główne segmenty rynku pieniężnego UGW [Santillán et al., 2000a; ECB, 2006a; 2007c; 2014a]. Wymogiem dokonania adekwatnej oceny integracji całego rynku pieniężnego jest przeprowadzenie analizy wszystkich jego segmentów – w przeciwnym wypadku ocena może być niepełna. Wnioski z badań ograniczających się wyłącznie do danego segmentu powinny być zatem odnoszone wyłącznie do niego. W sytuacji potencjalnych znacznych różnic pomiędzy stopniami integracji poszczególnych segmentów orzekanie o integracji całego rynku pieniężnego SE wydaje się nie w pełni uprawnione, gdy wyłącza się z zakresu badań jego znaczącą część [Bernhard, 2008, s. 17].

Pełnej analizy rynku pieniężnego UE dokonał po raz pierwszy J. Santillán [Santillán et al., 2000a; ECB, 2006a; 2007c; 2011a; 2014a]. Jego zdaniem Rynek pieniężny osiągnął wysoki poziom integracji. Powstał jednolity segment niezabezpieczonych depozytów międzybankowych. Segment repo jest od niego mniej zintegrowany. Segment krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych odstaje pod względem integracji od pozostałych segmentów rynku pieniężnego [Bernhard, 2008, s. 15].

Dotychczasowe publikacje różnią się nie tylko rozległością przedmiotu badań, ale także wykorzystanymi technikami badawczymi. Wszyscy badacze użyli wskaźników opartych na cenach, za pomocą których testowali obowiązywanie prawa jednej ceny w przypadku jednakowych instrumentów finansowych. Dzięki wysokiej wiarygodności wskaźniki tego typu są podstawowym wyznacznikiem oceny stopnia integracji i w części dotychczasowych badań zostały wykorzystane właśnie te wskaźniki [Lemmen, Eijffinger, 1993; Adam et al., 2002; ECB, 2003b; 2005c; Ogawa, Kumamoto, 2007; 2014]. Uzupełniającą rolę względem wskaźników opartych na cenach odgrywają wskaźniki oparte na ilościach i wskaźniki instytucjonalne. W pozostałych publikacjach dotyczących integracji rynku pieniężnego SE zostały one uwzględnione w mniejszym lub większym zakresie.

Szczególne miejsce wśród badaczy integracji rynku pieniężnego UGW zajmuje EBC. Wynika to z faktu, że EBC zobowiązał się w 2005 r. do publikowania co roku raportów na temat stanu integracji rynku finansowego strefy euro, w tym rynku pieniężnego. Do monitorowania stanu integra-

cji rynku finansowego EBC wykorzystuje stale rozszerzany zestaw wskaźników, których wartości są publikowane i uaktualniane na stronach internetowych banku co pół roku [ECB, 2015c, s. 3]. Publikowane przez EBC wartości wskaźników integracji oraz bogate bazy danych statystycznych dotyczących rynków finansowych są znakomitą źródłem materiału badawczego do analiz stopnia i dynamiki integracji poszczególnych segmentów rynku finansowego SE [Bernhard, 2008, s. 17]. Na ich podstawie EBC wskazuje na ograniczony udział aktywności transgranicznej w segmencie krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych [Bernhard, 2008, s. 17].

Wyniki dotychczasowych badań empirycznych wskazują na zwiększanie się stopnia integracji rynku pieniężnego przed utworzeniem UGW, aczkolwiek następującej w różnym tempie w jej poszczególnych przyszłych krajach członkowskich. Gwałtowny, skokowy wzrost poziomu integracji spowodowało wprowadzenie wspólnej waluty i jednolitej polityki monetarnej. Wyniki poszczególnych badań są w tym zakresie zgodne. W kwestii osiągniętych stopni integracji poszczególnych segmentów rynku pieniężnego wyniki dotychczasowych badań są zbieżne co do kolejności ich rangowania i ogólnej oceny, natomiast różnią się szczegółową diagnozą stanu ich integracji. W zgodnej ocenie badaczy najwyższy stopień integracji osiągnął segment niezabezpieczonych depozytów międzybankowych. Nie ma jednak zgody co do tego, czy można już uznać ten segment za w pełni zintegrowany. Niektórzy autorzy stwierdzają pełną integrację rynku niezabezpieczonych depozytów [Galati, Tsatsaronis, 2001] bądź integrację kompletną [Dierick, Vesala, 2002; Maddaloni, Manganeli, 2013] lub niemal kompletną [Adam et al., 2012]. Inni autorzy nie stwierdzają pełnej integracji, lecz integrację „niemal doskonałą” [Ogawa, Kumamoto, 2014], wystarczającą [ECB, 2014c], silną lub silnie zaawansowaną [Cabral et al., 2012; Hartmann et al., 2013], wysoką [Santillán et al., 2012a], znaczną [Ciampolini, Rohde, 2014]. Przyczyną pewnych różnic w ocenach mogą być odmienne techniki badawcze i różne okresy podlegające badaniu, jak też brak ogólnie przyjętych kryteriów ilościowych pozwalających uznać dany rynek za w pełni zintegrowany [Bernhard, 2008, s. 17].

Rynek transakcji repo jest w zgodnej ocenie badaczy mniej zintegrowany od rynku niezabezpieczonych depozytów międzybankowych. Ciampolini i Rohde w 2000 r. stwierdzili, że rynek ten czeka jeszcze długa droga do pełnej integracji, natomiast EBC, na podstawie badań przeprowadzonych w marcu 2014 r., uznał, że rynek ten odznacza się wysoką integracją.

Niewielu autorów objęło badaniami segment krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych. Dostępne badania dotyczące tego segmentu wykazały, że cechuje się on najniższym stopniem integracji i odstaje pod tym względem od pozostałych dwóch głównych segmentów rynku pieniężnego SE [Bernhard, 2008, s. 17].

W polskiej literaturze przedmiotu i wśród polskich badaczy można znaleźć szereg analiz i prognoz w zakresie stopnia integracji rynku pieniężnego w UE. Wszystkie te opracowania podkreślają niedostateczną integrację rynku pieniężnego UE.

S. Bukowski [Bukowski, 2011; 2013, s. 126] i W. Dębski [Dębski, 2010, s. 43] w swoich badaniach udowadniają, że najwyższym stopniem integracji na tle pozostałych rynków charakteryzują się rynki pieniężne. Jest to efekt działań głównego „aktora” tego rynku w SE – EBC. Oddziałuje on bowiem na stabilność krótkoterminowych stóp procentowych na rynku bankowym, które kształtują się w ramach marży wahań wyznaczonej przez stopy referencyjne od kredytów i depozytów. Stopień wewnętrznej integracji rynku pieniężnego jest jednak w dalszym ciągu niezadowalający.

Prace L. Oręziak również wskazują na fakt niedostatecznej integracji rynku pieniężnego – szczególnie w pryzmacie wspólnej waluty. Z jednej strony wskazuje się, że wprowadzenie euro miało istotny wpływ na ich integrację w poszczególnych segmentach, zwłaszcza na rynku pieniężnym, który jest istotny z punktu widzenia skutecznego prowadzenia polityki pieniężnej. Z drugiej strony podkreśla się, że proces integrowania i pogłębienia rynków pieniężnych, mający ułatwiać dostęp do zasobniejszych i tańszych źródeł finansowania, przebiega stosunkowo wolno [Oręziak 2003; 2009; 2012].

Wyniki przeprowadzonych badań w zakresie integracji rynku pieniężnego w UE (Albiński, Bednarczyk, Borowski, Tchorek, Urbanowicz) podkreślają również nieadekwatność prowadzonej jednolitej polityki pieniężnej w UE (w heterogenicznej unii walutowej) w ramach poszczególnych jej elementów składowych. Ma to istotny wpływ na wewnętrzny proces integracji tej polityki [Albiński, 2014; Bednarczyk, 2010; Borowski, 2011, s. 23; Tchorek, 2010, s. 44; Tchorek, 2013; Urbanowicz, 2015, s. 11]. Jak zauważa Szpunar [Szpunar, 2000, ss. 35-37] „obecna polityka pieniężna UE jest nieadekwatna i nie nadaje się do stabilizowania koniunktury, ponieważ jej ekspansywny charakter rodzi oczekiwania inflacyjne, które niweczą wysiłki władz gospodarczych, powodując jedynie zbędne koszty. Stabilizowanie koniunktury może mieć miejsce, o ile nie wywołuje oczekiwań inflacyjnych. Gdyby bowiem władze monetarne koncentrowały wysiłki wyłącznie na celu inflacyjnym, prawdopodobnym rezultatem byłyby bardzo silne wahania dochodu realnego. Biorąc pod uwagę doświadczenia wielu krajów, można stwierdzić, że władze monetarne przy ustalaniu swojej polityki biorą pod uwagę także krótko- i średnioterminowe wahania koniunktury. Istnieje zatem margines swobody oddziaływania narzędziami polityki pieniężnej w celu stabilizowania koniunktury gospodarczej – tym większy, im większa jest wiarygodność władz monetarnych.

Z kolei Przybylska-Kapuścińska [Przybylska-Kapuścińska, 2008, s. 32] wskazuje, że zgodnie ze współczesnym podejściem (tzw. synteza neoklasyczna) zaburzenia realne stanowią główną przyczynę zmian aktywności gospodarczej, a wpływ polityki pieniężnej na nie jest niewielki. Mimo to uznaje się istotną rolę tej polityki w łagodzeniu zaburzeń w gospodarce spowodowanych sztywnościami cen i płac oraz w przywracaniu jej do równowagi po szoku realnym [Odrobina, 2015, s. 20].

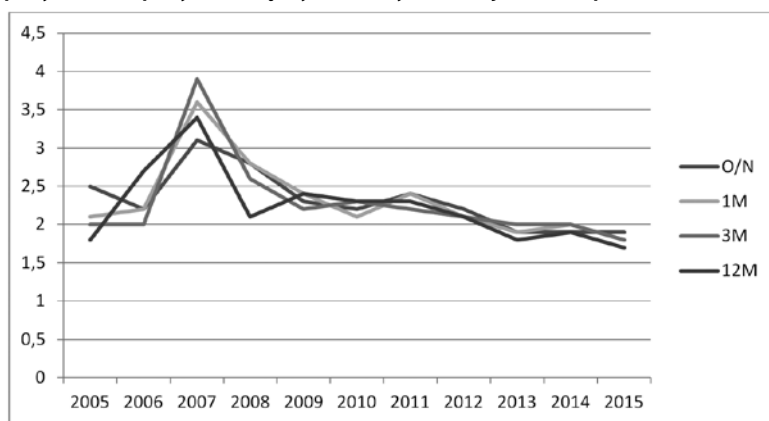
INTEGRACJA RYNKU PIENIĘŻNEGO W STREFIE EURO – PRÓBA OCENY W ASPEKcie RYZYKA

W ostatnich latach polityka pieniężna kształtowana przez EBC przyjęła szereg działań mających na celu poprawę w zakresie integracji tego rynku i minimalizacji ryzyka. W latach 2009 i 2011 EBC uruchomił dwa programy skupu obligacji zabezpieczonych (CBPP zakończony w czerwcu 2010 r. i CBPP2 zakończony w październiku 2012 r.). Od 10 maja 2010 r. do lutego 2012 r. EBC prowadził interwencje na rynkach instrumentów dłużnych w ramach programu dotyczącego rynku papierów wartościowych, który zakończył się we wrześniu 2012 r. W sierpniu 2012 r. EBC ogłosił możliwość prowadzenia bezpośrednich operacji na wolnym rynku na wtórnych rynkach obligacji państwowych, aby zagwarantować prawidłową transmisję polityki pieniężnej i zachować jednolitość prowadzonej przez siebie polityki pieniężnej. W czerwcu 2014 r. EBC ogłosił szereg planowanych na okres dwuletni ukierunkowanych dłuższych operacji refinansujących służących poprawie bankowych zdolności pożyczkowych w niefinansowym sektorze prywatnym SE, w tym pożyczek skierowanych do gospodarstw domowych z przeznaczeniem na zakup mieszkań. We wrześniu 2014 r. EBC ogłosił dwa nowe programy zakupu, a mianowicie program zakupu papierów wartościowych (ABSPP) oraz trzeci program zakupu zabezpieczonych obligacji (CBPP3), służące poprawie transmisji polityki pieniężnej, wsparciu udzielania kredytów w gospodarce SE, a w konsekwencji dalszemu dostosowaniu polityki pieniężnej. Dnia 9 marca 2015 r. w ramach programu zakupu w sektorze publicznym (PSPP) Eurosystem rozpoczął na rynku wtórnym zakup obligacji emitowanych przez rządy centralne w SE oraz niektóre agencje i instytucje międzynarodowe lub ponadnarodowe mające siedzibę w SE. Łącznie programy ABSPP, CBPP3 i PSPP wpisują się w rozszerzony program zakupu aktywów (EAPP), w ramach którego miesięczna wartość nabytych aktywów wynosić będzie 60 mld EUR. Będą one prowadzone do końca września 2016 r., a w każdym razie tak długo, jak długo Rada Prezesów nie stwierdzi trwałego dostosowania ścieżki inflacji, odpowiadającego jej celowi inflacyjnemu: poniżej, ale blisko 2% w średnim okresie [Kozłowska, 2015, ss. 26-31].

Efektywna realizacja zasadniczej części strategii integracji w obszarze rynku pieniężnego w SE powinna być oparta na: niezabezpieczonych depozytach międzybankowych, transakcjach repo/reverse repo i krótkoterminowych dłużnych papierach wartościowych.

Rynek transakcji niezabezpieczonych pożyczek i depozytów na rynku międzybankowym w obszarze euro charakteryzował się w latach 2005-2015 zróżnicowaną dynamiką (rysunek 1). Do oceny tego rynku zostały wykorzystane wskaźniki oparte na cenach, wykorzystujące 61-dniowe średnie ruchome dziennych odchyłeń standardowych przeciętnego oprocentowania pożyczek międzybankowych w okresie 2005-2015. Dane te zobrazowano na rysunku 1. W latach 2005-2007 zróżnicowanie oprocentowania niezabezpieczonych depozytów międzybankowych wykazywało silną, stałą dynamikę wzrostową – świadczącą o jego wysokim zintegrowaniu². Oprocentowanie transakcji *overnight* kształtowało się w przedziale 2,5-3,1 punktów bazowych (p.b.); dla 1M: 2,1-3,6 p.b.; dla 3M: 2,0-3,9 p.b., a dla 12M: 1,8-3,4 p.b. Wyjątkowy, skokowy spadek wartości odchyłeń standardowych nastąpił w 2007 roku, kiedy wartość wskaźnika przekroczyła 2 p.b. Dalszy spadek obrotów nastąpił w okresie 2008-2010, co było rezultatem wzrostu ryzyka na rynkach finansowych, w tym na rynku międzybankowym w związku z kryzysem finansowym 2007+³. W okresie 2011-2015 wartość wskaźnika pozostawała na niskim, spadkowym poziomie. W analizowanym okresie rynek transakcji niezabezpieczonych pożyczek i depozytów na rynku międzybankowym w obszarze euro charakteryzował się względną stabilizacją stopnia integracji (z wyłączeniem lat 2008-2010).

Rysunek 1. Odchylenie standardowe przeciętnego oprocentowania niezabezpieczonych pożyczek i depozytów międzybankowych w krajach SE w p.b. w latach 2005-2015



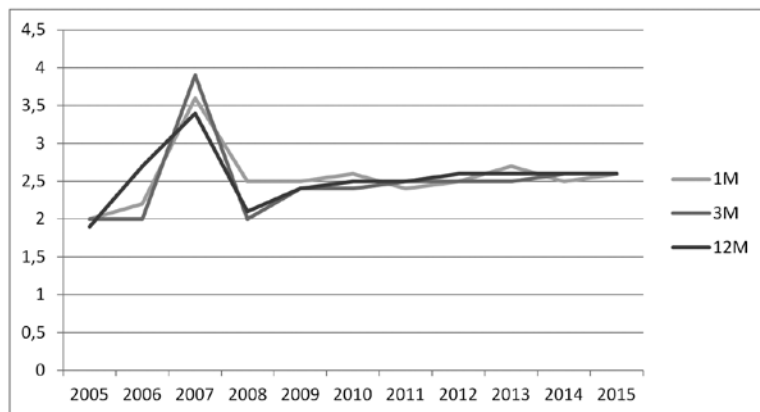
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EBC na koniec 2015 r.

² Zjawisko to obserwuje się w całym obszarze rynku pieniężnego, a szczególnie w omawianej grupie, tj. niezabezpieczonych depozytach międzybankowych, transakcjach repo/reverse repo i krótkoterminowych dłużnych papierach wartościowych. Jest ono konsekwencją i pokłosiem wprowadzenia euro. Stąd do roku 2006-2007 obserwuje się jego skokową wartość.

³ Kryzys 2007+ ujawnił – w UE – nieskuteczność standardowego instrumentarium polityki pieniężnej. Odzwierciedleniem tego był brak oczekiwanych efektów silnych obniżek stóp procentowych – poprawy płynności na rynku międzybankowym i zwiększenia aktywności kredytowej banków komercyjnych. W obliczu nieskuteczności tradycyjnych instrumentów polityki pieniężnej banki centralne zostały zmuszone do poluzowania dotychczas stosowanych rozwiązań w polityce pieniężnej przez zastosowanie *quantitative* i *qualitative easing*, czyli tzw. niestandardowych narzędzi w polityce pieniężnej. W obliczu ograniczonej skuteczności polityki pieniężnej w większości krajów UE wprowadzono fiskalne pakiety stymulacyjne o znacznej skali, co w dużym stopniu przyczyniło się do odwrócenia skutków kryzysu. Wydarzeniom tym towarzyszyła wyraźna zmiana w ocenie efektywności polityki pieniężnej i fiskalnej w pokryzysowej stabilizacji.

Rynek transakcji zabezpieczonych repo/reverse repo rozwijał się dynamicznie szczególnie w latach 2005-2007 w tempie 2,0-3,9 p.b. Następnie, w związku ze wspomnianym kryzysem finansowym, przyszło załamanie w 2008 roku do poziomu prawie 2,0 p.b. (rysunek 2).

Rysunek 2. Odchylenie standardowe przeciętnego oprocentowania międzybankowych transakcji repo w p.b. w krajach SE w latach 2005-2015



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EBC na koniec 2015 r.

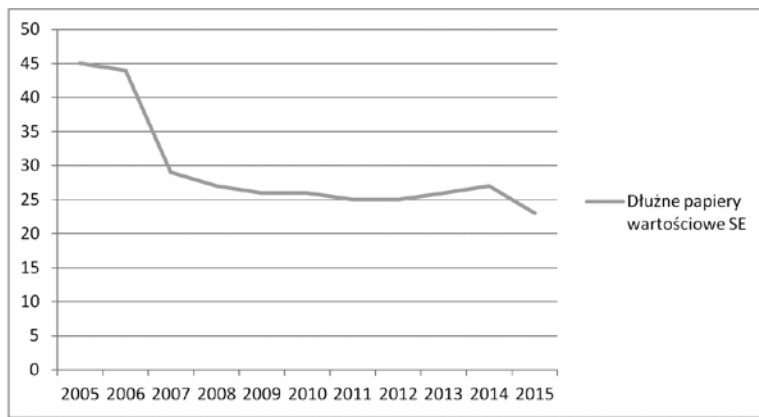
Od 2009 roku nastąpiła stabilizacja obrotów na tym rynku do chwili obecnej, ale bez wyraźnej tendencji wzrostowej – przedział od 2,5 do 2,7 p.b. Od 2009 roku można zaobserwować stabilizację poziomu integracji segmentu transakcji zabezpieczonych. Przeciętna wartość wskaźnika dla 1-miesięcznego terminu zapadalności wyniosła w tym okresie 1,0 p.b.; dla 3-miesięcznego: 1,60 p.b., a dla 12-miesięcznego: 1,5 p.b.⁴

Również na rynku krótkoterminowych papierów dłużnych brak jest wyraźnego wzrostu obrotów w całym analizowanym okresie (rysunek 3). Na podstawie dotychczasowych badań empirycznych, które uwzględniały segment krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych zgodnie wnioskowano, że ten segment rynku pieniężnego SE cechuje się najniższym stopniem integracji. Małą liczbę badań tego segmentu w literaturze przedmiotu tłumaczyć może fakt, że do analizy jego integracji trudno jest wykorzystywać wskaźniki oparte na cenach. Użycie wskaźników tego typu wymaga wyodrębnienia na poszczególnych rynkach krajowych instrumentów finansowych o jednakowych stopach zwrotu, generowanych przepływach pieniężnych i poziomach ryzyka [Bernhard, 2008, s. 21]. Tymczasem w przypadku bonów skarbowych stopień ryzyka zależy od sytuacji makroekonomicznej danego kraju, a zwłaszcza od wysokości długu publicznego. Poszczególne kraje członkowskie UGW znacznie różnią się pod tym względem, co uniemożliwia uznanie instrumentów dłużnych emitowanych przez ich rządy za identyczne. W odniesieniu do certyfikatów depozytowych i bonów komercyjnych niemożność wyodrębnienia jednakowych instrumentów wynika z utrzymujących się różnic pomiędzy uregulowaniami prawnymi a praktykami rynkowymi w poszczególnych krajach. Problematyczność stosowania wskaźników opartych na cenach do analizy integracji segmentu krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych skutkuje tym, że w przypadku tego segmentu analiza musi się opierać przede wszystkim na wskaźnikach opartych

⁴ Stopa EUREPO nie jest obliczana dla transakcji *overnight*, które mają niewielki udział w obrotach w segmencie transakcji zabezpieczonych w SE.

na ilościach i wskaźnikach instytucjonalnych [Bernhard, 2008, s. 21]. Proces ten obrazuje rysunek 3. Inaczej niż w przypadku pozostałych dwóch segmentów rynku pieniężnego, w badanym okresie nastąpił istotny spadek udziału transakcji dokonywanych pomiędzy podmiotami z różnych krajów UGW w całości obrotów. W 2005 roku transakcje tego typu stanowiły 45% obrotów ogółem, w 2007 roku już tylko 29%, a na koniec 2015 roku – 23%. Uzyskane wartości wskaźników sugerują, że w latach 2005-2015 stopień integracji segmentu krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych zmniejszył się, co świadczy o jego dezintegracji, a nie integracji.

Rysunek 3. Udział krótkoterminowych papierów wartościowych w ogólnej wartości krótkoterminowych papierów wartościowych SE w % w latach 2005-2015



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EBC na koniec 2015 r.

Brak pełnej integracji rynku pieniężnego UE, o którym świadczą wartości wskaźników ilościowych, oraz różnice występujące pod tym względem pomiędzy poszczególnymi segmentami tego rynku są skutkami istnienia barier prawnych i (lub) ekonomicznych. Przeprowadzone badania sugerują dużą integrację segmentu niezabezpieczonych depozytów międzybankowych, co pozwala stwierdzić, że w segmencie tym zdecydowana większość barier została już usunięta. Wprowadzono wspólną walutę, wdrożono inicjatywy unijne związane z budową jednolitego europejskiego rynku finansowego – wspólne systemy rozliczania płatności transgranicznych (TARGET i EURO1), wprowadzono jednolite stawki referencyjne: EONIA i EURIBOR oraz zapewniono płynność segmentu niezabezpieczonych transakcji międzybankowych. Jednak zdaniem autora tego opracowania wymienione założenia są w pewnych warunkach możliwe do podważenia, a więc ryzyko ich wystąpienia nie zostało wyeliminowane. Można sobie wyobrazić dużą liczbę systemów rozliczania płatności, które nie mają charakteru lokalnego, lecz działają na wszystkich rynkach regionalnych danego obszaru. Zasady zawierania transakcji i bariery dostępu mogą być znacznie ujednolicone poprzez wprowadzenie odpowiednich regulacji na szczeblu wspólnotowym. Systemy mogłyby natomiast zachować swobodę określania cen swoich usług, co sprawiłoby, że na rynku systemów rozliczeniowych nadal działałby mechanizm konkurencji.

Wyniki badań uzyskane dla transakcji repo również sugerują, że znaczna część barier integracji tego segmentu została usunięta. Jednak utrzymujące się jeszcze bariery integracji są większe niż w przypadku segmentu transakcji niezabezpieczonych – generując ryzyko wydłużenia/niepowodzenia tego procesu. Wiążą się one z obrotem papierami wartościowymi. Zalicza się do nich [Bernhard i in.]:

- A. Zróznicowanie typów papierów wartościowych stosowanych jako zabezpieczenie transakcji repo w poszczególnych krajach.
- B. Zróznicowanie cen i stopni płynności analogicznych papierów wartościowych w poszczególnych krajach. Odmienne ratingi kredytowe poszczególnych rządów krajów SE powodują zróznicowanie warunków zawierania transakcji repo w zależności od tego, który kraj wyemitował papier wartościowy służący jako zabezpieczenie transakcji. To samo dotyczy odmiennych stopni płynności poszczególnych papierów rządowych i sposobów ich wyceny.
- C. Odmiennej dostępność papierów wartościowych służących jako zabezpieczenie w poszczególnych krajach.
- D. Fragmentację infrastruktury rozliczeniowej, która powoduje, że koszt transakcji transgranicznej jest często znacznie wyższy niż transakcji krajowej. Transakcje transgraniczne są złożone i skomplikowane, co powoduje zwiększenie kosztów, ryzyka i nieefektywności. Liczne badania wskazują, że ceny transakcji transgranicznych w UE są 2,5-5-krotnie wyższe od cen transakcji międzystanowych w USA. Ich koszt jest z kolei 1,5-4-krotnie wyższy. Strona dokonująca transakcji, której zabezpieczeniem jest koszyk różnych papierów rządowych, musi korzystać z wielu krajowych systemów rozliczeniowych o odmiennych okresach funkcjonowania i warunkach dokonywania płatności, mieć w nich odrębne konta i ponosić związane z tym koszty.
- E. Odmienność uregulowań prawnych i podatkowych oraz praktyk rynkowych. Przez długi okres w historii krajowe rynki finansowe rozwijały się odrębnie, wykształcając specyficzne uregulowania i praktyki, które często utrzymują się do dzisiaj. W przypadku transakcji repo obejmują one restrykcje dotyczące sprzedaży krótkiej nakładane na inwestorów instytucjonalnych, zakazy posiadania przez nich określonych typów papierów wartościowych, brak tradycji pożyczania papierów wartościowych, odmienne regulacje dotyczące prawa własności, odmienne procedury dotyczące bankructwa. Tego typu różnice są źródłem niepewności dla posiadaczy papierów wartościowych stanowiących zabezpieczenie w transakcjach repo. Heterogeniczność rynku repo powoduje, że prawo jednej ceny nie obowiązuje na nim w takim stopniu, jak na rynku transakcji niezabezpieczonych.

Omówione bariery i ryzyko integracji segmentu repo są również – nawet w większym stopniu – barierami integracji segmentu krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych, który, jak wynika z przeprowadzonych badań, cechuje się najniższą integracją spośród trzech głównych segmentów rynku pieniężnego SE. Do barier, które utrudniają pełne zintegrowanie segmentu krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych w SE, zalicza się [Doran, 2006; Bernhard i in.]:

- A. Duże zróznicowanie uregulowań prawnych, organizacyjnych i praktyk rynkowych dotyczących zasad emisji bonów skarbowych i wtórnego obrotu nimi. W poszczególnych krajach w dalszym ciągu obowiązują odmienne kryteria przyznawania statusu dealera rynku pieniężnego uprawnionego do pośrednictwa w emisji i obrocie rządowymi papierami wartościowymi. Odnosi się to zarówno do podmiotów krajowych, jak i instytucji zagranicznych, które napotykają w poszczególnych krajach odmienne bariery wejścia na rynek. Emisja bonów skarbowych przeprowadzona jest w różnych państwach za pomocą różnych technik, co wiąże się między innymi z odmiennym wyznaczaniem cen i rozliczaniem przyjętych ofert, różnymi minimalnymi wartościami transakcji i terminami płatności. Wtórny obrót bonami skarbowymi cechuje się istnieniem wielu platform elektronicznych i fragmentacją infrastruktury rozliczeniowej, co utrudnia dokonywanie transakcji transgranicznych.
- B. Znaczną odmienność krajowych regulacji prawnych dotyczących certyfikatów depozytowych. Zarówno na poziomie unijnym, jak i krajowym występują duże rozbieżności w definiowaniu certyfikatów depozytowych. Mimo że EBC nie uregulował dotychczas tej kwestii, pozostawiając ją przepisom prawa krajowego, nie wszyscy krajowi ustawodawcy stworzyli

w tym celu podstawy prawne. W takich sytuacjach mają zastosowanie przepisy regulujące emisję innych dłużnych papierów wartościowych. W większości krajów SE podstawy prawne emisji certyfikatów depozytowych są zawarte w wielu aktach prawnych – związanych z prawem bankowym, nadzorem nad instytucjami kredytowymi czy publicznym obrotem papierami wartościowymi. Pomiedzy krajowymi uregulowaniami utrzymują się znaczne różnice. Nie wypracowano dotąd jednolitych regulacji co do: instytucji emitującej, okresu zapadalności, minimalnej wartości nominalnej pojedynczego certyfikatu, konieczności prezentacji prospektu emisyjnego, organizacji obrotu wtórnego, zasad rozliczania transakcji, nadzoru nad emisją i obrotem.

- C. Znaczne zróżnicowanie rynku bonów komercyjnych pod względem regulacji prawnych, praktyk rynkowych i stopnia jego rozwoju w poszczególnych krajach SE. Rynek ten znacznie różni się od rynku amerykańskiego nie tylko pod względem głębokości i płynności, ale również stopnia fragmentacji. Jest ona również znacznie wyższa niż w przypadku krajowych rynków członków UGW. Mimo stopniowej integracji rynku papierów komercyjnych w SE, ciągle jest on znacznie zróżnicowany. W niektórych krajach rynek ten jest w stadium wczesnego rozwoju, w innych jest bardziej rozwinięty. Przyczyniają się do tego odmienne uregulowania prawne. Niektóre kraje (Belgia, Francja, Irlandia) umieściły w swoich systemach prawnych odrębne akty prawne regulujące emisję i obrót papierami komercyjnymi, podczas gdy inne kraje (np. Finlandia, Hiszpania, Holandia, Niemcy, Włochy) regulują ten rynek za pomocą ogólnych przepisów dotyczących obrotu papierami wartościowymi i prawa cywilnego. Konsekwencją tego stanu rzeczy jest fakt, że również prawne definicje papierów komercyjnych i wiążące się z nimi uprawnienia przysługujące ich posiadaczom są różne w poszczególnych krajach. Kolejne bariery integracji wynikają z odmienności wymogów dotyczących okresów zapadalności, minimalnej wielkości emisji oraz uprawnionych emitentów. W niektórych krajach emitentami mogą być wszystkie przedsiębiorstwa, w innych uprawnienie to przysługuje jedynie przedsiębiorstwom niefinansowym. Spore różnice występują także w kwestii opodatkowania – w niektórych krajach obowiązują podatek od dochodów kapitałowych, znaczki skarbowe, podatek od posiadania papierów wartościowych bądź różne kombinacje wymienionych obciążeń fiskalnych. Zróżnicowanie odnosi się również do kwestii nadzoru, który może przysługiwać krajowemu bankowi centralnemu lub instytucji powołanej do nadzoru nad papierami wartościowymi.

Podsumowując, można stwierdzić, że fragmentacja rynku papierów wartościowych, w tym krótkoterminowych papierów dłużnych, jest największą przeszkodą powstania w pełni zintegrowanego rynku pieniężnego w SE. Podejmowane inicjatywy unijne zmierzające do ujednolicenia tego rynku, w tym program STEP i TARGET2-Securities, powinny pozytywnie oddziaływać na jego integrację w najbliższych latach.

PODSUMOWANIE

W unii walutowej prowadzona jest jednolita polityka pieniężna dla wszystkich krajów członkowskich, które pomimo wielu cech wspólnych, stanowią dość heterogeniczną grupę zarówno pod względem istniejących w nich uwarunkowań mikro-, jak i makroekonomicznych. O ile w literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele publikacji, w których coraz większa synchronizacja cykli koniunkturalnych oraz proces konwergencji realnej (zmniejszenie różnic w poziomie PKB *per capita*) są podawane jako jedne z konsekwencji przyjęcia wspólnej waluty, o tyle wyniki badań empirycznych nie dostarczają jednoznacznego potwierdzenia dla tych poglądów. Rozbieżności o charakterze cyklicznym i strukturalnym mogą powodować, że scentralizowana polityka pieniężna, efektywna na poziomie całego obszaru walutowego, nie musi być optymalna z punktu widzenia poszczegól-

nych krajów członkowskich. Wydaje się zatem, że konsekwencją zróżnicowania gospodarek członków unii walutowej może być odmienna skuteczność jednolitej polityki pieniężnej w kształtowaniu ich stabilności makroekonomicznej. W tym kontekście warunkiem osiągnięcia korzyści ze wspólnej polityki pieniężnej są: wysoka zbieżność ich cykli koniunkturalnych i zbliżony poziom rozwoju gospodarek członkowskich. Spełnienie tych warunków zwiększa prawdopodobieństwo skutecznego oddziaływania jednolitej polityki pieniężnej na proces stabilizacji makroekonomicznej zarówno na poziomie ugrupowania, jak i jego krajów członkowskich.

W kontekście przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski końcowe:

1. Brak pełnej integracji rynku pieniężnego SE jest skutkiem istnienia barier prawnych i ekonomicznych.
2. Proces integracji rynku pieniężnego SE jeszcze się nie zakończył. Świadczą o tym: występująca dynamika wzrostu poziomu integracji, zróżnicowanie integracji poszczególnych segmentów, zróżnicowanie integracji rynków instrumentów o określonych terminach zapadalności.
3. Segment niezabezpieczonych depozytów międzybankowych wykazywał w badanym okresie dodatnią dynamikę, która w ostatnich latach znacznie się zmniejszyła. Wskaźniki ilościowe oparte na cenach sugerują wyższy stopień integracji w przypadku depozytów o długich terminach zapadalności, a niższy w przypadku depozytów overnight.
4. Stopień integracji segmentu transakcji repo i reverse repo cechuje się znikomą dodatnią dynamiką, o czym świadczą wartości wskaźnika opartego na ilościach.
5. Segment krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych jest najmniej zintegrowaną częścią rynku pieniężnego SE.
6. Występuje zróżnicowanie uregulowań prawnych, organizacyjnych i praktyk rynkowych dotyczących zasad emisji bonów skarbowych i wtórnego obrotu nimi.
7. Istnieje odmienność krajowych regulacji prawnych dotyczących certyfikatów depozytowych.
8. W dalszym ciągu występuje zróżnicowanie rynku bonów komercyjnych pod względem regulacji prawnych, praktyk rynkowych i stopnia jego rozwoju w poszczególnych krajach SE.

Anna Matysek-Jędrych¹

JAKOŚCIOWE ASPEKTY POLITYKI BANKU CENTRALNEGO W PROCESIE STABILIZOWANIA SYSTEMU FINANSOWEGO – DOŚWIADCZENIA WYBRANYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Głównym celem artykułu jest analiza i ocena wykorzystania jakościowych aspektów środowiska instytucjonalnego oraz wyznaczania i realizacji polityki banku centralnego w procesie stabilizowania systemu finansowego. Jakościowe aspekty wydają się być szczególnie ważne w przypadku banków centralnych państw członkowskich strefy euro, które dysponują znacznie uboższym wachlarzem narzędzi stabilizowania systemu finansowego. Badanie przeprowadzono odrębnie na dwóch grupach krajów Unii Europejskiej (kryzysowych i niekryzysowych). Analiza jakościowa może stanowić podstawę do sformułowania wniosku o znacznie szerszym uwzględnieniu atrybutów jakościowych (przejrzystości i odpowiedzialności) w bankach centralnych krajów, w których skala materializacji globalnego kryzysu finansowego (GKF) w sferze finansowej była niższa. Wyniki przeprowadzonych badań ilościowych pozwoliły pozytywnie zweryfikować hipotezę o pozytywnym wpływie dwóch z czterech badanych atrybutów na ograniczenie podatności systemu finansowego na globalny kryzys finansowy.

WPROWADZENIE

Kryzys finansowy – szczególnie, jeśli jego konsekwencje są dotkliwe dla gospodarki – prowadzi do określonej redefinicji funkcji, przyjętych rozwiązań instytucjonalnych i operacyjnych w odniesieniu do podstawowych instytucji funkcjonujących w danej gospodarce. Teza ta wydaje się być szczególnie uzasadniona w stosunku do banków centralnych, które ewoluowały wraz z historią kryzysów finansowych. Każdy kryzys znajduje również odzwierciedlenie w intensyfikacji badań,

¹ Dr Anna Matysek-Jędrych, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Gospodarki Międzynarodowej.

publikacji, konferencji etc. poświęconych analizie i ocenie zjawiska kryzysowego. Nie inaczej sytuacja wygląda w odniesieniu do globalnego kryzysu finansowego. Zauważyć można wyraźny wzrost ilości badań mających na celu wskazanie tych elementów koncepcji teoretycznych, rozwiązań instytucjonalnych czy narzędzi polityki, które okazały się być niewystarczające, nieskuteczne bądź błędnie zastosowane w sytuacji kryzysowej. W efekcie autorzy proponują nowe rozwiązania bądź głębokie reformy. Podejście takie można określić mianem „rewolucyjnego”. W niniejszym artykule natomiast proponuje się podejście pozytywne, którego efektem będzie identyfikacja tych wybranych rozwiązań instytucjonalnych, które zwiększały zdolność systemu finansowego do zachowania stabilności finansowej (mierzonej prawdopodobieństwem wystąpienia kryzysu).

Głównym celem artykułu jest analiza i ocena wykorzystania jakościowych aspektów środowiska instytucjonalnego oraz wyznaczania i realizacji polityki banku centralnego w procesie stabilizowania systemu finansowego. Jakościowe aspekty wydają się być szczególnie ważne w przypadku banków centralnych państw członkowskich strefy euro, które dysponują znacznie uboższym wachlarzem narzędzi stabilizowania systemu finansowego. Przesunięcie na poziom ponadnarodowy kompetencji w zakresie polityki pieniężnej pozbawiło jednocześnie narodowe banki centralne ważnych narzędzi stabilizacyjnych (zarówno tradycyjnych, jak i niekonwencjonalnych, np. w postaci luzowania ilościowego). W wielu przypadkach efekt ten został wzmocniony przez przeniesienie kompetencji nadzorczych z banku centralnego do odrębnej instytucji nadzorczej.

W artykule przyjęto hipotezę, zgodnie z którą szerokie uwzględnienie atrybutów jakościowych w projektowaniu ram instytucjonalnych banku centralnego pozwoliło zwiększyć skuteczność działań banku centralnego, poprzez ograniczenie podatności systemu finansowego na globalny kryzys finansowy.

Artykuł składa się z wprowadzenia, trzech zasadniczych części oraz podsumowania. W pierwszej części analizie poddano teoretyczne przesłanki uwzględnienia atrybutów jakościowych w procesie stabilizowania systemu finansowego. W części drugiej – empirycznej jakościowej – zaprezentowane zostały wyniki przeprowadzonych badań jakościowych w zakresie wykorzystania analizowanych w artykule atrybutów przez banki centralne krajów Unii Europejskiej. W szczególności uwaga skoncentrowana została na kwestii przejrzystości – utożsamianej z komunikacją, oraz odpowiedzialności demokratycznej. Część trzecia stanowi prezentację wybranych wyników przeprowadzonych badań ilościowych, które pozwalają zweryfikować postawioną hipotezę i jednocześnie wzmocniają wyniki badań jakościowych. Uogólniające wnioski zaprezentowano w podsumowaniu.

TEORETYCZNE PRZESŁANKI ZWIĄZKU POMIĘDZY STABILNOŚCIĄ FINANSOWĄ A JAKOŚCIOWYMI ATRYBUTAMI BANKU CENTRALNEGO

Jakościowe aspekty polityki banku centralnego i ram instytucjonalnych, w których te banki funkcjonują, zyskały na znaczeniu pod koniec ubiegłego wieku. Niezależność (*independence*), przejrzystość (*transparency*), odpowiedzialność demokratyczną (*accountability*) i wiarygodność (*credibility*) postrzegano jako te cechy współczesnych banków centralnych, które pozwolą zwiększyć skuteczność polityki pieniężnej. Należy podkreślić silne osadzenie zasadności wykorzystywania jakościowych aspektów przez banki centralne w teorii ekonomii. Koncepcja niespójności polityki w czasie i związane z nią pojęcie skrzywienia inflacyjnego [Kydländ, Prescott, 1977] stały się teoretycznym uzasadnieniem dla zwiększenia niezależności i przejrzystości banków centralnych. Z kolei poglądy reprezentowane przez przedstawicieli szkoły wyboru publicznego i teoria cyklu politycznego stały się ważną przesłanką zarówno dla wzmocnienia niezależności banków centralnych, jak i zwrócenia uwagi na kwestię odpowiedzialności demokratycznej tychże banków. Uznaje się bowiem, że w demokratycznym społeczeństwie zwiększeniu niezależności banku centralnego jako instytucji publicznej musi towarzyszyć mechanizm poddawania polityki tego banku publicznej ocenie [por. Eijffinger,

Hoeberichts, 2000, ss. 73-96; Wojtyła, 2002]². Znaczenie wiarygodności banku centralnego i polityki pieniężnej akcentuje w szczególności teoria racjonalnych oczekiwań³, zgodnie z którą bieżące decyzje podmiotów gospodarczych uzależnione są nie tylko od przeszłych i teraźniejszych zdarzeń, ale również od oczekiwań dotyczących przyszłości [Kowalski, 2001, ss. 37-40].

W tym miejscu – odwołując się bezpośrednio do celu niniejszego artykułu – warto podjąć próbę identyfikacji teoretycznych podstaw uwzględnienia jakościowych aspektów w polityce stabilizowania systemu finansowego przez banki centralne. Działania współczesnych banków centralnych w znacznej mierze opierają się na oddziaływaniu poprzez kanał oczekiwań [Eusepi, Preston, 2007; González-Páramo, 2007; Blinder et al., 2009; Levieuge, Lucotte, Ringuedé, 2015]. Przyspieszenie procesu formułowania oczekiwań i poprawienie spójności tego procesu możliwe są m.in. dzięki wykorzystaniu jakościowych aspektów polityki banku centralnego. W szczególności niezależność banku centralnego pozwala na szybkie, wolne od procedury parlamentarnej podejmowanie decyzji (które jest szczególnie ważne w sytuacji wystąpienia kryzysu finansowego). Jeden niezależny ośrodek władzy w banku centralnym zwiększa skuteczność działań stabilizacyjnych dzięki krótkim opóźnieniom wewnętrznym polityki⁴. Znaczenie niezależności w procesie stabilizowania systemu finansowego przez bank centralny podkreśla m.in. Čihák [2007, za: Klomp, de Haan, 2008], zwracając uwagę przede wszystkim na możliwość podjęcia działań bardziej zdecydowanych i o charakterze *ex ante* wobec kryzysu.

Uzasadniając i oceniając przejrzystość i komunikację banku centralnego przyjmuje się najczęściej perspektywę polityki pieniężnej. W odniesieniu do stabilizowania systemu finansowego co najmniej jedna kwestia wymaga rozważania odrębnie. Mowa tu o przejrzystości i komunikacji banku centralnego w ramach podejmowanych działań zapobiegawczych w fazie *prosperity* (ograniczenie procykliczności w systemie finansowym). Wysoka przejrzystość w odniesieniu do tych konkretnych działań może stanowić zagrożenie wiarygodności banku centralnego w związku z brakiem akceptacji ze strony uczestników rynku finansowego [Geraats, 2010; Vayid, 2013].

W grupie omawianych atrybutów jakościowych banku centralnego najwięcej kontrowersji budzi wiarygodność. O ile możliwe jest wyodrębnienie⁵ niezależności, przejrzystości i odpowiedzialności demokratycznej w odniesieniu do stabilizowania systemu finansowego, o tyle wiarygodność banku centralnego wydaje się nie podlegać segmentacji. Wiarygodność traktowana jest bowiem jako pożądana cecha polityki banku centralnego i w bezpośredni sposób odnosi się do oczekiwań podmiotów gospodarczych [Calvo, 1978; ss. 1411-1428; Barro, Gordon, 1983, ss. 3-20]. Drazen i Masson [1994] utożsamiają wiarygodność z oczekiwaniem realizacji ogłoszonej polityki, podkreślając zarówno dążenie banku centralnego do jej realizacji, jak również zdolność do wypełnienia zobowiązań w niesprzyjających warunkach. Tak precyzyjne określenie wiarygodności, przy jednoczesnym braku precyzji w definiowaniu zaangażowania banku centralnego w stabilizowanie systemu finansowego, stanowi najważniejszą przeszkodę w analizowaniu wiarygodności jako aspektu działań stabilizacyjnych⁶.

² Lastra [2006] uznaje wręcz odpowiedzialność demokratyczną za warunek wstępny i konieczny dla zwiększania niezależności banku centralnego.

³ Szerzej na temat hipotezy racjonalnych oczekiwań i jej zastosowania w polityce zob. Muth, 1961, ss. 315-335; Sargent, Wallace, 1976, ss. 169-183; Grossman, 1981, ss. 541-559.

⁴ Należy również zauważyć, że szybkość podejmowania decyzji i jej odzwierciedlenie w kształtowaniu się sytuacji w systemie finansowym dotyczy w równym stopniu także błędnych decyzji banku centralnego.

⁵ Wyodrębnienie to może dotyczyć pomiaru, przyjęcia konkretnych rozwiązań instytucjonalno-prawnych oraz oceny banku w danym zakresie.

⁶ Borio i Lowe [2002] przestrzegają przed swoistym dysonansem pomiędzy wiarygodnością polityki pieniężnej a wiarygodnością działań na rzecz stabilności finansowej, który może ujawnić się jako tzw. „paradoks wiarygodności banku centralnego”, tj. sytuacja, w której nierównowagi finansowe mogą pojawić się w warunkach niskiej i stabilnej inflacji.

JAKOŚCIOWE ASPEKTY POLITYKI BANKU CENTRALNEGO A STABILIZOWANIE SYSTEMU FINANSOWEGO – ANALIZA JAKOŚCIOWA

Globalny kryzys finansowy wyraźnie zmienił perspektywę polityki realizowanej przez banki centralne na świecie. Wraz z wydłużaniem okresu kryzysu i wzrostem jego kosztów, rosła presja publiczna, ale również intensyfikacji ulegała debata ekonomiczno-polityczna na temat konieczności zaangażowania banków centralnych w stabilizowanie systemu finansowego. Niewątpliwie zaangażowanie to rośnie, ale przybiera odmienne formy w przypadku różnych banków centralnych. Różnice odnoszą się do kwestii instytucjonalno-prawnych, wachlarza narzędzi wykorzystywanych przez banki centralne, określenie wzajemnych relacji pomiędzy bankiem a innymi instytucjami finansowej sieci bezpieczeństwa etc. W niniejszym artykule uwagę skoncentrowano na kwestii przyjętych rozwiązań instytucjonalnych w odniesieniu do jakościowych aspektów banku centralnego i realizowanych przez niego działań stabilizujących system finansowy.

W związku z przyjętą hipotezą, wskazującą na znaczenie wspomnianych jakościowych atrybutów banku centralnego w ograniczeniu podatności systemu finansowego na kryzys, analiza prowadzona jest odrębnie dla dwóch grup krajów Unii Europejskiej: „kryzysowych” i „niekryzysowych”. Wyodrębnienia tych grup dokonano na podstawie wyników badań prowadzonych przez zespół Detkena et al. [2014]⁷.

Tabela 1. Klasyfikacja krajów Unii Europejskiej wg kryterium wystąpienia GKF

Kraje, w których kryzys wystąpił*	Kraje, w których kryzys nie wystąpił**
Cypr (Q2 2012), Dania (Q3 2008), Francja (Q3 2008), Grecja (Q1 2008), Hiszpania (Q2 2009), Holandia (Q3 2008), Irlandia (Q3 2008), Litwa (Q4 2008), Łotwa (Q4 2008), Portugalia (Q4 2008), Słowenia (Q1 2008), Szwecja (Q3 2008), Węgry (Q3 2008), Wielka Brytania (Q3 2007)	Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Estonia, Finlandia, Luksemburg, Malta, Niemcy, Polska, Rumunia, Słowacja, Włochy

* W nawiasie podano kwartał, w którym kryzys się rozpoczął

** Wykorzystując kryteria definiujące kryzys wg Laevena i Valencii [2012], Austrię, Belgię, Niemcy i Włochy należałoby zaklasyfikować do grupy krajów kryzysowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Detken et al. [2014].

Niezależność jako atrybut banku centralnego nie jest rozpatrywany odrębnie dla celu stabilności finansowej. Wynika to przede wszystkim z trudności w pomiarze tejże niezależności wyłącznie w odniesieniu do jednego – zdefiniowanego wciąż w sposób niejednoznaczny – celu polityki realizowanej przez banki centralne. W wielu przypadkach cel stabilności finansowej nie jest sformalizowany, nie są również wyodrębnione narzędzia wykorzystywane do realizacji tego celu, stąd brak obiektywnych przesłanek do pomiaru niezależności banku centralnego w zakresie polityki stabilizowania systemu finansowego⁸. Niezależnie od omówionych problemów analitycznych, wy-

⁷ W literaturze najczęściej wykorzystywana jest klasyfikacja krajów w oparciu o bazę danych nt. kryzysu systemowego autorstwa Laevena i Valencii [2012]. Dwa względy zadecydowały o wyborze klasyfikacji Detkena et al. [2014]. Po pierwsze, baza danych nt. kryzysu systemowego nie obejmuje wszystkich krajów EU, po drugie, w klasyfikacji tej autorzy identyfikują kryzys za pomocą wielu zmiennych, co znacznie utrudnia zdefiniowanie zmiennej objaśnianej w modelowaniu ekonometrycznym.

⁸ Dodatkowym utrudnieniem w ocenie różnic w zakresie niezależności banku centralnego w odniesieniu do krajów UE jest brak danych dla banków centralnych krajów strefy euro (mierzony i publikowany jest wyłącznie indeks dla Europejskiego Banku Centralnego).

niki przeprowadzonych badań wskazują występowanie pozytywnego związku pomiędzy stopniem autonomii banku centralnego a stabilnością systemu finansowego [Garcia-Herrero, Del Rio, 2003; Čihák, 2007; Klomp, de Haan, 2008]⁹.

Z jeszcze większymi problemami definicyjno-pomiarowymi trzeba mierzyć się w procesie analizy wiarygodności banku centralnego w odniesieniu do podejmowanych działań stabilizujących system finansowy.

W dalszej części artykułu skoncentrowano się zatem na dwóch pozostałych atrybutach jakościowych, tj. przejrzystości i odpowiedzialności demokratycznej. Przejrzystość banku centralnego w zakresie realizowanej przez niego polityki stabilizowania systemu finansowego utożsamiana jest z szeroko rozumianą komunikacją, obejmującą deklarowanie celu stabilizowania systemu finansowego, publikację raportu o stabilności finansowej i publikowanie komunikatów i publicznych wystąpień władz banku centralnego nt. stabilności finansowej. Najlepiej rozpoznany element tej komunikacji jest kwestia publikowania raportów o stabilności finansowej¹⁰.

W grupie badanych banków centralnych znalazło się tylko pięć, które nie publikowały przed kryzysem (lub nie publikują nadal, wg stanu na 2016 r.) raportów, tj.:

- Bank Włoch (pierwsza publikacja w 2014 r.),
- Centralny Bank Cypru (pierwsza publikacja w 2015 r.),
- Centralny Bank Irlandii (publikował raporty w latach 2004-2007, od 2016 r. Centralny Bank Irlandii publikuje *Macro-Financial Review*),
- Bank Grecji (opublikował tylko trzy raporty w latach 2009-2010),
- Narodowy Bank Bułgarii.

Zasadnicze pytanie dotyczy kwestii efektywności narzędzi polityki informacyjnej, jakimi są raporty stabilności finansowej. Samo publikowanie raportu prawdopodobnie nie zwiększa stabilności systemu finansowego. Jednocześnie Čihák et al. [2012] wskazują występowanie związku między jakością raportów przygotowywanych przez banki centralne¹¹ a stabilnością finansową. Dodatkowo badania przeprowadzone przez Borna et al. [2011] potwierdzają, że publikowane, według znanego uczestnikom rynku finansowego harmonogramu, raporty stabilności finansowej oddziałują stabilizacyjnie na rynek finansowy poprzez tworzenie informacji (*creating news*), wpływ na poziom cen aktywów i redukcję szumu (*reducing noise*), zmniejszenie wahań i niepewności na rynkach finansowych¹². W nowszych badaniach autorzy ci podkreślają zróżnicowanie oddziaływania optymistycznych i pesymistycznych w wydźwięku raportów, uznając efekt tych pierwszych za silniejszy i dłużej trwający [Born et al., 2014, ss. 701-734].

W literaturze podejmowane są liczne próby zmierzenia przejrzystości banku centralnego, niemniej koncentrują się one głównie na polityce pieniężnej. Stąd w dalszej analizie posłużono się dostępnymi indeksami przejrzystości w zakresie stabilności finansowej [Horváth, Vaško, 2012, 2016; Matyssek-Jędrzych, 2014].

⁹ Warto wspomnieć o wynikach badań, które dostarczają zgoła odmiennych wniosków. Berger i Kißmer [2013, ss. 109-118] wysuwają tezę, zgodnie z którą „obawa przed deflacją” zniechęca silnie niezależne banki centralne do dbania o stabilność finansową.

¹⁰ W latach 1995-2012 liczba banków centralnych publikujących raporty stabilności finansowej wzrosła z 2 do ponad 80. Raporty publikowane są również przez inne instytucje narodowe i międzynarodowe (np. MFW). Szerzej zob. [Čihák et al., 2012].

¹¹ Jakość oceniana jest na podstawie trzech kryteriów (3 C, *clarity, coverage of key risks, and consistency over time*): klarowność, zakres ryzyk uwzględnionych w raporcie i spójność w czasie [Čihák et al., 2012].

¹² Wywiady i oficjalne przemówienia zawierające element zaskoczenia uznano zatem za mniej skuteczne w procesie stabilizowania systemu finansowego [Born et al., 2011].

Tabela 2. Wartości wskaźnika przejrzystości w krajach „kryzysowych” i „niekryzysowych”

Wskaźnik przejrzystości	Kraje „niekryzysowe”	Kraje „kryzysowe”
Wskaźnik przejrzystości [Horváth i Vaško, 2012, 2016]		
średnia wartość wskaźnika (2007)	5,15	4,69
% wartości max wskaźnika (2007)	64,42%	58,65%
średnia wartość wskaźnika (2011)	6,35	5,11
% wartości max wskaźnika (2011)	79,33%	63,94%
Wskaźnik przejrzystości [Matysek-Jędrych, 2014]		
średnia wartość wskaźnika (2007)	5,57	4,57
% wartości max wskaźnika (2007)	69,64%	57,14%
średnia wartość wskaźnika (2013)	6,14	4,85
% wartości max wskaźnika (2013)	76,80%	60,71%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Horváth, Vaško, 2012, 2016; Matysek-Jędrych, 2014].

W tabeli 2 zestawiono wartości wskaźnika przejrzystości banków centralnych w okresie poprzedzającym kryzys finansowy i w trakcie jego trwania. W odniesieniu do obu wskaźników zauważyć można zbliżone tendencje. Charakterystyczna jest wysoka (bo sięgająca odpowiednio 64,42% i niemal 70% wartości maksymalnej wskaźnika – zgodnie z wykorzystaną metodologią) średnia wartość wskaźnika przejrzystości w krajach, w których kryzys nie wystąpił. Ponadto, w odniesieniu do drugiego z badanych indeksów, w trzech przypadkach (Austria, Belgia i Estonia) wartość wskaźnika osiągnęła wartość maksymalną (tj. 8 punktów). Z kolei w grupie krajów, które doświadczyły kryzysu, w dwóch przypadkach wartość wskaźnika wyniosła zaledwie 1 (Grecja) i 2 (Francja) punkty w ośmiostopniowej skali.

Niewątpliwie uzyskane wyniki są jedynie punktem wyjścia dla kolejnych badań, których celem jest m.in. zweryfikowanie, czy występuje relacja pomiędzy wysoką przejrzystością banku centralnego w zakresie stabilności finansowej a skutecznością działań podejmowanych na rzecz tejże stabilności. Dotychczas prowadzone badania w tym względzie [BIS, 1998; Blinder et al., 2009; Horváth, Vaško, 2012, 2016; Masłowska-Jokinen, Matysek-Jędrych, 2016] wskazują na prawidłowość, zgodnie z którą większa przejrzystość działań podejmowanych przez banki centralne przyczynia się do ograniczenia częstotliwości występowania kryzysów finansowych oraz ich skali. Przejrzystość taka może bowiem stanowić bodziec do szybkiego reagowania na impulsy polityki pieniężnej, a szerzej również polityki gospodarczej. Warunkiem materializacji wspomnianej właściwości polityki banku centralnego jest duża wiarygodność banku.

Kolejnym jakościowym atrybutem, istotnym z punktu widzenia polityki realizowanej przez banki centralne jest odpowiedzialność demokratyczna (*accountability*). Podejmowane były liczne próby operacjonalizacji tego pojęcia. Nie mniej w większości z nich dominowała perspektywa polityki pieniężnej jako głównej domeny banku centralnego. Wykorzystując miary zaproponowane przez innych autorów [Briault, Haldane, King, 1996; De Haan, Amtenbrink, Eijffinger, 1999; Bini-Smaghi, Gros, 2000; De Haan, Eijffinger, 2000; Eijffinger, Hoeberichts, 2000], zaproponowano złożoną miarę *accountability* w odniesieniu do stabilności finansowej [Matysek-Jędrych, 2014].

Wartość wskaźnika *accountability* w wyodrębnionych grupach krajów badano dla 2007 (*before crisis*) i 2013 (*after crisis*) roku. Pierwsza wartość jest kluczowa z punktu widzenia przyjętej hipotezy. Uznano bowiem, że wyższa wartość wskaźnika, odpowiadająca większej odpowiedzialności banku centralnego za stabilność systemu finansowego w okresie poprzedzającym wybuch globalnego kryzysu finansowego, zmniejszała podatność systemu finansowego na zjawiska kryzysowe. W tabeli 3 zestawiono wyniki badań odrębnie dla krajów definiowanych jako „kryzysowe” i „niekryzysowe”.

Tabela 3. Wartości wskaźnika *accountability* w krajach „kryzysowych” i „niekryzysowych” (2007 i 2013)*

Wskaźnik <i>accountability</i>	Kraje „niekryzysowe”	Kraje „kryzysowe”
średnia wartość wskaźnika <i>accountability</i>	9,43 (10,57)	8,14 (9,14)
% wartości max wskaźnika <i>accountability</i>	58,94% (75,51%)	50,89% (65,31%)
średnia wartość wskaźnika <i>accountability de iure</i>	1,58 (2,00)	1,14 (2,15)
% wartości max wskaźnika <i>accountability de iure</i>	39,29% (50%)	28,57% (53,57%)

* w nawiasie podano wartość wskaźnika w 2013 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych [Matysek-Jędrych, 2014].

Średnia wartość wskaźnika *accountability* w krajach, które nie doświadczyły kryzysu w 2008 r. była o niemal 16% wyższa niż w grupie krajów kryzysowych (odpowiednio 9,43 i 8,14). W odniesieniu do obu grup krajów zauważyć można również tendencję do wzrostu odpowiedzialności banków centralnych za stabilność systemu finansowego w latach 2007-2013.

Analizując wartości subwskaźników *accountability*, warto zwrócić uwagę na różnice w zakresie odpowiedzialności w ujęciu przedmiotowym *de iure*, które można utożsamiać z formalnym określeniem zakresu odpowiedzialności banków centralnych za stabilność systemu finansowego. Wyższą wartość wskaźnika należy utożsamiać z przejrzystym formułowaniem i formalizowaniem zaangażowania banku centralnego w stabilizowanie systemu finansowego. Również w odniesieniu do tego wskaźnika średnia jego wartość była wyższa w krajach „niekryzysowych” w porównaniu do „kryzysowych” (odpowiednio 1,58 i 1,14). W tym miejscu warto odwołać się do rozważań de Grauwe’a i Grosa [2009], którzy uznali nawet, iż wskazanie celu stabilności finansowej w sposób formalny jest warunkiem wstępnym dla podejmowania skutecznych działań stabilizujących system finansowy.

SKUTECZNOŚĆ WYKORZYSTANIA JAKOŚCIOWYCH ASPEKTÓW W STABILIZOWANIU SYSTEMU FINANSOWEGO

W niniejszym punkcie zaprezentowano wybrane wyniki analiz ekonometrycznych, będące fragmentem szeroko zakrojonego badania instytucjonalnych determinant skuteczności sieci bezpieczeństwa finansowego [Masłowska-Jokinen, Matysek-Jędrych, 2016]. Podstawową zmienną, na podstawie której identyfikowano wystąpienie kryzysu była luka w wielkości kredytu do PKB kraju (*credit-to-GDP gap*), która jednocześnie stanowiła zmienną objaśnianą w modelach (por. rysunek 1).

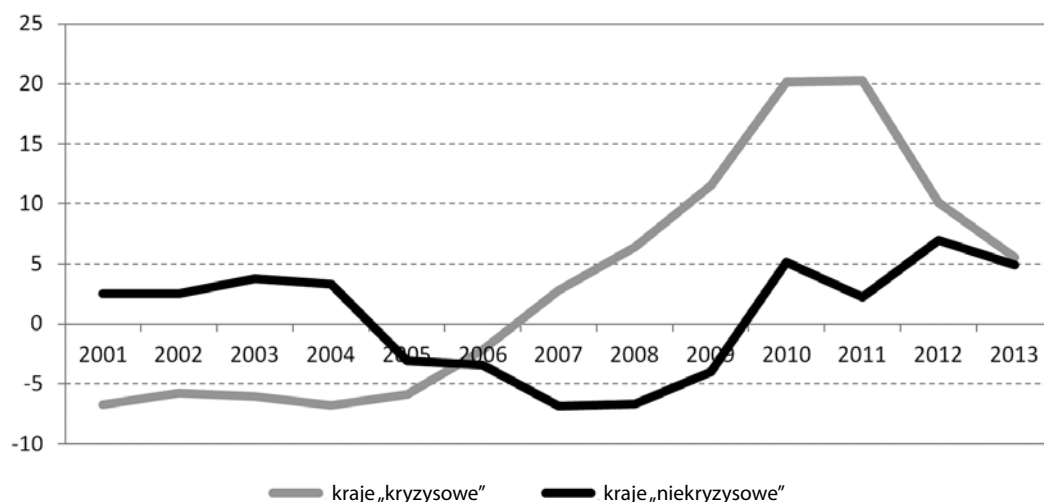
Ocenę tego, jaki jest wpływ wybranych rozwiązań instytucjonalnych w odniesieniu do sieci bezpieczeństwa finansowego na stabilność systemu finansowego (mierzoną luką w wielkości kredytu

do PKB oraz stopą wzrostu kredytu bankowego do PKB) badano, wykorzystując bazowy model regresji:

$$Y_{it} = \text{PKB per capita} + \text{płynność systemowa} + \text{pozycja zewnętrzna} + \text{koncentracja sektora bankowego} + \text{bezpieczeństwo sektora finansowego} \quad (1),$$

gdzie: Y_{it} oznacza zmienną objaśnianą (luka w wielkości kredytu do PKB kraju lub stopa wzrostu kredytu bankowego do PKB), zmienne objaśniane natomiast stanowiły PKB *per capita*, płynność systemowa (definiowana jako współczynnik wartości kredytów do depozytów¹³), pozycja zewnętrzna (współczynnik wartości kredytów i depozytów zewnętrznych do depozytów krajowych), koncentracja sektora bankowego (wartość aktywów w pięciu największych bankach w danym systemie finansowym) oraz różne zmienne definiujące sieć bezpieczeństwa finansowego. Testowanie hipotez¹⁴ przeprowadzono, wykorzystując różne techniki ekonometryczne związane z metodą panelową, w tym m.in. estymatory z efektami stałymi (estymator FE) oraz uogólnioną metodę momentów (GMM).

Rysunek 1. Luka w wielkości kredytu ogółem do PKB kraju (kraje UE, 2001-2013)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych BIS i World Bank.

¹³ Zmienna określona jako płynność systemowa pozwala uwzględnić nietradycyjne (tj. inne niż depozyty bankowe) źródła wzrostu akcji kredytowej banków.

¹⁴ Z uwagi na ograniczoną ilość danych, estymacje przeprowadzono na wybranych krajach, klasyfikowanych jako kryzysowe i niekryzysowe wg metodologii Detkena et al. [2014].

W tabeli 4 zestawiono wyniki analiz odnoszące się do zróżnicowanego poziomu przejrzystości banków centralnych w kontekście podatności systemu finansowego na kryzys.

Tabela 4. Znaczenie przejrzystości w procesie stabilizowania systemu finansowego

	estymator FE	estymator FE	estymator FE	estymator GMM
PKB <i>per capita</i>	0.001* (0.0009)	0.001**(0.000)	0.001* (0.000)	-0.000
Kredyt/ depozyt	0.10**(0.046)	0.22**(0.067)	0.06 (0.05)	0.10**(0.03)
Pozycja zewnętrzna	0.01 (0.14)	0.08 (0.22)	0.10 (0.14)	-1.86**(0.76)
System bankowy	-0.20**(0.07)	-0.27*** (0.07)	-0.22*** (0.06)	-0.41**(0.13)
Przejrzystość – poziom	-1.83**(0.69)			-2.79(1.82)
Przejrzystość – estymator różnicowy		-1.27 (0.98)		
Przejrzystość – kraje niekryzysowe			-1.65*** (0.36)	

OBJAŚNIENIA:

Kredyt/ depozyt – współczynnik wartości kredytów do depozytów (obrazujący płynność)

Pozycja zewnętrzna – współczynnik wartości kredytów i depozytów zewnętrznych do depozytów krajowych

System bankowy – miara koncentracji aktywów bankowych w 5 największych bankach

Przejrzystość (poziom i estymator różnicowy, *first-difference*) – wskaźnik przejrzystości banku centralnego w zakresie stabilności finansowej, zdefiniowany przez Horvátha i Vaško [2016]

Kraje niekryzysowe – zmienna zero-jedynkowa odpowiadająca klasyfikacji krajów niekryzysowych

***, **, * odpowiednio poziom istotności 0,001, 0,05, 0,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Masłowska-Jokinen, Matysek-Jędrzych, 2016].

Na podstawie wyników zestawionych w tabeli 4 można sformułować uogólniające wnioski dotyczące zależności pomiędzy przejrzystością banku centralnego w zakresie podejmowanych działań stabilizacyjnych a tempem wzrostu akcji kredytowej do PKB kraju. Lepszej komunikacji banku centralnego (rozumianej jako ujawnianie *ex ante* prognoz finansowych banku centralnego, publikowanie raportów stabilności finansowej, publikowanie wyników testów warunków skrajnych) towarzyszy wolniejsza stopa wzrostu akcji kredytowej do PKB, tym samym system finansowy charakteryzuje mniejsza podatność na kryzys finansowy. „Efekt przejrzystości” jest szczególnie widoczny w krajach zdefiniowanych jako „niekryzysowe”.

W badaniu podjęto również próbę zbadania, czy i w jakim stopniu szerokie uwzględnienie jakościowych atrybutów w działalności banku centralnego w okresie poprzedzającym kryzys finansowy przyczyniło się do lepszej absorpcji szoku przez instytucje i rynki finansowe. Zmienną objaśnianą w modelu była stopa wzrostu kredytu bankowego do PKB kraju, a badaniem objęto okres przed kryzysem, zdefiniowany jako 2007 r. Miara odpowiedzialności demokratycznej została włączona do modelu ze znakiem ujemnym – przyjęto założenie, że wyższemu poziomowi *accountability* odpowiada wolniejsze tempo wzrostu akcji kredytowej. Podobne założenie przyjęto w odniesieniu do szeroko rozumianej skuteczności władz publicznych (w indeksie uwzględniono kwestie przyjętych rozwiązań instytucjonalnych).

Tabela 5. Wpływ atrybutów jakościowych na stabilność finansową – ujęcie *pre-crisis*

	estymator FE	estymator FE	estymator FE
Stopa wzrostu PKB	0.0266** (0.01)	0.0311** (0.01)	0.0246* (0.01)
Stopa procentowa	0.0055 (0.004)	0.004 (0.02)	0.0015 (0.004)
FST	-0.0123** (0.005)		
Odpowiedzialność demokratyczna		-0.009** (0.004)	
Skuteczność władz publicznych			-0.258* (0.01)

OBJAŚNIENIA:

Stopa procentowa – krótkoterminowa stopa procentowa na rynku międzybankowym [OECD Statistics]

FST – indeks przejrzystości finansowej zdefiniowany przez Horvátha i Vaško [2016]

Odpowiedzialność demokratyczna – indeks *accountability* [Matysek-Jędrych, 2014]

Skuteczność władz publicznych – Government Effectiveness Index [Kaufmann, Kraay, Mastruzzi, 2010]

***, **, * odpowiednio poziom istotności 0,001, 0,05, 0,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Masłowska-Jokinen, Matysek-Jędrych, 2016].

Przeprowadzone estymacje nie pozwalają sformułować jednoznacznych wniosków. Niewątpliwie wynika to m.in. z krótkich szeregów czasowych, szczególnie w odniesieniu do badanych zmian instytucjonalnych, które charakteryzują się bardzo niską zmiennością w czasie. Wyniki badań można traktować zatem jako punkt wyjścia do prowadzenia pogłębionych analiz, uwzględniających większą próbę i dłuższy horyzont.

PODSUMOWANIE

Globalny kryzys finansowy w różnym stopniu zmaterializował się początkowo w systemach finansowych, a później również w gospodarce realnej krajów Unii Europejskiej. Wielkość strat poniesionych przez pojedyncze instytucje, systemy finansowe i gospodarki wielu krajów jest bezprecedensowo wysoka. Skala wydatków niektórych rządów na ratowanie instytucji finansowych była na tyle duża, że znalazła odzwierciedlenie w skokowym wzroście ich zadłużenia i będzie stanowiła – w związku z koniecznością obsługi zadłużenia – istotną barierę wzrostu gospodarczego przez kolejne lata.

Nie może zatem dziwić ogromna presja wywierana na banki centralne i podejmowane przez te banki działania mające na celu stabilizowanie systemów finansowych. W artykule skupiono się na dość wąskiej i specyficznej kwestii rozwiązań instytucjonalnych w odniesieniu do banków centralnych, które mogą korzystnie wpływać na skuteczność działań stabilizacyjnych. Pomimo iż omawiane jakościowe atrybuty środowiska instytucjonalnego oraz wyznaczania i realizacji polityki banku centralnego w procesie stabilizowania systemu finansowego nie są *stricte* narzędziami polityki stabilizacyjnej (z wyjątkiem przejrzystości utożsamianej z polityką informacyjną banku), ich znaczenie może być bardzo istotne. Szczególnie w odniesieniu do tych banków centralnych, które przekazały kompetencje w zakresie polityki pieniężnej do Europejskiego Banku Centralnego.

Przeprowadzone badania pozwalają sformułować kilka uogólniających wniosków. Po pierwsze, banki centralne krajów Unii Europejskiej, które uniknęły materializacji kryzysu finansowego, charakteryzowały się w okresie poprzedzającym kryzys wyższym stopniem przejrzystości i odpowiedzialności demokratycznej w zakresie realizowanej polityki stabilności finansowej. Po drugie,

występuje wyraźna ogólna tendencja do coraz szerszego uwzględniania atrybutów jakościowych w projektowaniu ram instytucjonalnych bankowości centralnej w obszarze bezpośrednio związanym ze stabilizowaniem systemu finansowego. Po trzecie, wyniki uzyskane w badaniach ilościowych potwierdzają częściowo (tj. w odniesieniu do przejrzystości banku centralnego jako atrybutu jakościowego) hipotezę o istotnym znaczeniu atrybutów jakościowych banku centralnego w kształtowaniu warunków zwiększających skuteczność działań banku centralnego poprzez ograniczenie podatności systemu finansowego na globalny kryzys finansowy.

Przeprowadzone badania ilościowe i wyniki estymacji nie są jednoznaczne w odniesieniu do wszystkich analizowanych zmiennych jakościowych (estymacje niezależności i *accountability* nie dają jednoznacznych wyników). Niska zmienność rozwiązań instytucjonalnych i stosunkowo krótkie szeregi czasowe stanowią obiektywne przeszkody w skutecznym modelowaniu ekonometrycznym badanych zjawisk.

Łukasz Olszewski¹

ROLA JEDNOLITEGO MECHANIZMU NADZORCZEGO W RAMACH EUROPEJSKIEJ UNII BANKOWEJ – WYBRANE PROBLEMY I OCENA PRZYJĘTYCH MECHANIZMÓW

STRESZCZENIE

Artykuł jest poświęcony wyzwaniom stojącym przed jednym z najważniejszych filarów tzw. „unii bankowej” – jednolitym mechanizmem nadzorczym, który działa w ramach Europejskiego Banku Centralnego. Zawiera informacje dotyczące historii i zasad funkcjonowania nowej instytucji. Głównym tematem badawczym poddanym analizie jest zdolność jednolitego mechanizmu nadzorczego do sprostania wyzwaniom oraz ocena elastyczności procesów podejmowania decyzji w obowiązujących warunkach prawnych. W artykule znalazła się także odpowiedź na pytanie o słuszność działań najwyższych organów Unii Europejskiej zmierzających do dalszej rozbudowy nadzoru bankowego. W pracy została również uwzględniona szata prawna, przede wszystkim rozporządzenia dotyczące Europejskiego Banku Centralnego i Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego.

WPROWADZENIE

W 2007 roku nastąpił początek kryzysu, który zwrócił uwagę polityków na potrzebę konsolidacji nadzoru nad sektorami bankowymi krajów Unii Europejskiej. Obnażył również słabości instytucjonalne oraz proceduralne, które doprowadziły do destabilizacji finansowej krajów Wspólnoty. Wymagało to znaczącego zaangażowania środków publicznych przeznaczonych do zminimalizowania skutków kryzysu. W 2012 roku na forum Rady Europejskiej pojawiła się koncepcja stworzenia mechanizmu nadzorującego funkcjonowanie banków z prymarną rolą Europejskiego Banku

¹ Lic. Łukasz Olszewski, Uniwersytet Warszawski, Instytut Stosunków Międzynarodowych.

Centralnego w tym procesie. Celem było stworzenie ram instytucjonalnych i prawnych pozwalających na bardziej skuteczną politykę unijną wobec instytucji finansowych. Mimo powołania do życia w 2014 roku jednolitego mechanizmu nadzorczego, w Unii Europejskiej nadal pojawiają się opinie potępiające postępującą instytucjonalizację, ale także wskazujące na potrzebę dalszej konsolidacji kontroli bankowej.

Integracja gospodarcza i walutowa dotyczy w dużej mierze krajów strefy euro. Głos innych członków Unii Europejskiej jest w tej sferze ograniczony, a tym samym równowaga sił może zostać naruszona, sprzyjając podziałowi Wspólnoty na „Europę dwóch prędkości”. Temat ponadnarodowego nadzoru nad sektorami bankowymi, poruszany m.in. w kontekście referendum dotyczącego wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, może stanowić ciekawy obszar analiz, jednak rozważania dotyczące jednolitego mechanizmu nadzoru prowadzą do wniosku, że w przyszłości proces konsolidacji systemu nadzoru bankowego może napotkać kolejne przeszkody. Analiza dokumentów, materiałów źródłowych i działań podejmowanych przez europejskich polityków, prowadzą do wniosku, że postępująca instytucjonalizacja, może prowadzić z jednej strony do dalszej deprecjacji pozycji państw spoza strefy euro, a z drugiej stwarzać większe możliwości dla krajów zmierzających do wprowadzenia wspólnotowej waluty.

Pierwsza część artykułu zawiera informacje dotyczące zarysu historii nowej instytucji nadzoru bankowego, motywów, które kierowały unijnymi politykami powołującymi do życia Jednolity Mechanizm Nadzoru (ang. *Single Supervisory Mechanism* – SSM). W kolejnej części zostaje przedstawiona rola mechanizmu jako instytucji bezpieczeństwa systemu bankowego. Znajduje się tam także opis wybranych zasad funkcjonowania mechanizmu, wpływających na jego skuteczność, a także świadczących o roli, jaką może odegrać w przyszłej unii bankowej. Argumenty tam zawarte pozwalają na późniejsze potwierdzenie hipotezy, mówiącej o możliwej nieefektywności systemu w związku z m.in. słabą legitymacją, uprawniającą do podejmowania zdecydowanych działań, brakiem przejrzystości ram prawnych oraz ograniczonym podmiotowym zasięgu działania. W tekście zostały również zamieszczone argumenty świadczące za przyjętymi rozwiązaniami. Następna sekcja jest poświęcona najważniejszym problemom stojącym przed jednolitym mechanizmem nadzoru i składa się z dwóch podsekcji. Pierwsza mówi m.in. o potrzebie klarownej organizacji systemu w sposób, który nie powodowałby konfliktu kompetencyjnego między instytucjami unijnymi. Druga wskazuje na potrzebę reorganizacji systemu tak, aby objął on wszystkie najważniejsze instytucje finansowe działające w Unii Europejskiej. Pojawia się również konieczność znalezienia odpowiedzi na możliwy konflikt interesów podczas sprawowania nadzoru między Europejskim Bankiem Centralnym a krajowymi bankami centralnymi, realizującymi państwową politykę pieniężną. Artykuł jest zakończony syntezą oraz wnioskami płynącymi z rozważań zawartych w tekście, a także przedstawieniem roli, jaką nowa instytucja może odgrywać w przyszłej integracji gospodarczej i walutowej Unii Europejskiej.

NAJWAŻNIEJSZE PRZESŁANKI DO POWOŁANIA JSN (SSM)

Unia bankowa jest kolejnym krokiem na drodze do pełnej integracji gospodarczo-walutowej. Jej powstanie było umotywowane wystąpieniem w 2007 roku kryzysu finansowego, który unaoczniał unijnym politykom braki w regulacjach prawnych dotyczących funkcjonowania banków oraz potrzebę koordynacji działań mających na celu zmniejszenie ryzyka wystąpienia przyszłych kryzysów. Nowe zmiany miały iść w parze z zasadami, które zakładała dalsza integracja w ramach Unii Gospodarczo-Walutowej [Borowiec, 2011, ss. 367-373]. Historia prac nad powołaniem do życia jednolitego mechanizmu nadzoru sięga 2010 roku, kiedy to za sprawą rozporządzenia Parlamentu Europejskiego oraz Rady Unii Europejskiej zdecydowano się na utworzenie Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego (organ mikroostrożnościowy), który miał funkcjonować w ramach Europej-

skiego Systemu Nadzoru Finansowego. Akt prawny stwierdzał, że krajowy nadzór nad systemem finansowym nie nadąża za globalnymi wyzwaniami, uznając, że wcześniej przyjęte tego typu regulacje, jak np. tzw. Bazylea II, są niewystarczające, a europejskie komitety doradcze (CEIOPS, CEBS)² nie spełniły powierzonej im roli. Potrzebny był zatem organ centralny, funkcjonujący na szczeblu europejskim. Niestety pierwsza instytucja, mająca sprawować nadzór nad działaniem banków, posiadała jedynie kompetencje w zakresie wyznaczania standardów technicznych, kontroli harmonizacji przepisów oraz zapewniania równych warunków i odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa dla deponentów. Można zatem stwierdzić, że konieczne były dalsze reformy. W 2012 roku nastąpił znaczący przełom odnośnie przyszłości Unii Gospodarczo-Walutowej (UGW), zwłaszcza dotyczący systemu bankowego. Za sprawą ówczesnego przewodniczącego Rady Europejskiej Hermana Van Rompuy'a oraz Prezesa Europejskiego Banku Centralnego Mario Draghiego, wydano zalecenia odnośnie funkcjonowania UGW, która miała opierać się na czterech głównych zasadach:

- Zintegrowanych ramach finansowych (redukcja kosztów upadku banków; odciążenie sektora publicznego od pomocy zagrożonym instytucjom finansowym; stabilność finansowa),
- Zintegrowanych ramach budżetowych (koordynacja polityki budżetowej na poziomie krajowym i europejskim),
- Zintegrowanych ramach polityki gospodarczej (wspólna strategia zmierzająca do zapewnienia trwałego wzrostu gospodarczego),
- Zapewnieniu legitymacji demokratycznej oraz podziału odpowiedzialności.

Późniejsze działania zmierzające do utworzenia unii bankowej, a tym samym do powołania do życia jednolitego mechanizmu nadzoru, były zatem zbudowane na wyżej wymienionych zaleceniach, a zwłaszcza tym dotyczącym budowy zintegrowanych ram finansowych. Kolejne procedury odbywające się w latach 2012-2013 zakończyły się przyjęciem m.in. pakietu aktów prawnych CRR/CRD IV, który miał zapewnić większe bezpieczeństwo sektora finansowego w zjednoczonej Europie. Określał przede wszystkim kwestie tworzenia i funkcjonowania banków komercyjnych i inwestycyjnych, funduszy, wymogów kapitałowych oraz płynności. Wprowadzał także standardy techniczne, np. BTS, ITS, RTS³. Jednak, co najważniejsze, stanowił punkt wyjścia do powołania jednolitego mechanizmu nadzorczego, który został ostatecznie zaakceptowany przez Parlament Europejski oraz Radę Europejską i zaczął swoją działalność w listopadzie 2014 roku.

CELE I WYBRANE ZASADY NOWEGO MECHANIZMU

SSM jako instytucja bezpieczeństwa bankowego

Powołując do życia SSM, wykonano pierwszy krok ku budowie pełnej unii bankowej. Jako że prace nad dalszą integracją w ramach UGW koordynowała Komisja Europejska, koniecznym jest przytoczenie założeń planu, jaki stworzyła [Trzcińska, 2013, s. 33]. Jeden z punktów (perspektywa krótka) mówił o konieczności zreformowania zarządzania gospodarką oraz o utworzeniu jednolitego mechanizmu nadzoru⁴. Cele, jakie w nim przewidziano dla SSM, można najogólniej sprowadzić do:

² Powołane do życia przez Komisję Europejską w 2003 r. organizacje, które miały sprawować koordynację nad nadzorami krajowymi i czuwać nad wprowadzaniem coraz lepszych zasad funkcjonowania instytucji finansowych.

³ Zanim to jednak nastąpiło zdecydowano się na organizację symulacji mającej na celu sprawdzenie kondycji finansowej europejskich banków. W 2013 roku sprawdzono ryzyko na podstawie bilansów, dokonano przeglądu jakości aktywów oraz przeprowadzono testy warunków skrajnych. Proces objął 130 banków, z łączną kwotą zsumowanych aktywów opiewającą na ok. 22 bln euro, co stanowiło aż 82% wszystkich bankowych aktywów strefy euro.

⁴ Zakładała również wprowadzenie wspólnej strategii budżetowej oraz ustanowienie instrumentu konwergencji i konkurencyjności (CCI).

- Zapewnienia lepszego nadzoru nad europejskimi bankami oraz troski o ich kondycję,
- Wsparcia stabilności finansowej Wspólnoty,
- Poprawy konkurencyjności europejskich banków,
- Zapobiegania przyszłym kryzysom.

Ponadto w Rozporządzeniu Rady UE nr 1024/2013 sprecyzowano zadania, które będzie musiał realizować nowy mechanizm. Stwierdzono, że konieczne jest stworzenie spójnego i skutecznego systemu, gwarantującego nadzór ostrożnościowy nad instytucjami kredytowymi i oszczędnościowymi.

Aby realizować powyższe cele, zdecydowano się na powierzenie i koncentrację kompetencji decyzyjnych wokół Europejskiego Banku Centralnego. Ustanowiono również zakres nadzoru, który miał objąć swoim zasięgiem instytucje kredytowe spełniające warunki takie jak m.in. wymóg posiadania aktywów przewyższających 30 mld euro lub 20% PKB kraju pochodzenia [Zalewska, 2015, ss. 18-21]. Zdecydowano zatem, że Europejski Bank Centralny będzie uprawniony do nadzoru nad potentatami na europejskim rynku, np. BNP Paribas czy Deutsche Bank⁵.

Jednak aby instytucja mogła sprawować rzeczywisty nadzór nad bankami, musiały zostać jej nadane specjalne uprawnienia pozwalające na skuteczne działanie. Europejscy politycy widzieli potrzebę zapewnienia, silniejszej niż do tej pory, pozycji instytucji nadzorczej poprzez nadanie praw w sferze przyznawania licencji czy sankcjonowania. Co więcej, Europejski Bank Centralny będzie miał w swych kompetencjach następujące możliwości skuteczniejszego oddziaływania na system bankowy poprzez:

- Przyznawanie i pozbawianie licencji pozwalających na działanie instytucji kredytowych,
- Kontrolę nad wypełnianiem wcześniej ustalonych, unijnych standardów działalności,
- Przeprowadzanie okresowych testów,
- Czuwanie nad przestrzeganiem przejrzystości działalności i dostępem do informacji,
- Przeprowadzanie inspekcji,
- Ustanawianie nowych wymogów ostrożnościowych,
- Nakładanie sankcji,
- Realizowanie planów nadzorczych na podstawie Rozporządzenia Rady UE nr 1024/2013.

Jak można zaobserwować, przy budowie jednolitego mechanizmu nadzoru szczególny nacisk został położony na karne instrumenty wpływu. W teorii taka instytucja mogłaby sprawować rzeczywistą kontrolę nad instytucjami kredytowymi. Jednak istnieją przesłanki wskazujące na możliwość nieefektywności wprowadzonego systemu nadzoru.

Podstawowe zasady i ich możliwy wpływ na funkcjonowanie systemu

Podstawę prawną funkcjonowania jednolitego mechanizmu nadzoru stanowią TFUE art. 127 oraz Rozporządzenie Rady UE nr 1024/2013. Dobór szaty prawnej, legitymizującej działanie nowej instytucji, może tworzyć problemy proceduralne. Oddanie możliwości podejmowania ostatecznych decyzji Radzie Prezesów EBC w zakresie nakładania sankcji czy wdrażania innych narzędzi powierzonych SSM może budzić sprzeciw, zwłaszcza z uwagi na fakt, że z procesu decyzyjnego są wyłączone parlamenty krajowe. Dzieje się tak, ponieważ prezesi banków centralnych mają zagwarantowaną niezależność [Szpringer, 2014, s. 103]. Z punktu widzenia państw strefy euro ten problem właściwie nie występuje, ponieważ parlamenty krajowe, godząc się na wprowadzenie wspólnej waluty, brały pod uwagę możliwość utworzenia Europejskiego Banku Centralnego. Jednak z perspektywy państw będących poza strefą euro taki problem może być przeszkodą utrudniającą funkcjonowanie w europejskim systemie nadzoru bankowego. Wymuszałoby to bowiem na

⁵ Ostatecznie mechanizmem nadzoru zostały objęte banki zamieszczone na niniejszej liście – <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ssm-listofsupervisedentities1409en.pdf?7f491a3d1ffd265b97f0ed2d9a7d939e> [dostęp: 19.06.2016].

parlamentach krajowych zgodę na zrzeczenie się części kompetencji. Należy jednak pamiętać, że system nie wymaga obowiązkowej przynależności tych państw. Stwarza natomiast szanse, dzięki którym możliwa byłaby harmonizacja regulacji prawnych, sprzyjająca późniejszej akcesji takiego państwa do strefy euro.

Niezwykle istotną kwestią poruszoną powyżej jest obowiązkowość uczestniczenia w systemie jedynie dla państw należących do strefy euro. Pozostałe państwa, chcące uczestniczyć w nowo powstałym systemie, również mają do tego prawo, jednak nie są do tego zobligowane. Przed wstąpieniem w struktury SSM jest jednak wymagane poświadczenie o zgodzie na stosowanie się do wytycznych płynących z Europejskiego Banku Centralnego oraz przestrzeganie zasad dostępu do informacji. Kraj, który zdecydowałby się na udział w SSM, musiałby również zagwarantować, że będzie stosował rekomendacje EBC dotyczące przyjęcia odpowiednich działań zalecanych wobec nadzorowanych instytucji. W przypadku wyrażenia chęci o bliskiej współpracy z EBC, dany kraj nie mógłby liczyć jednak na korzyści płynące z tytułu uczestnictwa w systemie, bowiem kraje nie będące w strefie euro nie mają dostępu do instrumentów płynnościowych oraz środków, którymi dysponuje Europejski Mechanizm Stabilności [Zaleska, 2015, ss. 18-27]. Wpływa to zatem w sposób jawny na pozycję państw spoza strefy euro. Z drugiej strony taki mechanizm pozwala państwom strefy euro na zabezpieczenie się przed odpływem środków potrzebnych na stabilizację własnych banków, będących pod wspólną kontrolą. Swoboda w stosowaniu przez państwa spoza strefy euro własnego nadzoru bankowego oraz kreowanie polityki pieniężnej przez państwowy bank centralny nie może równocześnie uprawniać do dostępu do unijnych środków pomocowych. Taka zasada może zatem sprzyjać integracji, bowiem będzie zachęcać do przystąpienia do SSM.

Kolejna zasada, w oparciu o którą funkcjonuje mechanizm nadzoru, również może zasadniczo wpłynąć na rolę, jaką będzie odgrywał on w Unii Europejskiej. Mowa o zasadach podejmowania decyzji, które są również niekorzystne dla państw spoza strefy euro. Najważniejszym organem odpowiedzialnym za sprawowanie nadzoru jest Rada ds. Nadzoru, w której skład wchodzi przewodniczący z zastępcą, czterech przedstawicieli EBC oraz przedstawiciele organów nadzoru bankowego krajów uczestniczących. Rada przygotowuje projekty, o których decyduje Rada Prezesów EBC. Stwarza to niekorzystne warunki do przystąpienia dla krajów nie będących w strefie euro [Szpringer, 2014, s. 104], przyczyniając się tym samym do zwiększenia ryzyka nieobjęcia harmonizacją np. ogromnych banków brytyjskich, tj. HSBC Holdings czy Barclays, co może rzutować na późniejsze efekty działalności jednolitego mechanizmu nadzoru. Jednakże dołączenie państw spoza strefy euro do procesu decyzyjnego stwarzałoby ryzyko wystąpienia kolejnych kryzysów, bowiem państwa nie posiadające wspólnej waluty nie byłyby obciążone odpowiedzialnością za możliwe konsekwencje. Ponadto taka decyzja byłaby wprost sprzeczna z ideą zmierzającą ku pełnej integracji państw członkowskich Unii Europejskiej.

Istotnym zagadnieniem jest także zasada finansowania, mówiąca o konieczności pokrywania kosztów nadzoru przez instytucje nadzorowane⁶. W planach budowy mechanizmu nadzoru nie przewidziano natomiast systemu, który ograniczałby odpływ kapitału ze spółek córek do centrali instytucji kredytowej, narażając tym samym placówki zagraniczne na ryzyko związane z niedoborem kapitału.

NAJWAŻNIEJSZE PROBLEMY SSM

Organizacja systemu

Przed jednolitym mechanizmem nadzoru staje nie lada wyzwanie organizacyjne i wizerunkowe. Trudności z tym związane będą spowodowane mnogością instytucji odpowiedzialnych za

⁶ Na razie nie oszacowano dokładnie kosztów. Będą to jednak kwoty sięgające prawdopodobnie 250-300 mln euro.

bezpieczeństwo i kontrolę sektora finansowego. Dziś oprócz instytucji krajowych istnieją już na szczeblu europejskim Europejskie Urzędy Nadzorcze (EBA, EIOPA, ESMA) oraz Europejski Bank Centralny (w ramach którego działa SSM). Stwarza to sytuację, w której może dojść do konfliktu kompetencyjnego, bowiem bank może być nadzorowany równocześnie nawet przez cztery różne organizacje [Zaleska, 2015, s. 25]. Dodatkowo stabilnej pozycji jednolitego mechanizmu nadzoru nie sprzyjają trendy organizacyjne panujące w Unii Europejskiej. Od 2003 roku kilkakrotnie zmieniano lub tworzono nowe instytucje odpowiedzialne za nadzór bankowy. Powołano wtedy Komitet Koordynujący Nadzór Bankowy (CEBS) czy Komitet Europejskich Regulatorów Rynków Papierów Wartościowych (CESR). Następnie w 2011 roku po wybuchu kryzysu utworzono wyżej wymienione Europejskie Urzędy Nadzorcze, które razem z Europejską Radą Ryzyka Systemowego sprawują kontrolę nad gospodarką na poziomie mikro i makro. Po trzech latach działalności instytucji, składających się na Europejski System Nadzorców Finansowych (ESFS), wprowadzono w życie pierwszy filar unii bankowej działający w ramach Europejskiego Banku Centralnego [Zalewska, 2013, ss. 34-40]. Tak częste zmiany w legislacji oraz mnożenie instytucji przyczyniają się do braku ciągłości, a to z kolei nie pomaga w budowie silnego autorytetu systemu nadzoru finansowego.

Zakres i sprawowanie kontroli

Jednym z najważniejszych wyzwań stawianym przed jednolitym mechanizmem nadzoru będzie umiejętność skutecznej kontroli oraz efektywnego stosowania kompetencji nadanych mu przez unijnych polityków. Na podstawie analizy zasad funkcjonowania można stwierdzić, że SSM będzie miał problem wynikający nie tylko z braku doświadczenia w kierowaniu scentralizowanym systemem nadzoru, ale także z zasięgu podmiotowego. Rzeczywiste ograniczenie możliwości sprawczych państw spoza strefy euro skutecznie zniechęca je do „dobrowolnego” udziału w jednolitym mechanizmie nadzoru. Zwiększa to prawdopodobieństwo nieobjęcia mechanizmem nadzoru wielu banków, których zsumowane aktywa mogą przekraczać nawet 7000 mld euro. Zarządzanie ryzykiem w takich warunkach może stać się mniej efektywne [Szpringer, 2013, s. 4].

Co więcej, proces decyzyjny może zostać zaburzony poprzez konflikt interesów, występujący wśród kadry zarządzającej EBC. Chodzi tu przede wszystkim o konieczność pogodzenia obowiązków wynikających z przestrzegania realizacji polityki pieniężnej przez bank centralny, a realizacją kompetencji w zakresie sprawowania nadzoru finansowego. Obecnie za realizację tego wyzwania odpowiadają Zespół Mediacyjny oraz Administracyjna Rada Odwoławcza, które miałyby rozstrzygać spory między Radą ds. Nadzoru a Radą Prezesów. Podczas zaledwie kilkunastomiesięcznej działalności SSM, na razie nie można obiektywnie ocenić skuteczności przyjętych mechanizmów, a rozwój systemu będzie postępował wraz z postępującym procesem gospodarczym w ramach UE, na który będą wpływać czynniki polityczne.

PODSUMOWANIE

Biorąc pod uwagę wszystkie informacje dotyczące zadań, narzędzi sprawowania nadzoru oraz zasad funkcjonowania, można stwierdzić, że sprostanie wszystkim wyzwaniom w nadchodzącej perspektywie okaże się dla jednolitego mechanizmu nadzoru bankowego niezwykle trudne.

W obliczu postępującej instytucjonalizacji i chęci centralizacji funkcji nadzorczych nad bankami, wyrażonej skoncentrowaniem wszystkich kompetencji SSM w strukturach EBC, wątpliwa jest realizacja planów zmian ogólnosystemowych, które doprowadziłyby do powstania jednej organizacji, skupiającej wszystkie obecnie funkcjonujące. Uwzględniając mnogość tych organizacji, warto postawić pytanie o zasadność centralizacji systemu nadzorczego poprzez powołanie SSM. Istnienie zarówno Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego, Jednolitego Mechanizmu Nadzoru, jak i Europejskiej Rady Ryzyka Systemowego, przyczynia się do rozproszenia władzy w zakresie

nadzoru w skali mikro i makro, niepotrzebnie generując dodatkowe koszty. Co więcej, nie widać chęci polityków do rychłej zmiany procesów decyzyjnych, co może wykluczyć uczestnictwo istotnych banków w nowym systemie. Dodatkowo prawa dotyczące funkcjonowania samego EBC mogą prowadzić do wystąpienia konfliktu między polityką nadzorczą a polityką pieniężną, nawet mimo ukonstytuowania organów odpowiedzialnych za niedopuszczenie do wystąpienia takiej sytuacji.

W obowiązujących warunkach prawnych i politycznych sprawne zarządzanie nadzorem bankowym na podstawie Rozporządzenia Rady UE nr 1024/2013 nie jest i nie będzie skuteczne, dopóki państwa poza strefą euro nie będą miały rzeczywistego wpływu na proces podejmowania decyzji. Tylko w ten sposób możliwe jest obejście problemu solidnej legitymizacji demokratycznej, bowiem w zarządzaniu uczestniczyliby przedstawiciele państwa wybrani przez władze posiadające mandat zaufania od społeczeństwa⁷.

Bardzo szeroki zakres kompetencji przyznany SSM stoi w sprzeczności do celów, jakie ma realizować. Zadania postawione przed UGW, a tym samym przed nową instytucją, to m.in. wsparcie wzrostu gospodarczego Unii Europejskiej oraz poprawa konkurencyjności europejskich banków [Woś, 2003, ss. 79-81]. Nie jest możliwe, aby banki europejskie skutecznie rywalizowały z amerykańskimi czy chińskimi konkurentami, którzy nie muszą przestrzegać zasad narzuconych przez ponadnarodowe instytucje oraz ponosić kosztów z tytułu ich działania.

Co więcej, można również twierdzić, że przystąpienie do jednolitego mechanizmu nadzorczego nie będzie motywowane względami ekonomicznymi, a przede wszystkim politycznymi. Mimo że Wielka Brytania mogłaby liczyć na najwyższe zyski netto⁸, jej wstąpienie w struktury nowego systemu wydaje się niezwykle wątpliwe, biorąc pod uwagę fakt tzw. Brexitu. Natomiast kraje takie jak Francja, Włochy czy Niemcy, które z kolei muszą liczyć się z dużymi stratami wynikającymi z uczestnictwa w unii bankowej⁹, aktywnie dążą do kontynuowania prac SSM [Szpringer, 2013, s. 4]. Ten przykład pokazuje, że postępująca integracja nie będzie determinowana przez rachunek ekonomiczny, a przez czynniki polityczne.

Uwzględniając informacje zawarte w artykule, można zaryzykować stwierdzenie, że jednolity mechanizm nadzorczy nie będzie w najbliższych latach skutecznym narzędziem antykryzysowym. Jednak powołanie tej instytucji jest dobrym krokiem na drodze do ujednolicenia na poziomie europejskim procesów zarządzania ryzykiem. Będzie także sprzyjać integracji gospodarczej i walutowej przede wszystkim krajów strefy euro.

⁷ W polskich warunkach prawdopodobnie mógłby to być szef Komisji Nadzoru Finansowego.

⁸ Wynoszące 12,9% od kwoty 7,3 bln euro aktywów posiadanych przez brytyjskie banki.

⁹ Łączna suma aktywów tych banków wynosi 11,6 bln euro, a zsumowana strata wynosi średnio prawie 4,5%.

Łukasz Goczek¹

Karol Partyka²

KTO PODAŻA ZA KIM? ZALEŻNOŚĆ POLITYKI PIENIĘŻNEJ EUROPEJSKIEGO BANKU CENTRALNEGO OD POLITYKI REZERWY FEDERALNEJ

STRESZCZENIE

W artykule analizowana jest zależność między polityką pieniężną Europejskiego Banku Centralnego (EBC) i Rezerwy Federalnej (Fed) w latach 1999-2016. Celem artykułu jest zbadanie faktycznego zakresu swobody prowadzenia polityki pieniężnej obu banków centralnych. Analizę przeprowadzono za pomocą testów kointegracji stóp procentowych, a następnie na zbudowanym na tej podstawie modelu wektorowego mechanizmu korekty błędem (VECM). W celu ustalenia ewentualnej relacji lider – naśladowca zweryfikowano hipotezę o słabej egzogeniczności stóp procentowych. Wyniki uzyskane z powyższego modelu wskazują na współzależność pomiędzy EBC i Fed, która ma charakter dominacji Stanów Zjednoczonych, pomimo porównywalnego rozmiaru obu gospodarek.

WPROWADZENIE

Problemem banku centralnego w strategii bezpośredniego celu inflacyjnego jest decyzja dotycząca reakcji stóp procentowych na zmiany w gospodarce, która to decyzja nie powinna powodować przy tym dodatkowych, własnych zakłóceń. W przedkryzysowym uproszczeniu decyzje te dotyczyły względnego wymiennego wyboru pomiędzy stabilnością produkcji w gospodarce a stabilnością cen. Odpowiadało to koncepcji różnego rodzaju reguł prowadzenia optymalnej polityki monetarnej, które co do zasady miały na celu zaprezentowanie tego rodzaju zamienności między

¹ Dr hab. Łukasz Goczek, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.

² Mgr Karol Partyka, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.

celami polityki pieniężnej oraz przedstawianie skutków ewentualnych odchyłeń od tych reguł. Odchylenia te w sposób mniej lub bardziej uświadomiony przez same władze monetarne przekładały się na stabilność systemu finansowego jako całości.

W przeciwieństwie do tego nieco uproszczonego świata polityką pieniężną, i szerzej – działaniami banku centralnego, w małej gospodarce otwartej w sytuacji rosnących przepływów kapitałowych może powodować obawa przed skutkami inflacyjnymi i dochodowymi wahań kursów walutowych. W takich przypadkach działania w polityce monetarnej nakierowane są wbrew oficjalnym stanowiskom i deklaracjom na limitowanie zmienności kursowej i ograniczanie przepływów kapitałowych poprzez niwelowanie różnic stóp procentowych. Wówczas bank centralny dokonuje zmian stóp procentowych w odpowiedzi na zmiany w kraju wiodącym w polityce pieniężnej – zapewne kraju z największym rynkiem – chcąc uniknąć zróżnicowania stóp procentowych powodujących duże przepływy kapitału. Niemniej jednak z teoretycznego punktu widzenia z tych uwarunkowań wynika, że swoboda polityki pieniężnej w kraju charakteryzującym się strachem przed upłynięciem kursu walutowego (ang. *fear of floating*) jest ograniczona. W tym kontekście zachodzi konieczność zmiany podejścia do polityki pieniężnej oraz odejścia od polityki, która jest dobra dla wszystkich i zawsze. W świetle kontrowersyjnej hipotezy, że być może tylko jeden kraj, tj. Stany Zjednoczone, ma dominującą rolę w światowej gospodarce, należy skupić się na dopasowywaniu polityki do warunków danego kraju. Proces dopasowywania lokalnej polityki makroekonomicznej powinien uwzględniać realistyczną ocenę swobody polityki stóp procentowych oraz zakresu efektów, jakie można osiągnąć przy wiążących ograniczeniach.

W związku z powyższym w artykule analizowana jest zależność między polityką pieniężną Europejskiego Banku Centralnego (EBC) i Rezerwy Federalnej (Fed) w latach 1999-2016. Celem artykułu jest zbadanie faktycznego zakresu swobody prowadzenia polityki pieniężnej obu banków centralnych. Najwłaściwszym narzędziem wydaje się analiza zależności między krótkoterminowymi stopami procentowymi na rynku międzybankowym w strefie euro i Stanach Zjednoczonych. Analizę przeprowadzono za pomocą testów kointegracji stóp procentowych, a następnie na zbudowanym na tej podstawie modelu wektorowego mechanizmu korekty błędem (VECM). W kolejnym etapie przedstawiono odpowiednie hipotezy parametryczne, które pozwalają na stwierdzenie kierunku przyczynowości pomiędzy stopami na obu obszarach walutowych. W celu ustalenia ewentualnej relacji lider – naśladowca zweryfikowano hipotezę o słabej egzogeniczności stóp procentowych. Wyniki uzyskane z powyższego modelu wskazują na współzależność pomiędzy EBC i Fed, która ma charakter dominacji Stanów Zjednoczonych, pomimo porównywalnego rozmiaru obu gospodarek.

PRZEGLĄD LITERATURY

Doświadczenia zdobyte w trakcie ostatniego światowego kryzysu finansowego, zapoczątkowanego załamaniem rynku pożyczek hipotecznych w Stanach Zjednoczonych w 2007 r., pokazały, jak silne są międzynarodowe powiązania, szczególnie w kontekście rynków finansowych. Gdy pogarszająca się sytuacja makroekonomiczna zmusiła Fed do obniżenia stóp procentowych, natychmiast znalazło to odzwierciedlenie w obniżeniu stóp procentowych przez najważniejsze gospodarki rozwinięte, w tym przez Europejski Bank Centralny. Polityka ta znalazła z kolei odbicie w stopniowym obniżaniu stóp procentowych przez pozostałe kraje Unii Europejskiej. W części wynikało to z konieczności pobudzania popytu wewnętrznego, gdy tradycyjny motor napędowy gospodarki, eksport, osłabł wyrażnie w skutek załamania gospodarczego w krajach strefy euro. Jednocześnie sprowokowało to pytania o faktyczny stopień możliwości odseparowania krajowych stóp procentowych od zakłóceń zewnętrznych, tj. o stopień faktycznej swobody polityki pieniężnej [Goczek, Mycielska, 2013, 2014; Edwards, 2015].

Swoboda prowadzenia polityki pieniężnej jest jedną z najważniejszych prerogatyw banku centralnego. Utrata tejże swobody, mylnie utożsamiana z utratą niezależności lub autonomiczności polityki pieniężnej, jest najczęściej przywoływana w kontekście kosztu związanego ze stabilizacją kursu, szczególnie w literaturze dotyczącej integracji walutowej. Swoboda polityki pieniężnej, rozumiana jako niezależność *de facto*, nie jest tożsama z niezależnością *de jure*, gdyż ta ma charakter instytucjonalny i odwołuje się do autonomiczności decyzji banku centralnego. Swobodę polityki pieniężnej należy rozumieć jako możliwość kształtowania krajowych stóp procentowych względem zmieniających się ogólnych warunków ekonomicznych. Sprowadza to myślenie o polityce makroekonomicznej, na co wskazuje Rey [2015], z trylematu do zaledwie dylematu pomiędzy swobodą przepływu kapitału a kontrolą warunków finansowania gospodarek. Rozwiązaniem tego dylematu byłoby osiągnięcie światowej koordynacji polityki pieniężnej wśród głównych banków centralnych w celu internalizacji skutków ubocznych ich polityki pieniężnej na resztę świata. Obecnie internalizacja światowych konsekwencji działań głównych banków centralnych zdaje się całkowicie poza zasięgiem. Jak argumentuje autorka, są ku temu istotne powody, w szczególności taki, że międzynarodowa współpraca dotycząca skutków ubocznych polityki pieniężnej jest sprzeczna z mandatem krajowych banków centralnych. Na przykład międzynarodowa stabilność finansowa i krajowe cele inflacji mogą być w sprzeczności, przynajmniej w krótkim i średnim okresie, nawet jeśli zarządzanie zagregowanym popytem w gospodarkach o znaczeniu systemowym ma ważne konsekwencje dla działalności gospodarczej w innych częściach świata.

Wiedzę o tych dylematach systematyzują Bordo i James [2015]. Argumentują oni, że o polityce przepływów kapitałowych można dyskutować jako o serii tryleatów (praktycznej możliwości wyboru dwóch spośród trzech teoretycznych celów), które jednak są ze sobą powiązane. Można je określić jako seria niemożliwych wyborów politycznych u sedna globalizacji. Globalizacja przynosi bowiem konieczność pogodzenia zupełnie innych gospodarczych, społecznych i politycznych poglądów w poszczególnych krajach, które poddane są brutalnej ekonomicznej presji, by dostosować się do wzajemnych wpływów. Autorzy opisują problem dostosowania poszczególnych krajów do makroekonomicznych wyzwań globalizacji w kategoriach logicznych ograniczeń politycznych. Pierwszy tryleat dotyczy omówionej już niezgodności przepływów kapitału z autonomią polityki pieniężnej i systemu stałego kursu walutowego, ale podejście to może być z pożytkiem rozszerzone. Drugi z tryleatów opisywany jest przez autorów jako niezgodność między stabilnością finansową, mobilnością kapitału i sztywnymi kursami walutowymi, w którym to wybór ograniczany jest przez możliwość baniek spekulacyjnych oraz nagłych odpływów kapitału. Wreszcie trzeci rozszerza analizę o politykę i patrzy na sprzeczność w godzeniu krajowej polityki demokratycznej z autonomią monetarną i przepływem kapitału. W tej serii tryleatów elementem łączącym są przepływy kapitałowe, które wywierają presję na krajowy rynek pieniężny, systemy finansowe, gospodarcze i polityczne.

Oczywiście jest to pewien schemat ograniczeń polityki, a w praktyce możliwe są rozwiązania pośrednie. Kluczem do rozwiązań pośrednich są ograniczenia w mobilności kapitału – nawet kosztem zniechęcenia inwestorów, lub zwiększenie kontroli nad makroostrożnościowym aspektem bankowości. Daje to bankowi centralnemu pewne pole manewru w dziedzinie polityki stabilizacyjnej. Mobilność kapitału jest w centrum wszystkich tryleatów, a więc może stać się kuszące, aby wyciągnąć wniosek, że mobilność kapitału nie jest po prostu warta towarzyszących jej ryzyk [Stiglitz, 1999].

W praktyce jednak doświadczenie historyczne pokazuje, że takie odwrócenie się od mobilności kapitału nie jest takie proste. Może prowadzić do poniesienia znacznego kosztu ekonomicznego i politycznego, któremu kraje wychodzące z kryzysu nie są w stanie sprostać. Mobilność kapitału jest konstytutywna dla współczesnej globalizacji i rezygnacja z niej to rezygnacja z uczestnictwa w światowej gospodarce. Dla makroekonomisty każdy wybór jest w sposób naturalny kosztowny,

inaczej ma się jednak rzecz z populistycznymi ruchami, które mogą nie rozumieć lub nie chcieć rozumieć wymienności pomiędzy poszczególnymi celami. Zatem wydaje się, że warunkiem koniecznym otwarcia rynków kapitałowych jest duży realizm ze strony uczestników procesu demokratycznego. Niezamierzoną konsekwencją finansowej globalizacji jest rosnąca ekspozycja krajów rozwijających się na ucieczkę kapitału i kryzysy związane z delewarowaniem. Prowadzi to do rozszerzenia przez Aizenmana i Pasrichę [2013] omówionych wcześniej tryleatów do czterech. Znaczne koszty związane z tymi kryzysami pozwalają dodać cel stabilności finansowej do tryleatu celów polityki, osiągając problem czwórleatu (ang. *Quadrilemma*). W dylemacie tym dodatkowym instrumentem wyboru jest gromadzenie rezerw walutowych (ang. *reserve hoarding*), co obserwowaliśmy w następstwie ostatnich dwóch dekad kryzysów walutowych na rynkach wschodzących. Autor przedstawia zarówno przydatność, jak i ograniczenia gromadzenia rezerw walutowych jako mechanizmu zabezpieczającego przed kryzysami. Jak wskazuje przypadek Szwajcarii, mechanizmu tego nie można w państwie demokratycznym stosować bez końca.

METODA

Występowanie postulowanej w artykule zależności można stwierdzić, weryfikując hipotezę o istnieniu wektora kointegrującego, będącego stacjonarną kombinacją stóp procentowych EBC i Fed. Analiza kointegracji wymaga użycia szeregów czasowych typu I (1). Wyniki testów stacjonarności KPSS przeprowadzonych dla szeregów czasowych użytych w badaniu potwierdziły, iż poziomy wszystkich szeregów czasowych są niestacjonarne.

Rozważamy dwa szeregi czasowe danych, tworzące wektor X_t dany przez:

$$X_t = \begin{pmatrix} i^{ECB} \\ i^{FED} \end{pmatrix}_t, \quad (1),$$

gdzie i^{ECB} oznacza stopę procentową EBC, i^{FED} – stopę procentową Fed. W oparciu o te dwa szeregi utworzono model wektorowo-autoregresyjny o następującym równaniu:

$$X_t = \Pi_0 + \Pi_1 t + \sum_{i=1}^K \Pi_i X_{t-i} + u_t, \quad (2),$$

gdzie błąd $u_t \sim N(0, \sigma^2)$ nie wykazuje autokorelacji, wektor danych X_t ma wymiar $p \times T$, Π_i to macierz współczynników deterministycznych (stałych i trendu) o wymiarze $p \times p$. Jeżeli zmienne są niestacjonarne o stopniu integracji równym 1, to równanie (2) można przekształcić do formy wektorowej korekty błędem:

$$\Delta X_t = \Pi^* X_{t-1}^* + \sum_{i=1}^{K-1} \Gamma_i \Delta X_{t-i} + u_t, \quad (3),$$

gdzie $X_{t-1}^* = (X_{t-1}, 1, t)$, $\Pi^* = (\Pi, \Pi_0, \Pi_1)$, $\Pi = \sum_{i=1}^K \Pi_i - I$ oraz $\Gamma_i = -\sum_{j=i+1}^K \Pi_j$.

Dla zwiększenia przejrzystości wywodu połączono wyrażenia opóźnione i wyrażenia deterministyczne. Przy założeniu, że $X_t \sim I(1)$ oraz $u_t \sim I(0)$, macierz Π musi mieć zredukowany rząd, aby równanie (3) było zbilansowane. Jeżeli Π ma zredukowany rząd, to istnieją macierze α i β o wymiarach $p \times r$ takie, że $\Pi = \alpha\beta'$, a równanie (3) można zapisać w formie z uwzględnioną dekompozycją macierzy mnożników długookresowych:

$$\Delta X_t = \alpha\beta' X_{t-1}^* + \sum_{i=1}^{K-1} \Gamma_i \Delta X_{t-i} + u_t \quad (4)$$

Zakładając zredukowany rząd macierzy, β jest macierzą kointegrującą, składającą się z r wektorów kointegrujących, które można interpretować jako długookresowe zależności. Wektory kointegrujące są stacjonarnymi liniowymi kombinacjami zmiennych, które same w sobie są niestacjonarne. Jeżeli rząd macierzy Π jest równy 1, oznacza to, że istnieje pojedynczy wektor kointegrujący, a β' ma wymiar $1 \times p + 2$ (dodatkowo stała i trend). Wówczas można zapisać:

$$\beta' X_{t-1}^* = (\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3) \begin{pmatrix} 1 \\ t \\ i_t^{ECB} \\ i_t^{FED} \end{pmatrix} = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 i_t^{ECB} + \beta_3 i_t^{FED} \quad (5)$$

Jeżeli w badaniu empirycznym stóp procentowych rzeczywiście zostanie stwierdzony rząd równy 1, oznacza to, że istnieje pojedynczy wektor kointegrujący stopy procentowe obu banków centralnych.

Można argumentować, że zależność ta prawdopodobnie nie ma charakteru dwukierunkowego (nie ma własności sprzężenia zwrotnego, lecz ma charakter jednokierunkowy) ze względu na hipotezę o dominacji Stanów Zjednoczonych. Istnienie tych zależności w formie jednostronnej lub obustronnej mogą potwierdzić testy parametryczne dotyczące współczynników macierzy słabej egzogeniczności. Istotność i znak poszczególnych współczynników z macierzy wskazuje, która ze zmiennych i w jaki sposób reaguje na nierównowagę względem wektora kointegrującego.

Podsumowując, hipotezy parametryczne można przedstawić w postaci następującej:

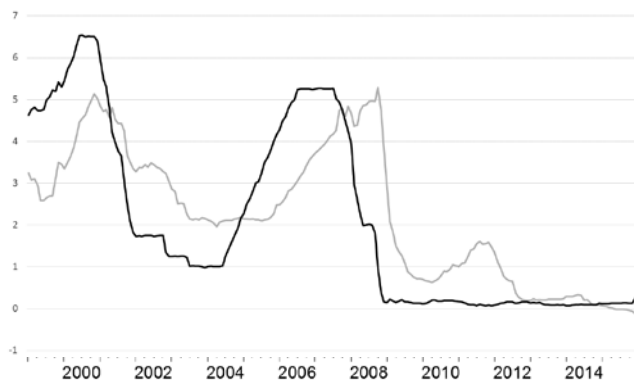
1. H_0 : istnieje długookresowa zależność między stopami procentowymi EBC i Fed;
2. H_0 : $\alpha_1 < 0$ – EBC dostosowuje się do relacji kointegrującej z USA;
3. H_0 : $\alpha_2 = 0$ – Fed nie dostosowuje się do relacji kointegrującej z EBC.

W kolejnej części pracy zaprezentowano i omówiono wyniki badania empirycznego.

WYNIKI EMPIRYCZNE

W badaniu empirycznym wykorzystano szeregi czasowe stóp procentowych rynków międzybankowych. W badaniu zastosowano notowania dzienne dla trzymiesięcznych stóp procentowych w latach 1999-2016. Dane te przedstawiono na rysunku 1. Widoczne jest prowadzące zachowanie stopy FED względem stóp EBC.

Rysunek 1. Dane użyte w badaniu, osobno dla EBC (szary) i dla FED (czarny): trzymiesięczne interwencyjne stopy procentowe rynków międzybankowych



Źródło: FED Reserve bank of St. Louis.

Kolejnym krokiem było stwierdzenie niestacjonarności stóp procentowych na obu obszarach z granicznym poziomem istotności 5%. Pozwoliło to na zbadanie kointegracji pomiędzy stopami procentowymi obu banków centralnych. Tabela 1 przedstawia wyniki podsumowania wykonanych testów kointegracji. Do ostatecznego oszacowania przyjęto równanie kointegrujące bez składników deterministycznych ze względu na minimalizację kryteriów informacyjnych w tej specyfikacji. Ogólnie wszystkie przeprowadzone testy wskazywały na obecność zależności pomiędzy stopami procentowymi EBC i Fed, przy czym część specyfikacji wskazywała na niestochastyczny charakter tej relacji (pełen determinizm). Można zatem uznać, że wynik potwierdzający główną hipotezę artykułu okazał się odporny na dobór specyfikacji.

Tabela 1. Podsumowanie wyników testów kointegracji Johansena (ilość wskazywanych relacji)

	1	2	3	4	5
Trend w danych	Brak	Brak	Liniowy	Liniowy	Kwadratowy
Równanie kointegrujące	Brak stałej Brak trendu	Stała Brak trendu	Stała Brak trendu	Stała Trend	Stała Trend
Test Śladu	1	1	2	1	2
Test maksymalizacji wartości własnych	1	1	2	1	2

Źródło: Opracowanie własne.

W Tabeli 2 przedstawiono oszacowanie modelu VECM minimalizującego kryteria informacyjne – minimum kryterium SBC osiągnięto w przypadku modelu bez stałej i trendu w równaniu kointegrującym. Potwierdza to widoczne na rysunku 1 zachodzenie na siebie obu zmiennych.

Na podstawie oszacowań tego modelu można argumentować, że długookresowa zależność między stopami wskazuje na dostosowanie stopy EBC do stopy Fed bliskie jeden do jednego, tj. 0,89. Wektor ten jest znormalizowany do 0, zatem ujemna wartość przedstawia długookresową dodatnią zależność o następującej formie:

$$i^{ECB} = 0,89i^{FED} \quad (6).$$

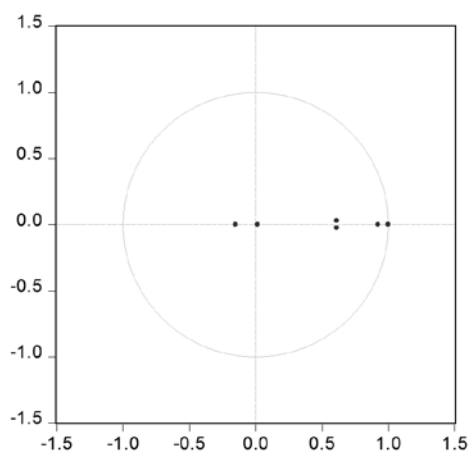
Oszacowana wartość parametru macierzy alfa wskazuje na prawdziwość hipotezy drugiej, tj. $\alpha_1 < 0$ – EBC dostosowuje się do relacji kointegrującej z USA oraz hipotezy trzeciej, tj. $\alpha_2 = 0$ – Fed nie dostosowuje się do relacji kointegrującej z EBC. Wskazuje to na słabą egzogeniczność stopy procentowej Fed, a zatem na dominację amerykańskiego banku centralnego w determinowaniu swobody polityki pieniężnej w strefie euro.

Przeprowadzone testy diagnostyczne wskazały na brak problemów natury ekonometrycznej skutkujących obciążeniem wyników. W szczególności nie stwierdzono niestabilności modelu, jak wskazuje na to wartość odwróconych pierwiastków wielomianu charakterystycznego na kole jednostkowym (rysunek 2).

Tabela 2. Wyniki modeli VECM

Równanie kointegrujące	1	
Beta_iEUR	1.000000	
Beta_iFED	-0.896260 (0.08912) [-10.0569]	
Korekta błędem	D(iEUR)	D(FED)
Alfa	-0.034299 (0.00906) [-3.78607]	-0.012626 (0.00838) [-1.50617]
D(iEUR(-1))	0.459435 (0.06926) [6.63383]	-0.028368 (0.06409) [-0.44264]
D(iEUR(-2))	0.004054 (0.06680) [0.06069]	-0.093943 (0.06181) [-1.51976]
D(iFED(-1))	0.129732 (0.07734) [1.67741]	0.612567 (0.07157) [8.55920]
D(iFED(-2))	-0.034656 (0.08058) [-0.43007]	0.098312 (0.07457) [1.31843]
R-squared	0.419459	0.510406
Adj. R-squared	0.407731	0.500515
Sum sq. resids	3.547411	3.037652
S.E. equation	0.133851	0.123862
F-statistic	35.76537	51.60409
Log likelihood	122.7247	138.4708
Akaike AIC	-1.159850	-1.314983
Schwarz SC	-1.078244	-1.233377
Mean dependent	-0.016064	-0.021823
S.D. dependent	0.173926	0.175257
Determinant resid covariance (dof adj.)		0.000275
Determinant resid covariance		0.000261
Log likelihood		261.2988
Akaike information criterion		-2.456146
Schwarz criterion		-2.260291

Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 2. Stabilność modelu VECM

Źródło: Opracowanie własne.

PODSUMOWANIE

W artykule przedstawiono badanie empiryczne swobody polityki pieniężnej EBC. W tym kontekście omówiono problem krajów otwartych na przepływy kapitałowe, dla których strategia bezpośredniego celu inflacyjnego może mieć duże ograniczenia – opisane w formie trylematów lub czwórlematów celów polityki makroekonomicznej. Następnie na podstawie tych ram teoretycznych przedstawiono wyniki badania empirycznego opartego na kointegracji i modelu wektorowej korekty błędem (VECM) dla lat 1999–2016. Uzyskane wyniki, tj. słaba egzogeniczność stóp procentowych FED w stosunku do stóp EBC oraz jednostronna przyczynowość w sensie Grangera pozwalają argumentować na rzecz istnienia relacji lider – naśladowca. Wyniki uzyskane z powyższego modelu wskazują na zależność pomiędzy EBC i Fed, która ma charakter dominacji Stanów Zjednoczonych, pomimo porównywalnego rozmiaru obu gospodarek. Ze względu na oszacowaną prędkość dostosowań – prawdopodobnie ma to charakter behawioralny i ma charakter lęku lub naśladownictwa.

Alternatywnym wytłumaczeniem obserwowanych współzależności byłby wspólny element cyklu koniunkturalnego. Jednakże ten argument implikuje, że Fed powinien również śledzić EBC, gdyż strefa euro jest o podobnym rozmiarze jak gospodarka amerykańska. Jednak nic nie wydaje się sugerować, że Fed może również śledzić poczynania EBC. Innym wytłumaczeniem może być to, że cykl koniunkturalny gospodarki amerykańskiej poprzedza ten w strefie euro. W rezultacie może pojawić się wrażenie, że EBC naśladuje Fed, ale w rzeczywistości po prostu reaguje na ewolucję cyklu strefy euro, która z opóźnieniem reaguje na wydarzenia w Stanach Zjednoczonych. Wyjaśnienie to można podważyć przy pomocy obserwacji, że międzynarodowe efekty transmisyjne zmiennych makroekonomicznych, takich jak produkcja i zatrudnienie, są zazwyczaj mierzone w kwartałach, podczas gdy oszacowano, że EBC naśladuje Fed ze znacznie krótszym opóźnieniem. Zatem EBC wydaje się podążać za Fed, wyczekując ze zmianami stóp procentowych na decyzję strony amerykańskiej. Jednak takiego podejścia EBC nie należy pochopnie negatywnie interpretować. Takie zachowanie może mieć na celu synchronizację polityki makroekonomicznej oraz wzmocnienie sygnału dla międzynarodowych rynków finansowych, łącznie z obniżeniem niepewności co do dalszego kierunku polityki pieniężnej. Podejście to staje się wartościowe, jeśli istnieje duża niepewność na rynkach finansowych, a na taki właśnie okres przypada oszacowanie przeprowadzone w artykule.

Kamil Kotliński¹

MAKROEKONOMICZNE EFEKTY WPROWADZENIA EURO NA LITWIE

STRESZCZENIE

Od dnia 1 stycznia 2015 roku Litwa stała się 19 członkiem strefy euro. Celem badań jest ocena pierwszych makroekonomicznych efektów wprowadzenia euro na Litwie.

Hipoteza badawcza: pozytywne efekty makroekonomiczne wystąpiły już w pierwszym roku członkostwa Litwy w strefie euro, została zweryfikowana pozytywnie.

Po przyjęciu euro inflacja nie wzrosła, a wręcz przeciwnie – spadła, w 2015 roku odnotowano na Litwie deflację na poziomie -0,7%, a więc tyle samo co w Polsce. Spadły stopy procentowe. W pierwszej połowie 2013 roku obligacje rządowe Litwy były oprocentowane na tym samym poziomie co polskie i jednocześnie wyższym o ok. 1 p.p. niż średnio w UE i w strefie euro. W 2015 roku oprocentowanie litewskich obligacji było na poziomie zbliżonym do średniej w UE, a polski rząd musi płacić odsetki o ok. 1,5 p.p. wyższe.

Handel Litwy ze strefą euro zwiększył się, a zmniejszył z państwami spoza UE. Jest to efekt embarga rosyjskiego i recesji w Rosji, co przełożyło się również na spadek dynamiki PKB z 3,0% w 2014 r. do 1,6% w 2015 r. W 2015 roku zwiększyła się na Litwie dynamika inwestycji i konsumpcji. Stopa bezrobocia spadła z 10,7% do 9,1%, a płace wzrosły o 4,5%.

WPROWADZENIE

Od dnia 1 stycznia 2015 roku Litwa stała się 19 członkiem strefy euro. Doświadczenia Litwy są szczególnie interesujące z punktu widzenia Polski, ponieważ pod wieloma względami sytuacja obu krajów jest podobna. Są to kraje, które musiały transformować swoją gospodarkę od centralnie planowanej do rynkowej. Polska i Litwa wstąpiły do Unii Europejskiej tego samego dnia, 1 maja 2004 roku. Wstępując do Unii Europejskiej, zobowiązały się do przyjęcia wspólnej waluty, ale zostały

¹ Dr Kamil Kotliński, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych.

objęte derogacją. Istotną różnicą jest fakt, że polski złoty jest notowany w systemie kursu płynnego, zaś litewski lit pozostawał w systemie izby walutowej z euro jako walutą zaczepu. Litwa już 28 czerwca 2004 roku wprowadziła lita do Europejskiego Systemu Walutowego ERM II. Uczestnictwo waluty krajowej w systemie ERM II przez co najmniej 2 lata przed adopcją euro jest jednym z kryteriów konwergencji nominalnej, które są warunkami przystąpienia do strefy euro. Ewentualne zastąpienie złotego przez euro musi być poprzedzone usztywnieniem złotego w systemie ERM II. Zasadne jest więc zbadanie pierwszych efektów wprowadzenia euro na Litwie, choć upłynęło zbyt mało czasu, aby wystąpiły wszystkie oczekiwane rezultaty.

Celem badań jest ocena pierwszych makroekonomicznych efektów wprowadzenia euro na Litwie. Postawiono hipotezę badawczą: pozytywne efekty makroekonomiczne wystąpiły już w pierwszym roku członkostwa Litwy w strefie euro. Oceny makroekonomicznych efektów dokonano w trzech sferach: monetarnej, PKB i jego komponentów (konsumpcja krajowa, inwestycje, eksport i import) oraz rynku pracy. Dokonano analizy następujących wskaźników makroekonomicznych: inflacji, długoterminowej stopy procentowej, wartości eksportu i importu, dynamiki inwestycji, konsumpcji oraz realnego PKB. Użyte wskaźniki rynku pracy to stopa bezrobocia i wskaźnik aktywności zawodowej.

Zastosowana metoda to komparatystyka. Porównano dane z okresu po wprowadzeniu euro z okresem sprzed 2015 roku. Za punkt odniesienia przyjęto również zmiany badanych wskaźników w Polsce oraz uśrednione wyniki strefy euro i Unii Europejskiej. Należy jednak pamiętać, że gospodarka litewska bardzo ucierpiała podczas kryzysu, w 2009 r. na Litwie odnotowano jeden z największych spadków PKB (aż o -14,8%). Druga dekada XXI wieku jest okresem odbudowy gospodarki po kryzysie. Poważnym ciosem dla gospodarki litewskiej jest znaczący spadek eksportu do Rosji spowodowany czynnikami politycznymi oraz recesją, jaka dotknęła tego partnera. Te czynniki utrudniają ocenę skutków wprowadzenia euro na Litwie. Źródłem danych jest Europejski Urząd Statystyczny Eurostat oraz Narodowy Bank Litwy.

KOSZTY WPROWADZENIA EURO NA LITWIE

Polska literatura jako najpoważniejszy koszt adopcji euro wymienia utratę autonomicznej polityki pieniężnej i kursowej [Kowalewski, 2014, ss. 212-213]. Litwa już w 1994 roku przyjęła system izby walutowej (*currency board*) [Kotliński, 2014, ss. 254-255]. Od 1 lutego 2002 zmieniła się waluta rezerwowa z dolara na euro. Przyjęty wtedy parytet walutowy 3,4528 lita = 1 euro nie zmienił się przez 13 lat i stał się kursem konwersji w 2015 roku. W systemie izby walutowej, zwanym też zarządem walutą, bank centralny nie prowadzi niezależnej polityki pieniężnej. Właściwie jedynym zadaniem banku centralnego jest utrzymanie podaży bazy monetarnej w stałej relacji do waluty referencyjnej. W teorii baza monetarna powinna być w 100% pokryta walutą rezerwową. Kurs walutowy jest stały i waluta krajowa jest w pełni wymiennalna na walutę rezerwową. Bank centralny nie pełni funkcji kredytodawcy ostatniej instancji w stosunku do banków komercyjnych i nie pełni nad nimi nadzoru. Władze monetarne są niezależne od polityki i nie mogą finansować deficytu budżetowego. Zaletą izby walutowej jest to, że nie istnieją podstawy do wystąpienia kryzysu bilansu płatniczego, ponieważ siły rynkowe równoważą nagle przepływy kapitałowe. Im większy jest napływ kapitałów obcych, tym niższe są rynkowe stopy procentowe, co zniechęca inwestorów do inwestowania przy niskich stopach zwrotu. Następują zmiany na rachunku kapitałowym bilansu płatniczego. Kapitał odpływa, stopy procentowe powracają do stanu wyjściowego. Gdy odpływa kapitał, stopy procentowe rosną, co zachęca inwestorów do lokowania kapitału [Tymoczko, 2004, ss. 93-94]. Warunkiem powodzenia w stosowaniu izby walutowej jest wiarygodność banku centralnego. Litwa, będąc małą, otwartą gospodarką, z powodzeniem stosowała system izby walutowej, jednak wiązało się to z brakiem autonomicznej polityki monetarnej. W przypadku Litwy przystąpienie do strefy euro nie

oznaczało utraty autonomicznej polityki pieniężnej i kursowej, ponieważ przed akcesją jej nie było. Decyzje podejmowane przez Eurosystem dotyczyły również gospodarki litewskiej, której waluta była na stałe powiązana z euro. Ale Litwini nie mieli swojego przedstawiciela w Radzie Prezesów. To się zmieniło po akcesji do strefy euro, więc w przypadku Litwy uprawnione jest stwierdzenie, że Litwa uzyskała wpływ na politykę pieniężną, co powinno być raczej traktowane w kategoriach niewymiernych korzyści niż kosztów.

Wymierne koszty generuje operacja wprowadzenia euro do obiegu. Te jednorazowe koszty szacowane są na 0,5-0,7% PKB, czyli około 200-300 mln euro [Lietuvos Bankas, 2013, s. 13]. Koszty te są relatywnie duże w porównaniu do innych państw, które wprowadzały euro, ponieważ na Litwie przeważają małe i średnie przedsiębiorstwa, zaś mieszkańcy preferują obieg gotówkowy. Pojawiają się jednak opinie, że bezpośrednie koszty wprowadzenia euro na Litwie w rzeczywistości były niższe, gdyż część prac przygotowawczych została zastąpiona przez bieżące prace związane z odnowieniem systemów informatycznych, a część zamówień związanych z wprowadzeniem euro przypadła litewskim przedsiębiorstwom [Gruževskis, 2015, s. 14].

Pełne członkostwo w Unii Gospodarczej i Walutowej wiąże się z koniecznością wniesienia składki na rzecz Europejskiego Mechanizmu Stabilności (ESM). Dla Litwy oznacza to wpłacenie około 300 mln euro w latach 2015-2019. W razie potrzeby Litwa zobowiązywałaby się także uzupełnić kapitał ESM do 2,5 mld euro. Dodatkowe wpłaty do kapitału ESM byłyby potrzebne, gdyby kryzys zadłużenia niektórych krajów strefy euro pogłębił się i objął nowe kraje.

Narodowy Bank Litwy ma przelać dodatkową składkę w wysokości około 43 mln euro na kapitał EBC. W porównaniu do majątku Narodowego Banku Litwy o wartości około 6 mld euro ta kwota jest niewielka i jej sfinansowanie nie stanowi problemu. W sensie księgowym nie jest to koszt. Narodowy Bank Litwy otrzyma prawo do części rocznego wyniku finansowego EBC, proporcjonalnej do udziału w opłaconym kapitale EBC. Narodowy Bank Litwy uzyskuje zarazem prawo do proporcjonalnej części zysku EBC i dochodów z polityki pieniężnej Eurosystemu, niezależnie od tego, ile sam wykona operacji w zakresie polityki pieniężnej [Gruževskis, 2015, s. 14].

SFERA MONETARNA – INFLACJA I STOPY PROCENTOWE

W społeczeństwach europejskich, w tym w społeczeństwie litewskim, pokutuje mit o wzroście inflacji jako skutku wprowadzenia euro. W rzeczywistości w okresie poprzedzającym przyjęcie euro, jak i po przyjęciu wspólnej waluty, inflacja spadała. W latach 2013-2015 ta spadkowa tendencja jest obserwowana w całej Europie, niezależnie od faktu posiadania wspólnej waluty (tabela 1).

Tabela 1. Stopa inflacji CPI (średnioroczna, wszystkie kategorie dóbr)

	2013	2014	2015
Litwa	1,2%	0,2%	-0,7%
Polska	0,8%	0,1%	-0,7%
Estonia	3,2%	0,5%	0,1%
Strefa euro	1,4%	0,4%	0,0%
UE	1,5%;	0,5%	0,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

Powszechne obawy dotyczące wzrostu cen nie sprawdziły się. W 2015 roku odnotowano na Litwie deflację na poziomie -0,7%, a więc tyle samo co w Polsce. Stopa inflacji w roku 2014 była niższa niż w 2013 zarówno na Litwie, jak i w posiadającej własną walutę Polsce, w posługującej się wspólną walutą Estonii, w całej strefie euro i w całej Unii Europejskiej. Wskaźniki inflacji zarówno w 2014 r. jak i 2015 r. były niższe niż zakładany cel inflacyjny².

Tabela 2. Składowe inflacji (średnioroczna stopa zmian w 2015 r. względem roku poprzedniego)

	Litwa	Polska	Estonia	Strefa euro	UE
Żywność i napoje bezalkoholowe	-0,7	-1,6	-0,3	0,7	0,0
Alkohol, tytoń, narkotyki	1,7	1,5	5,1	2,1	2,2
Odzież i obuwie	0,6	-4,6	2,8	0,1	0,1
Utrzymanie mieszkania i nośniki energii	-3,5	0,4	-1,4	-0,7	-0,4
Mebłe, wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	1,4	-0,3	1,3	0,3	0,2
Zdrowie	2,7	1,9	3,2	0,8	1,0
Transport	-7,2	-7,0	-6,2	-2,4	-2,7
Łączność	0,0	2,6	1,2	-0,8	-0,4
Kultura i rekreacja	2,0	0,7	2,3	0,3	0,2
Edukacja	2,2	1,2	-16,6	0,9	2,9
Restauracje i hotele	4,8	1,9	1,7	1,7	1,7
Pozostałe towary i usługi	2,5	1,1	2,7	0,9	0,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

Na podstawie analizy składowych wskaźnika poziomu cen (tabela 2) można wysnuć wniosek, że za deflację odpowiada spadek cen ropy naftowej i innych paliw. Zmiana cen wyrobów rafineryjnych znajduje bezpośrednie odzwierciedlenie w ogólnym poziomie cen w gospodarce, w stopniu równym udziałowi tej grupy dóbr w koszyku konsumpcyjnym, na podstawie którego konstruowany jest indeks cen dóbr i usług konsumpcyjnych. Po drugie, transmisja zmian cen paliw następuje pośrednio, ponieważ produkty ropopochodne są istotną pozycją kosztów produkcji pozostałych dóbr i usług, szczególnie w energochłonnych sektorach przemysłu oraz w transporcie i dystrybucji. W rezultacie rzeczywisty wpływ cen paliw na procesy inflacyjne w gospodarce narodowej jest połączeniem efektu bezpośredniego i pośredniego [Leszkiewicz-Kędzior, 2015, ss. 359-360]. Ten efekt nie jest związany z przyjęciem euro, jest obserwowany również w innych gospodarkach. Jednak na Litwie spadek cen transportu i nośników energii (a więc związanych z tym kosztów ogrzewania i utrzymania mieszkania) jest głębszy niż w porównywalnych państwach i grupach państw.

Wyższe niż średnia w UE, ale na zbliżonym do Estonii poziomie, jest tempo wzrostu cen w kategoriach zdrowie, kultura i rekreacja, meble, wyposażenie mieszkania oraz pozostałe towary i usługi. Jest to raczej efekt odbudowy gospodarek państw bałtyckich po kryzysie niż efekt euro, ponieważ Estonia przyjęła euro już w 2011 roku.

Istotnie wyższe jest natomiast na Litwie tempo wzrostu cen usług hotelarskich i restauracyjnych, bo wyniosło aż 4,8%, podczas gdy średnio w strefie euro i w całej UE to tylko 1,7%. To głównie ta

² Cel inflacyjny Europejskiego Banku Centralnego to „poniżej, ale blisko 2%”. Cel inflacyjny NBP to 2,5% +/- 1p.p.

kategoria powoduje „efekt iluzji euro”, kiedy to ludzie postrzegają wzrost ogólnego poziomu cen jako znacznie wyższy niż to wynika z danych statystycznych. Z wyjątkiem kategorii „hotele i restauracje” nieuprawnione są twierdzenia, jakoby adopcja euro spowodowała wzrost cen.

Obniżenie kosztów transakcyjnych, wzrost stabilności i wiarygodności ekonomicznej przyczyniają się do spadku stóp procentowych. W przypadku Litwy nie wystąpił najważniejszy czynnik sprzyjający spadkowi stóp procentowych, jakim jest eliminacja ryzyka kursowego. Badania prowadzone *ex ante* wskazują, że można oczekiwać spadku długoterminowych stóp procentowych, w przypadku Polski na poziomie 150-200 punktów bazowych [Borowski, 2003], na Węgrzech 150-300 punktów bazowych [National Bank of Hungary, 2002], w Irlandii 100 punktów bazowych [Baker, Gerald, Honohan, 1996]. W przypadku niektórych krajów strefy euro (np. Grecji czy Portugalii) skala redukcji stóp procentowych po wprowadzeniu wspólnej waluty sięgała 3-3,4 p.p. [Kowalewski, Tchorek, Górski, 2014, ss. 212-213]. Paul de Grauwe [2016, s. 150] zauważa, że konwergencja stóp procentowych następuje jeszcze przed wejściem do unii walutowej.

Tabela 3. Kwartalne długoterminowe stopy procentowe (zgodnie z kryterium z Maastricht)

	2013 Q2	2013 Q3	2013 Q4	2014 Q1	2014 Q2	2014 Q3	2014 Q4	2015 Q1	2015 Q2	2015 Q3	2015 Q4	2016 Q1
Litwa	3,68	3,69	3,90	3,36	3,05	2,64	2,11	1,32	0,99	1,64	1,57	1,44
Polska	3,58	4,25	4,36	4,38	3,81	3,27	2,60	2,25	2,79	2,98	2,78	2,97
Średnia UE	2,74	3,12	3,00	2,79	2,39	2,00	1,64	1,20	1,50	1,63	1,44	1,30
Średnia strefy euro	2,82	3,14	2,96	2,66	2,22	1,80	1,50	1,01	1,27	1,42	1,19	1,05

Źródło: Eurostat.

Jeszcze w pierwszej połowie 2013 roku oprocentowanie polskich i litewskich obligacji rządowych było na tym samym poziomie, różnice były bardzo niewielkie na korzyść rządu polskiego. Jednocześnie średnie oprocentowanie w strefie euro i całej UE było niższe, w pierwszym kwartale 2013 roku rządy Polski i Litwy musiały płać odsetki od swoich obligacji nawet 1 p.p. wyższe niż średnio w strefie euro. Po podjęciu decyzji o przyjęciu euro oprocentowanie litewskich obligacji szybko spada. Po przyjęciu wspólnej waluty osiąga poziom zbliżony do średniej w całej strefie euro i niższy od poziomu polskiego o około 1,5 p.p.

Według szacunków Narodowego Banku Litwy obniżenie kosztów zarządzania długiem publicznym w latach 2014-2022 przyniesie oszczędności rządu 0,1-0,4 mld euro. W tym samym czasie oszczędności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych z tytułu niższych odsetek wyniosą od 0,4 do 0,7 mld euro. Dodatkowo eliminacja kosztów wymiany waluty w latach 2015-2022 przyniesie 0,5 mld euro oszczędności [Lietuvos Bankas, 2013, s. 15].

HANDEL ZAGRANICZNY LITWY

Zgodnie z teorią przystąpienie do strefy euro przyczynia się do intensyfikacji wymiany handlowej. Standardowym argumentem jest zmniejszenie kosztów transakcyjnych z powodu eliminacji ryzyka kursowego, co powinno zachęcać do eksportu. Twierdzi się, że redukcja kosztów transakcyjnych jest ważna dla krajów, które charakteryzują się koncentracją ich handlu z jednym dużym partnerem lub grupą krajów, stosujących tę samą walutę [Cieślak, Michałek, Michałek, 2014, s. 9]. W przypadku Litwy wahań kursu walutowego nie było od 13 lat z powodu stosowanego systemu

kursowego. Jednak na koszty transakcyjne mają wpływ również czynniki administracyjne, koszty wymiany walut, koszty wejścia na rynek, przejrzystość i wiarygodność. Dla partnerów handlowych z krajów trzecich rynki krajów strefy euro tworzą jeden wspólny rynek, co zmniejsza koszty dostępu do rynków krajów członkowskich.

Według badań empirycznych bazujących na zagregowanych danych handel starych członków UGW wzrósł średnio o 10-15% dzięki zastosowaniu wspólnej waluty [Baldwin, Skudelny, Taglioni, 2005; Rose, Stanley, 2005]. Nowsze badania sugerują, że efekt euro może być zmienny w czasie oraz różny w zależności od specyfiki krajów i sektorów [Tchorek, 2015, s. 153]. W porównaniu ze starymi członkami strefy euro państwa EŚW są mniej rozwinięte i mają odmienną strukturę towarową handlu zagranicznego (w szczególności w krajach tych znacznie mniejsze znaczenie odgrywa wymiana wewnątrzgałęziowa, pomimo jej wzrostu w ostatnim okresie). Kraje EŚW od początku transformacji dokonały znacznej liberalizacji swej wielostronnej polityki handlowej [Cieślak, Michałek, Mycielski, 2009, s. 70]. Z tego powodu badania empiryczne powinny uwzględniać ich specyfikę. Badania *ex post* przy użyciu modelu grawitacyjnego wykazały wzrost handlu krajów EŚW wskutek wyeliminowania zmienności kursu walutowego, ale przystąpienie Słowenii i Słowacji do strefy euro nie przyczyniło się do wzrostu ich eksportu [Cieślak, Michałek, Mycielski, 2012b, c]. Nowe podejście zauważa, że tylko niewielka część z najbardziej produktywnych firm generuje większość eksportu, znaczny odsetek firm koncentruje swoje działania tylko na rynkach krajowych. Czynnikiem zwiększającym prawdopodobieństwo eksportu jest wyższy poziom wydajności pracy, wyższy poziom kapitału ludzkiego, nakłady na badanie i rozwój [Cieślak, Michałek, Michałek, 2012, ss. 6-19]. Badania wykorzystujące mikroekonomiczne podejście oparte o dane na poziomie firm wykazały pozytywny wpływ euro na eksport przedsiębiorstw ze Słowacji i Słowenii [Cieślak, Michałek, Michałek, 2014, ss. 8-20].

Litwa jest bardzo małą gospodarką, jej PKB to zaledwie 0,4% strefy euro [ECB, 2015, s. 21]. Dlatego nie można oczekiwać wielkiego wpływu Litwy na całą strefę euro, jednak z punktu widzenia Litwy można oczekiwać znaczącego wpływu wspólnej waluty na handel już w pierwszym roku uczestnictwa w strefie euro. Gospodarka litewska jest bardzo otwarta (w 2014 roku eksport to 81,2% PKB, a import 79,3% PKB). Kluczowym partnerem handlowym jest strefa euro, która była odbiorcą 39,5% litewskiego eksportu i dostawcą 44,2% importu (2015). Pozostałymi najważniejszymi partnerami są Polska i Rosja [ECB, 2015, s. 22].

W 2015 roku litewski eksport spadł o 1,2 mld euro w stosunku do 2014 roku, czyli o 4%. Spadek eksportu do krajów spoza Unii Europejskiej był jeszcze większy i wartościowo skurczył się o 2,3 mld euro, czyli o 17,2%. To niewątpliwie jest skutkiem embarga rosyjskiego i recesji w Rosji. Ale eksport do krajów UE wzrósł o prawie 1,1 mld euro, czyli o 6,8%, w tym do członków strefy euro o 0,6 mld euro, czyli o 5,7%. Wartość litewskiego eksportu do członków UE niebędących w strefie euro wzrosła z 5 552,8 mln euro w 2014 roku do 6 144,1 mln euro w 2015, czyli o 10,6%. W tej grupie największym partnerem Litwy jest Polska.

Litewski import ogółem spadł o 1,4% z 28,9 mld euro w 2014 roku do 28,5 mld euro w 2015 roku. Tak jak w przypadku eksportu, spadek spowodowany jest redukcją obrotów z państwami nie należącymi do Unii Europejskiej, import z tej grupy państw skurczył się z 10,1 mld euro w 2014 roku do 9,6 mld w 2015 roku (czyli o 5%). Import z krajów strefy euro zwiększył się o 1,1% (0,2 mld euro), jednak ten wzrost nie zrównoważył w całości spadku importu z krajów spoza UE.

Obroty handlowe Litwy z państwami Unii Europejskiej (w tym z członkami strefy euro) wykazują trend rosnący od 2009 roku. Szacowanie ekonometryczne skutków wprowadzenia euro na Litwie jest trudne ze względu na małą liczbę obserwacji. Do innych czynników mających wpływ na dynamikę obrotów handlowych należą nie tylko rosyjskie embargo i kryzys w Rosji, lecz również inne polityki prointegracyjne (jak utworzenie wspólnego rynku), których wpływ jest długofalowy.

Tabela 4. Eksport i import Litwy (dobra i usługi, ceny bieżące, mld euro)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Eksport ogółem	18,6	14,0	18,3	23,5	27,2	29,4	29,6	28,4
Import ogółem	22,5	14,4	18,8	24,3	26,9	29,0	28,9	28,5
Eksport do krajów UE	11,3	9,0	11,0	14,1	16,1	16,2	16,2	17,3
Import z krajów UE	12,9	8,6	10,7	13,8	15,8	17,7	18,8	18,9
Eksport do krajów strefy euro	4,6	3,9	4,9	7,8	8,4	8,1	10,6	11,2
Import z krajów strefy euro	6,5	4,3	5,5	7,8	8,7	10,0	12,4	12,6
Eksport do krajów trzecich	7,4	5,0	7,2	9,4	11,1	13,2	13,4	11,1
Import z krajów trzecich	9,6	5,9	8,1	10,4	11,2	11,3	10,1	9,6

Źródło: Eurostat.

DYNAMIKA INWESTYCJI, KONSUMPCJI I PKB

Zgodnie z teorią przynależność do Eurosystemu sprzyja wzrostowi inwestycji krajowych i zagranicznych dzięki większej stabilności makroekonomicznej, łatwiejszemu dostępowi do zagranicznych oszczędności, a przez to niższemu kosztowi kapitału [Lutkowski, 2004, ss. 262-268]. Wpływ inwestycji jest szczególnie istotny (w porównaniu z wpływem wydatków konsumpcyjnych czy rządowych), ponieważ inwestycje tworzą zasób kapitału w gospodarce, od którego z kolei zależą jej potencjał produkcyjny i wydajność pracy [Rogut, Tchorek, 2008, s. 14]. Zwiększenie wartości realizowanych inwestycji jest korzyścią spodziewaną w średnim okresie. Na Litwie już w pierwszym roku od wprowadzenia euro obserwujemy wzrost dynamiki inwestycji. Obserwacja ta nie potwierdza się w przypadku innych krajów EŚW, które przystąpiły do strefy euro (tabela 5). Na wyniki te z pewnością bardzo duży wpływ miał kryzys finansowy. Całościowa ocena wpływu akcesji Litwy do strefy euro na inwestycje będzie możliwa dopiero w perspektywie kilkuletniej na niższym szczeblu agregacji danych.

Tabela 5. Dynamika inwestycji przed i po akcesji do strefy euro (realna zmiana w procentach w stosunku do poprzedniego roku)

	Dwa lata przed akcesją do strefy euro	Rok przed akcesją do strefy euro	Rok po akcesji do strefy euro
Litwa	8,3	5,4	10,3
Łotwa	14,4	-6,0	0,5
Estonia	-36,7	-2,6	34,4
Słowacja	8,9	1,6	-18,7
Słowenia	12,0	7,0	-22,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

Litwa należy do krajów, które zostały bardzo mocno dotknięte przez kryzys z 2008 roku. Rząd Litwy przyjął w 2009 r. pakiet konsolidacji fiskalnej, obejmujący daleko idące zmiany w systemie podatkowym (wprowadzono wzrost podatku VAT, opłat i akcyzy, zmiany w podatkach od dochodów osobistych, podniesiono stopę opodatkowania przedsiębiorstw, wyeliminowano większość wyjątków, zastosowano redukcję płac w sektorze publicznym, ograniczono wydatki publiczne z wyjątkiem inwestycji dofinansowanych przez UE) [Teichmann, 2010, s. 41]. Skutkiem był głęboki spadek konsumpcji, w roku 2009 aż o -13,8%, w roku 2010 o kolejne -3,8%. Dopiero od roku 2011 konsumpcja ponownie zaczęła rosnąć. Dynamika konsumpcji w roku 2015 zwiększyła się do 4,2% z 3,5% w 2014 roku i jest najwyższa od czasów kryzysu finansowego.

Tabela 6. Dynamika inwestycji, konsumpcji i PKB (realna zmiana w procentach w stosunku do poprzedniego roku)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Konsumpcja	-13,8	-3,4	3,6	3,1	3,6	3,5	4,2
PKB	-14,8	1,6	6,0	3,8	3,5	3,0	1,6

Źródło: Eurostat.

Realny wzrost PKB Litwy w 2016 roku wyniósł jedynie 1,6%, w latach 2012-2014 przekraczał 3%. Za to spowolnienie wzrostu odpowiada załamanie się eksportu do Rosji. Wzrost gospodarczy Litwa zawdzięcza rosnącym inwestycjom, rosnącej konsumpcji krajowej i wzrostowi eksportu do krajów strefy euro. Wpływ na tę dynamikę ma nie tylko fakt wejścia do strefy euro, lecz również inne czynniki, do których zalicza się m.in. inne polityki prointegracyjne, jak również odbudowę gospodarki litewskiej po kryzysie finansowym. Okres jednego roku jest zbyt krótki, żeby szacować ilościowy wpływ przyjęcia euro na badane wskaźniki, jednak zauważalny jest wzrost eksportu do krajów strefy euro, wzrost importu z krajów strefy euro, wzrost dynamiki inwestycji i konsumpcji.

RYNEK PRACY

Stopa zatrudnienia na Litwie (% zatrudnionych osób w wieku 20-64 lata) wzrosła w 2015 r. do 73,4% (względem 71,8% w 2014). Oznacza to, że przekroczyła swoje maksimum z 2007 r., kiedy to wynosiła 72,7%, w wyniku kryzysu zaczęła spadać i najniższy poziom osiągnęła w 2010 r. – 64,3%. Stopa bezrobocia na Litwie spadła w 2015 roku do 9,1% (wobec 10,7% w 2014), ale sukcesywnie spada od 2010, kiedy to wynosiła 17,8%. Jest to jednak i tak dużo więcej niż przed kryzysem, kiedy wynosiła tylko 4,2% (w 2007 r.).

Zasób siły roboczej tylko w pierwszej połowie 2015 r. spadł o 0,5%. Na Litwie liczba osób w wieku produkcyjnym spada, jest to spowodowane znaczną emigracją, wysoką śmiertelnością i spadkiem liczby młodych ludzi wkraczających w wiek produkcyjny. Skutkiem podniesienia wieku emerytalnego jest jednak wzrost aktywności zawodowej starszych pracowników. Pogorszenie sytuacji w Rosji miało największy wpływ na liczbę miejsc pracy w firmach transportowych i handlowych. Wpływ kryzysu gospodarczego w Rosji jest równoważony przez wzrost zatrudnienia w sektorach zaspokajających popyt krajowy.

Spadek stopy bezrobocia w połączeniu ze wzrostem zatrudnienia sprzyja stosunkowo szybkiemu wzrostowi płac. W pierwszej połowie 2015 roku roczna dynamika płac sięgnęła 4,5%. W sektorze handlu detalicznego już obserwuje się niedobór siły roboczej [Lietuvos Bankas, 2015, ss. 13-14].

Przyjęcie euro nie wpłynęło negatywnie na sytuację pracowników, pozytywne trendy, czyli spadek stopy bezrobocia, wzrost aktywności zawodowej i wzrost płac są kontynuowane. Zagrożeniem dla gospodarki Litwy jest spadek populacji w wieku produkcyjnym, ale jest to zjawisko niezależne od stosowanej w kraju waluty.

PODSUMOWANIE

Ponieważ litewski lit był od 13 lat powiązany z euro najbardziej ortodoksyjną formą kursu sztywnego (izba walutowa), nie wystąpił w wyniku akcesji do strefy euro najważniejszy skutek bezpośredni, jakim jest eliminacja ryzyka kursowego. Jednocześnie koszt niewymierny w postaci utraty autonomii polityki pieniężnej nie wystąpił. Wręcz przeciwnie, wraz z przyjęciem euro Litwa zyskała swojego przedstawiciela w Radzie Prezesów EBC i tym samym uzyskała wpływ na politykę pieniężną, która od 13 lat oddziaływała na gospodarkę również tego kraju. Nie do uniknięcia były bezpośrednie koszty wprowadzenia euro, które Narodowy Bank Litwy oszacował na 200-300 mln euro, czyli około 100 euro na mieszkańca.

Niejednoznaczna jest ocena wpływu euro na inflację. Wśród społeczeństwa powszechne były obawy o wzrost cen. Najbardziej wzrosły ceny usług restauracyjnych i hotelarskich, które wzrosły o 4,8%, czyli o 3,1 p.p. ponad średnią unijną. Ale wskaźnik inflacji CPI na Litwie spadł i w 2015 roku osiągnął poziom ujemny -0,7%. Źródłem deflacji są spadające ceny paliw, tak jak w przypadku innych krajów europejskich.

Spadło oprocentowanie litewskich długoterminowych obligacji rządowych. Po pierwszych 5 kwartałach od adopcji euro litewskie obligacje są oprocentowane o 1,5 p.p. niżej od polskich, choć jeszcze w czwartym kwartale ta różnica wynosiła 0,5 p.p. W efekcie rząd litewski zaoszczędzi na obsłudze długu publicznego od 0,3-1,1% PKB. Oszczędności przedsiębiorstw i gospodarstw domowych z tytułu niższych odsetek są szacowane od 0,4 do 0,7 mld euro w ciągu 8 lat. Eliminacja kosztów wymiany litów na euro ma przynieść dodatkowe 0,5 mld euro oszczędności w latach 2015-2022. Ten efekt pozytywnie wpływa na wymianę handlową. Na handel zagraniczny Litwy w badanym okresie oddziałuje nie tylko akcesja do strefy euro, lecz również transformacja gospodarcza, inne długofalowe polityki prointegracyjne (jak utworzenie wspólnego rynku), embargo rosyjskie i kryzys w Rosji. Eksport do państw strefy euro (i państw Unii Europejskiej nieposiadających euro) wzrósł, podobnie jak import. Jednak spadek eksportu do państw spoza UE (głównie do Rosji) jest na tyle duży (-17,2% w stosunku do 2014 r.), że eksport ogółem w 2015 r. zmalał. Obroty handlowe Litwy z państwami Unii Europejskiej (w tym z członkami strefy euro) wykazują trend rosnący od 2009 roku, więc nie można tego wzrostu przypisać jednoznacznie efektowi euro – problem ten wymaga pogłębionych badań.

Jest zbyt wcześnie, aby wnioskować o efektach spodziewanych w średnim i długim okresie, do takich zalicza się wzrost inwestycji i konsumpcji. Jednak już w pierwszym roku po przyjęciu euro przez Litwę wzrosła dynamika inwestycji i (w znacznie mniejszym stopniu) dynamika konsumpcji. Na rynku pracy również utrzymują się pozytywne trendy, czyli spadek stopy bezrobocia, wzrost aktywności zawodowej i wzrost płac.

Chociaż upłynął zbyt krótki czas, by móc w pełni ocenić makroekonomiczne efekty przyjęcia euro przez Litwę, to na podstawie przeprowadzonych badań można wyciągnąć wniosek, że w pierwszym roku od przyjęcia euro skutki tej decyzji są pozytywne.

Zbigniew Binek¹

METHODS TO REDUCE FEARS OF POLISH SOCIETY, RELATED TO THE POSSIBILITY OF PRICE INCREASE AFTER JOINING THE EURO AREA – THE EXPERIENCE OF OTHER COUNTRIES AND OWN SOLUTIONS

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest zaprezentowanie i interpretacja rozwiązań zmniejszających obawy społeczeństwa polskiego, związanych ze wzrostem cen po wejściu do Unii Gospodarczej i Walutowej (UGiW).

W związku z tym, że dla polskich obywateli największym kosztem wejścia do strefy euro jest możliwy wzrost cen, autor w artykule bada sposoby na minimalizację tego zagrożenia zastosowane w innych krajach członkowskich UGiW (wchodzących do strefy euro od roku 2007) oraz proponuje własne rozwiązania.

Hipoteza przyjęta w pracy brzmi następująco: skuteczna kampania informacyjna, w której znajdą się rozwiązania mające na celu zapobieganie wzrostom cen po wejściu Polski do strefy euro, zmniejszy obawy społeczne związane z tym czynnikiem.

W pracy została zastosowana metoda analizy rozwiązań (z innych krajów członkowskich UGiW oraz własnych) zmniejszających obawy społeczne związane ze wzrostem cen po wprowadzeniu waluty euro w Polsce.

Dodatkowo, następuje modyfikacja niektórych rozwiązań z innych państw członkowskich UGiW pod specyfikę polskiego społeczeństwa.

SUMMARY

The purpose of this article is to present and analyse solutions to reduce fears of the Polish society associated with an increase in prices after the entry into Economic and Monetary Union (EMU).

¹ Dr Zbigniew Binek, Uniwersytet Zielonogórski, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

Due to the fact that for the Polish citizens the biggest expense of the entry into the euro area is a possible increase in prices, the author of the article explores ways to minimize this risk by applying solutions at other EMU member countries and proposes his own solutions.

The hypothesis adopted in the work reads as follows: An effective information campaign, which will include solutions, aimed at prevention of price increases after Poland's accession to the euro area, will reduce public concerns associated with this factor.

The study used the research method of analysis of solutions (in other EMU member countries and our own) to reduce public concerns about rising prices after the introduction of the euro in Poland.

In addition, there occurs a modification of some solutions from other Member States of the EMU due to the specificity of Polish society.

INTRODUCTION

The aim of this paper is to present and interpret the solutions to reduce fears of Polish society associated with an increase in prices after the entrance to the Economic and Monetary Union (EMU). In view of the fact that for the Polish citizens one of the biggest concerns of entry into the Eurozone is a possible increase in prices, the author of the article explores the ways to minimize this threat used in the other EMU member countries (entered the Eurozone after 2007) and proposes his own solutions.

The author does not analyze other important concerns of Polish society, such as the crisis in the euro area related to the situation in Greece, European migrant crisis or European refugee crisis and Brexit.

The preparation of Polish accession to the euro area dealt with the central bank of the Republic of Poland and the Ministry of Finance. The central bank on 15 May 2007 established Office for Integration with the Eurozone, transformed into Department of Affairs Integration with the Eurozone, then established the National Bank of Poland (NBP) Management's Plenipotentiary for Euro Adoption, mitigating the role of the Department. The Ministry of Finance by Regulation of 2009 established the Government's Plenipotentiary for Euro Adoption by the Republic of Poland. In connection with a number of uncertainties occurring in the EU and the EMU (the crisis in the euro area related to the situation in Greece, European refugee crisis, risk of Brexit), the Council of Ministers in Poland decided to liquidate this office on 1 January 2016 (Regulation of 2015). In the near future the government is not planning Polish entry into the EMU.

The working hypothesis adopted in the paper is as follows: An effective information campaign, which will promote the solutions to prevent price increases after the Poland's accession to the Eurozone, will reduce the social concerns associated with this factor.

The study used the method of solution analysis (in the other EMU member countries and own) to reduce the public concerns related to the increase in prices after the introduction of the euro in Poland. In addition, a modification of some solutions from the other member states of the EMU due to the specificity of Polish society will take place.

In the first part of the article the author presents solutions used at the other EMU member countries to reduce public concern about rising prices after the introduction of the euro, and in the second part he modifies them to take into account the specificity of a Polish citizen and proposes his own solutions in this area. At the end of the paper there is a summary, in which the author draws conclusions and points out directions for further research.

WAYS TO REDUCE PUBLIC ANXIETY ASSOCIATED WITH THE POSSIBILITY OF PRICE INCREASES AFTER THE ENTRY INTO THE EURO AREA – THE EXPERIENCE OF OTHER COUNTRIES

Most social concerns connected with the conversion of currency (beyond the current problems existing in the EU and the EMU) relate to the risk of rising prices – despite the fact that the statistics do not confirm such a phenomenon [Konopczak, Rozkrut, 2009, p. 288; Eurostat, 2008, p. 1], it is necessary to do all in preparatory activities to raise awareness that the currency conversion (with proper design and implementation of effective solutions) will not lead to price increases. Then, as in Malta, there is no „euro illusion” – that is, after entering this country to EMU index perceived inflation was below the HICP [Szelać, 2009, p. 172]. According to the Eurobarometer [Flash Eurobarometer, 2007, p. 54], even in September 2007, 76% of the inhabitants of Malta were afraid of price abuses in connection with the introduction of the euro, while the ex-post studies carried out show that 42% of respondents were of the opinion that the process ran completely honestly [Flash Eurobarometer, 2008, p. 36], and only 14% rated that the conversion of the prices from the national currency into the euro was carried out unfairly „often” or „very often”.

The countries within the EMU since 2007, used several solutions aimed at reducing social concerns associated with the increase in prices after the currency conversion (these actions were directed at both consumers and businesses):

- Prohibition of unjustified increase in prices, which may (as in the case of Slovenia and Malta) meet with criticism of interfering with market mechanisms. Proponents of this approach, however, emphasized that it did not threaten the market economy, its use was a one-off, and was intended to protect consumers. Slovenia did not directly introduce a ban on price increases, but in practice the increase in prices during the changeover of more than 5% was considered an abuse [Zespół Roboczy ds. Ochrony Konsumentów, 2011, p. 9]. Malta settled economically unjustified raise in prices in the form of a prohibition to round them up, and only duly justified exceptions were due to technical reasons [Euro Adoption Act, 2007, Art. 4]. Slovakia introduced a statutory prohibition on the transfer of adjustment costs associated with the introduction of the common currency on consumers [Act on the Introduction of the Euro in the Slovak Republic, 2007, Art. 23] – this was supposed to restrict the temptation to unduly raise prices. Cyprus legislation did not include a ban on unjustified raising prices due to the currency conversion.
- Financial penalties for fraudulent companies. Slovenia provided financial penalties for false conversion and rounding of prices ranging from €2,000 to €25,000 for both legal entities and physical persons [Euro Adoption Act Slovenia, 2006, Art. 23]. In the case of an incorrect application of the compulsory dual pricing exposure, penalties stood at 834.59 euro for the individual, in the amount of 1,251.88 euro for the legal entity and 417.29 euro for a person occupying a managerial position responsible for the breach or non-regulation [Act On The Dual Display Of Prices In Tolars And Euros, 2005, Art. 12]. In Cyprus, anyone who violated any provision of the act or regulations, orders or instructions issued in connection with the act, was subject to an administrative penalty of up to one hundred thousand Cyprus pounds in the period preceding the date of adoption of the euro, or a hundred and seventy thousand euro after joining the EMU. In Malta, the penalty for breaking the ban on rounding up and misapplication of compulsory dual pricing exposure amounted to 1,747.03 euro plus for each day of the detection of irregularities of 174.70 euro [Euro Adoption Act, 2007, Reg. 24]. In Slovakia, the financial penalties for non-compliance or violation of the rules and obligations under the act on the introduction of the euro and other implementing acts were in the case of a legal person up to 30,000 euro (for an individual up to 1,500 euro) [Act on the Introduction

of the Euro in the Slovak Republic, 2007, Art. 20] and in the case of persistent violations of the regulations up to 60,000 euro (for an individual up to 3,000 euro). In extreme cases, an amendment to the Criminal Code allowed for the possibility of a conviction of abusive retailers with imprisonment. In Estonia, in the case of a breach of the agreement for fair prices, a particular signatory was applied with a fine and was deprived of the right to use the program logo. In Latvia, very gross violations during the conversion were punishable in the amount of 711.44 euro.

- Rounding used for the benefit of citizens. The Slovak National Euro Changeover Plan indicated that in public administration rounding of prices was to be carried out in accordance with the principle of not harming the citizen. Payments to the state (e.g. fees, taxes) were rounded down, and for citizens (e.g. pensions, social benefits) – up. In Estonia, the conversion of public finance charges (taxes, environmental fees) expressed in euro were rounded to the benefit of citizens. Converting the amounts of financial assistance, they were to be rounded to the benefit of beneficiaries.
- Agreements on fair pricing practices. In particular countries, the companies were obligated to comply with the principles of fair price conversion, dual display, and no overcharge – in return they received the right to use the logo of the contents of the agreement: in Estonia „€ does not raise prices” („€ Hindaeitost”); in Slovakia „we change the currency, but we do not change prices”; in Malta „Shop from FAIR; in Latvia „Fair Euro Introducer”.

In Slovenia, a commitment not to raise prices in the process of introducing the euro was adopted in the form of a code of good practice prepared by the organization of entrepreneurs. It constituted one of the key elements of advertising honest entrepreneurs – a list of companies that signed the agreement was published on the website of the Slovenian Chamber of Commerce. In this country (since December 2006) two different initiatives for fair pricing have been created: in the private and state sector. Cyprus developed and introduced The Fair Pricing Code, which operated in the period from 10 July 2007 to 10 July 2008, and its purpose was to promote fair pricing and to ensure their transparency in order to improve customer service. The agreement was prepared by the Government of the Republic of Cyprus in close cooperation with employers' organizations, consumer associations and other stakeholders. Most cases of misconduct were found among those entities that did not have this obligation. Malta developed and implemented the agreement „Fair-pricing Agreements in Retailing” (FAIR) between the Prime Minister and businesses. FAIR commitments were observed from 15 January 2007 and in August and September 2007 the initiative was complemented by Price Stability Agreements concluded with importers, distributors and manufacturers [Komunikat..., 2007, p. 9]. The Government Plenipotentiary of the Slovak Republic for the Introduction of the Euro, in cooperation with the Slovak Association of Entrepreneurs, introduced the Ethical Code for the Euro Introduction. The target audience of this initiative were entrepreneurs primarily engaged in the conduct business in retail outlets, as well as local authorities and non-profit organizations. The Estonian Chamber of Commerce and Industry in collaboration with the Association of Traders of Estonia, Estonian Bank Association and the Office of Consumer Protection prepared an agreement for a fair price [Narodowy Bank Polski, 2011, p. 48]. In Latvia in June 2013 the program „I honestly introduce the euro” was launched [Tomaszewski, 2014, p. 20]. Notable participants in this project also took part in a promotional campaign.

- Double exposure of prices a few months before and after €-day. Slovenia introduced a specific solution in the form of compulsory dual pricing exposure even before the official determination of the conversion rate. Double exposure of prices was required from 1 March 2006 to June 30, 2007. The period of compulsory dual display of prices in Cyprus in pound and euro was in operation from 1 September 2007 until September 30, 2008. Double exposure of pri-

ces was in force in the territory of the Republic of Malta in the period from 1 July 2007 until 30 June 2008. The period of compulsory dual display of prices in Slovak koruna and the euro functioned since 24 August 2008 until 31 December 2009. Estonia predicted that offering double prices would be valid six months before and six months after the introduction of the euro. In Latvia it was the period from 1 October 2013 until June 30, 2014.

- Monitoring of prices. In Malta, the authority coordinating the introduction and compliance with the FAIR commitments was Euro Observatory [Charalambous, 2011, p. 6]. In Slovenia, for the process of price monitoring the responsibility was taken by the Statistical Office and the Consumer Federation of Slovenia. For the systematic monitoring and publishing or information on the changes in prices in Cyprus in connection with the introduction of a new currency, in particular with regard to the so-called sensitive products, the Ministry of Finance was responsible together with the Statistical Office – activities in this area were undertaken in collaboration with a national consumer organization (the Pan-Cyprian Consumers Association). The systematic monitoring of prices was under the responsibility of Slovak Trade Inspection (STI) – mainly the activities focused on small retailers in small towns and villages, where competition is low, or does not exist at all and where the range of products and services is limited. In Estonia, the responsibility for the monitoring of prices was taken by the Consumer Protection Authority. Latvia selected through an open tender a company (AptaujuCentrs) with the help of which the data on prices of retail and service outlets throughout the country was collected.
- Hotline. Malta launched a special hotline (LinjaEwro 154) through which anyone could contact for information, but also could make a complaint. In Cyprus, since 11 June 2007 a free hotline has been made available to support and inform the consumers in connection with the introduction of the euro. Latvia launched a hotline where consumers could lodge complaints.
- The results of price controls published in newspapers and on websites. Consumer Federation of Slovenia, being a subcontractor of the government Bureau of Consumer Protection, together with the International Consumer Research Institute led a campaign called PriceWatch, which began on February 2006. The PriceWatch project included the publication of „orange list” (companies that increased their prices by 6-10 %) and the „black list” (companies that raised prices more than 10%). In Cyprus, the frequent publication of indicators of price changes was conducted by the Statistical Office. In Slovakia, the signatories breaching their commitments could lose the right to use the logo, and the name may have been placed on a „black list” of consumer associations. In Estonia, any irregularities were published by the Office of Consumer Protection. Latvia decided to create a so-called „white” and „black” lists of shops and services. The proven abuses commonly associated with the artificial excessive prices were stigmatized and the perpetrators were placed on a „black list” published on the Internet.
- All these countries prepared euro calculators. Cyprus in November 2007 distributed them to all households. In Slovakia, the recommendation was addressed to entrepreneurs to place in shops the calculators that could enable consumers to self-convert to euro amounts. In Estonia, the Ministry of Finance sent out in September 2010 euro calculators in Estonian and Russian. Tanel Ross, the Chairman of the Task Group on Communication, contrary to initial reactions of the public indicating a lack of interest in these devices, during the campaign showed that there was a huge public demand for them in Estonia [Ross, 2011, p. 19].

WAYS TO REDUCE FEARS OF POLISH SOCIETY, ASSOCIATED WITH THE POSSIBILITY OF PRICE INCREASES AFTER THE ENTRY INTO THE EURO AREA – OWN SOLUTIONS AND MODIFICATION OF THE SOLUTIONS USED IN OTHER COUNTRIES

As the survey shows, price effects accompanying the introduction of the common currency in Poland is a major source of social concerns related to the process of monetary integration (beyond the current problems existing in the EU and the EMU). Among the three most important consequences of entry into the EMU the most frequently mentioned is price increase – 59% of respondents [Ministerstwo Finansów, 2014, p. 4]. The answers to the question whether the introduction of the euro in Poland will increase prices are as follows: in 2008 – 84%, 2010 – 83%, 2011 – 83%, 2013 – 84% (CBOS 2013, 12). At least a relative majority of people in Poland (70%) think that introducing the euro will increase prices [Flash Eurobarometer, 2015, p. 74].

Proper preparation of the Polish society should take place in the course of a comprehensive, reliable and effective information campaign, which should include legal and practical solutions, eliminating the possibility of price increases after the entry into the euro area (selection of the solutions should take into account their effects to maximize the impact in this area):

- Ban on unwarranted raising prices: through legislation – after such treatment to a large extent consumers can get rid of the concerns associated with the entry into EMU. Some countries have adopted such a solution, which should significantly reduce the concerns of the Polish society in this area.
- Penalties for fraudulent companies: knowing the „entrepreneurship” of Poles it must be prepared a preventive system of „dissuasive” financial penalties and even prison. In the interest of citizens is reprimanding entities that using the currency conversion process in the country, will want to enrich themselves at the expense of others – such companies are not reliable, losing contracts and customers. This solution was used in all the countries entering the Eurozone since 2007. It should significantly reduce the concerns of the Polish society in this area.
- Rounding used for the benefit of citizens: instead of the normal rules for rounding up and down, it is possible to require only rounding down to 1 euro cent. Some countries have adopted such a solution, which should significantly reduce the concerns of the Polish society in this area.
- Freezing prices regulated by the state immediately after €-day: it is important that citizens do not tie standard annual increases to the currency conversion process in the country. Some countries have adopted such a solution, which to a certain extent should reduce the concerns of the Polish society in this area.
- Agreements on fair pricing practices: the public will be calmer, when they receive relatively early the assurance from companies that they provide the most reliable conversion of prices to the new currency – such companies may emphasize their honesty, due to which customers will be more willing to use their services and that will contribute to an increase in turnover and, consequently, their competitiveness. This solution has been used in all the countries entering the Eurozone since 2007. It should significantly reduce the concerns of the Polish society in this area.
- Double exposure of prices a few months before and after €-day: by this action, the public can keep an eye on the prices of all products and services and respond when noticing irregularities. Greater price transparency can reduce customer confusion thereby reducing the scope for abuse on the part of entrepreneurs. Consumers, being able to refer to the level of prices in national currency and prices before exchange into the euro, have the opportunity to compare them and to track changes over time, which should affect their market behaviour, mainly in the selection of vendors. It is necessary to mention the group of products and services as

exceptions to this rule, if it is taken into account for technical or practical reasons. This solution has been used in all the countries entering the Eurozone since 2007. It should, to some extent reduce the concerns of the Polish society in this area.

- Euro observatories: consumers with more confidence will look at the process of converting the currency of the country where formal structures arise monitoring corporate behaviour and also protecting the public from abuses by scammers. Some countries have adopted such a solution, which to a certain extent should reduce the concerns of the Polish society in this area.
- The results of price controls published in the press and on the Internet: consumers on a regular basis will be able to observe the behaviour of firms, recognizing entities on the „green list” (which will increase the competitiveness of these companies) and abandoning the entities from the „black list”, leading to decline in their turnover. In the future in Poland, these solutions should be used, because it would eliminate the unfair price rounding by most market players, as an immaculate image is very valuable for companies. Dissemination of knowledge and the results of monitoring of prices should be done by a very reliable and popular website integrated with modern and trendy sites like Facebook. Some countries tool a similar solution that method significantly should reduce the fears of Polish society in this area.
- Euro calculators: fashionably and practically designed and delivered to households in the last months before €-day – this should improve this early adaptation of the population to conversion of prices and at the same time stop the temptation of the fraudulent companies. Some countries have adopted such a solution, which to a certain extent should reduce the concerns of the Polish society in this area.
- According to the author a particularly preferred solution for eliminating the temptations of Polish enterprises to overcharging after entering the EMU would be the acquisition of EU funds (e.g. from the structural funds or other, specially created for the purpose, financial aid) to adjust their currency in the country [Binek, 2013, p. 114]. It would be novelty in the scale of the EU, the effects would be very large, because entrepreneurs do not have to plan to shift costs to citizens.
- Participation in the free training related to the dissemination of knowledge about currency conversion carried out by various institutions and organizations (the entrepreneurs and consumers would know what the negative consequences may stem from a desire to increase profits through fraudulent conversion prices) – for example, now the Polish National Bank finances postgraduate studies called „Mechanisms of the euro area”². This solution has been used in all the countries entering the Eurozone since 2007. It should, to some extent reduce the concerns of the Polish society in this area.

CONCLUSION

The experience gained by EMU countries shows that a key component of a successful process of introduction of the euro is timely, complete and accurate information of the public about the legal and practical solutions, which eliminate or minimize the risk of price increases after currency conversion.

² Polish National Bank within the economic education since 2009 has been financing postgraduate studies “Mechanisms of the euro area”, which take place in selected academic centers in Poland – their goal is to educate the elites of various social groups in terms of knowledge about the currency exchange and the consequences of the entry of Poland into the EMU in the future – some graduates have the potential to act as multipliers or volunteers, including e.g. providing information about solutions for eliminating price increases after the adoption of the euro.

The key to gain public confidence in Poland for the process of introducing the euro is early planning and effective management of information flow and educational measures aimed at eliminating or reducing the risk of price increases.

It seems to be important to properly design the control system against fraudulent pricing (through legislation and practical solutions) that would protect the Polish society from unfair behaviour of retailers.

The author believes that it is important to prepare a solution to eliminate the risk of occurrence of price increases relatively early - even more so when surveys associated with the accession to the EMU are pessimistic. Some solutions can be modified to make the public acquainted with them on a regular basis.

According to the author the hypothesis adopted at the beginning of the article has been positively verified due to the contribution of information and analyses contained in the earlier sections of the study.

The direction of further research can be an analysis of the proposed solutions by individual institutions in eliminating risks of price increases after Poland's accession to the Eurozone. It will, however, could only happen when there is a political will in the country regarding the conversion of currency. The decision in this regard in Poland will depend on the stabilization of the situation in the EU and the EMU.

Katarzyna Dąbrowska-Gruszczyńska¹
Marcin Gruszczyński²

KONSEKWENCJE POZOSTAWANIA POZA STREFĄ EURO W KONTEKŚCIE DOŚWIADCZEŃ POLITYKI PIENIĘŻNEJ NARODOWEGO BANKU SZWAJCARII

STRESZCZENIE

Celem pracy jest zapoznanie czytelnika z nowymi wyzwaniami związanymi z pozostawianiem poza strefą euro w zmienionym otoczeniu. W pierwszej części przedstawiono korzyści i zagrożenia związane z przystąpieniem, jak i pozostawianiem poza strefą euro w kontekście nowych wydarzeń. W drugiej części opisano doświadczenia władz szwajcarskich związane z reagowaniem na wydarzenia zachodzące na światowych rynkach finansowych. W trzeciej części przeanalizowano presję rynkową na kurs waluty pozostającej poza strefą euro oraz oszacowano kurs cień dla okresu kontroli kursu EUR/CHF.

WPROWADZENIE

Przystępując do Unii Europejskiej, Polska zobowiązała się do wprowadzenia na swoim terytorium wspólnej waluty – euro. Już w okresie poprzedzającym akcesję trwała dyskusja na temat korzyści i zagrożeń, politycznych oraz ekonomicznych, związanych z tym posunięciem. Jednakże doświadczenia ostatnich lat zweryfikowały dotychczasowe obawy i nadzieje, wykrystalizowały się nowe wyzwania.

Celem pracy jest zapoznanie czytelnika z nowymi wyzwaniami związanymi z pozostawianiem poza strefą euro w zmienionym otoczeniu rynkowym, finansowym, politycznym i makroekonomicznym. W pierwszej części przedstawiono korzyści i zagrożenia związane z przystąpieniem, jak

¹ Dr Katarzyna Dąbrowska-Gruszczyńska, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.

² Dr hab. Marcin Gruszczyński, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.

i pozostawianiem poza strefą euro w tradycyjnym spojrzeniu, uzupełnione o nowe doświadczenia. W drugiej części opisano doświadczenia władz szwajcarskich, które z własnej woli pozostają poza Unią Europejską, jak i strefą euro, jednakże muszą reagować na wydarzenia w niej zachodzące oraz decyzje tam podejmowane. W trzeciej części przeanalizowano presję rynkową na kurs franka szwajcarskiego. Ze względu na brak szeregu walut narodowych, a także rozmiar programów luzowania ilościowego (i jakościowego) presja ta była wyjątkowo silna, co oznaczało daleko idące konsekwencje dla niezależności oraz stabilności polityki pieniężnej i kursowej. Oszacowano także wartość kursu cienia EUR/CHF w okresie kontroli kursu, wskazując na wyzwania z nią związane.

KORZYŚCI I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z POZOSTAWIANIEM POZA STREFĄ EURO

Dotychczas problem zasygnalizowany w tytule niniejszej części stawiany był nieco inaczej i oczekiwał się bogatej literatury przedmiotu. Przeważnie rozważany był pod kątem korzyści, jakie można było uzyskać, przyjmując wspólną walutę oraz zagrożeń, jakie były związane z tym posunięciem. Ukierunkowywało to dyskusję merytoryczną w sposób zakładający przekonanie sceptyków oczekiwany zyskami oraz rozwianie ich obaw. Dyskusja ta, szczególnie obecna w pierwszej dekadzie XXI wieku, obecnie rzadko jest podejmowana, być może wszystko, co istotne zostało już powiedziane, być może straciła na aktualności. Wydaje się jednak, że po kilkunastu latach doświadczeń i obserwacji powinna jednak być kontynuowana, choć jednocześnie przededefiniowana i zaktualizowana. Konieczność kontynuacji wynika co najmniej z dwóch względów. Po pierwsze, po wybuchu światowego kryzysu finansowego doszły do rozważań nowe elementy, niektóre natomiast straciły na znaczeniu, lub, jak się okazało, nigdy go nie miały. Po drugie, integracja europejska nadal ma swoją dynamikę i stawia nowe wyzwania oraz problemy do rozważenia, nawet dla krajów nie spieszących się z adopcją euro, ale jednak będących członkami Unii Europejskiej.

W dotychczasowej dyskusji za główne korzyści płynące z wprowadzenia wspólnej waluty uznawano zwiększenie (kreację) wymiany handlowej³, co miało mieć bezpośredni, pozytywny wpływ na PKB, stabilizację warunków funkcjonowania gospodarki dzięki skuteczniejszej kontroli presji inflacyjnej, poprawę wiarygodności polityki makroekonomicznej oraz redukcję kosztów obsługi długu zagranicznego. Z kolei łatwiejszy i tańszy dostęp do kapitału ze względu na niższe stopy procentowe powinien umożliwić prowadzenie działalności gospodarczej na dużo większą skalę [Borowski, 2004].

Poprawie racjonalności i efektywności decyzji ekonomicznych (inwestycji, kredytów, handlu, produkcji itp.), służyć miała eliminacja kosztów transakcyjnych związanych np. z wymianą walut czy zabezpieczaniem się przed ryzykiem kursowym. Eliminacja ryzyka kursowego miała także uprościć i ułatwić inwestowanie na rynkach papierów wartościowych, zarazem otwierając nowe perspektywy przed funduszami inwestycyjnymi, bankami oraz osobami fizycznymi. Godna uwagi miała być także poprawa właściwości funkcji informacyjnej rynków aktywów. Warto tu także przypomnieć, że to między innymi Polska miała być biorcą, zarówno inwestycji portfelowych, jak i bezpośrednich, jako kraj ówczesnie praktycznie pozbawiony kapitału.

Korzyścią z wprowadzenia euro miała być lepsza alokacja dóbr i usług i idące za tym wyrównywanie się cen oraz zwiększona konkurencja, służąca zarówno konsumentom, jak i efektywnym producentom. Już w pierwszych latach funkcjonowania euro można było zauważyć, że najbardziej widoczna była porównywalność (przejrzystość) cen, z czego korzystają handlowcy i turyści w strefie euro.

³ Frankel i Rose szacowali, że w przypadku Polski wzrost (kreacja) handlu miałaby wynieść długookresowo (w ciągu 20 lat) ok. 61% przy wzroście PKB o 20%, Faruqee uważał, że polski handel wzrośnie o ok. 6-15% w ciągu 5 lat przy wzroście PKB o ok. 2% [Frankel, Rose, 2002; Faruqee, 2004].

Wprowadzenie wspólnej waluty miało także swoją cenę, i to, jak się wydawało, dość istotną. We wszystkich dyskusjach podkreślano, że z utratą niezależnej polityki pieniężnej miało wiązać się zniknięcie jednego z potencjalnych mechanizmów (narzędzi) absorpcji wstrząsów zewnętrznych (a w szczególności szoków asymetrycznych). Potencjalna presja ewentualnego zakłócenia musiałaby być wtedy amortyzowana poprzez mobilność czynników produkcji (czyli *de facto* pracy) lub elastyczność wynagrodzeń albo politykę fiskalną (poprzez automatyczne stabilizatory) [Frankel, Rose, 1996; Krugman, Venables, 1996].

Drugim zagrożeniem miała być nieadekwatność polityki pieniężnej EBC do potrzeb poszczególnych państw członkowskich strefy euro. Tu zagrożenie miało przejawiać się na niedopasowaniu polityki EBC do relatywnie wyższej stopy wzrostu gospodarczego kraju rozwijającego się (szybciej niż „starzy” członkowie unii walutowej). Wiazać się z tym miało także ryzyko cyklicznej nieadekwatności wspólnej polityki pieniężnej. Z drugiej strony, przystępując do strefy euro, wprowadzić traciłoby się autonomię polityki pieniężnej, ale uzyskiwało pewien wpływ na politykę EBC. Po przystąpieniu do strefy euro prezes NBP stałby się członkiem Rady Prezesów EBC, a przedstawiciel Polski mógłby być członkiem EBC. Posiadając prawo głosu, uzyskałoby się pewien wpływ na politykę pieniężną strefy euro.

Straty mieli także ponieść przedsiębiorcy, którzy zarabiają na różnicach kursowych (kantory wymiany walut). Nie wspomniano jednak zbyt często o potencjalnych stratach sektora bankowego, chociaż w tym przypadku straty szacowano dość precyzyjnie na 3,7 mld PLN [Kozak, 2009].

Wraz z upływem czasu pojawiły się kolejne zastrzeżenia. Konwergencja stóp procentowych po wprowadzeniu euro rzeczywiście nastąpiła i to w przewidzianym kierunku. Faktyczne obniżenie stóp procentowych do stóp niemieckich spowodowało nadmierną pokusę rządów krajów o wysokich stopach procentowych do nadmiernego zadłużania się, czego rezultatem był kryzys w Grecji oraz wstrząsy budżetowe w krajach południa Europy⁴. Drugim, nowym zagrożeniem wywołanym przez niskie stopy procentowe miał być boom kredytowy na rynku nieruchomości (oraz na rynku samochodowym), tu przytacza się przykłady Irlandii i Hiszpanii, nieco w cieniu stawiając boom na rynku kredytów hipotecznych w Polsce, Estonii, na Łotwie i na Węgrzech. W krajach tych jednak brak wspólnej waluty nie utrudnił istotnie ekspansji kredytowej na tym rynku, a instytucje finansowe jakoś poradziły sobie z tą niedogodnością. Wydaje się, że posiadanie waluty krajowej nie chroni skutecznie przed nadmiernym zapożyczaniem się w walutach obcych. Warto także dodać, że z ówczesnej perspektywy boom na rynku nieruchomości nie był postrzegany negatywnie, a i po kryzysie nadal starano się pobudzić ekspansję na tym rynku, zarówno poprzez popyt, jak i podaż.

Perspektywa historyczna zweryfikowała powyższy katalog. Czy rzeczywiście pozostawanie poza strefą euro przyniosło oczekiwane korzyści? W tym miejscu podaje się przykład gwałtownej deprecjacji złotego podczas wybuchu światowego kryzysu finansowego. Osłabienie złotego miało mieć korzystny wpływ na bilans handlu zagranicznego [MG, 2009], wzmocnienie rodzimej produkcji, dzięki czemu Polska pozostała zieloną wyspą, pulę unijnych pieniędzy. Każda deprecjacja niesie jednak za sobą nie tylko korzyści, ale i problemy. Pozytywny efekt dla równowagi zewnętrznej być może był równoważony, a może w długim okresie i przeważony przez negatywne zjawiska na krajowym rynku finansowym. Pierwszym efektem negatywnym był kryzys opcyjny. Gwałtowna i niespodziewana deprecjacja złotego spowodowała poważne straty i bankructwa przedsiębiorstw, które korzystały z bardzo ryzykownych sposobów zabezpieczeń ryzyka walutowego, wystawiając opcje *call* w celu sfinansowania opcji *put* [Gruszczyński, 2013]. Problem ten obecny jest w polskiej gospodarce do dnia dzisiejszego. Innym długookresowym, negatywnym efektem był wzrost zobowiązań w obcych walutach zarówno przedsiębiorstw, jak i osób fizycznych. Osoby te, posiadając

⁴ <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Euro-to-nie-tylko-korzystci-ale-tez-zagrozenia-2769549.html>.

duże zobowiązania w obcych walutach i licząc na umacnianie lub stabilizację kursu złotego na historycznie wysokim poziomie, po deprecjacji zaczęły ponosić straty⁵.

Z kolei korzyść z przyjęcia euro polegająca na kontroli inflacji okazała się najwyraźniej nieistotna. Procesy antyinflacyjne, pomimo masowych globalnych programów luzowania ilościowego i jakościowego, okazały się być trendem ogólnoswiatowym, i to w nieoczekiwanej skali. Globalizacja rynków międzynarodowych, postęp technologiczny, ekspansja eksportu azjatyckiego, mobilność przedsiębiorstw silnie wpłynęły na ceny światowe oraz produkcję. W takim otoczeniu gospodarczym i międzynarodowym wszelkie próby ekspansji monetarnej kończą się niepowodzeniem. Ekspansja monetarna staje się tym bardziej utrudniona, im bardziej niestabilny jest system finansowy, a budżety państw generują dodatkowe zadłużenie krajowe.

W ostatnich latach pojawił się dodatkowy argument przeciw wstępowaniu do strefy euro. Otóż programy luzowania ilościowego podejmowane przez Europejski Bank Centralny mają przynieść ze sobą stabilizację na rynku finansowym, widoczną poprawę i ożywienie gospodarcze⁶. Jednakże zauważa się także pewne negatywne aspekty. Programy QE mogą w dłuższej perspektywie prowadzić do zakłóceń przebiegu integracji w Europie, po pierwsze deformując rynki finansowe i zaburzając racjonalność ekonomiczną [Rzońca, 2014], po drugie kreując grupę beneficjentów tej polityki, mogących tworzyć lobby zainteresowane dalszym zewnętrznym finansowaniem na koszt innych krajów strefy euro. Oznacza to, że koszty ponoszą wszyscy członkowie strefy euro, natomiast fundusze są skierowane na zakup aktywów wybranych instytucji finansowych i innych. Czy w takim razie pozostawanie poza strefą euro chroni Polskę przed negatywnymi konsekwencjami programów luzowania ilościowego? Wydaje się, że odnoszone są z tego powodu korzyści. Pierwszą z nich jest korzystanie z nadal niskich stóp procentowych, niższa rentowność aktywów unijnych, w tym długu, wpływa także na niższą rentowność długu kraju pozostającego w Unii Europejskiej, ale poza strefą euro. Drugą jest napływ kapitału zwiększający rezerwy walutowe oraz umacniający kurs waluty krajowej. Co więcej, potencjalne zagrożenia nie są zbyt wyraźne i niepokojące. Dalsze pozostawanie firm i instytucji nieefektywnych na rynku, a podtrzymywanych z funduszy publicznych, może zakłócać funkcjonowanie ich odpowiedników na rynku krajowym. Z kolei niższe stopy mogą nadal podtrzymywać kredytowanie nadmiernie zadłużonych podmiotów, w tym złych kredytobiorców, na rynku krajowym. Innym negatywnym zjawiskiem jest uporczywa i wysoka niepewność, która uzależniona jest od trwania niepewności w strefie euro. Prowadzić to może do nadmiernego rozrzutu rezultatów oczekiwanych działań gospodarczych. Wydaje się, że najważniejsze zastrzeżenia mają nieco inną naturę. Pozostając poza strefą euro, pozostaje się poza głównym nurtem decyzyjno-organizacyjnym procesów integracyjnych w Unii Europejskiej. Skazuje się w ten sposób na reagowanie na decyzje podejmowane wewnątrz strefy euro. Obecnie pozostawanie poza strefą euro staje się wyzwaniem bardzo uciążliwym i kosztownym nawet dla gospodarki będącej poza Unią Europejską, tak stabilnej i silnej jak gospodarka Szwajcarii. Jak zostanie to przedstawione w części następnej, nawet posiadanie szóstej waluty światowej nie umożliwia niezależnego reagowania na zjawiska zachodzące na rynku finansowym, a nawet być może utrudnia funkcjonowanie gospodarcze kraju.

⁵ Tu warto przypomnieć, że jednym z argumentów za wejściem do strefy euro była wymiana zobowiązań złotych na eurowe (niżej oprocentowane), a eurowe z kolei po adopcji euro miały być pozbawione ryzyka walutowego. Patrz: *Euro w Polsce. Co się zmieni*, NBP, Warszawa, brw.

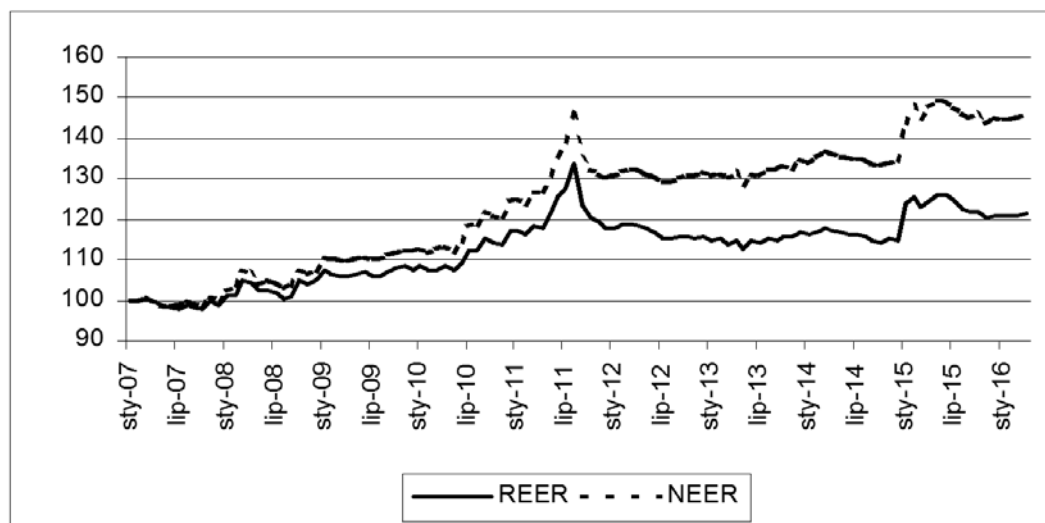
⁶ W przemówieniu Draghiego z 26.01.2016 wydaje się, że można odczytać ton krytyczny wobec skuteczności programu QE (niewielka liczba przedsiębiorstw korzystająca z niego) i polityki monetarnej w obecnej sytuacji. Patrz: Mario Draghi, *How domestic economic strength can prevail over global weakness*, <http://www.bis.org/review/r160126a.htm>.

KONSEKWENCJE POZOSTAWANIA POZA STREFĄ EURO W NIESPOKOJNYM OTOCZENIU NA PRZYKŁADZIE SZWAJCARII

Szwajcarski rynek walutowy zwrócił uwagę autorów niniejszego opracowania już we wrześniu 2007 roku, kiedy to został opublikowany raport *Monetary and Economic Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in April 2007*. Otóż po wielu latach zmniejszania się udziału obrotów na szwajcarskim rynku w obrotach światowych, nieoczekiwanie, w kwietniu 2007 roku obroty te sięgnęły 6,1% ogółu światowych obrotów walutowych. Obroty wzrosły z 79 mld USD w 2004 roku do 242 mld USD dziennie w 2007 roku. Dla porównania, dzienne obroty na rynku polskim wynosiły ówczesnie 9 mld USD. Analizując sytuację na rynkach pieniężnych – i nagły zwrot trendu w marcu 2007 roku – można postawić hipotezę, że to właśnie wtedy szwajcarski rynek walutowy stał się jednym z kluczowych, piwotalnych rynków, na których miała opierać się zmiana zachodząca ówczesnie w światowej gospodarce oraz na światowym rynku finansowym. Miało to w znaczący sposób wpłynąć także na gospodarkę Szwajcarii oraz decyzje polityczne władz krajowych – w tym Szwajcarskiego Banku Narodowego.

Szwajcaria, nie należąc do Unii Europejskiej oraz nie wchodząc w skład strefy euro, posiada własną walutę narodową, która traktowana jest jako waluta wiarygodna, stabilna, w którą należy inwestować w okresach niestabilności na rynkach finansowych. Za politykę pieniężną, a także i kursową odpowiada Szwajcarski Bank Narodowy. Głównym i wyraźnie określonym zadaniem SBN jest zapewnienie stabilności cen. Prowadzi się w tym celu politykę opartą na średnioterminowej prognozie inflacji oraz zakresie docelowym dla stopy referencyjnej (3M LIBOR CHF). Szwajcarski Bank Narodowy nadzoruje także stabilność systemu finansowego, płatniczego, działa jako bankier Konfederacji Helweckiej oraz bank emisyjny. Jedną z istotnych funkcji, szczególnie w kontekście analizowanych wyzwań polityki pieniężnej, jest zarządzanie rezerwami walutowymi.

Rysunek 1. Realny (REER) i nominalny (NEER) efektywny kurs walutowy CHF, styczeń 2007-100



Źródło: Opracowanie własne na podstawie BIS.

Okres do sierpnia 2008 roku nie przyniósł widocznych efektów zmiany nastrojów na światowych rynkach finansowych i sytuacja w polityce pieniężnej wydawała się być pod kontrolą SBN. Począwszy jednak od września, gdy zaczynało być jasne, że bieżące zakłócenia nie są jedynie niewielką

korektą, a niosą za sobą znaczące spowolnienie gospodarki światowej, do Szwajcarii zaczął napływać kapitał poszukujący bezpiecznej przystani. W ciągu niecałego roku rezerwy walutowe Szwajcarii podwoiły się, jednak wydawało się, że obniżka stopy procentowej na przełomie 2008 i 2009 roku aż o 2,5 punktu procentowego (z 2,75% do 0,25%) skutecznie zahamowała napływ. Można przypuszczać, że klasyczne narzędzia polityki pieniężnej wystarczyłyby, aby ustabilizować sytuację, jednak działania podejmowane przez zagraniczne banki centralne, zmierzające do obniżenia stóp procentowych⁷, zaowocowały ponowną falą napływu kapitału, czego rezultatem był wzrost rezerw do niespotykanych 295 mld CHF (lub 275 mld USD). Równocześnie światowy kryzys finansowy zaczął dotyczyć szwajcarski sektor finansowy. Dwa największe banki szwajcarskie UBS i Credit Suisse poniosły tak duże straty, że uznano za konieczne udzielenie im pomocy państwowej (ok. 60 mld USD dla UBS) oraz prywatnej (10 mld USD dla Credit Suisse)⁸.

Napływ kapitału, prócz nagromadzenia się rezerw walutowych oraz rosnących trudności z zarządzaniem nimi, niósł ze sobą kolejną poważną konsekwencję. Była nią nominalna oraz realna aprecjacja kursu walutowego. Gospodarka Szwajcarii, oparta jest głównie na usługach (zwłaszcza finansowych⁹ i turystyce) oraz eksporcie maszyn, produktów chemicznych i farmaceutycznych, zegarków, zatem znacząca aprecjacja kursu franka powoli zaczynała podkopywać konkurencyjność międzynarodową¹⁰.

Kolejnym zagrożeniem dla stabilności polityki pieniężnej SBN była eskalacja kryzysu greckiego i światowego kryzysu zadłużeniowego w 2011 roku. W pierwszej połowie tego roku zostały obniżone ratingi całej grupy krajów europejskich, a kulminacją procesu cięcia ratingów była ich obniżka 5 sierpnia 2011 roku także dla Stanów Zjednoczonych, kiedy to S&P zmieniła rating z AAA do AA+ (z perspektywą negatywną), co wywołało spekulacje na temat możliwego bankructwa budżetu USA. W okresie styczeń 2007–sierpień 2011 frank szwajcarski umocnił się o ponad 45% nominalnie i prawie 35% realnie¹¹. 3 sierpnia 2011 roku SBN podjął decyzję o obniżeniu celu 3M LIBOR CHF do przedziału 0%–0,25% (z 0%–0,75%) oraz o zwiększeniu podaży płynności z ok. 30 mld CHF do 80 mld CHF, a następnie do 100 mld CHF, ostatecznie 10 sierpnia zwiększając ją do 200 mld CHF. To posunięcie pozwoliło odwrócić trend aprecjacyjny na CHF na dwa tygodnie, kiedy to CHF zaczął ponownie się umacniać. 6 września 2011 roku SBN podjął decyzję o ustaleniu minimalnego kursu walutowego w wysokości EUR/CHF 1,20, co było *de facto* usztywnieniem kursu. Poziom ten uznano za umożliwiający funkcjonowanie gospodarce w obliczu zagrożenia gospodarki szwajcarskiej oraz rosnącego ryzyka deflacyjnego¹², a dalsze działania interwencyjne SBN ustabilizowały kurs EUR/CHF aż do 2014 roku. Efektem tego posunięcia był kolejny napływ kapitału, który spowodował powrót poziomu rezerw walutowych SBN do poziomu ok. 300 mld CHF w 2011 roku i skoku w 2012 roku do 500 mld CHF, która to wielkość ustabilizowała się już do końca 2014 roku.

⁷ 8 października 2008 roku banki centralne Wielkiej Brytanii, Kanady, Szwajcarii, Szwecji, Stanów Zjednoczonych oraz strefy euro zdecydowały o skoordynowanym obniżeniu stóp procentowych. Jednakże np. Bank Anglii oraz Europejski Bank Centralny miały większe pole manewru, obniżając stopy z wyższego pułapu (z 5% do 0,5% oraz z 4,25% do 1% odpowiednio), przez co ruch SBN był relatywnie niewiele znaczący.

⁸ Dyskusja na temat optymalnego rozmiaru sektora bankowego [Dąbrowska-Gruszczyńska, 2013].

⁹ Sektor bankowy Szwajcarii generuje ok. 6% PKB, https://www.snb.ch/en/mmr/speeches/id/ref_20151103_tjn/source/ref_20151103_tjn.en.pdf.

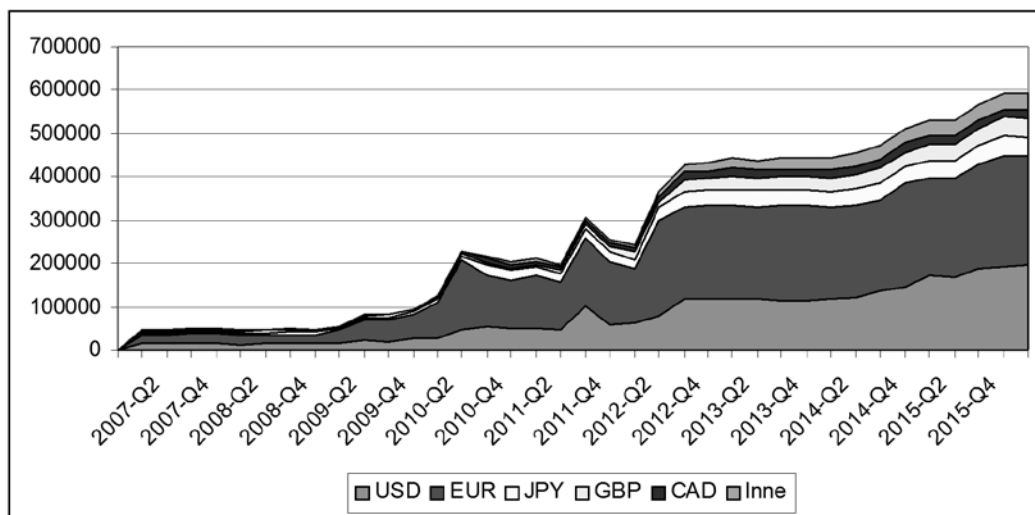
¹⁰ Przeprowadzona ankieta dowiodła, że silna waluta negatywnie wpłynęła na sytuację około 70% przedsiębiorstw, które działały pod presją. Potrzeba cięcia kosztów, wprowadzania innowacji oraz wzmocnienia produktywności, przystosowalności i elastyczności w długim okresie jest pozytywna, jednak w krótkim jest wielkim wyzwaniem <http://www.bis.org/review/r151002g.pdf>.

¹¹ Wydaje się, że władze SNB uważały, że problem nadmiernej aprecjacji rozwiąże się sam, gdyż w drugiej połowie 2010 roku i w pierwszej połowie 2011 roku sytuacja w międzynarodowych finansach zaczęła się stabilizować, zaczęto nawet obserwować zarysowujący się trend spadkowy rezerw walutowych i to o ok. 50 mld CHF.

¹² http://www.snb.ch/en/mmr/reference/pre_20110906/source/pre_20110906.en.pdf.

Tu warto zauważyć, że ten niespotykany wzrost był spowodowany nie tyle umacnianiem się franka, co kontrolowanym słabnięciem euro i kolejnymi interwencjami mającymi na celu utrzymanie kursu 1,20. Analizując jednak strukturę walutową rezerw SBN można zauważyć, że wzrost aktywów w EUR nie jest tak wyraźnie widoczny, jak należałoby oczekiwać. W trzecim kwartale aktywa denominowane w EUR stanowiły 50% rezerw, w czwartym kwartale 2014 roku – 46%, tylko raz sięgając 60% w drugim kwartale 2012 roku. Wydaje się, że SBN bardzo aktywnie zarządzał rezerwami walutowymi i pozyskiwane z interwencji EUR inwestował w aktywa denominowane w USD. Świadczy to o bardzo dużym talencie organizacyjnym – gdy uświadomił sobie rozmiar zarządzanych funduszy – oraz kompetencjach biznesowych – gdy spojrzysz się na kwotowania walut w tamtym okresie oraz obecnie.

Rysunek 2. Wielkość i struktura walutowa rezerw SBN (w mln CHF)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych SBN.

W trzecim kwartale 2014 roku konflikt na Ukrainie ponownie przywrócił zainteresowanie szwajcarską walutą w masowej skali. W odpowiedzi na napływ kapitału i umacnianie się waluty 18 grudnia 2014 roku SBN wprowadził ujemne (-0,25%) oprocentowanie sald rachunków depozytowych w kwotach ponad 10 mln CHF, rozszerzając zakres celu 3M LIBOR w granicach od -0,75% procent do 0,25%. Na początku 2015 roku władze SBN uznały, że przejściowa kontrola kursu nie jest już konieczna. Obserwowano pewne osłabienie się CHF względem USD, ponadto szwajcarska gospodarka powoli zdołała się dostosować do nowego, kontrolowanego kursu walutowego, spadła także presja na rezerwy walutowe, które już od pewnego czasu oscylowały wokół 500 mld CHF¹³. W rezultacie SBN podjął decyzję o zaprzestaniu kontroli kursu polegającej na obronie górnego ograniczenia w postaci kursu EUR/CHF 1,20. Odpowiedź rynków zaskoczyła władze SBN, kurs EUR/CHF natychmiast uległ deprecjacji do nawet EUR/CHF 0,85, ostatecznie stabilizując się na poziomie EUR/CHF 1,05. Trzecia dekada stycznia 2015 roku stała już jednak pod znakiem kolejnego, potężnego planu luzowania ilościowego EBC, co oznaczało kolejne wyzwania dla SBN i gospodarki światowej.

¹³ http://www.snb.ch/en/mmr/reference/pre_20150115/source/pre_20150115.en.pdf.

Podsumowując, można zauważyć, że w reakcji na światowy kryzys finansowy i jego następstwa Szwajcarski Bank Narodowy zastosował całą gamę narzędzi polityki monetarnej – od klasycznych do ilościowych. Korzystano z operacji otwartego rynku, interwencji walutowych, zarządzania rezerwami, zarządzania stopami procentowymi, swapów walutowych, luzowania ilościowego, kontroli kursu walutowego, porzucenia kontroli kursu walutowego. Mimo to polityka monetarna (a szczególnie kursowa) władz szwajcarskich była często krytykowana, głównie jednak ze strony mediów oraz uczestników rynku¹⁴. Warto zauważyć, że krytyce poddano nie tylko usunięcie kontroli kursu (szczególnie niespodziewany charakter tego posunięcia) czy politykę negatywnych (ujemnych) stóp procentowych, ale także pasywność tej polityki w latach 2012-2014. Tu jednak należy podkreślić, że skutki decyzji podejmowanych przez kreatorów polityki pieniężnej są zawsze sporo opóźnione, a ich rezultaty – ze względu na dynamikę i powiązania międzynarodowe krajowego rynku finansowego – trudne do przewidzenia. Z drugiej jednak strony dość widoczna jest czasowa koincydencja decyzji SBN oraz innych banków centralnych i wydarzeń rynkowych. Podsumowując, należy stwierdzić, że SBN raczej był zmuszony reagować na zjawiska zachodzące na światowym rynku finansowym, w tym na decyzje EBC oraz w mniejszym stopniu Fed, niż miał możliwość wykazania się inicjatywą w rozwiązywaniu problemów, które często miały przyczyny zewnętrzne.

Ponadto należy uwzględnić trudne położenie władz oraz obiektywnie ciężką sytuację kraju posiadającego własną walutę (co więcej: szóstą światową walutę rezerwową, ale pierwszą, może drugą, o charakterze defensywnym), znakomicie rozwinięty sektor finansowy w warunkach pełnej liberalizacji obrotów kapitałowych. Szwajcaria oraz jej walut są od wielu lat tradycyjnie uważane za bezpieczną przystań, szczególnie w sytuacji napięć i wstrząsów na międzynarodowym rynku finansowym. Jest to doskonale rozumiane przez władze SBN. Wiedzą one także, że sentyment uczestników rynku może się błyskawicznie zmienić i napływ kapitału może przerodzić się w jego gwałtowny odpływ, co ponownie wywoła presję na poziom rezerw oraz kurs walutowy. Należy mieć także świadomość, jak olbrzymie fundusze, szczególnie po wielkich operacjach luzowania ilościowego, wchodzi w grę. W tak niepewnej sytuacji światowe dzienne obroty walutowe już w kwietniu 2013 roku przekroczyły 5,3 biliona USD. W przedkryzysowym, ale wzrostowym roku 2007 było to 3,3 biliona USD dziennie. Sytuacja SBN staje się trudna do pozazdroszczenia, gdyż waluta Szwajcarii będzie w najbliższym (niespokojnym) czasie obiektem zainteresowania i pożądania uczestników rynku, by po minięciu światowej recesji wrócić do długookresowego punktu równowagi (co na pewno będzie kolejnym wyzwaniem dla SBN).

PRESJA SPEKULACYJNA NA WALUTĘ POZOSTAJĄCĄ POZA STREFĄ EURO NA PRZYKŁADZIE EUR/CHF

Eichengreen, Rose oraz Wyplosz [1994] po kryzysie Europejskiego Systemu Monetarnego zaproponowali indeks presji spekulacyjnej, zwracając uwagę na to, że presja na walutę danego kraju nie musi przejawiać się jedynie poprzez gwałtowną dewaluację, ale także poprzez spadek rezerw walutowych oraz relatywny wzrost krajowych stóp procentowych względem światowych, zwiększający premię za ryzyko – w podobny sposób utrudniający położenie danego kraju. Formuła ich indeksu była następująca (z empirycznymi oszacowaniami parametrów):

$$\text{Indeks Presji Spekulacyjnej} = \% \Delta e_t + 7[\% \Delta (i - i^*)_t] - 0,08[\% \Delta (r - r^*)_t],$$

¹⁴ <http://www.reuters.com/article/us-swiss-snb-credibility-insight-idUSKBN0LT1P020150225>, <http://www.economist.com/blogs/freexchange/2015/01/switzerlands-monetary-policy>,

gdzie:

$\% \Delta e_t$ – procentowa zmiana nominalnego kursu walutowego (względem DEM),

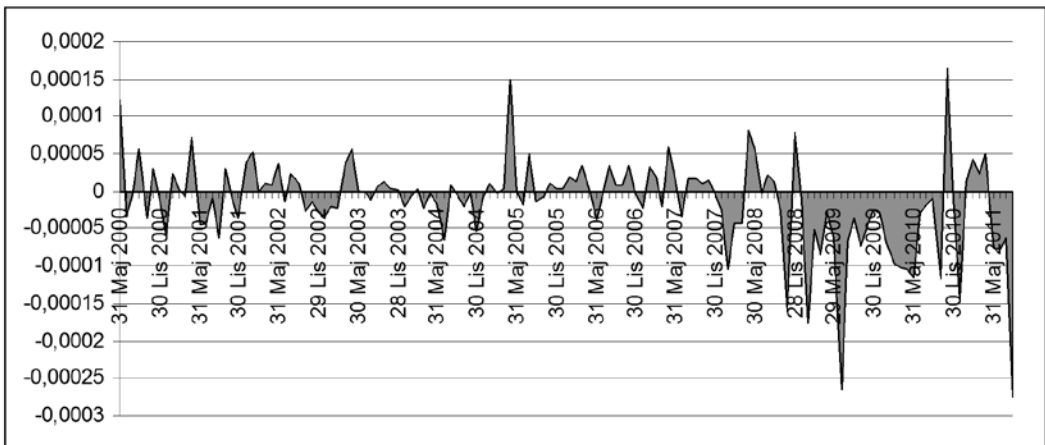
$\% \Delta (i - i^*)_t$ – procentowa zmiana różnicy między krajowymi a światowymi (niemieckimi) stopami procentowymi,

$\% \Delta (r - r^*)_t$ – procentowa zmiana różnicy poziomów rezerw walutowych między krajem a zagranicą (Niemcami).

Za kryzys uznano przekroczenie przez indeks wielkości równej 1,5 odchylenia standardowego. Korzystając z powyższego indeksu, zidentyfikowali oni 19 kryzysów w krajach należących do ERM w latach 1979-1992. Członkowie ERM nie mieli możliwości swobodnego kształtowania kursu swoich walut (nie mogli dopuścić do nadmiernej deprecjacji – ani aprecjacji). Ze względu na konieczność utrzymywania kursów wewnątrz węża walutowego jako warunku przyszłej integracji walutowej, interwencja walutowa lub poprzez stopy procentowe była jedynym rozwiązaniem. Korzystanie z powyższego indeksu obecnie, w otoczeniu ujemnych stóp procentowych, masowych programów QE, zmiany regulacyjnej i w ogóle przy powszechnym kwestionowaniu efektywności klasycznych narzędzi polityki pieniężnej i kursowej, może budzić zastrzeżenia. Niemniej postanowiono zwerifikować jego przydatność do analizy presji spekulacyjnej i rynkowej w przypadku Szwajcarii. Do badania użyto kursu nominalnego EUR/CHF, rezerw SBN mierzonych w USD oraz stóp CHF LIBOR3M i EURIBOR3M. W badaniu skorzystano z danych IMF IFS oraz Szwajcarskiego Banku Narodowego.

W pierwszym etapie analizy oszacowano wartości indeksu presji spekulacyjnej dla okresu przed kontrolą kursu EUR/CHF (rysunek 4) oraz w okresie kontroli kursu EUR/CHF (rysunek 5). W etapie drugim dokonano dekompozycji indeksu w okresie kontroli kursu, z parametrami z okresu sprzed wprowadzenia kontroli, w celu uzyskania zmienności kursu cienia EUR/CHF i porównania go z kursem nominalnym EUR/CHF przed, po i w czasie kontroli kursu (rysunek 3).

Rysunek 3. Indeks presji spekulacyjnej dla Szwajcarii. Maj 2000 - sierpień 2011

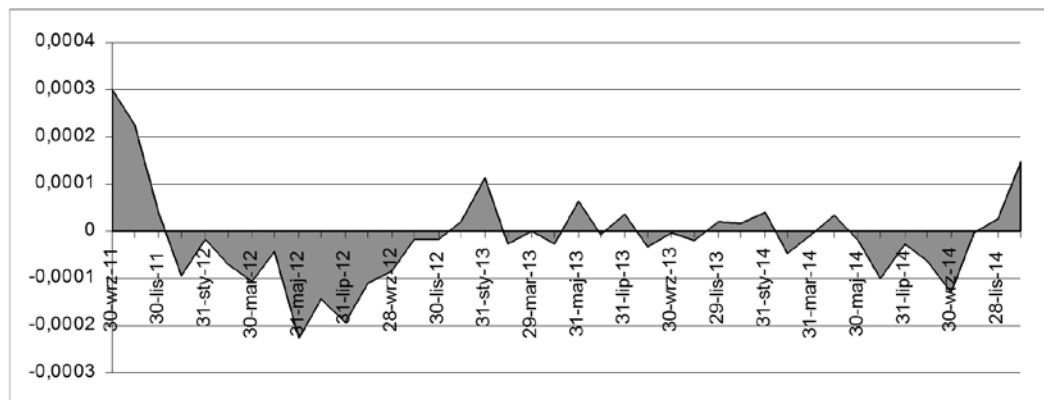


Źródło: Opracowanie własne.

Już pierwszy rzut oka na wykres kształtowania się indeksu presji spekulacyjnej uświadamia, przed jak wielkim i nowym wyzywaniem stanął Szwajcarski Bank Narodowy podczas światowego kryzysu finansowego. Nieprzerwanie, przez 22 miesiące, od grudnia 2008 do września 2010 r. frank

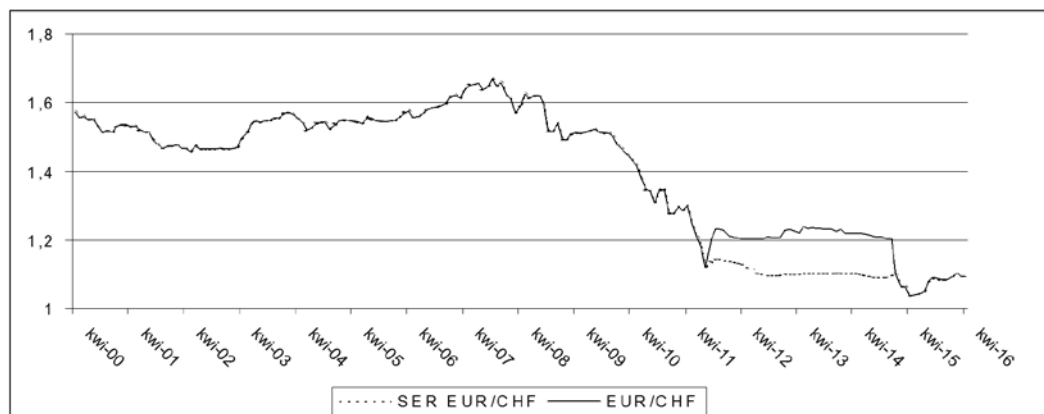
szwajcarski ulegał presji aprecjacyjnej i to na niespotykaną skalę. Znacząca presja pojawiła się po-
nownie w pierwszym półroczu 2011 roku.

Rysunek 4. Indeks presji spekulacyjnej dla Szwajcarii. Wrzesień 2011 - grudzień 2014



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 5. Kurs nominalny EUR/CHF oraz kurs cień EUR/CHF w okresie kwiecień 2000 - kwiecień 2016



Źródło: Opracowanie własne.

Czy w takim razie wprowadzenie kontroli kursu poprawiło i ustabilizowało sytuację? Wydaje się, że nie można być o tym do końca przekonanym. Po początkowym, dwumiesięcznym, okresie presja aprecjacyjna powróciła i to na dwanaście miesięcy. Wydaje się zatem, że decyzja ze stycznia 2015 roku o rezygnacji z utrzymywania kontroli kursu była jak najbardziej słuszna i nie mogła być zaskoczeniem dla uczestników rynku. Wydaje się także, że sytuacja rynkowa w listopadzie i grudniu 2014 roku mogła dodatkowo zachęcić SBN do tego kroku, jako że na rynku pojawiła się presja deprecjacyjna na franka szwajcarskiego.

Nasuwa się zatem pytanie, czy wprowadzenie kontroli kursu było uzasadnione i skuteczne. Po pierwsze, należy przypomnieć, że Szwajcaria, ze względu na specjalny status na rynkach finansowych, podlega presji przekraczającej jej możliwości reagowania. Zatem SBN zawsze będzie miał

trudne warunki funkcjonowania i może być zmuszony do wyboru decyzji spośród zestawu posunięć obiektywnie niekorzystnych. Po drugie, ze względu na to, że Szwajcaria nie należy do Unii Europejskiej ani do strefy euro, SBN nie ma możliwości współdecydowania o posunięciach EBC i może na nie tylko reagować. SBN w 2011 roku wybrał podjęcie decyzji o wprowadzeniu kontroli kursu walutowego.

W drugiej części badania przedstawiono zachowanie się kursu cienia EUR/CHF, tzn. kursu, który pojawiłby się na rynku, gdyby kurs nominalny nie podlegał kontroli, a presja spekulacyjna na kurs miałaby tę samą siłę, co w rzeczywistości [Flood, Garber, 1984]. Uzyskano go, dekomponując presję spekulacyjną oszacowaną za pomocą indeksu presji spekulacyjnej dla okresu kontroli, jednakże używając długookresowych parametrów uzyskanych dla indeksu z okresu ją poprzedzającego. Na rysunku 5 zaprezentowano graficzne przedstawienie zarówno kursu nominalnego EUR/CHF, jak i kursu cienia. Jak można zauważyć, kurs EUR/CHF pozbawiony kontroli najprawdopodobniej podlegałby dalszej stałej presji aprecjacyjnej, jednakże w styczniu 2015 roku znajdowałby się na podobnym poziomie co kurs rzeczywisty po uwolnieniu. Oznacza to, że skala skokowej aprecjacji po zniesieniu kontroli nie mogła być dla rynków zaskoczeniem. Sygnalizuje to także, że odpowiedź na pytanie o sensowność wprowadzenia kontroli kursu uzależniona jest od oceny korzyści (ze słabszego kursu franka) i strat (np. z wyższych rezerw) odniesionych przez gospodarkę i władze szwajcarskie podczas ponad trzyletniego okresu kontroli kursu.

PODSUMOWANIE

Wstępując do Unii Europejskiej, Polska zobowiązała się do wprowadzenia na jej terytorium wspólnej waluty – euro. Jednakże rozwój sytuacji, zarówno politycznej, jak i gospodarczej, daje powody przypuszczać, że nawet w średniej perspektywie czasowej zobowiązanie to nie zostanie dotrzymane. Należy mieć zatem świadomość, co oznacza pozostawanie w Unii Europejskiej jednakże bez wspólnej waluty. W pierwszej części pracy przedstawiono, jakie obawy i nadzieje wiązano z niewprowadzaniem w Polsce euro. Wydaje się, że posiadanie własnego pieniądza nie zapobiegło nadmiernemu zadłużaniu, z drugiej strony przyniosło nieoczekiwane konsekwencje w postaci okresu nadmiernej aprecjacji oraz nadmiernej deprecjacji złotego po wejściu do Unii Europejskiej oraz w czasie światowego kryzysu finansowego. Jednocześnie polski złoty stał się walutą rozpoznawaną przez uczestników rynku na tyle, że stał się w powyższych okresach narzędziem realizacji strategii inwestycyjnych, np. jako *proxy-hedge* dla inwestycji w innych krajach regionu. We względnie podobnej sytuacji znajduje się waluta Szwajcarii, co powoduje znaczące konsekwencje i problemy dla prowadzenia polityki pieniężnej przez tamtejszy bank narodowy. Wyzwania oraz próby reakcji na nie przez SBN opisano w części drugiej, pokazując, jakim wyzwaniem jest autonomia władz monetarnych w obecnym burzliwym okresie na rynkach finansowych. W trzeciej części pokazano, jak silnej presji poddawana jest waluta spoza strefy euro, w tym przypadku CHF. Presja ta oznacza ograniczony wybór decyzyjny dla lokalnych władz monetarnych. Wydaje się, że okres pozostawiania poza strefą euro będzie okresem, w którym polski złoty będzie poddawany podobnie silnej presji, zarówno deprecjacyjnej, jak i aprecjacyjnej, *toutes proportions gardées*, jakiej doświadczał frank szwajcarski. Im dłuższy będzie ten okres i im bardziej widoczna będzie niezdolność Polski do przystąpienia do strefy euro, tym więcej niespodzianek – zarówno tych negatywnych, jak i pozytywnych – można będzie oczekiwać.

Edyta Łazarowicz¹
Magdalena Giedroyc²

PORÓWNYWALNOŚĆ SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH WEDŁUG DYREKTYWY 2013/34/EU I MSSF

STRESZCZENIE

Większość sprawozdań finansowych jednostek w UE jest oparta na krajowych regulacjach, które powinny być zgodne z Dyrektywą 2013/34/EU (Dyrektywa), natomiast część sprawozdań finansowych jest sporządzana zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). Celem artykułu jest analiza i ocena porównywalności sprawozdań finansowych opartych na Dyrektywie i MSSF.

MSSF zapewniają wyższą porównywalność informacji finansowych między jednostkami niż wymagania Dyrektywy. Wprowadzenie wzorów sprawozdań finansowych do MSSF jeszcze bardziej by ją zwiększyło. Sprawą dyskusyjną pozostaje natomiast, czy należy zmieniać Dyrektywę w celu zwiększenia porównywalności sprawozdań finansowych jednostek nie stosujących MSSF.

WPROWADZENIE

Większość spółek w UE sporządza sprawozdania finansowe zgodnie z odpowiednimi krajowymi regulacjami, które są oparte na *Dyrektywie 2013/34/EU w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek* (Dyrektywa). Część unijnych spółek, których papiery wartościowe są notowane na rynku regulowanym w UE jest natomiast zobowiązana stosować *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej* (MSSF) przy sporządzaniu skonsolidowanych sprawozdań finansowych. W niektórych krajach UE obowiązek ten dotyczy też jednostkowych sprawozdań finansowych

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

² Dr Magdalena Giedroyc, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Rachunkowości, Kolegium Zarządzania i Finansów.

spółek publicznych oraz sprawozdań finansowych niektórych spółek pozagiełdowych. Dążenie do ujednolicenia zasad sporządzania sprawozdań finansowych przedsiębiorstw stanowi jeden z elementów integracji gospodarczej w ramach Unii Europejskiej.

Celem artykułu jest analiza i ocena porównywalności sprawozdań finansowych sporządzanych według Dyrektywy oraz MSSF. W artykule została zweryfikowana następująca teza: wymagania MSSF zapewniają wyższą porównywalność sprawozdań finansowych w przestrzeni niż wymagania Dyrektywy.

Wyniki przeprowadzonej analizy pozwoliły na wskazanie kierunków dalszych zmian wymagań Dyrektywy oraz MSSF, które mogą się przyczynić do dalszej integracji UE. Artykuł został przygotowany na podstawie analizy literatury przedmiotu, aktów prawnych UE oraz MSSF, z wykorzystaniem analizy porównawczej.

CECHY JAKOŚCIOWE SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ WEDŁUG DYREKTYWY I MSSF

Cechy jakościowe informacji sprawozdawczych stanowią wskazówki, jakie rodzaje informacji i w jakiej wysokości, z dużym stopniem prawdopodobieństwa, będą najbardziej użyteczne dla użytkowników tych sprawozdań finansowych [Założenia, 2011, par. CJ1]. Rodzi się w związku z tym pytanie, jakie informacje mogą być ujawniane w ramach sprawozdawczości finansowej oraz kto jest odbiorcą tych informacji.

Informacje ujawniane w ramach sprawozdawczości finansowej zgodnie z MSSF dotyczą z jednej strony informacji finansowych o wartości ekonomicznych zasobów jednostki, roszczeń wobec jednostki oraz o wielkości wpływu zdarzeń gospodarczych na te zasoby i roszczenia. Z drugiej strony, coraz popularniejsze staje się ujawnianie informacji dotyczących oczekiwań i strategii zarządu względem jednostki sprawozdawczej oraz innych informacji wybiegających w przyszłość [Założenia, 2011, par. CJ2]. Podobnie w Dyrektywie wymaga się, aby informacje dokumentowały rozwój przedsiębiorstwa i jego sytuacji, zgodnie z jego rozmiarami i poziomem złożoności, a także aby wykraczały poza obszar finansowej działalności jednostki i obejmowały także zagadnienia środowiskowe i społeczne dotyczące jednostki [Dyrektywa, 2013, preambuła pkt 26].

Należy podkreślić, że potrzeby informacyjne użytkowników sprawozdań finansowych nie są jednorodne. Innych informacji o przedsiębiorstwie potrzebują dla przykładu inwestorzy krótkookresowi, innych inwestorzy długookresowi, innych urzędy skarbowe, urząd statystyczny, jeszcze innych pracownicy. W jednym sprawozdaniu finansowym trudno jest wypełnić potrzeby informacyjne wszystkich grup użytkowników. Tę świadomość mają zarówno twórcy MSSF, jak i twórcy Dyrektywy.

I dlatego sprawozdania finansowe sporządzane zgodnie z MSSF kierowane są głównie do wybranej grupy użytkowników, tzn. obecnych i potencjalnych inwestorów, pożyczkodawców i innych wierzycieli (czyli dostawców kapitałów). Sprawozdania te muszą być pomocne przy podejmowaniu przez nich decyzji o dostarczaniu zasobów dla jednostki. Decyzje te dotyczą kupna, sprzedaży lub posiadania instrumentów kapitałowych i dłużnych oraz udzielania i spłaty pożyczek lub innych form kredytowania [Założenia, 2011, par. C2]. W Dyrektywie wprost podkreśla się, że sprawozdania finansowe realizują różne cele. Jej twórcy mają więc świadomość, że należy dążyć do równowagi między interesami adresatów sprawozdań finansowych a interesami jednostek w taki sposób, by nadmiernie nie obciążać jednostek wymogami sprawozdawczymi [Dyrektywa, 2013, preambuła pkt 4]. W Dyrektywie użytkownicy sprawozdań finansowych wymieniani są lakonicznie, wskazuje się ogólnie, że sprawozdania finansowe jednostek o ograniczonej odpowiedzialności majątkowej mają szczególne znaczenie dla ochrony akcjonariuszy, wspólników i osób trzecich, bez konkretnego odniesienia, kto jest wskazaną osobą trzecią [Dyrektywa, 2013, preambuła pkt 3].

MSSF wywodzą się z kręgów kultury anglosaskiej, w której rachunkowość jednostek jest oparta na standardach rachunkowości. Cechy jakościowe sprawozdań finansowych stanowią ważny element założeń koncepcyjnych do tych standardów, dzięki którym sprawozdania finansowe z dużym stopniem prawdopodobieństwa są użyteczne dla użytkowników.

Do cech jakościowych informacji sprawozdawczych wymienianych w Założeniach koncepcyjnych do MSSF należą: przydatność i wierna prezentacja (do 2010 r. nazywana wiarygodnością), porównywalność, sprawdzalność, terminowość i zrozumiałość [Założenia, 2011, par. CJ4-CJ39].

Dyrektywa nie odnosi się wprost do cech jakościowych sprawozdań finansowych. Jednak konieczność zapewnienia porównywalności, wiarygodności oraz zrozumiałości sprawozdań finansowych pojawia się w jej tekście [por. np. Dyrektywa, 2013, preambuła pkt 16, 18, 20, 21, 29 oraz art. 4 pkt 2]. Stąd właśnie zrodziło się pytanie, jak cecha porównywalności jest wypełniana w ramach sprawozdań finansowych sporządzanych w oparciu o MSSF, a jak w oparciu o Dyrektywę.

DEFINICJA PORÓWNYWALNOŚCI INFORMACJI FINANSOWYCH W DYREKTYWIE I MSSF

Jednym z podstawowych celów zarówno Dyrektywy, jak i MSSF jest zwiększenie porównywalności sprawozdań finansowych w skali międzynarodowej (w pierwszym przypadku na poziomie Unii Europejskiej, w drugim – na poziomie całego świata).

W Założeniach koncepcyjnych do MSSF porównywalność³ zdefiniowano jako cechę jakościową informacji, która pozwala użytkownikom zidentyfikować i zrozumieć podobieństwa i różnice pomiędzy pozycjami wykazywanymi w sprawozdaniach finansowych [Założenia, 2011, par. CJ21]. Jednocześnie zaznaczono, że cecha ta nie oznacza jednolitości⁴, lecz chodzi o to, żeby „informacje były porównywalne, podobne pozycje muszą wyglądać podobnie, a różne pozycje muszą wyglądać inaczej” [Założenia, 2011, par. CJ23].

W Założeniach koncepcyjnych do MSSF [Założenia, 2011, par. CJ20] jest mowa o dwóch⁵ rodzajach porównywalności:

- w przestrzeni (możliwość porównania informacji o jednostce z podobnymi informacjami o innych jednostkach),
- w czasie (możliwość porównania informacji o tej samej jednostce dotyczących różnych okresów).

Jeśli informacje finansowe są porównywalne, to na podstawie analizy sprawozdań finansowych danej jednostki za różne okresy można określić trendy i dokonywać prognoz. Ponadto można porównywać sytuację finansową, wyniki działalności czy przepływy pieniężne różnych jednostek.

W Założeniach koncepcyjnych wskazano dwa ogólne sposoby realizacji porównywalności informacji finansowych. Po pierwsze, stosowanie tych samych zasad grupowania i wyceny określonych pozycji w sprawozdaniu finansowym z okresu na okres przez daną jednostkę bądź w tym samym okresie przez wiele jednostek [Założenia, 2011, par. CJ22]. Po drugie, zapewnienie, aby informacje

³ Początki interpretacji tego pojęcia pochodzą ze Stanów Zjednoczonych i obecnie powszechnie jest stosowane amerykańskie podejście, że porównywalność osiąga się poprzez zapewnienie, iż „podobne rzeczy wyglądają podobnie, a niepodobne rzeczy wyglądają inaczej” („like things look alike, and unlike things look different”) [Zeff, 2008, s. 290].

⁴ W latach 1950-1960 w USA toczyła się burzliwa debata na temat: co bardziej sprzyja porównywalności informacji: jednolitość czy elastyczność stosowanych rozwiązań w rachunkowości? Problem ten do tej pory nie został rozwiązany. Jednakże amerykańska Komisja Papierów Wartościowych (SEC) wspierała konsekwentnie jednolitość i nadal to czyni [szerzej: Zeff, 2008, s. 293-294; Hendriksen, Breda, 2002, s. 159-161].

⁵ Można jeszcze wyróżnić trzeci rodzaj porównywalności sprawozdań finansowych – porównywalność wewnętrzną. Kilka lat temu IASB wydająca MSSF i amerykańska FASB przygotowały projekt nowej formuły sprawozdania finansowego, według której w sprawozdaniu z sytuacji finansowej, sprawozdaniu z całkowitych dochodów oraz sprawozdaniu z przepływów pieniężnych były wyodrębnione takie same segmenty działalności, co umożliwiałoby wewnętrzną porównywalność sprawozdania finansowego [szerzej: Giedroyc, 2015; Łazarowicz, 2011].

wiernie prezentowały to, co mają prezentować [Założenia, 2011, par. C]24]. Jednocześnie zaznaczono, że dopuszczenie stosowania alternatywnych metod wiernej prezentacji tego samego zjawiska ekonomicznego zmniejsza porównywalność [Założenia, 2011, par. C]25].

W Dyrektywie cecha porównywalności informacji finansowych w ogóle nie jest definiowana. W preambule Dyrektywy określono natomiast, które aspekty sprawozdawczości finansowej służą porównywalności informacji w całej Unii, mianowicie: wspólne ogólne zasady rachunkowości, wspólne metody wyceny aktywów i pasywów, wspólny zakres i wzór sprawozdania finansowego.

WARUNKI OSIĄGNIĘCIA PORÓWNYWALNOŚCI SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Niezbędnym warunkiem do uzyskania porównywalnych w czasie informacji finansowych jest stosowanie przez jednostkę tych samych zasad ujmowania, wyceny, prezentacji i ujawniania pozycji w sprawozdaniu finansowym w poszczególnych okresach. Inaczej mówiąc, jednostka powinna stosować zasadę ciągłości. Z kolei warunkiem uzyskania porównywalnych informacji sprawozdawczych w przestrzeni jest stosowanie takich samych zasad przez różne jednostki. Osiągnięcie porównywalności w przestrzeni jest zatem o wiele trudniejsze niż osiągnięcie porównywalności w czasie, ponieważ do osiągnięcia tej drugiej wystarczy stosowanie zasady ciągłości, która od wielu lat na całym świecie jest powszechnie obowiązującą nadrzędną zasadą rachunkowości. Jest ona także uwzględniona w Dyrektywie i w MSSF.

Sprawozdania finansowe będą porównywalne w skali kraju, regionu lub świata, gdy zostaną ujednolicone następujące elementy systemu informacyjnego rachunkowości:

- cel sporządzania sprawozdań finansowych,
- ogólne (nadrzędne) zasady rachunkowości⁶,
- definicje aktywów, zobowiązań, kapitału własnego oraz przychodów i kosztów,
- definicje szczegółowych kategorii aktywów, zobowiązań, kapitału własnego oraz przychodów i kosztów,
- metody wyceny poszczególnych składników aktywów i pasywów,
- zasady ujmowania i rozliczania operacji gospodarczych,
- zakres i format sprawozdań finansowych.

Cel sporządzania sprawozdań finansowych determinuje wszystkie elementy procesu ich przygotowania, gdyż wskazuje, czyje i jakie potrzeby ma wypełniać.

Ponadto powinny być określone ogólne zasady rachunkowości, które muszą być stosowane obowiązkowo przez wszystkie jednostki. To samo dotyczy definicji aktywów, zobowiązań, kapitału własnego, przychodów i kosztów oraz definicji poszczególnych ich elementów. Kolejny konieczny warunek zapewnienia porównywalności informacji to określenie sposobów wyceny poszczególnych składników aktywów i pasywów. Jednocześnie powinny być ograniczone do minimum alternatywne metody wyceny w odniesieniu do poszczególnych składników aktywów i pasywów.

W rachunkowości istnieje wiele alternatywnych rozwiązań przedstawiania skutków operacji gospodarczych w sprawozdaniu finansowym. W celu zapewnienia porównywalności informacji sprawozdawczych sposób ujęcia tych operacji w księgach powinien być szczegółowo i jednoznacznie uregulowany. Dotyczy to na przykład leasingu, instrumentów finansowych, umów długoterminowych, rezerw na świadczenia pracownicze, utraty wartości aktywów, połączenia jednostek i wielu innych zagadnień. Jednocześnie należy ograniczyć stosowanie alternatywnych rozwiązań w zakresie każdego z tych zagadnień.

⁶ Rachunkowość jednostek na całym świecie jest generalnie oparta na takich samych ogólnych zasadach. Jednakże w zakresie niektórych zasad są stosowane odmienne podejścia. Dotyczy to w szczególności zasady ostrożności (ostrożnej wyceny). Na przykład w Dyrektywie zasada ta jest wymieniona wśród ogólnych zasad sprawozdawczości finansowej, zaś z Założeń koncepcyjnych do MSSF została ona usunięta.

Ostatni aspekt rachunkowości, który powinien być uregulowany w ramach zwiększania porównywalności informacji finansowych to zakres i format sprawozdania finansowego. Należy określić elementy sprawozdania finansowego oraz jego obowiązkowy wzór.

REGULACJA ELEMENTÓW SYSTEMU INFORMACYJNEGO RACHUNKOWOŚCI W DYREKTYWIE I MSSF W KONTEKŚCIE PORÓWNYWALNOŚCI INFORMACJI FINANSOWYCH

Jak już wspomniano, jednym z podstawowych celów Dyrektywy i MSSF jest zwiększenie porównywalności sprawozdań finansowych. To miało decydujący wpływ na rodzaj i zakres zagadnień będących przedmiotem tych regulacji.

W tabeli 1 przedstawione zostały podstawowe elementy systemu informacyjnego rachunkowości determinujące porównywalność sprawozdań finansowych oraz porównanie zakresu ich uregulowania w Dyrektywie i MSSF.

Tabela 1. Porównanie Dyrektywy i MSSF – rodzaj i zakres regulowanych zagadnień w kontekście porównywalności informacji finansowych

	Dyrektywa	MSSF*
Cel sprawozdań finansowych	brak określenia	określony
Ogólne (nadrzędne) zasady rachunkowości	określone	określone
Definicje aktywów, zobowiązań, kapitału własnego oraz przychodów i kosztów	brak określenia	określone
Definicje poszczególnych elementów aktywów, zobowiązań, kapitału własnego oraz przychodów i kosztów	brak określenia (z kilkoma wyjątkami)	określone
Metody wyceny poszczególnych składników aktywów i pasywów	ogólnie określone, dopuszczone alternatywne metody wyceny	bardzo szczegółowo określone, dopuszczone alternatywne metody wyceny
Zasady ujmowania i rozliczania operacji gospodarczych	brak określenia	określone
Zakres i format sprawozdań finansowych	określony zakres i wzory sprawozdania finansowego	określony zakres sprawozdania finansowego, brak wzorów sprawozdania finansowego

*Założenia koncepcyjne do MSSF i MSSF.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Dyrektywy [2013] i MSSF [2011].

Z powyższego zestawienia wynika, że zarówno w przypadku Dyrektywy, jak i MSSF nie są spełnione wszystkie warunki służące porównywalności informacji finansowych, choć w przypadku MSSF jest ich spełnionych znacznie więcej.

W przypadku Dyrektywy negatywnie na porównywalność informacji finansowych wpływa brak definicji aktywów, zobowiązań, kapitału własnego, przychodów i kosztów, brak definicji poszczególnych ich elementów, a także szczegółowych uregulowań odnośnie zasad ujmowania i rozliczania różnych operacji gospodarczych. Ponadto porównywalność informacji jest utrudniona przez bardzo ogólne określenie metod wyceny aktywów i pasywów oraz dopuszczenie alternatywnych metod

wyceny. Ten ostatni warunek dotyczy także MSSF, w których co prawda bardzo szczegółowo opisano metody wyceny poszczególnych składników aktywów i pasywów, jednak dopuszczenie zwykle jednej z dwóch metod wyceny danego składnika aktywów⁷ zmniejsza porównywalność informacji.

Warto zwrócić uwagę, że nie tylko możliwość wyboru metody wyceny danej kategorii wpływa negatywnie na porównywalność informacji, ale również to, jakie metody wyceny mają do wyboru jednostki. Wprowadzenie w MSSF, a w ślad za nimi w Dyrektywie, możliwości wyceny aktywów i pasywów (nie wszystkich) w wartości godziwej⁸ w pewnym stopniu zmniejszyło porównywalność informacji. W części przypadków ustalenie wartości godziwej opiera się bowiem na szacunkach i modelach, a nie na bieżącej cenie z aktywnego rynku dla danego składnika aktywów czy zobowiązań. I tak wybierane przez jednostki modele wyceny składników aktywów są bardzo podobne, ale już zastosowane do nich parametry mogą być oparte na subiektywnych osądach, nieporównywalnych w przestrzeni.

W przypadku MSSF porównywalność informacji jest również utrudniona z powodu braku wzorów sprawozdań finansowych. Określono jedynie minimalną listę pozycji, która powinna się w nich znaleźć. Takie rozwiązanie powoduje, że każda jednostka sama tworzy format sprawozdania finansowego⁹.

Z kolei w Dyrektywie został ustalony wzór sprawozdania finansowego, co ułatwia porównywanie informacji finansowych. Należy zauważyć, że wprowadzone niedawno zmiany do formatu sprawozdania finansowego, wynikające z uproszczenia wymagań sprawozdawczych dla mniejszych jednostek¹⁰ spowodują, że zmniejszy się porównywalność informacji pomiędzy wszystkimi jednostkami¹¹.

O większej porównywalności sprawozdań finansowych opartych na MSSF niż na Dyrektywie świadczą również wyniki różnych badań. Z analizy około 200 badań empirycznych [ICAEW, 2015] wynika, że generalnie porównywalność informacji finansowych w UE poprawiła się dzięki obowiązkowej implementacji MSSF w 2005 roku. Jednakże jej stopień jest różny w różnych krajach i w różnych jednostkach gospodarczych. Porównywalność nie jest kompletna, co wynika z następujących czynników: dopuszczonych w standardach możliwości wyboru alternatywnych rozwiązań, utrzymujących się różnic kulturowych pomiędzy krajami w zakresie sprawozdawczości finansowej, różnic w wynagradzaniu kadry zarządzającej na poziomie jednostek, różnic w zakresie ocen i interpretacji stosowanych przez poszczególne jednostki [ICAEW, 2015, ss. 66-67, 72].

⁷ Np. środki trwałe czy wartości niematerialne i prawne mogą być wyceniane według modelu kosztu historycznego lub modelu wartości przeszacowanej. Z kolei nieruchomości inwestycyjne mogą być wyceniane według modelu kosztu historycznego lub według modelu wartości godziwej.

⁸ W MSSF 13 *Wycena w wartości godziwej* – wartość godziwa jest zdefiniowana jako „cena, która byłaby uzyskana ze sprzedaży składnika aktywów lub zapłacona w celu przeniesienia zobowiązania w regularnej transakcji na głównym (lub najbardziej korzystnym) rynku” [IFRS, 13, par. 24.]. W przypadku braku możliwości ustalenia wartości godziwej na podstawie cen z aktywnego rynku dla identycznych aktywów czy zobowiązań wartość tę należy oszacować stosując odpowiednie techniki wyceny [por. IFRS, 13, par. 61-63].

⁹ Z analizy sprawozdań finansowych polskich spółek giełdowych wynika, że sprawozdanie według MSSF w przypadku każdej jednostki może być w zakresie układu pozycji, nazewnictwa i ich szczegółowości różne (nawet znacząco), ponadto pozycje – istotne z punktu widzenia analizy sprawozdania finansowego – mogą być bardzo ogólnikowe, enigmatyczne, niekomunikatywne i w najlepszym razie objaśnione dopiero w informacji dodatkowej [Wędzki, 2008, s. 28].

¹⁰ W Dyrektywie dokonano podziału wszystkich jednostek na: mikrojednostki, małe, średnie i duże jednostki. Kryterium podziału są: suma bilansowa, przychody netto ze sprzedaży i średnia liczba zatrudnionych [Dyrektywa, 2013, art. 3].

¹¹ Małe i średnie jednostki mogą sporządzać skrócone sprawozdanie finansowe zawierające mniejszą ilość pozycji niż to, co zawiera wzór sprawozdania. Najkrótsze sprawozdanie przewidziane zostało dla mikrojednostek, które mogą być nawet zwolnione z obowiązku sporządzania informacji dodatkowej (wówczas określone informacje powinny być ujawnione w przypisie do bilansu) [Dyrektywa, 2013, art. 14 i art. 36].

Publiczne konsultacje przeprowadzone ostatnio przez Komisję Europejską w sprawie skutków stosowania MSSF w UE wskazują, że większość badanych¹² uważa, iż wprowadzenie MSSF przyczyniło się do wzrostu porównywalności sprawozdań finansowych zarówno na poziomie krajowym, UE, jak i ogólnosiwiatowym (odpowiednio: 70%, 92% i 79%). Ponad połowa badanych uważa, że ta poprawa była znacząca zarówno na poziomie UE, jak i ogólnosiwiatowym (odpowiednio: 69%, 51%) [European Commission, 2015, s. 131]. Niektórzy badani zauważali, że mimo zastąpienia krajowych regulacji przez MSSF na spółki nadal mają wpływ lokalne uwarunkowania [European Commission, 2015, s. 132].

PODSUMOWANIE

Stosowanie zaleceń zarówno Dyrektywy, jak i MSSF powoduje, że sprawozdania finansowe danej jednostki gospodarczej są w takim samym stopniu porównywalne w czasie (z okresu na okres), co wynika z konieczności stosowania zasady ciągłości.

Natomiast w przypadku porównywania informacji finansowych w przestrzeni (między jednostkami) wymagania MSSF zapewniają wyższą porównywalność niż wymagania Dyrektywy. Należy dodać, że MSSF – w przeciwieństwie do Dyrektywy – spełniają większość warunków służących porównywalności sprawozdań finansowych w przestrzeni, jednakże pod względem formatu sprawozdań finansowych skuteczniejsze rozwiązanie zostało przyjęte w Dyrektywie. Brak wzorów sprawozdań finansowych w MSSF znacząco zmniejsza porównywalność informacji finansowych. Uważa się, że „to jest nawet krok do tyłu w porównaniu z Dyrektywą UE” [ICAEW, 2015, s. 67].

W celu zwiększenia porównywalności w MSSF powinny być zatem określone wzory sprawozdania finansowego. IASB wspólnie z FASB już kilka lat temu dostrzegły ten problem i podjęły próbę wypracowania ujednoliconej formuły sprawozdania finansowego. Niestety prace w tym zakresie, jak dotąd, nie wyszły poza fazę wstępnych projektów [Gierusz, 2015, s. 33]. Proces tworzenia MSSF jest długotrwały, ponadto jest w to zaangażowanych większość państw świata, co jeszcze bardziej utrudnia ich opracowywanie. W związku z tym dobrym rozwiązaniem byłoby przygotowanie przez Komisję Europejską odpowiednich wytycznych odnośnie do wzoru sprawozdania finansowego sporządzanego według MSSF¹³. Takie wytyczne z pewnością zwiększyłyby porównywalność sprawozdań finansowych unijnych spółek giełdowych. Ponadto korelacja tych wytycznych z wymaganiami Dyrektywy w zakresie wzorów sprawozdań finansowych zwiększyłaby w pewnym stopniu porównywalność informacji finansowych wszystkich jednostek w UE i wpłynęła pozytywnie na integrację UE pod względem sprawozdawczości finansowej.

Jeśli chodzi o Dyrektywę, to zapewnia ona porównywalność sprawozdań finansowych głównie w obszarze zakresu ujawnianych informacji oraz formy ich prezentacji w sprawozdaniu finansowym, natomiast w zakresie definicji aktywów, pasywów, przychodów i kosztów oraz metod ich wyceny brak jest wspólnych rozwiązań, co w dużym stopniu zmniejsza porównywalność informacji finansowych. Pozostaje otwarte pytanie, czy takie rozwiązania są potrzebne. Ten problem wymaga szczegółowej analizy korzyści i kosztów¹⁴ dla jednostek sporządzających sprawozdania finansowe oraz dla ich użytkowników i dla całego rynku unijnego.

¹² Wśród badanych (ankietę wypełniło 200 respondentów) byli m.in.: sporządzający sprawozdania finansowe, inwestorzy, kredytodawcy, audytorzy, instytucje publiczne, instytuty badawcze, organizacje akademickie [szerzej: European Commission, 2015].

¹³ Takie rozwiązanie zostało przyjęte w Dyrektywie 2014/95/UE (art. 2) w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych przez podmioty objęte Dyrektywą 2013/34/UE.

¹⁴ Z analizy korzyści i kosztów implementacji MSSF w UE wynika, że zwiększyła się jakość sprawozdań finansowych, poprawiła się ochrona inwestorów oraz istnieją inne korzyści. Z drugiej strony podkreśla się, że koszty implementacji tych standardów są bardzo wysokie i nie brak opinii, że przewyższają one osiągnięte korzyści [szerzej: Łazarowicz, 2015].

CZĘŚĆ II

UWARUNKOWANIA INTEGRACJI GOSPODARCZEJ W EUROPIE

Jadwiga Synowiec¹

KONCEPCJA KONKURENCYJNOŚCI KRAJU

STRESZCZENIE

Dynamicznie zmieniające się otoczenie powoduje, że wszystkie podmioty działające w tak zdefiniowanych warunkach są zmuszone do stosownego reagowania na zmiany. Dla każdej organizacji oznacza to konieczność prowadzenia obserwacji otoczenia rozpatrywanego w kontekście podmiotowym oraz widzianego przez pryzmat strategii. Wymusza to posiadanie elastycznej strategii działania na rynku i umiejętności dokonywania zmian w relatywnie krótkim czasie w poszczególnych obszarach funkcjonalnych. O ile w przypadku przedsiębiorstwa jest to działanie złożone, ponieważ oparte na interakcji wszystkich sił rynkowych, zdarzeń przewidywalnych i niezaplanowanych, o tyle w przypadku działań w skali kraju wydaje się to dużo bardziej skomplikowane.

W artykule przedstawiono zagadnienia konkurencyjności kraju i czynników ją kształtujących. Wnikliwej analizie poddano kilka grup czynników decydujących o poziomie atrakcyjności danego kraju.

WPROWADZENIE

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie istoty konkurencji i konkurencyjności w kilku wymiarach, a mianowicie mikro, mezo i makro. Jako tło do rozważań przyjęto metody pomiaru konkurencyjności kraju za pomocą zastosowanych zmiennych makroekonomicznych oraz w oparciu o analizę jakościową stanowiącą podstawę metodologii World Economic Forum (WEF). W pracy dokonano charakterystyki i analizy trwałości determinant konkurencyjności stosowanych przez WEF oraz obszernie omówiono konkurowanie na poziomie określonych grup krajów.

¹ Dr Jadwiga Synowiec, Europejska Wyższa Szkoła Biznesu, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

W pracy przyjęto następujące hipotezy badawcze:

1. kraje, które wykonują systematyczny pomiar i analizują własny potencjał w zakresie konkurencyjności na arenie międzynarodowej dostrzegają kompleksowość i złożoność środowiska makroekonomicznego i jego związków z ekologią i technologią niezbędną do permanentnego rozwoju,
2. wysoka pozycja w rankingach konkurencyjności wynika z dostrzegania i trafnej oceny związków danego kraju ze światową gospodarką.

Artykuł ma charakter przeglądowy i jest naukowym opracowaniem, kompendium wiedzy w zakresie aktualnego stanu w przedstawionym obszarze badawczym. Materiał został zaprezentowany w sposób przeglądowy w zakresie opracowanej i dotychczas opublikowanej literatury.

W niniejszym artykule przyjęto pogłębione studium literaturowe z obszaru publikacji zwartych, a także artykułów i opracowań pojawiających się w literaturze branżowej zarówno w języku polskim, jak i niemieckim oraz angielskim.

ISTOTA KONKURENCYJNOŚCI

Konkurencyjność jest pośrednio związana z konkurencją², która oznacza rywalizację na rynku w zakresie możliwości zastąpienia danego produktu innym lub zaspokojenia danej potrzeby w inny sposób. Konkurencja prowadzi do obniżenia stopy zysku do jego dolnej granicy charakteryzującej rynek doskonale konkurencyjny [Porter, 1996a, s. 23], czyli taki, na którym działa nieskończenie wielu producentów/sprzedających oraz kupujących, spośród których żaden gracz nie ma wpływu na rynek, istnieje równy dostęp do informacji oraz cena reguluje relację podaż-popyt [Lambin, 2001, s. 286]. Pozycja konkurencyjna oznacza zajmowane miejsce na rynku, na które wpływają posiadane zasoby oraz umiejętnie zbudowana strategia działania, a poprzez dobre wykorzystanie własnych możliwości uzyskuje się przewagę konkurencyjną, co w długim czasie umożliwia generowanie zysków w firmie [Garbarski, Rutkowski, Wrzosek, 2000, s. 97]. Jeżeli przewaga wynika z unikalnych cech produktu, to ma charakter zewnętrzny, natomiast jeśli ze stosowanych metod zarządzania firmą lub przywództwa kosztowego, to mówimy o przewadze wewnętrznej [Lambin 2001, s. 286].

Porter [2006, ss. 174-176] analizował w swoich pracach zagadnienie konkurencyjności i przyczyny odnoszenia sukcesów w warunkach konkurencji doskonałej w skali międzynarodowej. Stwierdził on, że żaden naród nie może być i nie będzie konkurencyjny w wielu czy w każdym sektorze, a jedynie może osiągać powodzenie w pojedynczych sektorach z uwagi na fakt działania w najbardziej dynamicznym otoczeniu stawiającym wysokie wymagania [Porter, 2001, s. 192].

Okres *prosperity* w gospodarce jest zdeterminowany produktywnością, która jest mierzona wartością dóbr i usług wytwarzanych w jednostce pracy, z zastosowaniem kapitału i surowców naturalnych. Produktywność zależy od wartości narodowych produktów i usług, mierzonych cenami obowiązującymi na wolnym rynku i wydajnością, z jaką produkt może być wytwarzany. Produktywność jest wspierana przez wysoki poziom płac, silną walutę i atrakcyjny poziom zwrotu kapitału oraz związany z nimi wysoki standard życia³ [Porter i in., 2009, s. 121]. Konkurencyjność może być zatem mierzona m.in. poprzez produktywność.

² Konkurencyjność bywa utożsamiana z konkurencją na rynku, co jest błędne i merytorycznie niepoprawne.

³ Jednostka kosztów pracy (wynagrodzenia w relacji do produktywności pracy) – pomiar często stosowany przez międzynarodowe organizacje finansowe i w tym znaczeniu błędnie uważany za wskaźnik konkurencyjności. Pełni rolę pomocniczą w zrozumieniu wydajności eksportu, o wiele bardziej niż jednostkowe koszty wynagrodzeń, jednak nie jest związany z rozwojem i często jest używany jako element bardziej motywujący do zarządzania poziomem wynagrodzeń niż wydajność.

Pojęcie konkurencyjności międzynarodowej nie posiada w literaturze naukowej tylko jednej definicji, którą można byłoby stosować powszechnie. Podkreśla to złożony charakter zagadnienia i możliwość jego wielowątkowej analizy. Wynika to z faktu teoretycznego charakteru tego pojęcia oraz tego, że nie wiążemy tego pojęcia z żadną rzeczą, ani osobą, ani znakiem, który mógłby wiązać się z rzeczami materialnymi lub osobami. Inaczej można powiedzieć, że termin konkurencyjność nie posiada cech/charakterystyk, które można byłoby określić wprost [Gorynia, Łaźniewska, 2009, s. 49-50]. Nie ma także zgody wśród ekonomistów, czy można lub należy używać terminu konkurencyjności gospodarek poszczególnych krajów, co jest widoczne w poglądach J. Dunninga [np. Dunning, 1993, s. 47], czy raczej konkurencyjności pojedynczych przedsiębiorstw, co występuje w licznych opracowaniach M.E. Portera [np. Porter, 2008, ss. 174-178] oraz P. Krugmana [np. Krugman, 1994, ss. 28-44]. W poglądach Krugmana [1994, s. 78] widoczne jest stanowisko negujące sensowność rozpatrywania konkurencyjności w odniesieniu do gospodarek, natomiast Porter [2008] twierdzi, że konkurencyjność gospodarki należy rozumieć jako pojęcie tożsame z efektywnością i w znaczącym stopniu jest ona wynikiem prawidłowego zastosowania i wykorzystania posiadanych zasobów w każdym przedsiębiorstwie.

Szczególnego znaczenia nabiera konkurencyjność w sektorze i klastrze [Porter, 1990, ss. 73-91]. W sytuacji braku wypracowanego stanowiska, dla celów porównań osiągnięć i rozwoju poszczególnych krajów, często przyjmuje się definicję J. Dunninga w szerokim ujęciu, czyli w skali makro- i mikroekonomicznej. W gospodarce Stanów Zjednoczonych w powszechnym użyciu Komisji ds. Konkurencyjności jest ujęcie konkurencyjności międzynarodowej jako poziomu, przy którym, zachowując zasady wolnego i uczciwego handlu, gospodarka określonego kraju jest w stanie wytwarzać dobra i usługi spełniające oczekiwania uczestników międzynarodowych rynków, przyczyniając się tym samym do wzrostu dochodów realnych obywateli swojego państwa [Misala, 2011, s. 64].

Komisja Europejska również opracowała (w 2001 r.) [Falkowski, 2013, s. 22] 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 z jednoczesnym zachowaniem najniższego poziomu bezrobocia [Misala, 2011, s. 64].

Z uwagi na dynamiczne zmiany, jakie dokonują się obecnie w otoczeniu rynkowym, społecznym i kulturowym, zagadnienie konkurencyjności na poziomie międzynarodowym należy postrzegać jako umiejętność dostosowania się gospodarki danego kraju, a konkretnie poszczególnych przedsiębiorstw tam działających, do aktualnie panujących warunków gospodarowania, które relatywnie szybko się zmieniają, a przez to umożliwiają poprawę lub utrzymanie obecnie zajmowanych pozycji na rynku globalnym [Żukrowska, 2002]. Takie ujęcie zagadnienia skłania do przywołania kwestii charakteru przewagi konkurencyjnej w poglądach Portera, a mianowicie stwierdzenia, że nie jest ona trwała i przynależna danej firmie raz na zawsze, ale należy ją pielęgnować podejmując starania i odpowiednie działania zmierzające do jej zdobycia lub utrzymania [Porter, 1996b, ss. 61-78]. W innym ujęciu można stwierdzić, że gospodarka konkurencyjna charakteryzuje się umiejętnością dostosowania własnych celów zdefiniowanych w zakresie ekonomicznym i społecznym oraz mechanizmu funkcjonowania. Chodzi tutaj zarówno o dopasowanie do wewnętrznych warunków, jakimi dysponuje, jak i zewnętrznych, w których podejmuje skuteczne i efektywne działania. Konieczne jest również pobudzanie własnego rozwoju w sposób twórczy, obserwując i oddziałując na konkurencję, zwiększając korzyści wynikające z lepszego podziału pracy w skali międzynarodowej [Bossak, 1984, ss. 38-39].

Konkurencyjność międzynarodową można rozumieć także 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. Można mieć na uwadze proces budowania warunków sprzyjających w danym kraju zwiększaniu się wolumenu produkcji i wy-

pracowaniu korzystniejszej produktywności krajowych i zagranicznych mobilnych czynników wytwórczych. Dzięki temu można podwyższać poziom dobrobytu ludności i budować stabilny rozwój gospodarczy w średnio- i długookresowej perspektywie” [Misala, 2008, s. 57]. Jeśli zostaną włączone rozważania o roli handlu międzynarodowego, to można powiedzieć, że każde państwo jest skłonne do konkurowania w skali międzynarodowej, kiedy umiejętnie dąży do zastosowania każdej przewagi komparatywnej, którą posiada i doprowadza do wypracowania przewagi konkurencyjnej poprzez wybór odpowiednich instrumentów w prowadzonej przez siebie polityce gospodarczej w wymiarze narodowym i na szczeblu międzynarodowym [Misala, 2011, s. 64].

Inne poglądy zostały ujęte w teorii Weresy, w której akcentuje się 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]. Jeśli rozpatruje się zagadnienie w szerokiej perspektywie, to 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, ss. 220-221].

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 takiego otoczenia, które sprzyja wzrostowi wartości przedsiębiorstw i prowadzi do dobrobytu obywateli na coraz wyższym poziomie. Konkurencyjność gospodarki jest kojarzona z sumą konkurencyjności pojedynczych przedsiębiorstw [The World Competitiveness Yearbook 2010, s. 23]. Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum, WEF) traktuje konkurencyjność międzynarodową jako wszystkie te instytucje oraz rodzaj uprawianej polityki, które decydują o wydajności produkcji w kraju, a to determinuje dobrobyt obywateli. Zatem gospodarka jest konkurencyjna, jeśli skutecznie utrzymuje wzrost gospodarczy na optymalnym poziomie. Do analizy konkurencyjności gospodarek pojedynczych krajów WEF stosuje wskaźniki, wśród których można wymienić: stopień otwarcia gospodarki, rząd, finanse publiczne, technologię, zarządzanie, siłę roboczą, infrastrukturę i funkcjonowanie instytucji [The Global Competitiveness Report 2014-2015]. Jako czynniki przyczyniające się do rozwoju konkurencyjności kraju lub regionu można traktować: bogactwa naturalne, tanią siłę roboczą, korzystne parametry makroekonomiczne i prowadzoną politykę gospodarczą kraju oraz metody zarządzania [Piasecki, 2003, ss. 69-71].

Wielozłożone definicje konkurencyjności międzynarodowej odnoszą się do aktualnego poziomu rozwoju danego kraju, i tak Aiginger oraz Landesmann wyróżnili cztery poziomy konkurencyjności [Aiginger i Landesmann, w: Misala, 2011, s. 64], a mianowicie:

- poziom 1 oznacza możliwości wypracowania wyższego PKB *per capita* poprzez wzrost zatrudnienia i wydajności pracy,
- poziom 2 to zdolność do utrzymania stanu z poziomu 1 w dłuższym okresie,
- poziom 3 obejmuje poziom poprzedni oraz ramy systemowe dla takiego rozwoju,
- poziom 4 stanowi najwyższą formę rozwoju gospodarki kraju, w której następuje trwały rozwój w takich obszarach jak: zdrowie, długość życia, edukacja.

Idea Fagerberga, Knella i Srolca bazująca na teorii J.A. Schumpetera [Fagerberg w: Misala, 2011, s. 65] wyróżnia cztery obszary konkurencyjności:

- technologiczną definiowaną jako zdolność do konkurowania dóbr i usług na rynkach międzynarodowych, co jest powiązane z innowacyjnością danej gospodarki,
- zasobowo-strukturalną – oznaczającą umiejętność pomnażania zasobów siły roboczej, budowy infrastruktury i rozwiązań telekomunikacyjnych,
- cenową – wyrażoną w relacji cen i kosztów oferowanych produktów i usług,
- dostosowanie do struktury importu w zależności od popytu i podaży.

Przedstawione rozważania wskazują na fakt braku jedności w podejściu i ujęciu międzynarodowej konkurencyjności gospodarek i że jest to bezspornie zagadnienie wieloaspektowe.

Na potrzeby niniejszej publikacji konkurencyjność międzynarodowa kraju będzie analizowana przez pryzmat definicji i metodologii przyjętej przez Światowe Forum Ekonomiczne, zatem zastosowane będą następujące wskaźniki: otwartość gospodarki, rząd, finanse publiczne, technologia, zarządzanie, siła robocza, infrastruktura i funkcjonowanie instytucji.

KONKURENCYJNOŚĆ W WYMIARZE MIKRO, MEZO I MAKRO

Konkurencyjność w skali mikro oznacza umiejętność każdej firmy w zakresie przekształcenia własnego potencjału w konkurencyjność rzeczywistą. Budowa przewagi konkurencyjnej wynika z doboru instrumentów konkurowania, do których można zaliczyć: cenę i jakość produktów, oryginalność i poziom zdywersyfikowania produktów, umiejętność płynnego dopasowania produktów do wymagań i oczekiwań odbiorców. Nie bez znaczenia pozostaje fakt używania instrumentów marketingu-mix, czyli umożliwienie dogodnego dostępu do produktów, promowanie sprzedaży, zapewnienie odpowiedniej relacji jakości i ceny oraz zadbanie o wizerunek przedsiębiorstwa [Gorynia, Łażniewska, 2009, ss. 49-50].

Do pomiaru pozycji konkurencyjnej firmy można zastosować szereg mierników takich jak: udział w rynku, rentowność osiąganych wyników czy koszty. W obecnych warunkach rynkowych należy także rozpatrywać informacje o obecnych i potencjalnych konsumentach, w celu optymalizowania decyzji [Deszczyński, 2011, s. 67].

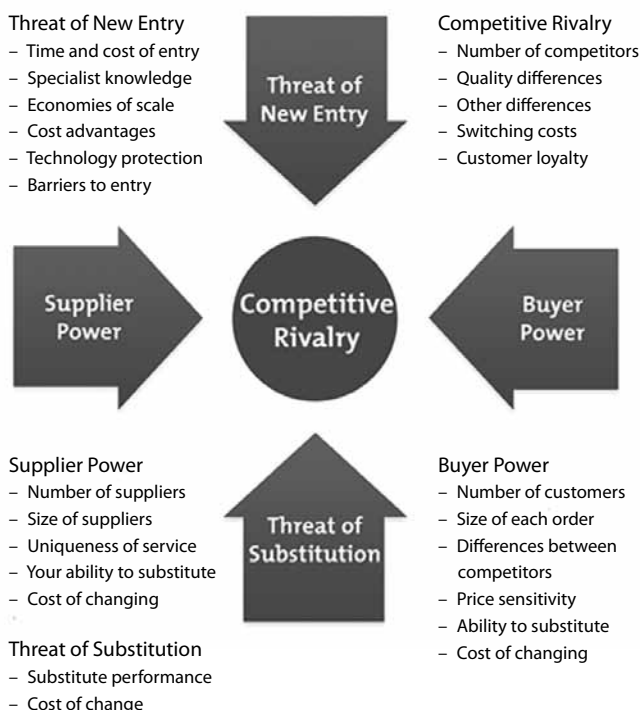
Przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa jest w głównej mierze rezultatem prawidłowego rozpoznania oczekiwań odbiorców, trwałych relacji z klientami oraz poprawnego stosowania doświadczenia firmy [Łuczak, 2006, s. 57].

Konkurencyjność w skali mezo jest związana z konkurowaniem w ramach sektora, w którym przedsiębiorstwo funkcjonuje. Struktura sektora ma istotne znaczenie w określaniu reguł konkurencyjnych oraz strategii, jakie przedsiębiorstwo może wypracować i stosować. Siła konkurencji danego sektora wykracza daleko poza zachowania konkurentów, tj. pojedynczych firm działających w ramach danego sektora, i nie jest sprawą przypadku, ale wynika ze struktury ekonomicznej sektora [Porter, 1996]. Stan konkurencji w danym sektorze jest wypadkową pięciu sił konkurencyjnych, a mianowicie: siły przetargowej dostawców, siły przetargowej odbiorców, substytutów, groźby wejścia nowych podmiotów na rynek oraz rywalizacji (konkurencji) [Porter, 1996, s. 61-63]. Model 5 sił Portera przedstawiono na rysunku 1.

Skomasowana, połączona moc wymienionych pięciu sił tworzy potencjał zysku sektora wyrażony ostatecznie w długofalowej stopie zwrotu zysku. Celem strategii konkurencji w danym sektorze jest zdobycie korzystnej pozycji, tak aby w najbardziej skuteczny sposób możliwa była obrona przed siłami konkurencji i spożytkowanie każdej okazji tkwiącej w otoczeniu dla osiągania własnych korzyści. Rozpoznanie sił tkwiących w siłach konkurencji umożliwia umiejscowienie danej firmy w sektorze, rozwijanie tych, które mogą przynieść najwięcej korzyści. Taka analiza strukturalna jest punktem wyjścia w budowaniu strategii konkurencji dla każdej firmy.

Konkurencyjności w skali makroekonomicznej definiuje się jako ujęcie wszystkich firm, czyli w skali gospodarki kraju. Oznacza także prowadzenie polityki państwa kształtującej ramy ekonomiczne do działania [Radło, 2008, s. 9].

Rysunek 1. Model 5 sił Portera



Źródło: [Porter, 1979, s. 15].

METODY POMIARU KONKURENCYJNOŚCI KRAJU

Zastosowanie zmiennych makroekonomicznych

Konkurencyjność międzynarodowa kraju będzie opisana poprzez wybrane wskaźniki makroekonomiczne charakteryzujące: poziom otwartości gospodarki, finanse publiczne, technologię, zarządzanie, siłę roboczą, infrastrukturę i funkcjonowanie instytucji w państwie.

W tym miejscu warto przytoczyć pojęcie *brandingu* narodowego, bazującego na definicji tego zagadnienia w skali mikro, który został zdefiniowany przez Anholta [2006, s. 17] jako „profesjonalne i nowoczesne zabieganie krajów o swoją pozycję na rynku”. W takim rozumieniu państwo zostało określone jako makroprzedsiębiorstwo, które staje do konkurencji z innymi krajami, podejmując działania zmierzające do wykreowania unikalnej pozycji na arenie międzynarodowej w zakresie kultury, tradycji i wytwarzanych produktów. Jako cel *brandingu* można uznać pozycjonowanie gospodarki kraju w taki sposób, aby był on odbierany jako bardzo dobre miejsce dla podejmowania inwestycji i rozwoju handlu. Takie ujęcie zagadnienia implikuje przejście konkurencyjności międzynarodowej na inne poziomy rozważań, ponieważ dotyczy miękkich czynników, a do tej pory analizy w tym zakresie oparte były o mierzalne i twarde mierniki makroekonomiczne. Warto podkreślić, że *branding* narodowy składa się z trzech filarów marki narodowej analizowanego kraju, które tworzą: poczucie tożsamości narodowej, wizerunek kraju i marka tak zwanych produktów flagowych [Kotler, Jatusripitak, Maesincee, 1999, s. 45]. Zbudowanie silnej marki narodowej może

być odbierane jako koło napędowe przewagi konkurencyjnej wykreowanej poprzez wykorzystanie wiedzy, kompetencji oraz efektu doświadczenia, jakim dysponują osoby odpowiedzialne za rozwój danego kraju.

Analiza jakościowa w oparciu o metodologię World Economic Forum (WEF)

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 jednego wskaźnika do oceny stopnia konkurencyjności gospodarki danego kraju. Wskaźnik ten obliczany jest na podstawie skomplikowanego algorytmu, w skład którego wchodzi kilkadziesiąt szczegółowych czynników. Jest to kolejny etap analizy w porównaniu do tej sporządzanej za pomocą wskaźników makroekonomicznych, które pokazują wartości osiągane przez kraj w poszczególnych dziedzinach życia, a pokazanych w rankingu uszeregowanego za pomocą jednego syntetycznego miernika.

W Raportach Konkurencyjności Globalnej (*The Global Competitiveness Report*) opracowywanych przez WEF od 1997 r. można wskazać czynniki posiadające wpływ na poziom konkurencyjności, które zostały uporządkowane w ośmiu grupach obejmujących⁴ [WEF, 1999, s. 13]:

- otwartość gospodarki na handel i inwestycje zagraniczne, przepływy finansowe w ujęciu międzynarodowym, politykę w zakresie kształtowania poziomu stopy procentowej,
- rolę państwa mierzoną wielkością i strukturą wydatków rządowych, poziomem deficytu budżetowego, poziomem oszczędności publicznych, podatków, rolą urzędów i regulacji urzędowych,
- finanse zobrazowane poziomem konkurencyjności panującym na rynkach finansowych, wypłacalność i stabilność wiodących instytucji finansowych, poziom narodowych oszczędności i inwestycji, zdolność kredytową państwa przeanalizowaną i przedstawioną przez instytucje ratingowe,
- infrastrukturę wyrażoną jakością budowanych dróg, ilością portów, długością linii kolejowych, kosztami transportu lotniczego, telekomunikacji, i ogólnymi wydatkami przeznaczanymi na infrastrukturę,
- technologie przedstawiane stopniem wykorzystania komputerów, rozprzestrzenieniem nowych technologii, zdolnością gospodarki do adaptacji nowych technologii, poziomem oraz jakością badań i rozwoju,
- zarządzanie przedstawiane za pomocą jakości zarządzania, narzędzi marketingu, jakości zasobów ludzkich, stosowanego systemu motywacji i wynagradzania pracowników oraz jakości systemów wewnętrznej kontroli finansowej,
- siłę roboczą mierzoną wydajnością oraz poziomem konkurencyjności panującym na rynku pracy, poziomem kosztów pracy, poziomem uzyskanego wykształcenia przez siłę roboczą, poziomem podatków i kosztów ubezpieczeń ponoszonych w związku z zatrudnieniem pracowników,
- instytucje reprezentowane przez jakość instytucji prawnych.

Podstawową zaletą przedstawionego modelu jest kompleksowe podejście do zagadnienia konkurencyjności, ponieważ obejmuje on kwestię środowiska makroekonomicznego i międzynarodowego w budowie międzynarodowej konkurencyjności. Jako główny mankament obciążający użytecz-

⁴ 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, s. 15].

ność tego modelu wskazuje się nieuwzględnienie powiązań między czynnikami. Takie podejście do pomiaru międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej wydaje się być bardziej kompleksowe, ponieważ obejmuje nie tylko elementy otoczenia mikroekonomicznego, ale także charakterystyki przedsiębiorstw i ich strategię oraz elementy zawarte w mikro- i makroekonomicznym otoczeniu wraz z oceną ich związków ze światową gospodarką.

DETERMINANTY MIĘDZYNARODOWEJ KONKURENCYJNOŚCI

Trwałość determinant konkurencyjności stosowanych przez WEF

Po przedstawieniu kryteriów przyjmowanych przez WEF do analizy konkurencyjności poszczególnych gospodarek należy podkreślić, że badania i rankingi krajów są sporządzane według trwałej metodologii, tak aby wyniki były porównywalne w kolejnych latach a zarazem wiarygodne. Przyjętą metodologię umacnia fakt przyjęcia wskaźników zdefiniowanych za pomocą konkretnych formuł obejmujących te same zakresy merytoryczne w celu zapewnienia powtarzalnych wyników.

Warto nadmienić, że wskaźniki określające konkurencyjność państw o wysokim stopniu rozwoju przyjmują inne wartości niż kraje o słabszym poziomie rozwoju. Konsekwencją tego są różne strategie konkurencyjności dla państw wysoko i słabo rozwiniętych. Przy ocenie gospodarek narodowych weryfikacji podlegają czynniki na różnych poziomach, tj. przedsiębiorstwa i kraju. Analiza sytuacji przedsiębiorstw dotyczy takich wymiarów działalności jak: strategia działania w różnych obszarach operacyjnych, stosowane technologie i metody zarządzania oraz działania w obszarze organizacyjnym.

Istota analizy polega na dokonaniu oceny czynników najbardziej istotnych z punktu widzenia danej gospodarki w porównaniu do krajów będących głównymi konkurentami oraz wskazaniu tendencji panujących w gospodarce światowej. W odniesieniu do krajów ocena ich poziomu konkurencyjności polega na ocenie skuteczności strategii tzw. „doganiania” krajów wysoko rozwiniętych [Bieńkowski, 1995, ss. 34-35]. Kluczową rolę w tej ocenie posiada ocena umiejętności danego państwa do przeforsowania określonych zmian pomagających dostosować gospodarkę do zmieniającego się popytu w skali światowej. W procesie badania poziomu konkurencyjności gospodarek widoczne jest powstawanie grup państw o zbliżonych parametrach makroekonomicznych i tym samym podobnej konkurencyjności, co oznacza, że każda poprawa kompleksowego wskaźnika konkurencyjności powoduje, że gospodarka danego kraju przechodzi na inny, coraz wyższy poziom rozwoju i zaczyna konkurować z innymi państwami bardziej, niż będąc w poprzedniej grupie.

Konkurowanie na poziomie poszczególnych grup krajów

W procesie rozwoju konkurencyjności narodowej można wyróżnić cztery etapy rozwoju, spośród których w każdym z nich następuje rozwój odmiennych gałęzi przemysłu i różne są zastosowane strategie. Wśród czterech etapów rozwoju można wyróżnić konkurencyjność zbudowaną na:

- czynnikach produkcji,
- inwestycjach,
- innowacjach,
- bogactwie.

Kraje, które zbudowały własną konkurencyjność w oparciu o czynniki produkcji należą do grupy gospodarek najmniej rozwiniętych, w których zastosowanie znajdują technologie nieskomplikowane i mało zaawansowane, zwykle pochodzące z zagranicy. Gospodarki tych krajów wykazują dużą wrażliwość na wahania koniunktury w świecie. Wypracowana przewaga konkurencyjna ma charakter nietrwały, ponieważ trzon stanowią czynniki relatywnie powszechne i łatwe do pozyskania [Bieńkowski i in., 2008, s. 35].

Państwa zwane „doganiającymi” posiadają konkurencyjność bazującą na inwestycjach, co powoduje, że konieczne jest wspieranie gospodarki względnie słabo rozwiniętej w procesie budowania w nim potęgi przemysłowej poprzez zwiększanie zdolności produkcyjnych, zakup licencji i technologii, uruchamianie spółek *joint venture*. Mimo podejmowanych działań, uzyskiwane technologie charakteryzują się mniejszym stopniem zaawansowania niż te stosowane przez światowych liderów.

Inny poziom rozwoju przedstawia gospodarka, która opiera swoją siłę na innowacjach, ponieważ systematycznie zwiększa się wachlarz segmentów posiadających dobre perspektywy rozwoju. Rośnie systematycznie popyt w kraju i jest on zogniskowany na dobrach zaawansowanych w rozwoju i skomplikowanych technologicznie. Konkurencję w kraju można ocenić jako silną, co wpływa na stymulowanie innowacji, a na rynku powstają nowe podmioty, również w przemyśle związanym z innowacjami. Przewaga konkurencyjna nie bazuje na niskich kosztach, ale często wynika z elementów pozacenowych. Coraz częściej zaś cenne jest to, że przedsiębiorstwa stosują technologie pochodzące z zagranicy i jednocześnie budują własne rozwiązania.

Gospodarka oparta na bogactwie charakteryzuje się ciągłym spadkiem wypracowanej pozycji. Powodem jest systematyczne zmniejszanie się liczby osób zajmujących określone stanowiska wraz z poziomem płac, a państwa nie są w stanie gwarantować ciągle tak samo dobrych programów społecznych, co kieruje je w stronę zwiększania fiskalizmu, a ten prowadzi do pogłębiania się kryzysu.

PODSUMOWANIE

Warto podkreślić, że wskaźniki obrazujące i oceniające poziom konkurencyjności poszczególnych krajów charakteryzujących się wysokim stopniem rozwoju posiadają inne wartości niż dla krajów o słabszym czy niższym poziomie własnego rozwoju. Rezultatem takiej sytuacji jest opracowywanie odmiennych strategii konkurencyjności dla państw o różnym poziomie rozwoju. Przy próbie oceny gospodarek narodowych analizuje się czynniki na poziomie przedsiębiorstwa oraz kraju. Diagnoza stanu przedsiębiorstwa może być dokonana w takich wymiarach działalności jak: strategia działania w poszczególnych funkcjach operacyjnych, zastosowanych technologiach i przyjętych metodach zarządzania oraz działaniach wdrożonych w sferze organizacyjnej.

Istota poprawnej analizy sprowadza się do opracowania swoistej oceny czynników kluczowych z punktu widzenia gospodarki kraju w konfrontacji do krajów stanowiących głównych konkurentów i jednocześnie przedstawienia tendencji obecnych w tym zakresie w trendach światowych. W poszczególnych krajach ocena poziomu konkurencyjności polega na wdrożeniu skutecznej strategii tzw. „doganiania” krajów wysoko rozwiniętych. Nie do przecenienia w tym procesie pozostaje umiejętność danego kraju do wdrażania wszelkich zmian ułatwiających utrzymanie elastyczności gospodarki i jej dopasowania się do zmiennego popytu w skali światowej. Przy ocenie konkurencyjności gospodarek narodowych widoczny jest proces wyłaniania się w miarę jednorodnych grup państw o porównywalnych parametrach makroekonomicznych i tym samym podobnym poziomie konkurencyjności, co oznacza, że zmiana wskaźnika konkurencyjności zdefiniowanego kompleksowo przyczynia się do przejścia gospodarki kraju na inny, tj. wyższy poziom rozwoju, i umożliwia konkurowanie z innymi państwami spoza danej grupy.

Jadwiga Synowiec

TEORETYCZNE PODSTAWY PROCESU INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

W procesie zjednoczenia w Europie jednym z kluczowych elementów jest zbudowanie integracji walutowej, która w ujęciu teoretycznym jest utożsamiana z teorią optymalnego obszaru walutowego (TOOW). Ta teoria jest uznawana już od dziesięcioleci za niespójną i nadal ewoluuje, ponieważ jej główne składowe nurty są zbudowane na różnych założeniach, często przeciwstawnych wobec siebie lub wykluczających się. Mimo tych niedoskonałości teoria optymalnego obszaru walutowego (TOOW) stanowi podstawowy instrument umożliwiający opracowanie analizy integracji walutowej w poszczególnych krajach.

WPROWADZENIE

Celem niniejszego artykułu jest zdefiniowanie optymalnego systemu kursowego w zróżnicowanych warunkach gospodarczych. Przeanalizowano skutki, jakie są wywoływane przez szoki popytowe przedstawione w teorii Mundella bazującej na założeniu funkcjonowania dwóch krajów (A i B), w których istnieje pełne zatrudnienie, bilans płatniczy znajduje się w stanie równowagi, płace nie zmieniają się (są sztywne) i w krótkim okresie występuje spadek cen. Studium przypadków przedstawiono dla analizy dwóch przypadków, a mianowicie sytuacji, kiedy dwa kraje posiadają różną walutę oraz kiedy korzystają ze wspólnej waluty.

W pracy przyjęto dwie hipotezy badawcze:

1. symetria występujących szoków symetrycznych w gospodarce może być traktowana jako kryterium optymalizacji wybranego obszaru walutowego związanego z gospodarką konkretnego państwa członkowskiego,
2. szoki asymetryczne występujące w unii walutowej mogą powodować recesję w wybranych krajach należących do unii walutowej.

Artykuł ma charakter przeglądu literatury, ponieważ stanowi naukowe podsumowanie aktualnego stanu wiedzy w danym obszarze badawczym.

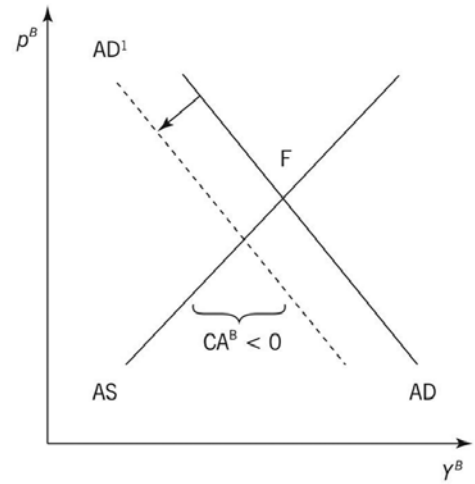
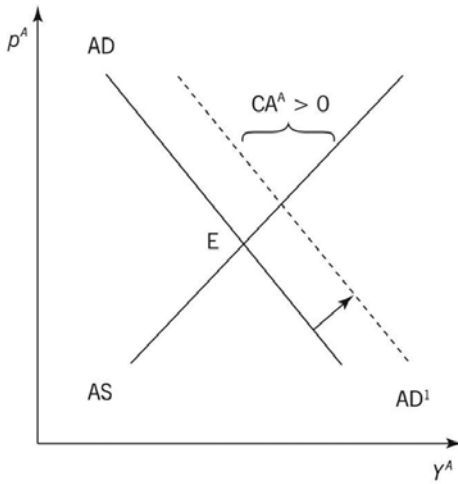
Jako metodę przyjętą w pracy traktuje się pogłębione studium literaturowe z zakresu publikacji zwartych oraz artykułów i opracowań branżowych zarówno polskich, jak i niemiecko- oraz anglojęzycznych.

KLASYCZNA TEORIA OPTYMALNEGO OBSZARU WALUTOWEGO

W procesie integracji europejskiej jednym z kluczowych elementów jest integracja walutowa, która, na gruncie teoretycznym, jest utożsamiana z teorią optymalnego obszaru walutowego (TOOW). Teoria ta, nadal ewoluująca, jest uznawana od dziesięcioleci za niespójną, ponieważ jej składowe nurty wywodzą się z różnych założeń, często przeciwnych wobec siebie. Mimo tych niedoskonałości stanowi ona zasadniczy instrument służący analizie integracji walutowej w poszczególnych krajach. Jako prekursora pierwszego nurtu teorii traktuje się R. Mundella, dążącego do określenia optymalnego systemu kursowego w zróżnicowanych warunkach gospodarczych. W tym celu stosuje on analizę skutków, jakie wywołują szoki popytowe [Mundell, 1961, s. 658]. W swojej teorii przyjął założenie funkcjonowania dwóch krajów (A i B), w których istnieje pełne zatrudnienie, bilans płatniczy znajduje się w stanie równowagi, płace nie zmieniają się (są sztywne) i w krótkim okresie występuje spadek cen. Dla pełnego zobrazowania założeń swojej teorii, przedstawiona analiza dotyczyła dwóch przypadków, a mianowicie sytuacji, kiedy dwa kraje posiadają różną walutę oraz kiedy korzystają ze wspólnej waluty. Autor teorii przyjął założenie, że zwiększa się popyt na dobra kraju A i jednocześnie mamy do czynienia ze spadkiem popytu na dobra produkowane przez kraj B, czyli mamy do czynienia z szokiem popytowym oznaczającym nagle zmiany w wielkości popytu lub podaży (czasami określane jako wstrząs). Rezultatem takiego stanu jest presja inflacyjna w kraju A i rosnący poziom bezrobocia w kraju B. W sytuacji kiedy dwa kraje posiadają różne waluty, mogą pojawić się zmiany kursu walutowego i korekty względnych cen, co doprowadzi do pojawienia się nowego punktu równowagi rynkowej [Borowski, 2000, s. 9]. Dla sytuacji drugiej, kiedy dwa kraje posiadają tę samą walutę, prowadzona ekspansywnie w kraju B polityka pieniężna, nakierowana na przywrócenie pełnego zatrudnienia, przyczyni się do wzrostu presji inflacyjnej w kraju A. W takiej sytuacji wystąpi pogorszenie *terms of trade* kraju A na korzyść kraju B. Z uwagi na fakt, że nie istnieją korekty względnych cen przy użyciu kursu walutowego, to niezbędne jest zmniejszanie skutków szoku popytowego poprzez inne instrumenty. Według Mundella możliwe jest przywrócenie równowagi w wyniku przepływu siły roboczej między krajem A i B. Działanie tego mechanizmu można przedstawić w formie graficznej za pomocą modelu o nazwie AD-AS. Model AD-AS przedstawiono na rysunku 1.

W sytuacji pojawienia się szoku popytowego krzywa AD przesuwana się w górę w kraju A i w dół w kraju B. W kraju B pogarsza się sytuacja gospodarcza, ponieważ dochodzi do spadku produkcji, zatrudnienia oraz cen, a w bilansie obrotów bieżących pojawia się deficyt. Odwrotna sytuacja pojawia się w kraju A. W sytuacji kiedy dwa kraje posługują się taką samą walutą, to powrót do równowagi gospodarki jest możliwy w wyniku przemieszczenia siły roboczej [Borowski, 2000]. Przemieszczenie siły roboczej przedstawiono na rysunku 2.

Kiedy dochodzi do spadku popytu na produkty kraju B, naturalnym procesem jest przeniesienie czynników produkcji do kraju A, co skutkuje obniżeniem zdolności produkcyjnych w kraju B i dochodzi do przesunięcia krzywej AS w górę. W kraju A pojawia się nowa siła robocza, która prowadzi do wzrostu możliwości produkcyjnych, co skutkuje przesunięciem krzywej AS w dół. W takiej sytuacji dochodzi do ustalenia się nowych stanów równowagi w punktach E1 i F1 w dwóch analizowanych krajach. Dochodzi także do zrównoważenia bilansów w bieżących obrotach dwóch krajów, ponieważ wzrasta popyt emigrującej ludności na import towarów z kraju B [Borowski, 2000, s. 9].

Rysunek 1. Działanie szoku popytowego

Oznaczenia:

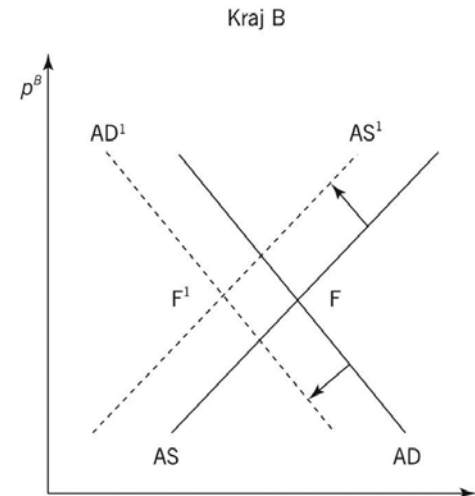
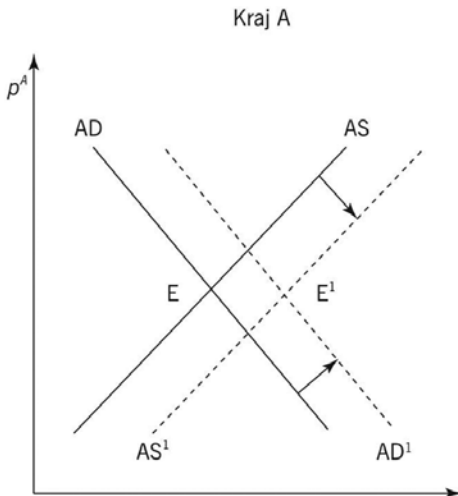
γ^A, γ^B – wielkość produkcji w krajach A i B

P^A, P^B – ceny w krajach A i B

CA^A, CA^B – bilans obrotów bieżących w krajach A i B

E i F – punkty równowagi w gospodarkach krajów A i B

Źródło: [Sum, 2013].

Rysunek 2. Przywrócenie równowagi w gospodarce przez przepływ siły roboczej

Oznaczenia:

γ^A, γ^B – wielkość produkcji w krajach A i B

P^A, P^B – ceny w krajach A i B

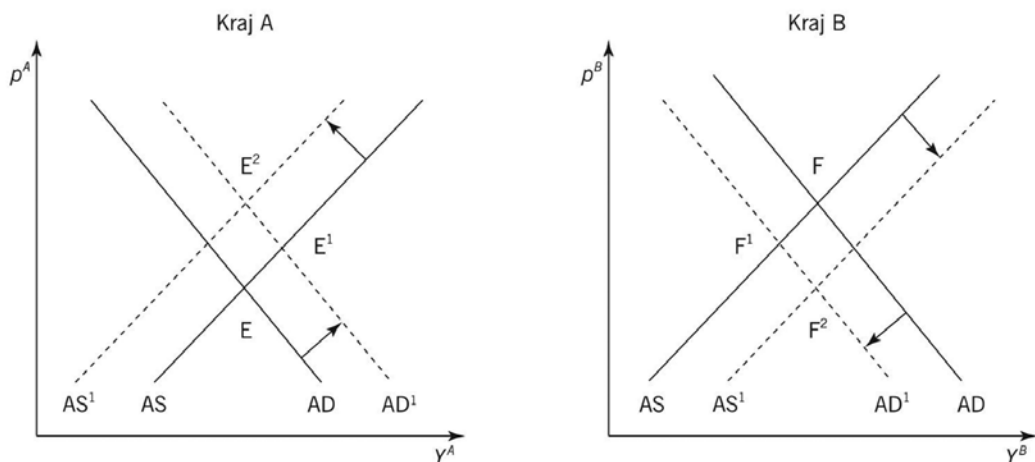
CA^A, CA^B – bilans obrotów bieżących w krajach A i B

E i F – punkty równowagi w gospodarkach krajów A i B

Źródło: [Sum, 2013].

Zasadniczym wnioskiem wynikający z teorii Mundella jest stwierdzenie, że obszar walutowy jest wtedy optymalny, gdy obejmuje region, w którym czynniki produkcji są mobilne [Ładyka, 2000, s. 172]. System elastycznych kursów walutowych jest odpowiedni dla krajów spełniających kryteria mobilności czynników produkcji¹. W sytuacji rezygnacji z założenia sztywności płac, przywrócenie równowagi byłoby możliwe przy pomocy zmian poziomu cen i płac na rynku, czyli zjawiska elastyczności rynku pracy [Borowski, 2000, s. 9]. Przywrócenie równowagi w gospodarce w wyniku zmiany cen i płac przedstawiono na rysunku 3.

Rysunek 3. Przywrócenie równowagi w gospodarce przez przepływ siły roboczej



Oznaczenia:

Y^A , Y^B – wielkość produkcji w krajach A i B

P^A , P^B – ceny w krajach A i B

CA^A , CA^B – bilans obrotów bieżących w krajach A i B

E i F – punkty równowagi w gospodarkach krajów A i B

Źródło: [Sum, 2013].

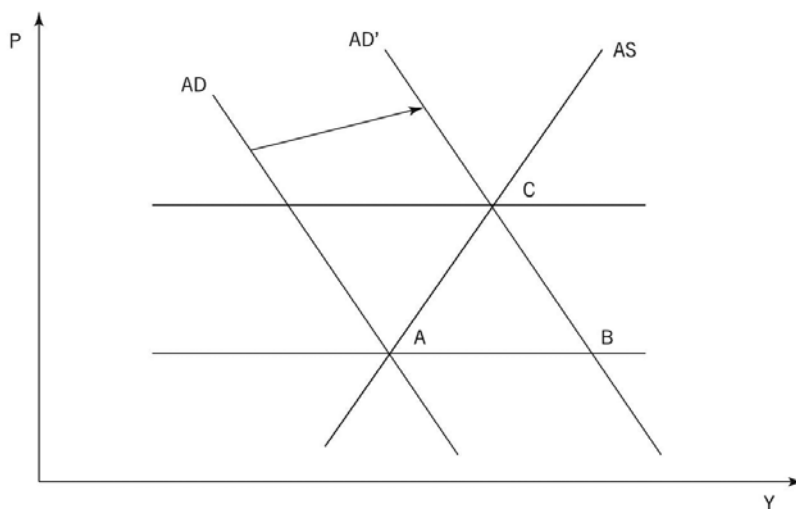
Kiedy w kraju B zmniejszają się płace realne w wyniku złej sytuacji na rynku pracy, krzywa AD przesuwana się w dół i dochodzi do ustalenia nowego punktu równowagi F1. Wtedy w drugim kraju, tj. A, panuje sytuacja odwrotna, czyli po wzroście realnych płac krzywa AD przesuwana się w górę ustala się nowy punkt równowagi E1. Wszystkie dokonujące się zmiany płac prowadzą jednocześnie do zmian cen względnych, co prowadzi do pogorszenia *terms of trade* kraju A, czemu towarzyszy spadek produkcji, natomiast w kraju B mamy do czynienia z poprawą *terms of trade* i zwiększającą się produkcją. W wyniku tego w kraju A dochodzi do przesunięcia krzywej podaży w górę, a w dół w kraju B. W punktach E2 i F2 powstają nowe stany równowag. Pomimo faktu, że w gospodarce pojawia się opcja dostosowania za pomocą poziomu cen i płac, sposób widzenia Mundella i zaproponowany przez niego mechanizm powrotu do stanu równowagi za pomocą przemieszczenia siły roboczej wydaje się bardziej racjonalny z punktu widzenia gospodarek poszczególnych krajów.

¹ Teoria OOW opracowana przez R. Mundella była poddawana wielokrotnie krytyce ekonomistów. Jako główne słabości teorii R. Mundella wskazywali fakt, że mobilność czynników pracy nie zastępuje kwestii płatności między krajami, dlatego nie może być sposobem na przywrócenie równowagi zewnętrznej. Dodatkową wątpliwość stanowi gotowość ludności do migracji między poszczególnymi krajami. Krytyce jest poddawany fakt, że obszary walutowe, które można wyodrębnić na podstawie teorii R. Mundella są mniejsze niż państwa, co powinno prowadzić do funkcjonowania kilku walut w gospodarkach poszczególnych krajów.

Pojawia się bowiem opcja unikania szkodliwych zmian w cenach i dochodach w pojedynczych gospodarkach krajów zlokalizowanych w jednym obszarze walutowym. Jest to kluczowy wniosek dla praktycznego zastosowania teorii OOW w analizie procesu integracji walutowej.

Inny model OOW opracował McKinnon [1963, ss. 717-724], który przyjął stopień otwarcia gospodarki za istotne kryterium optymalizacji obszaru walutowego. Otwarcie gospodarki definiował jako relację dóbr wymienialnych (handlowych) do niewymienialnych (niehandlowych) w obszarze produkcji i konsumpcji w gospodarce danego kraju. Jako kluczowy warunek optymalności obszaru walutowego McKinnon wskazał skuteczność prowadzonej polityki pieniężnej i kursowej, w wyniku której w kraju panuje pełne zatrudnienie i jest zrównoważony bilans płatniczy. W swoich rozważaniach nawiązuje on do skuteczności dwóch narzędzi doprowadzających do – lub przywracających – równowagę zewnętrzną, a mianowicie stosowanie płynnego kursu walutowego oraz wewnętrznej polityki fiskalnej i monetarnej w powiązaniu ze stopniem otwarcia gospodarki krajowej. McKinnon postawił tezę, że im bardziej jest otwarta gospodarka, tym mniej skutecznym narzędziem stabilizacji jest kurs walutowy². Doszedł on do tej konkluzji po dokonanej analizie modelu dwóch gospodarek w różnym stopniu otwartych, w których nie istnieje mobilność czynników produkcji. Na potrzeby dowodzenia słuszności tezy McKinnon zdefiniował pierwszą gospodarkę jako otwartą, czyli taką, w której dobra wymienialne mają znaczący udział we wszystkich dobrach konsumowanych i produkowanych w analizowanym kraju, a narzędziem utrzymywania równowagi zewnętrznej jest funkcjonowanie systemu płynnego kursu walutowego.

Rysunek 4. Działanie szoku popytowego w gospodarce o dużym stopniu otwarcia



Źródło: [Sum, 2013].

W sytuacji kiedy rośnie popyt na dobra handlowe, powstaje deficyt bilansu obrotów bieżących, kurs walutowy w gospodarce otwartej posłuży jako instrument przywracający równowagę, a dewaluacja w kraju spowoduje wzrost cen towarów importowanych w porównaniu do dóbr niehandlowych. Rezultatem jest wzrost podaży dóbr wymienialnych i popytu na dobra niewymienialne

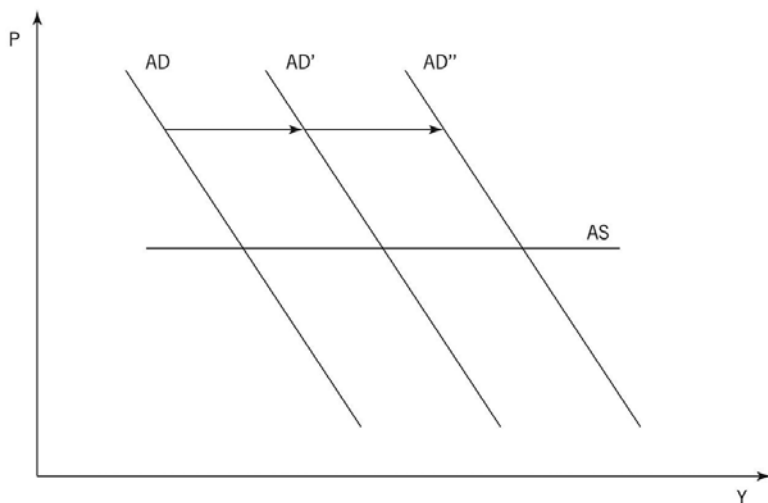
² Na rynku są dobra, które trudno zakwalifikować do dóbr *stricte* handlowych lub niehandlowych. McKinnon od dziesięcioleci w swoich poglądach podkreślał, że jego model jest w tym zakresie znacznym uproszczeniem.

i zniwelowany zostaje deficyt bilansu obrotów bieżących. Wzrost względnych cen dóbr handlowych ma charakter stały. Można stwierdzić, że im bardziej gospodarka jest otwarta, tym bardziej szkodliwy wpływ na gospodarkę posiada wzrost cen na towary, a tym samym zastosowanie płynnego kursu walutowego nie jest efektywnym instrumentem polityki gospodarczej. Alternatywnym narzędziem możliwym do zastosowania w celu przywrócenia stanu równowagi zewnętrznej jest redukcja wewnętrznej absorpcji, czyli wprowadzenie restrykcyjnych instrumentów polityki fiskalnej. Stosując takie rozwiązanie, należy mieć na uwadze negatywny wpływ na stan zatrudnienia. McKinnon udowadnia, że korzyści wynikające z efektu poprawy bilansu handlowego w porównaniu do zmniejszenia zatrudnienia jest wprost proporcjonalny do poziomu otwartości gospodarki [Rose, Sauernheimer, 2006]. Działanie szoku popytowego w gospodarce o dużym stopniu otwarcia przedstawiono na rysunku 4.

Drugi przytoczony przykład McKinnona dotyczy gospodarki zamkniętej, tj. charakteryzującej się przewagą dóbr niehandlowych w strukturze produkcji i konsumpcji. W sytuacji wzrostu popytu na dobra handlowe, pojawia się deficyt obrotów bieżących, a możliwość przywrócenia równowagi w drodze dewaluacji waluty nie powoduje tak bardzo dużego wzrostu cen dóbr określanych jako handlowe w porównaniu do gospodarki otwartej. Spowodowanie dewaluacji powoduje wzrost konkurencyjności cenowej na rynku dóbr handlowych, co prowadzi do wzrostu ich produkcji, a w efekcie poprawy bilansu. W takiej sytuacji okazuje się, że nie jest skuteczne posługiwanie się instrumentami polityki fiskalnej w wersji restrykcyjnej w gospodarce definiowanej jako względnie zamknięta. W sektorze dóbr zwanych niehandlowymi, który jest relatywnie duży, hamowanie popytu jest widoczne i w konsekwencji prowadzi do istotnego bezrobocia w analizowanym państwie.

Model McKinnona posiada graficzną interpretację w modelu AD-AS, w którym przyjęto podane oznaczenia: Y – wielkość produkcji, P – ceny, KW – kurs walutowy.

Rysunek 5. Działanie szoku popytowego w gospodarce o małym stopniu otwarcia



Źródło: [Sum, 2013].

Na początku analizy stan równowagi jest w punkcie A. Na rynku dóbr wymienialnych dochodzi do wzrostu popytu, czego rezultatem jest przesunięcie krzywej AD w prawo i prowadzi to do pojawienia się deficytu w bilansie obrotów bieżących w wymiarze odcinka AB. Deprecjacja waluty

skutkuje wzrostem ceny światowej na dobra handlowe w porównaniu do cen dóbr definiowanych jako niehandlowe w gospodarce danego kraju i dochodzi do ustalenia równowagi w punkcie C.

W efekcie tych działań na rynku dóbr niehandlowych zwiększa się popyt, czyli krzywa AD przesuwana się do AD' i potem do AD'', ale cena tych dóbr nie zmienia się, ponieważ przyjęto założenie sztywności cen [Rose, Sauernheimer, 2006, s. 26]. Działanie szoku popytowego w gospodarce o małym stopniu otwarcia przedstawiono na rysunku 5.

Wprowadzenie do gospodarki narzędzi polityki fiskalnej w wydaniu restrykcyjnym wywołuje na analizowanych rynkach dóbr przesuwanie się krzywej popytu w lewo do punktu A, w którym występuje równowaga w bilansie płatniczym. Efekty pojawiające się we wzroście cen w wyniku dewaluacji i większego bezrobocia jako rezultaty zastosowania restrykcyjnej polityki fiskalnej wynikają ze stopnia otwartości gospodarki kraju.

Autor teorii przedstawia kilka wniosków dla prowadzenia polityki monetarnej i kursowej. W odniesieniu do małego kraju, czyli posiadającego gospodarkę otwartą, ceny dóbr definiowanych jako handlowe są bardziej wrażliwe na zmiany cen zagranicznych niż ceny dóbr niehandlowych [McKinnon, 1993, s. 718]. W gospodarce otwartej *terms of trade* w niewielkim zakresie są zależne od polityki wewnętrznej państwa. Im bardziej wzrasta stopień otwartości gospodarki, tym bardziej maleje skuteczność zastosowania kursu walutowego jako narzędzia służącego przywracaniu równowagi zewnętrznej, a wzrasta jego negatywny wpływ na stabilność cen. W wyniku tych rozważań pojawia się następująca konkluzja: wraz ze wzrostem stopnia otwartości gospodarki danego kraju, rosną korzyści wynikające z powstania obszaru walutowego³.

Jako autora zasadniczego nurtu w teorii OOW traktuje się Kenen, który przywołuje dywersyfikację produkcji jako kryterium optymalizacji [Kenen, 1969, s. 46]. Za podstawę jego teorii należy uznać stwierdzenie, że zastosowanie w gospodarce różnorodnej struktury produkcji prowadzi do obniżenia wrażliwości gospodarki na szoki asymetryczne. Wymagana jest tutaj mobilność czynników produkcji istniejąca pomiędzy poszczególnymi branżami [Kenen, 1969, s. 46]. Dla uzyskania pełnego obrazu gospodarczej rzeczywistości Kenen analizował przypadki gospodarek charakteryzujące się różnym stopniem zdywersyfikowania produkcji i jednocześnie posługujące się sztywnym kursem walutowym. Autor założył, że na skutek szoku popytowego dochodzi do zmiany równowagi wewnętrznej, w wyniku pogorszenia się *terms of trade* dochodzi do utraty równowagi bilansu obrotów handlowych. Kenen w swoim modelu dowodzi, że zagrożenie dla gospodarki jest mniejsze wtedy, gdy eksport charakteryzuje się zdywersyfikowaną strukturą. W takich sytuacjach wszelkie negatywne reperkusje szoków popytowych dla gospodarki są mniejsze przy większym poziomie dywersyfikacji produkcji, dlatego że szok dotyka tylko wybraną część produkcji. Nadrzędnym wnioskiem jaki nasuwa się w rozważaniach jest stwierdzenie, że unię walutową należy stworzyć między krajami charakteryzującymi się zróżnicowaną strukturą gospodarki, ponieważ każda gospodarka w dużym stopniu zdywersyfikowana rzadziej stosuje kurs walutowy do poprawy *terms of trade* niż ma to miejsce w gospodarce posiadającej mniej zdywersyfikowaną produkcję [Kenen, 1969, s. 46].

³ Stanowisko krytyczne wobec tego modelu zajął Corden [1972, s. 26], który twierdził, że zastosowanie stałego kursu może być skutecznym narzędziem umożliwiającym osiągnięcie stabilizacji gospodarki charakteryzującej się znacznym stopniem otwarcia tylko w sytuacji pojawiających się szoków popytowych określanych jako wewnętrzne. Wszystkie szoki mające charakter zewnętrznych, mogą być zażegnane za pomocą elastycznego kursu walutowego. W sytuacji kiedy nie pojawiają się zaburzenia zewnętrznej równowagi, istnienie gospodarki otwartej nie gwarantuje korzyści wynikających z zastosowania systemu kursu stałego. W przypadku gospodarki charakteryzującej się większym stopniem otwarcia stosowanie kursu tzw. sztywnego jest mniej kosztowne niż w gospodarce zamkniętej. Bayoumi [1994, s. 551] podkreśla istotne znaczenie poziomu intensywności wymiany handlowej między gospodarkami jako kryterium służącego optymalizacji, obok stopnia otwarcia [Bayoumi, 1994, s. 551].

Po przedstawieniu kilku modeli można stwierdzić, że teoria OOW nie stanowi jednolitej koncepcji, ale jest sumą modeli częściowych charakteryzujących wybrane kryteria, wśród których można wskazać jako wiodące: mobilność w zakresie czynników produkcji, elastyczność rynku pracy, poziom otwartości gospodarki i stopień zdywersyfikowania produkcji. Modele Mundella, McKinnona i Kenena przywołują keynesowskie założenia w zakresie sztywności cen, co powoduje, że wahania popytu mają rezultat w zmianie poziomu produkcji, a nie powodują zmiany cen. Przeanalizowany podstawowy nurt teorii OOW zawiera zestawienie kosztów dotyczących utworzenia unii walutowej i nie wskazuje na jej korzyści. Jako wadę należy wskazać brak kosztów, takich jak utrata kursu walutowego oraz powodów, wielkości i czasu trwania nierównowag pojawiających się w funkcjonowaniu kursu walutowego [Hermann, 2001, s. 33].

W teoriach ekonomicznych nie przedstawiono jeszcze idealnego modelu OOW, ale w tych zaprezentowanych akcentowano najbardziej istotne mechanizmy charakteryzujące funkcjonowanie unii walutowych. W praktyce opisane modele znajdują zastosowanie do oceny procesów integracji walutowej z uwzględnieniem aktualnych warunków w zakresie polityki pieniężnej.

MODYFIKACJA TEORETYCZNYCH KRYTERIÓW OPTYMALNOŚCI OBSZARU WALUTOWEGO W NOWEJ TEORII OOW

Wszystkie modele i teorie, które zostały opracowane później niż przedstawione trzy teorie, tj. Mundella, McKinnona i Kenena, są umownie określane mianem „nowej” teorii OOW. Podstawowa różnica w podejściu do zagadnień OOW polega na tym, że koncepcje późniejszych autorów nie uwzględniają keynesowskich założeń.

Teoria Ingrama zawiera krytykę „starej” wersji teorii [Ingram, 1973], ponieważ uważa on, że główni teoretycy OOW odwoływali się tylko do czynników realnych, a nie monetarnych, a jako ważne kryterium wskazuje integrację rynków finansowych. W swoich poglądach uważa, że zintegrowane rynki finansowe nie wymagają zastosowania elastycznego kursu walutowego, ponieważ różnica w poziomie stóp procentowych wywołuje przepływ kapitału regulujący możliwość dochodzenia do równowagi zewnętrznej [Tower, Willett, 1976, s. 78]. Autor podkreśla, że integracja finansowa stwarza możliwość ujednolicenia stóp procentowych, co korzystnie wpływa na sposób działania unii walutowej.

McKinnon [2004, s. 56] w swoich poglądach twierdzi, że kraje posiadające wspólną walutę mogą zdywersyfikować źródła swoich dochodów i tym samym niwelować skutki szoków asymetrycznych. Kolejną teorię przedstawili Haberler i Fleming, którzy przyjęli podobieństwo stóp inflacji jako kryterium OOW [Haberler, 1970, s. 17; Fleming, 1971, s. 46]. Uważali oni, że obszar walutowy powinien skupiać takie gospodarki, które charakteryzują się zbliżonym poziomem inflacji i bezrobocia. Podobne poglądy wyrażali Corden [1972, s. 47] i Giersch [1972, s. 35], którzy zbudowali swój model na założeniu krzywej Phillipsa, która wyłącza jednak oczekiwania inflacyjne. Obecnie zmienia się to nierealne założenie i ustala współczesny kształt krzywej Phillipsa, ale w takiej sytuacji może pojawić się wrażenie wniosku, że gospodarka danego kraju mogłaby sama definiować poziom bezrobocia oraz inflacji, ponieważ społeczne oczekiwania inflacyjne decydują o zmianie ich wielkości. W długim okresie krzywa Phillipsa przyjmująca pionowy kształt informuje o tym, że bezrobocie zbliża się do poziomu naturalnego, a zmiany inflacji nie mają na nie wpływu. Jako koszt budowania unii walutowej w krótkim okresie należy uznać wzrost bezrobocia w pierwszym oraz drugim kraju.

Nie można pominąć w rozważaniach o teorii integracji walutowej wkładu Sauernheimera [Sum, 2013, s. 97], który w swoim modelu przedstawił mechanizm funkcjonowania asymetrycznych szoków. Autor zakłada funkcjonowanie trzech krajów, spośród których dwa istnieją w unii walutowej, a trzeci jest poza nią. Przyjmuje się, że istnieje równowaga na rynku pieniądza w unii walutowej i jeden z funkcjonujących w niej krajów prowadzi politykę fiskalną o ekspansywnym charakterze.

W takiej sytuacji drugi kraj z unii rezygnuje z określonej ilości pieniądza z uwagi na wyższy popyt w pierwszym kraju. Wzrost popytu na pieniądź skutkuje wzrostem stopy procentowej powodującej, że kapitał w wyższym stopniu przepływa do unii walutowej i powoduje aprecjację obowiązującej tam waluty. Dla tego kraju, w którym nie wzrosły wydatki ani popyt oznacza to zwykle generowanie straty. Model przedstawia skutki prowadzonej polityki pieniężnej w wydaniu ekspansywnym w unii walutowej. Takie realia nie powodują spadku stopy procentowej, ponieważ jest ona stała dla wszystkich trzech krajów, skutkuje natomiast deprecjacją waluty i wzrostem eksportu. Można stwierdzić, że dwa kraje czerpią korzyści z prowadzenia tej polityki pieniężnej. Z modelu Sauernheimera można wysnuć wniosek, że szoki asymetryczne występujące w unii walutowej mogą powodować recesję w wybranych krajach należących do unii walutowej, natomiast szoki symetryczne nie wprowadzają takiego zagrożenia. Jako kryterium optymalizacji wybranego obszaru walutowego można przyjąć symetrię występujących wstrząsów, które są nierozzerwalnie związane z gospodarką państw członkowskich⁴.

W ocenie wybranych ekonomistów jako kryterium OOW przyjmuje się stopień politycznej integracji [Haberler, 1970, s. 56; Ingram, 1973, s. 19; Tower, Willett, 1976, s. 76] i jednocześnie akcentuje się konieczność wystąpienia porozumienia między państwami należącymi do unii walutowej w zakresie preferowanego poziomu inflacji, wzrostu gospodarczego i bezrobocia charakteryzujących działania w obszarze polityki gospodarczej. Kolejny ekonomista – Fleming – wskazuje, że prowadzenie zintegrowanej polityki fiskalnej niekoniecznie daje gwarancję likwidowania dysproporcji w danym obszarze walutowym, ponadto podaje w wątpliwość prowadzenie scentralizowanej polityki monetarnej, dającej możliwość wprowadzenia jednolitych stóp procentowych, w procesie wyrównywania się transferów fiskalnych w obrębie danego obszaru. Sprawne funkcjonowanie systemu redystrybucji fiskalnej może występować tylko w sytuacji prowadzenia ponadnarodowej scentralizowanej polityki budżetowej, co jest możliwe w obszarach politycznie zintegrowanych [Fleming, 1971, s. 81].

W pierwotnych założeniach teorii OOW każdy kraj ubiegający się o przystąpienie do unii walutowej powinien spełniać kryteria optymalności, natomiast uwzględniając założenia nowego nurtu OOW, który pojawił się w latach 90. XX w., wszystkie państwa nie spełniające kryteriów *ex ante* mają szansę na spełnienie ich *ex post*. Takie ujęcie i pogląd może być traktowany jako głos w dyskusji o wpływie integracji w obszarze handlu na wrażliwość gospodarek narażonych na wpływ szoków asymetrycznych.

PODSUMOWANIE

Klasycznym kryterium stosowanym do oceny funkcjonowania Optymalnego Obszaru Walutowego (OOW) jest stopień stabilności politycznej przy równoczesnym nacisku na potrzebę wystąpienia porozumienia między państwami należącymi do unii walutowej w zakresie preferowanego poziomu inflacji, określonego poziomu wzrostu gospodarczego i bezrobocia charakteryzujących działania w obszarze polityki gospodarczej. Niektórzy ekonomiści podkreślają, że prowadzenie zintegrowanej polityki fiskalnej nie zawsze jest gwarantem eliminowania rozbieżności i nierówności w danym obszarze walutowym. Znak zapytania stawiany jest także przy prowadzeniu scentralizowanej polityki monetarnej, dającej możliwość wprowadzenia jednolitych stóp procentowych w procesie wyrównywania się transferów fiskalnych w obrębie danego obszaru. Wyraźnie akcentuje się fakt, że sprawne funkcjonowanie systemu redystrybucji fiskalnej może występować tylko w sytuacji prowadzenia ponadnarodowej scentralizowanej polityki budżetowej, co jest możliwe tylko

⁴ Model Sauernheimera przyjmuje założenia keynesowskie, co znaczy, że zastosowanie ekspansywnej polityki gospodarczej nie wywołuje efektów cenowych, lecz popytowe, a jest inaczej w gospodarczej rzeczywistości.

w obszarach politycznie zintegrowanych. W założeniach dotyczących teorii OOW pierwotnie zdefiniowanych każdy kraj starający się o wejście do unii walutowej powinien spełniać kryteria optymalności, natomiast uwzględniając założenia nowego nurtu OOW, który pojawił się w latach 90. XX w., wszystkie państwa nie spełniające kryteriów *ex ante* mają szanse na spełnienie ich *ex post*. Tak nakreślone podejście może być istotnym głosem w dyskusji nad wpływem integracji w obszarze handlu na wrażliwość poszczególnych gospodarek narażonych na wpływ pojawiających się szoków asymetrycznych.

Jadwiga Synowiec

GENEZA I PRZEBIEG PROCESU INTEGRACJI W EUROPIE

STRESZCZENIE

Europa od końca II wojny światowej zmieniała swoje oblicze za sprawą trudnych i bolesnych doświadczeń, które były udziałem wielu krajów i narodów, w obliczu dokonującego się postępu cywilizacyjnego oraz pojawiających się nowych koncepcji współpracy między krajami i narodami. Przybierały one różnorakie formy i dokonywały się na wielu płaszczyznach, powodując, że w każdym kraju dynamicznie zmieniało się otoczenie zewnętrzne podmiotów gospodarczych.

W artykule przedstawiono historyczne uwarunkowania oraz przebieg procesu integracji prowadzący do powołania Unii Europejskiej. Wnikliwej analizie poddano założenia i cele integracji przyjęte na gruncie politycznym oraz ekonomiczno-społecznym.

WPROWADZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie tła i genezy oraz szczegółowego przebiegu procesów rozgrywających się w Europie, a posiadających bezpośredni związek oraz wpływ na konstituowanie się struktur tworzących klimat i wspomagających procesy integracji.

W pracy przyjęto dwie hipotezy badawcze:

1. przebieg procesu integracji europejskiej jest skróconą wersją rozwoju działań i koncepcji poszczególnych myślicieli na przestrzeni wielu wieków,
2. ścieżki rozwoju wybrane i prezentowane przez poszczególne kraje członkowskie uzupełniają się wzajemnie oraz przyczyniają się do dynamicznego rozwoju wszystkich krajów jako wspólnoty.

Artykuł ma charakter przeglądowy, ponieważ stanowi naukowe podsumowanie aktualnego stanu wiedzy w danym obszarze badawczym. Materiał został zaprezentowany w sposób przeglądowy i tym samym integruje oraz interpretuje dotychczasowy stan literatury.

Metodą przyjętą w artykule jest pogłębione studium literaturowe z zakresu publikacji zwartych oraz artykułów i opracowań branżowych zarówno polskich, jak i niemiecko- oraz anglojęzycznych.

HISTORYCZNE UWARUNKOWANIA INTEGRACJI

Jako integrację traktuje się działania prowadzące do scalania lub ujednolicania odrębnych, niezależnych podmiotów czy organizmów gospodarczych, co w efekcie prowadzi do wyodrębnienia się nowego jednolitego lub zharmonizowanego, posiadającego zbliżone zasady działania systemu¹ [Marszałek, 1997, s. 35]. Naturalną drogą wdrażania tak ujętej integracji było podporządkowanie słabszych podmiotów tym, które miały silniejszą pozycję, przy jednoczesnym rozpowszechnianiu zasady, że działanie takie jest celowe² [Marszałek, 1993, s. 47]. Idea integracji gospodarczej w międzynarodowym życiu społecznym pojawiła się w latach 30. ubiegłego wieku, a realny jej rozkwit nastąpił po zakończeniu II wojny światowej. Wtedy to w Europie Zachodniej rozpoczęto tworzenie organizacji mających charakter integracyjny, a w kolejnych latach powstawały takie organizacje również w innych gospodarczych rejonach świata.

Warto podkreślić także długą tradycję w zakresie przynależności narodów Europy do wspólnoty cywilizacyjnej oraz kulturowej. Głównym czynnikiem sprawczym jest system wartości czerpiący przede wszystkim ze wspólnej dominującej na tym obszarze religii, jaką było chrześcijaństwo, które odegrało rolę swoistego spoiwa łączącego kontynent w wymiarze kulturowym. Procesy integracyjne w Europie Zachodniej mają długą tradycję. Myślą przewodnią integracji jest wskazanie obiektywnych i subiektywnych czynników wpływających na ostateczny wymiar integracji europejskiej i jej systematyczny rozwój.

Koncepcja zjednoczenia krajów Europy lub stworzenia jednolitego organizmu nie powstała w obecnym czasie, ponieważ na przestrzeni dziejów historycznych Europy pojawiały się liczne sytuacje mające na celu łączenie terytoriów pod panowanie jednego władcy w drodze podboju lub też pokojowo, zwiększając w ten sposób obszar czy strefę swoich wpływów. Pionierami w tym działaniu okazali się Rzymianie w okresie panowania cesarza Trajana (98-117 n.e.), którzy powiększyli zasięg terytorium państwa rzymskiego o tereny obejmujące rejony takich państw jak: Portugalia, Hiszpania, Włochy, Grecja, część krajów Beneluxu, Austrii, Niemiec i Anglii [Głuszkiewicz, 2002, s. 15]. Na początku IV wieku cesarz Dioklecjan dokonał podziału cesarstwa rzymskiego na wschodnie i zachodnie, i ten stan utrwalił się w roku 395 pod panowaniem cesarza Teodozjusza Wielkiego, który przydzielił po jednej części cesarstwa każdemu ze swoich dwóch synów. W tamtym czasie tzw. cesarstwo zachodniorzymskie zlokalizowane było na terenie obecnej Unii Europejskiej bez krajów Skandynawskich i w tym wymiarze przetrwało do 476 roku. Dalsze zmiany na mapie Europy dokonały się poprzez działania Frankończyków na przełomie VIII i IX wieku, a szczególnie w latach panowania Karola I Wielkiego (768-814 r.), kiedy to imperium obejmowało obszar dzisiejszej Francji, części Hiszpanii, zachodnie terytorium Niemiec i północne Włochy, a wschodnią granicę wyznaczała Łaba i Soława. Śmierć władcy przyczyniła się do szybkiego rozpadu na trzy części zgodnie z postanowieniami traktatu z Verdun (843 rok). Po dwustu latach od śmierci Karola Wielkiego, który stawiał sobie za cel wskrzeszenie cesarstwa zachodniorzymskiego, cesarz niemiecki Otto III³ nawiązał do koncepcji zjednoczenia politycznego Europy Łacińskiej w postaci uniwersalnej monar-

¹ Idea integracji jest przywoływana przez wybranych autorów wraz z jej korzeniami sięgającymi czasów starożytnych. W starożytnej Grecji to zagadnienie znajdowało się w sferze zainteresowania i były podejmowane działania prowadzące do integrowania się małych społeczności, tj. państw-miast (R. Coudenhove-Kalergi).

² Koncepcja integracji Europy została obszernie rozwinięta przez Niemcy w kilku wersjach na przełomie XIX i XX w. Jeden nurt odwoływał się do historii Świętego Cesarstwa Rzymskiego Narodu Niemieckiego, a od I wojny światowej także późniejszej koncepcji tzw. *Mitteleurop*y opisywanej jako obszar przeznaczony dla Niemców.

³ Cesarz Otto III był obecnym gościem w Gnieźnie u Bolesława Chrobrego w roku 1000 na Zjeździe Gnieźnieńskim.

chii złożonej z czterech części, tj. Sławonii (Zachodnia Słowiańszczyzna), Galii, Rzymu (Italii) oraz Germanii, posiadających takie same prawa, jednak bardzo wczesna śmierć Ottona III przekreśliła realizację tego zamierzenia. Idea koncentracji terytorium Europy pod wspólną władzą odrodziła się pod koniec XI wieku i miała swój przejaw w walce papieństwa z cesarstwem trwającej do początku XIII wieku, której kluczowym orędownikiem był papież Innocenty (1198-1216 r.). Celem było utrzymanie zwierzchności papieża nad świeckimi monarchiami. Głoszono również teorię, że każda władza pochodzi od Boga, a papieże są pomazańcami bożymi reprezentującymi władzę boską na ziemi⁴. Na początku XIX wieku pojawiła się i przetrwała do 1814 roku nowa monarchia cesarza Francji Napoleona Bonaparte.

W okresie międzywojennym pojawiło się wiele koncepcji stworzenia wspólnej Europy. Zasadniczą rolę odegrały idee Richarda Coudenhove-Kalergiego (1894-1972), austriackiego arystokraty, który w 1920 r. po raz pierwszy przedstawił podwaliny ruchu paneuropejskiego umieszczone w dokumencie „*Pan-Europa*” [Marszałek, 1993, s. 61]. Propozycja obejmowała utworzenie w kilku etapach tak zwanej Unii Paneuropejskiej⁵, która wiodłaby do powołania Stanów Zjednoczonych Europy [Witkowski, Retinger, 2000, s. 46] zorganizowanych na wzór Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej.

Rok 1928 przyniósł koncepcję utworzenia Stanów Zjednoczonych Europy, którą zaproponował w Genewie Aristide Briand znany w Polsce jako jeden ze współtwórców tak zwanego Paktu Brianda-Kellogga⁶ mającego na celu pokojowe rozstrzyganie sporów. Lata 20., 30. i 40. XX w. przyniosły Europie wielokrotne próby zawładnięcia i wprowadzenia centralnej władzy opartej na jednym systemie politycznym. Próby te podejmowali rosyjscy i radzieccy komuniści oraz niemieccy faszyci.

Wybuch Wielkiego Kryzysu w 1929 r. przyczynił się do zaniku zainteresowania jakąkolwiek formą międzynarodowej integracji, a istotne znaczenie w rozwoju koncepcji integrowania Europy odegrały idee myślicieli francuskich, np. Aristide'a Brianda (1886-1932), który opracował program integracji europejskiej o politycznych fundamentach, w maju 1925 r. po raz pierwszy publicznie poparł koncepcję ruchu paneuropejskiego. W 1929 r. A. Briand zaproponował powołanie związku federalnego i związku solidarności pomiędzy poszczególnymi narodami Europy⁷ [Kranz, Reiter, 1998, s. 54]. Z kolei w 1930 r. przedstawił swój projekt utworzenia Stanów Zjednoczonych Europy, którego filary miały stanowić: Francja, Niemcy i Wielka Brytania. Celem działania nowego organizmu, będącego federacją wszystkich państw kontynentu, był skuteczny sprzeciw wobec nacisku kapitału amerykańskiego w Europie. W przeciwieństwie do K. Coudenhove-Kalergiego nie eksponował on zagrożenia rosyjskiego. W pierwszej kolejności proponował utworzenie unii celnej między trzema krajami, tj. Francją, Niemcami i Wielką Brytanią, a docelowo anektującej kolejne kraje Europy. Tak nakreślona i przedstawiona koncepcja nie znalazła jednak zwolenników z dwóch powodów: postępowość

⁴ Koncepcje te wywodziły się z doktryny augustyńskiej. Zjawisko historyczne polegające na podporządkowaniu świeckich władców pod władzę papieża nosi nazwę papizm, czyli uniwersalizm papieski [Słownik Języka Polskiego, 1998, PWN Warszawa].

⁵ R. Coudenhove-Kalergi proponował jako pierwszy etap zorganizowanie konferencji paneuropejskiej przez dowolny rząd kraju europejskiego. W trzecim etapie miała być utworzona paneuropejska unia celna przygotowująca państwa europejskie do zbudowania wspólnego obszaru gospodarczego. Czwarty i zarazem ostatni etap miał sprowadzać się do powołania Stanów Zjednoczonych Europy. R. Coudenhove-Kalergi swoje dążenie do integrowania Europy budował na przesłance, jaką było zapewnienie rozwoju i egzystencji bez niebezpieczeństw wewnętrznych, spośród których najstraszniejszym był nacjonalizm Europejczyków, oraz zewnętrznych niekorzystnych dla politycznej i duchowej tożsamości Europy [Marszałek, 1993, s. 56].

⁶ Polska podpisała Pakt Brianda-Kellogga w sierpniu 1928 r. [Głuszkiewicz, 2000, s. 71].

⁷ Prawdopodobnie gdyby nie zbieg niesprzyjających okoliczności, tj. splotu Wielkiego Kryzysu z wybuchem ruchów totalitarnych bazujących na bezrobociu, nędzy i rozpaczliwej ludzkiej [Łukaszewski, 1985, ss. 109-120], proces integracji europejskiej, który nabrał dynamiki w latach 1940. XX w., mógłby się zacząć około piętnastu lat wcześniej i mógłby uchronić całą Europę przed katastrofą w jej dziejach, czyli II wojną światową [Kranz, Reiter, 1998, s. 55].

i wybuch na świecie Wielkiego Kryzysu. W 1930 r. w Niemczech w wyborach parlamentarnych zwyciężyła partia hitlerowska, co zmieniło sytuację na arenie międzynarodowej, a Stalin odniósł się negatywnie do idei A. Brianda, który był rzecznikiem zbliżenia francusko-niemieckiego. Wielka Brytania również nie akceptowała projektu jako zbyt wczesnego i nadmiernie postępowego. Pod koniec 1939 r. w Wielkiej Brytanii rozpoczęto prace nad powstaniem unii anglo-francuskiej, a w 1941 r. powołano międzynarodowy Komitet Unii Federalnej, który składał się z reprezentantów 16 państw, w tym również Polski, która posiadała znaczący wkład w rozwój koncepcji budowania i poszerzania współpracy na arenie międzynarodowej, chociażby poprzez swoje elity, tj. Władysława Sikorskiego – zdecydowanego zwolennika zjednoczenia całej Europy, oraz Józefa Retingera⁸, z inicjatywy którego w czerwcu 1946 r. utworzono Niezależną Ligę Współpracy Ekonomicznej [Witkowski, 2000, s. 38]. Kolejność zdarzeń wskazuje, że rozbudowane formy integracji gospodarczej powstały w Europie Zachodniej. Genezy wszystkich elementów procesu integracji dokonującego się po II wojnie światowej, można upatrywać w ideach rozwijających się w ruchu paneuropejskim [Marszałek, 2000, s. 67].

CHRONOLOGIA PROCESU INTEGRACJI W EUROPIE

Po zakończeniu II wojny światowej postanowienia konferencji w Jałcie z lutego 1945 r. oraz Poczdamie z przełomu lipca i sierpnia 1945 r. doprowadziły do podziału Europy na dwie strefy, tj. wpływów radzieckich i zachodnich, czego efektem była tzw. „zimna wojna”. 19 września 1946 r. w Zurychu wystąpił Winston Churchill, były premier Wielkiej Brytanii, który przedstawił ideę utworzenia „Stanów Zjednoczonych Europy”. 25 października 1948 r. utworzono Ruch Europejski jako niezależną organizację pozarządową [Ruszkowski, Górnicz, Żurek, 1998, s. 117]. W 1949 r. swoje poparcie dla prowadzonej polityki w Europie Zachodniej bazującej na zasadach demokracji, wolności i praworządności wyraził kanclerz K. Adenauer, który uważał, że należy rozwiązać wszystkie konflikty niemiecko-francuskie w drodze wielopłaszczyznowej współpracy [Fundacja K. Adenauera i R. Schumana, 1993, s. 74].

Inną koncepcję przedstawił francuski ekonomista Jean Monnet propagujący stopniowe integrowanie krajów poprzez budowanie współpracy w zakresie wybranego sektora i rozszerzanie jej na inne obszary, a także konieczność zmniejszenia suwerenności narodowej na rzecz budowy świadomości ponadnarodowej [Chodorowski, 1990, ss. 114-126].

Omawiając zagadnienia budowania zintegrowanej Europy, nie można pominąć Planu Marshalla, który powstał w Stanach Zjednoczonych, a jego głównym celem było wzmocnienie gospodarcze Europy, odbudowy własnych rynków zbytu oraz pozyskanie militarnego sojusznika (autorami koncepcji byli William Clayton i George Kennan [Kaczmarek, 2010, s. 8]).

W dniu 9 maja 1950 r. Robert Schuman, minister spraw zagranicznych Francji, przedstawił swój program, tzw. Deklarację Schumana, inspirowaną ideami Monneta. Deklaracja Schumana była skierowana do sześciu krajów, tj. Republiki Federalnej Niemiec, Włoch, Belgii, Holandii, Luksemburga i Wielkiej Brytanii, która jako jedyny kraj odrzuciła tę koncepcję. Do podpisania traktatu w Paryżu (tzw. Traktat Paryski) doszło 18 kwietnia 1951 r., na mocy którego powołano Europejską Wspólnotę Węgla i Stali (EWWiS, *European Coal and Steel Community ECSC*). Postanowienia traktatu zaczęły obowiązywać od 23 lipca 1952 r. i były wiążące przez 50 lat. Pierwszym przewodniczącym tzw.

⁸ Józef Hieronim Retinger – syn adwokata Józefa Stanisława Retingera, pochodzącego z niemieckiej rodziny, która osiedliła się w Polsce w XVII lub XVIII wieku [Pomian, 1990, s. 38]. Po śmierci ojca otoczony opieką Władysława Zamoyskiego, co miało wpływ na dalsze jego losy. Studiował na Sorbonie. Od 1917 r. przebywał w Meksyku, gdzie w trakcie rewolucji meksykańskiej był doradcą prezydenta i założyciela partii Narodowo-Rewolucyjnej – Plutarco Eliasa Callesa i nieoficjalnie doradcą Louisa Moronesa – działacza związkowego. W trakcie II wojny światowej pełnił funkcję doradcy generała Władysława Sikorskiego i prawdopodobnie był agentem wywiadu brytyjskiego. Po zakończeniu działań wojennych był zwolennikiem idei zjednoczenia Europy [Pieczewski, 2000a, s. 17].

Wysokiej Władzy EWWiS, czyli jej głównego organu, został Jean Monnet. Umożliwiło to powstanie wspólnego rynku surowców i efektów wytwarzanych w przemyśle stalowym i węglowym, wzrostu zatrudnienia i wzrostu gospodarczego państw tego porozumienia [Małuszyńska, Gruchman, 2010, s. 17]. W czerwcu 1955 r. na konferencji w Mesynie zobowiązano ministra spraw zagranicznych Belgii, Paula-Henriego Spaaka do opracowania i przedłożenia w kolejnym roku raportu dotyczącego integracji gospodarczej Europy, na bazie którego (tzw. Raportu Spaaka) sygnatariusze EWWiS podpisali w Rzymie dnia 25 marca 1957 r. dwa kolejne traktaty (zwane traktatami rzymskimi), na mocy których powstała Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG) i Europejska Wspólnota Energii Atomowej (EURATOM). Traktat o EWG został podpisany na czas nieokreślony, a jako główne jego organy należy wskazać: Europejskie Zgromadzenie Parlamentarne, Radę Ministrów EWG, Komisję i Trybunał Sprawiedliwości. Zgodnie z zapisami traktatu o EWG od 1958 do 1969 r. planowane było utworzenie wspólnego rynku. Od 1969 r., czyli zakończenia tego okresu, Europejski Trybunał Sprawiedliwości traktował wolność gospodarczą jako prawo bezpośrednio stosowane. Dzień 1 stycznia 1959 r. stanowił początek procesu odchodzenia od cel w handlu, a od stycznia 1961 r. nastąpił proces wyrównywania cel zewnętrznych. Natomiast od lipca 1986 r. po zlikwidowaniu cel wewnętrznych między państwami sygnatariuszami, ustanowiono Unię Celną i wprowadzono wspólne jednolite stawki celne [Głuszkiewicz, 2002, s. 18]. Nie wszystkie państwa europejskie w jednym czasie były gotowe na utratę suwerenności i przystąpienie do organizacji wspólnotowych, takich jak utworzona w 1960 r. organizacja o relatywnie niskim poziomie integracji wewnętrznej, tj. Europejska Strefa Wolnego Handlu (EFTA), do której przystąpiły jako państwa członkowskie: Wielka Brytania, Irlandia, Portugalia, Szwajcaria, Austria, Norwegia i Szwecja⁹.

W 1961 r. został zorganizowany pierwszy szczyt krajów stowarzyszonych w EWG, podczas którego prezydent Francji Charles de Gaulle, jako przeciwnik ograniczania suwerenności poszczególnych państw na rzecz Wspólnot, zaprezentował koncepcję tak zwanej „Europy ojczyzn”. Po stronie francuskiej doszło do bojkotowania prac Rady Ministrów Wspólnoty, czego efektem był tzw. kompromis luksemburski umożliwiający dalsze prowadzenie prac Rady i podejmowanie decyzji w sposób jednolity w sprawach dotyczących ważnych wspólnych interesów [Głuszkiewicz, 2002, s. 19].

8 kwietnia 1965 r. podpisany został traktat o fuzji dający możliwość połączenia organów wykonawczych trzech Wspólnot (Wysoka Władza i dwie Komisje), w wyniku czego powstała Komisja Wspólnot Europejskich. Analogiczny mechanizm zastosowano w odniesieniu do Rady Ministrów, Zgromadzeń Parlamentarnych oraz Trybunałów Sprawiedliwości wszystkich Wspólnot. Nieoficjalnie pojawiło się określenie Wspólnoty Europejskiej wyrażonej w liczbie pojedynczej i Parlamentu Europejskiego jako określenie Zgromadzenia Parlamentarnego. Od 19 listopada 1970 r. wszystkie państwa zgromadzone w ramach Wspólnoty Europejskiej przystąpiły do koordynacji polityki zagranicznej w obszarze Europejskiej Współpracy Politycznej [Gruszkiewicz, 2002, s. 22]. W 1961 r. trzy kraje, a mianowicie: Wielka Brytania, Dania i Irlandia, a w 1962 r. również Norwegia, złożyły wniosek o przyjęcie do Wspólnoty, jednak w 1963 r. wniosek ten został odrzucony poprzez francuskie veto, tak jak i w 1967 r., ale w 1969 r., francuskie veto zostało uchylone. Negocjacje z wymienionymi czterema państwami trwały w latach 1970-1972. Dania i Irlandia podjęły decyzję o członkostwie w drodze referendum, a w Wielkiej Brytanii decyzję podjął parlament, natomiast mieszkańcy Norwegii w drodze referendum odrzucili szansę wstąpienia do Wspólnot. Po tych wydarzeniach od 1 stycznia 1973 r. do EWG przystąpiły Wielka Brytania, Dania i Irlandia.

Od 1974 r. wprowadzono termin Rada Europejska dla określenia spotkań głów państw, szefów rządów i przewodniczącego Komisji Wspólnoty. W 1977 r. utworzono Europejski Trybunał Rewidentów Księgowych mający na celu niezależną kontrolę dochodów i wydatków Wspólnoty. Od

⁹ Jako reakcja na procesy integracji w krajach zachodnich, wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej utworzyły w 1959 roku Radę Wzajemnej Pomocy Gospodarczej.

1979 r. datuje się początek bezpośrednich powszechnych wyborów do Parlamentu Europejskiego, które odbyły się wtedy po raz pierwszy [Binder, Cobold, 2009, s. 19].

Proces koordynacji działań na arenie europejskiej rozszerzał swoje kręgi na kolejne dziedziny, i tak 13 marca 1979 r. utworzono Europejski System Walutowy, w którym wykorzystywano ECU jako jednostkę rozrachunkową.

Druga połowa lat 70. XX w. była okresem zastoju w procesach integracji z uwagi na brak silnego kierownictwa w szeregach Komisji Europejskiej oraz Rady Ministrów. Jako obszary zupełnie niekoordynowane można wskazać kwestię Wspólnego Rynku, brak uznawania dyplomów, w wyniku czego opracowano Białą Księgę o urzeczywistnieniu Wspólnego Rynku, a po trzech latach opracowano Raport o Korzyściach Rynku Wewnętrznego. Na podstawie Białej Księgi w 1986 r. zawarto Jednolity Akt Europejski (JAE), na mocy którego powstało zobowiązanie do utworzenia jednolitego rynku gwarantujące swobodny przepływ towarów, ludzi, usług i kapitału. Do końca 1992 r. Rada Europejska została zinstytucjonalizowana w swoim działaniu w wyniku ustalenia jej składu i określania częstotliwości posiedzeń. Utworzony został Sąd I Instancji [Głuszkiewicz, 2002, s. 67].

W 1975 r. swój akces przystąpienia do Wspólnoty zgłosiła Grecja i na początku 1981 r. została dziesiątym jej członkiem, natomiast w 1977 r. przystąpiły Portugalia i Hiszpania. Negocjacje z tymi dwoma krajami trwały jednak dłużej z uwagi na konieczność uruchomienia programów pomocowych dla rozwoju ich najbiedniejszych regionów, co zakończyło się w 1986 r. przystąpieniem obu krajów do Wspólnoty [Głuszkiewicz, 2002, s. 69]. 10 czerwca 1985 r. poza ramami działania Wspólnoty takie kraje jak Niemcy, Francja i kraje Beneluxu podpisały w Schengen porozumienie, do którego przystąpiły też inne kraje [Głuszkiewicz, 2002, s. 82], o stopniowym zniesieniu kontroli granicznych.

Dnia 9 lutego 1992 r. w Maastricht podpisano traktat o Unii Europejskiej (TUE), który wszedł w życie 1 listopada 1993 r., co było spowodowane odrzuceniem traktatu przez społeczeństwo Danii, pomimo wcześniejszego ratyfikowania go przez parlament. Wszystkie państwa sygnujące traktat powołały Unię Europejską jako następny krok na drodze integracji, której celem jest utworzenie ekonomicznej i monetarnej unii wszystkich państw członkowskich. Nazwa EWG, czyli Europejska Wspólnota Gospodarcza, została zastąpiona określeniem Wspólnota Europejska. Jednocześnie obywatele UE posługiwali się obywatelstwem swojego kraju i nowym ustanowionym obywatelstwem UE. Konstrukcja UE obejmuje trzy segmenty przepisów prawnych zwanych filarami (tzw. model świątyni), z czego [Głuszkiewicz, 2002, s. 93]:

- pierwszy dotyczy zreformowanego traktatu o WE, którego składowe to Unia Gospodarcza i Walutowa oraz dwa traktaty dotyczące EWWiS oraz EURATOM,
 - drugi filar zawiera politykę bezpieczeństwa i zagraniczną,
 - trzeci filar obejmuje współpracę w zakresie wymiaru sprawiedliwości i spraw wewnętrznych.
- Od 1 stycznia 1995 r. do UE przystąpiły Austria, Szwecja i Finlandia.

Kolejnym krokiem budowania zintegrowanej Europy było podpisanie w dniu 2 października 1995 r. Traktatu Amsterdamskiego, który wszedł w życie w maju 1999 r. Głównym celem podpisania tego dokumentu była zmiana Traktatu o Unii Europejskiej oraz Traktatów ustanawiających Wspólnoty Europejskie. Na mocy traktatu dokonano zmian w tematyce spraw umieszczonych w poszczególnych filarach, a ponadto podkreślona została rola NATO w systemie bezpieczeństwa oraz wzmocniono rolę parlamentów krajowych w zakresie inicjatywy i możliwości uchwalania wybranych aktów prawnych na podstawie zasady subsydiarności i proporcjonalności [Głuszkiewicz, 2002, s. 112].

W roku 1999 r. wprowadzono euro jako wspólną walutę w dwunastu krajach Unii Europejskiej (Niemcy, Francja, Hiszpania, Portugalia, Holandia, Belgia, Luksemburg, Austria, Dania, Irlandia, Grecja, Finlandia), natomiast od 2002 r. notuje się obrót gotówkowy w tej walucie. Rok 2003 przyniósł zakończenie prac nad projektem konstytucji dla Europy. W 2004 r. do Unii Europejskiej przystąpiło kolejnych dziesięć krajów, a mianowicie: Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska,

Słowacja, Słowenia, Węgry, natomiast w 2007 r. dwa kolejne, tj. Bułgaria i Rumunia. W 2007 r. przyjęto euro jako walutę krajową w Słowenii, a w 2008 r. stało się to faktem na Cyprze i Malcie, natomiast w 2009 r. na Słowacji. W 2009 r. wszedł w życie Traktat z Lizbony, podpisany jeszcze w 2007 r. Chorwacja podpisała traktat akcesyjny w 2011 r. i dwa lata później przystąpiła do UE. Kraje bałtyckie przyjęły euro jako walutę krajową w następującej kolejności: w 2011 r. Estonia, w 2014 r. Łotwa i rok później Litwa.

Najważniejsze wydarzenia w ramach integracji Europy zestawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Przebieg procesu integracji w Europie

Rok	Wydarzenie
1947	Plan Marshalla
1948	Kongres Haski
1949	Utworzenie Rady Europy
1950	Ogłoszenie Planu Schumana
1951	Podpisanie Traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Węgla i Stali
1955	Konferencja w Mesynie (decyzja o pogłębieniu integracji)
1957	Podpisanie Traktatów rzymskich powołujących do życia EURATOM i EWG
1960	Powstaje EFTA (Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu)
1965	Traktat fuzyjny, na mocy którego połączono organy wykonawcze Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS), Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) i Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej (EURATOM)
1966	Tzw. kompromis luksemburski, na mocy którego Francja ponownie zajmuje swoje miejsce w Radzie Europejskiej)
1968	W ramach Wspólnot zostają zniesione cła na towary przemysłowe oraz zostaje wprowadzona wspólna taryfa celna (unia celna)
1973	Dania, Irlandia i Wielka Brytania dołączają do Wspólnot Europejskich
1979	Pierwsze wybory bezpośrednie do Parlamentu Europejskiego
1981	Przystąpienie Grecji do Wspólnot Europejskich
1986	Przystąpienie Hiszpanii i Portugalii do Wspólnot Europejskich
1986	Podpisanie Jednolitego Aktu Europejskiego
1990	Zjednoczenie Niemiec – powiększenie terytorialne WE
1992	Podpisanie Traktatu o Unii Europejskiej (Traktat z Maastricht)
1995	Przystąpienie Austrii, Finlandii i Szwecji do UE
1997	Podpisanie Traktatu Amsterdamskiego
1999	Wprowadzenie wspólnej waluty euro w dwunastu krajach UE (do obrotu bezgotówkowego)
2001	Podpisanie Traktatu Nicejskiego
2002	Wprowadzenie wspólnej waluty euro w dwunastu krajach UE (do obrotu gotówkowego)
2003	Koniec prac tzw. konwentu przygotowującego projekt Konstytucji dla Europy
2004	Przystąpienie do Unii Europejskiej 10 państw: Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry
2005	Odrzucenie projektu Konstytucji dla Europy podczas referendum we Francji i Holandii
2007	Przystąpienie Bułgarii i Rumunii do UE
2007	Przyjęcie euro jako waluty krajowej przez Słowenię
2008	Przyjęcie euro jako waluty krajowej przez Maltę i Cypr
2009	Wejście w życie Traktatu z Lizbony, podpisanego w 2007 roku
2009	Przyjęcie euro jako waluty krajowej przez Słowację
2011	Chorwacja podpisuje Traktat akcesyjny
2011	Przyjęcie euro jako waluty krajowej przez Estonię
2013	Przystąpienie Chorwacji do UE
2014	Przyjęcie euro jako waluty krajowej przez Łotwę
2015	Przyjęcie euro jako waluty krajowej przez Litwę

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Ministerstwo Spraw Zagranicznych, 2013, ss. 69-70].

Omówiony proces integracji w Europie nie pozostał bez wpływu na działanie instytucji krajowych, takich jak banki centralne, które wyrażały to w prowadzonej polityce kursowej [Skopowski, Wiśniewski,

2014, s. 23), czy też wdrażając szerszy zakres kompetencji nadzoru [Matysek-Jędrych, 2011, s. 19] oraz odpowiedzialności i przejrzystości [Matysek-Jędrych, 2014, s. 12]. Nie bez znaczenia pozostaje także fakt obniżania ryzyka w procesie zarządzania rezerwami walutowymi [Przybylska-Kapuścińska, 2013, s. 28] oraz rozwój poszczególnych segmentów rynku finansowego [Perez, Ziarko-Siwek, 2011, s. 18].

Trwają również negocjacje z Ukrainą, Serbią, Kosowem i Czarnogórą. Do członkostwa aspiruje również Turcja, która zawarła Traktat Stowarzyszeniowy ze Wspólnotami Europejskimi jeszcze w latach 60. ubiegłego wieku. Proces integracji europejskiej trwa nadal i w zależności od aktualnych oraz przyszłych zmian na arenie międzynarodowej będzie on niewątpliwie modyfikowany.

ZAŁOŻENIA I POLITYCZNE CELE INTEGRACJI

Jako kluczowe cele polityczne integracji europejskiej można wskazać dwa, a mianowicie [Dynia, 2004, s. 24]:

- obawę przed Związkiem Socjalistycznych Republik Radzieckich,
- bardzo silne obawy krajów europejskich, a szczególnie Francji, przed odbudową gospodarki niemieckiej.

Zgodnie z założeniami planu Schumana należało wtedy doprowadzić do takiego zaangażowania potencjału gospodarczego Niemiec, aby nigdy już nie było możliwe rozpętanie jakiegokolwiek wojny za ich przyczyną. W takiej sytuacji wykorzystanie potencjału Niemiec było swoistą koniecznością do budowy silnej Europy w kontrze do silnego bloku socjalistycznego. W ten sposób siła Niemiec została włączona w sposób organiczny do współpracy [Ruszkowski, Górnicz, 1998, s. 117]. Polityczny wymiar Unii Europejskiej nie zmienił się na przestrzeni lat. W tym zakresie wszystkie częściowe polityki, takie jak: polityka energetyczna, podejście do zagadnień klimatycznych i ochrony środowiska, polityka imigracyjna, wymuszają jedynie zastosowanie innych, bardziej adekwatnych narzędzi do zmieniających się warunków zewnętrznych.

EKONOMICZNO-SPOŁECZNE CELE INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Poza politycznymi motywami wynikającymi z dążeń do trwałego neutralizowania ekspansjonizmu niemieckiego oraz obniżenia wpływu bloku socjalistycznego w Europie w dyskusjach nad instytucjami wprowadzającymi koncepcje integracji (EWWiS, a później EWG) podkreślano także przewidywane efekty/korzyści ekonomiczne z łączenia gospodarek poszczególnych krajów. W dyskusjach tych podkreślano siłę gospodarki amerykańskiej, akcentując jej ogromny rynek zbytu i źródeł zaopatrzenia, zarówno dla przemysłu, jak i handlu. Działanie na rynkach poszczególnych krajów europejskich, w warunkach wzrostu popytu na dobra konsumpcyjne i inwestycyjne, ograniczałoby możliwości obniżki kosztów produkcji, budowania efektywności oraz osiągania korzyści skali. W takiej sytuacji koncepcja integracji europejskiej połączyła kilka celów, tj. osiąganie korzyści ekonomicznych z równoczesną eliminacją kolejnego konfliktu za sprawą Niemiec.

Bardzo istotną rolę w koncepcjach integracji odegrały poglądy włoskiego polityka, ministra spraw zagranicznych Alcide de Gasperiego. Motyw utworzenia gwarancji pokojowych oraz objęcie wspólnotą obronną wszystkich państw europejskich wysuwał się na pierwszy plan. Ważną rolę posiadał wymiar gospodarczy, współpraca kulturalna i wojsko wspólne dla krajów członkowskich. Integracja miała stanowić przeciwwagę dla zapobiegania konfliktom, przeciwstawienie się nacjonalizmowi i budowa instytucji do rozstrzygania sporów w Europie [Latoszek, 2007, s. 17].

Nie można zapominać, że pozycja Stanów Zjednoczonych została wzmocniona poprzez tzw. politykę aktywnego oddziaływania na losy świata (*Pax Americana*) w II wojnie światowej, dlatego poszczególne kraje Europy zachodniej obawiały się zbytniego uzależnienia od Stanów Zjednoczonych we wszystkich dziedzinach życia. Było to szczególnie widoczne w sferze finansowania zakupu inwe-

stycji w postaci maszyn i urządzeń niezbędnych w Europie wyniszczonej wojną. Warto podkreślić, że Europa była pozbawiona rezerw płatniczych [Cini, 2006, s. 36]. Wspólne działania w zakresie polityki emigracyjnej stanowią wyzwanie dla dzisiejszej Unii Europejskiej. Sytuacja panująca w różnych krajach Europy i świata powoduje, że konieczne jest wprowadzenie wspólnych uregulowań [Kułakowski, Netzem, 2008, s. 17]. Powołana Unia Europejska powinna być gwarantem dobrobytu i pokoju, z uregulowaną kwestią legalnej i nielegalnej imigracji wpływającej na funkcjonowanie całej Wspólnoty. Po raz pierwszy w 1999 r. w Tampere postanowiono stworzyć ramy tejże polityki. Nie można zignorować tego i należy mieć także na uwadze fakt, że Europa nie może zamykać się przed tematem, którego głównym źródłem są różnice w poziomie dochodów i dysproporcje w rozwoju społeczno-ekonomicznym poszczególnych państw. Zjednoczona Europa jest obszarem gwarantowanych praw ludzkich, takich jak: godność ludzka; bezpieczeństwo i wolność; równość wobec prawa; poszanowanie różnorodności religijnej, kulturowej, językowej; wolność sumienia i myśli; opieka zdrowotna; edukacja, gdzie celem jest niwelowanie różnic wszystkich krajów w wymiarze społecznym, politycznym i kulturowym. Rozwiązania w ramach polityki emigracyjnej powinny być włączone w wymiar polityki społecznej. Celem nadrzędnym funkcjonowania Unii Europejskiej jest koncepcja budowy zjednoczonej Europy. Mając na uwadze heterogeniczne społeczeństwo podzielone społecznymi, ekonomicznymi, językowymi i kulturowymi różnicami [Spolaore, 2013], należy podkreślić, że istnieją także koszty wspomnianych różnic, ale także istnieje szereg korzyści w postaci politycznej stabilności i instytucjonalnego zjednoczenia populacji [Spolaore, 2013, s. 19].

Warto wspomnieć o procesie europeizacji posiadającym w literaturze przedmiotu dwa znaczenia. Pierwsze – jako proces oddziaływania polityki prowadzonej na szczeblu Unii Europejskiej na działania krajowe podejmowane w poszczególnych krajach członkowskich – tak zwany model „góra-dół” [Mendez, Wishlade, Yuill, 2006, s. 17]. W drugim modelu zwanym „dół-góra” europeizacja to rozwój struktur i hierarchii rządzenia na szczeblu europejskim. Strategiczne kierunki rozwoju Unii Europejskiej zakładają realizację trzech zadań, a mianowicie rozwój Europy w drodze współpracy z krajami spoza jej obszaru – tak zwana koncepcja *Global Europe* [Giddens, 2009, s. 87], zrównoważony rozwój Europy i czyste środowisko naturalne oraz doprowadzenie do wzrostu innowacyjności produktów i procesów [Wysokińska, Witkowska, 2010]. Przedstawione cele nadrzędne są systematycznie wdrażane. Dokonuje się również oceny postępujących procesów, na przykład założonych w strategii lisbońskiej [EU Institutions Press Releases, 2004, s. 56] czy wytycznych dla Polityki Ekonomicznej Państw Członkowskich i Wspólnoty oraz w kolejnych dokumentach modyfikujących oryginalne strategie. Polityka Ekonomiczna Państw Członkowskich i Wspólnoty zakłada jako szczegółowe cele [Commission Recommendation on the Broad Guidelines of the Economic Policies of the Member States and the Community, 2003, ss. 9-10]:

- rozwój konkurencji na rynku dóbr i usług,
- otwarcie rynku w zakresie zamówień publicznych,
- rozwój przedsiębiorczości poprzez ograniczanie barier administracyjnych,
- dalszą integrację rynku kapitałowego,
- doprowadzenie do wzrostu w sektorach sieciowych,
- promocję innowacji i wiedzy,
- stymulację wydatków na inwestycje w kapitał ludzki,
- wprowadzenie nowych instrumentów zarządzania ponadnarodowymi instytucjami finansowymi w sytuacjach kryzysu finansowego,
- zapobieganie globalnemu zubożeniu [Council of the European Union, 2005, s. 56].

Przesłanki integracji w krajach Europy Zachodniej miały bardzo różnorodne źródła, ale jako główne można wskazać czynniki ekonomiczne nierozdzielnie powiązane z politycznymi.

PODSUMOWANIE

Podłoże historyczne panujące w Europie umożliwia wykorzystanie sprzyjających warunków do permanentnego rozwoju gospodarczego, ekonomicznego, politycznego i społecznego każdego społeczeństwa, a tym samym każdej jednostki w społeczeństwie. Można przypuszczać, że jedynym możliwym kierunkiem współpracy poszczególnych państw członkowskich będzie dalsze zacieśnianie więzów i poszukiwanie coraz to nowych form i obszarów współpracy nakierowanej na rozwój całych społeczeństw i pojedynczych jej jednostek oraz poprawę ich bytu i rozwoju. Trudno nie dostrzegać postępu, jaki dokonał się na przestrzeni dwóch tysięcy lat, kiedy to wspólnoty doszły do tak bardzo skomplikowanych form współpracy i wzajemnego wsparcia. Nie do przecenienia jest fakt rozwoju technicznego i zastosowania nowych technologii ułatwiających życie i codzienne funkcjonowanie milionom obywateli Wspólnoty.

Marek Kozak¹

MIĘDZY STARYM I NOWYM PARADYGMATEM – SKUTKI DLA ROZWOJU PAŃSTW SŁABIEJ ROZWINIĘTYCH W UE

STRESZCZENIE

W burzliwym okresie ostatnich dekad, obfitujących w liczne wielkie wydarzenia, większość społeczeństw państw i regionów słabiej rozwiniętych nie zauważyła faktycznej zmiany ery z przemysłowej na poprzemysłową, a w efekcie także zmiany paradygmatu rozwoju. W rezultacie mamy do czynienia z sytuacją „lock in”, polegająca na stosowaniu instrumentów dawnej ery w erze nowej, gdy te nie działają i prowadzą do błędnych decyzji alokacyjnych (najczęściej w projekty infrastrukturalne). W sumie mamy do czynienia z sytuacją szybszej zmiany realnej niż świadomościowej. Celem artykułu jest wyjaśnienie skutków, jakie to przynosi krajom słabiej rozwiniętym. Główna hipoteza głosi, że przeoczenie zmiany skutkuje błędną alokacją nakładów na projekty związane z czynnikami sprawczymi paradygmatu przemysłowego. Dopiero zaostrenie wymogów unijnych (zob. rozporządzenia na lata 2014-2020) daje szansę przestawienia polityk europejskich (w tym spójności) w krajach (regionach) słabiej rozwiniętych w stronę współczesnego paradygmatu. Reformy są konieczne, ale nie mogą się ograniczać do likwidacji polityk unijnych (w tym spójności).

WPROWADZENIE

Dla wielu osób znaczące są spektakularne ostatnie wydarzenia, znacznie łatwiej zauważalne, niż przejście do ery poprzemysłowej i zmiana paradygmatu, to jest zbioru pojęć i teorii tworzących podstawy danej nauki (tu: rozwojowej) [zob. Kuhn, 2001]. Paradygmat nauk o rozwoju obejmuje zarówno czynniki sprawcze rozwoju (inne niż w erze przemysłowej), jak i czynniki lokalizacyj-

¹ Dr hab. Marek Kozak, prof. UW, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych EUOREG UW, Instytut Ameryk i Europy UW.

ne. Podstawowym celem tego artykułu jest wyjaśnienie skutków, jakie niedostrzeżenie zmiany ery i sprawczego paradygmatu przynosi krajom słabiej rozwiniętym. Jedną z przyczyn jest wyjątkowo krótki czas zmiany ery. Zmiana trwająca nawet 200-300 lat (np. z gospodarki feudalnej do przemysłowej) osłabiała negatywne efekty i ich odczucie. Tymczasem ostatnie przejście trwało 20-30 lat, od końca lat 60. do końca wieku. Zainteresowanie krajami słabiej rozwiniętymi Unii bierze się stąd, że nie zakończyły jeszcze pełnej transformacji (choć udział usług w tworzeniu PKB przekroczył 60%) i przeszły szmat drogi pod przykryciem wydarzeń takich jak upadek żelaznej kurtyny, akcesja do NATO, OECD, Unii Europejskiej czy kryzys gospodarczy. Nic dziwnego, że te i podobne wydarzenia utrudniły zauważenie zmiany ery: w efekcie zmiany realne zaszły szybciej niż świadomościowe (mentalne). Podstawowa hipoteza badawcza stanowi, iż odmienność ta skutkuje przeważającą dotąd nieprawidłową alokacją środków finansowych (unijnych, ale nie tylko) na projekty związane z czynnikami sprawczymi dawnego (przemysłowego) paradygmatu, zamiast nowego. Zjawisko to – uporczywego trzymania się starych rozwiązań nowych problemów w nowych okolicznościach – zwie się w literaturze światowej „lock in”, zaś w polskiej – regresją kulturową [Hryniewicz, 2004] czy zakotwiczeniem [Zaucha i inni, 2014].

Główny problem badawczy dotyczy kwestii, że dla słabiej rozwiniętych państw unijnych problemem są skutki krótkiego przejścia z ery przemysłowej do poprzemysłowej (gospodarki opartej na wiedzy i społeczeństwa informacyjnego, gdzie większość dochodu narodowego powstaje w usługach). Zmiany realne w gospodarce ostatnich lat dokonały się szybciej niż świadomościowe. Zmienił się też paradygmat rozwoju, co pozostało słabo zauważone.

Nie przypadkiem główna hipoteza stanowi, że odmienność ta skutkuje przeważającą nieprawidłową alokacją środków finansowych (unijnych, ale nie tylko) na projekty związane z czynnikami sprawczymi dawnego (przemysłowego) paradygmatu. Chodzi głównie o skłonność do infrastruktury [zob. Sroczyński, 2015].

Stosownie do złożoności celu i hipotezy zróżnicowane są też metody i techniki badawcze: analiza literatury, dokumentów i danych statystycznych. To wyjaśnia zarazem charakter podstawowych źródeł informacji: dokumenty, publikacje, statystyka, analizy i raporty.

Artykuł ten składa się z trzech części i podsumowania. Pierwsza część wskazuje odmienności starego (przemysłowego) i nowego (poprzemysłowego) paradygmatu. Druga poświęcona jest analizie wydarzeń i procesów zachodzących w społeczeństwach podczas przejścia. W trzeciej przedstawiane są wnioski dotyczące skutków uporczywej regresji kulturowej w położeniu tychże krajów wedle cech (czynników) typowych dla paradygmatu poprzemysłowego oraz dla warunków określenia interwencji publicznej od 2014 roku. Dla porównywalnej analizy posłużymy się danymi polityki spójności adresowanymi do regionów słabiej rozwiniętych w badanych krajach. Na zakończenie zostaną przedstawione wnioski i rekomendacje płynące z tych analiz.

STARY I NOWY PARADYGMAT

Paradygmat stary, przemysłowy (w Polsce od początków ery kolejowej, czyli od początków XIX wieku), wiązał się z takimi czynnikami sprawczymi, jak inwestycje infrastrukturalne, tworzące podwaliny nowoczesnego przemysłu w miastach, zdolnych dać pracę nadwyżkom rąk roboczych uwolnionych na wsi w wyniku zniesienia sądownictwa szlacheckiego nad posiadаныmi chłopami, przywiązania – jak każdej własności – do miejsca pobytu, a wreszcie uwłaszczenia chłopów pańszczyźnianych. Ponieważ to infrastruktura i związany z nią przemysł były głównymi czynnikami sprawczymi rozwoju przynoszącymi największe dochody, czynniki lokalizacyjne były proste: blisko źródeł energii (początkowo wody, jak w Łodzi wybranej do rozwoju przemysłu tekstylnego); potem raczej bliskości pokładów węgla, drewna i innych surowców naturalnych, wody do chłodzenia maszyn i szlaków komunikacyjnych kolejowych dla masowych przewozów. Tak powstały

wielkie zagłębia przemysłowe w Niemczech, Francji, Anglii czy na Śląsku. Dzięki dostępowi do linii transportowych miejscowości dynamicznie się rozwijały lub marniały. Pouczający jest los ominiętej przez linię kolejową byłej stolicy Podlasia (Drohiczyzna) i przejęcie tej funkcji przez położony na linii kolejowej Białystok.

Wynalazkom (jak np. fordyzm) towarzyszyły zmiany społeczne. Masowej produkcji wymagającej niewiele umiejętności od pracowników towarzyszyło masowe uzwiązkowienie, chroniące nisko wykwalifikowanych przed zwolnieniem. Rosła masowa konsumpcja produktów i usług. W latach 30. XX wieku dodatkowo państwo zaczęło odgrywać rolę inwestora. W rozwiniętym świecie już po II wojnie światowej, a w Europie Środkowo-Wschodniej od końca lat 60. zaczęły upadać państwa-wie fabryki. Tak zaczęło się tworzenie nowej ery.

Nowa era (poprzemysłowa) opiera się na wiedzy² (właściwie nauce) i społeczeństwie informacyjnym. Naturalnie nie tylko konsumenci, ale przede wszystkim producenci korzystali z nowych możliwości i nowego prawa, zwiększającego szanse konsumentów oraz szeregowych pracowników wobec pracodawców (a konsumentów wobec wytwórców). Wraz ze zmianą ery zmienił się też paradygmat (czynniki sprawcze rozwoju i lokalizacji inwestycji). Czołowe miejsce (zamiast infrastruktury) zajęły czynniki miękkie (kapitał ludzki i społeczny³, kultura⁴, instytucje⁵, sieci⁶ itp. czynniki). Wobec zmiany produktów, coraz bardziej indywidualizowanych i dopasowywanych do potrzeb konsumenta, produkcja stała się nie tylko coraz mniej masowa, ale też coraz bardziej oparta na usługach (w tym wytwarzaniu ostatecznej wersji produktu). Łatwo to zauważyć, analizując strukturę wytwarzania PKB, gdzie ponad 60% dochodu powstaje w usługach⁷. Lokalizacje (dzięki opanowanym umiejętnościom magazynowania i przesyłu energii) coraz rzadziej kierują się miejscem wytwarzania surowców i energii, a celują w okolice wielkich miast (metropolii) skupiających nie tylko wielu zamożnych konsumentów, ale też dysponujących funkcjami wspierającymi lub ułatwiającymi produkcję (instytucje finansowe, edukacyjne, naukowe, kulturalne etc.). Czy infrastruktura jest nadal potrzebna? Oczywiście tak, ale jedynie wtedy, gdy pomaga znieść bariery istniejącego rozwoju. Innymi słowy, jest niezbędna, ale niewystarczająca, by tam, gdzie nie ma rozwoju, przyczynić się do jego powstania. Infrastruktura nie przyniesie rozwoju na obszarach zacofanych, ale służyć będzie jedynie (czy aż) poprawie jakości życia. Tylko czy bez stałych i rosnących dochodów można będzie w długim okresie ją utrzymać?⁸

Zmiany systemu społecznego są łatwo widoczne: dzięki masowej komunikacji ludzie są lepiej przygotowani informacyjnie, dzięki masowej edukacji – lepiej zorientowani i przygotowani do rozwiązywania specjalistycznych problemów, są też bardziej świadomymi wytwórcami i zamożnymi

² Każda era opierała się na najlepszej dostępnej wówczas wiedzy.

³ Upowszechniony przez Bourdieu [2008] (traktującego kapitał społeczny jako cechę indywidualną) czy Putnama [2008] (jako cechę międzyludzką).

⁴ Powszechnie rozumiana jako wytwory niematerialne i materialne; oficjalne i nieoficjalne, regulujące zachowania społeczne (w tym prawo i instytucje). Nie chodzi wyłącznie o tzw. kulturę wysoką, jak starała się nas przekonać twórcy wąsko pojmowanych dzieł sztuki [zob. Harrison, Huntingtona (red.), 2000].

⁵ Na ogół postrzeganych z kulturą, bowiem instytucje wywodzą się z kultury, a zarazem ją kształtują i utrwalają [zob. Ash, Amin (red.), 2000; Keating i in., 2003].

⁶ Sieci i analizę przepływów jako nowe podejście do pomiaru rozwoju wprowadził Castells [2008].

⁷ W usługach ok. 65%, w przemyśle, energetyce i budownictwie – ok. 32%, pozostałe 3-4% – w rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie. W krajach bardziej rozwiniętych udział przemysłu i budownictwa oraz rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa jest jeszcze mniejszy, a w usługach (głównie prywatnych) powstaje ponad 70% [zob. Kozak, 2011, s. 41].

⁸ Wiele lotnisk regionalnych jest przykładem kosztownych inwestycji infrastrukturalnych. Budowa strategicznej sieci drogowej i kolejowej jest jedynie usuwaniem barier rozwojowych, które inne kraje usunęły jeszcze przed dziesiętkami lat. Z chwilą ukończenia budowy sieci strategicznej wrócimy do sytuacji współczesnej, gdy infrastruktura nie przynosi rozwoju.

konsumentami⁹. Wskutek tego na masowości i znaczeniu straciły związki zawodowe, powołane do obrony nisko kwalifikowanych robotników. W ich miejsce powstają krajowe i międzynarodowe stowarzyszenia zawodowe służące nie tyle ochronie członków (ci bowiem bronią się sami swymi kwalifikacjami zawodowymi), co wymianie najnowszej wiedzy i umiejętności. Są to coraz częściej organizacje sieciowe, podobnie jak firmy.

WYDARZENIA I PROCESY PRZEJŚCIA: POŁOŻENIE I CHARAKTER INTERWENCJI PUBLICZNEJ

Istotne jest, że okres przejścia w krajach słabiej rozwiniętych (tu ograniczymy się do Europy Środkowo-Wschodniej) pojawił się jednocześnie z kryzysem ekonomicznym i politycznym i z wieloma wydarzeniami lepiej zapadającymi w ludzkiej pamięci niż analiza przyczyn kryzysów, które nieczęsto były wiązane ze zmianą ery. Na ogół wiązano je z takimi wydarzeniami, jak upadek żelaznej kurtyny i demontaż systemu komunistycznego, postępujące przygotowania i akcesja poszczególnych państw pokomunistycznych do OECD, NATO, a wreszcie od 2004 r. do Unii Europejskiej, co miało coraz większy wpływ na funkcjonowanie poszczególnych systemów gospodarczych i społecznych. Mówiąc krótko, w tym należy upatrywać głównych korzyści w akcesji, nie w napływie środków europejskich [Potocka, Samecki, 2014; Kozak, 2014]. Spadnięcie do kategorii kraju zewnętrznego lub usunięcie z Unii byłoby najgorszym doświadczeniem, bowiem państwa mają szansę na trwanie i rozwój tylko przez udział w szerszych ugrupowaniach (sieciach). Bez tego nie istnieje ani szeroki rynek pracy, ani konsumpcji, a to znaczy, że bez wspólnego rynku i coraz bardziej wspólnej waluty, wiele poważnych problemów w skali kraju nie byłoby rozwiązanych¹⁰.

SKUTKI ZJAWISKA „LOCK IN”

Ewaluacja skutków polityki spójności przyjęła różne formy. Stosunkowo najbardziej optymistyczne były ewaluacje zamawiane przez jednostki zarządzające. Nieco bardziej złożone były oceny zamawiane lub składane przez wysokich urzędników UE [Barca, 2009; Samecki, 2009] czy krajowych [Boni, 2009; Boni, 2011], zaś najbardziej zdecydowane były ewaluacje niezależne od UE [Misiąg i in., 2013; Hausner i in., 2012; Hausner i in., 2015; Gieorgica, 2014; Ederveen i in., 2006; Crescenzi, Rodriguez-Pose, 2012]. Ponieważ nowa era oznacza zmianę czynników rozwojowych na miękkie, zmienia się też forma interwencji publicznej (z infrastrukturalnej na inną), co w dużej części wynika z presji kręgów politycznych. Z chwilą zakończenia inwestycji infrastrukturalnych etapu odrabiania zapóźnień rozwojowych i jakości życia¹¹, winna się też zmienić interwencja państwa (z interwencji „twardej” na „miękką”, a jeśli „twardą”, to tylko solidnie uzasadnioną). Tymczasem przez ostatnie lata dominowała interwencja polegająca na wydawaniu środków przede wszystkim na projekty infrastrukturalne. Dlaczego? Po pierwsze dlatego, że zmiana ery przez wielu pozostała niezauważona i niezrozumiana. Po drugie, że wskutek krótkiego czasu zmiany er społeczeństwo ma silną tendencję do stosowania narzędzi znanych dobrze i pamiętanych z poprzedniej ery, także w zmienionych warunkach. Stąd tak wielki nacisk na infrastrukturę, która wydawała się sprawdzać w dobie minionej (tworzenie portów, ośrodków gospodarczych, fabryk, skoncentrowanych i wy-

⁹ Z wyjątkiem tzw. prekariatu, to jest wcześniej nieznannej kategorii osób mających wprawdzie pracę, ale źle opłacaną w wyniku rosnącej konkurencji i postępu technologicznego, pozwalającego zastąpić automatami wielu pracowników.

¹⁰ Np. bardzo wysokie bezrobocie w Polsce tuż przed akcesją. Ale dzięki wejściu do Unii, a potem systemu Schengen, nadmiar polskich rąk do pracy rozwiązał problemy niedoboru w innych, bogatszych gospodarkach. Jednocześnie odpływ pomógł rozwiązać problem bezrobocia w Polsce. Co prawda, do chwili, gdy procesy demograficzne zaczęły negatywnie wpływać na populację Polski.

¹¹ W końcu z komunikacji korzystają nie tylko producenci, ale też konsumenci.

specjalizowanych kanałów sprzedaży etc.). Zjawisko to jest szeroko znane w literaturze jako „lock in”, pojęcie oznaczające uporczywe stosowanie dawnych decyzji (sposobów postępowania) w nowej erze i nowych warunkach, nawet wtedy, gdy nie przynosi oczekiwanych efektów. Na gruncie polskim stosowane są pojęcia regresji kulturowej [Hryniewicz, 2004] czy zakotwiczenia [Zaucha i in., 2014]. Amerykański socjolog Merton wprowadził dodatkowo pojęcie zastępstwa celów, gdzie cele bardziej złożone są zastępowane przez łatwiejsze składowe, co powszechnie znamy z kraju¹².

W efekcie w ostatnim okresie zamiast zmienić podejście do rozwoju, stosowaliśmy na ogół czynniki i narzędzia typowe dla ery przemysłowej. Obok wcześniej wymienionych czynników pewien wpływ na wybory narzędzi miał też cykl polityczny (mnożenie widocznych inwestycji infrastrukturalnych przed wyborami), nacisk elit politycznych, mediów i społeczeństwa na wydawanie środków, co jest najłatwiejszym sposobem sumowania zróżnicowanych projektów i pilnowania, by środków nie marnować i nie oddawać, tylko wykorzystywać. A tak się składa, że najłatwiej wydać środki na wielkie projekty infrastrukturalne. Ciekawe, że po 2010 roku zupełnie nie zauważono ani strategii Europa 2020, ani tym bardziej nie przedstawiono dobrowolnie programów na osiągnięcie jej celów.

ZMIANA INTERWENCJI

Mówiąc o zmianie interwencji, odnosimy się głównie do szczególnie obserwowanych środków europejskich, chociaż najwięcej środków wydaje się z budżetu krajowego. Ale tak się przyjęło, że większą uwagę poświęca się środkom europejskim, które są poddawane drobiazgowym przepisom, a w dodatku zwiększają swobodę inwestycji publicznych. W gruncie rzeczy jednak nie ma powodu, by podtrzymywać systemy równoległe, niezależne od siebie. Jak wynika z badań MUS (Ministerstwa Uczące Sieć), to nie jest jasne, utrzymuje się podział na departamenty i ministerstwa (szerzej: urzędy) uczestniczące bezpośrednio w systemie realizacji i rozliczaniu programów europejskich, jak też nieuczestniczące. A w efekcie wiedza i doświadczenie tych pierwszych nie przenosi się na pozostałe („nieeuropejskie”) podmioty. Wydaje się, że to kolejna zmarnowana szansa uczenia się i w ten sposób poprawy funkcjonowania instytucji publicznych, na czym wszystkim powinno zależeć.

Analiza systemu rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady na lata 2014-2020 [MIR, 2014] wskazuje na oznaki zmiany podejścia Unii do zagadnień dostosowywania paradygmatu do ery poprzemysłowej. Zauważono, po pierwsze, że kraje słabiej rozwinięte (głównie, ale nie tylko Europa Środkowo-Wschodniej) nie traktują poważnie strategii Europa 2020 (opublikowanej oficjalnie w 2010 roku) i na ogół konsekwentnie trzymają się rozwiązań dawnego paradygmatu przemysłowego i właściwych mu czynników sprawczych i lokalizacyjnych. Niechęć do dobrowolnego przestrzegania reguł strategii Europa 2020 i wysoka skłonność nie tylko do starych, dobrze pamiętanych czynników rozwojowych, ale też do rozmaitych niezbyt uczciwych gier z Brukselą (np. nazywanie i wykonywanie skądinąd z dawna zabronionych remontów pod nazwą rewitalizacji¹³, czy też finansowania budowy, remontu i modernizacji infrastruktury pod pozorem projektów kulturowych czy turystycznych).

Decyzja o koncentracji na regionach słabiej rozwiniętych (poniżej 75% unijnego PKB) bierze się z oczywistej próby nastawienia na względnie homogeniczny typ zapóźnionego rozwoju. Regiony wysoko rozwinięte odznaczają się inną strukturą dopuszczalnych projektów, gdzie nie tylko środków jest mniej, ale i mniejsze dopuszczalne nakłady, a nakłady na infrastrukturę techniczną niemal

¹² Np. zakazany w programach europejskich remont wykonywany pod nazwą rewitalizacji, rozwoju kultury albo turystyki [zob. hasło „succession of goals”, Merton, 1998].

¹³ Posuwając się tak daleko, by zrewitalizować na koszt polityki spójności cmentarze. W razie powodzenia – prawdziwy cud!

zabronione (w okresie 2007-2013). Niestety, mimo kolejnych strategii (lizbońskiej i jej następczyni Europa 2020), próba przedstawienia regionów słabiej rozwiniętych na nowe tory rozwojowe zgodne z nową erą nie powiodły się.

Zmianę interwencji można obserwować przez analizę rezultatów osiąganych dzięki poszczególnym projektom. Dotychczas wskaźniki rezultatu nie były ani szczególnie często stosowane, ani też nie pozwalały zrozumieć, jakie właściwie efekty osiągnięto. W powszechnym użyciu były wskaźniki produktu, zatem nic nie mówiące o rezultatach. Zresztą w obu przypadkach wystarczyła niewielka zmiana nazwy, by dane były niedodawalne na żadnym poziomie¹⁴. Inny sposób, to pomiar zmiany poziomu rozwoju w świetle statystyki międzynarodowej, stosowany w coraz liczniejszych pracach i raportach [Boni, 2009; Boni, 2011; Hausner i in.; Hausner i in., 2015; Jarosz i zespół w latach 2005-2015 i inni]. W latach 2004-2006 i 2007-2013 na infrastrukturę przeznaczano ok. 60% nakładów unijnych. Efekty są znane ekspertom: Polska gospodarka w czasie kryzysu była jedyną nie cierpiącą z powodu recesji, ale mimo szybkiego rozwoju (w latach 2004-2014 o 19 punktów procentowych) została wyprzedzona przez kryzysową Litwę (25 p.p.), Słowację (21 p.p.), Rumunię (21 p.p.) [Eurostat GDP pc PPS]. Zresztą podobnie inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej – mimo wyjątkowo szybkiego rozwoju – nadal żaden z krajów nie zmienił istotnie swej sytuacji. Mimo stałego rozwoju, Polska znajduje się w grupie 4-5 państw o najniższej innowacyjności [IUS, 2015], uznawanej za podstawę konkurencyjności.

Oznacza to tyle, że po akcesji do UE nie zostały wykorzystane szanse nowej alokacji środków finansowych. Zamiast na czynniki nowe, sprawcze (kapitał ludzki i społeczny, kapitał kreatywny, kultura i instytucje, innowacyjność etc.), koncentrowaliśmy się na inwestycjach infrastrukturalnych, z myślą, że służy to rozwojowi, tymczasem nadrabianie zaległości minionego systemu nie miało w sobie mocy sprawczej (co widać w większości polskich regionów niemetropolitalnych, tracących pozycję w porównaniu ze średnią krajową).

PODSUMOWANIE

Współcześnie infrastruktura nie ma już dostatecznej mocy sprawczej rozwoju. Przykład Radzimina, Konina i innych miast pokazuje, że przebiegająca obok droga ekspresowa lub autostrada nie przynosi rozwoju, a jedynie poprawę stanu środowiska. Potencjalni konsumenci i inwestorzy przejeżdżają obok. Do metropolii.

W latach do 2014 r. to zarządzający programami operacyjnymi i beneficjenci w praktyce mogli decydować, jakie działania mogą być finansowane, co umacniała koncepcja rozwoju endogenicznego. Błędnie zakładano, że rozwój może być generowany wyłącznie przez potrzeby bieżące, nie zaś przez kombinację celów. Dodatkowo zachętą do takich praktyk była zasada oceny polityk europejskich przez wydatki. Zmiana tej zasady stanowiła jeden ze sposobów zmniejszania inwestycji infrastrukturalnych, ale w krajach słabiej rozwiniętych (intensywniej wspieranych finansowo) spowodowała skumulowane opóźnienie uruchomienia środków z powodu późnego wydania głównych rozporządzeń. Nic dziwnego, że po latach niezbyt udanej interwencji UE na lata 2014-2020 zaskoczyła, każąc koncentrować uwagę na niewielu zintegrowanych celach i zredukować nakłady na infrastrukturę, zatem wymuszając interwencję bliższą strategii Europa 2020.

Problem dostosowań okazał się bardziej znaczący dla państw i regionów słabo rozwiniętych. Przez przeszło 10 lat od akcesji większość z nich nauczyła się raczej, jak wydawać środki na poprawę jakości życia i jak omijać nakazy Unii wyrażone w rozporządzeniach. Innymi słowy, jak błędnie alokować środki. W ostatnich 25 latach tylko dwa państwa szybko awansowały z grona krajów słabo

¹⁴ Na przykład nie można sumować wskaźników, z których jeden mierzy wzrost zatrudnienia netto, a drugi mierzy miejsca pracy tworzone w przeliczeniu na pełne etaty. Żaden badacz nie zsumuje ich razem (Gorzelać, Kozak 2012).

rozwiniętych do innowacyjnych i wysoko rozwiniętych (Irlandia i Finlandia), przy czym awans zawdzięczają nie tyle środkom europejskim, co dobrej strategii, stawiającej głównie na ludzi i firmy (innowacyjne, nowoczesne i eksportujące), na ogół nie na infrastrukturę.

Niestety, minione polityki unijne generalnie orientowały się raczej na jakość życia niż cele rozwojowe. Reformy polityk europejskich są niewątpliwie konieczne (w tym zdyscyplinowanie systemowe), ale nie ich likwidacja.

Dominik Horodyski¹

INTEGRACJA UNIJNEJ POLITYKI INWESTYCYJNEJ W SPRAWIE WEWNĄTRZUNIJNYCH UMÓW O POPIERANIU I WZAJEMNEJ OCHRONIE INWESTYCJI (BIT)

STRESZCZENIE

Artykuł analizuje stan prawny oraz tendencje prawne w zakresie regulacji i przyszłości wewnątrzunijnych umów o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji (intra – EU BITs) w świetle prawa unijnego. Problematyka wewnątrzunijnych umów BIT od 2004 r. jest przedmiotem kontrowersji związanych ze sprzecznymi opiniami na ten temat organów unijnych, państw członkowskich oraz trybunałów arbitrażowych. W ramach artykułu przeprowadzona zostanie analiza obowiązywania umów BIT w przestrzeni prawnej UE z uwzględnieniem możliwości i sposobów rozwiązania tych umów. W dalszej części dokonana zostanie analiza zgodności prawnej umów BIT z prawem unijnym. W podsumowaniu zostaną sformułowane wnioski na temat dalszego losu umów BIT w perspektywie ostatnich działań podjętych przez Komisję Europejską.

WPROWADZENIE

Przedmiotem badania jest analiza obecnego stanu prawnego oraz tendencji prawnych w zakresie regulacji i przyszłości wewnątrzunijnych umów o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji (intra – EU BITs) w świetle prawa unijnego. 18 czerwca 2015 r. Komisja Europejska wszczęła postępowanie w sprawie naruszenia prawa unijnego w trybie art. 258 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz. U. 2004.90.864/2 ze zm.) (dalej: TFUE) przeciwko pięciu państwom członkowskim UE, tj. Austrii, Szwecji, Holandii, Rumunii i Słowacji [European Commission, 2015]. Obecne działania Komisji wpisują się w trwający od 2004 r. spór na temat obowiązywania, zgodności z prawem unijnym oraz potrzeby istnienia dwustronnych wewnątrzunijnych umów w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji.

¹ Dominik Horodyski, Uniwersytet Jagielloński, Wydział Prawa i Administracji.

W pierwszej części artykuł podejmuje problematykę obowiązywania umów BIT w przestrzeni prawa unijnego, w tym kwestię tego, jaki jest status tych umów oraz czy możliwe jest ich wypowiedzenie, a jeśli tak, to w jakim trybie.

W drugiej części przeanalizowane zostaną potencjalne niezgodności umów BIT z prawem Unii Europejskiej z perspektywy argumentów podnoszonych przez Komisję Europejską, państwa członkowskie Unii Europejskiej oraz trybunały arbitrażowe, które, rozstrzygając spory inwestycyjne pomiędzy inwestorem a państwem w ramach Unii Europejskiej, często władczo przesądząją tę kwestię.

W trzeciej części zostaną sformułowane wnioski i postulaty *de lege ferenda* w zakresie dalszego obowiązywania umów BIT oraz skutków związanych z ich ewentualną niezgodnością z prawem unijnym.

OBOWIĄZYWANIE UMÓW BIT

Wprowadzenie

Dwustronne umowy o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji są umowami międzynarodowymi zawieranymi od połowy XX wieku pomiędzy, początkowo, państwami rozwiniętymi a państwami rozwijającymi się w celu zapewnienia ochrony prawnej inwestorom, w sytuacji gdy państwo przyjmujące naruszyłoby ich prawa [por. Koziński, 2010, ss. 897-899; Dugan, Wallace, Rubins, Sabahi, 2008, ss. 51-53]. Pomimo odrębności, struktura każdej umowy BIT jest podobna. Znajdują się w niej: definicja pojęcia inwestycji i inwestora, ograniczenie czasowe zawartej w niej ochrony do inwestycji mających miejsce po dacie jej zawarcia, obowiązek państwa popierania inwestycji [Koziński, 2010, ss. 897-899]. Jednymi z najważniejszych elementów BIT są klauzule dotyczące ochrony i traktowania inwestycji: klauzula najwyższego uprzywilejowania (*Most favoured nation clause* – MFN), klauzula traktowania narodowego (*National treatment clause*), zakaz traktowania dyskryminacyjnego i arbitralnego (*Prohibition of discriminatory and arbitral treatment*), traktowanie bezstronne i słuszne (*Fair and equitable treatment* – FET), pełna ochrona i bezpieczeństwo (*Full protection and security*), wolność transferów kapitałowych (*Free transfers*), zakaz wywłaszczenia i środków o skutku równoważnym (*Prohibition of expropriation*) [Miles, 2013, 88-89].

Problematyka współistnienia prawa unijnego oraz międzynarodowego prawa inwestycyjnego, w skład którego wchodziły umowy BIT, objawiła się w 2004 r.² w dacie akcesji dziesięciu państw do Unii Europejskiej, w tym Polski. Państwa te pochodzące w przeważającej mierze z Europy Centralnej i Wschodniej były stronami wielu dwustronnych umów BIT z państwami tzw. Starej Europy³.

Pomimo tego, że Unia Europejska w 2004 r. nie posiadała jeszcze uprawnień w zakresie wspólnej polityki inwestycyjnej, nie ulegało wątpliwości, że prawo unijne, jak i umowy BIT regulują podobny zakres, a przynajmniej zakresy te mogą się częściowo pokrywać [Gubrynowicz, 2013, ss. 476-477 i przywołana przez niego literatura]⁴. Pierwsze pytanie, jakie się zatem nasuwało dotyczyło dal-

² A także w 2007 r. w dacie akcesji Bułgarii i Rumunii oraz w 2013 r., kiedy do UE przystąpiła Chorwacja. Wskazuje się, że w kulminacyjnym momencie obowiązywało ponad 200 dwustronnych umów o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji zawartych pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej, por. <http://www.volterrafiatta.com/further-attempts-by-the-european-commission-to-eradicate-intra-eu-bits/>.

³ Przykładowo Polska w dacie akcesji miała zawarte umowy BIT ze wszystkimi dotychczasowymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej, podczas gdy przed akcesją dziesięciu nowych państw, tj. przed 2004 r. obowiązywały jedynie dwie takie umowy – pomiędzy Niemcami i Grecją oraz Niemcami i Portugalią [Shan, Zhang, 2011, s. 1065].

⁴ Unia Europejska uzyskała kompetencję wyłączną w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako części wspólnej polityki handlowej na podstawie art. 207 ust. 1 i art. 3 ust. 1 lit. e) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Zgodnie z art. 2 ust. 1 TFUE, jedynie Unia może stanowić prawo oraz przyjmować akty prawnie wiążące [por. Reinisch, 2014, ss. 115-121].

sze obowiązywania umów BIT pomiędzy państwami członkowskimi UE wobec przystąpienia do wspólnego europejskiego rynku, a w zasadzie tego, czy wobec przystąpienia w 2004 r. nowych państw do UE, umowy BIT zawarte między tymi państwami a państwami Starej Unii wygasły automatycznie, czy też wciąż obowiązują.

Z ekonomicznej perspektywy obowiązywanie wewnątrzunijnych umów BIT ma ogromne znaczenie gospodarcze dla takich państw jak Polska, które, jak do tej pory, były przede wszystkim państwami przyjmującymi kapitał, a w konsekwencji państwami pozywanymi przed międzynarodowe trybunały arbitrażowe. Polska jest jednym z najczęściej pozywanych państw Unii Europejskiej, a większość ostatnich sporów inwestycyjnych została wszczęta przez inwestorów mających swoje siedziby w innych państwach członkowskich. Równocześnie wysokość dochodzonych roszczeń przeciwko Polsce, wynikających z wewnątrzunijnych umów BIT, jest znacząca. Przykładowo z 14 spraw zarejestrowanych w bazie danych UNCTAD, toczących się przeciwko Polsce po 2004 r. (6 spraw zostało wszczętych przed akcesją Polski do UE), 9 spraw zostało wytoczonych przez inwestorów z innych państw unijnych⁵. Dochodzone przez inwestorów unijnych roszczenia często sięgają setek milionów dolarów; na przykład w toczącej się sprawie PL Holdings v. Polska, inwestor domaga się od Polski odszkodowania w wysokości 537 mln dolarów; w sprawie *Seventhsun and others vs. Polska* – 1.336 mln dolarów. W jedynym sporze, ze wskazanych 9, zakończonym wygraną inwestora, tj. w sporze *Servier vs. Polska*, na jego rzecz została zasądzona kwota 4 mln euro, chociaż inwestor pierwotnie domagał się odszkodowania w wysokości 220 mln euro.

Wygaśnięcie umów BIT

Jednym z możliwych rozwiązań było uznanie, że wewnątrzunijne umowy BIT wygasły w chwili, gdy obie ich strony stały się członkami Unii Europejskiej. Takie stanowisko jest prezentowane przez Słowację. W sprawie *Eureko B.V. przeciwko Słowacji*, Słowacja podniosła, że na podstawie art. 59 Konwencji Wiedeńskiej o Prawie Traktatów z dnia 23 maja 1969 r. (Dz. U. 1990.74.439 ze zm.) (dalej: Konwencja Wiedeńska), umowa BIT łącząca Słowację z Holandią wygasła w chwili przystąpienia Słowacji do Unii Europejskiej [*Eureko B.V. vs. Słowacja, Award on jurisdiction, arbitrability and suspension*, 26 października 2010 r., s. 16]. Art. 59 Konwencji Wiedeńskiej stanowi, że traktat uważa się za wygasły, jeśli wszystkie jego strony zawrą późniejszy traktat dotyczący tego samego zagadnienia oraz: (a) z późniejszego traktatu wynika, że strony zamierzały, aby dane zagadnienie było regulowane przez późniejszy traktat lub (b) postanowienia późniejszego traktatu są do tego stopnia nie do pogodzenia z postanowieniami wcześniejszego, że te dwa traktaty nie nadają się do późniejszego stosowania.

Słowacja argumentowała, że celem Traktatu Akcesyjnego było zastąpienie umowy BIT późniejszym traktatem; umowa BIT pomiędzy Słowacją a Holandią miała bowiem na celu stworzenie platformy umożliwiającej inwestorom z Holandii oraz z innych państw Unii Europejskiej bezpieczne inwestowanie w Słowacji bez ryzyka o potencjalnie niestabilny system prawny. Natomiast w chwili przystąpienia Słowacji do UE platforma stworzona na mocy umowy BIT stała się przestarzała i niepotrzebna. Umowa BIT była, zdaniem Słowacji, jedynie dodatkiem do Umów Stowarzyszeniowych, a skoro te Umowy wygasły w dacie akcesji, to również umowa BIT powinna zakończyć swoje obowiązywanie. Traktat Akcesyjny samoistnie dowodzi, że intencją Słowacji oraz Holandii było,

⁵ Są to następujące spory: *Vivendi vs. Polska* (na podstawie francusko-polskiego BIT), *Nordzucker vs. Polska* (na podstawie niemiecko-polskiego BIT), *TRACO vs. Polska* (na podstawie niemiecko-polskiego BIT), *Mercuria Energy vs. Polska* (na podstawie cypryjsko-polskiego BIT), *Servier vs. Polska* (na podstawie francusko-polskiego BIT), *Enkev Beheer vs. Polska* (na podstawie holendersko-polskiego BIT), *Seventhsun and others vs. Polska* (na podstawie cypryjsko-polskiego BIT), *PL Holdings vs. Polska* (na podstawie luksembursko-polskiego BIT) oraz *Griffin Group vs. Polska* (na podstawie luksembursko-polskiego BIT), <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS/CountryCases/168?partyRole=2>.

ażebym wzajemne stosunki pomiędzy tymi krajami były regulowane przez prawo unijne. Konkluzji o wygaśnięciu umowy BIT nie stoi na przeszkodzie art. 3 (5) tej umowy, który przewiduje bardziej korzystne traktowanie na podstawie późniejszych umów, ponieważ art. 3 (5) nie zabrania zmiany umowy BIT ani jej zastąpienia innym traktatem. Ponadto art. 3 (5) jest niekompatybilny z zasadą bezpośredniego skutku i supremacji prawa unijnego, a w każdym razie artykuł ten również należy uznać za wygasły razem z całą umową BIT pomiędzy Słowacją i Holandią na podstawie art. 59 Konwencji Wiedeńskiej [Eureko B.V. vs. Słowacja, 2010, ss. 24-25].

Trybunał arbitrażowy nie podzielił argumentacji Słowacji z trzech powodów. Po pierwsze, trybunał wskazał, że skutek zamierzony przez art. 59 Konwencji Wiedeńskiej jest uzależniony od spełnienia przesłanek z art. 65 tej Konwencji, który przewiduje procedurę, jaką należy stosować w związku z nieważnością, wygaśnięciem, wycofaniem się lub zawieszeniem działania traktatu. Zgodnie z art. 65 (1), strona, która powołuje się na wygaśnięcie traktatu musi notyfikować pozostałym stronom swoje roszczenie. Notyfikacja powinna wskazywać środki, jakie proponuje się podjąć w odniesieniu do traktatów oraz ich uzasadnienie. Trybunał stwierdził więc, że wygaśnięcie traktatu musi zostać notyfikowane drugiej stronie, ponieważ Konwencja Wiedeńska nie uznaje automatycznego wygaśnięcia traktatu *ipso iure*. Trybunał nie uznał nieoficjalnego e-maila wysłanego 5 kwietnia 2004 r. przez słowackiego Ministra Finansów do ekonomicznych i handlowych radców dyplomatycznych misji kilku państw członkowskich UE jako wypełnienia procedury wskazanej w art. 65 Konwencji Wiedeńskiej. Po drugie, w ocenie trybunału arbitrażowego zastosowanie art. 59 (1) Konwencji Wiedeńskiej jest ograniczone do sytuacji późniejszego traktatu, ale w przypadku, gdy zakresy obu traktatów są takie same. Natomiast gdy przedmiot obu traktatów jest jedynie częściowo tożsamy, zastosowanie znajdzie art. 30 Konwencji Wiedeńskiej, który reguluje stosowanie kolejnych traktatów dotyczących tego samego przedmiotu. Ponadto, zdaniem trybunału, warunki wskazane w art. 59 nie zostały spełnione, gdyż o ile przesłanka z art. 59 (1b) wymaga, aby traktaty były niekompatybilne, to przesłanka z art. 59 (1a) nie zawiera tego wymagania. Trybunał natomiast stoi na stanowisku, że żadna z tych dwóch przesłanek nie została spełniona, ponieważ zakres traktatów pokrywa się jedynie częściowo⁶, a równocześnie nie ma żadnych dowodów, że intencją stron było zakończenie obowiązywania umowy BIT w całości z chwilą akcesji Słowacji do UE. Przeciwnie, zgromadzone dowody wskazują, że intencja zakończenia obowiązywania dotychczasowych umów BIT nie została sformułowana w żadnych dokumentach akcesyjnych, w tym w Umowach Stowarzyszeniowych. Trzecim powodem odmowy uznania umowy BIT za wygasłą na podstawie art. 59 Konwencji Wiedeńskiej było odwołanie się trybunału do arbitrażu inwestycyjnego jako metody rozstrzygania sporów inwestycyjnych. Trybunał uznał, że jednym z podstawowych uprawnień inwestorów na podstawie umowy BIT pomiędzy Słowacją a Holandią jest możliwość wszczęcia postępowania arbitrażowego na podstawie Regulaminu Arbitrażowego UNCITRAL przeciwko państwu. Trybunał podniósł, że nie można uznać, że arbitraż inwestycyjny, przed bezstronnym trybunałem, toczący się w neutralnym miejscu jest równoważny z prawem strony do skorzystania z sądownictwa powszechnego państwa goszczącego inwestora [Eureko B.V. vs. Słowacja, 2010, ss. 63-71].

Pomimo tego, że Słowacja uczyniła z argumentu wygaśnięcia umowy BIT jeden ze swoich podstawowych zarzutów w sporach z inwestorami, zarzut ten nie spotkał się dotychczas z aprobatą trybunałów arbitrażowych⁷. Taki stan rzeczy nie wynika tylko z tego, że w przypadku podzielenia tego argumentu trybunał arbitrażowy musiałby uznać brak podstawy prawnej do rozstrzygania

⁶ Umowa BIT ustanawia szeroki zakres ochrony praw i obowiązków, które nie tylko nie są powtórzone w prawie UE, ale również nie są z nim niekompatybilne. Poza tym ochrona przyznana na mocy umowy BIT inwestorom jest szersza, niż na podstawie prawa unijnego.

⁷ Por. European American Investment Bank AG vs. Słowacja, PCA Case No. 2010-17, Award on Jurisdiction, 22 października 2012 r., ss. 31-73,

sporu w trybie arbitrażu, a tym samym brak swojej jurysdykcji. Wydaje się, że osamotnienie Słowacji w postulowaniu uznania wygaśnięcia wewnątrzunijnych umów BIT jest skorelowane przede wszystkim z brakiem wiary samej Komisji Europejskiej w takie rozstrzygnięcie sprawy. We wcześniejszej sprawie *Eastern Sugar B.V. przeciwko Czechom* Komisja stwierdziła bowiem, że: *rozpoznaenie prawa unijnego nie obejmuje automatycznego wygaśnięcia umowy BIT lub konieczności braku zastosowania wszystkich jej przepisów. Aby zakończyć te Umowy, państwa członkowskie musiałyby ściśle stosować odpowiednią procedurę wskazaną w tych Umowach* [*Eastern Sugar vs. Czechy*, 2007, s. 25]⁸.

Rozwiązanie umów BIT

Przesądzenie, że umowy BIT obowiązują pomimo przystąpienia obu państw członkowskich do Unii Europejskiej, stanowiło zaledwie element wyjściowy w dyskusji na temat ich eliminacji z przestrzeni prawnej UE. Komisja bowiem nieustannie postulowała wygaszenie tych umów i starała się wyrzucić na państwa członkowskie presję, aby do tego doprowadziły [Gubrynowicz, 2013, ss. 495-502; Reinisch, 2014, s. 118]. Jednocześnie KE nie wskazywała w jaki sposób ma dojść do zakończenia obowiązywania umów BIT [European Commission, 2015].

Procedura pozwalająca na rozwiązanie traktatu międzynarodowego jest zawarta w Konwencji Wiedeńskiej. Zgodnie z art. 54 Konwencji wygaśnięcie traktatu może mieć miejsce: (a) zgodnie z postanowieniami traktatu lub (b) w każdym czasie za zgodą wszystkich stron. A zatem, traktat można wypowiedzieć unilateralnie, gdy przepisy traktatu to przewidują, lub na mocy porozumienia stron. W przypadku umów BIT sposób ich zakończenia będzie odgrywał w praktyce olbrzymią rolę ze względu na tak zwaną klauzulę przetrwania lub klauzulę zachodzącego słońca zawartą w każdej umowie BIT⁹.

Przykładowo umowa BIT pomiędzy Polską a Holandią z 7 września 1992 r. (Dz. U. z 1994 nr 57 poz. 235) w art. 13 (1) stanowi, że: *powyższa umowa pozostaje w mocy przez okres piętnastu lat*. Natomiast art. 13 (2) zawiera procedurę jej wypowiedzenia. Zgodnie z tym przepisem, jeżeli żadna strona nie wypowie umowy co najmniej na 6 miesięcy przed datą wygaśnięcia początkowego okresu ważności, to umowa będzie przedłużona automatycznie na następne dziesięć lat. Jednocześnie każda ze stron zastrzega sobie prawo do wypowiedzenia umowy co najmniej na sześć miesięcy przed datą wygaśnięcia każdego bieżącego okresu jej ważności. Charakterystyczna klauzula przedłużająca skutki obowiązywania umowy po okresie jej wypowiedzenia zawarta jest w art. 13 (3), zgodnie z którym odnośnie do inwestycji dokonanych przed datą wypowiedzenia umowy, powyższe artykuły pozostaną w mocy na dalszy okres piętnastu lat począwszy od tej daty. Klauzula przetrwania sprawia, że jednostronne wypowiedzenie umowy, w sposób w niej przewidziany, nie doprowadzi do faktycznego zakończenia obowiązywania przepisów umów BIT. Pomimo tego, że umowa wygaśnie, to jej przepisy pozostaną w mocy na okres kolejnych 15 lat, co, jak się wydaje, nie jest zamierzeniem KE i nie doprowadzi do rozwiązania konfliktu pomiędzy prawem unijnym a umowami BIT [Dahlquist, Lenk, Rönnelid, 2016, ss. 6-7].

Drugą metodą doprowadzenia do wygaśnięcia umowy międzynarodowej jest porozumienie stron tej umowy i zgodne postanowienie o zakończeniu bytu prawnego traktatu. W takim przypadku strony nie musiałyby przestrzegać terminów wypowiedzenia wskazanych w umowie BIT, lecz mogłyby umówić się, że traktat wygasa w określonym terminie, co zwolniłoby je z dalszego obowiązku wykonywania postanowień rozwiązywanej umowy. Nie doszłoby wtedy do aktywacji klauzuli zachodzącego słońca, co pozwoliłoby na wyeliminowanie umowy BIT z międzynarodowego

⁸ Wydaje się również, że uzyskanie kompetencji wyłącznych przez UE w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych od 1 grudnia 2009 r. nic nie zmieniło w tej sprawie [Shan, Zhang, 2011, s. 1068].

⁹ Survival clause lub sunset clause.

porządku prawnego bez konieczności ponoszenia skutków jej postanowień po terminie wypowiedzenia. Wyjątek w tym zakresie jest przewidziany w art. 70 (1b) Konwencji Wiedeńskiej, zgodnie z którym jeżeli traktat inaczej nie postanawia lub strony inaczej się nie umówią, wygaśnięcie traktatu na podstawie jego postanowień lub zgodnie z Konwencją Wiedeńską nie wpływa na żadne prawa lub obowiązki ani na sytuację prawną stron, powstałe wskutek wykonywania traktatu przed jego wygaśnięciem. Jednakże wyjątek ten ma zastosowanie jedynie do stron traktatu, czyli do państw, a zatem nie wpływa na prawa przyznane jednostkom, w tym inwestorom [Dahlquist, Lenk, Rönnelid, 2016, s. 9].

W praktyce, jednym z państw, o którym wiadomo, że zdecydowało się skorzystać z możliwości rozwiązania swoich umów BIT za porozumieniem stron są Czechy. Na podstawie decyzji rządu czeskiego z 2008 r. nr 853 i 1529 Czechy postanowiły rozwiązać wszystkie swoje dotychczasowe umowy BIT z państwami członkowskimi Unii Europejskiej. W związku z tym, że w tym celu wymagana jest zgoda obu stron, proces ten powiódł się jedynie częściowo. Czechy zakończyły obowiązywanie umów BIT z Włochami w maju 2009 r., z Danią w listopadzie 2009 r., z Słowenią w sierpniu 2010 r., Maltą we wrześniu 2010 r. i Estonią w lutym 2011 r. [Olivet, 2013, s. 6] a także z Irlandią i Słowacją [UNCTAD (1), 2016]. Ponadto wszystkie wewnątrzunijne umowy BIT zostały zakończone przez Irlandię w 2012 r. oraz przez Włochy w 2013 r. [European Commission, 2015; UNCTAD (2) (3), 2016], a Dania w marcu 2016 r. ogłosiła, że również zamierza zakończyć obowiązywanie umów BIT z innymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej, tj. z Polską, Węgrami, Łotwą, Litwą, Estonią, Chorwacją, Słowenią i Słowacją za porozumieniem stron [Dahlquist, Peterson, 2016].

UMOWY BIT A PRAWO UNIJNE

Wprowadzenie

Komisja Europejska wyrażała wątpliwości dotyczące wewnątrzunijnych umów BIT już w dacie akcesji dziesięciu nowych państw. Natomiast jasne stanowisko zajęła w 2006 r., stwierdzając, że umowy BIT wkraczają w zakres kompetencji unijnych, a tym samym powinny zostać zakończone [Olivet, 2013, s. 5]. Równocześnie w piśmie skierowanym do Komitetu Ekonomiczno-Finansowego (dalej: EFC) z listopada 2006 r. Komisja wskazała, że umowy BIT nie są potrzebne w ramach wspólnego rynku, a charakter tych umów po akcesji jest niejasny [Olivet, 2013, s. 5]. Od tamtego czasu KE nieustannie argumentowała, że umowy BIT są niezgodne z prawem unijnym; niekompatybilne ze wspólnym rynkiem; dyskryminujące inwestorów z różnych państw członkowskich, ponieważ przyznają wyłącznie niektórym, a nie wszystkim inwestorom, prawo do pozywania państwa przed międzynarodowy trybunał arbitrażowy, a także wyroki trybunałów arbitrażowych w tych sprawach nie podlegają kontroli Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (dalej: TSUE) [Olivet, 2013, s. 5]. W 2006 Komitet Ekonomiczno-Finansowy UE w swoim corocznym raporcie do KE wskazał, że zakres umów BIT pokrywa się częściowo z zakresem prawa unijnego po akcesji nowych państw do UE w 2004 r. EFC zasugerował, że w celu uniknięcia niepewności prawnej i niepotrzebnego ryzyka dla państw członkowskich, wzywa się państwa członkowskie do przeanalizowania potrzeby dalszego obowiązywania tych umów do końca 2007 r. [EFC, 2007, s. 7].¹⁰ Pomimo tego, większość państw nie podjęła w wyznaczonym terminie żadnych czynności w tym zakresie [European Commission, 2015].

Stanowisko KE spotkało się oporem państw Zachodniej Europy, które od początku odrzucały propozycję Komisji mającą na celu zlikwidowanie dotychczasowych umów BIT [EFC, 2008]. Pań-

¹⁰ Por. S. Sołtyński, *Arbitraż inwestycyjny, kohabitacja z wymiarem sprawiedliwości, rosnące koszty oraz inne problemy sądownictwa polubownego* [w:] *Aurea Praxis Aurea Theoria. Księga pamiątkowa ku czci Profesora Tadeusza Erecińskiego*, Warszawa 2011, s. 1854-1869, który przedstawia bardzo krytyczną ocenę wewnątrzunijnych umów BIT.

stwa, które najaktywniej argumentowały na rzecz konieczności pozostawienia w mocy umów BIT, czyli Holandia, Belgia, Niemcy i Wielka Brytania, wskazywały, że większość państw członkowskich UE nie podziela opinii KE zarzucającej umowom BIT dyskryminację inwestorów oraz sprzeczność z prawem unijnym [Oliver, 2013, s. 5; Austria, 2016].

Przeciwnie stanowisko prezentowały państwa Europy Centralnej i Wschodniej, które najczęściej pełniły rolę pozwanego w arbitrażu inwestycyjnym. Państwa te, a w szczególności Słowacja i Czechy, w ramach toczących się arbitraży inwestycyjnych przeciwko tym państwom, nie tylko wskazywały na zbędność umów BIT w ramach porządku prawnego UE, ale również na ich niekompatybilność z regulacjami unijnymi.

Spór pomiędzy KE oraz państwami członkowskimi UE w zakresie dalszego obowiązywania umów BIT przez długi czas nie wychodził poza zakres postulatów i niewładczych form nacisku. Postawa Komisji Europejskiej charakteryzowała się nie tylko brakiem zdecydowania, ale wręcz niechęcią do podjęcia stanowczych działań [Gubrynowicz, 2013, ss. 499-502]. Z drugiej strony od samego początku Komisja Europejska wykazywała bardzo aktywną postawę w ramach toczących się arbitraży inwestycyjnych przeciwko państwom członkowskim UE inicjowanym przez inwestorów z UE na podstawie wewnątrzunijnych umów BIT, w których wskazywała na niekompatybilność umów BIT z prawem unijnym oraz na ich zbędność wobec istnienia wspólnego rynku i jednolitych mechanizmów. W 2006 r. KE wyraziła swój pogląd w liście i nocie informacyjnej, która została przesłana trybunałowi arbitrażowemu i zawarta w uzasadnieniu częściowego wyroku w sprawie *Eastern Sugar vs. Czechy* [SCC Case No. 088/2004]. W 2009 r. Komisja złożyła stanowiska działając jako *amicus curiae* w sprawach toczących się na podstawie Regulaminu Arbitrażowego ICSID – *Electrabel vs. Węgry* [ICSID Case No. ARB/07/19] oraz *AES vs. Węgry* [ICSID Case No. ARB/07/22]. W 2010 r. KE złożyła pisemne stanowisko w sprawie *Eureko vs. Słowacja* [PCA Case No. 2008-13]. W kwietniu 2015 r. wyrok w zakresie jurysdykcji w sprawie *Euram vs. Słowacja* [PCA Case No. 2010-17], wydany w 2012 r., został opublikowany i ujawnił, że Komisja również interweniowała w tej sprawie w roku 2011 [Volterra Fietta, 2015; Shan, Zhang, 2011, ss. 1054-1056]. Komisja brała również udział jako *amicus curiae* w sprawie *Micula vs. Rumunia* [ICSID Case No. ARB/05/20].

Zgodność wewnątrzunijnych umów BIT z prawem UE

W celu przeanalizowania zgodności wewnątrzunijnych umów BIT z prawem unijnym wykorzystany zostanie wspomniany wcześniej BIT pomiędzy Polską a Holandią jako przykładowa umowa o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji zawarta przez Polskę.

W zakresie popierania inwestycji art. 2 wskazanego traktatu stanowi, że każda strona będzie w ramach jej praw i przepisów popierać współpracę gospodarczą poprzez ochronę na własnym terytorium inwestycji dokonywanych przez inwestorów drugiej strony. Podobna regulacja zawarta jest w preambule TFUE, gdzie zostało wskazane, że celem TFUE jest m.in. zapewnienie postępu gospodarczego i społecznego państw członkowskich poprzez wspólne działanie usuwające bariery dzielące Europę; zagwarantowanie stabilności rozwoju, równowagi w wymianie handlowej i uczciwej konkurencji; przyczynianie się do stopniowego usuwania ograniczeń w handlu międzynarodowym¹¹.

Art. 3 umowy BIT zawiera nakaz uczciwego i sprawiedliwego traktowania inwestycji dokonywanych przez inwestorów drugiej strony; zakaz dyskryminacji oraz pełne bezpieczeństwo i ochronę.

¹¹ Bardziej jednoznaczne brzmienie miał w tym zakresie art. 2 TWE, stanowiąc, że zadaniem Wspólnoty jest, przez ustanowienie wspólnego rynku, unii gospodarczej i walutowej oraz urzeczywistnianie wspólnych polityk lub działań określonych w artykułach 3 i 7, popieranie w całej Wspólnocie harmonijnego, zrównoważonego i stałego rozwoju działalności gospodarczej, wysokiego poziomu zatrudnienia i ochrony socjalnej, równości mężczyzn i kobiet, stałego i nieinflacyjnego wzrostu, wysokiego stopnia konkurencyjności i konwergencji dokonań gospodarczych, wysokiego poziomu ochrony i poprawy jakości środowiska naturalnego, podwyższania poziomu i jakości życia, spójności gospodarczej i społecznej oraz solidarności między Państwami Członkowskimi.

Tego typu gwarancje przewidziane są także w prawie unijnym, które w art. 18 TFUE ustanawia ogólny zakaz dyskryminacji ze względu na przynależność państwową oraz w art. 49 TFUE stanowi, że ograniczenia swobody przedsiębiorczości obywateli jednego państwa członkowskiego na terytorium innego państwa członkowskiego są zakazane. Ponadto pełne bezpieczeństwo i ochrona wynikają w prawie unijnym z przepisów dotyczących wspólnego rynku, a także orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (dalej: TSUE), który orzekł, że przepisy regulujące wspólny rynek obejmują ochronę inwestycji przed fizyczną interwencją, osłabieniem lub utratą wartości [Komisja Europejska vs. Włochy, Wyrok z dnia 19 maja 2009 r., C-531-06, 46].

Zasada wolności transferów kapitałowych ustanowiona w art. 4 umowy BIT spotyka również swój odpowiednik w prawie unijnym. Zgodnie bowiem z art. 63 (1) TFUE zakazuje się wszelkich ograniczeń w przepływie kapitału między państwami członkowskimi oraz między państwami członkowskimi a państwami trzecimi [por. Milanese, 2014, ss. 287-307].

W zakresie ochrony przed arbitralnym wywłaszczeniem majątku inwestora, art. 5 umowy BIT reguluje tę procedurę, stanowiąc, że jest ona dopuszczalna jedynie w interesie publicznym, zgodnie z prawem, nie ma charakteru dyskryminacyjnego oraz towarzyszy mu zapewnienie wypłaty sprawiedliwej rekompensaty. Brak wyraźnej regulacji w zakresie ochrony przed wywłaszczeniem w prawie unijnym wynika z art. 345 TFUE, który przekazuje kompetencję do decydowania o prawie własności państwom członkowskim. Pomimo tego, prawo unijne chroni jednak własność prywatną, co wynika przede wszystkim z czterech swobód wspólnego rynku, tj. swobody przepływu towarów, usług, kapitału i osób [Eureko B.V. vs. Słowacja, 2010, s. 26], orzecznictwa TSUE [Kadi vs. Rada i Komisja UE, połączone sprawy C-402/05 P i C-415/05 P, 354-355] oraz Konwencji o Ochronie Prawa Człowieka i Podstawowych Wolności z dnia 4 listopada 1950 r. (Dz. U. 1993.61.284 ze zm.) [Dahlquist, Lenk, Rönnelid, 2016, s. 3].

Z powyższej analizy wynika, że prawo unijne w dużym stopniu reguluje te same zagadnienia i przewiduje bardzo podobne, jeśli nie te same, standardy ochrony praw inwestorów zagranicznych. Sam fakt pokrywania się zakresów ochrony przyznanej przez przepisy umowy BIT i prawo unijne nie uzasadnia jeszcze tezy o niezgodności porządków prawnych stworzonych przez te akty¹². Na niezgodność tę wskazuje KE, której zarzuty przeciwko umowom BIT można podzielić na trzy kategorie. Po pierwsze, zarzuty, których celem jest wskazanie, że umowy naruszają prawo materialne UE. W tej grupie można wyróżnić zasadny argument, że umowy BIT przyznają wyłącznie inwestorom stron umowy BIT prawo do pozywania państwa przyjmującego przed międzynarodowy arbitraż inwestycyjny, co stanowi niezgodną z art. 18 TFUE dyskryminację ze względu na przynależność państwową. Znajdzie się w niej również argument, zgodnie z którym może dojść do konfliktu pomiędzy prawem unijnym, wynikającym z TFUE, np. w zakresie ograniczeń związanych z pomocą państwa, np. w sprawie *Electrabel vs. Węgry*, KE stanęła na stanowisku, że działanie zgodne z prawem UE nie może być uznane za naruszenie przepisów Karty Energetycznej [Volterra Fietta, 2015]. Ponadto na podstawie art. 344 TFUE państwa członkowskie zobowiązały się nie poddawać sporów dotyczących wykładni lub stosowania Traktatów procedurze rozstrzygania innej niż w nich przewidziana, a zatem poddanie sporu, który może dotyczyć prawa unijnego, międzynarodowemu trybunałowi arbitrażowemu stanowiłoby przekazanie kompetencji do interpretacji prawa unijnego organowi zewnętrznemu [Volterra Fietta, 2015; Atkinson, 2016].

¹² Zgodnie z prawem unijnym państwa członkowskie mają bowiem prawo ustanawiania na poziomie krajowym, lub poprzez umowy międzynarodowe, bardziej korzystnych regulacji niż te, które występują w prawie UE. Zakładając, że przepisy zawarte w umowach BIT mają charakter uprzedni w stosunku do prawa unijnego, można by uznać, że stanowią one wyłącznie dodatkową ochronę praw inwestorów, która nie stoi w sprzeczności ze standardami tej ochrony, wyznaczonymi przez prawo unijne [Dahlquist, Lenk, Rönnelid, 2016, s. 3].

Druga grupa sprowadza się do ingerencji na podstawie umów BIT w kompetencje Unii Europejskiej. W tej grupie można wyróżnić zarzut, zgodnie z którym, art. 5 umowy BIT, ustanawiający wolność transferów kapitałowych, koliduje z uprawnieniem Parlamentu Europejskiego i Rady do podejmowania środków mogących ograniczać tę zasadę w celu zapobiegania terroryzmowi [Dahlquist, Lenk, Rönnelid, 2016, s. 4]. Jak również podobny zarzut wskazujący na potencjalną kolizję pomiędzy wskazanym art. 5 a art. 64 (2) i 66 TFUE, przyznającym kompetencje Radzie, na wniosek Komisji i po konsultacji z Europejskim Bankiem Centralnym do podjęcia środków ochronnych w zakresie przepływu kapitału do lub z państw trzecich ze względu na wyjątkowe okoliczności [Dahlquist, Lenk, Rönnelid, 2016, s. 4].

Trzecia grupa dotyczy kwestii proceduralnych, a w szczególności sposobu rozstrzygania sporów inwestycyjnych pomiędzy inwestorem a państwem. Na podstawie art. 8 analizowanej umowy BIT inwestorzy stron są uprawnieni do poddania sporu przeciwko państwu goszczącemu pod arbitraż. Jak zostało wyżej wskazane, uprawnienie to przysługuje jedynie inwestorom drugiej strony umowy BIT, a zatem jest środkiem o charakterze dyskryminującym inwestorów z pozostałych państw członkowskich UE. Ponadto, na co KE zwraca uwagę, wyroki trybunałów arbitrażowych nie podlegają kontroli TSUE i są ostateczne. Trybunał arbitrażowy nie jest również związany zasadą prymatu prawa unijnego ani orzecznictwem TSUE w takim stopniu jak sądy państw członkowskich. Wskazuje się bowiem, że w przypadku konfliktu pomiędzy prawem unijnym a postanowieniami BIT sądy państwowe, zgodnie z orzecznictwem TSUE, byłyby zmuszone stosować prawo unijne, jako mające prymat w stosunku do umów BIT [Dahlquist, Lenk, Rönnelid, 2016, s. 6; Atkinson, 2016].

Micula vs. Rumunia

Sprawa Micula przeciwko Rumunii ogniskuje większość problemów prawnych związanych z kolizją prawa unijnego i umów BIT oraz ilustruje daleko idące konsekwencje nie tylko związane z niekompatybilnością porządków prawnych, ale także dotyczące ochrony praw inwestorów zagranicznych w perspektywie obu systemów.

Sprawa została wszczęta w 2005 r. przez pięć podmiotów przeciwko Rumunii na podstawie szwedzko-rumuńskiej umowy BIT. W 2013 r. trybunał arbitrażowy ustanowiony na podstawie Regulaminu arbitrażowego ICSID wydał wyrok, w którym zasądził na rzecz powodów kwotę 82 milionów euro z tytułu niezapewnienia przez Rumunię sprawiedliwego i równego traktowania inwestycji powodów, co stanowi naruszenie przez Rumunię art. 2 ust. 3 umowy BIT między Szwecją a Rumunią. Podstawą roszczenia był zarzut, że Rumunia wycofała zachęty inwestycyjne, których wcześniej udzieliła inwestorom, a tym samym naruszyła ich prawa, gdyż uniemożliwiła osiągnięcie korzyści, których inwestorzy zasadnie, opierając się na zapewnieniach Rumunii, oczekiwali¹³. W piśmie z dnia 31 stycznia 2014 r. służby Komisji poinformowały władze Rumunii, że wszystkie przypadki wykonania lub egzekucji orzeczenia będą stanowiły nową pomoc państwa i konieczne będzie zgłoszenie ich Komisji. Pomimo tego, w dniu 20 lutego 2014 r. władze Rumunii poinformowały służby Komisji o częściowym wykonaniu orzeczenia przez odliczenie części odszkodowania przyznanego przez trybunał na rzecz powodów od podatków należnych ze strony jednego z po-

¹³ Istotą sporu było cofnięcie przez Rumunię w dniu 22 lutego 2005 r. zachęt inwestycyjnych EGO nr 24/1998 wdrożonych przez rząd Rumunii w dniu 2 października 1998 r. Instrument ten przyznawał niektórym inwestorom w regionach znajdujących się w niekorzystnym położeniu szereg zachęt, między innymi: art. 6 ust. 1 lit. a): zwolnienie z należności celnych i podatku od wartości dodanej od maszyn, narzędzi, instalacji, sprzętu, środków transportu, innych towarów podlegających amortyzacji, przywożonych lub produkowanych w kraju w celu dokonywania inwestycji w tym regionie („instrument maszynowy”); art. 6 ust. 1 lit. b): zwrot należności celnych nałożonych na surowce, części zamienne lub elementy niezbędne do osiągnięcia celów produkcyjnych inwestora w danym regionie („instrument surowcowy”); art. 6 ust. 1 lit. c): zwolnienie z podatku dochodowego w okresie, w którym odpowiedni obszar uznawany jest za region znajdujący się w niekorzystnym położeniu („instrument dotyczący podatku dochodowego”).

wodów, tj. S.C. European Food S.A., na rzecz władz Rumunii. Odliczone zobowiązania podatkowe wynosiły około 76 mln euro. W październiku 2014 r. KE poinformowała Rumunię o swojej decyzji w sprawie wszczęcia postępowania określonego w art. 108 ust. 2 TFUE w odniesieniu do częściowego wykonania przez Rumunię orzeczenia. Pozostała część zasądzonej kwoty została zapłacona przez Rumunię na rzecz powodów w lutym 2015 r. [Decyzja Komisji 2015/1470, ss. 1-2; Volterra Fietta, 2015].¹⁴

Komisja uznała, że zachęty przyznane przez Rumunię na mocy zarządzeń EGO nr 24/1998 były niezgodne z przepisami wspólnotowymi dotyczącymi pomocy regionalnej. W szczególności środki zachęty nie spełniały wymogów prawa wspólnotowego w zakresie kosztów kwalifikowalnych i intensywności pomocy. Ponadto instrumenty stanowiły pomoc operacyjną, co jest zabronione przez przepisy dotyczące pomocy regionalnej [Decyzja Komisji 2015/1470, s. 5]. Komisja zauważyła również, że wszelkie orzeczenia przywracające przywileje zniesione przez Rumunię lub rekompensujące powodom stratę ich przywilejów będą prowadziły do przyznania nowej pomocy, co nie będzie zgodne z Traktatem WE. Komisja poinformowała również trybunał, że wykonanie każdego orzeczenia zobowiązującego Rumunię do ponownego stworzenia systemów zachęt, które podczas negocjacji w sprawie przystąpienia uznano za niezgodne z rynkiem wewnętrznym, nie może zatem mieć miejsca, jeżeli jest sprzeczne z zasadami polityki UE w zakresie pomocy państwa [Decyzja Komisji 2015/1470, s. 5].

Sprawa *Micula vs. Rumunia* obrazuje sposób, w jaki jeden z wielu arbitraży inwestycyjnych, którego przedmiotem jest zarzut naruszenia zobowiązań wobec inwestorów zagranicznych przez państwo przejmujące, przeistoczył się w sprawę na gruncie prawa unijnego dotyczącą pomocy państwowej dla podmiotów prywatnych [Global Investment Protection (1), 2015]. Co ciekawe, wydaje się, że gdyby sprawa *Micula* nie była rozpoznawana przez międzynarodowy trybunał arbitrażowy, to szanse na uzyskanie odszkodowania przed rumuńskim sądem państwowym byłyby bardzo niewielkie, gdyż w sprawie dotyczącej pomocy państwa na gruncie prawa unijnego argument uzasadnionych oczekiwań i utraconych korzyści nie jest uznawany [Global Investment Protection (1), 2015].

Koniec wewnątrzunijnych umów BIT

Po latach wahań i braku konkretnych decyzji Komisja Europejska najprawdopodobniej na skutek sprawy *Micula* przeciwko Rumunii postanowiła podjąć bardziej stanowcze kroki w celu zlikwidowania wewnątrzunijnych umów BIT. 18 czerwca 2015 r. Komisja Europejska wszczęła postępowanie w sprawie naruszenia prawa unijnego w trybie art. 258 przeciwko pięciu państwom członkowskim UE, tj. Austrii, Szwecji, Holandii, Rumunii i Słowacji [European Commission, 2015]. Ponadto KE ujawniła, że podjęła mniej sformalizowane działania w tym przedmiocie w stosunku do pozostałych 21 państw członkowskich [Volterra Fietta, 2015].

Zgodnie z tą procedurą, jeśli Komisja uzna, że państwo członkowskie uchybiło jednemu z zobowiązań, które na nim ciąży na mocy Traktatów, wydaje ona uzasadnioną opinię w tym przedmiocie, po uprzednim umożliwieniu temu państwu przedstawienia swych uwag. Jeśli państwo to nie zastosuje się do opinii w terminie określonym przez Komisję, może ona wnieść sprawę do TSUE. W takim przypadku sprawę bada TSUE, który zdecyduje, czy państwo członkowskie uchybiło jednemu ze zobowiązań, które na nim ciąży na mocy Traktatów. Jeśli Trybunał dojdzie do takiego wniosku, nakazuje państwu podjęcie środków, które zapewnią wykonanie wyroku Trybunału.

Państwa, przeciwko którym KE wszczęła postępowanie nie zostały wybrane przypadkowo. Sprawa *Micula* przeciwko Rumunii została wszczęta na podstawie umowy BIT zawartej pomiędzy Szwecją i Rumunią. Sprawa *Euram v. Słowacja* i *U.S. Steel vs. Słowacja* na podstawie holendersko-

¹⁴ Dokumenty związane ze sprawą *Micula vs. Rumunia*, w tym wyroki trybunałów arbitrażowych dostępne są na stronie internetowej: <http://www.italaw.com/cases/697>.

-słowackiego BIT-u. BIT pomiędzy Holandią i Czechami oraz Słowacją był podstawą sporu w sprawie *Eastern Sugar vs. Czechy*. Zatem umowy BIT, których zakończenia domaga się Komisja były lub są podstawą najbardziej kontrowersyjnych arbitraży inwestycyjnych toczących się w ramach Unii Europejskiej [Volterra Fietta, 2015]. Wydaje się, że działanie KE może osiągnąć zamierzony rezultat, gdyż państwa członkowskie, które nie podporządkują się wyrokowi TSUE mogą zostać obciążone karami finansowymi nałożonymi przez TSUE za każdy dzień niewykonania wyroku, co w zamierzeniu prawa unijnego ma wymusić na państwach postępowanie zgodne z prawem unijnym.

Stanowcze działania Komisji przyniosły wymierny efekt jeszcze przed oficjalnym zakończeniem sprawy przed TSUE. 7 kwietnia 2016 r. delegacje pięciu państw członkowskich UE – Austrii, Finlandii, Francji, Niemiec i Holandii złożyły tzw. „Non-paper”, w którym przedstawiły uzgodnione między sobą stanowisko, dotyczące dalszego istnienia wewnątrzunijnych umów BIT [Non-paper, 2016, ss. 1-5]. Państwa te stwierdzają, że obecna sytuacja jest wysoce szkodliwa nie tylko dla państw członkowskich i inwestorów, ale także dla wspólnego rynku. Propozycja państw polega na wygaszeniu dotychczasowych wewnątrzunijnych umów BIT, a zatem bez uwzględnienia klauzuli zachodzącego słońca, a w zamian opracowanie i przyjęcie porozumienia pomiędzy wszystkimi państwami członkowskimi UE w celu uregulowania mechanizmu wygaszenia umów BIT oraz opracowania gwarancji praw inwestorów zarówno na poziomie prawnomaterialnym, jak i proceduralnym [Non-paper, 2016, s. 1].

Zdaniem Delegatów skoordynowane zakończenie obowiązywania umów BIT wskazane w traktacie, który ma je zastąpić odniesie lepszy skutek niż jednostronne lub dwustronne rozwiązywanie tych umów na podstawie indywidualnych negocjacji. Równocześnie zakończenie obowiązywania umów BIT nie będzie miało wpływu na toczące się na podstawie tych umów arbitraży inwestycyjne [Non-paper, 2016, s. 2].

Delegaci przyznają, że spory inwestycyjne w ramach wspólnego rynku powinny być poddane pod rozstrzygnięcie sądom państwowym państw członkowskich. Proponują jednak dodatkowe mechanizmy rozstrzygania sporów. Pierwszym z nich jest mediacja pomiędzy inwestorem a państwem, która powinna pomóc stronom osiągnąć porozumienie. Poza mediacją proponuje się wprowadzenie wiążącego i egzekwowalnego systemu rozstrzygania sporów jako ostatniej deski ratunku w stosunku do mediacji i sądownictwa powszechnego. W tym celu Delegaci proponują trzy możliwości ukształtowania tego systemu. Po pierwsze, poprzez przyznanie jurysdykcji w tym zakresie TSUE. Po drugie, stworzenie systemu opartego na mechanizmie i strukturze Jednolitego Sądu Patentowego. Po trzecie wskazanie Stałego Sądu Arbitrażowego (PCA) i ukształtowanie arbitrażu inwestycyjnego w podobny sposób, jak wygląda on obecnie w projekcie TTIP [Non-paper, 2016, ss. 3-4]. Zdaniem Delegatów najlepsza byłaby trzecia opcja, którą jednakże trzeba by było ukształtować w sposób zapewniający prymat prawa unijnego, a także wyposażać w możliwość składania do TSUE pytań prejudycjalnych, co wyeliminowałoby zarzut braku kontroli TSUE w zakresie interpretacji prawa unijnego.

Non-paper zawierający propozycję rozwiązania sporu dotyczącego wewnątrzunijnych umów BIT jest przełomowy, nie tylko dlatego, że jest pierwszym dokumentem pochodzącym od państw Europy Zachodniej, w którym państwa te zgadzają się ze stanowiskiem forsowanym przez KE i wyrażają zgodę na zakończenie bytu prawnego umów BIT. Istotne jest również to, że państwa, które opracowały wskazany dokument należą do grona dotychczasowych najaktywniejszych obrońców systemu wynikającego z tych umów. Biorąc pod uwagę poziom ogólności dokumentu można się spodziewać, że sprawa nie zostanie rozwiązana szybko, jednak został wskazany kierunek zmian, który ma szansę okazać się decydujący w tym rozległym i skomplikowanym sporze [Global Investment Protection (2), 2016].

PODSUMOWANIE

Stan prawny związany z wewnątrzunijnymi umowami BIT od 2004 r. był niejasny i budził kontrowersje przyczyniając się do wzrostu niepewności prawnej państw członkowskich, inwestorów oraz instytucji unijnych. Komisja Europejska przez długi czas nie była w stanie wypracować jasnego stanowiska w stosunku do wewnątrzunijnych umów BIT oraz nie miała pomysłu, w jaki sposób poradzić sobie z tym problemem przy uwzględnieniu sprzecznych interesów państw członkowskich.

Obecnie, z perspektywy czasu należy uznać, że umowy BIT nie wygasły automatycznie w 2004 r. w dacie akcesji dziesięciu państw do UE, chociaż, jak się wydaje, argument ten można byłoby obronić [Mariani, 2014, ss. 270-273]. Gdyby KE zajęła wtedy jasne i stanowcze stanowisko w tej sprawie, być może problem z wewnątrzunijnymi umowami BIT zostałby rozwiązany dużo wcześniej.

Porównując zakres przedmiotowy umów BIT i prawa unijnego, nie ulega wątpliwości, że zakresy te w przeważającym zakresie się pokrywają. Oznacza to, że umowy BIT regulują w zasadzie te same kwestie, które są już uregulowane w prawie unijnym. Wydaje się również, że zasadne są także te argumenty, które wskazują na niekompatybilność podanych wyżej elementów umowy BIT z prawem unijnym w szczególności w perspektywie wspólnego rynku i zakazu dyskryminacji ze względu na przynależność państwową. Nie zmienia to jednak faktu, że umowy BIT w niektórych aspektach w skuteczniejszy sposób chronią interesy inwestorów przed nieuczciwymi działaniami państw przyjmujących, niż czyni to prawo unijne. Tezę tę uzasadnia przykład sprawy *Micula vs. Rumunia*.

Spór o wewnątrzunijne umowy BIT, toczący się w zasadzie od 2004 r., jak słusznie zauważyli Delegaci we wspólnym stanowisku, jest wysoce szkodliwy dla wszystkich graczy na europejskim rynku. Niepewność, która jest z nim związana, nie tylko w zakresie możliwości skorzystania z samego mechanizmu arbitrażu inwestycyjnego, ale również później na etapie postarbitrażowym w zakresie nadania klauzuli wykonalności wyrokowi trybunału arbitrażowego oraz możliwości egzekucji tego wyroku przeciwko państwu jest niezmiernie szkodliwa dla klimatu inwestycyjnego w Europie.

W tym kontekście stanowcze działania KE oraz stanowisko sformułowane przez pięć państw członkowskich, na razie dość ogólnikowe, należy przyjąć z jednej strony z aprobatą, jako zmierzające do ostatecznego uregulowania tej kwestii. Z drugiej strony wydaje się, że koniec wewnątrzunijnych umów BIT jest już przesadzony, co niekoniecznie jest dobrą informacją dla inwestorów [Global Investment Protection (2), 2016].

Z gospodarczego punktu widzenia unicestwienie wewnątrzunijnych umów BIT z pewnością nie spowoduje, że roszczenia inwestorów przestaną istnieć, a państwo zostanie zwolnione z odpowiedzialności za niezgodne z prawem działania władzy publicznej, naruszające interesy inwestorów. Zmieni się jedynie forum, przed którym podmioty te będą mogły dochodzić swoich praw. Sądy państwowe, a ostatecznie także TSUE zostaną obciążone koniecznością rozstrzygnięcia tych sporów, co niewątpliwie jest gorszym rozwiązaniem z punktu widzenia inwestora niż arbitraż inwestycyjny. Z drugiej strony, dla państwa przeniesienie płaszczyzny rozstrzygania sporów na poziom sądownictwa krajowego może spowodować obniżenie kosztów prowadzenia tych sporów – arbitraż inwestycyjny jest dużo kosztowniejszy dla państwa, nawet w przypadku wygrania sporu, niż jurysdykcja krajowa. Ponadto eliminacja wewnątrzunijnych umów BIT ograniczy możliwość wystąpienia konfliktu pomiędzy prawem unijnym a systemem prawa stworzonym na podstawie tych umów, zobrazowanym przede wszystkim w sprawie *Micula*, a w rezultacie zminimalizuje ryzyko powstania sytuacji, w której państwo, wykonując wyrok trybunału arbitrażowego, naruszy prawo unijne.

Agnieszka K. Nowak¹
Ewa Cichowicz²

POZIOM ŚWIADOMOŚCI I WIEDZY EKONOMICZNEJ W POLSCE NA TLE WYBRANYCH KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ A JEGO KONSEKWENCJE SPOŁECZNO-EKONOMICZNE

STRESZCZENIE

Głównym celem artykułu jest ustalenie, jaki jest poziom wiedzy ekonomicznej w Polsce w porównaniu do wybranych krajów Unii Europejskiej oraz wskazanie konsekwencji społeczno-ekonomicznych, jakie wynikają z tej sytuacji. W rozważaniach uwzględniona została specyfika polskiego społeczeństwa, postrzegana przez pryzmat podejmowanego w artykule problemu badawczego. Przykładem przyjęcia takiej perspektywy jest ukazanie następstw decyzji podejmowanych przez jednostki w zakresie brania aktywnego udziału w rynku finansowym (m.in. zaciąganie kredytów denominowanych w obcych walutach, korzystanie z usług sektora *shadow banking*, zakup jednostek funduszy inwestycyjnych). Oprócz tego uwaga została poświęcona poziomowi szeroko postrzeganego ubankowienia, wykluczenia finansowego (w tym – samowykluczenia) i nawykowi oszczędzania. Wnioski w przeważającej mierze opierają się zaś na weryfikacji założeń dotyczących występowania powiązań pomiędzy poziomem wiedzy ekonomicznej a sferami wymienionymi powyżej.

WPROWADZENIE

Z uwagi na fakt zachodzenia dynamicznych zmian związanych z funkcjonowaniem rynków finansowych oraz oferowanymi na nich produktami i usługami, istotną kwestią pozostaje poziom świadomości i wiedzy ekonomicznej³ w społeczeństwach poszczególnych krajów [Kuchciak et al.,

¹ Dr Agnieszka Nowak, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Finansów.

² Dr Ewa Cichowicz, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Gospodarstwa Społecznego.

³ W artykule użyte są pojęcia świadomości, wiedzy i edukacji ekonomicznej, chociaż w literaturze przedmiotu i w opracowaniach o charakterze popularyzatorskim wspomina się również często o świadomości, wiedzy i edukacji

2014, ss. 147-152]. Przeprowadzone na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat badania pokazują, że poziom ten jest zróżnicowany nawet w obrębie Unii Europejskiej [Klapper, Lusardi, van Oudheusden, 2015, ss. 7-8]. Ponadto, mimo iż ulega on stopniowej poprawie, to wciąż wydaje się być niewystarczający w odniesieniu do złożoności oferty i mechanizmów, zgodnie z którymi działają rynki finansowe [Frączek, 2014, ss. 28-29]. Oznacza to m.in. występowanie negatywnych skutków uwidaczniających się w różnej skali, czego przykładem był ostatni kryzys, który oprócz destabilizacji sytuacji społeczno-ekonomicznej krajów nim objętych i zachwiania bezpieczeństwem poszczególnych systemów finansowych, doprowadził do pogorszenia warunków życia ludności (w tym – utraty środków finansowych, nieruchomości, ale także pracy).

Mając powyższe na uwadze, za podstawowy cel artykułu przyjęto zidentyfikowanie konsekwencji społeczno-ekonomicznych, jakie wynikają z niewystarczającego (w odniesieniu do zjawisk i procesów zachodzących w systemach społeczno-ekonomicznych, w tym zwłaszcza – na rynkach finansowych) stanu wiedzy ekonomicznej. Główny nacisk został położony na cechy charakterystyczne polskiego społeczeństwa, które jednocześnie, w szczególnie sposób, determinują późniejsze skutki dokonywania wyborów ekonomicznych przez Polaków. Punktem wyjścia do rozważań uczyniono zaś określenie skali zróżnicowania poziomu wiedzy ekonomicznej na terenie wybranych krajów UE, a w szczególności Polski.

Najważniejszą metodą badawczą, którą wykorzystano w celu ukazania zróżnicowanego, a przy tym niskiego poziomu świadomości oraz wiedzy ekonomicznej społeczeństwa polskiego na tle innych, wybranych krajów UE, była analiza raportów i materiałów z przeprowadzonych badań o charakterze krajowym i międzynarodowym⁴. W opracowaniu zaprezentowano wybrane wyniki, które mimo wyraźnych trudności w zachowaniu ich porównywalności [Kempson, 2009], miały zobrazować fakt podobnych wniosków z nich płynących. Jako konieczne uzupełnienie (m.in. do wskazania konsekwencji niskiego poziomu wiedzy ekonomicznej) została zaś dokonana analiza literatury przedmiotu.

W związku z przyjętym celem i wybraną metodologią, na strukturę tekstu składają się trzy części merytoryczne. Pierwszą z nich stanowi przegląd wyników badań dotyczących stanu świadomości i poziomu wiedzy jednostek z wybranych krajów UE. Druga z nich koncentruje się na analogicznych zagadnieniach, ale w odniesieniu do Polski. Trzecią zaś poświęcono konsekwencjom wynikającym z określonego zasobu informacji posiadanych przez jednostki, co przyczynia się do ich decyzji w sferze zarządzania finansami osobistymi.

BADANIA STANU ŚWIADOMOŚCI I WIEDZY EKONOMICZNEJ W WYBRANYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Badania stanu wiedzy na temat finansów osobistych są przeprowadzane już od 1990 roku [Hastings, Madrian, 2012, s. 9]⁵. Jednymi z pierwszych kompleksowych analiz w tym zakresie były badania zlecone przez NBER. Obejmowały wybrane kraje europejskie (Niemcy i Holandię), USA, kraje Ameryki Południowej (Meksyk i Chile) oraz Azji (Japonię, Indie i Indonezję). Ich wyniki pokazały, że najwyższy poziom wiedzy ekonomicznej występuje w społeczeństwach wysokorozwi-

finansowej [Grifoni, Messy, 2012, Rutledge, June 2010 czy European Banking Federation, April 2009]. Jednocześnie mimo iż świadomość, wiedza i edukacja ekonomiczna to przede wszystkim terminy związane z szeroko rozumianymi finansami, to zdaniem autorek przymiotnik „ekonomiczny” określa szerszy obszar znaczeniowy analizowanych pojęć niż „finansowy”, co lepiej oddaje charakter tego opracowania [Orzeszko, 2014, ss. 275-276].

⁴ Wydaje się przy tym, że najczęściej stosowaną metodą badania stanu wiedzy ekonomicznej za pomocą badań empirycznych jest ankieta [Frączek, 2013, s. 120].

⁵ Było to badanie przeprowadzone w 1990 r. przez Amerykańską Federację Konsumentów na temat szeroko rozumianych finansów osobistych, tzn. rachunków bankowych, kredytów, ubezpieczeń oraz wydatków.

niętych krajów europejskich, jakkolwiek nie wydaje się on być satysfakcjonujący wobec dynamiki zmian i ryzyka obecnego na rynkach finansowych w XXI wieku. Największy odsetek wszystkich poprawnych odpowiedzi udzielili bowiem mieszkańcy Niemiec i Holandii, odpowiednio 53% respondentów i 45%; dla porównania: w USA – 42%, w Japonii – 27%. [Hastings, Madrian, Skimmyhorn, 2012, s. 41].

Inne badania pokazały, że we Francji, Włoszech i Hiszpanii większość osób o niskich dochodach nie potrafi ocenić produktów finansowych i nie zwraca uwagi na różnice w ich cenach. Wyniki te są zgodne z badaniami z Wielkiej Brytanii, gdzie 50% respondentów nie rozumie treści zamieszczonej w materiałach informacyjnych instytucji finansowych, czy badaniami z Węgier, gdzie 6% respondentów rozumie treści wiadomości ekonomicznych, dla 28% nie są zrozumiałe, a 41% – rozumie je w małym stopniu [Pilecka, 2008].

Badanie OECD z 2011 r. przeprowadzone w 14 krajach, w tym w 8 krajach UE, pokazuje duże zróżnicowanie znajomości pojęć finansowych. Trudno jednakże wyłonić klucz, według którego można byłoby pogrupować i ocenić badane kraje. Często wykorzystywanym rozróżnieniem jest podział na kraje postkomunistyczne (tu: Czechy, Estonia, Węgry i Polska) i rozwinięte (Niemcy, Norwegia, Irlandia i Wielka Brytania)⁶. Nie może być on tu zastosowany, ponieważ najwięcej prawidłowych, jak i nieprawidłowych odpowiedzi udzielili obywatele z krajów UE o wysokim stopniu rozwoju społeczno-gospodarczego. Może to tylko świadczyć o tym, że w krajach rozwiniętych, ze względu na dłuższą historię kształtowania świadomości finansowej, brak jest działań na rzecz jej utrwalenia. Szczególnie widoczne jest to w Norwegii, gdzie na 3 spośród 8 pytań, był najwyższy odsetek prawidłowych odpowiedzi i zarazem na 4 z 8 – najmniejszy dobrych. Wśród krajów postkomunistycznych na uwagę zasługują Węgry, gdzie na 3 z 8 pytań było najwięcej właściwych odpowiedzi. Inny klucz, który również nie znajduje zastosowania w tym badaniu OECD, to podział według stopnia znajomości poszczególnych obszarów wiedzy finansowej.

Kolejne badanie, Citi Foundation, CSR Europe oraz Money Advice Service z 2011 r. obejmowało dwie grupy: osoby z Francji, Polski, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii w wieku 16-30 lat oraz 55-64 lata, a jego wyniki wskazują na niewystarczający poziom wiedzy ekonomicznej tak osób młodych, jak i osób przed emeryturą. W przypadku osób młodych można postawić hipotezę, że brak planów dla długoterminowego zabezpieczenia sytuacji finansowej wynika z wysokich wydatków, a wśród osób starszych wyraźnie widać brak wiedzy, pozwalającej gromadzić i efektywnie zarządzać oszczędnościami [European Youth Financial Attitudes 2011, 2011, ss. 3-6].

Analiza wyników badań uwidacznia, że mimo generalnego związku między wzrostem wiedzy ekonomicznej wraz z rozwojem społeczno-ekonomicznym, trudno jest ustalić inne zależności w ramach badań przeprowadzanych w różnych krajach. Z kolei analizy na temat świadomości i wiedzy ekonomicznej w poszczególnych krajach pokazują występowanie w nich podobnych zjawisk, przykładowo: nie tylko niższy poziom wiedzy osób starszych oraz osób młodych, o niższych dochodach czy gorzej wykształconych, ale również kobiet [Messy, Monticone, July 2013, ss. 14-42].

ŚWIADOMOŚĆ I WIEDZA EKONOMICZNA W POLSCE

Stan świadomości i wiedzy ekonomicznej Polaków badany jest zarówno w aspekcie porównań międzynarodowych, jak i perspektywy krajowej. Do badań przeprowadzanych regularnie od kilku lat można zaliczyć inicjatywy Fundacji Kronenberga, działającej przy Citi Banku Handlowym

⁶ W literaturze przedmiotu można znaleźć stwierdzenia, że ze względu na zmiany ekonomiczno-polityczne, w przypadku istotnej części społeczeństw postkomunistycznych, osoby będące obecnie po 50-60 roku życia otrzymały w wieku szkolnym (czyli w okresie najbardziej efektywnej nauki) edukację na temat ekonomii socjalistycznej i dlatego posiadają nieaktualną wiedzę ekonomiczno-financeową [Maison, 2013, s. 256].

w Warszawie S.A. W projekcie z 2009 r. celem uczyniono nie tylko ocenę stanu wiedzy ekonomicznej Polaków, ale i samoocenę [Fundacja Kronenberga, 2009, ss. 7-12]. Według niego Polacy nisko oceniają poziom tej wiedzy (tylko 5% respondentów ocenia go jako bardzo wysoki i wysoki, natomiast 62% – jako bardzo niski i niski). Stan tej wiedzy, zweryfikowany odpowiedziami na pytania z kwestionariusza potwierdza jej różnicowany, ale zarazem niski poziom.

Wcześniej wspomniane badanie OECD z 2011 r., obejmujące również Polskę, potwierdziło niski poziom wiedzy ekonomicznej Polaków (udziały dobrych odpowiedzi uplasowały Polskę na 6-9 pozycji, w zależności od sprawdzanego zakresu wiedzy). Największy odsetek dobrych odpowiedzi dotyczył: zasad dzielenia (91% respondentów), odsetek płaconych od pożyczek (85%), inflacji (80%) oraz wartości pieniądza w czasie (77%); najmniej dobrych odpowiedzi udzielono na pytania o: kapitalizację odsetek (27%), ryzyko i zwrot (48%), dywersyfikację (55%) oraz kalkulację kwoty zadłużenia i odsetek (60%) [Atkinson, Messy, 2012].

Na niski poziom wiedzy finansowej Polaków wskazuje również badanie Instytutu Wolności i Raiffeisen Polbank z 2014 r., opublikowane w raporcie „Stan wiedzy ekonomicznej Polaków” [Instytut Wolności, Raiffeisen Polbank, 2014]. Dotyczyło ono wielu aspektów i pokazało m.in., że: 58% respondentów nie potrafi wskazać wpływu inflacji na oprocentowanie lokat, 92% miało problem z odróżnieniem procentu od punktów procentowych⁷, ok. 30% nie wiedziało, od czego zależy poziom prowizji przy wypłacie z bankomatu, a 50% nie ma świadomości, że istnieje możliwość zmiany limitu na karcie. Badanie także wykazało, że w Polsce niższy poziom wiedzy ekonomicznej mają osoby młode (w porównaniu do osób już aktywnych zawodowo) i kobiety (w porównaniu do mężczyzn), co jest zbieżne z wynikami badania *European Youth Financial Attitudes*.

Zarówno w raportach z badań, jak i w literaturze przedmiotu za jeden z głównych problemów wskazuje się niską świadomość i poziom wiedzy ekonomicznej Polaków [Flejterski, 2008; Bywalec, 2010; Goszczyńska, 2010; Iwanicz-Drozdowska red., 2011; Ratajczak, 2014]. Jednocześnie z roku na rok ta świadomość i wiedza ulegają poprawie. Przykładowo, zgodnie z wynikami badania S. Smyczka, poziom analfabetyzmu ekonomicznego wynosił w 2013 r. prawie 50%, co w porównaniu do 2010 r. było wynikiem lepszym o ok. 7 p.p. [Kieźel, Smyczek, 2015, ss. 133-135]. Nadal jednak utrzymują się różnice w wiedzy w ramach poszczególnych grup społecznych, co szczególnie niepokoi wśród osób młodych (brak odpowiedniej wiedzy może radykalnie obniżyć ich szanse na pożądaną standard życia). Częściowo za taką sytuację odpowiadają niewykształcone nawyki finansowe (uwarunkowane brakiem przekazywania wiedzy ekonomicznej między pokoleniami, ze względu na wcześniejszy, odbiegający od realiów gospodarki rynkowej model postkomunistyczny oraz silne zakorzenienie stereotypów).

KONSEKWENCJE SPOŁECZNO-EKONOMICZNE POZIOMU WIEDZY EKONOMICZNEJ POLAKÓW

Problem zbyt niskiego poziomu wiedzy ekonomicznej można rozważać z kilku perspektyw. Z jednej strony – z punktu widzenia jednostki, która jeśli nie rozumie lub nie zna produktów finansowych, to nie umie wybrać takich, które odpowiadają jej potrzebom. Prowadzić to może m.in. do zakupu niepotrzebnego produktu finansowego albo wyższej jego ceny, poświęcenia niewspółmiernie wysokich nakładów czasu na transakcję, a nawet – problemów finansowych (np. problemu braku rezerw finansowych w przypadku utraty dochodów i jednocześnie konieczność regulowania

⁷ Z kolei zgodnie z Finansowym Barometrem ING z 2013 r. aż 72% badanych Polaków wiedziało, ile otrzymuje odsetek od oszczędności (co było lepszym wynikiem niż analogiczny dla np. Niemiec, Francji, Holandii czy Wielkiej Brytanii), a 50% ankietowanych porównywało oprocentowanie, co stanowiło najlepszy wynik spośród badanych 14 krajów [Grupa ING, 2013, s. 15].

stałych zobowiązań, co w skrajnych przypadkach może prowadzić do niewypłacalności i bankructwa). Wiedza ekonomiczna warunkuje bowiem właściwe oszacowanie kosztów i ryzyka, a także korzyści z tytułu posiadanego produktu. Jest ona jednak niewystarczająca, o ile nie towarzyszą jej umiejętności związane m.in. z rozumieniem zasad funkcjonowania rynku finansowego, wykorzystaniem informacji czy podejmowaniem optymalnych wyborów. Z drugiej strony – jeśli konsumenci nie są w stanie dokonać racjonalnych decyzji, to rynek nie funkcjonuje optymalnie, występują bariery jego rozwoju czy dochodzi do zaburzeń w zakresie konkurencji. Zdaniem I. Kuchciak, niski poziom wiedzy i edukacji ekonomicznej powoduje, że Polacy nie mogą w pełni korzystać z oferty banków i innych instytucji finansowych. Kompleksowa edukacja ekonomiczno-finansowa pozwoliłaby na rozpoznanie, a także wykreowanie nowych potrzeb klientów, co mogłoby prowadzić do obopólnych korzyści, a w dłuższej perspektywie – do rozwoju rynku usług finansowych [Kuchciak, 2013, ss. 71-73]. Co więcej, dla krajów na średnim poziomie rozwoju, do których należy Polska, odpowiedni poziom świadomości ekonomicznej sprzyja poprawie bezpieczeństwa systemu finansowego, przyczynia się do rozwoju społeczno-ekonomicznego i oddziałuje pozytywnie na redukcję ubóstwa, a także, co być może pozostaje mniej oczywiste – rozwoju usług transgranicznych oraz zwiększenia płynności rynków kapitałowych przez wzrost bazy inwestorów i wzrost ich aktywności.

Stan świadomości i poziom wiedzy ekonomicznej jednostek w sposób bezpośredni przekłada się na dokonywanie przez nie racjonalnych wyborów, które z kolei mają swoje konsekwencje w sferze indywidualnej, społecznej i gospodarczej [Barembuch, 2012, s. 132]. Do korzyści odnoszonych indywidualnie można zaliczyć przede wszystkim: umiejętność planowania wydatków i inwestowania, dokonywanie oszczędności (w tym w długim okresie czasu, np. na zabezpieczenie starości), lepsze przygotowanie finansowe na nieprzewidziane sytuacje, umiejętność pełnego korzystania z dostępnej oferty, częstsze unikanie oszustw i nadużyć ze strony instytucji finansowych i ich pracowników oraz możliwości trafnej identyfikacji ryzyka związanego z produktami finansowymi. Wśród korzyści społecznych wyróżnia się zaś przeważnie zapobieganie nadmiernemu zadłużaniu się, wykluczeniu finansowemu oraz upadłości konsumenckiej. Korzyści zauważalne w całym systemie gospodarczym (oprócz wskazanych we wcześniejszym akapicie) to w szczególności: zwiększenie jakości usług i poszerzenie oferty finansowej, wzrost poziomu innowacyjności w sektorze oraz poprawa w zakresie stabilności nie tylko systemu finansowego, ale i systemu ubezpieczeń społecznych. Efektywne zarządzanie nadwyżkami finansowymi przez konsumentów prowadzi do wzrostu popytu i konsumpcji, co ma bezpośredni wpływ na kondycję przedsiębiorstw całej gospodarki [Benachir, 2016, ss. 7-23].

Co znamienne, mała znajomość pojęć, praw, a także mechanizmów związanych z rynkami finansowymi nie ma jednoznacznego przełożenia na korzystanie przez jednostki z oferty usług finansowych. Z jednej bowiem strony, osoby o niskiej świadomości ekonomicznej szczególnie podatne są na zjawisko wykluczenia finansowego⁸, z drugiej zaś – niektóre z osób legitymujących się niskim poziomem wiedzy ekonomicznej stają się aktywnymi uczestnikami na rynkach (lub przechodzą do korzystania z sektora *shadow banking*), a podejmowane przez nich decyzje mają następnie negatywne konsekwencje (np. w postaci utraty środków finansowych lub wpadania w spiralę zadłużenia).

⁸ Przyjmując za podstawową formę wykluczenia finansowego wykluczenie bankowe, można przytoczyć dane dotyczące poziomu ubankowienia mierzonego posiadaniem rachunku bankowego. Według badań instytutu PBS „Zwyczajne płatnicze Polaków”, przeprowadzonych w 2013 r. na zlecenie NBP, 77% dorosłych Polaków miało konto w banku lub SKOK, dla porównania w Wielkiej Brytanii ten odsetek sięgał 99%. Źródło: http://pbs.pl/repository/files/Wyniki_zwyczajne_platnicze_Polakow.pdf [dostęp: 15.06.2016].

PODSUMOWANIE

Aby jednostki mogły w pełni brać udział w życiu społeczno-ekonomicznym, muszą mieć dostęp do rynków finansowych. Zapewnienie owego dostępu zależy w znacznym stopniu od ich wiedzy ekonomicznej. Dzięki niej bowiem są one w stanie dokonywać racjonalnych wyborów w zakresie zarządzania finansami osobistymi, począwszy od określenia celów finansowych. W dalszej perspektywie może przyczynić się to do osiągnięcia przez nie stabilności finansowej, przy jednoczesnej efektywności podejmowanych działań.

Tabela 1. Wybrane badania z zakresu świadomości i wiedzy ekonomicznej

Rok badań / publikacji	Zleceniodawca badania / miejsce badania	Badany obszar świadomości / wiedzy/umiejętności	Kraj / kraje objęte badaniem
1990	Consumer Federation of America	ocena znajomości finansów osobistych, tzn. rachunków bankowych, kredytów, ubezpieczeń oraz wydatków	USA
2005	OECD	pytania dotyczące oszczędności, kontaktu z instytucjami finansowymi, wyboru inwestycji finansowej, ryzyka	kraje OECD
2006-2012	National Bureau of Economic Research	zagadnienia z obszaru stóp procentowych, inflacji, dywersyfikacji ryzyka	Niemcy i Holandia, USA, Meksyk i Chile Japonia, Indie i Indonezja
2007	Synovate	pytania dotyczące przekazywania dzieciom wiedzy finansowej przez rodziców / opiekunów	Kanada, USA, Chiny, Cypr, RPA, Słowacja
pierwsza dekada XXI wieku	Instytucje zależne od kraju badania [Pilecka, 2008]	ocena stopnia zrozumienia informacji z ulotek / reklam instytucji finansowych	Wielka Brytania, Węgry, Francja, Hiszpania, Włochy
2009	Fundacja Kronenberga, Citibank Handlowy w Warszawie S.A.	ocena stanu wiedzy / samoocena stanu wiedzy ekonomicznej	Polska
2010 – obecnie	Grupa ING	ocena znajomości zagadnień finansów (co kwartał badane inne zagadnienie) oraz postawy wobec finansów	łącznie kilkadziesiąt państw na świecie, m.in. Polska, Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Austria, Australia, Hiszpania, Włochy, Holandia, Indie, Turcja, USA, Korea Południowa
2011	Citi Foundation, CSR Europe, Money Advice Service	ocena poziomu wiedzy ekonomicznej / plany dotyczące zabezpieczenia sytuacji finansowej	Francja, Polska, Hiszpania, Wielka Brytania
2011 / 2012	OECD	znajomość inflacji, dywersyfikacji, zadłużenia i odsetek, ryzyka i zwrotu z inwestycji	Albania, Armenia, Czechy, Estonia, Niemcy, Węgry, Irlandia, Malezja, Norwegia, Peru, Polska, RPA, Wielka Brytania, Brytyjskie Wyspy Dziewicze
2014	Standard & Poor's	znajomość procentu składanego, odsetek, inflacji, dywersyfikacji ryzyka	148 państw z całego świata
2014	Instytut Wolności, Raiffeisen Polbank	znajomość zasad matematyki, wiedzy o produktach bankowych, podatków	Polska

Źródło: Opracowanie własne.

Prezentowane badania (tabela 1), pomimo braku możliwości ich bezpośredniego porównania, pozwalają na zauważenie nie tylko odmiennych poziomów wiedzy w poszczególnych krajach UE, ale i wskazują na niską świadomość i wiedzę ekonomiczną, nieadekwatne do poziomu rozwoju rynków finansowych, co powinno bezpośrednio wpływać na zdywersyfikowane podejście do sposobów eliminacji tych różnic i wdrażania kolejnych elementów edukacji finansowej. Edukacja finansowa uznawana jest bowiem za główną i najskuteczniejszą metodę, przyczyniającą się do poprawy stanu wiedzy ekonomicznej w społeczeństwach. Niezależnie natomiast od świadomości i poziomu wiedzy ekonomicznej istotne jest, aby podejmowane działania były usystematyzowane, kompleksowe i długoterminowe. W Polsce byłoby to możliwe w przypadku przyjęcia narodowej strategii edukacji ekonomicznej. Takie strategie, przy wsparciu KE czy OECD [Kaczmar, 2013], zostały przyjęte m.in. w Wielkiej Brytanii, Austrii, Irlandii, Hiszpanii, na Litwie i w Czechach.

Aby narodowa strategia edukacji ekonomicznej w Polsce spełniła swoją rolę, musi być opracowana przez odpowiednią instytucję (we współpracy np. z właściwym ministerstwem), poprzedzona badaniami potrzeb, zbudowana na wytycznych, które w sposób systemowy wspierałyby podnoszenie świadomości finansowej [Potockis, 2015, ss. 164-165], a w proces jej realizacji winny być włączone banki [Zaleska, 2011, ss. 269-278], w tym bank centralny [Nowak, Cichowicz, 2014, ss. 335-343] i inne instytucje finansowe.

Z drugiej strony pojawiają się opinie, że dotychczasowe badania nie wykazują bezpośredniej zależności między edukacją finansową a poziomem świadomości finansowej, m.in. z powodu heurystyki, uprzedzeń i emocjonalnych wpływów na decyzje finansowe [Willis, 2011, ss. 429-434]. Pojawiają się głosy, że wdrażane programy edukacyjne nie zwiększą świadomości, o ile konsumenci nie będą chcieli z nich skorzystać, ponieważ konsekwencją byłaby konieczność ponoszenia odpowiedzialności za podejmowane decyzje finansowe [Gębski, 2013, ss. 83-108]. Z drugiej strony brak jest innego, alternatywnego rozwiązania, prowadzącego do wzrostu świadomości i wiedzy ekonomicznej, bez których wykształcenie właściwych nawyków i dokonywanie racjonalnych wyborów są w zasadzie niemożliwe. Natomiast warto jeszcze podkreślić, że skuteczność edukacji ekonomicznej zależy od wielu czynników i, przykładowo, jeżeli banki nie będą dążyły do równowagi między potrzebą generowania zysków i powiększenia wartości a bezpieczeństwem środków ich klientów, to nawet wysoka świadomość i wiedza ekonomiczna nie zwiększy bezpieczeństwa finansowego obywateli [Benachir, 2016, ss. 7-23].

Stanisław Czesław Kozłowski¹

INTEGRACJA BEZ CZŁONKOSTWA: SEKTOROWE UMOWY BILATERALNE JAKO PARADYGMAT KSZTAŁTOWANIA RELACJI KONFEDERACJI SZWAJCARSKIEJ I UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Artykuł poświęcony jest polityce Szwajcarii, która doprowadziła do stosunków specjalnych z UE. Szwajcaria postrzegana w świetle procesu europejskiego jawi się jako fenomen i paradoks – pozostaje bowiem poza Unią Europejską i nie przystąpiła do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, jednakże osiągnęła specjalny stan stosunków z UE, określanych niekiedy przez obserwatorów jako quasi-członkostwo bądź jako integracja bez członkostwa. Jest to rezultat zawartych przez Szwajcarię i UE sektorowych umów bilateralnych (dzięki którym Szwajcaria uzyskała szeroki, choć niepełny, dostęp do rynku wewnętrznego) oraz tzw. autonomicznej implementacji prawa europejskiego. Sektorowe umowy bilateralne, bądź krócej bilateralizm jako strategia polityki Szwajcarii wobec Unii Europejskiej mógł być z powodzeniem realizowany w powiązaniu z długofalowym celem członkostwa w Unii Europejskiej. Odstąpienie od tak definiowanego celu spowodowało najpierw znaczące osłabienie dynamiki współpracy między Szwajcarią i UE, a ostatecznie doprowadziło do impasu, stawiając na porządku dnia potrzebę jej zasadniczej rekonstrukcji. Utrzymanie sektorowych umów jako strategii kształtowania relacji z UE w dotychczasowej formule nastrocza ogromne trudności. UE i Szwajcaria prowadzą od 2014 r. negocjacje mające na celu jej rekonstrukcję, co oznaczać musi zdefiniowanie nowego paradygmatu rozwoju wzajemnej współpracy.

¹ Dr Stanisław Czesław Kozłowski, Ośrodek Analiz Politologicznych UW. W latach 2003-2007 radca polityczny i zastępca szefa placówki w Ambasadzie RP w Bernie.

WPROWADZENIE

Szwajcaria postrzegana w świetle procesu europejskiego jawi się jako fenomen i jednocześnie paradoks – pozostaje bowiem poza Unią Europejską i nie przystąpiła do Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Osiągnęła jednakże specjalny stan stosunków z UE, określanych niekiedy przez obserwatorów jako quasi-członkostwo bądź jako integracja bez członkostwa. Przesądza o tym implementacja zawartych przez Szwajcarię i UE sektorowych umów bilateralnych.

Cele niniejszego opracowania są następujące:

- Wyjaśnienie fenomenu, którego egzemplifikacją jest fakt, że Szwajcaria, mimo swojego centralnego położenia w Europie, silnych z nią powiązań historyczno-kulturowych oraz szczególnie mocnych więzi ekonomicznych, pozostaje poza Unią Europejską i nie przystąpiła do Europejskiego Obszaru Gospodarczego.
- Przybliżenie genezy i istoty sektorowych umów bilateralnych, których implementacja stanowi szczególną drogę integracji Szwajcarii z Unią Europejską, prowadzącą do stosunków definowanych przez obserwatorów jako quasi-członkostwo, bądź jako integracja bez członkostwa.

Hipotezy

- Stosunek Szwajcarii do procesu integracji europejskiej kształtował w przeszłości i obecnie zespół czynników wewnętrznych, wśród których kluczowe miejsce zajmuje demokracja bezpośrednia, federalizm i neutralność;
- Motywowany czynnikami wewnętrznymi dystans Szwajcarii wobec europejskich inicjatyw integracyjnych dotyczy głównie aspektów politycznych integracji europejskiej, ale nie stanowi przeszkody dla realistycznej oceny wagi tego procesu dla rozwoju i międzynarodowej pozycji Szwajcarii;
- Umowy sektorowe Szwajcaria – UE sprawdziły się jako podstawa współpracy w sytuacji, gdy upadł projekt członkostwa Szwajcarii w EOG i przesądziły o jej znaczącym gospodarczo-politycznym zbliżeniu z Unią Europejską, odsuwając w czasie konieczność rozstrzygnięcia kwestii członkostwa w UE, ale nie mogły takiego rozstrzygnięcia zastąpić.

Metody badawcze

W celu zidentyfikowania istotnych czynników oddziałujących na proces, który doprowadził do obrania przez Szwajcarię kursu na sektorowe umowy bilateralne autor zestawiał uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne oraz zdefiniował ich wpływ na politykę Szwajcarii wobec Unii Europejskiej. Praca badawcza koncentrowała się wokół kierunków polityki integracyjnej i analizy jej kolejnych etapów, w tym realizowanej od 1992 r. przez rząd w Bernie polityki umów sektorowych (zawartych w dwu pakietach – *Bilaterale I* i *Bilaterale II*), które stanowią podstawę strategii bilateralizmu. Zastosowano analizę porównawczo-historyczną oraz tzw. metodę decyzyjną (skoncentrowaną na ośrodku decyzyjnym, procesie kształtowania koncepcji i jej realizacji), a także metodę behawioralną (pośrednią i bezpośrednią).

SZWAJCARIA W CENTRUM I NA PERYFERIACH EUROPY

Integracja europejska była dla Szwajcarii politycznym i gospodarczym wyzwaniem na przestrzeni ostatnich sześćdziesięciu lat. Helweci nie mogli pozostawać obojętni wobec postępującego procesu integracji Europy, ani w przeszłości, ani obecnie. Przeciwnie, wymagało to i stale wymaga od nich reakcji i określonej polityki, którą przyjęto nazywać najpierw *polityką integracyjną*, a na późniejszym etapie *polityką europejską*. Z kolei dynamika procesu europejskiego, jego zakres i efekty zdeterminowały miejsce szwajcarskiej polityki integracyjnej, czyniąc z niej jedną z podstawowych kwestii

polityki wewnętrznej oraz jeden z priorytetów polityki zagranicznej. Retrospektywne spojrzenie na politykę Szwajcarii wobec jednoczącej się Europy prowadzi do wniosku, iż Helweci od samego początku zabiegali o uzyskanie daleko idących powiązań natury gospodarczej [Maissen, 2010, s. 302] przy jednoczesnym utrzymaniu dystansu wobec wszelkich form integracji politycznej. Szwajcaria pozostaje wprawdzie poza UE i EOG, ale uzyskała dostęp do rynku wewnętrznego UE i w szerokim zakresie korzysta z efektów integracji europejskiej. Podejście Szwajcarów do procesu integracji europejskiej determinowały obawy, że włączenie się do tego procesu ograniczy suwerenność Szwajcarii, w tym jej możliwości prowadzenia samodzielnej polityki handlowej wobec państw trzecich. Podkreślał to obrazowo m.in. znany szwajcarski historyk Jean-François Bergier: „Integracja europejska niepokoi dużą część Helwetów, którzy zastanawiają się, czy nie spowoduje ona zbyt dużo kłopotów. Wielu odbiera ją jako »zagrożenie dla rodzimych zwyczajów, które stały się swego rodzaju tabu«”. Zauważał on także, że: „Jeżeli Szwajcarom jest niewygodnie, gdy wiatr Europy za mocno wieje nad ich krajem, chowają się chętnie za czymś, co nazywają swoim Sonderfall”² [Bergier, 1998, s. 56].

Zarysowana powyżej kwestia wybitnie specyficznego stosunku Szwajcarii do procesu europejskiego była i pozostaje przedmiotem badań wielu analityków szwajcarskich oraz europejskich. W niniejszym artykule autor podejmuje próbę lakonicznego wyjaśnienia powodów, dla których większość Szwajcarów przeciwna jest członkostwu w UE, ale opowiada się za tzw. *drogą sektorowych umów bilateralnych*, będącą szwajcarską strategią kształtowania relacji z Unią Europejską. Elementem nośnym wspomnianej strategii są sektorowe umowy bilateralne, ale równie istotnym jej elementem – mniej uwypuklanym przez obserwatorów – jest proces tzw. autonomicznego dostosowywania prawa szwajcarskiego do reguł i standardów dorobku prawnego UE [Schlaefli, 2012] głównie w obszarach będących przedmiotem regulacji wspomnianych umów³. Ukształtowany w oparciu o umowy sektorowe układ stosunków Szwajcarii z UE nie ma odpowiednika w relacjach zewnętrznych UE z państwami trzecimi. Jego podstawy prawne w pewnym sensie narzuciła Szwajcaria, będąc pod presją rozstrzygnięć suwerena, czyli elektoratu rozstrzygającego według reguł demokracji bezpośredniej. Ten ostatni bowiem odrzucił w referendum (06.12.1992 r.) członkostwo Szwajcarii w Europejskim Obszarze Gospodarczym i rząd w Bernie zmuszony był z tego powodu powrócić do umów bilateralnych [BBl 1988 III, s. 249 (380)], jako drogi torującej dostęp Szwajcarii do rynku wewnętrznego UE⁴. Nim wątek ten zostanie rozwinięty, nieodzowne jest zaakcentowanie trwałego wpływu na relacje Szwajcaria – UE uwarunkowań wewnętrznych Konfederacji.

USTROJOWE DETERMINANTY SZWAJCARSKIEJ POLITYKI WOBEC UE

Nie ma wątpliwości wśród badaczy, że tworzące tożsamość Szwajcarii podstawowe składniki systemu politycznego, tj. *neutralność*, *demokracja bezpośrednia*, *konkordancja* i *federalizm*, rzutowały i rzutują na politykę i stosunki z UE. W zasadniczy sposób wpłynęły one na dzisiejszą znaczącą pozycję i miejsce Szwajcarii na scenie międzynarodowej, ale także przesądziły to, iż kraj ten pozo-

² Nie zgadzając się z takim podejściem, J.-F. Bergier stwierdza, że jest to błąd logiczny, ponieważ „Sonderfall Schweiz”, czyli „Szwajcaria jako szczególny przypadek”, istnieje tak, jak każdy inny kraj, który na swój sposób jest także „szczególnym przypadkiem”.

³ Rząd Szwajcarii przyjął w 1988 r. formalne decyzje w sprawie dostosowywania nowo tworzonego aktów prawnych do prawa UE. Takie rozwiązanie uważano za niezbędne dla interesów Szwajcarii, a istota tego procesu polegała na jednostronnym, choć – co szczególnie podkreślano – autonomicznym implementowaniu wspólnotowego dorobku prawnego do systemu prawnego Szwajcarii.

⁴ Nieodzowność zgodności prawa szwajcarskiego z prawodawstwem UE (eurokompatybilność) została wyraźnie sformułowana w raporcie rządu z 1988 r. Podkreślono w nim, że przyszłość gospodarcza Szwajcarii w dużej mierze zależy od stopnia eurokompatybilności krajowego ustawodawstwa. W konsekwencji każdy projekt legislacyjny przygotowywany przez rząd szwajcarski zawiera ocenę zgodności planowanej regulacji z prawem UE.

staje poza Unią Europejską i poza Europejskim Obszarem Gospodarczym. Wpływ wymienionych, tworzących tożsamość Szwajcarii, składników systemu politycznego na politykę integracyjną jest na tyle znaczący, że należy mówić o wynikających z nich systemowych ograniczeniach tej polityki. Kwestia ta, choć istotna, z uwagi na rygory redakcyjne została jedynie zasygnalizowana i pomija chociażby rys historyczny, tak w odniesieniu do federalizmu, demokracji bezpośredniej czy polityki neutralności. Ponadto, obok demokracji bezpośredniej, istotne znaczenie ma konkordancja, która pozostaje podstawową i wyjątkową, bo niespotykaną w państwach demokracji przedstawicielskiej, regułą formowania Rady Federalnej, tj. rządu i jego funkcjonowania. Wybierani do jego składu przez Zgromadzenie Federalne przedstawiciele partii politycznych wnoszą do siedmioosobowego rządowego gabinetu postulaty i oceny swoich obozów politycznych, później jednak działają jako niezależni od nich mężowie stanu [Church, 2004, s. 117].

Specyfika podejścia Szwajcarów do procesu integracji europejskiej szczególnie wyraziście widoczna jest na tle dynamiki integracji, która odegrała decydującą rolę w doprowadzeniu do członkostwa we Wspólnotach lub w EOG państw stowarzyszonych wcześniej w EFTA. Nie stało się tak jednakże w przypadku Szwajcarii, mimo iż w 1995 r. do UE weszły państwa neutralne: Finlandia, Szwecja i Austria⁵. Sumując, można stwierdzić, iż funkcjonujący w Szwajcarii system polityczny i tworzące tożsamość Szwajcarii jego podstawowe składniki (*neutralność, demokracja bezpośrednia, konkordancja i federalizm*) w zasadniczy sposób kształtowały kierunki polityki Szwajcarii wobec UE. Zdeterminowały one dzisiejszą pozycję i miejsce Szwajcarii na scenie międzynarodowej, ale także i to, iż kraj ten pozostaje poza Unią Europejską i poza Europejskim Obszarem Gospodarczym. Wpływu czynników ustrojowych na politykę integracyjną [Tomczyk, 2013, ss. 16-58] nie udało się ograniczyć, choć czynione były próby nakierowane czy to na modyfikację niektórych elementów, czy też na pozyskanie niezbędnego poparcia większości obywateli.

OD LIBERALIZACJI HANDLU DO INTEGRACJI BEZ CZŁONKOSTWA

Jako ogólna prawidłowość zewnętrznych stosunków Szwajcarii jawią się od dziesięcioleci w pełni harmonijne relacje ekonomiczne i obarczona problemami sfera zewnętrznych stosunków politycznych. Odzwierciedlała to duża międzynarodowa gospodarcza aktywność Szwajcarii, w tym wymiana towarowa (np. Umowa o wolnym handlu Szwajcaria – UE podpisana została już w 1972 r.) i dystans wobec organizacji międzynarodowych, jak ONZ (członkostwo od 2002 r.) czy Rada Europy (członkostwo od 1963 r.). Dynamika integracji europejskiej, kolejne rozszerzenia geograficzne, powiększający się zakres obszarów polityk europejskich i rozbudowa architektury instytucjonalnej UE oznaczały dla Szwajcarii i oznaczają dzisiaj nowe wyzwania. Rząd Szwajcarii, biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój integracji europejskiej i zasadnicze przekształcenia w globalnym układzie sił po przełomie 1989 r., podjął aktywność nakierowaną na członkostwo, podobnie jak czyniły to rządy innych neutralnych państw – Austrii, Finlandii i Szwecji. Zwłaszcza polityka, będącej bezpośrednim sąsiadem, Austrii, która w 1992 r. formalnie wystąpiła o członkostwo w UE, silnie oddziaływała na Szwajcarów⁶. Berno zmuszone było jednakże zaniechać tak zorientowanej polityki w związku z negatywnym rezultatem referendum w 1992 r. w sprawie przystąpienia do EOG. Na gruncie wynegocjowanej także przez Szwajcarię umowy do EOG przystąpiły wówczas trzy pozostałe kraje członkowskie EFTA – Islandia, Liechtenstein i Norwegia.

⁵ Faktycznie wyjątkiem jest jedynie licząca 41 km granica z Księstwem Liechtensteinu, które nie jest członkiem UE, ale przynależy do Europejskiego Obszaru Gospodarczego, podobnie jak Norwegia i Islandia.

⁶ Szwajcaria na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci utraciła dużą przewagę w poziomie dobrobytu, jaką wykazywała po II wojnie światowej, ale nadal zaliczana jest do najbogatszych państw świata z dochodem na głowę mieszkańca w stosunku rocznym 67000 USD. Austria natomiast znacznie poprawiła notowania w ostatnim okresie, zajmując czwarte miejsce wśród krajów UE pod względem siły nabywczej mieszkańców.

Zwrot w polityce Szwajcarii wobec UE, który nastąpił na skutek odrzucenia przez Szwajcarów członkostwa w Europejskim Obszarze Gospodarczym, oznaczał odstąpienie od polityki, która w istocie zmierzała do członkostwa w UE. Zapoczątkowana została wówczas nowa faza rozwoju stosunków z UE, w której podstawowym kanonem stały się umowy sektorowe. Z czasem ten sposób kształtowania relacji szwajcarsko-unijnych zyskał miano polityki bilateralizmu, podniesionego następnie do rangi całościowej strategii, do dzisiaj konsekwentnie realizowanej przez rząd w Bernie. W analitycznym ujęciu uwagę zwracają, pozostające w korelacji, jej dwa podstawowe elementy:

- sektorowe umowy bilateralne, obejmujące ważne dla interesów obu stron obszary współpracy,
- autonomiczne (każdorazowo procedowane przez legislaturę) przejmowanie dorobku prawnego UE do systemu prawa szwajcarskiego.

Tzw. *droga umów sektorowych/bilateralnych* jako podstawa rozwoju stosunków z UE cieszy się poparciem większości obywateli Szwajcarii i zyskała rangę priorytetowej strategii rozwoju relacji szwajcarsko-unijnych. Helweci akceptują tę politykę głównie z uwagi na fakt, że bilateralizm to możliwość funkcjonowania specyficznych komponentów w relacjach Szwajcarii i UE, jak np. eurokompatybilność, a jednocześnie niezależność, w tym w zakresie polityki handlowej⁷. Pierwsza gwarantuje dostęp do unijnego rynku wewnętrznego, europejskich programów oraz udziału w aktywności wyspecjalizowanych agencji UE. Druga pozwala na zachowanie dużej przestrzeni do suwerennych działań państwa niebędącego członkiem UE. Z perspektywy Szwajcarii za wadę bilateralizmu uważano fakt, iż Szwajcaria nie może uczestniczyć na równi z państwami członkowskimi w tworzeniu prawa unijnego. Poglobiona analiza polityki integracyjnej Szwajcarii pozwala na sformułowanie tezy, iż szwajcarska strategia bilateralizmu mogła być z powodzeniem realizowana dopóki koncepcyjnie powiązana była ze strategicznym celem członkostwa w Unii Europejskiej. Zastąpienie tak sformułowanego celu strategicznego mało skonkretyzowaną *opcją członkostwa*, przy jednoczesnym uznaniu bilateralizmu za *trzecią drogę*, a więc w istocie przydanie mu roli samoistnego celu polityki integracyjnej pozbawiło tę strategię nośności i skutkowało spadkiem dynamiki, w tym osłabianiem sprawności mechanizmów współpracy, a w końcu zablokowaniem kluczowego elementu, którym jest możliwość zawierania nowych umów sektorowych.

W efekcie implementacji umów sektorowych, wypełniających ramy polityki bilateralizmu, stosunki Szwajcaria – UE osiągnęły na tyle wysoki poziom i zakres wzajemnych powiązań, że nazywa się je niekiedy integracją bez członkostwa [Vahl, Grolimund, 2006, s. 11], quasi-członkostwem w UE [Maiani, 2009, s. 10] bądź – i to należy uznać za najbardziej trafne – uprzywilejowanym partnerstwem [Calliess, 2008, V61]. W praktyce oznacza to szeroki dostęp Szwajcarii do rynku wewnętrznego UE, unijnych programów badawczo-rozwojowych, przynależność do Układu z Schengen i możliwość udziału w europejskich inicjatywach współpracy transgranicznej czy transregionalnej.

W warunkach powstałych po odrzuceniu przez Szwajcarów członkostwa w EOG, nadrzędnym celem rządu było zapewnienie firmom szwajcarskim dostępu do Jednolitego Rynku Europejskiego. Zagwarantować to miały umowy sektorowe, których negocjacje zajęły ponad pięć lat, a sfinalizowane zostały 21 czerwca 1999 r. Podpisano wówczas siedem umów, które rozszerzały dostęp Szwajcarii do rynku UE poza regulacje szwajcarsko-unijnej Umowy o wolnym handlu z 1972 r. Umowy te tworzyły z prawnego punktu widzenia jedną całość (pakiet) i stąd przyjęto nazywać je *Bilaterale I*, a ponieważ merytoryczny zakres każdej z nich obejmował wydzielony obszar gospodarki, z tego punktu widzenia są to bilateralne umowy sektorowe [Bundesblatt, 1999, s. 6489]. Wszystkie weszły w życie w tym samym terminie, tj. 1 czerwca 2002 r., po przeprowadzeniu wymaganej prawem procedury, w tym akceptacji (67,2% głosów poparcia) w fakultatywnym referendum (21 maja 2000 r.).

⁷ W ostatnim okresie Szwajcaria zawarła umowę o wolnym handlu z Chinami, która weszła w życie 1 lipca 2014 r., a ponadto przystąpiła jako państwo założycielskie do tworzonego z inicjatywy Chin Azjatyckiego Banku Inwestycji i Infrastruktury.

Było to jednocześnie rozstrzygnięcie wyznaczające kierunek relacji z UE. Wspomniany pakiet *Bilaterale I* tworzy siedem porozumień definiujących zasady współpracy w następujących sektorach:

- badania naukowe,
- techniczne bariery wymiany handlowej,
- swobodny przepływ osób,
- transport lotniczy,
- transport kołowy,
- rolnictwo,
- zamówienia publiczne.

Wszystkie umowy pierwszego pakietu, z wyjątkiem umowy w sprawie badań naukowych, mają charakter porozumień otwierających dostęp do konkretnego segmentu rynku Unii Europejskiej.

W celu podtrzymania polityki oznaczającej stopniową i selektywną integrację z UE, Szwajcaria zadeklarowała już w końcowej fazie negocjacji umów pakietu *Bilaterale I* gotowość zintensyfikowania współpracy z Unią Europejską w zakresie migracji i polityki azylowej. Po pewnym czasie obie strony ogłosiły wolę kontynuowania negocjacji umów obejmujących nowe, będące przedmiotem ich obopólnego zainteresowania, obszary współpracy, po czym nastąpiło rozpoczęcie nowej rundy rozmów, których przedmiotem był drugi pakiet umów sektorowych, tzw. *Bilaterale II* [Bundesblatt, 2004, s. 5965-6564].

Zaproponowane przez Berno obszary negocjacyjne odzwierciedlały, podobnie jak umowy *Bilaterale I*, głównie interesy gospodarcze, niemniej jednak niektóre wykraczały merytorycznie poza sferę gospodarki. Do takich należało porozumienie w sprawie wejścia Szwajcarii do Układu z Schengen [Afonso, Magetti, 2007, s. 216], gdzie chodziło o korzyści z możliwości dyskutowania rozwiązań europejskiego systemu bezpieczeństwa wewnętrznego, w tym udziału w skoordynowanej polityce zwalczania przestępczości zorganizowanej, polityce azylowej oraz w projekcie znoszenia kontroli paszportowych na wewnętrznych granicach w Europie [CSS Analysen, 2008, s. 37]. Generalnie Szwajcaria widziała w drugim pakiecie umów sektorowych możliwość kontynuacji dotychczasowej strategii wobec UE, polegającej na sięganiu po atuty integracji europejskiej, bez jakichkolwiek zmian własnego systemu politycznego i utrzymaniu pełnej niezależności w kształtowaniu stosunków gospodarczych z państwami trzecimi [Afonso, Magetti, 2007, s. 215].

Unia Europejska, mimo początkowego braku entuzjazmu w odniesieniu do propozycji zawarcia nowych umów, ostatecznie odpowiedziała pozytywnie, dostrzegając możliwość realizacji także własnych celów. Chodziło tu najpierw o dwa zagadnienia istotne dla procesu integracji europejskiej – harmonizację opodatkowania dochodów kapitałowych oraz zwalczanie przestępstw celnych i podatkowych [Cottier, Liechti, 2006, s. 81]. Spotkanie koordynacyjne (Berno, 4 lutego 2002 r.) wykazało znaczne różnice w podejściu negocjujących stron do tempa rozmów, jak i wyboru obszarów regulacji. O ile UE zależało na rychłym podjęciu tematów harmonizacji opodatkowania dochodów z oprocentowania wkładów bankowych (*taxation of savings*) oraz zwalczania przestępczości celnej i podatkowej (*combating fraud*), o tyle Szwajcaria podkreślała, że nie zamierza ulegać presji czasu i uzależnienia podjęcia rozmów od zdefiniowania przez Komisję Europejską brakujących mandatów negocjacyjnych w priorytetowych dla niej obszarach: koordynacji polityki azylowej, zwalczania przestępczości międzynarodowej, współpracy policji, liberalizacji usług, wymiany młodzieży i produkcji filmowej. Bruksela postulowała natomiast wobec strony szwajcarskiej rozszerzenie dotychczasowego mandatu także na zwalczanie oszustw związanych z subwencjami unijnymi, podatkiem konsumenckim i podatkiem VAT. Po przezwyciężeniu początkowych trudności, negocjacje drugiego pakietu umów sektorowych prowadzone były z dużą intensywnością i zostały zakończone w 2004 r. Ostatecznie na pakiet *Bilaterale II* złożyły się umowy obejmujące następujące sektory bądź obszary:

- opodatkowanie dochodów kapitałowych,
- zwalczanie oszustw podatkowych i celnych,

- stowarzyszenie w ramach Umowy z Schengen,
- handel przetworzonymi artykułami rolnymi,
- współpraca w dziedzinie statystyki,
- współpraca w dziedzinie ochrony środowiska,
- wymiana młodzieży,
- dostęp do Europejskiego Programu Media,
- zniesienie podwójnego opodatkowania emerytur byłych urzędników UE osiedlonych w Szwajcarii.

Problemy negocjacyjne dotyczyły trzech sektorów, do których obie strony od początku przywiązywały szczególną wagę, a mianowicie: opodatkowanie dochodów kapitałowych, zwalczanie oszustw podatkowych i celnych (ważne dla UE) oraz stowarzyszenie w ramach Układu z Schengen (ważne dla Szwajcarii). Znacznie opóźniło to finalizację negocjacji, a wpisana początkowo do pakietu *Bilaterale II* umowa o liberalizacji rynku usług została w marcu 2003 r. wycofana z negocjacji na podstawie zgodnej decyzji Komisji Europejskiej i Szwajcarii. Strony zapowiedziały wprowadzić powrót do negocjacji w przyszłości [Nufer, s. 79], ale rozmowy nie zostały wznowione. Przejęcie przez Szwajcarię unijnego dorobku prawnego w zakresie nadzoru i kontroli usług oraz świadczenia pomocy urzędowej i prawnej było nie do przyjęcia głównie przez szwajcarski sektor bankowy [Economiesuisse, 2003, s. 13]. Ze względu na daleko idącą blokadę liberalizacji rynków usług pocztowych i energii, wprowadzoną dla ich ochrony przed zagraniczną konkurencją, możliwości liberalizacji na podstawie nowej umowy były w Szwajcarii raczej ograniczone. Z kolei UE nie była gotowa zaakceptować propozycji uznania na zasadzie wzajemności regulacji prawnych drugiej strony.

Teksty dziewięciu umów pakietu *Bilaterale II* paraflowano w Brukseli w czerwcu 2004 r. Podczas negocjacji w sprawie harmonizacji podatków od dochodów z lokat kapitałowych Berne stanowczo odrzucało żądanie automatycznej wymiany informacji dotyczących właścicieli kont bankowych, argumentując, że byłoby to naruszeniem prawa oraz tajemnicy bankowej i mogłoby zasadniczo osłabić zaufanie do szwajcarskich banków [Afonso, Magetti, 2007, s. 217]. Podpisana Umowa o opodatkowaniu dochodów kapitałowych wprowadziła jednak obowiązek przekazywania części podatku od odsetek depozytów do krajów pochodzenia kapitału. Długi proces ratyfikacyjny tej umowy w Szwajcarii spowodował, że wprowadzenie przyjętych regulacji do praktyki bankowej nastąpiło dopiero 1 lipca 2005 r. [Kozłowski, 2015, s. 272]. W ramach oddzielnej umowy o zwalczaniu oszustw podatkowych i celnych Szwajcaria zgodziła się ostatecznie świadczyć pomoc prawną w przypadku cięższych deliktów, tj. powyżej wartości 25 tys. euro. Ponadto Szwajcaria zobowiązała się także poszerzyć zakres pomocy prawnej dla państw UE w zwalczaniu przypadków prania brudnych pieniędzy.

Specyfikę relacji Szwajcarii i UE odzwierciedla polityka walutowa. Mając na względzie niekorzystny dla eksportowej gospodarki Szwajcarii ciągły wzrost kursu franka szwajcarskiego (CHF), a także potrzebę ograniczania dużego napływu pieniądza z dotkniętej kryzysem Europy, Narodowy Bank Szwajcarii (SNB) zdecydował we wrześniu 2011 r. o powiązaniu franka szwajcarskiego z euro i zapowiedział utrzymanie kursu minimalnego na poziomie 1,20 CHF za 1 EUR. Oznaczało to swoistą unię walutową z tytułu faktycznego wpływu na notowania franka polityki monetarnej władz SNB i jednocześnie Europejskiego Banku Centralnego [Krzych, 2015]. Posunięcie to przyniosło oczekiwaną stabilizację kursu wymiany, ale z uwagi na ciągle wysoki popyt na walutę szwajcarską zmuszało SNB do interwencyjnych zakupów EUR. Te ostatnie stanowiły na tyle duży problem, że już po trzech latach, gdy nagromadzone rezerwy euro osiągnęły wartość ponad 500 mld, SNB ogłosił 15 stycznia 2015 r. nagłe uwolnienie kursu CHF. Następstwem były duże turbulencje na rynkach finansowych, w tym przejściowo 30-procentowy wzrost kursu franka szwajcarskiego. Wywołało to krytykę kręgów szwajcarskiego biznesu, które widziały w tym posunięciu znaczne osłabienie konkurencyjności eksportu i istotnych dla Szwajcarii usług turystycznych. Wprowadze-

nie powiązania CHF z EUR było rozwiązaniem wyjątkowym, pośrednio uzależniającym SNB od Europejskiego Banku Centralnego. Ponadto sprzeczne z głoszoną przez Szwajcarów polityką stabilności systemu finansowego wydaje się być zarówno nieoczekiwane wprowadzenie kursu minimalnego, jak i równie nieoczekiwane jego zniesienie. Wyjątkowa pozycja, w tym utrzymujący się wysoki kurs CHF, wynika z faktu, iż pełni on ciągle funkcje waluty rezerwowej i wielu inwestorów lokuje swoje pieniądze w bankach szwajcarskich, mimo wprowadzonej w 2014 r. ujemnej stopy procentowej (obecnie – 0, 75%).

OGRANICZENIA POLITYKI SELEKTYWNEJ INTEGRACJI

Kształtowanie relacji Szwajcarii i UE według reguł strategii bilateralizmu nie było wolne od ograniczeń. Przykładem jest mający swoje początki w 2005 r. spór dotyczący reżimów podatkowych w niektórych kantonach szwajcarskich, naruszających w opinii Komisji Europejskiej podpisaną w 1972 r. Umowę o wolnym handlu [Roth, 2010, s. 10]. Komisja Europejska postulowała likwidację różnic podatkowych od dochodu uzyskiwanego przez firmy krajowe oraz od prowadzonej aktywności gospodarczej za granicą, głównie przez spółki mające w Szwajcarii jedynie swoje siedziby. Berno nie znalazło jednak podstaw do uznania tej argumentacji, jak i innych uwag Komisji Europejskiej, wskazujących np. na uprzywilejowany dostęp Szwajcarii do Jednolitego Rynku. W tej sytuacji UE sformułowała pod koniec 2008 r. formalne wezwanie Szwajcarii do likwidacji wyżej wspomnianych regulacji, sygnalizując jednocześnie, iż zawarcie nowych umów sektorowych zależne będzie od paralelnych postępów we wszystkich obszarach współpracy. Blokada umów z powodu kontrowersji wokół kantonalnych reżimów podatkowych wskazywała na trudności w stosunkach Szwajcaria – UE, które w następnych latach pogłębiały się i doprowadziły do impasu. Kolejną ważną kwestią była sprawa tajemnicy bankowej w okresie poprzedzającym historyczne decyzje rządu szwajcarskiego z marca 2009 r., wprowadzające standardy OECD [Eidgenössisches Finanzdepartement, 2009]. Bilateralna umowa w sprawie opodatkowania dochodów od oszczędności pozwoliła Szwajcarii na utrzymanie tajemnicy bankowej i umożliwiła współpracę administracyjną i prawną w zwalczaniu przestępczości w zakresie podatków pośrednich. W związku z przyjęciem przez Szwajcarię standardów OECD, KE zwróciła się do Rady o mandat w sprawie negocjacji tzw. Addendum, obejmującego standardy OECD dotyczące wymiany informacji w sprawie podatków bezpośrednich do umowy głównej, ale nie otrzymała go z powodu braku jednomyślności. Szwajcaria zaś znalazła sposób na wprowadzanie standardów OECD poprzez rewizję umów w sprawie podwójnego opodatkowania z poszczególnymi krajami członkowskimi, co umożliwiało przeciąganie implementacji w czasie, jak i stosowanie zróżnicowanych rozwiązań w odniesieniu do poszczególnych krajów partnerskich.

Realizowana po 1992 r. strategia rozwoju relacji z UE w oparciu o umowy sektorowe pozwoliła Szwajcarii rozwinąć stosunki do poziomu stawiającego ją pod względem integracji z UE na pierwszym miejscu wśród państw trzecich. Zarówno od strony podstaw prawnych, jak i szerokiego zakresu przedmiotu regulacji (łącznie zawarto 20 sektorowych umów bilateralnych oraz około 100 umów towarzyszących), a przede wszystkim ich intensywności, stosunki osiągnęły szczególną jakość, dającą podstawy do uznawania ich za formę *uprzywilejowanego partnerstwa* [Calliess, 2008, s. 289]. Istotne znaczenie mają pragmatyczne walory integracji, która poprzez umowy bilateralne obejmuje współpracę w szerokim zestawie obszarów ujętych w dwa pakiety umów – *Bilaterale I* oraz *Bilaterale II*, które weszły w życie w 2000 r., względnie – 2008 r. Tak więc Szwajcaria w specyficzny sposób pozostawała w głównym nurcie procesu europejskiego, posiadając niemal pełny dostęp do rynku wewnętrznego UE, implementując w sposób autonomiczny prawo unijne do własnego systemu prawa, będąc państwem stowarzyszonym w ramach konwencji Schengen/Dublin i uczestnikiem wielu programów i inicjatyw UE.

Narastające trudności w stosunkach ze Szwajcarią odzwierciedla fakt, iż już od 2008 r. UE proponuje Szwajcarii uzgodnienie rozwiązań instytucjonalnych, definiujących zasady implementacji nowo tworzonego prawa wspólnotowego do systemu prawa Konfederacji oraz mechanizm rozstrzygania spraw spornych. Nerozwiazane kwestie instytucjonalne stały się przeszkodą uniemożliwiającą zawieranie nowych umów sektorowych. Strona unijna przyjęła na pewnym etapie stanowisko, którego istotę stanowiło *iunctim* między rozwiązaniem kwestii instytucjonalnych a zawieraniem kolejnych umów bilateralnych, dopuszczających Szwajcarię do dalszych sektorów rynku wewnętrznego. Brak gotowości do przyjęcia tych warunków przez rząd w Bernie skutkował pogorszeniem się klimatu stosunków szwajcarsko-unijnych i faktyczną blokadą nowych umów sektorowych. Pojawilo się zagrożenie zarówno erozji dotychczasowych osiągnięć bilateralizmu, jak i negatywnych następstw z tytułu braku dalszych umów, a więc faktycznie braku dostępu do ważnych z punktu widzenia interesów Szwajcarii sektorów rynku unijnego. Niemniej, mimo trudności w rozwiązaniu kwestii instytucjonalnych, stosunkowo wysoki poziom zaawansowania uzyskano w negocjacjach umów o wolnym handlu artykułami rolno-spożywczymi oraz w sprawie liberalizacji rynku energii. Wdrożone zostały przygotowania porozumień w odniesieniu do dalszych pięciu sektorów. Są to: obrót kwotami emisji CO₂, system nawigacji satelitarnej Galileo⁸, techniczna współpraca z Europejską Agencją Obrony – współpraca w dziedzinie zbrojeń, cywilne i wojskowe misje pokojowe w ramach WPBiO [ETH Zürich, 2008, s. 37], działania na rzecz wsparcia pokoju i bezpieczeństwa chemicznego [REACH, WE nr 1907/2006]. Jednak żadna ze wspomnianych umów nie mogła być sfinalizowana z uwagi na nierozwiązane kwestie instytucjonalne.

Trudności w relacjach pogłębiły zakłócenia w realizacji umowy o swobodzie przepływu osób. Obie strony poszukują dróg wyjścia z impasu, a służyć temu mają prowadzone od ponad dwu lat negocjacje umowy ramowej, która zdefiniuje nowe instytucjonalne podstawy współpracy. Jest to warunkiem podtrzymania dotychczasowego paradygmatu rozwoju stosunków. Trudności UE, w tym kryzys zadłużeniowy, a ostatnio migracyjny, powodowały, iż Szwajcaria w pewnym sensie zyskiwała na czasie i mogła odsuwać ważne rozstrzygnięcia, jednakże w zasadniczej kwestii, jaką jest zdefiniowanie nowych reguł rozwoju stosunków, w tym odnoszących się do umów sektorowych, jej pole manewru ciągle się zawężało. Tezę tę potwierdził wynik referendum z 9 lutego 2014 r., nakazujący rządowi szwajcarskiemu wprowadzenie ograniczeń w zakresie swobodnego przepływu osób. Realne stało się tym samym zagrożenie, iż implementacja wyniku referendum naruszy podstawy relacji UE – Szwajcaria, którymi są umowy sektorowe, oraz postawi pod znakiem zapytania udział Szwajcarii w strefie Schengen. Powagę problemu odzwierciedla fakt, iż Rada Unii zastrzegła sobie prawo przerwania negocjacji w sprawie umowy ramowej oraz innych rozmów otwierających dostęp do rynku wewnętrznego, gdyby sytuacja przybrała negatywny kierunek rozwoju. Wskazuje to, iż w stosunkach Szwajcarii i UE istnieje ciągle duży potencjał narastania trudności, choć jednocześnie stale pogłębia się strukturalna zależność Szwajcarii od Unii Europejskiej, w tym szwajcarskich firm od dostępu do rynku wewnętrznego UE.

Z powodu różnic w podejściu Szwajcarii i UE do przedmiotu negocjacji przez ponad dwa lata brak było znaczącego postępu. Czynnikiem blokującym stało się także brytyjskie referendum w sprawie Brexitu i to na długo przed wyznaczonym terminem głosowania. Berno i Bruksela uzgodniły jednak, że negocjacje będą podjęte niezwłocznie po referendum. W sytuacji jaka powstała, o zwiększenie tempa i postęp w negocjacjach zabiegać musi strona szwajcarska, będąca

⁸ Czwarta runda negocjacji odbyła się 7.06.2011 r. w Zurychu, a jej przedmiotem były kwestie warunków finansowych uczestnictwa Szwajcarii w programie Galileo; Ostatecznie Szwajcaria podpisała porozumienie o współpracy w sprawie udziału w nawigacji satelitarnej Galileo w grudniu 2013 r., przyjmując zobowiązanie do wniesienia wkładu za okres 2008-2013 w wysokości 80 mln euro i rocznych wpłat za korzystanie z serwisu w wysokości 27 mln euro. Zob.: <http://www.news.admin.ch/message/index.html?lang=de&msg-id=39513>.

pod rosnącą presją czasu z uwagi na fakt, iż rząd zobligowany jest wdrożyć odpowiednie regulacje imigracyjne najpóźniej do 9 lutego 2017 r. W istniejących uwarunkowaniach będzie to jednak niezwykle trudne i rząd szwajcarski stawia na uzgodnienie z UE tzw. klauzuli ochronnej, która wyłączy kraje UE z przygotowywanych regulacji ograniczających imigrację z krajów trzecich. Jednak jest to dla UE nie do przyjęcia z uwagi na obowiązujące zasady w zakresie swobody przepływu osób. Szwajcarzy mają świadomość, że każde rozwiązanie jednostronne, tj. wprowadzone bez uzgodnienia z UE uruchomi nieuchronnie przyjętą w pakiecie *Bilaterale I* klauzulę gilotynową, a to oznacza skutek w postaci unieważnienia wspomnianego pakietu umów sektorowych. Wyjściem z tej przypominającej kwadraturę koła sytuacji jest nowe referendum, co sugeruje wielu ekspertów i niektórych szwajcarscy politycy.

Z dzisiejszej perspektywy trudno o trafną prognozę finalizacji negocjacji, niemniej na razie pewne jest, że wobec wyzwania, jakim jest dla UE Brexit, Bruksela nie będzie skłonna do pośpiechu w negocjacjach z rządem w Bernie. Nie należy się także spodziewać koncesji na rzecz Szwajcarii, które komplikować miałyby proces Brexitu, będący dla UE niewątpliwym priorytetem. Generalnie w tej sytuacji UE może być wobec Szwajcarii bardziej stanowcza niż w negocjacjach z Wielką Brytanią.

Dla brytyjskich eurosceptyków szwajcarski model relacji z UE pozostawał w polu zainteresowania od długiego czasu [Church, 2007, s. 1], a obecnie (po referendum z 23 czerwca) rozwiązanie takie wymienia się jako jedno z najbardziej prawdopodobnych rozwiązań przyszłego kształtu stosunków UE – Wielka Brytania [Stephens, 2016, s. 2]. Istota tej wizji to sojusz WB i Szwajcarii z pominięciem UE, ich wolny handel ze strefą euro, możliwość wpływu na regulacje dotyczące handlu i całkowity dystans wobec wszelkich integracyjnych inicjatyw Brukseli. Eksperci zakładają, iż właśnie model szwajcarski wygra, z także wchodzącym w rachubę modelem norweskim, pod którym kryją się regulacje EOG. Jednocześnie niepewność w tym zakresie wynika zarówno z faktu, że wynegocjowanie umów sektorowych zajęło Szwajcarii 10 lat, a Brexit, zgodnie z Art. 50 Traktatu z Lizbony, winien być uzgodniony w ciągu 2 lat, a zwłaszcza z wyartykułowanego już przez Brukselę braku gotowości do negocjowania takiego rozwiązania. Niemniej szwajcarski model może być traktowany jako realna perspektywa Wielkiej Brytanii, gdy przestanie być członkiem UE. Generalnie chodzić będzie przede wszystkim o utrzymanie jej powiązań gospodarczych z UE.

W Szwajcarii wśród konserwatywnych i antyeuropejskich kręgów odżyły nadzieje, że Wielka Brytania powróci do Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA), co stanowiłoby o niepomiernym wzroście szans na stworzenie silnej przeciwwagi dla UE. Boris Johnson jako burmistrz Londynu już w 2012 r. głosił, iż jego wizją jest „Britzerland” [Gimson, 2012]. Obecnie celem pozostaje utrzymanie dostępu do rynku wewnętrznego i ograniczenie swobody przepływu osób. Krytycy potraktowali to jako nie mającą szans próbę o charakterze „rosinen-pickerei” (po angielsku „cherry-pick”). Warto też pamiętać, że Szwajcaria zaproponowała w latach 90. negocjacje w 18 obszarach, z których UE przyjęła jedynie sześć, a ze swej strony dodała jeden obszar, dotyczący właśnie swobody przepływu osób. Istotnym problemem może stać się kwestia implementacji prawa europejskiego. Szwajcaria implementuje bowiem prawo europejskie, nie biorąc udziału w jego tworzeniu i należy zakładać, iż podobna formuła będzie miała zastosowanie wobec WB, gdy opuści UE.

PODSUMOWANIE

Wspomniany na wstępie szwajcarski historyk Jean-François Bergier w pracy zatytułowanej *Die Schweiz in Europa* konstatuje, że Szwajcaria i Europa wpisują się w jedną geograficzną i historyczno-kulturową całość i trudno byłoby wyobrazić sobie Szwajcarię bez Europy czy Europę bez Szwajcarii. Historyczna świadomość kontynentu obejmuje bowiem Szwajcarię jako stały składnik, a duchowa i materialna realność Europy była zawsze obecna na terytorium zamieszkiwanym przez

Szwajcarów. Historycznie między Europą i Szwajcarią stale istniała współzależność, nawet symbioza, a także obecny był efekt synergii [Bergier, 1998, s. 23]. Teza ta zachowuje aktualność również dzisiaj, gdy relacje Szwajcarii i borykającej się z kryzysami UE obciążone są znaczącymi problemami. Obecnie Szwajcaria konfrontowana jest z dwoma zasadniczymi i pozostającymi w korelacji wyzwaniami: migracją i impasem w stosunkach z UE [Church, 2016].

UE przyjęła selektywną integrację ze Szwajcarią poprzez umowy sektorowe jako rozwiązanie przejściowe, z czasem prowadzące do jej pełnego członkostwa w UE, tym bardziej, iż cel taki definiowała szwajcarska doktryna polityczna. Tak się jednak nie stało, przeciwnie, Szwajcaria w 2006 r. ogłosiła, iż członkostwo przestaje być strategicznym celem polityki integracyjnej [Europabericht, 2006]. W konsekwencji prowadziło to do osłabienia dynamiki współpracy z UE, a w końcu blokady strategii bilateralizmu [Baudenbachers 2010].

Na tle polityki wobec UE uzewnętrzniła się silna polaryzacja zarówno sceny politycznej, jak i społeczeństwa szwajcarskiego. Z tego głównie powodu polityka integracyjna nie mogła doprowadzić do członkostwa w UE, choć na pewnym etapie, tj. na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, cel taki nie tylko został wytknięty i intensywnie realizowany, ale sformalizowany poprzez złożenie przez Szwajcarię wniosku o rozpoczęcie negocjacji akcesyjnych.

Sektorowe umowy bilateralne zawarte w ramach prowadzonej od 1992 r. polityki bilateralizmu sprawdziły się jako substytut pełnego udziału Szwajcarii w procesie integracji europejskiej i przesądziły o jej znaczącym gospodarczo-politycznym zbliżeniu do Unii Europejskiej [Kozłowski, 2010, s. 4], odsuwając w czasie konieczność rozstrzygnięcia w kwestii członkostwa, ale perspektywicznie nie mogąc takiego rozstrzygnięcia zastąpić.

Sukces polityki bilateralizmu osłabił intensywność dyskursu wokół kierunków polityki integracyjnej. Jednakże w obliczu sporu podatkowego z UE i kryzysu koncepcji tajemnicy bankowej, a zwłaszcza utrzymujących się trudności z zawieraniem umów w sprawie dostępu do nowych sektorów unijnego rynku wewnętrznego, w politycznej debacie i trwającej wymianie poglądów między ekspertami coraz silniej przebiegała się teza, iż utrzymanie *status quo* w odniesieniu do strategii „bilateralizmu” nie będzie możliwe w długiej perspektywie. Nie podzielały tych ocen kręgi rządowe, które do dzisiaj stoją na stanowisku utrzymania bilateralizmu jako podstawy rozwoju stosunków z UE [Calmy-Rey, 2010].

Szwajcaria z dużymi oporami, ale ostatecznie wkroczyła na drogę przebudowy polityki integracyjnej. Wpłynął na to m.in. fakt, iż w UE od wielu lat dominuje ocena kwalifikująca umowy sektorowe jako przestarzałą formę rozwoju stosunków [Winkler, 2010], nieprzydatną w warunkach dynamiki, będącej rezultatem Traktatu z Lizbony [Gemperli, 2010]. Mając to na uwadze, rząd Szwajcarii zapowiedział (18 grudnia 2013 r.) rekonstrukcję swojej polityki wobec UE, choć podkreślono przy tej okazji, iż jest to krok nieodzowny, ale w istocie służący podtrzymaniu dotychczasowej strategii polityki [Flückiger, 2013] opartej na umowach sektorowych. Wspomniana zapowiedź, jak i rozpoczęte w maju 2014 r. negocjacje z Komisją Europejską odzwierciedlają postępujący proces przewartościowań w podejściu Szwajcarii, jednakże – jak dotychczas – nie miało to przełożenia na faktycznie kompromisowe propozycje negocjacyjne czy gotowość wyjścia naprzeciw propozycjom UE. Rada Europejska przyjęła do wiadomości wynik referendum „przeciw masowej imigracji”, jak i przedstawioną potem przez rząd Szwajcarii koncepcję jego implementacji, ale zdecydowanie odrzuciła wniosek rządu w Bernie o renegocjacji umowy o swobodzie przepływu osób.

Brexit osłabia pozycję negocjacyjną Szwajcarii, podobnie jak presja czasu będąca skutkiem referendum z 9 lutego 2014 r. Utrzymanie sektorowych umów jako strategii bez przebudowy instytucjonalnej, w tym uzgodnienia mechanizmu rozstrzygnięcia sporów nie będzie możliwe. Tym samym nieodzowność rekonstrukcji polegającej na zdefiniowaniu nowego paradygmatu rozwoju stosunków Szwajcaria – UE wydaje się być kwestią przesądzoną. Piętrzące się trudności stawiają pod znakiem zapytania perspektywę finalizacji negocjacji w terminie satysfakcjonującym Szwajcarię. W tej

sytuacji za nie pozbawione podstaw można uznać przewidywania niektórych analityków [Bradley, 2016, VI], że Szwajcaria będzie zmuszona dokonać zasadniczej reorientacji swojej polityki i – co niewykluczone – powrócić do strategii członkostwa w UE.

Bartosz Michalski¹

NIEMIECKI EKSPORT *MID-TECH* I *HIGH-TECH* DO KRAJÓW PIGS W ŚWIELE TEZY YANISA VAROUFAKISA O STREFIE EURO JAKO MECHANIZMU RECYKLINGU NADWYŻEK

STRESZCZENIE

Przedmiotem rozważań jest analiza eksportu Niemiec, w szczególności strumieni towarowych *mid-tech* i *high-tech*, do krajów PIGS: Portugalii, Włoch, Grecji oraz Hiszpanii w okresie 2001-2015. Motywem przewodnim jest teza autorstwa Yanisa Varoufakisa zawarta w książce „Globalny Minotaur”, zgodnie z którą strefę euro zaprojektowano jako mechanizm recyklingu nadwyżek handlowych oraz podtrzymywania konkurencyjności niemieckiej gospodarki.

Przyjęta metoda badania oraz okres poddany analizie pozwalają w dość precyzyjny sposób ocenić zasadność tezy Varoufakisa. Kluczową determinantą współczesnej konkurencyjności jest zdolność zarówno do osiągnięcia, jak i podtrzymania własnej przewagi poprzez umiejętne wykorzystanie potencjału innowacyjnego gospodarki oraz wdrożenie zaawansowanych technologii do praktyki biznesowej. Oprócz tego istotnym czynnikiem jest sama atrakcyjność cenowa oferty eksportowej warunkowana poziomem kursu walutowego i stabilnością wspólnej waluty.

Operatem są pierwotne dane pozyskane z bazy Międzynarodowego Centrum Handlu za okres 2001-2015. Na ich podstawie została dokonana diagnoza technologicznego zaawansowania niemieckiego eksportu ogółem oraz do krajów PIGS. Badaniu poddano także strukturę niemieckiego salda bilansu handlowego w przekroju grup towarowych klasyfikowanych jako surowco- i pracochłonne, *low-tech*, *mid-tech*, *high-tech* oraz pozostałych.

¹ Dr hab. Bartosz Michalski, Uniwersytet Wrocławski, Instytut Studiów Międzynarodowych.

WPROWADZENIE

Zaawansowanie integracji europejskiej, zarówno w jej gospodarczym, jak i politycznym wymiarze, wzbudza wiele dyskusji oraz uzasadnionych obaw o jej trwałość i możliwe konsekwencje. Okazuje się, że proces ten jest mało odporny na różnego rodzaju zjawiska kryzysowe (kryzys finansowy, kryzys zadłużeniowy, kryzys imigracyjny, kryzys zaufania wobec tzw. elit politycznych), a zarządzające nim gremia nierzadko podejmują decyzje, które jeszcze bardziej pogłębiają i tak już silny eurosceptycyzm.

Istotnym wątkiem we współczesnej debacie pozostaje funkcjonowanie strefy euro i jej konsekwencje dla poszczególnych grup krajów. Ambitna idea, która miała stać się impulsem do pogłębienia integracji europejskiej [zob. szerzej Klaus, 2008], symbolicznie wzmocniona Nagrodą Banku Szwecji (tzw. ekonomicznym Noblem) dla autora koncepcji teorii optymalnych obszarów walutowych Roberta Mundella [1961], stała się jednak w toku jej realizacji przyczyną rozłamu w łonie państw członkowskich Unii Europejskiej (UE). Wynika to przede wszystkim z faktu, iż wprowadzenie wspólnego europejskiego pieniądza było bardziej uwarunkowane polityką integracji (podejście *top-down*) niż jej ekonomicznym wymiarem i sensem (podejście *bottom-up*). Trwałe niespełnienie kryteriów konwergencji tak w fazie początkowej, jak i na późniejszych etapach, do pewnego stopnia akceptowalne w czasach prosperity, stało się rodzajem bomby z opóźnionym zapłonem, ujawniając szereg strukturalnych problemów, szczególnie w przypadku krajów europejskiego Południa (tzw. grupa PIGS).

Z drugiej strony w debacie coraz częściej obecne są głosy, że euro – które w swoim politycznym zamyśle miało stanowić rodzaj ograniczenia potencjalnych ambicji Niemiec po zjednoczeniu [zob. Der Spiegel, 2010] – istotnie wzmocniło konkurencyjny potencjał niemieckiego systemu gospodarczego na skutek wewnętrznej niespójności unii monetarnej. Pozwala to sformułować pogląd o przewadze niemieckiej kultury strategicznej [zob. szerzej i por. Malinowski, 2003; Wiśniewski, 2012] w planowaniu geopolitycznych scenariuszy.

Mając na uwadze tak zarysowane tło, warto przeanalizować ewolucję niemieckiej wymiany handlowej i salda bilansu handlowego w latach 2001-2015, szczególnie uwzględniając strukturę ich technologicznego zaawansowania w relacjach z Grecją, Hiszpanią, Portugalią oraz Włochami (PIGS). Wywód ma na celu weryfikację kontrowersyjnej tezy wyrażonej przez Varoufakisa [2015], zgodnie z którą strefa euro została świadomie zaplanowana jako mechanizm recyklingu nadwyżek. Jego konsekwencją stało się wzmocnione gospodarcze i polityczne znaczenie Niemiec na kontynencie europejskim, czyniąc z tego kraju głównego aktora integracji, decydującego zarówno o kształcie agendy bieżących sporów (*agenda setting*), jak i dysponującego możliwościami narzucenia rozwiązań odpowiednio dla siebie korzystnych.

Realizacja tak zdefiniowanego celu zostanie przeprowadzona w następujący sposób. W sekcji pierwszej została przedstawiona metodologiczno-techniczna strona procesu badawczego, następnie omówiona została istota poglądu Varoufakisa, by w ramach sekcji trzeciej oraz czwartej przedstawić charakterystykę eksportu Niemiec ogółem oraz do krajów PIGS wraz ze strukturą salda bilansu handlowego. W podsumowaniu zawarto końcowe wnioski oraz ocenę prawdziwości tezy o strefie euro jako mechanizmie recyklingu nadwyżek. Uzupełnieniem rozważań jest aneks statystyczny, w ramach którego ujęto stosowne zestawienia obrazujące omawianą problematykę.

CHARAKTERYSTYKA BADANIA

Podjęte rozważania w ujęciu metodologicznym zawierają się w nurcie międzynarodowej ekonomii politycznej (*international political economy*, IPE), uwzględniając w tym konkretnym przypadku jej strukturalistyczno-konstruktywistyczny wymiar [zob. szerzej Smith, El-Anis, Farrands, 2013, ss. 33-45]. Nie mniej istotnym elementem szerszego tła badań jest również wspomniane we wpro-

wadzeniu zagadnienie kultury strategicznej [Malinowski, 2003; Wiśniewski, 2012], rozumianej jako zdolność – uwarunkowana wewnętrznym i zewnętrznym kontekstem historycznym, politycznym czy społecznym – do identyfikowania zagrożeń dla bezpieczeństwa, określania i konsekwentnej realizacji długofalowych celów.

W badaniu wykorzystano dane źródłowe pozyskane z bazy Międzynarodowego Centrum Handlu [Trade Map, 2016], zasadniczo na dwu- oraz czterocyfrowym poziomie dezagregacji (odpowiednio działy oraz grupy produktowe) w ramach Systemu Zharmonizowanego (*Harmonized System*, HS). Określenia zaawansowania technologicznego (*high-tech*, *mid-tech*, *low-tech*, surowco- i pracochłonne, artykuły rolne, surowce oraz niesklasyfikowane) dokonano na podstawie klasyfikacji przyjętej przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju [UNCTAD, 2012], korzystając ze stosownych tabel konwersji statystyki prowadzonej według Standardowej Klasyfikacji Handlu Międzynarodowego (*Standard International Trade Classification*, SITC) na dane opracowywane według Systemu Zharmonizowanego. Analizę intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, w wybranych działach HS, przeprowadzono, wykorzystując koncepcję indeksu Grubela i Lloyda [1975], uzupełnioną przez Greenaway, Hine'a i Milnera [1994], oraz dane z bazy Międzynarodowego Centrum Handlu [Trade Map, 2016] na sześciocyfrowym poziomie ich dezagregacji.

STREFA EURO JAKO MECHANIZM RECYKLINGU NADWYŻEK – SEDNO PROBLEMU

Istotą tezy, którą stawia Varoufakis [2015], jest ukryte znaczenie rozwiązań przyjętych w ramach Traktatu z Maastricht w części dotyczącej wprowadzenia wspólnej europejskiej waluty. Strefa – z punktu widzenia strategicznych interesów niemieckiej gospodarki – miała stać się mechanizmem, który narzucałby krajom deficytowym (i Francji) „zobowiązanie” do dostarczania Niemcom efektywnego popytu netto na ich produkcję eksportową [Varoufakis, 2015, s. 231]. Sama wspólna waluta była z kolei rozwiązaniem chroniącym przed stosowanymi wcześniej konkurencyjnymi dewaluacjami, choć jej siła, wywołując stagnację w krajach mniej konkurencyjnych (deficytowych), musiała zostać skompensowana niższymi stopami procentowymi zachęcającymi do podtrzymywania konsumpcji dostępem do tańszego pieniądza (kredytu). Tym samym niemieckie przedsiębiorstwa, dysponując odpowiednio konkurencyjną ofertą eksportową, mogły wygenerowane nadwyżki przeznaczać na inwestycje bezpośrednie, utrwalając tym samym swoją przewagę w przestrzeni życiowej w postaci peryferii Europy, które zapewniały im znaczący popyt na towary przemysłowe [zob i por. Varoufakis, 2015, s. 225].

Ponadto konkurencyjność kosztowa niemieckiego sektora przemysłowego była trwale wzmacniana po zjednoczeniu kolejnymi czynnikami strukturalnymi wywierającymi presję na spadek płac (a szerzej na zmniejszenie siły przetargowej niemieckich pracobiorców). Do najważniejszych z nich należy zaliczyć:

- ewentualność przeniesienia części procesów produkcyjnych do tańszych lokalizacji (obszar byłej NRD, gospodarki krajów Europy Środkowej: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry),
- utrzymywanie wzrostu wydajności pracy na poziomie wyższym od wzrostu wynagrodzeń,
- pakiet reform Hartza² mający na celu głęboką reformę rynku pracy, której istotą było – mimo kontrowersji polityczno-społecznych – przywracanie bezrobotnych do pracy zawodowej (a zatem wywieranie w ten sposób presji na stabilizację dochodów z pracy)³.

² Symbolicznie znamienym jest fakt, że o kształcie reform realizowanych przez rząd federalny decydował dyrektor personalny okrętu flagowego niemieckiej gospodarki – koncernu Volkswagen.

³ Można spekulować, czy polityczna deklaracja kanclerz Merkel o otwarciu granic dla napływających imigrantów także nie była w jakimś sensie uwarunkowana sytuacją na niemieckim rynku pracy (niskie bezrobocie).

W takiej sytuacji widać jak na dłoni konflikt między krótko- a długoterminowym interesem. Z jednej strony nadwyżki w handlu są uznawane za coś pożądanego, świadczącego o wysokim poziomie rozwoju technologicznego firm oraz skuteczności wsparcia w ramach polityki proeksportowej. Z drugiej zaś trwale deficyty powodują strukturalne osłabienie i uzależnienie gospodarek peryferyjnych od napływu zagranicznego kapitału, który sam dla siebie tworzy rynki zbytu i nie jest w tej sytuacji zainteresowany ograniczeniem nadwyżek, gdyż oznaczałoby to politycznie nieracjonalną rezygnację z osiągniętej dominacji [zob. McGoe, 2015].

NIEMIECKI EKSPORT W LATACH 2001-2015 – OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA

Analizując strukturę niemieckiego eksportu, należy w pierwszej kolejności zwrócić uwagę na jego dwie cechy charakterystyczne. Po pierwsze, w ujęciu technologicznego zaawansowania (zob. rysunek 2) łączny udział działów średnio i wysoko zaawansowanych technologicznie w całym badanym okresie był niezwykle stabilny, wahał się bowiem w przedziale 64,9-69%. Świadczy to o wysokim poziomie konkurencyjności niemieckiej gospodarki, co potwierdzają także międzynarodowe rankingi [zob. szerzej IMD, 2016; WEF, 2016]. Głównymi działami niemieckiego eksportu są branża motoryzacyjna (HS 87; średni udział za okres 2011-2015 to 17,1%), sektor maszynowy (HS 84; 17,3%), elektryczny i elektroniczny (HS 85; 9,8%), farmaceutyczny (HS 30; 5,2%), precyzyjny (HS 90; 4,6%), produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych (HS 39; 4,6%) oraz lotniczy (HS 88; 3%). Wszystkie one obejmują wyłącznie kategorie produktowe *mid-tech* i *high-tech*⁴ i są działami nadwyżkowymi.

Po drugie, w warunkach tak stabilnej struktury eksportu (a także importu) imponującym zjawiskiem jest systematyczny wzrost niemieckiej nadwyżki handlowej z poziomu 85,4 mld USD (w roku 2001) do 274,9 mld (w roku 2015)⁵. Wnikając z kolei w jego strukturę (zob. rysunek 3), można dostrzec znaczenie kategorii *mid-tech* oraz *high-tech* przy wyraźnej tendencji (od roku 2011) do zmniejszania deficytu w grupie artykułów rolnych, surowców oraz pozostałych⁶.

Wszystkie te zjawiska nie byłyby ponadto możliwe bez silnego otwarcia niemieckiego systemu gospodarczego (zob. rysunek 1), co odzwierciedla wartość wskaźnika na poziomie 60-70% PKB. Dla tak dużego kraju (w sensie wielkości rynku wewnętrznego) jest to wynik zasługujący na uznanie. Tym samym kluczową dla Niemiec sprawą staje się nie tylko możliwie bezwzględne funkcjonowanie Jednolitego Rynku Europejskiego, zakładając przy tym aktywne współkształtowanie jego kluczowych zasad w sposób korzystny dla niemieckich przedsiębiorstw, lecz także atrakcyjność niemieckiej oferty eksportowej na rynkach pozaeuropejskich. Udział rynków unijnych (UE-28) wynosi bowiem „jedyne” 57,8%, natomiast poza strefę euro 63,9% (dane za rok 2015) [Trade Map, 2016]. Sprawia to, że odpowiedni kurs europejskiej waluty wręcz musi stanowić instrument podtrzymywania atrakcyjności cenowej⁷.

⁴ Na czterocyfrowym poziomie dezagregacji danych wskazać należy takie najważniejsze (przekraczające 2-procentowy udział w eksporcie w roku 2015) [Trade Map, 2016] grupy produktowe jak: HS 3004 (leki; udział 3,7%), HS 8703 (samochody osobowe; 11,5%), HS 8708 (części i akcesoria samochodowe; 4%) oraz HS 8802 (statki powietrzne; 2,6%). Są to jednocześnie grupy generujące największą nadwyżkę handlową.

⁵ W ujęciu geograficznym (dane za rok 2015) [Trade Map, 2016] największa nadwyżka została zanotowana w przypadku handlu ze Stanami Zjednoczonymi (59,2 mld USD), Wielką Brytanią (56,6 mld USD) i Francją (39,9 mld USD), natomiast największy deficyt z Chinami (23,5 mld USD), Holandią (9,6 mld USD) i Norwegią (8,7 mld USD).

⁶ Wśród pięciu grup produktowych generujących największy deficyt (dane za rok 2015; Trade Map 2016) są: HS 2709 (surowe oleje ropy naftowej), HS 2710 (oleje ropy naftowej), HS 2711 (gaz ziemny), HS 8471 (maszyny do automatycznego przetwarzania danych), HS 8517 (telefony komórkowe).

⁷ Pomijam tutaj ponadto nowe kierunki ukrytego subsydiowania ewolucji technologicznej niemieckich firm dokonującego się pod pretekstem walki z tzw. globalnym ociepleniem (czy szerzej zmianami ekologicznymi). Podaje to z jednej strony w wątpliwość skuteczność funkcjonowania unijnych reguł zakazujących pomocy publicznej, z drugiej

NIEMIECKI EKSPORT W LATACH 2001-2015 DO GRECJI, HISZPANII, PORTUGALII I WŁOCH

Niemiecki eksport do krajów PIGS⁸ opiera się na konsekwentnym wykorzystywaniu tych samych przewag technologicznych (zob. rysunek 4, 6, 8 i 10), co przy korzystnej dla Niemiec ewolucji struktury importu (głównie dobra *mid-tech*) pozwalało do momentu wybuchu kryzysu w strefie euro (lata 2008/2009) systematycznie zwiększać nadwyżkę handlową z analizowanymi krajami (zob. rysunek 5, 7, 9 i 11). Analizując strukturę salda, widać wyraźnie, że niemiecka gospodarka generowała do tego czasu nadwyżkę w każdej kategorii z wyjątkiem dóbr klasyfikowanych jako surowco- i pracochłonne (i to tylko jeśli chodzi o Portugalię i Włochy). Dopiero później Hiszpania (w przypadku surowców, artykułów rolnych oraz pozostałych), Włochy (w przypadku dóbr *low-tech*) oraz Portugalia (dobra surowco- i pracochłonne) „odzyskały” (wzmocniły) swoje naturalne przewagi konkurencyjne.

Ciekawych obserwacji dostarcza analiza intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej (ang. *intra-industry trade*, IIT) określona wartością indeksu Grubela-Lloyda (GL) w najważniejszych działach dwustronnych relacji handlowych. I tak w przypadku Grecji jest to sektor farmaceutyczny (HS 30), jednak wartość indeksu GL, choć stosunkowo wysoka, na przestrzeni badanych lat podlegała istotnym wahaniom (42,3-73,2%). W okresie bezpośrednio poprzedzającym kryzys, jak i krótko po nim (lata 2007-2011), w strukturze niemieckiego IIT z Grecją w HS 30 dominował handel pionowy-wysoka jakość (ang. *vertical IIT-high quality*, VIIT-HQ; 44,7-68,2%; wówczas wartość indeksu GL ogółem była najwyższa), podczas gdy w pozostałych latach przewaga była po stronie wymiany pionowej-niska jakość (ang. *vertical IIT-low quality*, VIIT-LQ).

Najważniejszą składową wymiany handlowej Niemiec z Hiszpanią i Portugalią był sektor motoryzacyjny (HS 87). W przypadku Hiszpanii intensywność IIT systematycznie rosła z poziomu 42 do 63% (przy wyraźnej przewadze składowej VIIT-LQ), natomiast w przypadku Portugalii indeks GL dla HS 87 najpierw spadał (lata 2001-2007; z 67,6 do zaledwie 27,5%), by później stopniowo wzrosnąć (poziom 48,7-52,6%). Spowodowane było to jednak przez zmiany dominującego udziału VIIT-LQ.

W przypadku handlu z Włochami największe znaczenie miał sektor maszynowy (HS 84), a indeks GL oscylował w przedziale 49,5-59,5% z wyraźną przewagą VIIT-LQ (33,4-41,3%).

W oparciu o tę cząstkową analizę wymiany z krajami PIGS można wysnuć ostrożny wniosek, zgodnie z którym kluczowe niemieckie sektory eksportowe utrzymywały zdolność do generowania nadwyżki, nawet jeśli w obszarach swoich kluczowych przewag musiały konkurować w obrębie tych samych gałęzi dobrami *mid-tech* i *high-tech* o stosunkowo niższej jakości (zob. dominacja VIIT-LQ w badanych sektorach). Można nawet przyjąć (jakkolwiek należy to traktować w kategoriach hipotezy), że korzystny kurs euro wobec innych walut dodatkowo wzmocniał ich pozycję konkurencyjną wynikającą także z korzyści skali produkcji oraz przewag kompetencyjnych.

PODSUMOWANIE

Na podstawie przeprowadzonej analizy struktury technologicznego zaawansowania niemieckiego eksportu do krajów PIGS oraz struktury salda handlowego można przyjąć, że pogląd Varoufakisa o strefie euro jako mechanizmie recyklingu nadwyżek znajduje swoje potwierdzenie. Skala

zaś świadczy o umiejętnym wykorzystywaniu idei wsparcia horyzontalnego (innowacje, ekologia, wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw).

⁸ Ich łączny udział w roku 2015 to 9,1% [Trade Map, 2016].

niemieckiego dodatniego salda w handlu z tymi krajami jest wręcz zaskakująco wysoka⁹, była przez lata konsekwentnie utrwalana, a sam kryzys wywołał „jedynie” jego prawdopodobnie przejściowe ograniczenie. Można zatem domniemywać, że pozwoliło to niemieckim firmom na ekspansję inwestycyjną, której celem było przeniesienie części procesów produkcyjnych do tańszych krajów (w tym PIGS). Wniosek ten częściowo znajduje także potwierdzenie w analizie intensywności IIT, bowiem przewaga niemieckiego VIIT-LQ przy wysokiej wartości indeksu GL świadczy o utrzymywaniu powiązań zaopatrzeniowych w sektorach dominujących w dwustronnej wymianie.

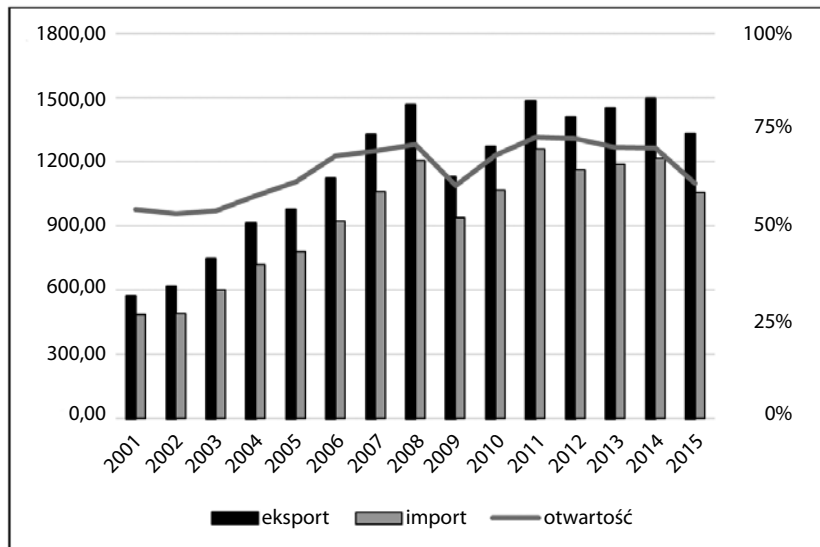
Polityczna interpretacja zarysowanych trendów wskazywałaby na chęć zbudowania i utrwalenia powiązań metropolitalno-peryferyjnych, co z kolei pozwoliłoby skuteczniej wpływać na kierunki integracji europejskiej oraz sytuację wewnętrzną poszczególnych krajów. Warto zwłaszcza zwrócić uwagę na moment wybuchu kryzysu w strefie euro [zob. szerzej Rymarczyk, Wróblewski, Brzęczek-Nester, 2014], gdy stabilność finansowa krajów PIGS była zagrożona, co z kolei mogłoby poważnie naruszyć kondycję niemieckiego sektora finansowego. Zdecydowany sprzeciw wobec ewentualności ogłoszenia niewypłacalności, konsekwentny nacisk na przyjęcie programów pomocowych (*austerity packages*), a nawet ingerencja w krajowy system polityczny (zob. odwołanie w listopadzie 2011 roku Silvio Berlusconi z funkcji premiera Włoch i zastąpienie go europejskim technokratą Mario Montim) są w tym kontekście znamienne.

Dalsze implikacje takiego stanu rzeczy wykraczają jednak poza ramy tego opracowania. Nie należy bowiem zapominać, że sama integracja europejska jest procesem wybitnie politycznym, w ramach którego kwestie ekonomiczne, jakkolwiek okresami istotne, najczęściej służą za pretekst do określonych działań, ale nie wydają się stanowić o jej sednie.

⁹ Dla przykładu, licząc dla rekordowych poziomów, grecki deficyt handlowy z Niemcami w roku 2008 (8,8 mld USD) stanowił 2,48% PKB tego kraju, deficyt hiszpański z roku 2007 (36,2 mld USD) 2,45% PKB, portugalski z roku 2008 (5,8 mld USD) 2,22% PKB, natomiast włoski z roku 2007 (27,2 mld USD) 1,24% PKB.

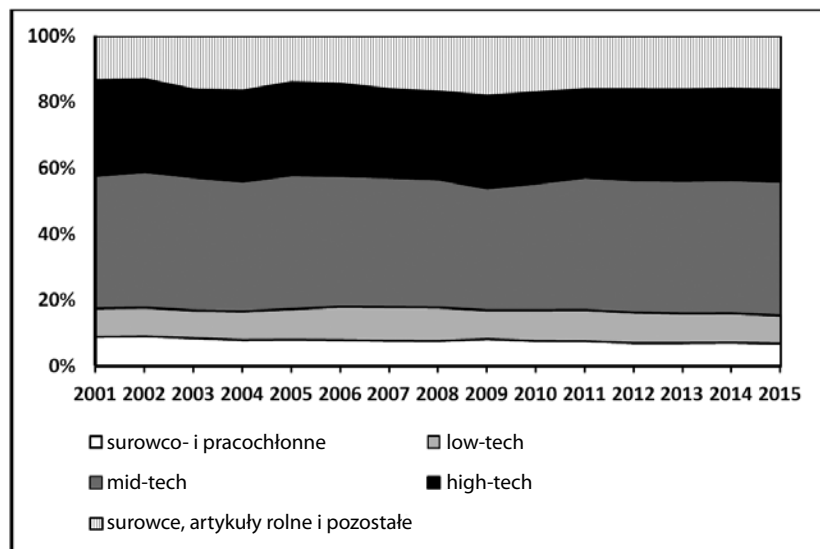
Aneks statystyczny

Rysunek 1. Wartość niemieckiego eksportu i importu (mld USD) oraz otwartość niemieckiej gospodarki (% PKB) w latach 2001-2015



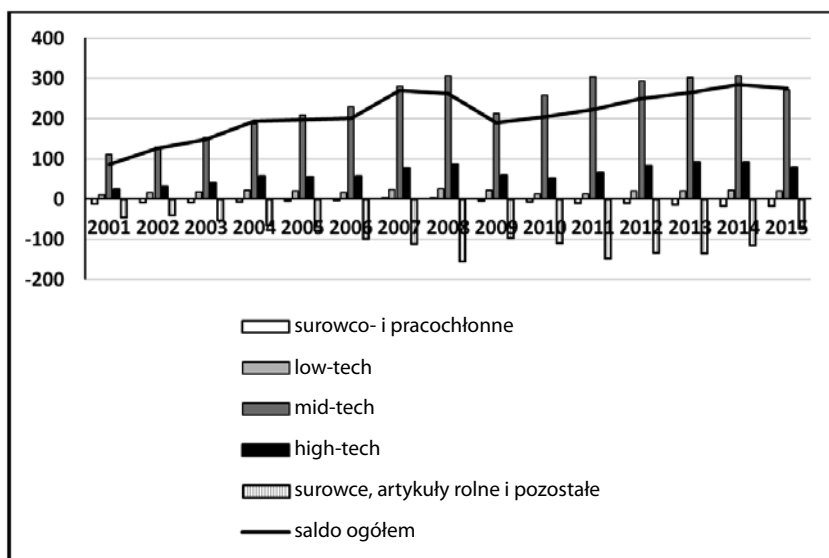
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Trade Map [2016] oraz Worldbank [2016].

Rysunek 2. Technologiczne zaawansowanie niemieckiego eksportu w latach 2001-2015



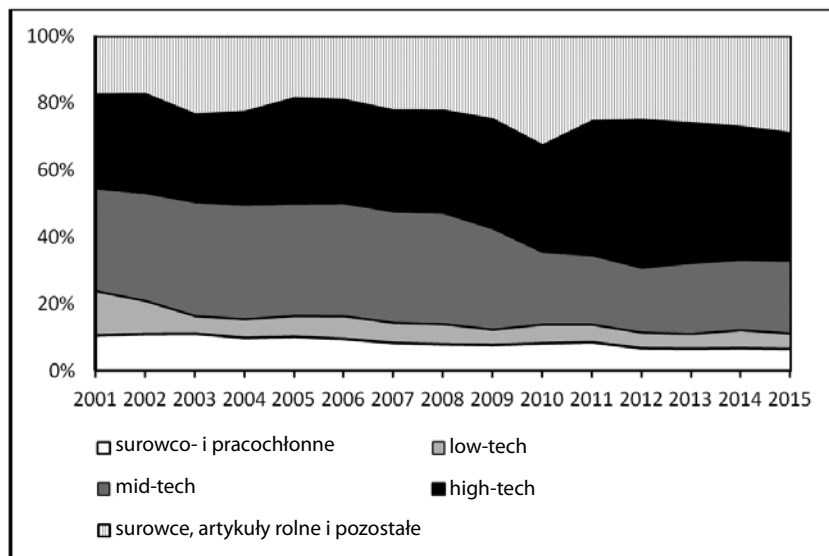
Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map [2016] oraz UNCTAD [2012].

Rysunek 3. Struktura niemieckiego salda handlowego ogółem (mld USD) w ujęciu technologicznego zaawansowania w latach 2001-2015



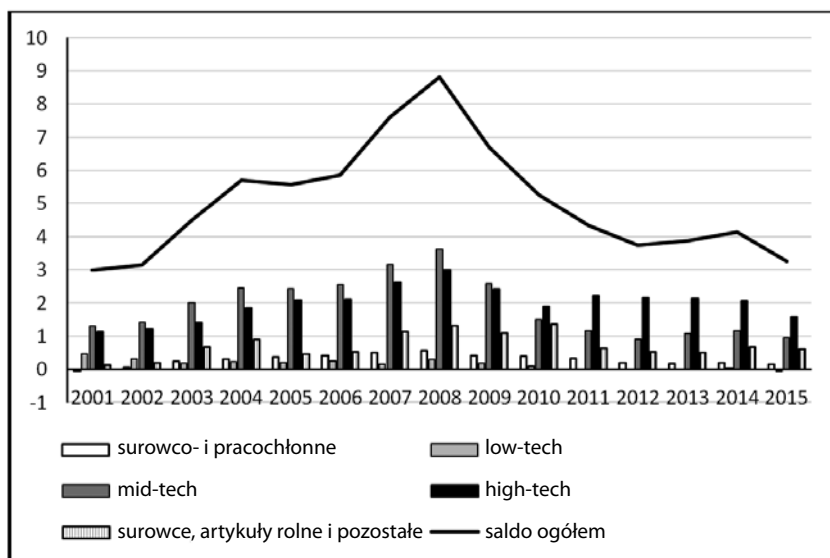
Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map [2016] oraz UNCTAD [2012].

Rysunek 4. Technologiczne zaawansowanie niemieckiego eksportu do Grecji w latach 2001-2015



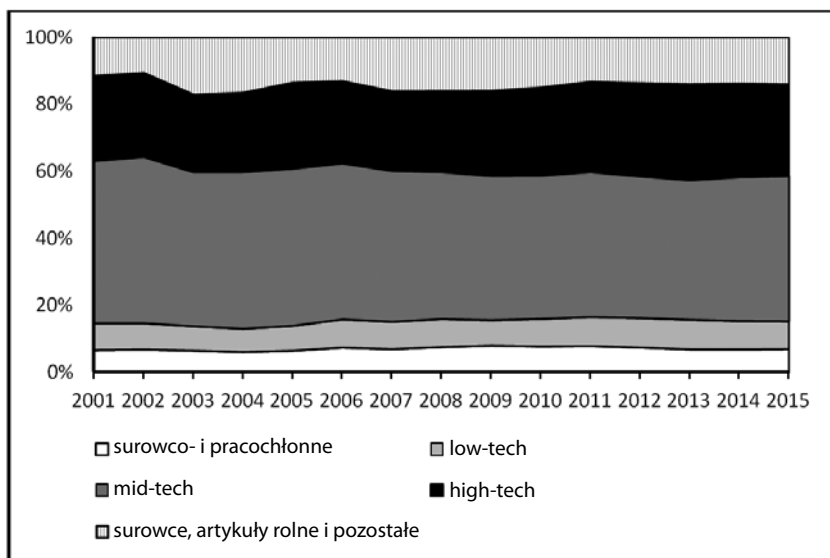
Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map [2016] oraz UNCTAD [2012].

Rysunek 5. Struktura niemieckiego salda handlowego z Grecją (mld USD) w ujęciu technologicznego zaawansowania w latach 2001-2015



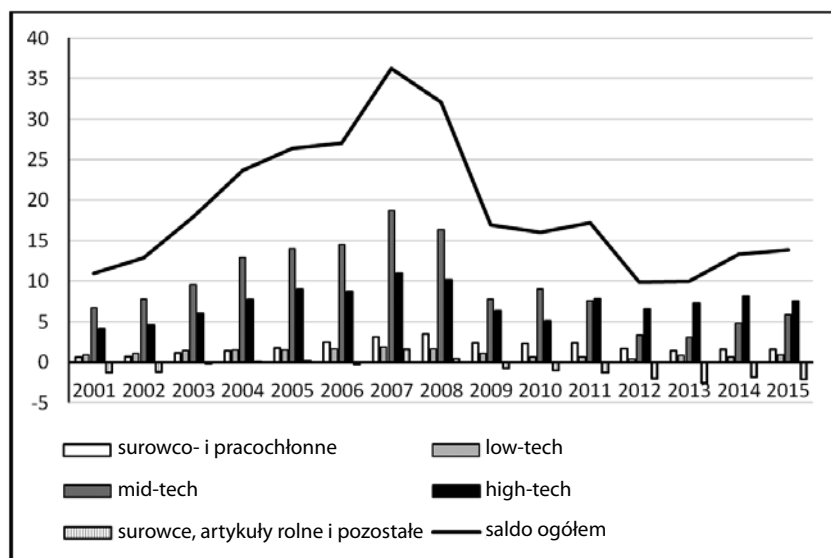
Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map [2016] oraz UNCTAD [2012].

Rysunek 6. Technologiczne zaawansowanie niemieckiego eksportu do Hiszpanii w latach 2001-2015



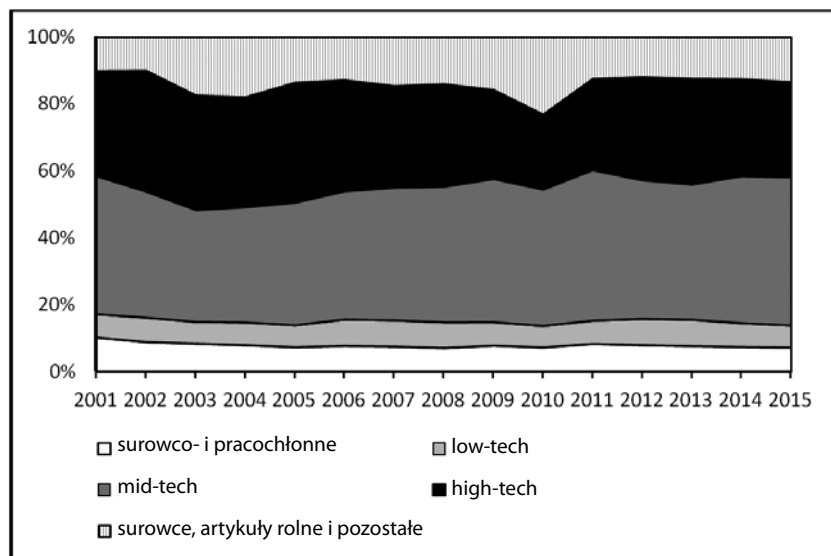
Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map [2016] oraz UNCTAD [2012].

Rysunek 7. Struktura niemieckiego salda handlowego z Hiszpanią (mld USD) w ujęciu technologicznego zaawansowania w latach 2001-2015



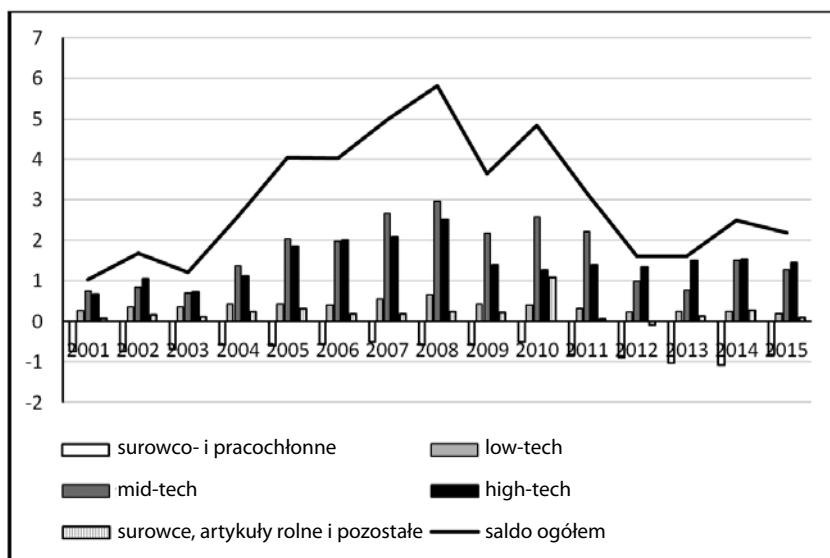
Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map [2016] oraz UNCTAD [2012].

Rysunek 8. Technologiczne zaawansowanie niemieckiego eksportu do Portugalii w latach 2001-2015



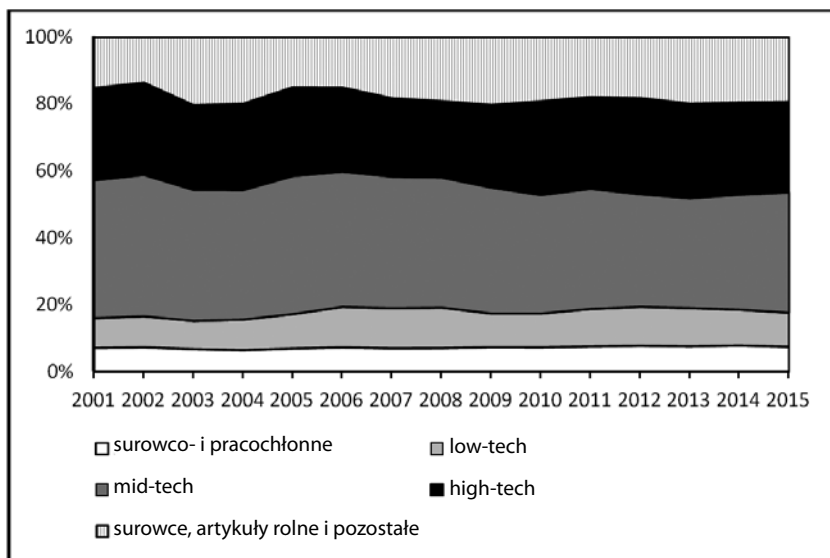
Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map [2016] oraz UNCTAD [2012].

Rysunek 9. Struktura niemieckiego salda handlowego z Portugalią (mld USD) w ujęciu technologicznego zaawansowania w latach 2001-2015



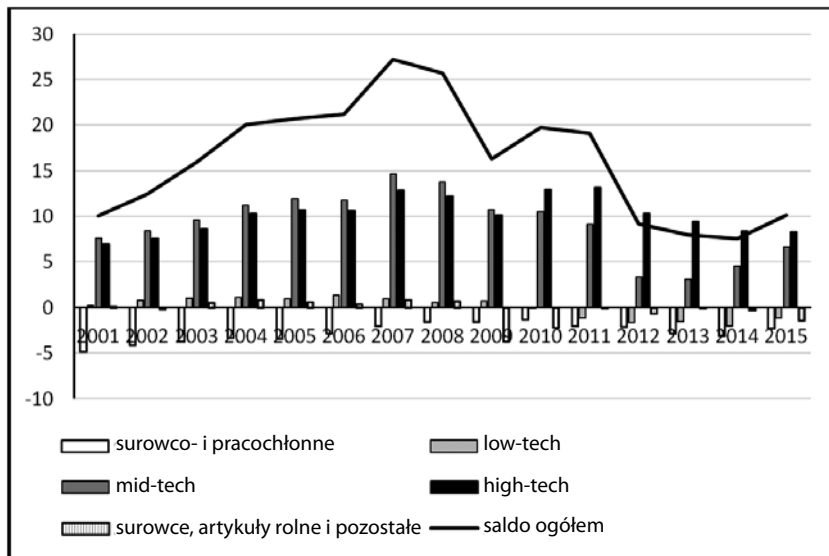
Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map [2016] oraz UNCTAD [2012].

Rysunek 10. Technologiczne zaawansowanie niemieckiego eksportu do Włoch w latach 2001-2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map [2016] oraz UNCTAD [2012].

Rysunek 11. Struktura niemieckiego salda handlowego z Włochami (mld USD) w ujęciu technologicznego zaawansowania w latach 2001-2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie Trade Map [2016] oraz UNCTAD [2012].

Katarzyna Kubiszewska¹
Katarzyna Choruży²

THE IMPORTANCE OF CEFTA 2006 FOR WESTERN BALKAN COUNTRIES – SELECTED ISSUES

STRESZCZENIE

Wolny handel jest jednym z najważniejszych zagadnień ekonomicznych na świecie. Jego oddziaływanie handlu można badać zarówno z perspektywy gospodarczej, jak i politycznej. Przyspiesza rozwój gospodarczy, ale także stwarza warunki dla stabilności międzynarodowej. Celem artykułu jest przeprowadzenie porównania zmian przepływów eksportowych handlowych w ramach porozumienia CEFTA 2006, w odniesieniu do krajów Bałkanów Zachodnich, w latach 2005-2014. Uczestnictwo w CEFTA 2006 jest wstępnym warunkiem akcesji do Unii Europejskiej. Ma na celu przygotowanie swoich członków do wzajemnej współpracy. Niniejsze opracowanie koncentruje się na eksporcie i ocenia zmiany w odniesieniu do wartości dwustronnego handlu, produktowej struktury tego handlu i stopnia koncentracji.

CEFTA 2006 służy poprawie stosunków handlowych między krajami Bałkanów Zachodnich i innymi krajami na świecie, a zwłaszcza z członkami UE, jeśli chodzi o wzrost wartości eksportu, koncentrację partnerów i struktury eksportowanych produktów. Stosunki handlowe członków CEFTA 2006 koncentrują się na wymianie z Niemcami, Włochami i Słowenią, a najpopularniejszymi produktami handlowymi były dobra konsumpcyjne oraz półprodukty, jak również maszyny i metale. Pozytywne efekty uzyskane dzięki CEFTA 2006 mogłyby być jeszcze wyższe, gdyby region nie został dotknięty przez globalny kryzys gospodarczy, który dotarł poprzez kanały pośrednie, to znaczy skutek niekorzystnej zmiany polityki kredytowej prowadzonej przez zagranicznych właścicieli banków lokalnych.

¹ Dr Katarzyna Kubiszewska, Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii.

² Mgr Katarzyna Choruży, Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii.

SUMMARY

Free foreign trade is one of the most important issues all over the world. The impact of bilateral trade can be studied both from economic and political perspectives; when it improves economic development, it also creates the conditions for international stability. The aim of the article is to conduct a comparison of the changes to export trade flow in the Central European Free Trade Agreement 2006, with reference to countries of the Western Balkans in the period of 2005-2014. The CEFTA was a precondition for the European integration, meant to prepare its members for mutual co-operation. The present study focuses on export trade and analyses of the undergone changes with reference to the value of bilateral trade, the structure of this trade by partners, exported products and the concentration rate.

CEFTA 2006 improved the trade relations between Western Balkan countries and other countries in the world, especially EU members, in terms of the increase in the value of exports, the concentration of partners and the structure of exported products. The most popular countries with which CEFTA 2006 parties started to trade were Germany, Italy and Slovenia and the most common trade products were consumer and intermediate goods, machines and metals. The achievements could have been even higher if the region had not been affected by the global economic crisis which reached the local economies through indirect channels, i.e. the less convenient credit policy run by foreign owners of local banks.

INTRODUCTION

Free foreign trade is one of the most important issues all over the world. The impact of bilateral trade can be studied both from economic and political perspectives; when it improves economic development, it also creates the conditions for international stability. Therefore, the liberalisation of trade is recognised as one of the solutions to various socio-economic problems.

The aim of the article is to compare the changes to trade flow in the area of export within the Central European Free Trade Agreement 2006 with reference mainly to countries of the Western Balkans in the period of 2005-2014. The creation of the CEFTA was recommended by the EU as a precondition for the European integration, meant to prepare its members for mutual co-operation in an environment relatively similar to the EU's single market. The research carried out focuses on export and analyses the undergone changes with reference to the value of bilateral trade, the structure of this trade by partners, exported products and export concentration, as well as the positive consequences, like ratio of ease of starting a new business and trading. The methods used to prepare the article include a literature review and statistical analysis. In the first part, a comparative analysis of the issue will be conducted from a theoretical perspective. The empirical aspects will refer to economic issues and will be studied with the use of a statistical analysis.

THE IMPORTANCE OF INTERNATIONAL TRADE – LITERATURE REVIEW

The importance of international trade is well known and has been studied and described in the literature [Baier, Bergstrand, 2009; Caporale et al., 2009]. Its two key effects manifest in trade creation and trade diversion. On one hand the research results seem to be conclusive, on the other many differences appear in terms of the size of the effect, ranging from a small positive [Micco et al., 2003; Blomqvist, 2004] to a large positive effect [Adam et al., 2003; Rose, 2004]. The conducted research stresses trade partners' economic development as a determinant of the size of the effect of liberalised trade flow [Subasat, 2008]; and therefore, it should be studied on a case-by-case basis [Yamarik, Ghosh, 2005]. In addition, the effect of trade liberalisation on bi-

lateral trade flows depends on a country's potential and capacity, especially in terms of its exports [Santos-Paulino, 2004].

One of the forms of liberalising international trade is the regional trade agreement (RTA), the aim of which is to promote integration among the members thanks to a deeper and more complex co-operation [Panagariya, 1999, p. 43]. Since the 1990s the number of RTAs has been continuously increasing. As of 31 December 2010 there were 484 RTAs reported to the WTO, of which 293 were in force (WTO, 2011a, p. 54).

Article XXIV of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) distinguished different forms of preferential free trade areas (PTA). Members have eliminated internal barriers to trade and custom unions, they then adopt a common external tariff [Bagwell, Staiger, 1999, p. 218]. Thanks to PTAs, access to the local market of foreign but inter-bloc entities is easier; yet they restrain trade with the rest of the world [Krishna, 1998, p. 229].

The literature points out various features and consequences of creating such trade areas, including "trade creation", "building blocks", "trade diversion" and stumbling block effects [Krugman, 1991, 1993; Baldwin, 1993, 1995; Ethier, 1998; Clausen, 2001; Glick and Rose, 2002; Lee et al., 2008]. It has also been pointed out that the potential increase in intra-bloc trade would be balanced with lower trade diversion resulting from the narrow range of available products from the members [Krugman, 1991, 1993]. Other disadvantages are the limiting of external-block co-operation and the inhibiting of the development of global free trade [Singh, 2010, p. 1546].

THE CENTRAL EUROPEAN FREE TRADE AGREEMENT AS AN EXAMPLE OF A REGIONAL TRADE AGREEMENT

The Central European Free Trade Agreement (CEFTA) is an organisation established in 1993 by four Central European countries: Poland, Slovakia, the Czech Republic and Hungary. The main purpose of the organisation was to properly prepare them, especially in the area of trade, for their accession to the EUs. The EU recommended the creation of such regional trade integration in order to monitor whether or not participating parties were able to co-operate with each other to achieve common goals in an environment similar to the EU's single market.

Between 1993-2007 the organisation was enlarged by other Central and Southern European countries. By the end of 2006 the CEFTA agreement was signed by mainly Western Balkan countries: Serbia, Croatia, Montenegro, Moldavia (which is the only country not located on the Balkan Peninsula), Albania, Kosovo (the United Nations Interim Administration Mission in Kosovo), Bosnia and Herzegovina and Macedonia. Western Balkan countries share a similar history and the collapse of Yugoslavia impacted them all. In the 1990s Balkan countries also faced similar problems related to their huge ethnic diversity, and cultural and territorial conflicts. Such a difficult situation and strong desire to change it convinced these countries to join CEFTA 2006. This organisation played a key role in political, economic and social stabilisation, relieving internal conflicts and allowing its members to realise reforms.

CEFTA 2006 is an agreement which regulates trade relations between its members. The main purpose of the agreement is to maintain trade and political stabilisation in the Balkan region. CEFTA 2006 is expected to become the stimulus for the increase in the exchange of goods in the region, for the improvement of regional economic co-operation (especially in terms of exports into the EU), for foreign investments, for ultimate integration into the EU and for more modern and stable conditions for trade regulations in the region [Miteva-Kacarski, 2012]. The list of arguments for the creation of CEFTA 2006 is rather long: CEFTA 2006 is to encourage regional integration (to reconcile relations between conflicting countries); to develop the competitiveness of the region in the global (and especially the EU) market as countries that separately are too weak to compete but

should benefit from scale economies, which are supposed to result from increased regional integration and avoidance of potential adverse shocks from the EU [Bartlett, 2009; Adam et al., 2003]. The other potential positive results of these regulations are: a growth in national GDPs, a rise in trade relations inside the region manifested by an increase in imports and exports between CEFTA 2006 participants, as well as an improvement in the trade and political relations between CEFTA 2006 members and the EU members. After signing the Stabilisation and Association Agreement, which regulates almost all trade issues between the CEFTA and the EU, the Balkan region became an attractive trading partner from the EU's perspective.

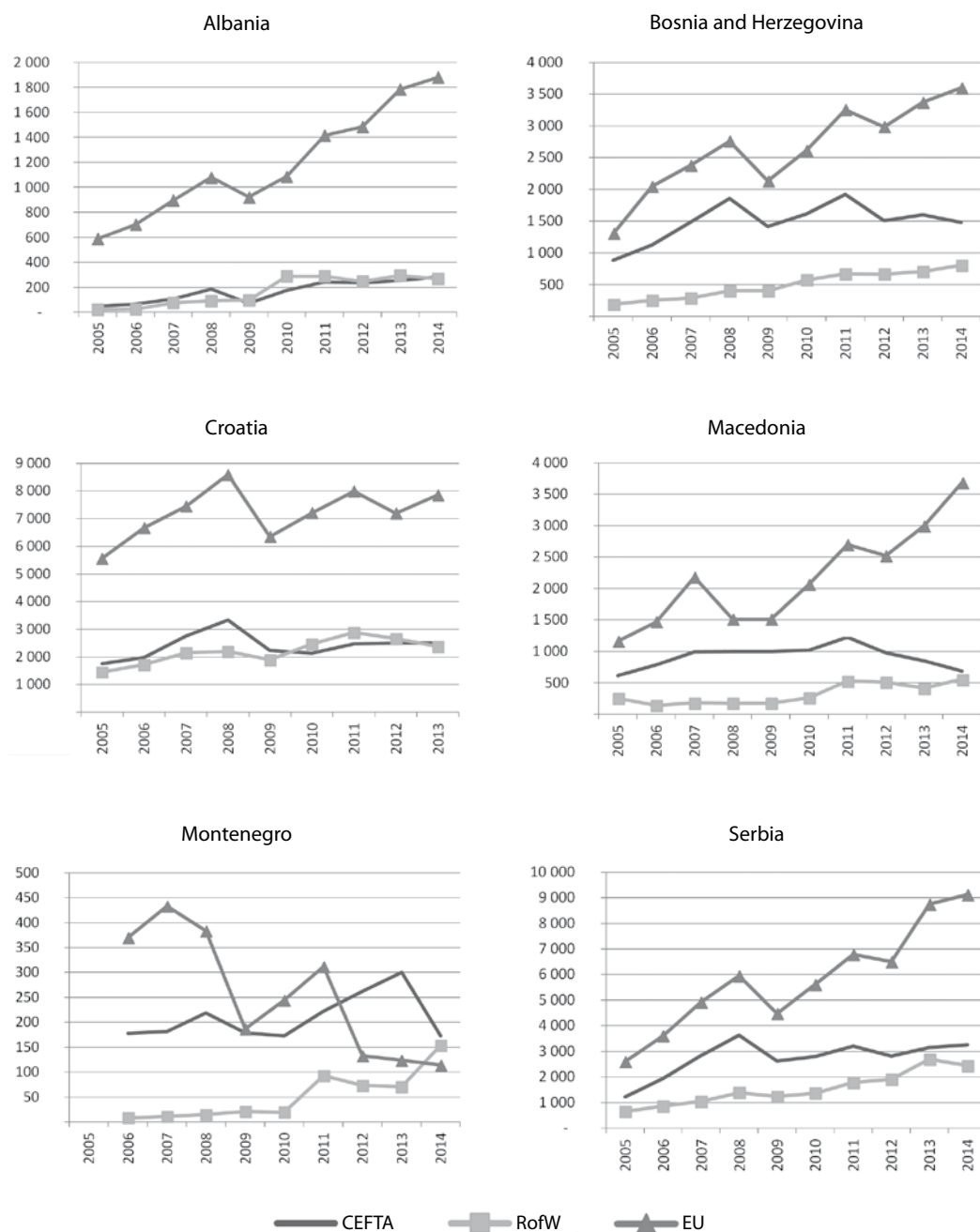
The issues of CEFTA 2006 and the bilateral trade among the members as well as its determinants have been studied also by Molendowski [e.g. 2007a, 2007b, 2011] and Klimczak [2014, 2015] with the use of various tools, e.g. gravity model or regression function. The results of the analysis seem to support the theory on the impact of CEFTA 2006 to the mutual trade of the Western Balkans, however, this positive effect was offset largely by the outbreak of the global economic crisis [Molendowski, Klimczak, 2015].

METHODOLOGY

The article has been prepared with the use of statistical analysis. The research has been concentrated on export-trade of the CEFTA 2006 members and has been conducted in two dimensions. Firstly, the external export-trade directions of CEFTA 2006 members have been studied in terms of value and rate of concentration. Secondly, the development of intra-CEFTA 2006 trade has been analysed from the exporters' perspective, in reference to value, partner structure and product structure. The positive effects have been studied as well. The data has been obtained from the World Bank database called World Integrated Trade Solutions, for the period of 2005-2014, in order to deliver conclusions regarding the impact of entering into the CEFTA 2006 agreement as well as the potential influence of the global financial crisis of 2008. The selected group of studied countries is limited to Albania, Bosnia and Herzegovina, Croatia, Macedonia, Montenegro and Serbia, firstly because of their geographical location in the western part of the Balkan Peninsula and secondly because of the access to reliable data provided by the same source. Therefore, two CEFTA 2006 members have been excluded from the research – these are Moldova and Kosovo. In case of Croatia the study has been limited to the period 2005-2013, since then the country joined the UE and left CEFTA 2006.

RESEARCH FINDINGS

The analysed data shows that soon after the signing of the CEFTA 2006 agreement, almost all members of the organisation started to export more goods and services than before, regardless of the direction of the exports (figure 1). This situation continued until 2008 when suddenly most of the members experienced a decline in the value of exports; this decline can be associated with the global financial crisis which entered the region through indirect channels and negatively affected regional economies. After the short period of export decline in 2009, it began to increase. The only country that decreased its exports was Montenegro, a situation caused by the country's political disintegration from Serbia which took place in the same year. Although there are significant differences in the value of the exports of each CEFTA 2006 member (from less than 500 million USD in Montenegro to close to 10 billion USD in Serbia), the relative value of exports as a percentage of GDP is not so different (between 30 and 40% of GDP).

Figure 1. The value of exports of CEFTA 2006 members (in millions USD)

Source: The authors' own preparation based on data from <http://wits.worldbank.org>.

Albania and Serbia are countries that tripled their export value, both in terms of total values and exports to the European Union. In the case of two other countries: Bosnia and Herzegovina and Macedonia, the total export value doubled; while in the case of exports to the EU the value doubled in B&H and tripled in Macedonia, respectively. The exporting value trend in Croatia was very similar and is characterised by fluctuations in the whole period described above. Although the general trend is positive, the value increased relatively less, only close to half. The worst situation is recorded in Montenegro, where the total export value decreased by over 20% and exports to the EU fell by almost 70% in the studied period (figure 1).

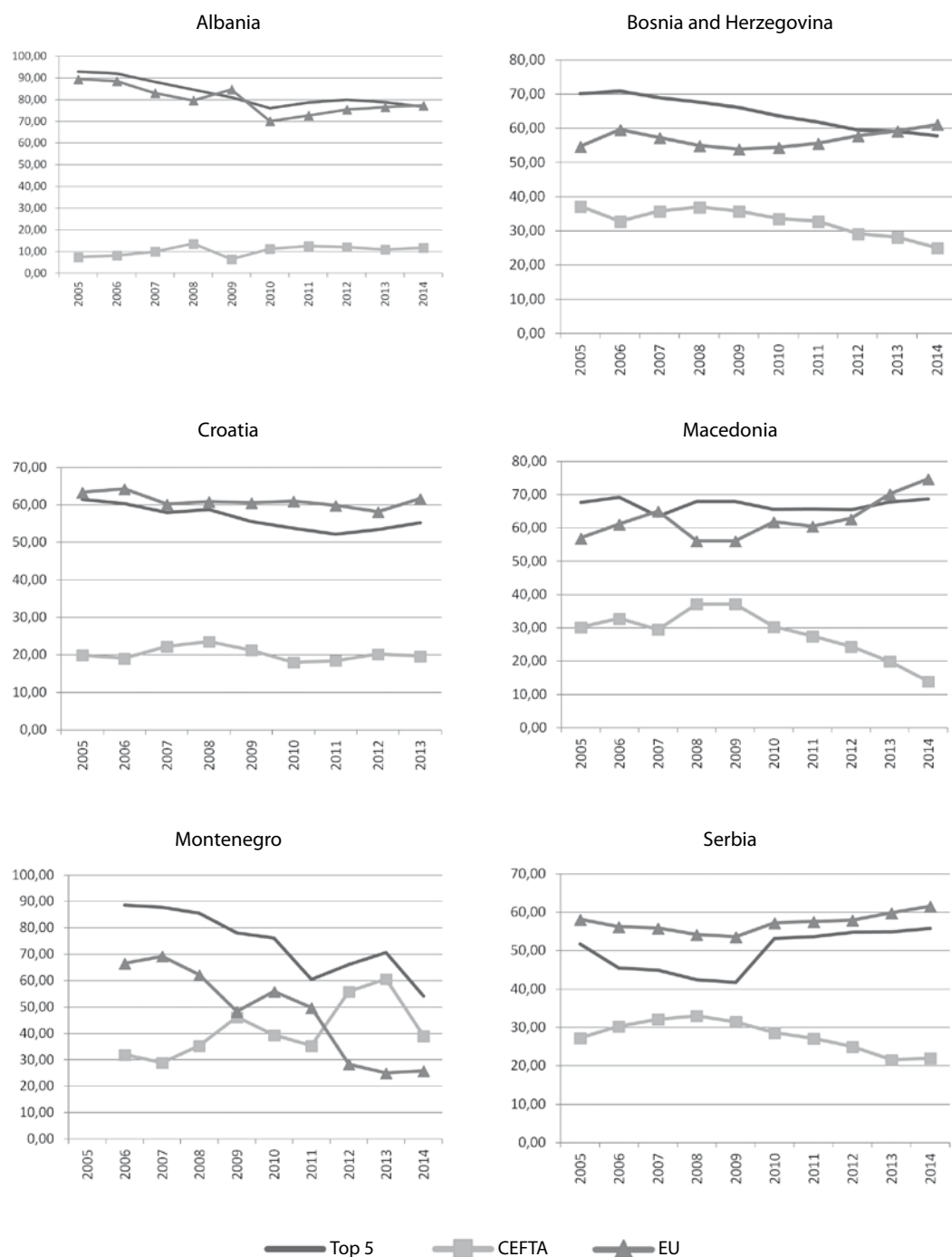
The biggest export partners of CEFTA 2006 members are European countries. This situation is caused by their convenient geographical location as well as close relationships stemming from the past. The main export partners of all CEFTA 2006 members, apart from the CEFTA 2006 members themselves, are Italy, Germany and Slovenia. These partners have been actively trading with Balkan countries over the last decade. The other countries which also play an important role in the trade relations of CEFTA 2006 participants are Greece, Russia, Romania, Bulgaria, and China. Among CEFTA 2006 members, Serbia turned out to be the most crucial export partner for the other members. Macedonia is the only country which did not change the list of top 5 export partners. The most numerous list of top 5 partners is recorded in Albania, amounting to 10 countries depending on the individual year. Italy, Greece and Serbia belong to so-called stable partnerships, while the other two changed almost every year.

The concentration of export trade, according to the value and direction measured with the concentration ratio of the five biggest trade partners (CR%), proved a high level of concentration in every one of the studied CEFTA 2006 countries (figure 2). In the case of Albania and Montenegro, in 2005 CR5 reached the level of 90% of total exports. In other countries the value of CR5 was lower but did not exceed 50% of total exports. What is interesting is the declining share of the top 5 trade partners in the case of the three studied countries. The biggest decrease was reported in Montenegro, where the share of top 5 export partners fell from over 88% to a level close to 54% of total exports. In the case of Serbia this share increased by 5 percentage points, while in Macedonia it remained unchanged.

Another important change recorded in the trade relationship refers to the EU's share in the studied countries' exports. In the case of Albania and Montenegro this share has decreased visibly, by 12% and over 40% respectively. In the case of other CEFTA 2006 members, the importance of exports to the EU has remained at least stable like in Croatia where it has risen by 3 to 17%. Upon examination of CEFTA 2006 export share in the total exports of its members, very worrisome changes appear.

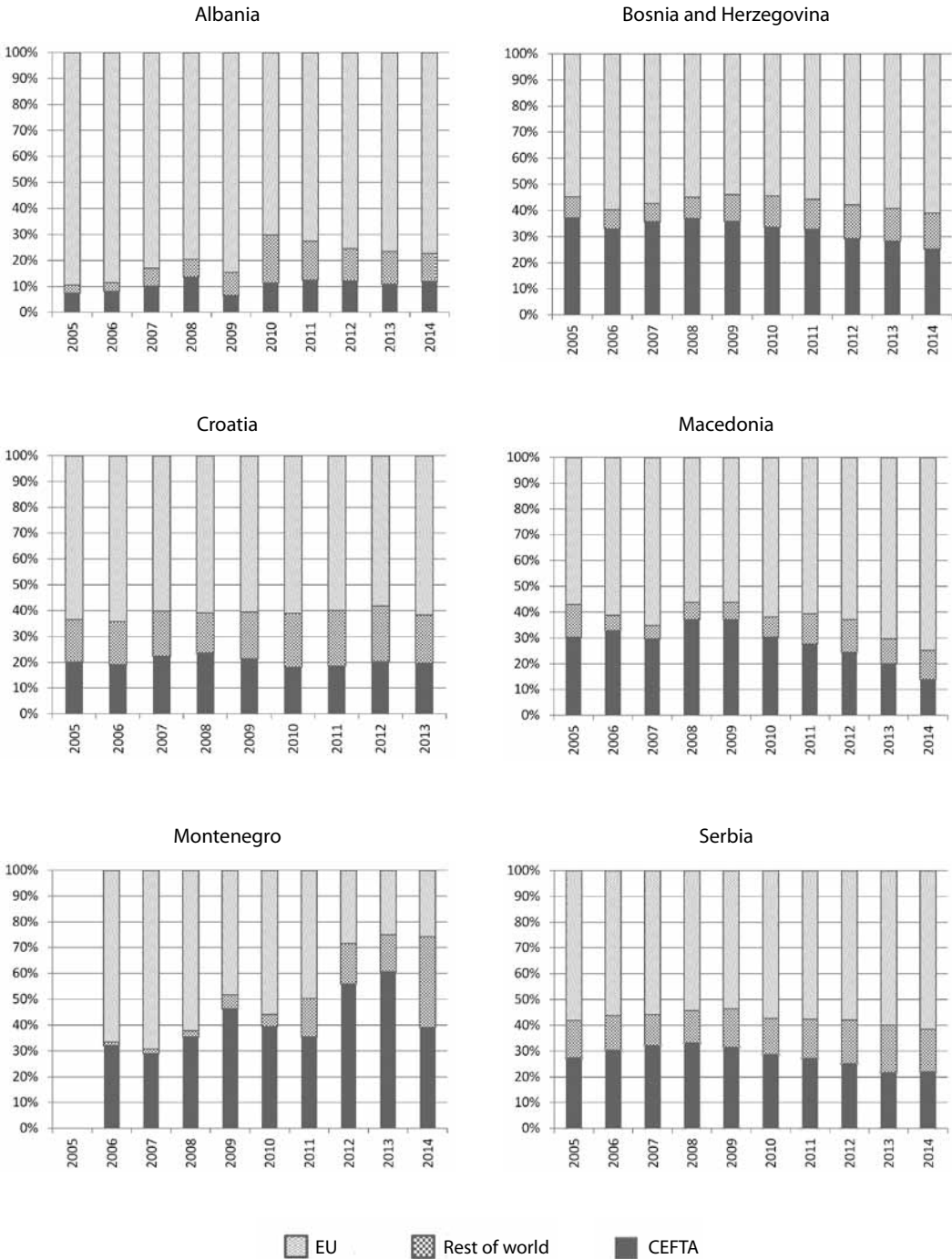
After the initial period which lasted until 2009 when the studied countries were able to observe an increase in exporting among them, there is visible a decline in the export share within the organisation. This may be caused by the negative consequences of the global financial crisis that affected the region through indirect channels. Because of the decision of the foreign owners of banks operating in the region, credit availability has declined, which in turn has influenced the rate of GDP growth. In three countries the importance of mutual relations within CEFTA 2006 decreased by 5% to 16%. These are Serbia, Bosnia and Herzegovina and Macedonia. In two members: Albania and Montenegro there are recorded increases by 4 to 7%, while in Croatia the export share to CEFTA members remained stable. Another key issue influenced by the creation of CEFTA 2006 was the structure of each member's exports according to their trade partnerships (figure 3). The expected changes should have manifested in an increase in the intra-CEFTA 2006 export share in the total export value of each country. But the results of the comparative analysis are not so convincing: only in two cases – Albania and Montenegro – did the export share of intra-CEFTA 2006 export rise: twice in Albania and by half in Montenegro. In Croatia this share remained stable, while in other

Figure 2. The concentration of the exports of CEFTA 2006 members



Source: The authors' own preparation based on data from <http://wits.worldbank.org>.

Figure 3. Breakdown of CEFTA 2006 members' exports according to trade partners

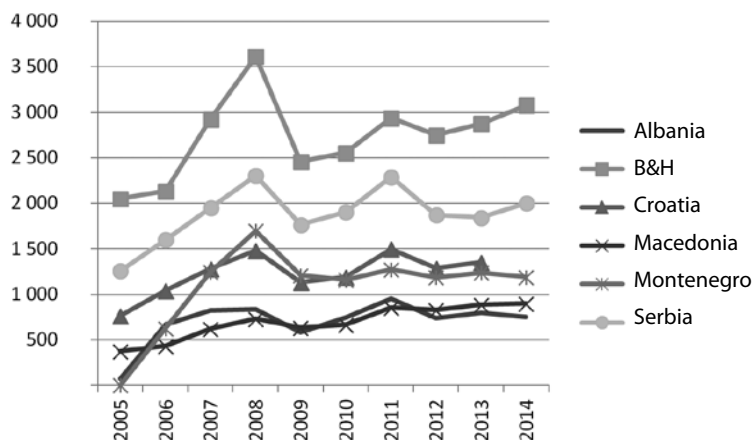


Source: The authors' own preparation based on data from <http://wits.worldbank.org>.

countries the engagement in intra-CEFTA 2006 export decreased significantly, from by one fifth in Serbia to half in Macedonia in 2014 compared to 2005. The most important export partner in each case has been the EU, responsible for more than half of the total exports of each CEFTA 2006 member. An interesting thing happened to Montenegro. Until 2011 its share of exports to the EU remained very high, at a level of 60% of its total exports. In 2012, however, it fell below 30%, while exports to other CEFTA 2006 members earned meaningfully. When it comes to trade partners from the rest of the world, their importance in export relations has increased in four countries: in Albania, Serbia, Bosnia and Herzegovina and in Montenegro, where their shares have grown tenfold. Other countries from the rest of the world remained stable partners for Croatia, acquiring approx. 16% of Croatia's total exports; and in the case of Macedonia, their share fell by 3 percentage points.

When we look at the total export values within the CEFTA 2006, they were increasing in the studied period (figure 4), but this was not the only change that took place in terms of these relations. Until 2008 the value of exports rose significantly in each member state and then begun to decrease to a level only relatively better than in 2005. This change could have been associated with the global crisis which started in 2008 in the U.S. as a sub-prime crisis. Although the countries from the Western Balkans were not involved in the trade of toxic assets, they were infected with the consequences of the global disturbances through indirect channels. Foreign mother companies which are the owners of highly concentrated banking markets in the region radically changed their credit policy, affecting access to external financing for local entities. As a result of such decisions the local economies could not develop their export trade.

Figure 4. Value of intra-CEFTA exports

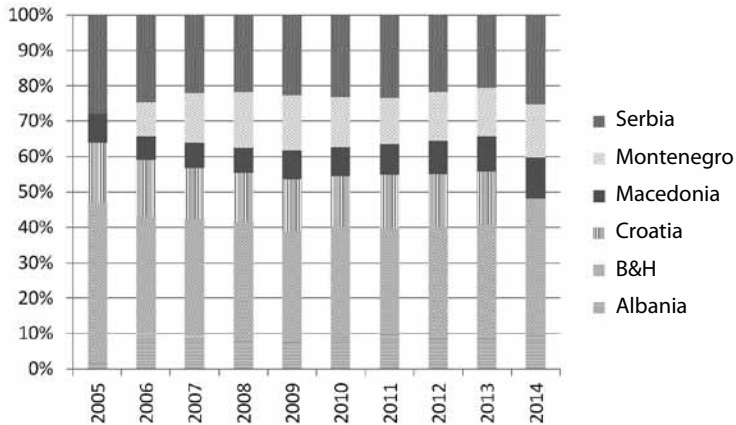


Source: The authors' own preparation based on data from <http://wits.worldbank.org>.

When it comes to the breakdown of total exports for members, some important changes were also recorded (figure 5). The highest share increase, from less than 1% to over 15% of the total intra-CEFTA 2006 exports, was recorded in the case of Montenegro, which can be associated with the development of a newly created country as result of the referendum on independence in 2006. Although for Serbia this might have meant a significant decrease in their share of the total export exchange, it must be noted that their share fell only by 2 percentage points, from 27% to 25% of the total export exchange. Another huge change was recorded in the case of Albania, which increased its share from almost 2% to close to 10% of the total exports. And only Bosnia and Herzegovina

recorded a visible decrease, from 45% to less than 38% of the share, which is firstly connected to the impact of the economic crisis and secondly is the result of an unfruitful recovery plan introduced to overcome the mentioned crisis.

Figure 5. Structure of intra-CEFTA exports by partner



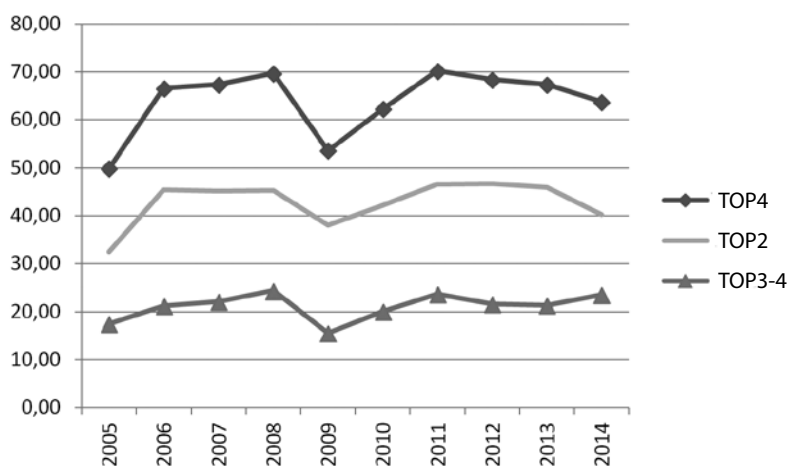
Source: The authors' own preparation based on data from <http://wits.worldbank.org>.

Another interesting issue is the generally stable product structure of intra-CEFTA 2006 exports. The analysis shows that the structure of this type of trade did not change much (table 1 and figure 6).

Table 1. TOP4 products exported in CEFTA

2005	Cons.G.	Inter.G.	Raw.Mat.	Mach/Elec
2006	Cons.G.	Inter.G.	Metals	Food
2007	Cons.G.	Inter.G.	Metals	Raw Mat.
2008	Cons.G.	Inter.G.	Metals	Raw Mat.
2009	Cons.G.	Inter.G.	Metals	Raw Mat.
2010	Cons.G.	Inter.G.	Food	Raw Mat.
2011	Cons.G.	Inter.G.	Metals	Raw Mat.
2012	Cons.G.	Inter.G.	Metals	Food
2013	Cons.G.	Inter.G.	Metals	Raw Mat.
2014	Cons.G.	Inter.G.	Miscell.	Metals

Source: The authors' own preparation based on data from <http://wits.worldbank.org>.

Figure 6. Concentration of TOP products in intra-CEFTA exports

Source: The author's own preparation based on data from <http://wits.worldbank.org>.

Western Balkan countries did not stop exporting their most profitable products. The TOP2 products have remained unchanged and these are consumer and intermediate goods; however, their share in the total intra-CEFTA 2006 exports increased from 32% to 40%, while from 2007-2008 and 2010-2012 their share reached even over 45% of total exports. The other most exported products include metals, raw materials, food, machinery and electronics. The most significant is a sudden increase in the miscellaneous' share, from 2.7% to over 13% of total exports. The total concentration of TOP4 products in the total structure has increased from less than 50% to over 63% of total exports, but in 2011 it even exceeded the level of 70%, showing the increasing concentration of the production structure of the exports. Another important issue is the break-down of the concentration in 2009. That year the share of each top4 product declined, making the total export more deconcentrated.

SELECTED EFFECTS OF CEFTA 2006

CEFTA 2006 was an agreement that helped to improve the relations not only between its members, but also between CEFTA participants and the rest of the world. CEFTA regulations contributed to improving the ease of doing business in the Balkan region. Thanks to the new rules that were accepted by CEFTA 2006 members, the business conditions in the Western Balkans improved resulting in the increased stake of foreign investors. One of the key factors demonstrating the improved economic situation for potential investors is the ease of doing business. There are various indicators upon which starting and doing business depend, e.g. regulations concerning starting a new business, registering property, paying taxes, getting credit, trading across borders and many more. The easier it is to run a business, the more attractive the environment is for potential investors. Table 2 presents information about the ease of starting a new business in CEFTA 2006 countries between 2004 and 2014.

Table 2. The ease of starting a new business and trading in CEFTA 2006 countries, 2004-2014

	Starting a new business					Ease of trading across borders			
	Year	DTF*	Proce- dures (number)	Time (days)	Cost (% of in- come per capita)	Year	DTF	Time to export (days)	Cost to export (US\$ per container)
Albania	2004	65.42	11	40	56.9	2006	68.85	21	818
	2009	81.72	7	9	42.4	2009	72.1	19	725
	2014	90.47	5	4,5	21.1	2014	72.55	19	745
Bosnia & Herzegovina	2004	56.7	12	68	47.3	2006	66.94	23	1 170
	2009	60.49	12	69	30.8	2009	69.6	17	1 145
	2014	72.45	11	37	14.8	2014	69.6	16	1 260
Croatia	2004	74.51	11	29	16.3	2006	67.91	26	1 200
	2009	80.84	8	22.5	10.1	2009	71.97	20	1 281
	2014	84.72	7	15	9.1	2014	73.44	18	1 335
Macedonia	2004	64.01	13	48	12.1	2006	67.71	17	1 130
	2009	88.56	7	9	3.8	2009	73.44	12	1 436
	2014	97.92	2	2	1.9	2014	74.43	12	1 376
Montenegro	2004	60.8	12	56	15.9	2006	48.18	33	1 240
	2009	79.66	13	21	4.4	2009	75.9	14	940
	2014	90.07	6	10	1.5	2014	79.35	14	985
Serbia	2004	60.8	12	56	15.9	2006	48.18	33	1 240
	2009	78.26	11	23	7.6	2009	69.5	13	1 398
	2014	88.86	6	12	7.2	2014	72.48	12	1 455

* The indicator DTF shows Distance to Frontier, which represents a measure describing how far a particular economy is from the best one in the world. Such an indicator shows the gap between the performance of a given country and a “frontier” and enables a comparison of the results achieved by particular country over time. The DTF is represented in the 0-100 scale, where 0 means the worst performance and 100 the best (frontier).

Source: The authors' own evaluation based on: World Bank Group, *Doing Business – Measuring Business Regulations, Historical Data Sets and Trends Data*, <http://www.doingbusiness.org/custom-query> (2015.02.23)

Table 2 clearly shows that in all CEFTA countries, the DTF indicator grew over time, which means that starting a new business was easier in 2014 than in 2004 in all presented CEFTA members. The higher the result, the closer the particular country was to the “leader”. In 2004, Croatia with a result of 74.51 achieved the highest DTF score out of all CEFTA members, which means that it was the easiest to start a new business there. The situation changed over the next decade and in 2014 Macedonia with a score of 97.92 became the best CEFTA 2006 country for opening a new business. Among the countries presented in table 2, the worst score in 2014 was recorded for Bosnia and Herzegovina (72.45), which means that this country was 27.55 percentage points away from the “leader”.

The final result of the DTF depends on, among other things, the number of procedures, the time needed for completing all the requirements and the cost of starting a business. The number of procedures necessary to run a business decreased in all CEFTA 2006 countries. The biggest impro-

vements in this area were done in Macedonia, which in 2004 recorded the highest amount of regulations – 13 and in 2014 the lowest – 2. The other CEFTA countries also decreased the number of their regulations. At the end of 2014 the worst situation and the highest number of procedures (11) were found in Bosnia and Herzegovina. Another important indicator that has a high impact on the final result of the DTF is the time necessary to complete all the procedures in order to start a business. In 2004 this measure was the highest in Bosnia and Herzegovina – 68 days, and the lowest in Croatia – 29 days. As with the previous indicators, the time needed to start a business also decreased over time, and in 2014 in Macedonia only 2 days were necessary to complete all regulations. In 2014 the country with the worst score was again Bosnia and Herzegovina with 37 days. The last DTF indicator presented in the table was the cost of opening a business (measured as a % of income per capita). This indicator was the highest in 2004 in Albania – 56.9 and the lowest in Macedonia – 12.1. The situation has changed over time, with the decreasing cost of running a business in all CEFTA 2006 countries; but, Albania, together with Kosovo, again scored the worst result at the level of 21.1% – 22.1% of income per capita. The best score was recorded by Macedonia and Montenegro at the level of 1.5% – 1.9 % of income *per capita*.

Another important factor which has an influence on the ease of doing business in a particular country is trading across borders (table 2). In the year the CEFTA 2006 agreement was signed, the easiest country to trade with was Albania, which scored a DTF of 68.85. The most difficult places to trade with, from the perspective of foreign countries, were Montenegro and Serbia. This was the result of the disintegration of those two countries, but the situation completely changed over the subsequent 8 years. In 2014 the easiest CEFTA 2006 member to trade with was Montenegro with a score of 79.35. This means that Montenegro was 20.65 percentage points away from the “frontier” – the country with the best performance concerning economic practices, making trading across countries easier. The DTF in the “Trading across borders” category depends also on the time needed to export goods and the cost of exporting them (measured in US\$ per container). In 2006 the time needed to export goods was the highest in Serbia and Montenegro – 33 days, and the lowest in Macedonia and Kosovo – 17 days. CEFTA 2006 members decreased the time over the subsequent 8 years and in 2014 the time needed to export goods ranged from 12 days in Serbia and Macedonia to 19 days in Albania. The time needed to import goods has also changed over presented period. In 2006 the highest amount of time required to import goods was recorded in Serbia and Montenegro – 46 days, and the lowest amount of time in Macedonia – 15 days. Just as in the case of time needed to export, import times also decreased over the years and in 2014 fluctuated from 11 days in Macedonia to 18 days in Albania. Another factor which had an impact on trading across countries was the cost of exporting goods (measured in US\$ per container). In the first year of the agreement, this indicator differed across CEFTA 2006 countries, from 818 in Albania to 1240 in Serbia and Montenegro. The cost of exporting goods fluctuated over time across countries, achieving in many cases the lowest value in 2010 and then again increasing in the period between 2010 and 2014. This was the case in Albania, Bosnia and Herzegovina and Montenegro. At the end of the studied period, the highest cost of exporting goods was noted in Kosovo – 1775, and the lowest in Albania – 745. All this proves that, after the CEFTA 2006 agreement, trading conditions in the Western Balkan countries have improved. Both the procedures for starting a new business and for trading across countries became more convenient from the perspective of CEFTA members.

CONCLUSION

The article demonstrates that since 2006 all parties under the CEFTA 2006 agreement increased their intra and extra regional trade. CEFTA 2006 provisions contributed to the implementation of new trading rules, which not only improved trading conditions across CEFTA 2006 countries,

but also improved their trading relations with other countries in the world, especially with the EU members. The most popular countries with which CEFTA 2006 parties started to trade, were Italy and Germany and the most common trading products were machines, metals and fuels.

CEFTA 2006 had a positive impact on the economies of Western Balkan countries. The agreement, whose main purpose is to properly prepare its members for the EU integration, influenced both the economic and political situation in the Balkan region, by stabilising it. Countries, which before the CEFTA 2006 integration were very often fighting with each other, after signing the agreement began to co-operate and became important economic partners.

In summary, accession into CEFTA 2006 positively influenced the export level of the member countries by increasing it. The implementation of trade regulations also made the trading process easier from the perspective of external countries. The achievements could have been even greater if the region had not been affected by the global economic crisis which reached local economies through indirect channels, i.e. the less convenient credit policy run by foreign owners of local banks.

Katarzyna Nowak¹

FATCA JAKO FILAR MIĘDZYNARODOWEJ WSPÓŁPRACY PODATKOWEJ

STRESZCZENIE

Artykuł prezentuje problematykę unikania obowiązku podatkowego przez amerykańskich obywateli oraz odpowiedź na tę sytuację w postaci amerykańskiej ustawy FATCA. W artykule podjęto próbę przedstawienia kosztów wynikających z implementacji ustawy FATCA, korzyści z niej płynących, a także jej krytykę na forum międzynarodowym. Tekst składa się z dwóch merytorycznych części, które obrazują zagadnienia wprowadzające do analizy sytuacji podatkowej w Stanach Zjednoczonych oraz na terenie Unii Europejskiej. Ponadto artykuł poddaje analizie możliwość naruszenia praw podstawowych w świetle przesyłania danych osobowych jednostek unikających opodatkowania.

WPROWADZENIE

Niniejszy artykuł opracowany został na podstawie pracy dyplomowej zatytułowanej: „FATCA jako filar międzynarodowej współpracy podatkowej – analiza i perspektywy”, w której opisane zostały działania podejmowane przez rząd Stanów Zjednoczonych w celu zwalczania unikania obowiązku podatkowego przez obywateli amerykańskich. Wskazany problem jest bardzo ciekawy ze względu na swoją kontrowersyjność. Ustawa Foreign Account Tax Compliance Act (zwana dalej FATCA) silnie ingeruje w ustawodawstwo podatkowe innych państw oraz w prawo do prywatności w świetle przesyłania danych osobowych.

Tezą niniejszego artykułu jest stwierdzenie, że amerykańska ustawa podatkowa FATCA pozytywnie wpłynie na skuteczność działań mających na celu walkę z niepłaceniem podatków na arenie międzynarodowej. Metodą badawczą była analiza dokumentów, w szczególności literatury zagranicznej, jak również szczegółowa analiza ustawy FATCA oraz odpowiedniego ustawodawstwa

¹ Mgr Katarzyna Nowak, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych.

na terenie Unii Europejskiej. Celem artykułu było wykazanie, że dzięki rygorystycznym zasadom wynikającym z ustawy FATCA, bilans w postaci zwiększenia dochodów z podatków jest dodatni, oraz że koncepcja ochrony danych osobowych zmienia się wraz z wyzwaniem dzisiejszych czasów.

Artykuł został podzielony na dwie części. W pierwszej części przedstawiona została geneza ustawy FATCA, kary z nią związane oraz koszt jej implementacji. Natomiast kolejna, merytoryczna część artykułu, opisuje działania Unii Europejskiej w kwestii zbierania podatków oraz znaczenie ochrony danych osobowych w związku z przekazywaniem ich do Stanów Zjednoczonych.

FOREIGN ACCOUNT TAX COMPLIANCE ACT JAKO ODPOWIEDŹ NA UNIKANIE PODATKÓW

Geneza i znaczenie FATCA

W Stanach Zjednoczonych szacuje się, że straty związane z błędnym raportowaniem dochodów do urzędu podatkowego (ang. *Internal Revenue Service*, IRS) wynoszą między 110 a 150 miliardów dolarów rocznie, z czego strata rzędu 40-70 miliardów dolarów związana jest bezpośrednio z unikaniem opodatkowania przez osoby z zagranicznymi dochodami [Agostino, Sannicandro, 2015, s. 52]. Podkreślić w tym miejscu należy, że na siedem milionów amerykańskich podatników otrzymujących dochody poza granicami Stanów Zjednoczonych tylko pół miliona złożyło deklarację podatkową [Agostino, Sannicandro, 2015, s. 52]. Co więcej, te ogromne sumy pieniędzy przechowywane są w rajach podatkowych (ang. *tax heavens*), takich jak Aruba, Kajmany czy Dubaj, ale również w Szwajcarii [Dhanawade, 2014, s. 142].

W Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej obowiązek podatkowy jest ściśle związany z obywatelstwem lub posiadaniem zielonej karty. Oznacza to, że niezależnie od miejsca zamieszkania i świadczenia pracy, obywatel Stanów Zjednoczonych zobowiązany jest do zapłacenia podatku w ojczyźnie².

W celu wykrycia unikania opodatkowania IRS zaczął ścigać amerykańskich obywateli, którzy ukrywali swoje dochody na zagranicznych (z perspektywy Stanów Zjednoczonych) kontach. Nietety bez większych sukcesów. Zagraniczne instytucje finansowe (ang. *Foreign Financial Institutions*, FFI) nie raportowały do IRS wszystkich posiadaczy zagranicznych kont [Harvey, 2012, s. 471 i 473]. Zaowocowało to uchwaleniem w marcu 2010 r. przez amerykański Kongres ustawy FATCA, która ma mieć na celu wzmocnienie działania IRS przeciwko transgranicznemu uchylaniu się od obowiązku podatkowego [Kongres Stanów Zjednoczonych 111. Kadencji, 2010].

Ustawa FATCA została przyjęta jako część anty kryzysowego pakietu HIRE (ang. *Hiring Incentives to Restore Employment Act*), który ma na celu polepszenie sytuacji na rynku pracy oraz szeroko rozumianej sytuacji gospodarczej w Stanach Zjednoczonych. Geneza tego działania leży u podstaw kryzysu finansowego w Stanach Zjednoczonych (od 2008 do 2010 roku), który spowodował wzrost bezrobocia i bardzo nagły wzrost długu publicznego (obecnie przekracza już 18 miliardów dolarów). W celu przeciwdziałania pogarszającej się sytuacji ekonomicznej i stymulowania rynku, rząd Stanów Zjednoczonych zaimplementował monetarne instrumenty oraz fiskalne inicjatywy odbudowujące rynek pracy (HIRE) oraz FATCA, która w sposób bezpośredni skierowana jest do osób unikających płacenia podatków przez ukrywanie swoich aktywów na zagranicznych kontach bankowych [Brodzka, 2014, ss. 11-22].

Przed rokiem 2010 funkcjonował poprzednik FATCA, czyli program QI (ang. *Qualified Intermediary*). Jednym z elementów tego programu było wprowadzenie wynagrodzenia dla pracowników zagranicznych instytucji finansowych, którzy będą współpracować z IRS. Pracownicy wskazanych

² Jest to rzadko spotykane rozwiązanie, drugie takie państwo na świecie, które pobiera podatki na zasadzie obywatelstwa, to Erytrea.

instytucji finansowych, którzy złożyli doniesienie na swoich klientów unikających płacenia podatków w Stanach Zjednoczonych, mogli liczyć na prowizję, która wahała się od 15% do 30% sumy środków odzyskanych od podatnika. Program QI, biorąc pod uwagę restrykcje związane z tajemnicą bankową, nie był jednak wystarczająco efektywny, by zapewnić dostateczne wpływy do budżetu Stanów Zjednoczonych [Błaszczuk, 2014].

Kary nakładane przez IRS

Amerykańska ustawa FATCA rozróżnia dwa rodzaje kar pieniężnych – kary w stosunku do osób indywidualnych i kary nakładane na zagraniczne instytucje finansowe. Paragraf 6038D FATCA nakłada na indywidualne osoby obowiązek ujawnienia aktywów, przekraczających w każdym roku podatkowym 50 tysięcy dolarów [Internal Revenue Service, 2010, paragraf 6038D]. W przypadku kiedy indywidualny podatnik nie zastosuje się do regulacji wynikających z FATCA, może zostać nałożona na niego kara w wysokości 10 tysięcy dolarów. Jeśli podatnik nie odtajni informacji przez okres dłuższy niż 90 dni po uprzednim upomnieniu od IRS, to zostanie nałożona na niego dodatkowa kara 10 tysięcy dolarów za każdy 30-dniowy okres zwłoki, bądź proporcjonalnie za okres krótszy niż 30 dni [Internal Revenue Service, 2010, paragraf 6038D podpunkt D]. Dodatkowe kary nie mogą przekroczyć progu 50 tysięcy dolarów. Ustawa przewiduje również czterdziestoprocentowe kary od uzyskanego dochodu za obniżanie wartości raportowanych aktywów [patrz szerzej: Internal Revenue Service, *The Section 6662(e) Substantial and Gross Valuation Misstatement Penalty*]. Podatnik będący obywatelem amerykańskim może uniknąć kary, jeśli brak wypełnienia obowiązku powstał z uzasadnionej przyczyny, a nie ze świadomego zaniedbania [Internal Revenue Service, 2010, paragraf 6038D podpunkt G].

Drugim rodzajem kar wymierzanych przez IRS są kary nakładane na zagraniczne instytucje finansowe za niestosowanie się do regulacji wynikających z ustawy FATCA. Jest to mianowicie 30-procentowy podatek od przychodów uzyskanych na terytorium USA (u źródła, ang. *withholding tax*), niezależnie, czy odbiorcą takiej płatności jest sama instytucja finansowa, czy też jej klient [Mulcahy, Howe, 2015, s. 20]. Procedura ta ma wejść w życie 1 stycznia 2017 roku. Do tego czasu obowiązuje okres przejściowej implementacji. Oznacza to, że dochód, który wcześniej nie stanowiłby podstawy opodatkowania przez IRS, pod wpływem ustawy FATCA zacznie stanowić tę podstawę, o ile zagraniczna instytucja nie zacznie współpracować z IRS [Dhanawade, 2014, s. 146].

Rządy wielu państw – poprzez zawarcie ze Stanami Zjednoczonymi międzyrządowych umów (ang. *Intergovernmental Agreement*, dalej IGA) – zdecydowały o pomocy instytucjom finansowym, działającym na ich terytoriach, w wykonywaniu przez nie obowiązków sprawozdawczych. Przyjęcie IGA wymaga ratyfikacji i wprowadzenia do krajowego prawa przepisów, które pozwalałyby udostępniać dane amerykańskiemu urzędowi podatkowemu. Dotychczas ponad 100 państw nawiązało współpracę ze Stanami Zjednoczonymi w tym aspekcie. Wyróżnia się dwa modele współpracy na mocy IGA. Pierwszy model 1 IGA zakłada, że zagraniczna instytucja finansowa raportuje wszystkie dane wymagane przez FATCA do rządowej agencji w swoim kraju, która potem raportuje wymagane informacje do IRS. Model ten dzieli się na dwie wersje. Pierwsza przewiduje obustronność przekazywania danych (Reciprocal Model 1A), a druga nie przewiduje takiej wzajemności (Non-reciprocal Model 1B). Drugi model umowy IGA charakteryzuje się tym, że zagraniczna instytucja finansowa raportuje informacje bezpośrednio do IRS [Mulcahy, Howe, 2015, ss. 14-16]. Obydwa modele IGA wymagają od zagranicznej instytucji finansowej zarejestrowania się w IRS i uzyskania numeru identyfikacyjnego (*Global Intermediary Identification Number*, GIIN), na podstawie którego będzie można sprawdzić, czy określona instytucja finansowa współpracuje z IRS [Mulcahy, Howe, 2015, ss. 14-16].

Przykładem kary nałożonej na instytucje finansowe jest kara wymierzona przeciwko największemu szwajcarskiemu bankowi UBS AG. W 2009 roku Bradley Birkenfeld, były pracownik UBS,

ujawnił proceder, który miał na celu oszukanie IRS [Woldeab, 2015, ss. 620-621]. Departament Sprawiedliwości (ang. Department of Justice, DoJ) szacował, że na ukrytych kontach w UBS znajduje się około 14 miliardów dolarów aktywów, od których nie odprowadzono żadnego podatku do IRS. W świetle dowodów przedstawionych przed sądem, UBS zapłacił 780 milionów dolarów do IRS i przekazał temu urzędowi ponad 4 tysiące danych dotyczących amerykańskich obywateli utrzymujących konta w tymże banku [Woldeab, 2015, s. 621]. Skandal związany z UBS zapoczątkował kolejne śledztwa. Kolejnym przykładem jest drugi pod względem wielkości bank – Credit Suisse, na który w 2014 roku została nałożona kara w wysokości 2,6 miliardów dolarów.

Korzyści wynikające z implementacji FATCA

Do głównych korzyści wynikających z regulacji FATCA należy zaliczyć przede wszystkim: 1) wzrost należności z podatków, 2) wzmoczone raportowanie podatkowe zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i poza granicami tego kraju, 3) wzmocnienie znaczenia IRS, 4) skuteczną walkę z rajami podatkowymi, 5) automatyzację wymiany informacji podatkowych między krajami. Poniżej przedstawiona jest krótka charakterystyka wymienionych korzyści.

Główną korzyścią w związku z implementacją FATCA jest wzrost wpływów z podatków zebranych od uprzednio unikających obowiązku podatkowego obywateli Stanów Zjednoczonych mieszkających za granicą, bądź też od obywateli otrzymujących dochody z zagranicznych źródeł. Rząd prezydenta Obamy szacuje, że dochód z implementacji FATCA przez okres pierwszych 10 lat będzie się kształtował na poziomie 210 miliardów dolarów [Denson, 2015, ss. 979-981].

Kolejnym korzystnym aspektem FATCA jest wzmoczone raportowanie aktywów wszystkich obywateli amerykańskich, zarówno tych mieszkających w kraju (w Stanach mieszka około 315 milionów osób), jak i poza nim. FATCA przyczynia się zatem do ogólnego wzrostu dochodów z podatków, a to pozytywnie oddziałuje zarówno na sytuację gospodarczą Stanów Zjednoczonych, jak i na budżet.

Następnym pozytywnym efektem FATCA jest zminimalizowanie działalności rajów podatkowych poprzez wzmocnioną czujność i prawne zacieśnienie regulacji podatkowych. Działania te mają na celu również pomóc w przeciwdziałaniu praniu brudnych pieniędzy (ang. *anti-money laundering*, AML) i w szeroko rozumianej działalności antyterrorystycznej.

Ustawa FATCA była uchwalona w celu wzmocnienia pozycji IRS i umożliwienia wspomnianemu urzędowi zbierania podatków od zagranicznych dochodów obywateli Stanów Zjednoczonych. Przy okazji zwrócono również uwagę na globalny zasięg tej ustawy i na pozytywny proces automatycznej wymiany informacji między państwami, jaki ta ustawa zapoczątkowała. FATCA ma potencjał, żeby stać się standardem w wymianie informacji podatkowych na całym świecie. IRS, by zbierać dane i informacje przesyłane przez zagraniczne instytucje finansowe oraz kraje współpracujące, zbudował bazę International Data Exchange Service (IDES), która działa od 1 stycznia 2015 roku i potencjalnie ma zabezpieczać dane wrażliwe obywateli amerykańskich [Ahlawat, Telson, 2015, s. 141].

FATCA przyczynia się zatem do polepszenia standardów podatkowych oraz jakości wymiany informacji, a w konsekwencji do powszechnego płacenia podatków. Jest to bardzo pozytywny aspekt wdrożenia FATCA, ponieważ obowiązkiem wszystkich pracujących obywateli jest odprowadzanie podatków od swoich dochodów, a zadaniem każdego rządu jest dobra ściągalność tych podatków. Unikanie płacenia podatków można uznać za wykroczenie przeciw zasadzie solidarności społecznej.

Koszty i zagrożenia wynikające z wdrożenia FATCA

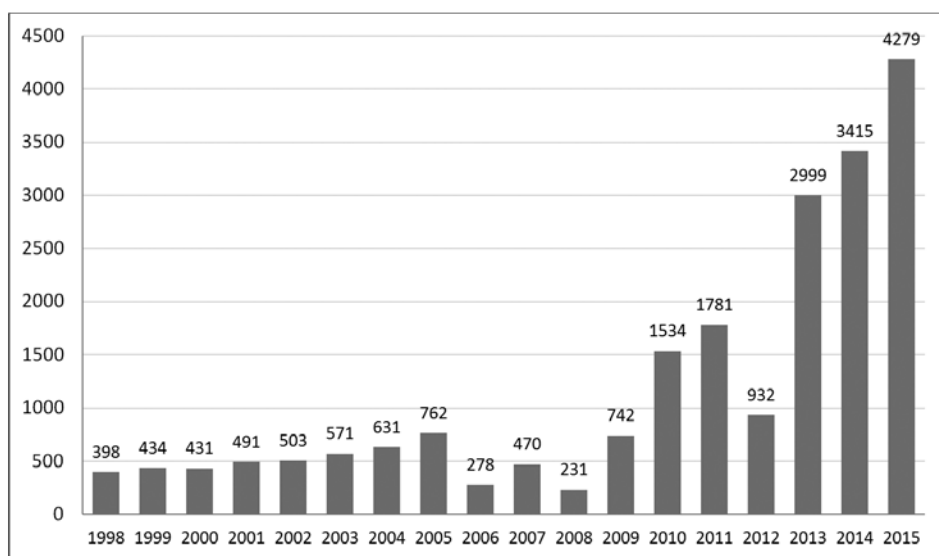
W literaturze przyjmuje się, że koszt implementacji amerykańskiej ustawy podatkowej dla zagranicznych instytucji finansowych będzie wynosił około 8 miliardów dolarów rocznie [Wood, 2011]. Wynik ten ma swoje źródło w przewidywanym koszcie dla każdej międzynarodowej instytucji finansowej w wysokości 100 milionów dolarów.

Znacząco inny koszt implementacji podawany jest z kolei przez Instytut Międzynarodowych Bankierów (ang. *Institute of International Bankers*). Przewiduje on, że koszt wprowadzenia regulacji FATCA wyniesie dla sektora bankowego około 250 milionów dolarów [Dhanawade, 2014, s. 151]. Instytut Międzynarodowych Bankierów oszacował tę kwotę na podstawie informacji uzyskanych od dużych zagranicznych instytucji finansowych, które przyznały, że średni koszt poprawnej identyfikacji klientów i implementacji FATCA wyniesie 10 dolarów w przeliczeniu na każde konto bankowe.

Kolejnym kosztem implementacji amerykańskiej ustawy podatkowej, tym razem niefinansowym, jest krytyka ustawy FATCA przez amerykańskich expatów. Wynika ona z faktu, iż wiele zagranicznych banków zamyka konta swoich amerykańskich klientów, a inne odmawiają ich otwarcia, w ten sposób unikając problemów wynikających z wymogu przymusowej zgodności z ustawą FATCA [Ahlawat, Telson, 2015, s. 143]. Przykładami banków zamykających konta Amerykanom wskutek FATCA są HSBC, Deutsche Bank oraz ING [Waddell, 2014].

Warto zwrócić również uwagę na kolejny niefinansowy koszt FATCA. Amerykańska ustawa podatkowa jest uznawana w literaturze przedmiotu za jeden z głównych powodów rzeknięcia się obywatelstwa amerykańskiego. Zjawisko to w ostatnich latach, od kiedy obowiązuje FATCA, uległo w sposób istotny nasileniu [Agostino, Sannicandro, 2015, s. 56]. Do roku 2010 liczba osób rzekających się amerykańskiego obywatelstwa nie przekraczała 800 rocznie. Jednakże po tym roku zauważyć można znaczący wzrost z tendencją do kolejnych. Z danych opublikowanych w lutym 2016 roku przez Departament Skarbu Stanów Zjednoczonych wynika, że wspomniana liczba osób wynosi już 4279, co w porównaniu z rokiem 2009 oznacza sześciokrotny wzrost [Departament Skarbu, 2016]. Liczba osób rzekających się obywatelstwa jest jednakże mała w porównaniu do ilości osób mieszkających poza Stanami Zjednoczonymi, którą szacuje się na ponad siedem milionów [Kudrle, 2015, ss. 410-411]. Można stwierdzić więc, że nie same liczby są tu istotne, ale tempo wzrostu, jakim się ten trend charakteryzuje.

Rysunek 1. Liczba jednostek rzekających się amerykańskiego obywatelstwa w latach 1998-2015



Źródło: Departament Skarbu, <https://www.federalregister.gov/quarterly-publication-of-individuals-who-have-chosen-to-expatriate>.

Istotną kwestią jest również cena, jaką należy zapłacić za zrzeczenie się obywatelstwa. Istnieje bowiem przepis, na podstawie którego osoba zrzekająca się obywatelstwa dla celów podatkowych może na zawsze utracić prawo wjazdu do Stanów Zjednoczonych. Należy tu także wspomnieć o kwestii podatku wyjściowego (ang. *exit tax*), który może zostać nałożony na osoby zamożne [Internal Revenue Service, 2010, paragraf 877A podpunkt C]. Stawki podatku wyjściowego wahają się między 20% a 40% dochodu i są zależne od statusu majątkowego.

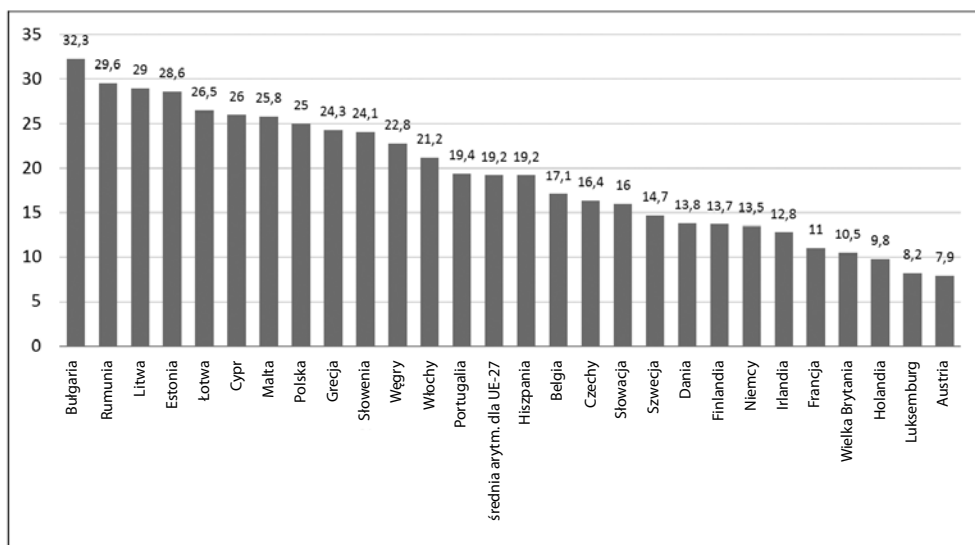
FATCA A USTAWODAWSTWO UNII EUROPEJSKIEJ

Stanowisko Unii Europejskiej w kwestii unikania opodatkowania

Amerykańska ustawa FATCA stanowi przełom w ustawodawstwie podatkowym na skalę międzynarodową oraz wyzwanie dla legislatorów unijnych, którzy powinni dostosować regulacje podatkowe na obszarze Unii Europejskiej. Unii Europejska boryka się z problemem utraty potencjalnych dochodów z podatków w podobnym stopniu jak Stany Zjednoczone. Parlament Europejski w rezolucji z 2013 roku uznał za skandaliczny fakt, że co roku w Unii Europejskiej takie zjawiska jak: oszustwa podatkowe, uchylanie się od opodatkowania oraz unikanie opodatkowania, powodują utratę w przybliżeniu 1 miliarda euro potencjalnych przychodów z podatków (co dla każdego mieszkańca UE stanowi co roku koszt wynoszący około 2 000 euro). Podkreślić jednak należy, że państwa członkowskie Unii Europejskiej nie podejmują działań, by przeciwdziałać ww. zjawiskom (Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 21 maja 2013 r.).

W przedmiotowej rezolucji Parlament Europejski podkreśla również, że kraje rozwijające się nie mają odpowiedniej siły przetargowej, by nakazać rajom podatkowym współpracę, utrzymanie przejrzystości i wymianę informacji. Szacuje się, że szara strefa w unijnej gospodarce ma wymiar niespełna jednej piątej PKB, a to z kolei daje ogólny zarys, z jaką skalą problemu boryka się Unia Europejska [Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady, 2012, 1].

Rysunek 2. Przybliżona ocena rozmiarów szarej strefy w Unii Europejskiej w 2011 r. (w % PKB)



Źródło: Schneider Friedrich, *Size and development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD countries from 2003 to 2012: some new facts, 2011.*

Parlament Europejski wypowiedział się przychylnie o wdrożeniu amerykańskiej ustawy FATCA i uznał, że jest to „pierwszy krok w kierunku automatycznej wymiany informacji między UE i USA w celu zwalczania transgranicznych oszustw podatkowych i uchylania się od opodatkowania; [Parlament Europejski] ubolewa jednak, że w negocjacjach z USA zastosowano dwustronne/międzyrządowe podejście zamiast wspólnego unijnego stanowiska negocjacyjnego; [Parlament Europejski] ubolewa nad brakiem pełnej wzajemności w wymianie informacji; [Parlament Europejski] apeluje w tym kontekście o poszanowanie prawa do ochrony danych obywateli UE” (Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 21 maja 2013 r., ust. 15). Brak wspólnego stanowiska Unii Europejskiej w ramach negocjacji porozumień podatkowych z państwami trzecimi nie prowadzi do optymalnych wyników w skali całej Unii Europejskiej oraz poszczególnych państw członkowskich. Perspektywę dla przyszłej współpracy na obszarze Unii Europejskiej stanowić będzie wynegocjowanie jedno-myślnego podejścia w kwestii podatkowej.

Stany Zjednoczone jako główne państwo docelowe transferów danych osobowych z Unii Europejskiej

FATCA stanowi przykład współpracy w dziedzinie prawa podatkowego i wymaga wymiany dużej ilości informacji między państwami członkowskimi Unii Europejskiej (eksporterzy danych) a Stanami Zjednoczonymi – tak zwanym importerem danych osobowych [Krzysztofek, 2014, s. 21]. Według sondażu Transatlantic Trends z 2012 roku stosunki między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi za „kluczowe” uważa 61% Europejczyków. Relacje między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską ocenia jako „najważniejsze” 55% Amerykanów [Sondaż Transatlantic Trends, 2012]. Stąd też wnioskować można, jak istotna jest poprawna wymiana informacji między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi.

Stany Zjednoczone są w stosunku do państw członkowskich UE państwem trzecim w rozumieniu art. 25 i 26 dyrektywy 95/46/WE (Dyrektywa 95/46/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 1995 r.) i art. 40-44 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i swobodnym przepływem takich danych [Rozporządzenie PE o ochronie danych, 2012]. Co za tym idzie, fundamentalnym warunkiem dopuszczalności przepływu danych osobowych z Unii Europejskiej do państwa trzeciego jest „odpowiedni stopień ochrony” (ang. *adequate level of protection*) danych osobowych, obowiązujący po transferze do państwa trzeciego [Dyrektywa 95/46/WE, art. 25 ust. 1 i Rozporządzenie PE o ochronie danych, 2012, art. 25 ust. 1].

Ponadto metody regulacji ochrony danych osobowych stosowane przez Unię Europejską i Stany Zjednoczone znacznie się różnią. W Unii Europejskiej ochronę określa dyrektywa 95/46/WE, która podlega implementacji przez państwa członkowskie. Po zatwierdzeniu i uchwaleniu wskazanego powyżej rozporządzenia o ochronie danych, przepisy te będą podlegały bezpośredniemu stosowaniu w państwach członkowskich [Krzysztofek, 2014, s. 53]. W Stanach Zjednoczonych natomiast ochronę danych osobowych poddaje się regulacjom w wybranych sektorach i dziedzinach, które zostaną zidentyfikowane jako narażone na ryzyko naruszeń ochrony danych [Bennett, 1992, s. 45].

Ochrona danych osobowych w Unii Europejskiej

W orzecznictwie europejskim prawo do prywatności nie jest określone jako prawo absolutne, a co za tym idzie nie podlega ochronie bezwzględnej [Safjan, 2006, s. 214]. „Konwencja o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności dopuszcza w art. 8 ust. 2 ingerencję władzy publicznej w korzystanie z prawa do prywatności w przypadkach przewidzianych prawem i koniecznych w demokratycznym społeczeństwie z uwagi na bezpieczeństwo państwowe, bezpieczeństwo publiczne lub dobrobyt gospodarczy kraju, ochronę porządku i zapobieganie przestępstwom [...]” [Krzysztofek, 2014, s. 40].

Europejski Trybunał Sprawiedliwości (ang. *Court of Justice of the European Union*, ETS) w wyroku z 8 kwietnia 2014 roku [Trybunał Sprawiedliwości, 2014] mocno podkreśla potrzebę uchwalenia ustawodawstwa, które umożliwiłoby narodowym organom władzy dostęp do danych osobowych i pozwalałoby na ich przetwarzanie mające na celu prewencję, wykrywanie i ściganie przestępstw. Trybunał w tym samym wyroku zażądał również zdeterminowania kryteriów ograniczeń dla takich działań, biorąc pod uwagę siłę ingerencji w prawa podstawowe zagwarantowane w art. 7 i art. 8 Karty praw podstawowych Unii Europejskiej [Grupa Robocza Art. 29, 2014]. Trybunał podkreśla, że szczególnie w sytuacji, kiedy ingerencja w prawa podstawowe nie jest umotywowana powiązaniami przestępczymi, należy mieć na uwadze stopień jej zaawansowania.

PODSUMOWANIE

Ogólne wnioski, jakie można wyciągnąć na koniec, to przede wszystkim pozytywna ocena funkcjonowania amerykańskiej ustawy FATCA oraz obiecujące perspektywy nowych regulacji unijnych. Stabilna sytuacja ekonomiczna w Unii Europejskiej może bowiem przełożyć się na coraz silniejsze kompetencje ponadnarodowych regulacji w dziedzinie podatkowej.

W artykule przedstawiono ważne definicje i zagadnienia związane z ustawą FATCA i jej funkcjonowaniem. Wskazano na ważne kwestie, takie jak na przykład kary nakładane przez IRS na podmioty nieimplementujące ustawy FATCA. Mają one stanowić bodziec, dzięki któremu amerykańska ustawa zostanie przyjęta na całym obszarze międzynarodowych rynków finansowych.

W niniejszym artykule poddano analizie problemy, których zrozumienie potrzebne jest do dalszej analizy korzyści i kosztów wynikających z implementacji amerykańskiej ustawy podatkowej. Przedstawiono koszt, jaki niesie za sobą wdrożenie wspomnianej ustawy podatkowej, zarówno ten finansowy, jak i ten wynikający między innymi ze zrzekania się obywatelstwa przez amerykańskich podatników. Wykazano także materialne konsekwencje, jakie ponosić będą osoby zrzekające się obywatelstwa. Ukazano powszechną krytykę FATCA przez ekspatriantów, którą również należy brać pod uwagę, oceniając skuteczność amerykańskiej ustawy podatkowej. Pogorszenie się wizerunku Stanów Zjednoczonych w Unii Europejskiej i innych krajach, dla których korzyści z implementacji ustawy nie są tak mierzalne jak w Stanach Zjednoczonych jest kolejnym aspektem, który powinien być uwzględniony przy ocenie skutków wynikających z FATCA. Co więcej, największą korzyścią dla krajów Unii Europejskiej jest perspektywa wzajemnego raportowania informacji podatkowych, co może wpłynąć na zmniejszenie szarej strefy podatkowej w krajach Unii Europejskiej i zwiększyć wpływ budżetowe.

Warto zwrócić uwagę, że komplementarnym zagadnieniem, które może stać się przedmiotem dalszych zainteresowań, są standardy automatycznej wymiany informacji (ang. *Automatic Exchange of Information*, AEOI) zaprezentowane przez OECD w 2014 roku, nieformalnie nazywane GATCA, czyli Global Account Tax Compliance Act [patrz szerzej: Delbaere, 2014]. Istnieje bowiem potrzeba stworzenia standardów podatkowych, które nie byłyby nakierowane już tylko na obowiązek podatkowy poszczególnych państw, ale stanowiłyby normy o znaczeniu globalnym i takim również zasięgu.

Podsumowując dotychczasowe rozważania, należy podkreślić, że przeważający jest pozytywny aspekt amerykańskiej ustawy FATCA, która mobilizuje do dalszych działań w zakresie integracji podatkowej na poziomie unijnym. FATCA korzystnie wpływa na wzrost dochodów z podatków i poziom solidarności społecznej względem wspólnego obowiązku płacenia podatków. Należy jednak mieć na uwadze fakt, iż poprawie ulec musi zarządzanie danymi osobowymi w kontekście wspomnianej współpracy. Co więcej, potrzebne jest określenie minimalnego zakresu obowiązkowych danych, by nie wymagać nadmiernej ilości informacji.

CZĘŚĆ III

WYZWANIA ROZWOJOWE UE. INTEGRACJA EUROPEJSKA WOBEC KRYZYSU

Marcin Najbar¹

POLITYCZNY CYKL KONIUNKTURALNY W UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 1995-2013

STRESZCZENIE

Ugrupowania regionalne, a w szczególności Unia Europejska, są przedmiotem badań teorii politycznego cyklu koniunkturalnego. Polityka monetarna krajów strefy euro prowadzona jest przez Europejski Bank Centralny. Natomiast w następstwie kryzysu zadłużeniowego oraz zmian regulacji dotyczących Paktu Stabilności i Wzrostu polityka fiskalna krajów UE podlega coraz ściślejszej kontroli instytucji unijnych. W rezultacie wpływ elit politycznych na finanse publiczne powinien zmniejszać się. Z drugiej strony manipulacja polityką fiskalną jest jednym z najważniejszych instrumentów wpływania elit rządzących na decyzje wyborców w krajach UE. Celem artykułu jest zbadanie wpływu cyklu politycznego na wielkość deficytu budżetowego w UE w latach 1995-2013. Dwie dodatkowe hipotezy dotyczą różnic pomiędzy krajami należącymi i nienależącymi do strefy euro oraz różnic wynikających z położenia rządów na osi lewica-prawica. Modele ekonometryczne skonstruowane w oparciu o dane panelowe nie potwierdzają hipotez o występowaniu politycznego cyklu budżetowego oraz o wpływie orientacji politycznej rządu na wielkość deficytu budżetowego. Natomiast przynależność kraju do strefy euro prowadzi do statystycznie niższych poziomów deficytu budżetowego.

WPROWADZENIE

Rozwój ugrupowań regionalnych, a w szczególności najbardziej zaawansowanego projektu, jakim jest Unia Europejska, dał impuls do kolejnych badań, których przedmiotem są hipotezy teorii politycznego cyklu koniunkturalnego (PCK). Ze względu na integrację walutową kraje strefy euro nie mają możliwości wpływania na koniunkturę gospodarczą poprzez politykę pieniężną. Swoboda

¹ Mgr Marcin Najbar, Akademia Leona Koźmińskiego.

prowadzenia polityki fiskalnej przez kraje członkowskie UE jest ograniczana przez porozumienia traktatowe, a w szczególności Pakt Stabilności i Wzrostu (PSiW). Wskutek regulacji przyjętych podczas kryzysu zadłużeniowego w jeszcze większym stopniu ograniczone zostały możliwości tworzenia cykli politycznych. Jednak w dalszym ciągu manipulacja polityką fiskalną w celu wpływania na decyzje wyborców w krajach UE stanowi pokusę dla elit rządzących.

Celem artykułu jest zbadanie wpływu cyklu politycznego na wielkość deficytu budżetowego w UE w latach 1995-2013. Dodatkowo hipotezy dotyczą różnic pomiędzy krajami należącymi i nie należącymi do strefy euro oraz różnic wynikających z położenia rządów na osi lewica-prawica. W artykule postawione zostały następujące hipotezy badawcze:

Deficyt publiczny w krajach UE w latach 1995-2013 był wyższy:

- w latach wyborczych (hipoteza politycznego cyklu budżetowego);
- w krajach nienależących do strefy euro;
- w przypadku, gdy przy władzy były rządy lewicowe.

Artykuł podzielony jest na część teoretyczną i empiryczną. W części teoretycznej przedstawiony został rozwój teorii PCK, a następnie omówione zostały najważniejsze zagadnienia związane z elektoratem oraz uwarunkowania sprzyjające tworzeniu się PCK. W części empirycznej artykułu, w oparciu o dane dla wszystkich krajów UE, zbudowane zostały dwa modele panelowe: z efektami stałymi i z efektami losowymi. Modele te pozwoliły na weryfikację postawionych hipotez.

ROZWÓJ TEORII POLITYCZNEGO CYKLU KONIUNKTURALNEGO

Zgodnie z teorią PCK przebieg cyklu koniunkturalnego modyfikowany jest przez sprawujących władzę polityków. W celu zwiększenia szans reelekcji w okresie przedwyborczym prowadzona jest ekspansywna polityka fiskalna i monetarna, która prowadzi do ożywienia gospodarki i spadku bezrobocia. Restrykcyjna polityka monetarna po wyborach może być przyczyną recesji oraz wzrostu inflacji [Willet, 1998, s. 256; Johnson, Efthymoulou, 2012].

Przyczynek do teorii PCK można odnaleźć już w pracach Schumpetera i Kaleckiego [Piech, 2003, s. 2]. Na początku lat siedemdziesiątych rozpoczęły się intensywne badania dotyczące współzależności ekonomii i polityki. Powstały modele PCK, tj. oportunistyczny cykl wyborczy Nordhau-sa oraz partyjny (ideologiczny) cykl Hibbsa zakładający istnienie dwóch partii o różnych celach makroekonomicznych [Nordhaus, 1975; Hibbs, 1977]. Relacja pomiędzy bezrobociem a inflacją wyznaczana była w oparciu o krzywą Phillipsa, natomiast zachowania wyborców opierały się na hipotezie adaptacyjnych oczekiwań. Oba modele łączyło założenie, że główną możliwością manipulacji jest ekspansywna polityka pieniężna prowadząca do krótkookresowego zwiększenia aktywności ekonomicznej oraz ze znacznym opóźnieniem do wzrostu inflacji. Modele różniły się motywacją władzy oraz modelowaniem oczekiwań [Drazen, 2000, s. 78].

Teorie PCK drugiej generacji opierały się na koncepcji stopy bezrobocia niepowodującej przyspieszania inflacji (NAIRU) oraz hipotezie racjonalnego wyborcy [Krugman, Wells, 2012, s. 351]. Oprócz polityki monetarnej do dyspozycji rządu pojawiły się instrumenty polityki fiskalnej [Drazen, 2000, s. 99; Alesina, Sachs, 1988, ss. 63-82].

Pierwsze modele PCK opierały się na założeniu, że manipulacja rządu odbywa się poprzez politykę monetarną. Badania empiryczne wskazują, że wyjaśnienia oparte na polityce fiskalnej stanowią lepszą bazę do modelu teoretycznego PCK. W odróżnieniu od polityki monetarnej, polityka fiskalna ma wpływ na wzrost aktywności gospodarczej, nawet jeśli jest oczekiwana. Zbędne staje się również założenie o kontrolowaniu przez rząd polityki monetarnej. Koncepcja aktywnej polityki fiskalnej i pasywnej polityki monetarnej rządu dobrze uzupełnia model oportunistycznego PCK. Typowym działaniem decydentów jest polityka fiskalna zgodna z preferencjami większości wyborców, tj. transfery oraz obniżki podatków [Drazen, 2000, s. 77].

Polityczny cykl koniunkturalny oznacza fluktuacje zmiennych makroekonomicznych, tj. produkcji, bezrobocia oraz inflacji wywołanych przez cykl wyborczy. Cykle zmiennych dotyczących polityki fiskalnej tj. deficyt i dług publiczny, określane są często jako polityczny cykl budżetowy (PCB) [Drazen, 2000, s. 8]. W przypadku PCB manipulacja najczęściej dotyczy strony wydatkowej [Kalendienė, Petreikytė, 2013, s. 2].

POLITYCZNY CYKL KONIUNKTURALNY W UE

Unia Europejska jest przykładem integracji regionalnej. Część kompetencji krajów członkowskich została przeniesiona na poziom unijny, w szczególności kraje należące do strefy euro podlegają wspólnemu Europejskiemu Systemowi Banków Centralnych (ESBC) i nie mogą prowadzić samodzielnej polityki monetarnej. Wszystkie kraje UE ograniczone są przez Pakt Stabilności i Wzrostu (PSiW) oraz kryteria konwergencji [Konstantakis et al., 2015, s. 972]. Jednocześnie kraje strefy euro wskutek kolejnych porozumień podpisanych w następstwie kryzysu zadłużeniowego, tj. Paktu Fiskalnego oraz „sześciopaka” mają coraz mniejszą swobodę fiskalną. Sprawia to, że PCK jest teoretycznie niemożliwy w krajach strefy euro [Efthyvoulou, 2012, s. 296]. Z drugiej strony warto zauważyć, że jedynie instrumenty fiskalne pozostały do dyspozycji rządów do wpływania na elektorat [Kalendienė, Petreikytė, 2013, s. 2]. Warto zauważyć, że PSiW nie jest skutecznym narzędziem zapobiegającym przekroczeniom wydatków budżetowych w latach wyborczych ze względu na to, że kary przewidziane przez PSiW nakładane są z dużym opóźnieniem i z reguły przypadają na okres po wyborach [Hallerberg, Strauch, 2002].

KWESTIE ZWIĄZANE Z ELEKTORATEM

Pomiędzy rządem a wyborcami istnieje podwójna zależność. Rząd decyduje, jaką politykę gospodarczą prowadzić, a wyborcy oceniają stan gospodarki. Następnie wyborcy głosują, decydując o ewentualnej zmianie rządu. Pierwszą zależność można określić jako funkcję tworzenia polityki, natomiast drugą zależność – jako funkcję oceny [Willet, 1998, s. 240].

Istotną kwestią teorii PCK są założenia dotyczące elektoratu. Modele teorii PCK, w tym model Nordhausa zakładały, że wyborcy głosują na podstawie wartości zmiennych makroekonomicznych (Drazen 2000, 83). W modelu Nordhausa wyborcy mają ograniczony dostęp do informacji. Ich decyzje opierają się na wcześniejszej ocenie rządzących i zależą od stanu gospodarki w niedawnej przeszłości oraz poziomie realizacji obietnic wyborczych. Przyjęte zostało założenie nt. nieracjonalnego zachowania części wyborców, którzy formułują oczekiwania inflacyjne oraz oceniają poczynania rządu w sposób naiwny. Wyborcy nie wyciągają wniosków z poprzednich cykli wyborczych i nie karzą rządu za próbę manipulacji i destabilizację gospodarki [Drazen, 2000, ss. 79-81]. W pracach Alesina wprowadzone zostało pojęcie asymetrii informacyjnej pomiędzy aparatem rządowym a elektoratem [Ales, Maziero, Yared, 2014, ss. 225-227]. W 1990 roku Rogoff podważył założenie Nordhausa, że wyborcy są naiwni i retrospektywni [Rogoff, Sibert, 1998; Rogoff, 1990]. Zgodnie z założeniem teorii racjonalnych oczekiwań, obserwując poziom zmiennych makroekonomicznych, wyborca nie wie, czy są one efektem manipulacji rządu, czy jego kompetencji. Wyborcy świadomi manipulacji rządu mogą zareagować w sposób odwrotny do zamierzonego przez decydentów, co może skutkować brakiem bodźców dla rządu do tworzenia kolejnych cykli koniunkturalnych [Willet, 1998, s. 267].

Badania wykazały, że urzędujący politycy są częściej karani niż nagradzani przez elektorat za zbyt duży deficyt budżetowy. W szczególności, w rozwiniętych krajach o ustabilizowanej demokracji zmniejszający się deficyt przyczynia się do poprawy wyniku wyborczego partii rządzącej [Shi, Svensson, 2004; Alesina, Perotti, Tavares, 1998, ss. 198-199].

UWARUNKOWANIA POWSTAWANIA POLITYCZNYCH CYKLI KONIUNKTURALNYCH

Niepewność wyników wyborów

Istnieje hipoteza mówiąca, że jeśli sondażowa różnica pomiędzy partiami jest niewielka, to możemy spodziewać się PCK, natomiast w przypadku gdy przewaga rządzących polityków nad opozycją jest duża, wtedy partia rządząca będzie się kierować względami ideologicznymi [Efthyvoulou, 2012, s. 321]. Rząd prowadzi politykę gospodarczą zgodną z deklarowaną ideologią w przypadku, gdy jest spokojny o wynik wyborów lub dokonuje manipulacji w przypadku niepewności dotyczących wyniku wyborów [Willet, 1998, s. 259].

Po zwycięstwie w wyborach polityka fiskalna staje się ponownie bardziej zorientowana na cele ideologiczne. Zjawisko to potwierdzone zostało przez badania ekonometryczne w oparciu o dane dla Australii, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych [Willet, 1998, s. 239].

Jeśli prawdopodobieństwo reelekcji rządu kraju należącego do UE jest wysokie rząd będzie starał się zwiększyć swoje szanse poprzez manipulację polityką fiskalną. Z drugiej strony, jeśli działania takie nie zwiększają znacząco szans utrzymania władzy, rząd będzie miał mocne podstawy do unikania manipulacji polityką fiskalną, aby uniknąć kosztów związanych z naruszeniem zasad PSiW. Nawet dla rządzących polityków o niskim poparciu sondażowym takie oportunistyczne zachowanie mogłoby przynieść znaczne koszty polityczne związane z utratą reputacji oraz odpływem twardego elektoratu [Price, 1998]. Skłonność polityków do tworzenia cykli budżetowych wyznaczana jest przez punkt równowagi pomiędzy korzyściami zwiększenia szans na reelekcję oraz kosztów prowadzenia nieodpowiedzialnej polityki fiskalnej [Efthyvoulou, 2012].

Użyteczność rządu powinna obejmować zarówno cele ideologiczne, jak i maksymalizację wyniku wyborczego. Jeśli termin wyborów jest odległy, a przewaga nad opozycją duża, rząd powinien realizować swoje cele ideologiczne. Wprowadzenie podwójnej funkcji użyteczności wyjaśnia przyczyny, dla których rząd nie zawsze dokonuje manipulacji w okresie przedwyborczym, jak zakładały pierwsze modele PCK. Stanowi to przyczynę braku statystycznej istotności zmiennych w prostych modelach PCK [Willet, 1998, s. 258].

Wpływ czynników politycznych

Wyborcy głosują zarówno w oparciu o czynniki ekonomiczne, jak i polityczne. Przykładami czynników politycznych są sympatie polityczne, zaufanie do polityków, polityka zagraniczna, polityka wewnętrzna, skandale. Prowadzone badania mają na celu zmierzenie wagi, jaką przywiązują wyborcy do spraw ekonomicznych i nieekonomicznych, ponieważ ma to wpływ na zasadność prowadzenia manipulacji gospodarczych ze strony rządów. Ponieważ uzyskanie pełnego obrazu gospodarki jest zbyt kosztowne dla wyborcy, decyzja opiera się zwykle na bazie łatwo dostępnych informacji, jak np. wzrost PKB, inflacja, bezrobocie itd. [Efthyvoulou, 2012].

Inne uwarunkowania wymieniane w literaturze przedmiotowej

Pierwsze badania PCB dotyczyły krajów rozwiniętych. Obecnie istnieje wiele opracowań dla krajów rozwijających się [Shi, Svensson, 2004]. Zjawisko PCB dotyczy w większym stopniu krajów rozwijających się niż krajów rozwiniętych. Wynika to m.in. z renty, jaką otrzymuje władza za jej utrzymanie oraz braku dostępu wyborców do informacji dostępnej w wolnych mediach [Drazen, 2000, ss. 6-7].

Analizę można prowadzić, różnicując państwa ze względu na stopień dojrzałości demokracji, system polityczny (parlamentarny, prezydencki) oraz ordynację wyborczą (większościowa, proporcjonalna) [Persson, Tabellini, 2002; Andrikopoulos, Loizides, Prodromidis, 2005, s. 4]. PCB jest silniejszy w krajach, które niedawno przeszły transformację z systemów niedemokratycznych do demokratycznego. PCK zdarzają się częściej w krajach o mniej dojrzałej demokracji ze względu na

brak doświadczenia i wiedzy wyborców na temat polityki gospodarczej. Z kolei zjawisko partyjnego cyklu Hibbsa jest charakterystyczne dla krajów rozwiniętych o długiej tradycji demokratycznej [Piech, 2003, s. 5].

Badania dotyczące Unii Europejskiej zwracają uwagę na uczestnictwo kraju w UE oraz strefie euro [Efthymoulou, 2012].

MODEL EMPIRYCZNY

Źródła danych i zmienne modelu

Dane wykorzystane w modelach mają charakter panelowy. Obejmują lata 1995-2013 w 28 krajach UE. Dane makroekonomiczne, tj. deficyt budżetowy, PKB, wzrost PKB, poziom bezrobocia i liczba ludności krajów, wykorzystane w modelu pochodzą z bazy EUROSTAT. Brakujące obserwacje zostały uzupełnione z bazy Banku Światowego. Zmienna kodująca ordynację wyborczą pochodzi z bazy IDEA². Dane dotyczące położenia rządów na osi lewica-prawica pochodzą z projektu MPD, w którym partie polityczne zostały umiejscowione na osi lewica-prawica, w oparciu o publikowane przed wyborami parlamentarnymi programy, w procesie automatycznego kodowania komputerowego [Lehman et al., 2015].

Tabela 1. Zmienna zależna

Oznaczenie zmiennej	Opis zmiennej
DEFICYT_BUDŻETOWY	Deficyt budżetowy w danym roku mierzony jako udział w PKB kraju

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2. Zmienne niezależne

Oznaczenie zmiennej	Opis zmiennej
ROK	Rok – (1995 – 1; 1996 – 2, 1997 – 3, itd.)
UE	Zmienna binarna przyjmująca wartość 1, jeśli dany kraj jest członkiem UE w danym roku i wartość 0 w przeciwnym przypadku
STREFA_EURO	Zmienna binarna przyjmująca wartość 1, jeśli dany kraj należy do strefy euro w danym roku i wartość 0 w przeciwnym przypadku
ROK_WYBORCZY	Zmienna binarna przyjmująca wartość 1, jeśli w danym kraju odbyły się wybory parlamentarne w danym roku i wartość 0 w przeciwnym przypadku
LEWICA_PRAWICA	Położenie partii na osi lewica-prawica zważone wynikiem wyborów; dla lewicy zmienna przyjmuje wartości ujemne, dla prawicy – dodatnie
POPULACJA	Liczba mieszkańców kraju w mln
PKB	Produkt krajowy brutto ważony parytetem siły nabywczej
WZROST_PKB	Wzrost PKB (%)
BEZROBOCIE	Bezrobocie (%)
SYSTEM_POLITYCZNY	Zmienna binarna przyjmująca wartość 1, jeśli dany kraj jest republiką parlamentarną i wartość 0 w przeciwnym przypadku
ORDYNACJA_WYBORCZA	Zmienna binarna przyjmująca wartość 1, jeśli w danym kraju istnieje ordynacja proporcjonalna i wartość 0 w przeciwnym przypadku

Źródło: Opracowanie własne.

² <http://www.idea.int/>.

Do modelu włączone zostały postulowane przez literaturę przedmiotową kontrolujące zmienne socjoekonomiczne, tj. *PKB*, *Wzrost PKB*, *Bezrobocie*, *Populacja* oraz instytucjonalno-polityczne tj. *system polityczny*, *ordynacja wyborcza* i *UE* [Berger, Kopits, Székely, 2007, ss. 117-122]. Do weryfikacji hipotezy politycznego cyklu budżetowego służy zmienna *Rok wyborczy*. Do weryfikacji hipotezy dotyczącej wpływu orientacji politycznej rządu na deficyt budżetowy służy zmienna *Lewica-Prawica*. W tabeli 1 znajduje się opis zmiennej objaśnianej, natomiast tabela 2 zawiera opisy zmiennych objaśniających modelu empirycznego.

Statystyki opisowe i współczynniki korelacji zmiennych

Tabela 3. Statystyki opisowe zmiennych w modelu

	Średnia	Mediana	Minimum	Maksimum	Odch. stand.	Kurtoza	Skośność
UE	0,8	1,0	0,0	1,0	0,4	-0,6	-1,2
Strefa euro	0,4	0,0	0,0	1,0	0,5	-1,8	0,5
Rok wyborczy	0,2	0,0	0,0	1,0	0,4	-0,6	1,2
Lewica-prawica	-1,6	-1,4	-23,7	36,1	9,3	1,3	0,5
System polityczny	0,9	1,0	0,0	1,0	0,4	2,2	-2,0
Ordynacja wyborcza	0,8	1,0	0,0	1,0	0,4	0,0	-1,4
Populacja (mln)	17,7	8,8	0,4	82,5	22,3	1,2	1,6
PKB (€)	20,1	19,4	3,9	68,4	10,0	5,4	1,6
Wzrost PKB (%)	2,5	2,5	-16,3	22,6	3,9	3,4	-0,3
Bezrobocie (%)	9,0	8,0	1,9	27,5	4,1	1,7	1,2
Deficyt budżetowy (% PKB)	-3,0	-2,9	-32,3	6,9	3,7	7,6	-1,2

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4. Współczynniki korelacji zmiennych w modelu

	Lata	UE	Strefa euro	Rok wyb.	Lewica-prawica	Sys. pol.	Ord. wyb.	Popul. (mln)	PKB (€)	Wzrost PKB (%)	Bezr. (%)
Lata	1,00										
UE	0,42	1,00									
Strefa euro	0,38	0,46	1,00								
Rok wyborczy	-0,01	-0,01	0,03	1,00							
Lewica-prawica	-0,28	-0,12	-0,29	-0,03	1,00						
System polityczny	0,00	0,03	-0,07	0,00	0,16	1,00					
Ordynacja wyborcza	0,00	0,01	0,13	0,01	-0,10	0,29	1,00				
Populacja (mln)	0,01	0,24	0,19	0,01	0,19	-0,11	-0,53	1,00			
PKB (€)	0,39	0,57	0,56	0,00	-0,30	0,13	0,12	0,09	1,00		
Wzrost PKB (%)	-0,38	-0,27	-0,33	0,05	0,12	0,09	-0,01	-0,15	-0,31	1,00	
Bezrobocie (%)	0,04	-0,23	-0,12	0,00	0,10	0,13	0,05	0,06	-0,43	0,01	1,00
Def. bud. (% PKB)	-0,11	0,11	0,02	-0,02	-0,03	0,10	0,12	-0,10	0,25	0,32	-0,37

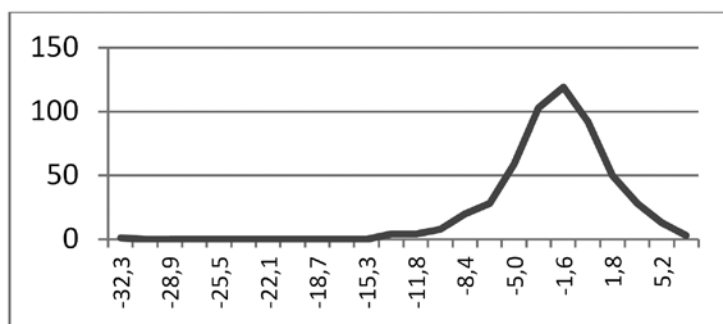
Źródło: Opracowanie własne.

Wszystkie niebinarne zmienne objaśniające mają w przybliżeniu rozkład normalny (tabela 3).

Zmienna objaśniana *Deficyt budżetowy* jest dodatnio skorelowana ze zmiennymi *Wzrost PKB*, *PKB*, *Ordynacja wyborcza*, *UE* oraz *System polityczny*, natomiast ujemnie skorelowana ze zmiennymi *Bezrobocie*, *Lata* oraz *Populacja*. Zmienne objaśniające nie wykazują współliniowości (tabela 4).

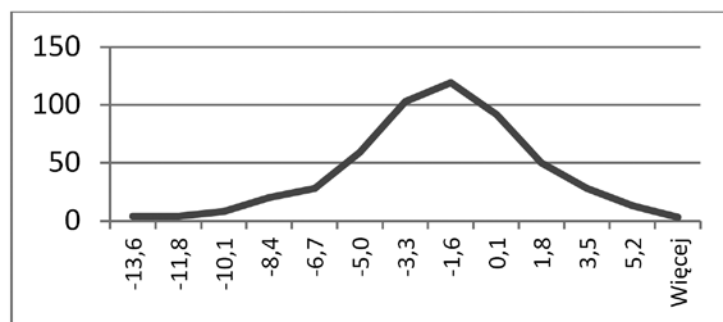
Zmienna objaśniana *Deficyt budżetowy*, oznaczająca wielkość deficytu w danym roku mierzonego udziałem w PKB, ma rozkład w przybliżeniu normalny (rysunek 1). Po usunięciu jednej obserwacji odstającej (deficyt budżetowy -32,3 dla Irlandii w 2010 roku) rozkład zmiennej objaśnianej w jeszcze większym stopniu zbliżony jest do rozkładu normalnego (rysunek 2).

Rysunek 1. Zmienna objaśniana *Deficyt budżetowy*. Liczebność obserwacji (oś pionowa) wg przedziałów dla procentowych wielkości deficytu budżetowego (oś pozioma); wszystkie obserwacje



Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 2. Zmienna objaśniana *Deficyt budżetowy*. Liczebność obserwacji (oś pionowa) wg przedziałów dla procentowych wielkości deficytu budżetowego (oś pozioma); odrzucona jedna obserwacja odstająca



Źródło: Opracowanie własne.

Wybór i oszacowanie modeli

Przeprowadzone badanie wpisuje się w popularny nurt analiz typu *cross-country*, w których dane są szacowane przy pomocy regresji panelowej [Shi, Svensson, 2004].

Przeprowadzony został test Breuscha-Pagana, w którym przyjęcie hipotezy zerowej oznacza zasadność zastosowania panelowej MNK. Statystyka LM przyjęła wartość 339,72, co przy wartości p na poziomie 0,00 pozwala na odrzucenie H_0 na poziomie istotności 0,01. Przyjęta została hipoteza alternatywna, że model panelowy z ustalonymi/losowymi efektami jest właściwszy.

Następnie przeprowadzony został test Hausmana, w którym hipoteza zerowa oznacza zasadność stosowania modelu z losowymi efektami (estymator UMNK jest zgodny) wobec hipotezy alternatywnej o zasadności zastosowania modelu z ustalonymi efektami. Statystyka Chi-kwadrat(9) wyniosła 16,178, co przy wartości p na poziomie 0,063 pozwala na odrzucenie H_0 na poziomie istotności 0,1. Ze względu na wynik testu Hausmana autor zdecydował się na zbudowanie dwóch modeli, w których zmienną objaśnianą jest deficyt budżetowy mierzony udziałem w PKB. Pierwszy, zawierający efekty zmienne, oszacowany został uogólnioną metodą najmniejszych kwadratów (GLS). Drugi model, zawierający efekty stałe, oszacowany został metodą najmniejszych kwadratów (OLS) (tabela 5).

Tabela 5. Oszacowania parametrów w modelach panelowych; zmienna zależna: Deficyt budżetowy; w nawiasach kwadratowych znajdują się wartości błędów standardowych; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,001$**

Zmienna	Model z efektami stałymi		Model z efektami zmiennymi	
const	6,10***	[0,00]	-2,876*	[0,05]
Lata	-0,05	[0,40]	-0,075*	[0,05]
UE	0,55	[0,32]	0,87**	[0,04]
Strefa_euro	1,14**	[0,01]	0,84**	[0,04]
Rok_wyborczy	-0,27	[0,16]	-0,27	[0,32]
Lewica_prawica	-0,02	[0,37]	-0,01	[0,41]
Populacja_mln	-0,44***	[0,00]	-0,01	[0,53]
PKB__	0,03	[0,64]	0,04	[0,26]
Wzrost_PKB	0,30***	[0,00]	0,31***	[0,00]
Bezrobocie	-0,32***	[0,00]	-0,32***	[0,00]
System polityczny			1,02	[0,38]
Ordynacja wyborcza			0,38	[0,74]
R ²	55%			
skorygowany R ²	51%			
F(36, 493)	16,47			
Wartość p dla testu F	0,00			
Autokorel.reszt - rho1	0,43			
Stat. Durbina-Watsona	1,00			
Wykorzystane obserwacje	530		530	
Kraje	28		28	
Okresy	19		19	
Brakujące obserwacje	2		2	
			'Within' wariancji = 6,63	
			'Between' wariancji=4,16	

Źródło: Opracowanie własne.

Interpretacja wyników modelu

W modelu z efektami stałymi statystyczną istotność na poziomie 1% mają współczynniki przy zmiennych *Populacja*, *PKB* oraz *Bezrobocie*, natomiast na poziomie 5% statystycznie istotny jest współczynnik przy zmiennej *Strefa euro*.

W modelu z efektami zmiennymi statystyczną istotność na poziomie 1% mają współczynniki przy zmiennych *PKB* oraz *Bezrobocie*, natomiast na poziomie 5% statystycznie istotne są współczynniki przy zmiennych *UE* i *Strefa euro*.

W oparciu o wyniki modeli możliwa jest interpretacja postawionych hipotez badawczych.

- 1) Ze względu na to, że w obu modelach współczynnik przy zmiennej *Rok wyborczy* nie jest statystycznie istotny, można odrzucić hipotezę, że deficyt publiczny w krajach UE w latach 1995-2013 był wyższy w latach wyborczych.
- 2) Ze względu na to, że w obu modelach współczynnik przy zmiennej *Strefa euro* jest statystycznie istotny na poziomie 5 % można przyjąć hipotezę, że przynależność do strefy euro miała wpływ na poziom deficytu budżetowego w krajach UE w latach 1995-2013. Ponieważ współczynnik przy zmiennej *Strefa euro* przyjmuje w obu modelach wartości dodatnie, przynależność do strefy euro oznacza statystycznie niższy poziom deficytu budżetowego. W modelu z efektami stałymi przynależność do strefy euro oznacza deficyt niższy statystycznie o 1,14 p.p., natomiast w modelu z efektami zmiennymi – niższy o 0,84 p.p.
- 3) Ze względu na to, że w obu modelach współczynnik przy zmiennej *Lewica-prawica* nie jest statystycznie istotny można odrzucić hipotezę, że deficyt publiczny w krajach UE w latach 1995-2013 był wyższy, gdy przy władzy były rządy lewicowe.

PODSUMOWANIE

Zbudowane modele ekonometryczne nie potwierdzają hipotezy, że politycy w krajach UE wpływają na wielkość deficytu budżetowego w latach wyborczych. Również położenie rządu na osi Lewica-Prawica nie ma wpływu na poziom deficytu budżetowego. Natomiast przynależność do strefy euro prowadzi do statystycznie niższych poziomów deficytu budżetowego.

Warto zauważyć, że każdym wyborom mogą towarzyszyć odmienne decyzje polityczne dotyczące zastosowania instrumentów fiskalnych. Różne mogą być także reakcje wyborców na ekspansywną politykę fiskalną. Oprócz statystycznych badań ilościowych warto więc badać osobno pojedyncze przypadki.

Modele polityczno-ekonomiczne PCK nie zakładają wpływów politycznych pomiędzy krajami. Natomiast kraje UE są silnie współzależne, zarówno politycznie, jak i ekonomicznie, co oznacza, że decyzje rządu w jednym z krajów mają znaczący wpływ na inne kraje. Zarówno interakcje pomiędzy krajami w ugrupowaniach regionalnych, jak i interakcje jednostek federalnych stanowią potencjalne pola badań teorii PCK w najbliższych latach. Analiza powinna obejmować zarówno podmioty tradycyjnie uwzględniane w modelach, tj. rząd, wyborcy, bank centralny, organizacje pozarządowe, jak i powiązania pomiędzy decydentami na poziomach krajowym i regionalnym, a także interakcje pomiędzy krajami członkowskimi [Willet, 1988, s. 267].

Inną możliwością dalszej, szczegółowej analizy jest rozbięcie budżetu na kategorie przychodowe i wydatkowe [Shi, Svensson, 2004].

Wiktoria Domagała¹
Katarzyna Woźniak²

KAPITAŁ LUDZKI A RYNEK PRACY W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest prezentacja i analiza poziomu kapitału ludzkiego oraz ocena jego zróżnicowania w krajach Unii Europejskiej w latach 2004-2014. W pierwszej części artykułu przedstawiono teoretyczne zagadnienia związane z problematyką kapitału ludzkiego. W drugiej części – empirycznej – dokonano analiz statystyczno-ekonomicznych w oparciu o narzędzia statystyki opisowej i analizę skupień. Przeprowadzone badania wskazały na istotne zróżnicowanie krajów Unii Europejskiej ze względu na posiadany poziom kapitału ludzkiego. Wykazano również wpływ różnic w zasobie kapitału ludzkiego na sytuację na rynku pracy w badanych krajach.

WPROWADZENIE

Kapitał ludzki jest zagadnieniem wielowymiarowym, podejmowanym i szeroko dyskutowanym w naukach społecznych. Interdyscyplinarne analizy uwarunkowań zróżnicowania poziomu kapitału ludzkiego oraz oddziaływania obserwowanych różnic na sferę społeczno-gospodarczą są prowadzone na poziomie mikro-, mezo- i makroekonomicznym. Różnice w posiadanym zasobie kapitału ludzkiego są analizowane zarówno w kontekście jednostek, gospodarek narodowych, jak i w ujęciu międzynarodowym. Głównym celem artykułu jest zatem prezentacja i analiza poziomu kapitału ludzkiego oraz ocena jego zróżnicowania w krajach Unii Europejskiej w latach 2004-2014. Analizowanym problemem badawczym jest identyfikacja skali zróżnicowania poziomu kapitału ludzkiego w badanych krajach. W celu określenia zasadności postawionego problemu badawczego przyjęto następujące hipotezy badawcze. Po pierwsze, założono, iż kapitał ludzki przejawia się

¹ Mgr Wiktoria Domagała, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Ekonomii.

² Mgr Katarzyna Woźniak, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Ekonomii.

w ekonomicznym zasobie wiedzy, umiejętnościach, energii witalnej i zdrowiu, zawartym w każdym społeczeństwie. Po drugie, przyjęto, iż kraje Unii Europejskiej są istotnie zróżnicowane ze względu na posiadany poziom kapitału ludzkiego. Po trzecie, założono, że zasób kapitału ludzkiego ma wpływ na zróżnicowaną sytuację na rynku pracy w poszczególnych krajach Unii Europejskiej.

Zakres przestrzenny artykułu obejmuje 28 państw należących do Unii Europejskiej (wszystkie państwa członkowskie w 2015 roku). Z kolei zakres czasowy podejmowanych analiz empirycznych obejmuje lata 2004-2014. Artykuł został oparty na zasobie bibliograficznym obejmującym opracowania zwarte, artykuły naukowe, raporty i analizy statystyczne organizacji międzynarodowych. Źródłem danych o kapitale ludzkim są bazy Banku Światowego oraz Eurostatu. Wykorzystane zostały również dane publikowane przez OECD oraz UNESCO. Spośród metod jakościowych wykorzystano krytyczną analizę literatury oraz wnioskowanie dedukcyjne. Z kolei spośród metod ilościowych zastosowano narzędzia statystyki opisowej oraz analizę skupień. W pierwszej części artykułu zostały przedstawione teoretyczne zagadnienia związane z omawianą problematyką kapitału ludzkiego. Skupiono się przede wszystkim na zdefiniowaniu pojęcia kapitału ludzkiego, wskazaniu jego cech charakterystycznych oraz elementów składowych. W dalszej części zaprezentowano główne założenia teorii kapitału ludzkiego oraz aspekty związane z inwestowaniem w kapitał ludzki. Wskazano również na modele wzrostu gospodarczego, w których kapitał ludzki ma kluczowe znaczenie. W części empirycznej dokonano klasyfikacji miar kapitału ludzkiego w oparciu o raporty organizacji międzynarodowych. Następnie przeprowadzono analizy statystyczno-ekonomiczne w celu ukazania zróżnicowania badanych krajów w kontekście poziomu kapitału ludzkiego oraz jego oddziaływania na rynek pracy. W zakończeniu przedstawiono najważniejsze konkluzje oraz wskazano na obszary do dalszych badań.

KAPITAŁ LUDZKI – UJĘCIE TEORETYCZNE

W gospodarce opartej na wiedzy kluczową rolę odgrywa kapitał ludzki, stanowiący siłę napędową rozwoju społeczno-gospodarczego państw [Oleksiuk, 2009, s. 7 za: Przybyszewski, 2007]. Badania nad rolą umiejętności oraz zdolności jednostek do tworzenia dobrobytu narodu sięgają XV wieku. Wówczas, analizy W. Petty'ego koncentrowały się na wycenie zasobu kapitału ludzkiego na podstawie skumulowanego wynagrodzenia pracy z punktu widzenia gospodarki narodowej. W kolejnych latach do teorii kapitału ludzkiego nawiązywało wielu ekonomistów. W toku rozważań warto wskazać na poglądy A. Smitha, który analizował podobieństwa między umiejętnościami i zdolnościami pracowników a kapitałem rzeczowym. Teoria kapitału ludzkiego stanowi modyfikację modelu klasycznego A. Smitha, polegającą na zerwaniu z założeniem homogeniczności podaży pracy [Czajkowski, 2012, s. 5 za: Kiker, 1966]. Podstawy teorii kapitału ludzkiego zostały sformułowane w latach 60. XX wieku przez T. W. Schultza, J. Mincera oraz G. S. Beckera [Jarecki, 2010, ss. 18-19].

Za twórcę pojęcia kapitału ludzkiego uznaje się T. W. Schultza, który jako pierwszy identyfikował inwestycje w człowieka z kategorią czysto ekonomiczną. W świetle teorii kapitału ludzkiego autor wskazał na pięć kategorii inwestycji w kapitał ludzki: szeroko rozumiane usługi zdrowotne (wpływające na średnią długość życia, witalność ludzi), kształcenie w miejscu pracy (włącznie z nauką zawodu), edukację formalną (podstawową, średnią, wyższą), programy studiów dla dorosłych oraz migracje jednostek i rodzin (szczególnie związane ze zmianą pracy) [Schultz, 1961, s. 9]. Ponadto w zakresie inwestycji w kapitał ludzki R. Domański wskazuje również na badania naukowe [Domański, 1993, s. 20]. Z kolei G.S. Becker traktuje inwestycje w człowieka jako wydatki na: edukację, szkolenia oraz opiekę medyczną [Becker, 1993, s. 16]. Natomiast M. Blaug [1976, ss. 828-829], oprócz wcześniej tu wskazanych, jako inwestycje w kapitał ludzki traktuje również działania ukierunkowane na poszukiwanie pracy – oferującej wyższe wynagrodzenie i bardziej korzystne warunki zatrudnienia. Autor podkreśla, że inwestycje w kapitał ludzki to działania ukierunkowane na

osiągnięcie w przyszłości korzyści o charakterze pieniężnym i niepieniężnym, a nie związane z osiągnięciem bieżącego dobrostanu [Blaug, 1976, ss. 828-829]. Fundamentem teorii kapitału ludzkiego są zatem inwestycje w kapitał ludzki określane jako [Becker, 1993, s. 11]: „ogół działań (czynności) wpływających na przyszły pieniężny oraz fizyczny dochód poprzez powiększanie zasobów w ludziach”. Założeniem tak rozumianych inwestycji jest doskonalenie umiejętności, wiedzy, zdrowia, i tym samym powiększanie pieniężnych i pozapieniężnych dochodów [Becker, 1993, s. 11]. Cechą charakterystyczną inwestycji w kapitał ludzki jest perspektywa długookresowa, zgodnie z którą zwrot nakładów poniesionych na inwestycje nie następuje w chwili podejmowania działań [Domański, 1993, s. 21]. Tym samym koncepcja kapitału ludzkiego wskazuje, że poszczególne jednostki cechuje różny poziom kapitału ludzkiego [Piketty, 2015, ss. 96-97].

Kapitał ludzki może być analizowany na poziomie mikro- (kapitał ludzki jednostek), mezo- (kapitał ludzki przedsiębiorstwa) oraz makroekonomicznym (kapitał ludzki państwa) [Salikhov, 2012, s. 37]. W aspekcie makroekonomicznym z perspektywy danego państwa kapitał ludzki stanowi ekonomiczny potencjał produktywności społeczeństwa, składającego się z ludzi wykształconych oraz zdolnych do uczenia się [Walczak, 2009, s. 188 za: Okoń-Horodyńska, 2008, s. 9]. Kapitał ludzki może być też rozpatrywany w ujęciu wąskim oraz szerokim. W pierwszym z nich kapitał ludzki tworzą jakościowe cechy zasobu pracy, wynikające z inwestycji w oświatę i kształcenie. Z kolei w ujęciu szerokim kapitał ludzki to nakłady tworzące bądź zwiększające zasób kapitału, który powstaje poprzez inwestycje w kształcenie, kulturę, zdrowie, ochronę środowiska [Denek, 2012, s. 23 za: Janos-Kresło, 2001, ss. 23-24]. Badacze wskazują jednak na różne składniki kapitału ludzkiego (zob. tabela 1).

Tabela 1. Wybrane definicje kapitału ludzkiego

Źródło	Składniki kapitału ludzkiego
Romer, 1990, ss. 78-79	Siła robocza (umiejętności, zdrowie fizyczne), efekty edukacji formalnej i szkoleń;
Becker, 1993, s. 16.	Wiedza, umiejętności, zdrowie;
Domański, 1993, s. 19.	Wiedza, umiejętności, zdrowie, energia witalna;
Bratnicki, Strużyńska, 2001, s. 70.	Kompetentność, zręczność intelektualna, motywacja;
OECD, 2001, s. 3.	Wiedza, umiejętności i inne atrybuty jednostki ludzkiej, takie jak wytrwałość;
Król, 2006, s. 97.	Wiedza, umiejętności, zdolności, motywacja, zdrowie, postawy, wartości;
Baron, Armstrong, 2008, s. 18.	Wiedza, umiejętności, możliwości, potencjał i możliwości do rozwoju oraz wprowadzania innowacji;
Oleksiuk, 2009, s. 9.	Wiedza, umiejętności, zdrowie, energia witalna;
Piketty, 2015, s. 63.	Siła pracy, przygotowania, kwalifikacji, zdolności indywidualnych;

Źródło: Opracowanie własne.

Do najczęściej wymienianych składników kapitału ludzkiego należą: wiedza, umiejętności oraz zdrowie. Z poszczególnych definicji wynika też, że na kapitał ludzki składają się nie tylko wiedza, umiejętności, zdolności, ale i czynniki o charakterze zdrowotnym oraz psychologicznym.

W literaturze panuje zgoda, że kapitał ludzki to jeden z czynników wzrostu gospodarczego, obok kapitału finansowego i rzeczowego. Znaczenie i rola kapitału ludzkiego we wzroście gospodarczym są przedmiotem analiz w wielu modelach wzrostu gospodarczego. Wśród modeli wzrostu egzogenicznego warto wskazać na: model wzrostu Mankiwa-Romera-Weila oraz model dyfuzji technologii R. Nelsona i E. S. Phelps. Z kolei przykładami modeli wzrostu endogenicznego są: model AK, model R. E. Lucasa oraz model M. P. Romera z 1990 roku [Cichy, 2008, ss. 20-26; Jabłoński

2012, ss. 38-39; Roszkowska, 2013, s. 62]. Główna różnica w modelach neoklasycznych oraz endogenicznych dotyczy charakteru wzrostu gospodarczego. W modelach neoklasycznych wzrost gospodarczy był egzogeniczny (tzn. postęp technologiczny i stopa wzrostu siły roboczej były dane), z kolei w modelach endogenicznych – wzrost gospodarczy wynikał z czynników wewnętrznych (prac badawczo-rozwojowych, podnoszenia jakości siły roboczej, innymi słowy wzrostu jakości kapitału ludzkiego).

Kolejno warto odwołać się do analiz J. Mincera, który określa kapitał ludzki jako sumę wiedzy zdobytej podczas edukacji formalnej, a także doświadczenia zdobytego w trakcie wykonywanej pracy. W swoich rozważaniach J. Mincer skupiał się przede wszystkim na analizach w zakresie powiększania zasobu kapitału ludzkiego poprzez właściwe inwestowanie. Autor dokonał pomiaru kapitału ludzkiego, uwzględniając okres edukacji formalnej oraz doświadczenie zawodowe [Roszkowska, 2013, s. 13]. Z kolei G.S. Becker zakładał, że każda jednostka wytwarza własny kapitał ludzki poprzez edukację szkolną czy podnoszenie kwalifikacji w czasie wykonywania pracy zawodowej. Teoria kapitału ludzkiego implikuje tym samym, że rosnąca wielkość kapitału ludzkiego wpływa na uzyskiwane w przyszłości płace [Becker, 1990, s. 217].

Kapitał ludzki stanowi zatem pojęcie interdyscyplinarne oraz wielowymiarowe. Na podstawie krytycznej analizy literatury można przyjąć, że kapitał ludzki to jeden z najważniejszych zasobów ekonomicznych oraz ważny czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego. Istotne jest zatem właściwe gospodarowanie kapitałem ludzkim, zarówno z punktu widzenia poszczególnych jednostek, jak i przedsiębiorstw oraz gospodarek. Z perspektywy państwa kapitał ludzki należy rozpatrywać w ujęciu szerokim. Teoria kapitału ludzkiego to jedna z kluczowych koncepcji wyjaśniających zagadnienia w zakresie wykorzystania zasobów pracy w gospodarce. Znajduje też zastosowanie w wyjaśnianiu wielu zjawisk i procesów ekonomicznych oraz pozwala na wskazanie nierówności w zakresie rozwoju społeczno-gospodarczego narodów w oparciu o poziom kapitału ludzkiego [Becker, 1992, s. 43].

POMIAR KAPITAŁU LUDZKIEGO

Badania Organizacji Narodów Zjednoczonych publikowane w raportach dotyczących rozwoju (ang. *Human Development Reports*) koncentrują się wokół edukacji jako głównej determinancie poziomu kapitału ludzkiego. Co więcej, analizowane są różne wymiary związane z obszarem edukacji, m.in.: poziom analfabetyzmu, współczynniki skolaryzacji, jakość kształcenia czy wydatki publiczne na edukację [Jahan, 2015, s. 242]. Dodatkowo wskaźnik rozwoju ludzkiego (ang. *Human Development Index*) wykorzystuje oczekiwaną oraz średnią liczbę lat kształcenia w danym kraju jako jeden z trzech subindeksów wskazujących na zróżnicowanie badanej grupy państw w kontekście rozwoju społeczno-gospodarczego [Jahan, 2015, s. 208]. Z kolei indeks nierówności płci (ang. *Gender Inequality Index*) wskazuje na poziom zdobytego wykształcenia jako istotny czynnik wpływający na omawiane nierówności społeczne [Jahan, 2015, s. 224]. Inny raport ONZ (*The Millennium Development Goals Report 2013*) zwraca uwagę na współczynnik skolaryzacji netto w szkołach podstawowych jako miarę postępu w zapewnieniu podstawowej edukacji formalnej, a także na wskaźniki skolaryzacji według płci na trzech etapach kształcenia: podstawowym, średnim, wyższym (ang. *Gender Parity Index*), w celu zapewnienia równości płci i awansu społecznego kobiet [United Nations, 2013, ss. 14-23]. Z kolei Światowe Forum Ekonomiczne w niedawnym raporcie (*The Global Gender Gap Report 2015*) wskazuje na poziom wykształcenia oraz przeciętną długość życia jako istotne elementy różnicujące zasób kapitału ludzkiego [Bekhouche et al., 2016, ss. 4-5]. Zdywersyfikowanym źródłem danych o kapitale ludzkim utożsamianym z szeroko pojętą edukacją są raporty Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Education at a Glance*), które analizują trzy różne obszary [OECD, 2014, ss. 5-12]. Pierwszy z nich to dostęp do edukacji – możliwości kształcenia się oraz efektywność instytucji zapewniających kształcenie – wpływ zdobytego

wykształcenia na sytuację na rynku pracy, otrzymywane wynagrodzenie. Kolejno rozpatrywane są inwestycje o charakterze finansowym – wydatki państwowe oraz prywatne na edukację. Ostatni obszar analizuje strukturę organizacyjną i środowisko funkcjonowania jednostek zapewniających kształcenie, a także charakteryzuje i ocenia systemy edukacji.

Zawężając obszar badań, w celu przeprowadzenia analiz niezbędnych do realizacji zadań badawczych niniejszego artykułu, należy dokonać syntetycznego zestawienia mierników kapitału ludzkiego pochodzących z baz danych Banku Światowego, Eurostatu oraz UNESCO. Efekt przeprowadzonej analizy został zaprezentowany w tabeli 2.

Tabela 2. Kapitał ludzki – dobór wskaźników do analizy statystyczno-ekonomicznej

Obszar	Mienniki	Źródło danych
Edukacja	Współczynnik skolaryzacji netto – szkolnictwo wyższe Przeciętna liczba lat nauki w populacji powyżej 25 r.ż. Oczekiwana liczba lat nauki	Baza UNESCO
System edukacji	Wiek rozpoczęcia obowiązkowej edukacji szkolnej Długość obowiązku szkolnego (w latach)	Baza UNESCO
Wydatki na edukację	Wydatki rządowe na edukację jako odsetek PKB Wydatki na edukację jako odsetek ogółu wydatków publicznych	Bank Światowy: <i>World Development Indicators; Education Statistics</i>
Zdrowie	Oczekiwana długość życia (w latach) Wydatki na ochronę zdrowia jako odsetek PKB Publiczne wydatki na ochronę zdrowia jako odsetek ogółu	Bank Światowy: <i>World Development Indicators; Health Stats</i>
Rynek pracy	Stopa bezrobocia wśród osób z wykształceniem podstawowym (ang. <i>primary</i>) oraz wyższym (ang. <i>tertiary</i>) Wskaźnik zatrudnienia osób z wykształceniem podstawowym, średnim (ang. <i>secondary</i>) i wyższym	Baza Eurostat: <i>Education and Training</i>

Źródło: Opracowanie własne.

ZRÓŻNICOWANIE KAPITAŁU LUDZKIEGO W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

W celu identyfikacji zróżnicowania poziomu kapitału ludzkiego w krajach Unii Europejskiej wykorzystano narzędzie analizy skupień, które organizuje obserwowane państwa w grupy. Uzasadnieniem wyboru danej metody jest konieczność wykrycia określonych struktur w celu dalszych badań nad uwarunkowaniami ich występowania [Kaufman, Rousseeuw, 2009, ss. 1-3]. W oparciu o zgromadzone mienniki badanego obszaru dokonano wyboru zmiennych, dzięki którym możliwe było dokonanie klasyfikacji analizowanych państw. Do przeprowadzenia analizy skupień przyjęto cztery równoważne zmienne: współczynnik skolaryzacji netto dla szkolnictwa wyższego; oczekiwaną liczbę lat nauki od poziomu szkoły podstawowej do kształcenia akademickiego; wydatki rządowe na edukację jako odsetek ogółu wydatków publicznych oraz wydatki publiczne na ochronę zdrowia jako procent PKB [UNESCO, 2016; World Bank, 2016a; 2016b]. Zmienne przyjęte do analizy dotyczyły 28 krajów należących do Unii Europejskiej (stan w 2015 roku). Wartości zmiennych zostały obliczone metodą średniej arytmetycznej dla badanego okresu – lata 2004-2014, oraz zostały poddane standaryzacji. Do przeprowadzenia analizy skupień³ wykorzystano metodę Warda, ze względu na jej największą efektywność, natomiast jako miary odległości przyjęto – najczęściej stosowane – odległości Euklidesowe [Kaufman, Rousseeuw, 2009, s. 30; Andenberg, 2014, ss. 141-148]. W celu podzielenia otrzymanego drzewa na poszczególne skupienia dokonano uporządkowania niemalejąco

³ Do obliczeń wykorzystano pakiet Statistica (dostępny za pośrednictwem Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu).

wszystkich odległości pomiędzy kolejno tworzonymi zbiorami. Następnie obliczono przyrosty tych odległości i wyznaczono maksymalny. Krawędź opisana maksymalnym przyrostem odległości oraz wszystkie od niej dłuższe zostały usunięte z dendrogramu. Według powyższej metody na pierwszym etapie przeprowadzonej analizy skupień usunięto jedną krawędź i otrzymano dwa zbiory:

Grupa A: Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Luksemburg, Łotwa, Polska, Malta, Rumunia, Słowacja, Węgry;

Grupa B: Austria, Belgia, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Niemcy, Portugalia, Słowenia, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy.

Stwierdzono jednak, że wielkości dwóch kolejnych przyrostów są jedynie minimalnie mniejsze od przyrostu maksymalnego. Zdecydowano się zatem przeprowadzić analogiczną analizę skupień dla grup A oraz B, otrzymując ostatecznie cztery skupienia. Zidentyfikowane grupy państw prezentują się następująco:

Grupa 1: Cypr, Luksemburg, Malta;

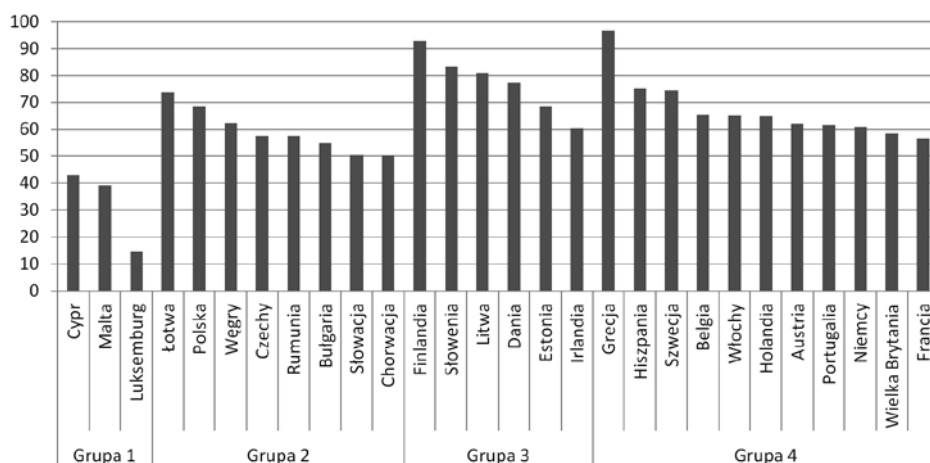
Grupa 2: Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Węgry;

Grupa 3: Dania, Estonia, Finlandia, Irlandia, Litwa, Słowenia;

Grupa 4: Austria, Belgia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Niemcy, Portugalia, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy.

Uwarunkowań zaobserwowanych podobieństw w obrębie poszczególnych grup można upatrywać nie tylko w bliskości geograficznej, ale istotny może być tu również wpływ czynników kulturowych (np. kraje skandynawskie czy kraje południowej Europy), a także historycznych (kraje posttransformacyjne). Dodatkowo uwagę należy zwrócić na czynniki rynkowe, a mianowicie różnice w dochodach oraz wzroście gospodarczym i związane z tym możliwości prowadzenia polityki państwa, m.in. edukacyjnej. Można zatem przypuszczać, iż wskazane grupy państw będą różniły się między sobą w toku dalszych, bardziej szczegółowych analiz.

Rysunek 1. Współczynniki skolaryzacji netto w szkolnictwie wyższym w krajach Unii Europejskiej (w %; średnia dla lat 2004-2014)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [UNESCO, 2016].

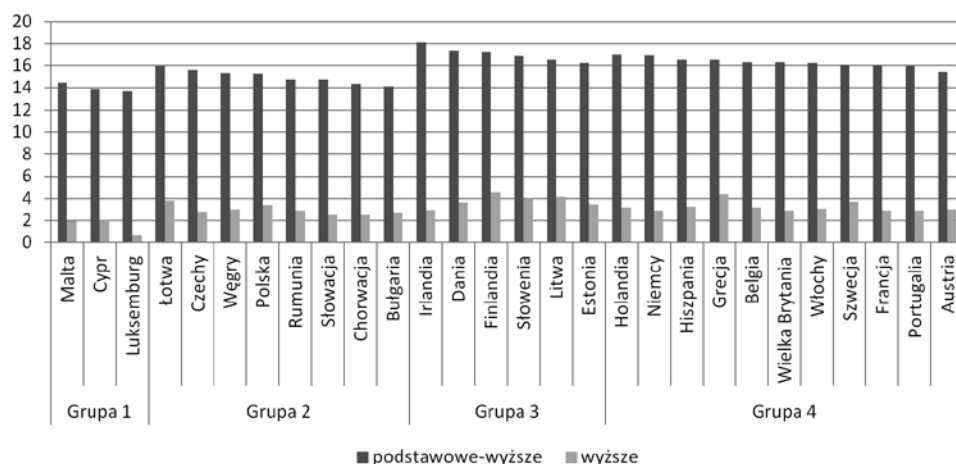
Raporty Organizacji Narodów Zjednoczonych oraz OECD wskazują, iż kraje Unii Europejskiej nie mają problemu z zapewnieniem dostępu do podstawowej edukacji formalnej [United Nations, 2013; OECD, 2014]. Z kolei wybór szkoły średniej często jest podyktowany indywidualnymi pre-

ferencjami oraz możliwościami jednostek. Z punktu widzenia zasobu kapitału ludzkiego w ujęciu makroekonomicznym warto przyrzeć się skolaryzacji na poziomie kształcenia wyższego. Dane do analizy zostały zaprezentowane na rysunku 1.

Według danych zawartych na rysunku 2 w grupie 1 zaobserwowano w badanym okresie najniższe wartości współczynników skolaryzacji. Oznacza to, iż w populacji osób w wieku nominalnie odpowiadającym edukacji na poziomie wyższym kształciło się mniej niż 50% analizowanej grupy. Dla porównania, grupa 3 charakteryzowała się najwyższym poziomem badanego wskaźnika, blisko 80% (średnia dla państw grupy 3) osób w wieku 19-24 lata kształciło się na poziomie akademickim⁴.

Kolejno należy przyrzeć się długości kształcenia w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. W większości analizowanych państw obowiązek szkolny rozpoczyna się w wieku 6 lat. Najwcześniej, w wieku lat 4, obowiązek ten rozpoczyna się w Luksemburgu, w wieku lat 5: w Holandii, Bułgarii, Łotwie, Malcie i Wielkiej Brytanii, natomiast w wieku lat 7: Finlandii, Rumunii, Estonii, Litwie, Szwecji, Chorwacji⁵. Co do długości obowiązku szkolnego, to waha się on od 8 do 12 lat w zależności od omawianego kraju [UNESCO, 2016]. W momencie wkroczenia na ścieżkę edukacji formalnej jako miernik możliwości kształcenia wykorzystywany jest przewidywany czas trwania nauki, zarówno w ujęciu holistycznym, tj. od poziomu szkoły podstawowej do kształcenia w uczelni wyższej, jak i na poszczególnych etapach (poziomach) edukacji. Dane do analizy zostały przedstawione na rysunku 2.

Rysunek 2. Oczekiwany czas trwania nauki w analizowanych grupach krajów Unii Europejskiej



Objaśnienia: Wykres przedstawia dane dotyczące oczekiwanego czasu trwania nauki od momentu rozpoczęcia edukacji na poziomie podstawowym do etapu kształcenia akademickiego oraz wyłącznie na poziomie kształcenia wyższego (w latach; średnia dla okresu badawczego 2004-2014).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [UNESCO, 2016].

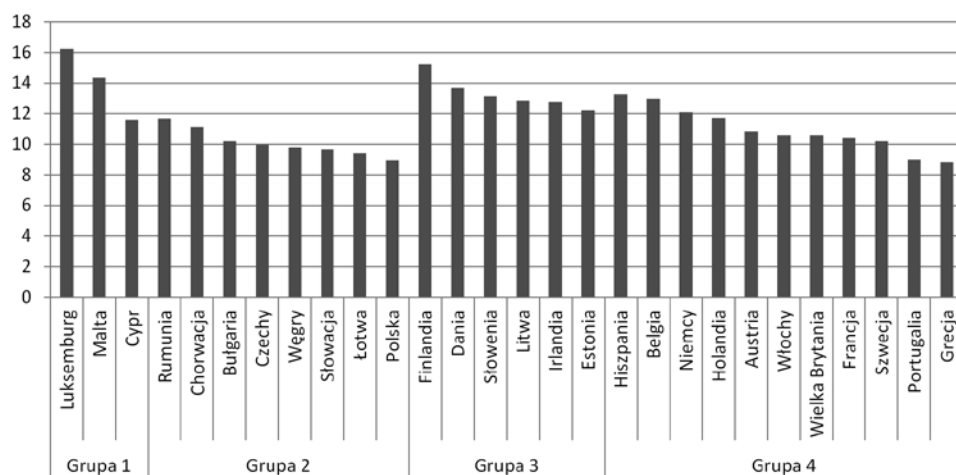
⁴ Zaobserwowane różnice pomiędzy grupą 1 a 3 są istotne statystycznie (test U Manna-Whitneya: $p = 0,028 < p = 0,05$). Co więcej, współczynnik skolaryzacji netto istotnie różnicował wszystkie badane grupy państw (test Kruskala-Walisa: $p = 0,0026 < p = 0,05$).

⁵ Dane przedstawiają stan w 2014 roku.

Dane zaprezentowane na rysunku 3 wskazują na znaczne zróżnicowanie oczekiwanego czasu kształcenia. Najkrótszy, zarówno w ujęciu holistycznym (14 lat), jak i wyłącznie dla kształcenia na poziomie wyższym (1,5 roku) jest charakterystyczny dla grupy 1, natomiast najdłuższy (odpowiednio: 17 lat i ponad 3,5 roku) w przypadku grupy 3⁶. Należy jednak zwrócić uwagę, iż wykazane rozbieżności mogą wynikać ze specyfiki systemów edukacji i kształcenia w poszczególnych krajach. Analizując bowiem przeciętną liczbę lat edukacji wśród populacji osób powyżej 25 roku życia, w badanych krajach (średnia dla lat 2004-2014) wykazano, iż wartości wskaźnika wahają się od 8 lat (Portugalia) do 14 lat (Wielka Brytania), a jego zmienność ukształtowała się na poziomie 9%⁷. Można zatem założyć, iż grupa badanych krajów była względnie homogeniczna w kontekście analizowanych zmiennych.

Kolejnym aspektem, mającym istotny wpływ na analizowane wcześniej tu miary kapitału ludzkiego, są wydatki publiczne na edukację oraz ochronę zdrowia. Spośród badanych grup państw w grupie 3 ukształtowały się one na najwyższym poziomie⁸ – 6,28%, natomiast w grupie 2 na najniższym – 4,13%. Odpowiednio: w grupie 1 – 5,59% oraz w grupie 4 – 5,16%. Zależności te są również podyktowane strukturą wydatków publicznych, a właściwie ich częścią przeznaczaną na wydatki związane z edukacją i kształceniem. Dane do analizy zostały zaprezentowane na rysunku 3.

Rysunek 3. Wydatki publiczne na edukację jako odsetek ogółu wydatków rządowych w krajach Unii Europejskiej (średnia dla lat 2004-2014)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [World Bank, 2016a; 2016c].

Dokonując klasyfikacji badanych grup krajów pod względem udziału wydatków na edukację w ogóle wydatków publicznych, zaobserwowano, iż grupa 1 charakteryzowała się najwyższą omawianą relacją; kolejno: grupa 3, następnie grupa 4, oraz grupa 2⁹. Z przeprowadzonych analiz

⁶ Różnice te są istotne statystycznie na poziomie istotności $p = 0,05$ (wykorzystano test U Manna-Whitneya).

⁷ Współczynnik zmienności dla wartości zmiennej: przeciętna liczba lat edukacji wśród osób powyżej 25 roku życia (średnie wieloletnie dla lat 2004-2014), w badanych krajach Unii Europejskiej wyniósł 8,81%. Obliczenia własne na podstawie [UNESCO, 2016].

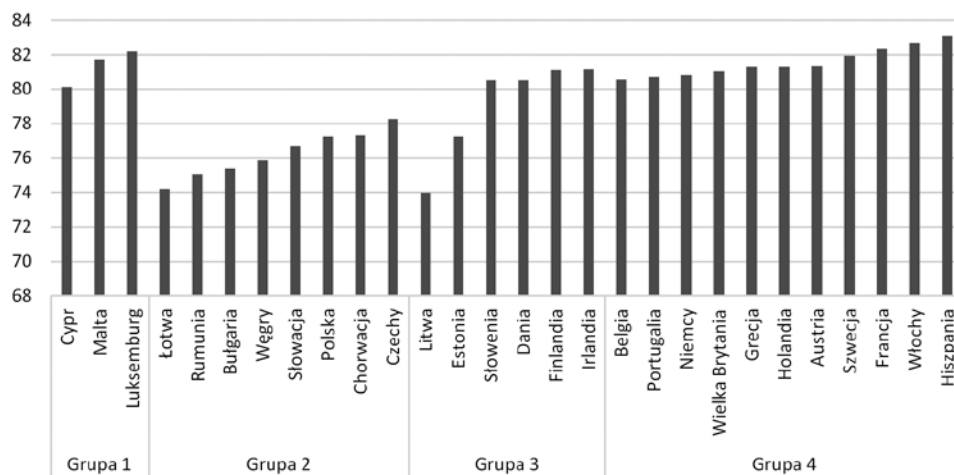
⁸ Według wskaźnika: wydatki na edukację jako % PKB – średnia z lat 2004-2014 dla wszystkich badanych krajów w poszczególnych grupach. Obliczenia własne na podstawie [World Bank, 2016a; 2016c].

⁹ Analiza zróżnicowania wydatków publicznych na edukację pomiędzy badanymi grupami krajów okazała się być istotna statystycznie (test Kruskala-Wallisa: $p = 0,002 < p = 0,05$).

można wywnioskować, iż kraje grupy 2 charakteryzowały się najniższym poziomem wydatków na edukację mierzonym udziałem w PKB oraz relacją w ogóle wydatków publicznych. Z kolei w grupie 1 – gdzie zaobserwowano najniższe wskaźniki skolaryzacji, jednocześnie wydatki na edukację i kształcenie były relatywnie najwyższe.

Kolejnym istotnym elementem kapitału ludzkiego jest energia witalna oraz zdrowie. Miara tych aspektów jest przede wszystkim przeciętna długość życia w danym społeczeństwie oraz poziom wydatków na ochronę zdrowia. Analiza długości życia w poszczególnych krajach Unii Europejskiej wskazuje na znaczne zróżnicowanie w tym obszarze, co zostało zaprezentowane na rysunku 4.

Rysunek 4. Przeciętna długość trwania życia w krajach Unii Europejskiej w 2014 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [World Bank, 2016b].

Według danych przedstawionych na rysunku 5 w grupie 1 oraz 4 przeciętna długość trwania życia była najdłuższa – powyżej 81 lat (średnia dla poszczególnych grup). W grupie 2 odnotowano najniższą przeciętną długość trwania życia, natomiast na Litwie (przynależącej do grupy 3) przeciętne trwanie życia było najkrótsze – 74 lata – spośród wszystkich badanych krajów¹⁰.

Wydatki na ochronę zdrowia stanowią ważny społecznie oraz politycznie element budżetu państwa. W analizowanym okresie badawczym wydatki te, jako odsetek PKB, spadły w 5 badanych krajach: w Luksemburgu, na Węgrzech i Łotwie, w Portugalii oraz Grecji. Największy przyrost zaobserwowano w Holandii oraz Szwecji (o 2,5 p.p.). Średni poziom wydatków na ochronę zdrowia wahał się od około 6% PKB m.in. w Rumunii, Estonii oraz na Łotwie do blisko 11% PKB w Niemczech, Austrii oraz Francji [World Bank, 2016b]. Zauważono przy tym związek wydatków na ochronę zdrowia z poziomem dochodów w danym kraju¹¹. W 2014 roku najwyższym PKB *per capita* charakteryzowały się kraje należące do grupy 4 oraz Luksemburg i kraje skandynawskie. W tych krajach zaobserwowano również najwyższe poziomy wydatków na ochronę zdrowia oraz najdłuższe przeciętne trwanie życia.

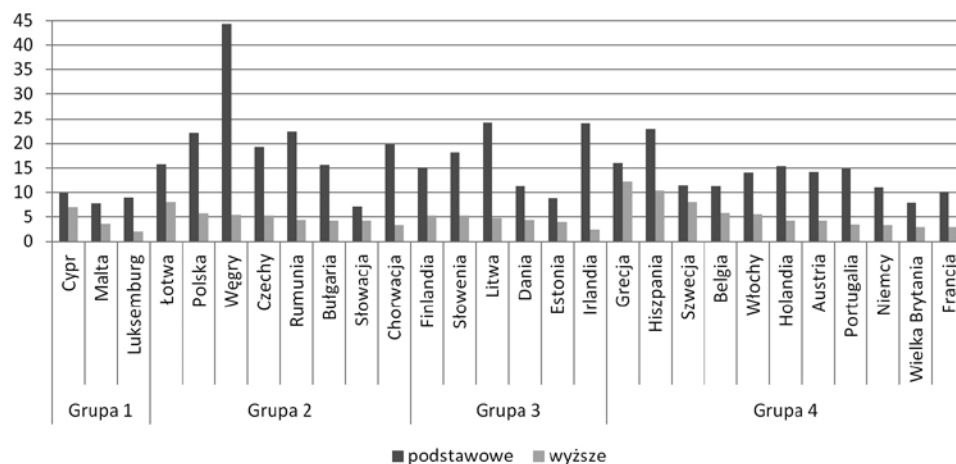
¹⁰ Badane grupy państw charakteryzowały się istotnym statystycznie zróżnicowaniem przeciętnej długości trwania życia (test Kruskala-Wallisa: $p = 0,006 < p = 0,05$).

¹¹ Do analizy przyjęto wartości PKB *per capita* (według PPP, w \$) w 2014 roku oraz zaobserwowane zmiany w badanym okresie. Obliczenia własne na podstawie [World Bank, 2016c].

Kolejnym istotnym aspektem jest wpływ kapitału ludzkiego na sytuację rynku pracy. W tym miejscu warto nawiązać do badań prowadzonych przez G. Psacharopoulou, które wskazały, iż prywatna stopa zwrotu z inwestycji w edukację jest znacznie wyższa niż ta o charakterze społecznym [Psacharopoulos, 2004, ss. 3-8]. Uzasadnia to skłonność jednostek do ponoszenia prywatnych nakładów na kształcenie celem osiągnięcia w przyszłości lepszej pozycji na rynku pracy. Uzupełnieniem powyższych zależności są wyniki badań T. W. Schultza, który wskazuje, że prywatna stopa zwrotu z inwestycji w edukację jest porównywalna ze stopą zwrotu z innych indywidualnych czynności inwestycyjnych [Schultz, 1972, ss. 3-6]. Poziom kapitału ludzkiego zależy zatem w dużym stopniu od skłonności jednostki do inwestowania w kapitał ludzki, która z kolei jest istotnie determinowana wielkością prywatnej stopy zwrotu z inwestycji.

W toku przeprowadzonych analiz można wywnioskować, iż poziom kapitału ludzkiego zależy nie tylko od nakładów finansowych na edukację i kształcenie, ale również od zasobów przeznaczanych na ochronę zdrowia. Dodatkowo istnieje zależność pomiędzy wysokim PKB *per capita* a poziomem kapitału ludzkiego. W związku z poczynionymi analizami można stwierdzić, iż wysoki poziom kapitału ludzkiego (mierzony poziomem wykształcenia, co skutkuje określonym zasobem wiedzy i umiejętności) ma wpływ na sytuację na rynku pracy, zarówno w ujęciu mikro-, jak i makroekonomicznym. Na rysunku 5 zostały przedstawione dane dotyczące stopy bezrobocia osób z wykształceniem podstawowym oraz wyższym.

Rysunek 5. Stopa bezrobocia według wykształcenia w krajach Unii Europejskiej (w %, średnia dla lat 2004-2014)



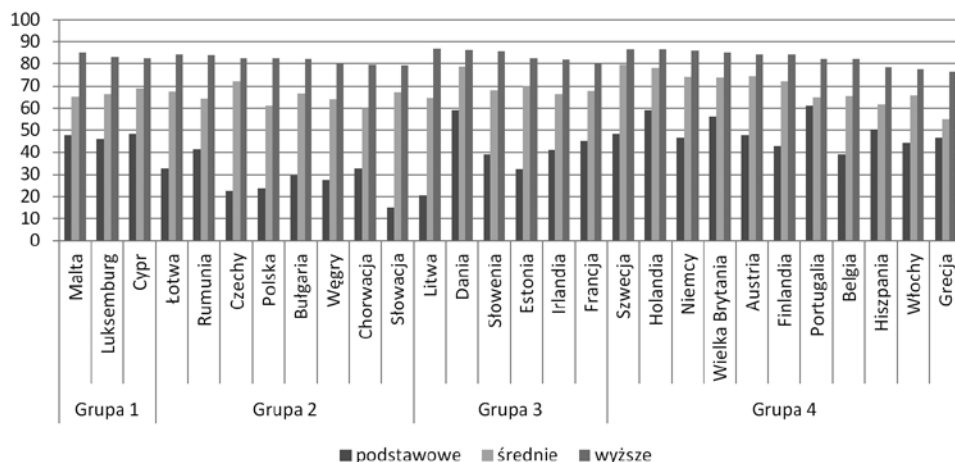
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Eurostat, 2016].

Analizując dane zaprezentowane na rysunku 5, należy zauważyć, iż wyższe wykształcenie jest czynnikiem niwelującym zagrożenie zjawiskiem bezrobocia. Wszystkie badane kraje charakteryzowały się wyższą stopą bezrobocia wśród osób z wykształceniem podstawowym¹². Najmniejsze

¹² Analizowane grupy państw charakteryzowały się istotnym statystycznie zróżnicowaniem stopy bezrobocia wśród osób z wykształceniem podstawowym (test Kruskala-Wallisa: $p = 0,037 < p = 0,05$). Co ciekawe, pomiędzy zidentyfikowanymi skupieniami krajów nie zaobserwowano istotnych statystycznie różnic w kontekście bezrobocia wśród osób z wyższym wykształceniem (test Kruskala-Wallisa: $p = 0,76 > p = 0,05$).

różnice zaobserwowano w grupie 1, natomiast największe rozbieżności w grupie 2. Jednocześnie zakłada się, iż im wyższy poziom wykształcenia, tym większe szanse na znalezienie zatrudnienia, co obrazują dane przedstawione na rysunku 6.

Rysunek 6. Wskaźnik zatrudnienia według poziomu wykształcenia w krajach Unii Europejskiej (w %, średnia dla lat 2004-2014)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Eurostat, 2016].

Według danych zawartych na rysunku 6 we wszystkich badanych krajach w populacji osób posiadających wykształcenie wyższe zatrudnienie znalazło blisko 80% badanej grupy. W przypadku wykształcenia średniego oraz podstawowego szanse na aktywność zawodową są zdecydowanie niższe. We wszystkich badanych grupach krajów Unii Europejskiej zaobserwowano różnice, jednakże największe rozbieżności były charakterystyczne dla grupy 2, natomiast najmniejsze w przypadku grupy 1¹³.

PODSUMOWANIE

Dążąc do osiągnięcia celu głównego artykułu oraz weryfikacji postawionych hipotez badawczych, dokonano syntetycznej analizy teoretyczno-empirycznej problematyki kapitału ludzkiego w krajach Unii Europejskiej. W części teoretycznej dowiedziono, iż w ujęciu makroekonomicznym kapitał ludzki tworzą wiedza, umiejętności, energia vitalna i zdrowie, które są zawarte w każdym społeczeństwie. Wykazano również, iż w obliczu rosnącego zapotrzebowania na wiedzę głównym elementem rozwoju jest właśnie kapitał ludzki oraz wszystkie działania, które podnoszą jego jakość. Wskazano także na badania, które nadają niepodważalne znaczenie poziomowi kapitału ludzkiego dla rozwoju społeczno-gospodarczego, co w konsekwencji wiąże się z koniecznością ponoszenia nakładów na edukację, ochronę zdrowia, rozwój przedsiębiorczości i technologii oraz środowiska społecznego i naturalnego.

¹³ Porównując te dwie najbardziej zróżnicowane między sobą grupy, ze względu na omawiane zmienne, należy podać rozważać, iż wyłącznie w przypadku zatrudnienia osób z wykształceniem podstawowym różnice te były istotne statystycznie (test U Manna-Whitneya: $p = 0,018 < p = 0,05$).

Kapitał ludzki to niewątpliwie jeden z kluczowych czynników wzrostu gospodarczego. Zróżnicowany poziom kapitału ludzkiego znajduje odzwierciedlenie w podstawowych, lecz istotnych z punktu widzenia gospodarki i społeczeństwa, wskaźnikach makroekonomicznych. Znaczenie kapitału ludzkiego w odniesieniu do wzrostu gospodarczego wynika z faktu, iż inwestycje w kapitał ludzki są niejako „odpowiedzią” na popyt (wynikający ze wzrostu gospodarczego) oraz, z drugiej strony, kapitał ludzki istotnie determinuje i przyczynia się do wzrostu gospodarczego. Akumulacja kapitału ludzkiego wspiera zatem postęp techniczny i organizacyjny pracy, co z kolei oddziałuje na zwiększone tempo wzrostu gospodarczego.

Z kolei w części empirycznej, dzięki przeprowadzonej analizie skupień dowiedziono, iż kraje Unii Europejskiej są istotnie zróżnicowane ze względu na posiadany poziom kapitału ludzkiego. Wyodrębniono cztery grupy państw, które różniły się między sobą m.in.: poziomem skolaryzacji, przeciętnym czasem trwania nauki, wydatkami na edukację i ochronę zdrowia czy przewidywaną długością życia. Kolejno badane zmienne zestawiono z podstawowymi miernikami sytuacji na rynku pracy, co pozwoliło na ukazanie wpływu m.in. zdobytego poziomu wykształcenia na aktywność zawodową. Można zatem wnioskować, iż im wyższe wykształcenie jednostki (tym samym poziom jej kapitału ludzkiego), tym mniejsze zagrożenie nieciągłością zatrudnienia, pracą dorywczą czy niskopłatną.

Reasumując, należy zauważyć, iż problem zróżnicowania poziomu kapitału ludzkiego w krajach Unii Europejskiej przybiera różne wymiary. Zależność pomiędzy rozwojem społeczno-gospodarczym a poziomem kapitału ludzkiego skłania do podejmowania analiz i badań, będących ważną częścią omawianej problematyki. Z kolei wielowątkowość podejmowanego tematu stwarza możliwości prowadzenia dalszych badań.

Rafał Widerski¹

STABILIZACYJNY ASPEKT POLITYKI FISKALNEJ W STREFIE EURO

STRESZCZENIE

Artykuł jest poświęcony bieżącej tematyce związanej z reformą ram zarządzania fiskalnego w strefie euro. Pierwszy rozdział opisuje przyczyny powstania makroekonomicznych nierównowag gospodarczych w świetle teorii optymalnych obszarów walutowych na przykładzie Irlandii i Portugalii. W drugim rozdziale zostały zaprezentowane najważniejsze prawne i instytucjonalne elementy reformy ram zarządzania fiskalnego, które miały istotny i kluczowy wpływ na poprawę stabilności funkcjonowania strefy euro w postaci: „sześciopaku”, „dwupaku”, Traktatu o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej oraz Europejskiego Mechanizmu Stabilności. Artykuł jest zakończony podsumowaniem, w którym przedstawiony został aspekt pogłębionej koordynacji polityki fiskalnej jako czynnik wpływający na poprawę stabilności funkcjonowania całej strefy euro.

WPROWADZENIE

W ostatniej dekadzie XXI wieku ważnym czynnikiem wpływającym na trwałość integracji walutowej okazał się sposób prowadzenia polityki fiskalnej², który zdaje się mieć kluczowe znaczenie będące podstawą zachowania celu równowagi makroekonomicznej państw strefy euro. Od 2008 roku wspólna europejska waluta zaczęła mieć duże problemy, które następnie przerodziły się w kryzys

¹ Mgr Rafał Widerski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Gospodarki Światowej, Katedra Integracji Europejskiej im. Jeana Monneta.

² Aspekt fiskalny (*fiscal policy*) prezentowany jest w ujęciu polityki budżetowej, na którą składają się dochody i wydatki wszystkich szczebli władz publicznych wraz z systemem ubezpieczeń społecznych [Hansen, 1958, s. 186]; [Oręziak, 2008, s. 3].

wiarygodności koordynacji polityki fiskalnej prowadzonej w ramach Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) oraz okazały słabość działań stabilizacyjnych wybranych państw posiadających wspólną walutę. Dylemat ten dotyczy głównie zakresu oddziaływania polityki fiskalnej i został on przedstawiony zarówno przez twórców teorii optymalnych obszarów walutowych (TOOW)³, jak również przez wielu ekonomistów analizujących koszty powstania i funkcjonowania strefy euro [Feldstein, 1997]; [Friedman, 1997]; [De Grauwe, 1998]. Dotychczasowa dyskusja określająca zakres oddziaływania polityki fiskalnej toczy się wokół rozwiązań dotyczących utworzenia jednolitej polityki fiskalnej, np. przez utworzenie unii fiskalnej⁴. Takie podejście, zarówno w starym, jak i nowym ujęciu TOOW, należałoby rozszerzyć o czynniki polityczne i instytucjonalne. W sytuacji braku woli politycznej do utworzenia unii fiskalnej, istotnym czynnikiem mającym kluczowe znaczenie stabilizacyjne staje się czynnik instytucjonalny. W UGW, obok prowadzonych przez władze krajowe własnych polityk stabilizujących politykę budżetową, ważnym źródłem wiedzy jest przeprowadzona analiza ostatnich rozwiązań fiskalnych wprowadzonych w całej strefie euro. Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie: jakie były przyczyny i efekty reformy ram zarządzania fiskalnego w strefie euro? Sformułowany cel artykułu pozwala na postawienie następującej hipotezy badawczej: zreformowane ramy zarządzania fiskalnego wpłynęły na poprawę stabilności funkcjonowania strefy euro.

W artykule, w świetle TOOW, zostały przedstawione przyczyny powstania makroekonomicznych nierównowag gospodarczych wybranych krajów strefy euro. Narastające nierównowagi makroekonomiczne zostały zaprezentowane w kontekście prowadzonej polityki fiskalnej na przykładzie Irlandii i Portugalii. Ponadto przyjęto metodę badawczą prezentującą kombinację statystycznych danych makroekonomicznych w postaci opisowej, wykresów liniowych oraz szeregów dynamicznych. Kombinacja statystycznych metod badawczych posłużyła do osiągnięcia celu badawczego poprzez określenie kierunku zmian trendu poszczególnych danych wybranych krajów strefy euro. Wykorzystane dane statystyczne odnoszą się do wzrostu gospodarczego i długu publicznego jako procent PKB, salda budżetowego oraz oprocentowania obligacji rządowych w latach 2005-2015. Ponadto zaprezentowano najważniejsze prawne i instytucjonalne elementy reformy ram zarządzania fiskalnego, które miały istotny i kluczowy wpływ na poprawę stabilności funkcjonowania strefy euro w postaci: „sześciopaku”, „dwupaku”, Traktatu o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej oraz Europejskiego Mechanizmu Stabilizacji.

PRZYZYNY REFORMY RAM ZARZĄDZANIA FISKALNEGO

Geneza reformy ram zarządzania fiskalnego jest złożona i wielopłaszczyznowa. Należy jednak zwrócić szczególną uwagę na źródło, które zdaje się leżeć u jej podstaw. Stanowi je głównie sposób prowadzenia koordynacji polityki budżetowej oraz brak wprowadzenia reform strukturalnych w analizowanych państwach strefy euro. Poniżej bardziej szczegółowo przedstawione zostały najważniejsze endogeniczne i egzogeniczne przyczyny reformy ram zarządzania fiskalnego.

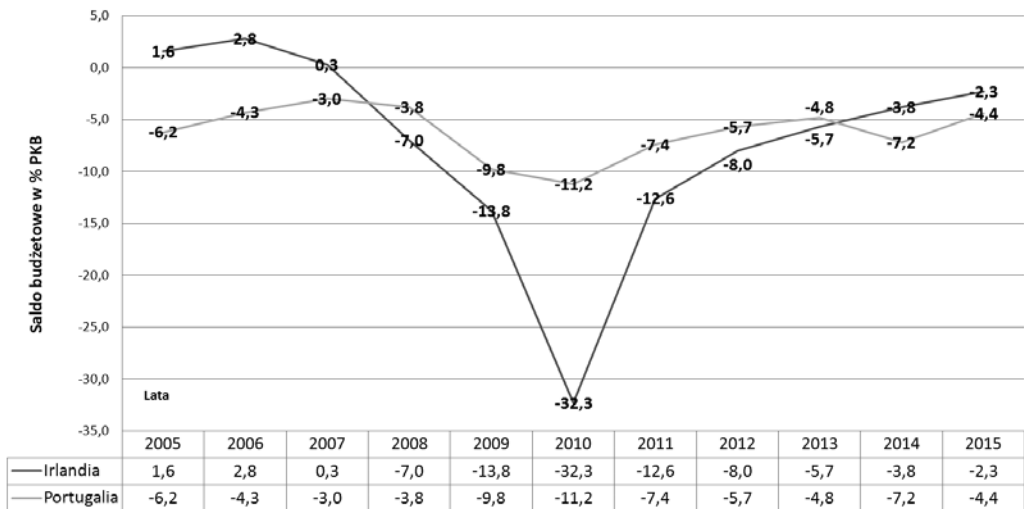
³ Teoretyczną podstawę integracji walutowej stanowi teoria optymalnych obszarów walutowych (TOOW). W literaturze nie ma jednego modelu optymalnego obszaru walutowego, jednakże istnieje kilka uzupełniających się teorii m.in. sformułowanych przez R.A. Mundella [1961], R.J. McKinnon [1963] czy P.B. Kenena [1969]. W oparciu o wybrane modele autorzy wskazali cele, warunki i mechanizmy funkcjonowania optymalnych obszarów walutowych, gdzie jednolita lub silnie skoordynowana polityka fiskalna była rozpatrywana jako jeden z kluczowych elementów prawidłowego funkcjonowania wspólnego obszaru walutowego. Ponadto za kluczowe zostały uznane: elastyczność rynków pracy i mobilność siły roboczej, równowaga bilansu płatniczego, wysoki wskaźnik zatrudnienia i stabilność cen.

⁴ Według P. De Grauwe'a [2015] i R. Baldwina [2015] utworzenie unii fiskalnej jest kluczowym elementem funkcjonowania strefy euro. Po pierwsze, poprzez zmniejszenie rozbieżności w polityce makroekonomicznej i nierównowag gospodarczych między krajami. Po drugie, unia fiskalna przewiduje automatyczną pomoc między krajami w postaci transferów fiskalnych.

Wewnętrzne przyczyny reformy ram zarządzania fiskalnego

Dynamiczny wzrost deficytów budżetowych i zadłużenia publicznego towarzyszył państwom strefy euro w latach 2008-2012 (rysunek 1 i 3). Państwami szczególnie narażonymi na skutki tego zjawiska były tzw. kraje peryferyjne, do których według M. Demertzis, A. H. Halletta i O. Rummela możemy zaliczyć m.in. Irlandię i Portugalię [Demertzis, Hallett, Rummel, 1997, s. 162]. Pierwszą choć nie bezpośrednią endogeniczną przyczynę reformy ram zarządzania fiskalnego stanowiło wystąpienie wewnętrznego asymetrycznego szoku popytowego [De Grauwe, 2012, s. 4]. Jednolita polityka pieniężna konsekwentnie prowadzona przez Europejski Bank Centralny (EBC) w państwach strefy euro umożliwiła trwały spadek stóp procentowych w Irlandii i Portugalii. Spadek stóp procentowych stymulował wzrost gospodarczy w tych krajach i skutkował mniejszą skłonnością ludności do oszczędzania oraz zapoczątkował ekspansję kredytową banków. Wysoki poziom integracji sektora finansowego w strefie euro i w całej Unii Europejskiej (UE) przyspieszał alokację środków pieniężnych z krajów, które dysponowały ich nadwyżką, takich jak Niemcy czy Holandia, do krajów konsumujących te środki i objętych poniższą analizą – Portugalii i Irlandii (rysunek 2).

Rysunek 1. Saldo budżetowe Irlandii i Portugalii jako % PKB w latach 2005-2015



Źródło: Eurostat.

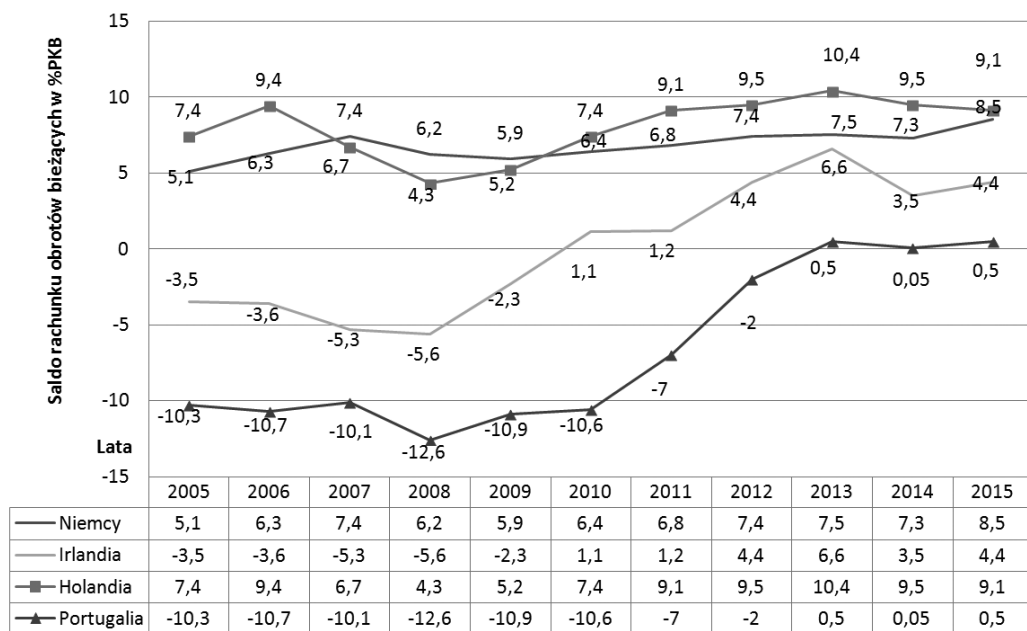
Konsekwencją zwiększonych wydatków tych krajów był wzrost importu dóbr i kapitału, podwyższenie stopnia spekulacji finansowej oraz narastająca bańka na rynku nieruchomości [Gros, 2012, s. 9]. Miało to odzwierciedlenie w tzw. zjawisku bliźniaczych deficytów na rachunku obrotów bieżących i saldzie budżetowym tych państw (rysunek 1 i 2) [Kim, Roubini, 2008, s. 362-383]; [Cannale, Marani, 2014, s. 193]⁵. Na tej podstawie możemy zaobserwować, że Irlandia i Portugalia jako jedne z pierwszych krajów strefy euro zaczęły mieć kłopoty z obsługą swojego zadłużenia.

⁵ Według McKinnona, Kenena czy Snidera w warunkach optymalnego funkcjonowania jednolitego obszaru walutowego chodzi o zachowanie równowagi w bilansie płatniczym oraz stabilnym stanie finansów publicznych.

W momencie obowiązywania jednej waluty i jednej polityki pieniężnej⁶ Irlandia i Portugalia nie wykazywały większej aktywności w obszarze reform strukturalnych. Ich brak skutkowało narastającymi dysproporcjami makroekonomicznymi w postaci nieelastycznego rynku pracy oraz niewystarczającej mobilności siły roboczej [Beine, Docquier, 1998, s. 229-255].

W przypadku Portugalii miało to wpływ na trwałe ujemne saldo budżetowe, które przyczyniło się do spadku konkurencyjności i stało się drugą wewnętrzną przyczyną reformy. Ponadto brak reform strukturalnych miał swoje odzwierciedlenie w postaci dynamicznego wzrostu płac w Portugalii i Irlandii w latach 2005-2009 [Darvas et al., 2011, s. 2].

Rysunek 2. Saldo rachunku obrotów bieżących jako % PKB w wybranych krajach strefy euro w latach 2005-2015



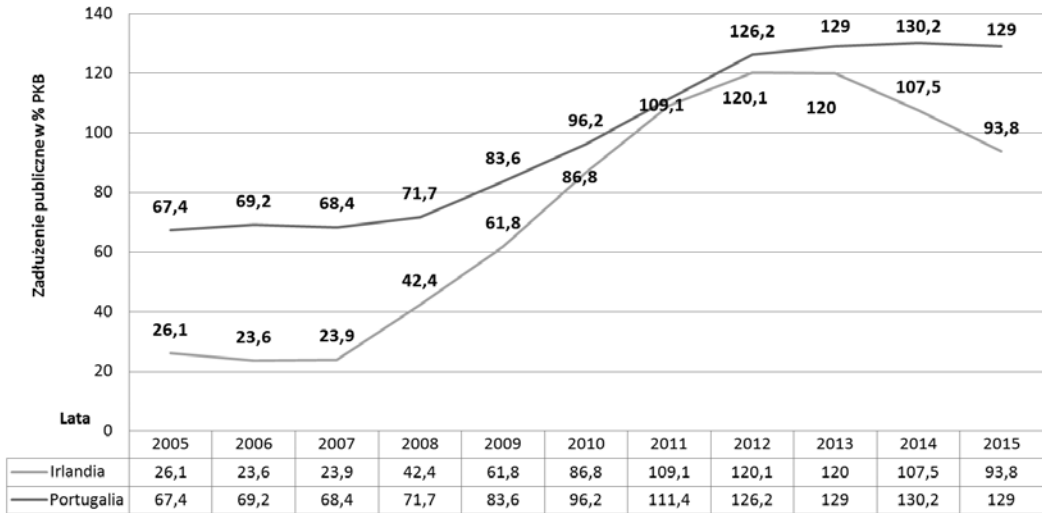
Źródło: Eurostat.

W obliczu spowolnienia gospodarczego, które miało miejsce w 2008 i 2009 roku (rysunek 4) państwa strefy euro, chcąc ratować wzrost PKB przy jednoczesnym braku możliwości dewaluacji waluty, sięgnęły do najprostszego sposobu stabilizacji i pobudzania wzrostu gospodarczego realizowanego za pomocą transferów ze środków budżetowych, do których również nawiązywał Kenen. Podkreślał on także, że perspektywa taka może doprowadzić do narastania deficytów budżetowych. W latach 2008-2012 był to kolejny, trzeci wewnętrzny czynnik determinujący wzrost zadłużenia publicznego (rysunek 3). Wydatki budżetowe Irlandii i Portugalii, będące w kompetencji władz krajowych, zaczęły się dynamicznie zwiększać. Jednocześnie malały wpływy do ich budżetów ze względu na spadek lub ujemny wzrost gospodarczy tych krajów (rysunek 1 i 4).

⁶ Ponadto w świetle nowej TOOW możemy zauważyć, że M. Beine i F. Docquier wskazywali na federalizm fiskalny jako potencjalną możliwość ograniczenia bezrobocia i zmienności dochodów w obszarze unii walutowej.

Dodatkowo np. budżet Irlandii obciążono ciężarem pakietów fiskalnych, które posłużyły jako główne narzędzie ratowania zadłużonych instytucji finansowych. W styczniu 2009 roku rząd Irlandii, aby zapobiec upadkowi Anglo Irish Banku, wyasygnował kwotę około 2 mld euro, co zwiększyło deficyt budżetowy o 11% PKB. Wszystko to wpłynęło na szybki wzrost deficytów budżetowych i przyrost długu publicznego, które w kolejnych latach stanowiły wewnętrzną przyczynę reformy ram koordynacji polityki fiskalnej [European Commission, 2009, s. 55].

Rysunek 3. Dług publiczny Irlandii i Portugalii jako % PKB w latach 2005-2015



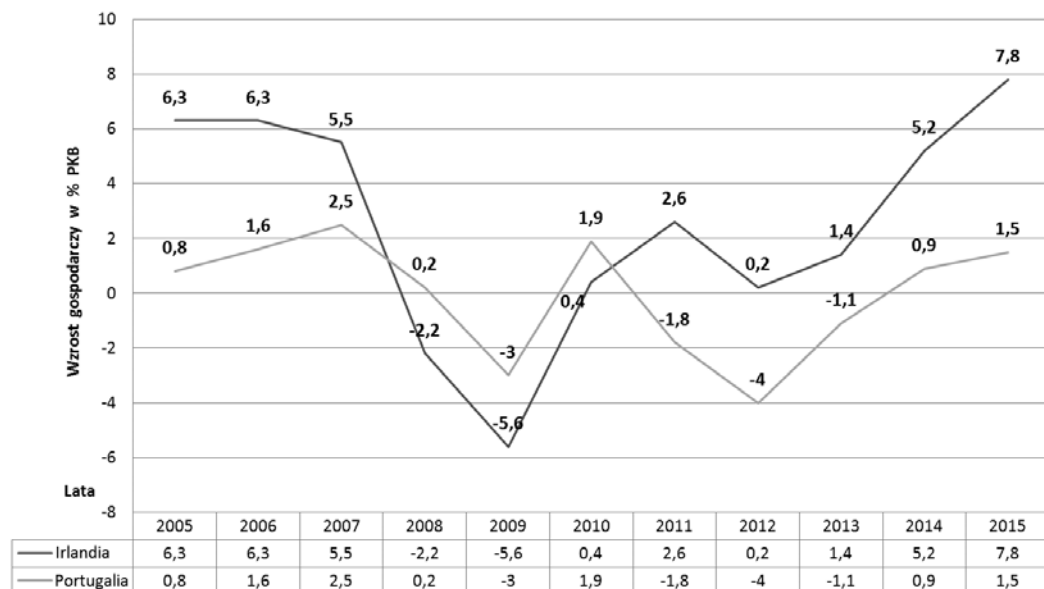
Źródło: Eurostat, ECB.

Zewnętrzne przyczyny reformy ram zarządzania fiskalnego

Ważnym czynnikiem zewnętrznym wpływającym na konieczność reformy ram zarządzania fiskalnego okazał się wspomniany kryzys finansowy z 2008 roku, którego późniejszym rezultatem był szybki wzrost deficytów budżetowych w Europie. Zaburzenia w globalnym systemie finansowym spowodowały, że strefa euro znalazła się w fazie recesji, co miało również przełożenie na gospodarki Irlandii i Portugalii w postaci realnego spadku PKB (rysunek 4).

Współczesny dorobek teoretyczny TOOW uwzględnia model opierający się na niekompletności rynków finansowych i niedoskonałości instrumentów na nich występujących. Ponadto Snider opisywał szoki strukturalne, do których możemy zaliczyć nieprzewidywalne trendy rozwoju rynków finansowych jako przyczyny występowania kryzysów zadłużenia [Snider, 1967, s. 13]; [Krugman, 2009, ss. 64-65]. Powyższe stwierdzenia wypadałoby jednak rozszerzyć o wymiar globalny⁷.

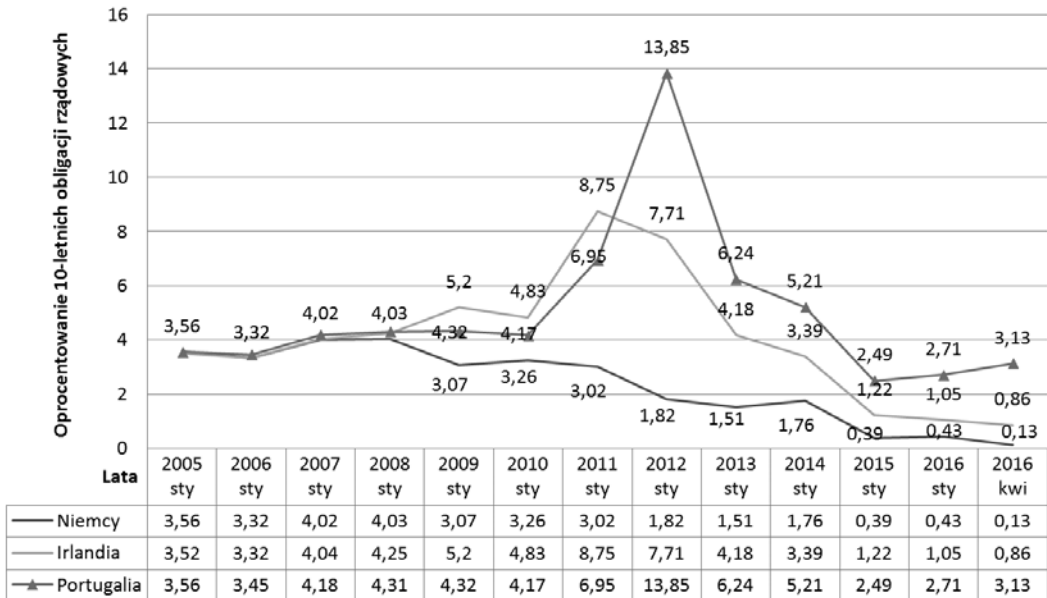
⁷ Snider wspominał również, że skoordynowana polityka fiskalna może okazać się niewystarczająca do przeciwdziałania takiej sytuacji.

Rysunek 4. Wzrost gospodarczy Irlandii i Portugalii jako % PKB w latach 2005-2015

Źródło: Eurostat.

Kryzys wiarygodności koordynacji polityki fiskalnej w strefie euro

Najważniejszym czynnikiem mającym wpływ na reformę ram zarządzania fiskalnego okazała się słabość systemu prawnego i instytucjonalnego strefy euro. Strefa euro była w sposób prawidłowy postrzegana przez inwestorów jako jednolity obszar gospodarczy i walutowy ze stabilnym stanem finansów publicznych. Gwarantem stabilności finansów publicznych krajów strefy euro były kryteria konwergencji określone w traktacie z Maastricht oraz zapisy Paktu Stabilności i Wzrostu (PSW), które w przejrzysty sposób koordynowały politykę budżetową państw członkowskich. Kraje członkowskie zawiesiły w rzeczywistości wykonywanie restrykcyjnych zapisów PSW w momencie znacznego spadku koniunktury gospodarczej w 2008 roku. Punktem kulminacyjnym okazał się kryzys wiarygodności koordynacji polityki fiskalnej w strefie euro. W 2010 roku problemy z regulowaniem swoich zobowiązań ogłosiły rządy Irlandii i Portugalii. Brak równowagi finansów publicznych tych państw obniżył zaufanie rynków finansowych i agencji ratingowych do wspólnego obszaru walutowego. Gospodarki strefy euro zaczęły się polaryzować i w styczniu 2012 roku rentowność obligacji wzrosła kolejno do 13,85% w przypadku Portugalii oraz do 7,71% w Irlandii, gdzie w tym samym czasie rentowność obligacji niemieckich znajdowała się na poziomie 1,82% (rysunek 5). Rosnące stopy procentowe obligacji rządowych i obniżenie ratingu Irlandii i Portugalii spowodowały trzyletnią recesję [Kirkegaard, 2011, s. 14]. Od 2011 roku sytuacja tych krajów była tak zła, że zgłosiły one wniosek o międzynarodową pomoc finansową do Komisji Europejskiej. Na tej podstawie możemy zaobserwować, że inwestorzy zaczęli segmentować strefę euro, skupiając się dokładniej na problemach fiskalnych pojedynczych krajów członkowskich. Przełożyło się to na fundamentalną utratę zaufania do poprawności działania wspólnych mechanizmów dotyczących koordynacji polityki fiskalnej strefy euro, kontroli długu publicznego oraz prowadzonych polityk budżetowych państw członkowskich.

Rysunek 5. Oprocentowanie 10-letnich obligacji rządowych Irlandii, Portugalii i Niemiec w latach 2005-2015

Źródło: Eurostat.

Strefa euro okazała się zupełnie nieprzygotowana na kryzys finansów publicznych mający miejsce w tych krajach. Problemem okazał się fakt, że kraje członkowskie strefy euro swój dług publiczny emitowały w walucie, nad którą właściwie nie posiadały bezpośredniej kontroli. Spowodowało to brak odporności tych państw na spekulacje na rynkach finansowych, zwłaszcza na rynkach długu.

REFORMA RAM ZARZĄDZANIA FISKALNEGO

Reforma ram zarządzania fiskalnego stała się kluczową kwestią poruszaną przez głowy państw na wszystkich szczytach europejskich. W procesie naprawy wiarygodności zasad koordynacji polityki fiskalnej w strefie euro zostały poczynione dwa przedsięwzięcia. Pierwsze, dotyczące obszaru regulacji prawnych. Drugie, powołujące do życia nowe instytucje do niesienia pomocy zadłużonym krajom i stabilizacji ich finansów publicznych.

Do pierwszego obszaru regulacji prawnych możemy zaliczyć potocznie nazwany „sześciopak”, składający się z pakietu pięciu aktów prawnych w formie rozporządzeń posiadających charakter ustawy oraz jednej pozaustawowej dyrektywy⁸. Pakiet ten został powołany w celu silniejszej koordynacji polityki fiskalnej, która według TOOW stanowi minimalną podstawę do prawidłowego funkcjonowania wspólnego obszaru walutowego [Kenen, 1998, s. 68]. Do pierwszego obszaru regulacji prawnych możemy zaliczyć również utworzony Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej (TSKZ) popularnie nazwany paktem fiskalnym. Zawiera on istotne elementy wpływające na unifikację polityki budżetowej.

⁸ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1173/2011; (UE) nr 1174/2011; (UE) nr 1175/2011; (UE) nr 1176/2011 (UE) nr 1177/2011 oraz Dyrektywa Rady 2011/85/UE.

Drugim instytucjonalnym narzędziem w walce z kryzysem były dwa mechanizmy stabilizacyjne, które w perspektywie czasu zostały zastąpione jednym stałym mechanizmem o nazwie Europejski Mechanizm Stabilności. Mechanizmy te zostały utworzone w celu udzielenia finansowego wsparcia państwom strefy euro, które znalazły się w trudnej sytuacji budżetowej.

Prawne rozwiązania reformy ram zarządzania fiskalnego

W obszarze koordynacji polityki fiskalnej wprowadzono między innymi nowe systemy nadzoru polityki budżetowej i makroekonomicznej oraz nowy harmonogram budżetowy dla państw strefy euro. Nowe zasady wprowadzone przez „sześciopak”, „dwupak” i Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu zostały uwzględnione w procesie tzw. europejskiego semestru. Semestr europejski stał się swoistym unijnym kalendarzem kształtowania polityk budżetowych poszczególnych krajów strefy euro i systemem wczesnego ostrzegania. Ten zintegrowany system zapewnia jaśniejsze zasady, lepszą koordynację fiskalnych polityk krajowych na przestrzeni całego roku, regularne monitorowanie sytuacji makroekonomicznej i w razie konieczności szybsze nakładanie sankcji. Dzięki temu państwom członkowskim łatwiej jest wywiązać się ze swoich zobowiązań budżetowych i zobowiązań w zakresie reform strukturalnych, a strefa euro zyskała stabilne podstawy funkcjonowania. W ramach semestru europejskiego Portugalia i Irlandia, jak również inne kraje strefy euro w momencie objęcia danego kraju przez Komisję Europejską procedurą nadmiernego deficytu (*excessive deficit procedure*) zobowiązane zostały do pisania tzw. krajowych programów reform oraz programów stabilizacyjnych, które następnie musi zaaprobować Komisja [Kawecka-Wyrzykowska, 2013, ss. 12-30].

Wprowadzony w listopadzie 2011 roku „sześciopak” objął między innymi zmiany w odniesieniu do przepisów PSW, zarówno w jego części prewencyjnej, jak i restrykcyjnej. Reformują one i wzbogacają część prewencyjną⁹ PSW o następujące elementy: bardziej rygorystyczne wymogi osiągnięcia średniookresowych celów budżetowych (*medium-term objective*); w krajach członkowskich roczna stopa wzrostu wydatków publicznych nie powinna przekraczać średniookresowego tempa wzrostu potencjalnego PKB; w stosunku do państw strefy euro, które nie zastosują się do rekomendacji Rady UE co do realizacji średniookresowych celów budżetowych i poważnie naruszą zasady zdrowej polityki budżetowej, przewidziana jest możliwość, już na prewencyjnym etapie, nałożenia przez Radę UE obowiązku wpłaty oprocentowanego depozytu w wysokości 0,2% PKB; wprowadzony został wcześniej wspomniany „semestr europejski”, który stanowi proces wzmocnionej koordynacji polityk budżetowych państw członkowskich; uwzględniono nowe wymogi mające zagwarantować niezależność krajowych urzędów statystycznych; wprowadzono definicję systemów rachunkowości budżetowej i sprawozdawczości statystycznej dla krajów członkowskich [ECB, 2012, ss. 82-86].

Natomiast elementy o charakterze restrykcyjnym obejmują następujące zapisy¹⁰: możliwość nałożenia przez Radę UE obowiązku wpłaty oprocentowanego depozytu w wysokości 0,2% PKB dla kraju niestosującego się do reguł fiskalnych; sankcje finansowe za fałszowanie statystyk budżetowych i zadłużeniowych w wysokości nie większej niż 0,2% PKB nakładanych przez Radę UE na zalecenie Komisji Europejskiej¹¹; skuteczniejszy system nakładania procedury nadmiernego deficytu uwzględniający oprócz wskaźnika deficytu budżetowego maksymalnie do 3% PKB, wskaźnik

⁹ Zapisy o charakterze prewencyjnym uwzględnione są w rozporządzeniach Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1173/2011 oraz nr 1175/2011 z dnia 16.11.2011 r., a ponadto w Dyrektywie Rady 2011/85/UE z dnia 8 listopada 2011 r.

¹⁰ Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1173/2011 dnia 16.11.2011 r. oraz Rozporządzenie Rady (UE) nr 1177/2011 z dnia 8.11.2011 r.

¹¹ Prawo głosu posiadają wyłącznie członkowie Rady UE reprezentujący państwa członkowskie, których walutą jest euro. Decyzje podejmowane są większością kwalifikowaną głosów. Warto jednak zauważyć, że występują ograniczenia w wysokości przyznawanej sankcji lub możliwości jej całkowitego anulowania.

zadłużenia publicznego nie przekraczającego 60% PKB; wprowadzenie zasady rocznego zmniejszenia długu publicznego w wysokości 1/20 różnicy między faktycznym zadłużeniem a wartością referencyjną z ostatnich trzech lat [ECB, 2012, ss. 82-86].

W 2011 roku została wprowadzona procedura nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej (*macroeconomic imbalances*)¹². Reguluje ona sytuację narastania i występowania szoków asymetrycznych w gospodarkach krajów strefy euro. Bierze ona pod uwagę nie tylko wewnętrzne, ale również zewnętrzne nierównowagi gospodarcze. Przykładem takich nierównowag była utrata konkurencyjności analizowanych gospodarek Portugalii i Irlandii. Skutkiem tego był stały deficyt handlowy tych państw, utrata udziałów w rynkach eksportowych, szybszy wzrost cen produktów, kosztów pracy oraz wzrost zadłużenia zewnętrznego. Procedura obejmuje dwie części: prewencyjną i restrykcyjną, które jednak ciężko zakwalifikować w całości do elementów zreformowanego PSW. Pierwsza, prewencyjna, stanowi mechanizm alarmowy: jest to coroczna ocena zestawu wskaźników (tabela 1) dokonywana przez Komisję Europejską w ramach semestru europejskiego.

Tabela 1. Zestawienie wskaźników określających nierównowagi gospodarcze

Wskaźniki	Progi	Nierównowaga
Saldo obrotów bieżących (3-letnia średnia wartość, jako % PKB)	od -4% do 6%	zewnętrzna
Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto (jako % PKB)	powyżej -35%	
Efektywny realny kurs walutowy (zmiana 3-letnia, HICP, 35 partnerów handlowych)	dla euro +/- 5% poza euro +/- 11%	
Udział w rynkach eksportowych (zmiana 5-letnia)	powyżej -6%	
Nominalne jednostkowe koszty pracy (zmiana 3-letnia)	dla euro poniżej 9%, poza euro poniżej 12%	
Realne ceny nieruchomości (zmiana rok do roku)	poniżej +6%	
Dynamika kredytów dla sektora prywatnego (jako % PKB)	poniżej +15%	
Zadłużenie sektora prywatnego (jako % PKB)	poniżej 160%	wewnętrzna
Zadłużenie instytucji rządowych i samorządowych (jako % PKB)	poniżej 60%	
Stopa bezrobocia (3-letnia średnia)	poniżej 10%	

Źródło: European Commission 2012.

Druga dotyczy rozszerzonej i bardziej szczegółowej analizy ekonomicznej wskaźników, metod i dokumentów. Może ona prowadzić do następujących konkluzji: o nieistnieniu nierównowag, o istnieniu umiarkowanych nierównowag i o istnieniu nadmiernych nierównowag [Gros, 2012, s. 8]. W ostatnim przypadku uruchamiane są mechanizmy korekcyjne, a państwo zostaje zobligowane do dostarczenia Komisji Europejskiej planu naprawczego [ECB, 2012, ss. 82-86].

Ponadto kraje strefy euro ratyfikowały zapisy paktu fiskalnego, który w znacznej części zawiera i porządkuje rygory i zalecenia, które znajdują się już w prawie europejskim i są ujęte w PSW czy w „sześciopaku”. Natomiast zapis TSKZ art. 3 punkt 2 dokładnie sprecyzował wymóg nakazujący wpisanie unijnych reguł fiskalnych do krajowego porządku prawnego na poziomie konstytucyjnym lub równorzędnym. TSKZ wyraźnie określił i umocnił reguły na poziomie prawa pierwotnego. To swoiste przeniesienie reguł fiskalnych na poziom narodowy od teraz oznacza złamanie prawa krajowego. Nowością jest również zapis art. 8 dający prawo Europejskiemu Trybunałowi Sprawie-

¹² Na mocy Rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1174/2011 oraz nr 1176/2011 z dnia 16 listopada 2011 r.

dliwości (ETS) do weryfikowania wykonania tego zapisu przez państwa sygnatariuszy TSKZ. Przeniesienie reguł fiskalnych na konstytucyjny poziom krajów członkowskich spowodowało ich lepsze egzekwowanie.

Instytucjonalne rozwiązania reformy ram zarządzania fiskalnego

W ramach Rady ECOFIN w dniu 9 maja 2010 roku powstał Europejski Instrument Stabilności Finansowej (EISF)¹³. Równocześnie z EISF utworzony został Europejski Mechanizm Stabilizacji Finansowej (EMSF)¹⁴ i w przeciwieństwie do EISF nie jest oddzielnym podmiotem, lecz funkcjonuje w strukturach Komisji Europejskiej. W lipcu 2013 roku dwa tymczasowe europejskie mechanizmy stabilności zostały zastąpione jednym stałym mechanizmem pomocy finansowej dla państw strefy euro. Europejski Mechanizm Stabilności (EMS)¹⁵ jako stały mechanizm ratunkowy rozpoczął swoją działalność w dniu 8 października 2012 roku na mocy Traktatu. Od lipca 2013 roku EMS jest jedynym mechanizmem, który przyjmuje nowe wnioski o udzielenie pomocy finansowej krajom strefy euro mającym problemy z dostępem do rynków finansowych¹⁶. Dodatkowo EMS stanowi uzupełnienie nowych ram wzmocnionego nadzoru gospodarczego w UE, na który składają się m.in. elementy polityki budżetowej zawarte w zreformowanym PSW [Giovannini. Gros, 2012, s. 2]. Państwa członkowskie strefy euro są zobowiązane przekazywać na rzecz EMS kwoty sankcji finansowych nałożonych na nie na mocy PSW oraz procedury nadmiernych nierównowag makroekonomicznych [ECB, 2011, ss. 72-84].

Wprowadzając trwały mechanizm finansowania kryzysowego w postaci EMS, strefa euro zyskała fiskalny antycykliczny mechanizm podziału ryzyka związanego z silnymi asynchronicznymi wstrząsami gospodarczymi w poszczególnych krajach, łagodzący budżetowe koszty dostosowań makroekonomicznych [Bénassy-Quéré, et al., 2016, s. 3]. Tego typu mechanizmy występują powszechnie w uniach fiskalnych [Snider, 1967, s. 13]. O ile jednak systemy międzyregionalnych stabilizacyjnych transferów fiskalnych występują w uniach fiskalnych, o tyle w strefie euro mechanizm transferów wiąże się z wykorzystaniem instrumentów wsparcia finansowego dostępnych np. w ramach linii kredytowych z EMS.

W czerwcu 2010 roku EISF dostarczył łącznej pomocy finansowej budżetom Irlandii i Portugalii w wysokości 43,7 mld euro. Pomoc została sfinansowana przez EISF poprzez emisję obligacji i innych instrumentów dłużnych na rynkach kapitałowych. Następnie w latach 2011-2014 w ramach programów EMSF Portugalia i Irlandia otrzymały łączną pomoc finansową w wysokości 48,5 mld euro udzieloną w formie pożyczek gwarantowanych przez budżet UE. Pomoc ta realizowana była w celu wsparcia krajów mających problemy z dostępem do rynków finansowych [European Commission, 2015, s. 6].

¹³ W literaturze przedmiotu spotykany pod nazwą (EFSF) *European Financial Stability Facility* – dysponował funduszami na łączną kwotę 780 mld euro i posiadał zdolność kredytową w wysokości 440 mld euro. Funkcjonuje jako spółka należąca do państw członkowskich strefy euro, która jest zarejestrowana w Luksemburgu.

¹⁴ W literaturze przedmiotu spotykany pod nazwą (EFSM) *European Financial Stability Mechanism* – został ustanowiony rozporządzeniem Rady (UE) nr 407/2010 z 11 maja 2010 r., a jego podstawę stanowi art. 122 ust. 2 TFUE. W ramach EFSM Komisja Europejska udzielała pożyczek gwarantowanych przez budżet UE. Na ten cel zostało przeznaczonych 60 mld euro.

¹⁵ W literaturze przedmiotu spotykany pod nazwą (ESM) *European Stability Mechanism* – został utworzony na mocy Traktatu ustanawiającego Europejski Mechanizm Stabilności. Stanowi on organizację międzyrządową, a członkowie założyciele posiadają 90% kapitału zakładowego w akcjach. Kapitał początkowy ESM wyniósł 700 mld euro, z czego 80 mld euro stanowił kapitał państw członkowskich wpłacony w całości.

¹⁶ Powyższe mechanizmy w ramach realizacji celu ochrony stabilności finansowej w strefie euro są uprawnione do [Sibert, 2010, s. 8]: udzielania niskooprocentowanych pożyczek; interweniowania na pierwotnym lub wtórnym rynku dłużnych papierów wartościowych; dokapitalizowania instytucji finansowych poprzez pożyczki dla rządów; emisję obligacji lub innych instrumentów dłużnych na rynkach kapitałowych.

Najpierw Irlandia w lutym 2014 roku, a następnie Portugalia w czerwcu 2014 roku wycofały się z uczestnictwa w programach pomocy finansowej [ESM, 2014, s. 7, 18]. Mogło to nastąpić, gdyż zdecydowana większość warunków przyznania pomocy finansowej określonych w ramach programów nadzoru (*surveillance program*) została spełniona, co wpłynęło na stabilizację finansów publicznych i przywrócenie zaufania inwestorów do tych państw.

PODSUMOWANIE

W sytuacji braku woli politycznej do utworzenia unii fiskalnej, rozwiązania instytucjonalne zwiększające koordynację polityki fiskalnej mogą wpłynąć na poprawę stabilności funkcjonowania jednolitego obszaru walutowego. Możemy zaobserwować to na przykładzie reformy ram zarządzania fiskalnego w strefie euro, która poprawiła stabilność funkcjonowania strefy euro i wpłynęła na silniejszą koordynację polityki fiskalnej, głównie przez wprowadzenie następujących elementów: bardziej rygorystycznych wymogów osiągnięcia średniookresowych celów budżetowych; reguły wydatkowej oraz reguły określającej minimalne roczne tempo redukcji zadłużenia; standardu europejskiego wymiaru planowania budżetów państw członkowskich realizowanego w ramach semestru europejskiego; skuteczniejszego systemu restrykcyjnego dotyczącego nakładania procedury nadmiernego deficytu oraz procedury nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej; bardziej rygorystycznego systemu sankcji finansowych za niezastosowanie się do zaleceń Komisji w ramach planu naprawczego i fałszowanie statystyk budżetowych; stałego mechanizmu pomocy finansowej.

Miało to również wpływ na pogłębienie koordynacji polityki budżetowej poszczególnych krajów strefy euro, dlatego, reforma ram zarządzania fiskalnego wpłynęła na stabilizację i poprawę wiarygodności całego obszaru. Ponadto, np. dzięki realizacji programów naprawczych oraz wprowadzeniu szeregu reform strukturalnych, w Irlandii i Portugalii od 2011 roku nastąpiła wyraźna poprawa wskaźników makroekonomicznych. W efekcie powyższych działań w 2015 roku Irlandia osiągnęła wzrost gospodarczy na poziomie 7,8% PKB, a Portugalia zanotowała pierwszy raz od 2008 roku dodatni wzrost na poziomie 1,5% PKB (rysunek 4). Ponadto na skutek silniejszej koordynacji polityki fiskalnej prowadzonej w ramach semestru europejskiego i realizacji zalecanych reform w analizowanych krajach nastąpił spadek deficytów budżetowych oraz poprawa salda rachunku obrotów bieżących. W Irlandii deficyt budżetowy w latach 2010-2015 zmniejszył się z -32,3% do -2,3% PKB, natomiast deficyt budżetowy w Portugalii w 2015 roku wyniósł -4,4% PKB i ukształtował się na najniższym poziomie od 2008 (rysunek 1). Dodatkowo dzięki zaleceniom wprowadzonym w ramach procedury nierównowag makroekonomicznych Irlandia i Portugalia od 2010 roku zanotowały poprawę salda rachunków bieżących. W 2015 w Irlandii wyniósł on 4,4% PKB oraz 0,5% PKB w Portugalii (rysunek 2). W efekcie powyższych działań w latach 2012-2014 w Portugalii i Irlandii nastąpiło wyhamowanie i stabilizacja tempa wzrostu zadłużenia publicznego. W latach 2014 i 2015 Irlandia zanotowała nawet jego dynamiczny spadek o 10,4% w 2014 i o 12,7% w 2015 r. Portugalii natomiast udało się obniżyć zadłużenie publiczne o 0,92% w 2015 r. i była to pierwsza redukcja zadłużenia od 2008 roku (rysunek 3).

Reforma ram zarządzania fiskalnego przyniosła zamierzone skutki i ustabilizowała finanse publiczne w analizowanych krajach strefy euro. Najlepszym tego przykładem jest fakt, że wróciło zaufanie inwestorów do gospodarek strefy euro najbardziej dotkniętych kryzysem. Po tym jak Irlandia powróciła na międzynarodowy rynek obligacji, rentowność 10-letnich papierów spadła z 8,75% w 2011 do 0,86% w kwietniu 2016 r., natomiast obligacje rządowe Portugalii również po wycofaniu się z programów pomocy finansowej spadły z 13,85% w 2012 r. do 2,71% w styczniu 2016 r. (rysunek 5).

Piotr Kułyk¹
Łukasz Augustowski²

ANALIZA KONWERCENCJI WYDATKÓW RZĄDOWYCH WYBRANYCH PAŃSTW STREFY EURO I POLSKI W LATACH 1995-2015

STRESZCZENIE

Przedmiotem rozważań w niniejszym artykule jest próba oceny procesu konwergencji wydatków rządowych wybranych krajów strefy euro oraz Polski. Autorzy postawili sobie za cel zbadanie zjawiska konwergencji w zakresie wielkości wydatków rządowych mierzonych udziałem w PKB w odniesieniu do pierwszej dwunastki państw strefy euro oraz Polski. Postawiony problem badawczy jest następujący: czy uczestnictwo w strefie euro prowadzi do konwergencji w zakresie wydatków rządowych zgodnie z koncepcją endogenicznej konwergencji? Autorzy postawili hipotezę, że w dłuższym horyzoncie czasowym wydatki rządowe powinny wskazywać zbieżność zgodnie z koncepcją endogenicznej konwergencji. W pracy zastosowano dwie metody badawcze – analizę sigma konwergencji i beta konwergencji bezwarunkowej w różnych szeregach czasowych w latach 1995-2015 oraz 2004-2015.

WPROWADZENIE

Proces integracji gospodarczej zachodzący w strefie euro od początku jej powstania wykazywał wyraźną niespójność w zakresie dostosowań zachodzących w poszczególnych obszarach ekonomii krajów ją tworzących. Szybkiemu ujednoliceniu w sferze monetarnej towarzyszyły znaczne dysproporcje w wielkości i strukturze zaangażowania państwa w gospodarkę. Dysharmonia ta z całą siłą ujawniła się w obliczu kryzysu finansowego, uwypuklając negatywne efekty tak prowadzonej poli-

¹ Dr hab. inż. Piotr Kułyk, prof. UZ, Uniwersytet Zielonogórski, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

² Mgr Łukasz Augustowski, Uniwersytet Zielonogórski, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

tyki gospodarczej i całego procesu integracji. Kryzys finansowy wpłynął na pogorszenie sytuacji finansów publicznych we wszystkich krajach Unii Europejskiej [Kowalik, 2011, s. 57]. Załamanie się gospodarek w wyniku kryzysu finansowego przełożyło się na zmianę stanu finansów publicznych. Najsilniej odczuły to gospodarki, w których występował szybki rozwój budownictwa oraz sektora nieruchomości, takie jak Hiszpania³ czy Irlandia. Brak zdecydowanego ujednolicenia polityki fiskalnej można przynajmniej częściowo tłumaczyć oczekiwaniem, iż w wyniku włączenia krajów w jednolity system monetarny nastąpi zwiększona intensyfikacja powiązań społeczno-gospodarczych. Można więc oczekiwać stopniowej konwergencji w zakresie finansów rządowych. Nasuwa się więc pytanie, czy uczestnictwo w strefie euro prowadzi do konwergencji w zakresie wydatków rządowych zgodnie z koncepcją endogenicznej konwergencji? Celem artykułu jest potwierdzenie bądź zanegowanie występowania zjawiska konwergencji wydatków rządowych (% PKB) dla wybranych krajów strefy euro oraz Polski. Przyjęto hipotezę, że wydatki rządowe w badanych krajach powinny wykazywać konwergencję zgodnie z hipotezą endogeniczności.

DETERMINANTY WARUNKUJĄCE POWSTANIE OPTIMALNEGO OBSZARU WALUTOWEGO A HIPOTEZA ENDOGENICZNOŚCI

Związanie grupy krajów bądź regionów w jeden obszar walutowy ma na celu poprawę dobrobytu całego ugrupowania. Istotne jest, by korzyści z tytułu takiej integracji przewyższały koszty takiego zabiegu, co jest zgodne z definicją Grubela [za: Tchorek, 2014, s. 41]. Na podstawie analizy literatury S. I. Bukowski wskazuje, że taki obszar walutowy powinien spełniać kilka kryteriów. Musi on obejmować kraje lub regiony, pomiędzy którymi cyrkuluje jedna waluta bądź różne waluty o wzajemnie usztywnionych kursach. Niedopuszczalne jest ponadto występowanie ograniczeń mogących wpływać na wzajemną wymianę walutową. Dodatkowo dany obszar walutowy powinien charakteryzować się płynnym kursem walutowym w stosunku do swojego otoczenia zewnętrznego [Bukowski, 2007, s. 16-17]. Podejmując decyzje o członkostwie w obszarze walutowym, kraje narażają się na dotknięcie szokami asymetrycznymi, więc istotne stało się określenie warunków niezbędnych do minimalizacji ryzyka występowania szoków w danej gospodarce. W tym kontekście rozważania prowadzone w ramach TOOW (teorii optymalnego obszaru walutowego) były ukierunkowane na zdefiniowanie i określenie warunków, jakie musi spełniać gospodarka kraju aspirującego do obszaru walutowego oraz możliwość jej badania w reakcji na szoki zewnętrzne [Kobla-Ziętek, 2014, s. 234]. Jednym z największych kosztów integracji monetarnej jest utrata autonomicznej polityki pieniężnej, która może absorbować występujące szoki [Raport, 2004, s. 16-17]. W takim wypadku rolę amortyzatora będą musiały przejąć inne mechanizmy gospodarcze. Wśród nich można wymienić: wewnętrzną mobilność czynnika pracy (wewnątrz ugrupowania, ale brak mobilności zewnętrznej), wysoki stopień elastyczności płac oraz integrację finansową i fiskalną [Borowiec, 2001, s. 32-36]. Dana gospodarka może być również w małym stopniu podatna na szoki. W takim przypadku powinna wykazywać wysoką korelację cykli koniunkturalnych z krajami ugrupowania, dywersyfikację produkcji oraz wykazywać podobieństwo stóp inflacji [Tchorek, 2014, s. 46-49]. Tradycyjna teoria OOW wskazuje, że spełnienie tych warunków przyniesie korzyści dla kraju kandydującego do ugrupowania. Warunkiem jest jednak, by zostały one spełnione *ex ante* (przed przystąpieniem do wspólnego obszaru walutowego). Odmienne podejście w kwestii spełnienia wymogów OOW podnieśli J. A. Frankel i A. K. Rose [1997, s. 3]. Zwrócili oni uwagę na endogeniczny charakter dostosowań gospodarek po połączeniu ich we wspólny obszar walutowy. W tym przypadku zwrócono uwagę na konsekwencje wynikające z po-

³ W Hiszpanii ok. 50% PKB generowane było przez sektor nieruchomości, przez co po pęknięciu bańki spekulacyjnej znacznie spadły wpływy budżetowe.

wiązań handlowych z synchronizacją cykli koniunkturalnych. Zdaniem Frankela i Rose'a korelacja cykli koniunkturalnych zależy od powiązań handlowych, a ich intensywność można zwiększyć po przystąpieniu do obszaru, w którym cyrkuluje wspólna waluta. W konsekwencji tych przekształceń winna nastąpić konwergencja integrujących się gospodarek właśnie jako efekt przyjęcia wspólnego systemu gospodarczego (np. wspólnej waluty). W myśl teorii endogeniczności OOW kraje kandydujące do funkcjonowania w ramach obszaru walutowego mogą spełnić warunki optymalności *ex post* (po wstąpieniu do wspólnego obszaru walutowego). Integracja monetarna przyspiesza tym samym rozwój powiązań ekonomicznych pomiędzy gospodarkami wchodzącymi w skład wspólnego obszaru walutowego [Raport, 2004, s. 37-38].

KONWERGENCJA WYDATKÓW RZĄDOWYCH

Najczęściej spotykanymi miarami konwergencji w literaturze i pracach naukowych są analiza sigma (σ) i beta (β) konwergencji [Sala-i-Martin, 1995, s. 3]. Do diagnozy sigma konwergencji wykorzystuje się miarę dyspersji PKB *per capita*. Jako miarę dyspersji przyjmuje się najczęściej odchylenie standardowe logarytmów naturalnych PKB *per capita* w danym roku dla analizowanej grupy państw⁴ [Jóźwik, 2014, s. 98-99]. Ideą sigma konwergencji jest odpowiedź na pytanie o długookresowe tendencje w stopniu zróżnicowania poziomu bogactwa bądź dochodów w analizowanej grupie krajów [Malaga, 2004, s. 57]. Występowanie sigma konwergencji oznacza zmniejszenie się nierówności badanej cechy w czasie [Kusideł, 2013, s. 53]. Należy jednak zauważyć, że pomiar konwergencji można przeprowadzić również dla różnych dziedzin życia oraz wymiarów gospodarczych [Kusideł, 2013, s. 8], co znalazło potwierdzenie np. w badaniach konwergencji wydatków na opiekę zdrowotną [Hnatyszyn-Dzikowska, Wyszowska, 2015, s. 127-133] czy też w zakresie wydatków na sektor rolny [Czyżewski, Kułyk, 2009] w państwach Unii Europejskiej. Sigma konwergencja wystąpi, jeśli wraz z upływem czasu odchylenia standardowe logarytmów naturalnych będą wykazywały tendencję malejącą [Malaga, 2004, s. 57-58]. Ze względu na przyjęty cel pracy autorzy przeprowadzili dyspersję poziomu wydatków rządowych do PKB dla dwunastu pierwszych krajów strefy euro⁵ oraz dla Polski. Wybór ten podyktowany był dostępnością kompletnych danych dla tych państw. Ponadto kraje te weszły w jednym czasie do strefy euro, co pozwala analizować zachodzące zmiany, wykorzystując jeden rok bazowy (początkowy). Badania przeprowadzono dla lat 1995-2015, ze względu na najdłuższy dostępny szereg czasowy. Zastosowana metoda wymaga dokonania zmian w interpretacji powszechnie stosowanych oznaczeń w zapisie sigma konwergencji, które dla potrzeb analizy kształtują się następująco:

$$\sigma_t = \sqrt{\sum_{i=1}^T (\ln y_{it} - \ln \bar{y}_t)^2},$$

gdzie:

i – indeks danego kraju,

y_{it} – poziom wydatków rządowych do PKB w danym kraju i w czasie t ,

$\bar{y}_t$ – średni poziom wydatków rządowych do PKB w badanych krajach.

⁴ Dopuszczalne jest stosowanie także innych miar nierówności. Możliwe rozwiązania zaprezentowano [w:] E. Kusideł, *Konwergencja gospodarcza w Polsce i jej znaczenie w osiąganiu celów polityki spójności*, s. 53-60.

⁵ W analizowanej grupie znalazły się: Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia i Włochy.

Analiza zmian wskaźników sigma konwergencji wskazuje, czy następuje między nimi zbieżność badanej cechy. W celu weryfikacji występowania sigma konwergencji należy dokonać oszacowania następującego równania regresji [Próchniak, Rapacki, 2007, s. 44]:

$$\sigma_t = \alpha_0 + \alpha_1 t,$$

gdzie:

σ_t – odchylenie standardowe logarytmu naturalnego między krajami w roku t ,

t – okres.

Takie podejście zastosował w swojej pracy także Jóźwik [2014, s. 99]. Konwergencja typu sigma występuje, gdy parametr α_1 przyjmuje wartość ujemną. Do oszacowania wartości tego parametru można wykorzystać Klasyczną Metodę Najmniejszych Kwadratów (KMNK), która miała tutaj zastosowanie. Cytowani wcześniej autorzy zaznaczają, że nie jest to najlepsza metoda weryfikacji. Sugerują oni analizę rozrzutu punktów odchylenia standardowego na wykresie dla sprawdzenia uzyskanych wyników.

Drugą stosowaną miarą zbieżności jest konwergencja typu beta. Możemy wyróżnić beta konwergencję bezwarunkową (absolutną) oraz beta konwergencję warunkową. Jeśli występuje beta konwergencja bezwarunkowa, wówczas kraje słabiej rozwinięte wykazują szybsze tempo wzrostu gospodarczego. Konwergencja beta warunkowa odnosi się z kolei do przypadków, gdy kraje słabiej i wyżej rozwinięte dążą do tego samego stanu równowagi długookresowej⁶ [Próchniak, 2006, s. 74]. Współczynnik β wskazuje, jaki procent odległości od stanu równowagi zostaje pokonany w jednym okresie. Im wyższa jest wartość współczynnika β , tym szybsze jest tempo konwergencji [Kusideł, 2013, s. 49]. Idea beta konwergencji związana jest z neoklasycznym modelem wzrostu Solowa-Swana. W analizie beta konwergencji absolutnej przyjmuje się, że przeciętne stopy wzrostu inwestycji, przeciętne stopy wzrostu ludności oraz wskaźniki deprecjacji kapitału we wszystkich krajach są jednakowe [Malaga, 2004, s. 66]. Na tej podstawie można by analizować, czy występuje zjawisko, polegające na tym, że kraje, które do tej pory wykazywały mniejsze wydatki rządowe w PKB zaczynają wydawać więcej, przez co „doganiają” kraje o wyższym odsetku wydatków rządowych do PKB. Stało się to przyczynkiem do uzupełnienia analizy sigma konwergencji także analizą beta konwergencji bezwarunkowej (absolutnej). Empiryczna weryfikacja zbieżności absolutnej beta wymaga oszacowania równania regresji⁷ [Próchniak, 2006, s. 75]:

$$\frac{1}{T} \ln \frac{y_t}{y_0} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln y_0,$$

gdzie:

T – liczba okresów,

y_t – wydatki rządowe do PKB w okresie końcowym,

y_0 – wydatki rządowe do PKB w okresie początkowym.

W przypadku gdy oszacowany parametr α_1 jest ujemny, występuje konwergencja absolutna typu beta. Wówczas wartość współczynnika β należy obliczyć według formuły [Próchniak, 2006, s. 75]:

$$\beta = -\frac{1}{T} \ln(1 + \alpha_1 T).$$

⁶ Autorzy w opracowaniu nie analizują zmian PKB *per capita* będącego indykatorem rozwoju krajów, przez co ujęcie w definicjach beta konwergencji krajów lepiej i gorzej rozwiniętych powinno zostać zastąpione zmianą poziomu wydatków rządowych tych krajów w stosunku do PKB.

⁷ W oryginalnym zapisie symbolem y oznaczono realne PKB *per capita*.

Podobnie jak w przypadku sigma konwergencji, także tutaj do oszacowania parametru α_1 wykorzystano KMNK dla każdego przedziału czasowego. W analizie zmian PKB *per capita* dodatnia wartość parametru β oznacza, że kraje biedniejsze rozwijają się szybciej niż kraje bogate. W opracowaniu z kolei dodatnia wartość parametru β oznacza, że kraje o początkowo mniejszych wydatkach rządowych do PKB wykazują szybsze tempo wzrostu tych wydatków w stosunku do krajów, w których początkowy poziom tych wydatków był wyższy. Jest on indykatorem tempa zbieżności do stanu równowagi w długim okresie [Głodowska, 2012, s. 178-179]. Należy jednak zaznaczyć, że beta konwergencja jest warunkiem koniecznym, choć niewystarczającym do występowania sigma konwergencji. Oznacza to możliwość wystąpienia sytuacji, kiedy biedniejsze regiony rozwijają się szybciej niż bogate, choć dystans między nimi nie musi się zmniejszać [Kusideł, 2013, s. 45].

Tabela 1. Współczynniki sigma konwergencji dla wybranych krajów strefy euro i Polski w latach 1995-2015

Lata	Sigma konwergencja	Dynamika (rok bieżący do poprzedniego * 100)
1995	0,125746	
1996	0,12222	97,19579
1997	0,119343	97,64563
1998	0,117533	98,48354
1999	0,122683	104,3821
2000	0,138771	113,1131
2001	0,129476	93,30196
2002	0,123185	95,14111
2003	0,12723	103,2835
2004	0,126624	99,52426
2005	0,126162	99,63462
2006	0,118745	94,12154
2007	0,108329	91,22801
2008	0,088834	82,00428
2009	0,079045	88,98057
2010	0,105681	133,6964
2011	0,091395	86,48196
2012	0,108029	118,2009
2013	0,136565	126,4145
2014	0,129032	94,48375
2015	0,15004	116,2818

Źródło: Obliczenia własne na podstawie <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 12.05.2016], przy użyciu arkusza kalkulacyjnego Excel 2007.

Tabela 2. Estymowane wartości parametrów sigma konwergencji dla lat 1995-2015 oraz 2004-2015

Okres badania	α_0	α_1	$T\alpha_0$	$T\alpha_1$	$p\alpha_0$	$p\alpha_1$	R2
1995-2015	0,973238	-0,000426	0,7791	-0,6840	0,44552	0,50223	0,024032
2004-2015	-2,98427	0,0015418	-0,8347	0,8666	0,4234	0,4065	0,069847

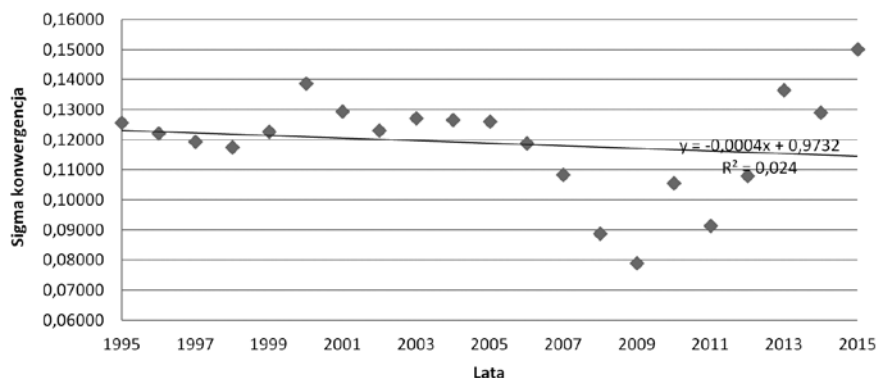
Oznaczenia: $T\alpha$ – T-Studenta dla danego parametru α ; $p\alpha$ – poziom istotności statystycznej dla danego parametru α ; R2 – współczynnik determinacji.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 12.05.2016], przy użyciu programu Gretl 1.9.5.

Ujemna wartość parametru α_1 w latach 1995-2015 świadczy o występowaniu sigma konwergencji. Jednak analiza danych z tabeli 1 wskazuje, że w analizowanym okresie dochodziło do odchyień w poziomach zbieżności wydatków w badanej grupie państw, a parametr α_1 jest nieistotny statystycznie. Brak istotności statystycznej może wynikać ze znacznego rozrzutu punktów sigma konwergencji (rysunek 1) głównie w okresie po 2007 roku. W związku z tym niektóre punkty znacząco oddaliły się od oszacowanej linii trendu, której zadaniem było tutaj głównie wskazanie kierunku zmian (wzrostu bądź spadku). Choć linia trendu sugeruje występowanie konwergencji typu sigma, to uzupełniona analiza rozrzutu punktów sigma konwergencji wokół trendu (rysunek 1) pozwala stwierdzić występowanie wysokich wahań poziomu zbieżności po 2009 roku. Zjawisko sigma konwergencji zaobserwowano dla okresu od 2005 do 2009 roku. Skrócenie szeregu czasowego od 2004 do 2015 roku powoduje uzyskanie dodatniej wartości parametru α_1 , co oznacza brak występowania sigma konwergencji. Można przypuszczać, że trend wzrostowy rozważanego zjawiska w początkowym okresie rozważań został przełamany po 2009 roku, kiedy dochodziło do silnych rozbieżności w poziomie wydatków (rysunek 2). Jest to niewątpliwie efekt kumulacji wcześniej występujących nierównowag w systemach gospodarczych poszczególnych państw strefy euro. Na kryzys finansowy kraje zareagowały jeszcze w podobny sposób poprzez zwiększenie wydatków publicznych. W dalszej perspektywie głębokość i zakres dostosowań zachodzących w polityce fiskalnej był już uzależniony od stopnia zrównoważenia systemu społeczno-gospodarczego i struktury gospodarki. W konsekwencji kierunku przekształceń w sferze fiskalnej nie były jednakowe. Przyczyniło się to do odwrócenia trendu i zwiększenia dysproporcji i brak zdolności do utrzymania w dłuższej perspektywie procesu konwergencji w tym obszarze gospodarki krajów strefy euro.

Wyniki przeprowadzonej analizy sigma konwergencji pokrywają się z rezultatami analizy beta konwergencji w dwóch głównych szeregach czasowych 1995-2015 i 2004-2015 (tabela 3 i 4). Analiza sigma (2004-2015) pozwoliła zidentyfikować występowanie zjawiska dywergencji poziomu wydatków w analizowanej grupie państw, co zostało potwierdzone także przez dodatnią wartość parametru α_1 dla analizy β konwergencji przedstawioną w ostatnim wierszu tabeli 4. Należy zwrócić uwagę, że w obu szeregach czasowych o różnym roku bazowym statystycznie istotne były parametry dla okresów kończących się w latach 2009-2012⁸. W tym przedziale występowały także najwyższe współczynniki dopasowania R^2 .

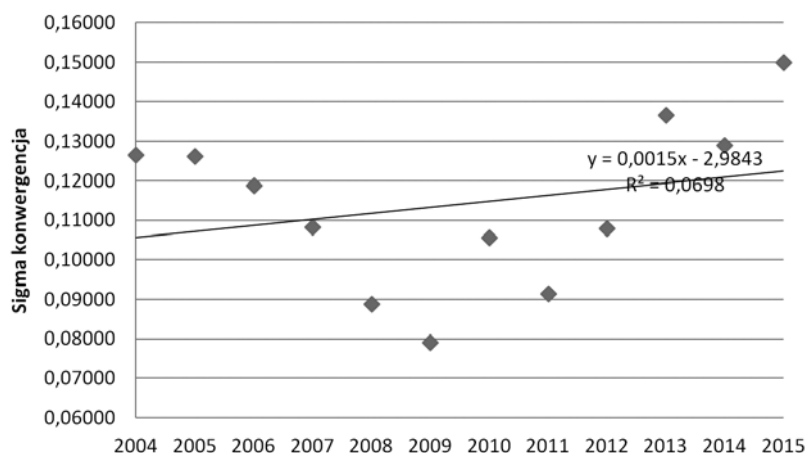
Rysunek 1. Analiza rozrzutu oszacowanych punktów sigma konwergencji wokół linii trendu dla przedziału czasowego 1995-2015



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1 przy użyciu arkusza kalkulacyjnego Excel 2007.

⁸ Tabela 3 wskazuje także na lata 2007 oraz 2008 przy roku bazowym 1995, lecz ze względu na minimalne odstępstwa czasowe od roku bazowego 2004 nie zostały one uchwycone w późniejszej analizie, co uniemożliwiło ich porównanie.

Rysunek 2. Analiza rozrzutu oszacowanych punktów sigma konwergencji wokół linii trendu dla przedziału czasowego 2004-2015



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1 przy użyciu arkusza kalkulacyjnego Excel 2007.

Tabela 3. Estymowanie wartości parametrów beta konwergencji dla poszczególnych wariantów czasowych z podstawą w 1995 r.

Okres oceny	Parametry							
	α_0	α_1	$T\alpha_0$	$T\alpha_1$	$p\alpha_0$	$p\alpha_1$	R2	β
1995-2000	0,0796	-0,0260	0,5711	-0,7269	0,5794	0,482	0,046	0,028
1995-2001	0,1026	-0,0303	0,9211	-1,0608	0,3767	0,312	0,093	0,034
1995-2002	0,1057	-0,0302	1,1592	-1,2924	0,2709	0,223	0,132	0,035
1995-2003	0,1026	-0,0286	1,1416	-1,2431	0,2779	0,240	0,123	0,033
1995-2004	0,1113	-0,0307	1,2944	-1,394	0,2221	0,191	0,150	0,037
1995-2005	0,1067	-0,0294	1,3466	-1,4481	0,2052	0,175	0,160	0,036
1995-2006	0,0883	-0,0249	1,4243	-1,5665	0,1821	0,146	0,182	0,030
1995-2007	0,1140	-0,0315	2,0082	-2,1646	0,0698*	0,053*	0,299	0,040
1995-2008	0,1609	-0,0426	3,3037	-3,4108	0,0070***	0,0058***	0,514	0,065
1995-2009	0,1673	-0,0426	4,144	-4,1182	0,0016***	0,0017***	0,607	0,068
1995-2010	0,2459	-0,0625	3,9785	-3,9455	0,0021***	0,0022***	0,586	0,528
1995-2011	0,1489	-0,0383	3,373	-3,3879	0,0062***	0,0060***	0,511	0,062
1995-2012	0,1153	-0,0296	2,4458	-2,4524	0,0324**	0,03211**	0,353	0,042
1995-2013	0,0959	-0,0246	1,6351	-1,6401	0,1303	0,129	0,196	0,033
1995-2014	0,0649	-0,0169	1,4076	-1,4296	0,1869	0,181	0,157	0,021
1995-2015	0,0398	-0,0107	0,783	-0,819	0,4502	0,430	0,057	0,012

Oznaczenia: $T\alpha$ – T-Studenta dla danego parametru α ; $p\alpha$ – poziom istotności statystycznej dla danego parametru α ; R2 – współczynnik determinacji; β – wartość parametru β ; * – istotność na poziomie 0,1; ** – istotność na poziomie 0,05; *** – istotność na poziomie 0,01.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 12.05.2016], przy użyciu programu Gretl 1.9.5 oraz arkusza kalkulacyjnego Excel 2007.

Tabela 4. Estymowanie wartości parametrów beta konwergencji wraz z parametrem β w latach dla poszczególnych wariantów czasowych od 2004 r.

Okres oceny	Parametry							
	α_0	α_1	Ta0	Ta1	pa0	pa1	R2	β
2004-2009	0,3635	-0,0908	4,4344	-4,2295	0,001***	0,0014***	0,619226	0,131216
2004-2010	0,6304	-0,1607	4,647	-4,5235	0,0007***	0,0008***	0,650369	0,144272
2004-2011	0,2686	-0,0679	3,3393	-3,2242	0,0066***	0,0081***	0,485876	0,162087
2004-2012	0,1763	-0,0438	2,2927	-2,1776	0,0425**	0,0520*	0,301236	0,188932
2004-2013	0,0892	-0,0212	1,0519	-0,9577	-0,9577	0,35881	0,076958	0,238824
2004-2014	0,0628	-0,0149	1,0307	-0,9337	0,32483	0,37051	0,073433	0,630737
2004-2015	0,0003	0,00093	0,0057	0,0606	0,99556	0,95279	0,000333	X

Oznaczenia: jak w tabeli 3.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 12.05.2016], przy użyciu programu Gretl 1.9.5 oraz arkusza kalkulacyjnego Excel 2007.

Zarówno analiza sigma, jak i beta konwergencji pozwoliła udowodnić, że wydatki rządów państw wykazywały największy stopień zbieżności w okresie 2004-2009 roku (tabela 1, 3 i 4)⁹. Ponadto można na tej podstawie udowodnić, że w krótszym szeregu czasowym (2004-2015) występowało zjawisko dywergencji, na co wskazują dodatni parametr α_1 sigma konwergencji (tabela 2), gwałtowna zmiana kierunku położenia punktów sigma konwergencji wokół trendu po 2009 roku (rysunek 2) oraz dodatnia wartość parametru α , dla beta konwergencji lat 2004-2015 (tabela 4). Linia trendu sigma konwergencji (1995-2015) ma stosunkowo płaskie nachylenie, co wskazuje na nieznaczną jej siłę w rozważanym okresie. Analiza beta konwergencji z kolei wykazywała wyższe tempo zbliżania krajów dla statystycznie istotnych parametrów w latach 1995-2012 (tabela 3) oraz w okresie 2004-2012 (tabela 4). W pozostałych przypadkach tempo zbliżania poziomu wydatków rządowych do PKB było znacznie wolniejsze.

PODSUMOWANIE

Rozważania na gruncie teorii optymalnych obszarów walutowych pozwalają wskazać przesłanki do występowania zjawiska konwergencji o charakterze endogenicznym. Można bowiem oczekiwać, iż wraz z integracją sfery monetarnej, zacieśnieniem współpracy gospodarczej, zwiększeniem wymiany handlowej i coraz ściślejszym objęciem krajów zbliżonym systemem prawnym nastąpi zbliżenie w zakresie zaangażowania państwa w gospodarkę. Czynnikiem sprzyjającym temu zjawisku powinna być także postępująca konwergencja w zakresie dochodów *per capita*. Przeprowadzone badania sigma i beta konwergencji nie potwierdziły jednak tak przyjętych założeń. Nadal występują istotne różnice w wielkości wydatków rządowych w stosunku do PKB w krajach strefy euro. Zasadniczym problemem strefy euro stał się kryzys fiskalny, a za jego przyczynę uznaje się nieracjonalną politykę fiskalną państw strefy euro. Do roku 2009 możemy bowiem mówić o występowaniu zjawiska konwergencji potwierdzonej dwoma przyjętymi metodami. Jednak przyjęcie dłuższego okresu analizy wykazuje odmienne dostosowania. Okresowo można wskazać nawet na występowanie odwrotnego zjawiska (lata 2004-2015). Wskazuje to na występowanie odmiennych

⁹ Istotne znaczenia dla dywergencji (β) miała krótsza długość szeregu czasowego (2004-2015).

ścieżek dostosowawczych na głębokie zmiany koniunktury ujawnione w wyniku kryzysu finansowego. Można zatem mówić o występowaniu określonych grup krajów, w których taki proces zachodził, jednak nie o całej strefie euro jako obszarze, w którym mieliśmy do czynienia z endogeniczną konwergencją wydatków rządowych. Trudno zatem mówić o koordynacji na obecnym etapie w tej sferze systemu gospodarczego rozważanych krajów jako określonej całości.

Przemysław Dubel¹

WPŁYW FUNDUSZY UNIJNYCH NA WYBRANE WSKAŹNIKI KONWERGENCJI REGIONALNEJ

STRESZCZENIE

Dyferencjacja i dysproporcje regionalne to obecnie cechy zachodzących procesów gospodarczych i społecznych w Unii Europejskiej. Podstawowym zadaniem polityki rozwoju regionalnego jest przeciwdziałanie tym procesom, czyli wyrównywanie nadmiernych różnic rozwojowych. Opinie co do formy interwencji i jej skuteczności są podzielone. Tak samo zdania są podzielone co do sposobu pomiaru konwergencji lub dywergencji regionalnej.

Celem niniejszego artykułu jest pokazanie faktycznego bilansu członkostwa Polski w Unii Europejskiej oraz próba analizy dotyczącej wpływu funduszy strukturalnych UE na procesy konwergencji lub dywergencji regionalnej. Wyniki własnych badań ankietowych zaprezentowanych w tym opracowaniu potwierdziły wysoką ocenę znaczenia projektów zrealizowanych na terenie województwa mazowieckiego – współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) w podnoszeniu poziomu aktywności zawodowej.

WPROWADZENIE

Jednym z podstawowych celów funkcjonowania Unii Europejskiej jest stymulowanie wzrostu gospodarczego oraz zapewnienie spójności rozwoju jej regionów². Obecnie Unia Europejska musi zmierzyć się nie tylko ze skutkami kryzysu finansowego i gospodarczego, ale przede wszystkim

¹ Dr inż. Przemysław Dubel, Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania.

² Na potrzeby niniejszego artykułu autor przyjął definicję regionu jako podporządkowaną bezpośrednio szczeblowi centralnemu jednostkę terytorialną, posiadającą reprezentację polityczną. W Polsce rolę regionów pełnią województwa, które zgodnie ze standardem NUTS, czyli Klasyfikacją Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych, zostały sklasyfikowane na poziomie NUTS 2. Podział NUTS służy również kształtowaniu regionalnych polityk krajów Unii Europejskiej i jest niezbędny do przeprowadzania analiz stopnia rozwoju społeczno-gospodarczego regionów.

podjąć działania na rzecz zmniejszenia poziomu bezrobocia i ubóstwa, których następstwem jest m.in. zróżnicowanie społeczno-ekonomiczne. Zaistniała sytuacja wymaga szybkich działań na wielu płaszczyznach i pełnej harmonizacji polityki rozwoju regionalnego, która była i jest nadal jedną z najważniejszych polityk wspólnotowych. To dzięki jej instrumentom finansowym, jakim są fundusze strukturalne UE wspierany jest wzrost gospodarczy oraz tworzone są warunki dla zrównoważonego rozwoju przez niwelowanie regionalnych dysproporcji.

Co do skuteczności oddziaływania polityki rozwoju regionalnego na konwergencję międzyregionalną, to zdania są podzielone. Z jednej strony polityka rozwoju regionalnego postrzegana jest jako przykład prostej redystrybucji dochodów przez transfery środków strukturalnych do regionów ubogich, z drugiej – jako skuteczne narzędzie wspierające proces konwergencji międzyregionalnej, obniżające poziom marginalizacji społecznej i zwiększające konkurencyjność międzyregionalną.

Po 1 maja 2004 roku Polska stała się największym beneficjentem (biorcą netto) funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Poziom wsparcia najlepiej obrazuje fakt, że całkowita pomoc finansowa UE stanowi ok. ¼ PKB Polski z 2013 r. Dziesięcioletni bilans transferów finansowych między Polską a UE jest dodatni i wynosi 61,4 mld euro. Akcesja Polski do UE umożliwiła z jednej strony konwergencję międzyregionalną poprzez m.in. wsparcie ok. 28 tys. przedsiębiorstw, stworzenie ok. 353 tys. nowych miejsc pracy, zwiększenie konkurencyjności polskiej gospodarki i rozwój sektora MSP. Z drugiej strony fundusze unijne wpłynęły na podniesienie aktywności zawodowej naszego społeczeństwa m.in. w wyniku rozbudowy przez instytucje rynku pracy aktywnych form zatrudnienia i skorzystanie przez ok. 1,1 mln osób z Europejskiego Funduszu Społecznego [MR, 2016, dostęp: 03.06.2016].

Zachodzące zmiany w rozwoju naszych regionów nasuwają następujące pytania: czy fundusze strukturalne UE w rzeczywistości przyczyniają się do konwergencji regionalnej, czy też są przyczyną dywergencji? Drugie pytanie dotyczy oceny faktycznego bilansu naszego członkostwa w Unii Europejskiej.

Celem niniejszego artykułu jest nie tylko próba odpowiedzi na powyższe pytania, ale zaprezentowanie wyników badania ankietowego, które zostało zrealizowane w 2014 roku na 277 respondentach. Na jego potrzeby sformułowano następujący problem badawczy, cel oraz hipotezę.

Problem badawczy – Czy wysoki poziom absorpcji funduszy unijnych wpływa na konwergencję regionalną, co powoduje wzrost aktywności zawodowej i w konsekwencji zmniejszenie poziomu bezrobocia?

Cel – porównanie danych statystycznych (PKB *per capita* i poziomu bezrobocia) z oceną osób zarządzających i biorących udział w projektach współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego.

Hipoteza badawcza stwierdza, że badane osoby wysoko oceniają znaczenie projektów zrealizowanych na terenie województwa mazowieckiego, współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) dla podnoszenia poziomu aktywności zawodowej.

Dodatkowo niniejszy artykuł zawiera analizę krajowego PKB *per capita* (jako jednego z głównych determinantów konwergencji) z poziomem bezrobocia i opinią respondentów nt. podniesienia poziomu aktywności zawodowej.

Struktura artykułu została podzielona na trzy części. W części pierwszej „Podstawy teoretyczne, czyli od regionu przez politykę regionalną, fundusze strukturalne do konwergencji” zostały omówione podstawowe pojęcia związane z funkcjonowaniem rynku europejskiego i jego determinantami.

W części drugiej „Wybrane efekty członkostwa Polski w UE” zaprezentowano zmiany PKB *per capita* i poziomu bezrobocia, jakie nastąpiły po 2004 roku w korelacji z konwergencją regionalną oraz podsumowano bilans naszego członkostwa w UE.

W części trzeciej autor przedstawia wyniki zrealizowanych badań, związanych z obniżeniem poziomu bezrobocia jako efektu zwiększenia aktywności zawodowej.

PODSTAWY TEORETYCZNE, CZYLI OD REGIONU PRZEZ POLITYKĘ REGIONALNĄ, FUNDUSZE STRUKTURALNE DO KONWERGENCJI

Definicja regionu na obszarze Unii Europejskiej nie jest jednoznaczna. Wynika to z niedookreśloności i wielowymiarowości. To co dla jednych jest regionem, dla innych może być dystryktem lub okręgiem [Gajda, 2005, s. 22]. Region w UE ma przede wszystkim znaczenie gospodarcze jako m.in. obszar interwencji finansowej. W Polsce regiony tworzą województwa na poziomie NUTS 2. Do celów statystyki porównawczej każdy region został scharakteryzowany przez ilość osób go zamieszkujących, stopę bezrobocia oraz PKB *per capita*. W Polsce mamy 16 regionów w podziale na 15 regionów nierozwiniętych i jeden w fazie przejściowej – Mazowsze³.

Ściśle z pojęciem regionu wiąże się najważniejsza polityka unijna, dzięki której realizowany jest zapis art. 158 Traktatu Wspólnotowego: „Wspólnota rozwija (...) politykę w sprawie wzmocnienia swojej spójności gospodarczej i społecznej (...). Celem Wspólnoty w szczególności jest zmniejszenie różnic w stopniach rozwoju poszczególnych regionów i zmniejszenie zacoferania regionów (...), w tym obszarów wiejskich”, czyli polityka rozwoju regionalnego.

Rozszerzenie Unii Europejskiej, które nastąpiło 1 maja 2004 r., spowodowało przyjęcie państw znacznie biedniejszych od należących do UE-15, a tym samym – dużo uboższych regionów. Stanowiło ono wyzwanie dla polityki rozwoju regionalnego w dwóch wymiarach: po pierwsze spowodowało ponad dwukrotny wzrost liczby ludności zamieszkującej regiony o PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca niższym od 75% obecnej średniej UE, po drugie zwiększyła się dysproporcja w rozwoju regionalnym.

W Polsce podstawowe zmiany w podejściu do polityki regionalnej nastąpiły w latach 90. Jak twierdzi Marek Kozak [Kozak, 2001, ss. 147-150] był to jednak okres, w którym uwaga rządzących koncentrowała się przede wszystkim na przygotowywaniu i wdrażaniu reform oraz liberalizacji i stabilizacji makroekonomicznej. Zakres oddziaływania polityki regionalnej został zminimalizowany do interwencyjnego wspierania obszarów szczególnie zagrożonych wysokim bezrobociem strukturalnym. Instrumenty stosowane w celu pobudzenia tworzenia nowych miejsc pracy okazały się nieskuteczne, a wydatkowane środki przeznaczone były w dużej części na administrację oraz pomoc społeczną.

Zmiana w podejściu do polityki regionalnej, która nastąpiła przed akcesją Polski do UE spowodowała stworzenie w Polsce 16 regionów posiadających własnych przedstawicieli wybranych w wyborach powszechnych. W gestii regionalnych organów władzy publicznej leży obecnie realizacja zamierzonych przez nich celów, przy wykorzystaniu środków własnych i na własną odpowiedzialność. Jej efektywność zależy przede wszystkim od kompetencji i aktywności władz szczebla wojewódzkiego i regionalnych władz samorządowych [Borkowski, 2006, s. 287]. Obecnie to właśnie samorządy są głównym kreatorem polityki rozwoju regionalnego, na którą składa się m.in.: tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, w tym rynku pracy; rozwój infrastruktury społecznej i technicznej w województwie; wspieranie działań w zakresie podnoszenia poziomu wykształcenia obywateli; ochrona dziedzictwa kulturowego; promocja województw [Grzeszczyk, 2003, ss. 17-38].

Polityka regionalna stała się formą współpracy administracji rządowej i samorządów terytorialnych, stwarzając warunki do współpracy pomiędzy poszczególnymi regionami, wprowadza specyfikę do działań sektorowych, zwłaszcza na poziomie elastycznego formułowania rodzajów wsparcia

³ Regiony nierozwinięte to te, w których PKB *per capita* w stosunku do UE=28 jest mniejsze niż 75% średniej unijnej. Regiony w fazie przejściowej (Mazowsze) cechuje PKB *per capita* znajdujące się w przedziale między 75 a 90% średniej unijnej.

i ściślejszego współdziałania między programami sektorowymi i bezpośrednio z nimi związanymi regionalnymi programami operacyjnymi⁴.

Instrumenty polityki regionalnej dzielimy na: statystyczne (NUTS), finansowe (fundusze strukturalne) i prawne. W obecnym okresie programowania instrumenty prawne będące elementami ustawodawstwa pierwotnego i wtórnego zawarte są m.in. we wspólnych ramach strategicznych, umowie partnerstwa oraz programach operacyjnych.

Dokumentami określającymi zasady ogólne i cele funduszy UE, kluczowe działania oraz mechanizmy koordynacji działań między funduszami są wspólne ramy strategiczne.

Umowa partnerstwa zostaje zawarta na poziomie krajowym. W dokumencie wskazano m.in. rodzaje inwestycji, które będą mogły liczyć na dofinansowanie, zaproponowano układ programów operacyjnych oraz zarys systemu ich wdrażania.

Programy operacyjne zostały stworzone w celu obsługi poszczególnych funduszy unijnych. Ich treść podzielona jest na priorytety, działania i poddziałania określające cele dotacji.

Instrumenty finansowe tworzą fundusze strukturalne Unii Europejskiej. Ich ilość zmienia się w zależności od okresu programowania. W okresie 2014-2020 do realizacji projektów⁵ wykorzystujemy Europejski Fundusz Społeczny, Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego i Fundusz Spójności.

Europejski Fundusz Społeczny (EFS) to najstarszy fundusz unijny powstały w 1957 roku na mocy traktatu ustanawiającego EWG. Współfinansuje on działania w dziedzinie polityki zatrudnienia i rozwoju zasobów ludzkich. EFS jest instrumentem wspólnotowej polityki zatrudnienia, którego podstawowym celem jest podniesienie konkurencyjności rynku pracy [Głębicka, Grewiński, 2003, ss. 121-125]. Główne zadania realizowane przez fundusz koncentrują się na współfinansowaniu działań zorientowanych na rynek pracy oraz na rozwoju potencjału kadrowego. Jednym z celów EFS jest także podnoszenie efektywności służb zatrudnienia oraz rozwój powiązań pomiędzy biznesem a nauką [MPiPS, 2001].

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) został utworzony w 1975 roku. Jest to najważniejszy instrument zorientowany na wspieranie rozwoju regionalnego. Celem EFRR jest zwiększenie spójności gospodarczej i społecznej w UE oraz zlikwidowanie nierówności pomiędzy regionami. Z EFRR współfinansuje się m.in. bezpośrednie wsparcie przedsiębiorstw (szczególnie MSP), rozwój infrastruktury transportowej, badania oraz ochronę środowiska. Bardzo ważnym obszarem są interwencje w wysokie technologie i innowacje oparte na badaniach. EFRR przyczynia się do rozwoju społeczeństwa informacyjnego [Kisielnicki, 2014, s. 281].

Fundusz Spójności (FS) został utworzony na mocy Traktatu z Maastricht, który wszedł w życie w 1993 r. Celem funduszu jest wzmocnienie spójności społecznej i gospodarczej Unii poprzez finansowanie dużych projektów tworzących spójną całość w zakresie ochrony środowiska i infrastruktury transportowej. FS finansuje inicjatywy takie jak np. rozbudowa transeuropejskich sieci transportowych, rozwój transportu kolejowego i publicznego, wspieranie intermodalności⁶.

Bezpośrednio z funduszami unijnymi, a zwłaszcza z efektem ich interwencji, związane jest pojęcie konwergencji będące jednym z celów realizacji polityki rozwoju regionalnego (tabela 1).

⁴ Regionalny Program Operacyjny (RPO) – program przygotowany i zarządzany przez zarząd województwa, służący realizacji Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia (Narodowej Strategii Spójności), składający się ze spójnego zestawienia priorytetów operacyjnych prowadzących do podniesienia konkurencyjności i zrównoważonego rozwoju danego regionu.

⁵ Projekt to narzędzie do pozyskiwania funduszy unijnych. Z definicji: zbiór niepowtarzalnych działań często wdrażanych po to, aby zrealizować określony cel organizacji, to seria działań, które prowadzą do utworzenia i realizacji nowej inicjatywy.

⁶ Intermodalność – jest to przewóz ładunków wykorzystujący więcej niż jedną gałąź transportu przy wykorzystaniu jednej jednostki ładunkowej, np. kontenera lub nadwozia wymiennego, na całej trasie przewozu.

Tabela 1. Cele polityki rozwoju regionalnego

I okres programowania 2000-2006	II okres programowania 2007-2013	III okres programowania 2014-2020	Uwagi
Cel 1 Promocja rozwoju i dostosowanie struk- turalne regionów słabo rozwiniętych	Cel 1 Konwergencja	Cel 1 Inwestycje w rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia	Regiony o PKB <i>per capita</i> mniej- szym niż 75% średniej unijnej. Działania mają za zadanie zwiększenie spójności najsłabiej rozwiniętych regionów przez poprawę warunków dla wzrostu gospodarczego i zwiększenia zatrudnienia
Cel 2 Wzmocnienie spo- łecznej i gospodarczej transformacji regionów przeżywających kryzys strukturalny	Cel 2 Konkurencyjność i zatrudnienie		Działania mają zmierzać do wzmacniania potencjału kon- kurencyjnego i atrakcyjności regionów, jak również poziomu zatrudnienia
Cel 3 Pomoc w adaptacji i modernizacji polityki i systemu edukacji, szkoleń i zatrudnienia	Cel 3 Europejska współpraca terytorialna	Cel 2 Europejska współpraca terytorialna	Regiony Wspólnoty na pozio- mie NUTS 3, położone wzdłuż jej wewnętrznych i niektórych zewnętrznych granic, oraz niektóre regiony NUTS 3 po- łożone wzdłuż granic morskich Unii. Działania mają za zadanie zacieśnianie współpracy przy- granicznej poprzez wspólne inicjatywy lokalne, na szczeblu ponadnarodowym.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie http://ec.europa.eu/regional_policy/pl [dostęp: 04.06.2016].

Jak możemy wnioskować z tabeli 1, głównym celem polityki rozwoju regionalnego w latach 2007-2013 była konwergencja, którą zostały objęte wszystkie polskie regiony (16 województw). W obecnym okresie programowania nadal 15 polskich regionów objętych jest konwergencją redefiniowaną jako rozwój gospodarczy i wzrost zatrudnienia⁷.

Do analizy zmian społeczno-gospodarczych w UE stosujemy dwa rodzaje terminu konwergencja: **konwergencja zewnętrzna**, czyli doganianie przez gospodarkę danego regionu poziomu średniej UE oraz **konwergencja wewnętrzna**, czyli redukcja różnic wewnątrz danego regionu. Konwergencja wewnętrzna nie musi być równoznaczna z konwergencją zewnętrzną. Sam proces konwergencji to wyrównywanie różnic w rozwoju społeczno-ekonomicznym pomiędzy poszczególnymi regionami [Łaźniewska, Górecki, Chmielewski, 2011, s. 5]. W odniesieniu do zapisów traktatowych, np. z traktatu z Maastricht, mówimy o konwergencji nominalnej i realnej. Konwergencję nominalną cechuje m.in. stabilność cen, wahania kursów walutowych oraz stabilność sytuacji finansów publicznych zwłaszcza w sferze deficytu budżetowego.

Konwergencja realna dotyczy realnych procesów gospodarczych, zachodzących w poszczególnych regionach i charakteryzuje najogólniej proces upodabniania się gospodarek, co oznacza zbieżność lub spójność. Prowadzone od blisko 20 lat badania nad zjawiskiem konwergencji doprowadziły do zdefiniowania wielu jej typów. W literaturze przedmiotu wymienia się przede wszystkim konwergencję beta, sigma i gamma [Kusideł, 2013, s. 15].

⁷ W obecnym okresie programowania 2014-2020 r. w Polsce mamy 15 regionów nierozwiniętych i jeden (województwo mazowieckie) w tzw. fazie przejściowej.

Konwergencja typu beta dotyczy zależności pomiędzy średnią stopą wzrostu dochodu *per capita* a początkowym poziomem tego dochodu. W ramach konwergencji beta mówimy o konwergencji bezwzględnej (absolutnej), gdy różniące się gospodarki zmierzają do identycznego poziomu rozwoju gospodarczego, a tendencja taka występuje automatycznie, niezależnie od warunków wyjściowych oraz o konwergencji względnej (warunkowej), gdy różniące się początkowo gospodarki zmierzają do równowagi [Wolszczak, Derlacz, 2007, ss. 9-11].

Konwergencja gamma występuje wówczas, gdy w badanym okresie w porównaniu z okresem poprzednim następuje zmiana pozycji w rankingu. Aby dokonać takiej analizy (analiza skupień), należy uszeregować badane obszary według cechy, a następnie zbadać, czy po upływie czasu nastąpiło przeszerogowanie obszaru [Kusideł, 2013, s. 65]. Procesem odwrotnym do konwergencji jest dywergencja, czyli pogłębiające się zróżnicowanie w rozwoju społeczno-ekonomicznym regionów i ich marginalizowanie.

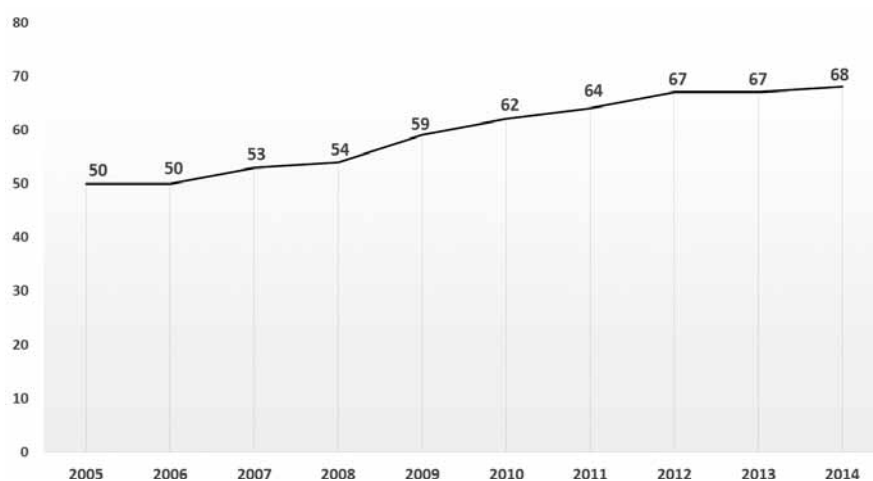
Aby ocenić efekty interwencji finansowej z funduszy unijnych, KE przyjmuje, że zjawisko konwergencji na poziomie regionalnym i między regionami zachodzi, jeżeli stworzone zostały warunki sprzyjające wzrostowi (...) do rzeczywistego zniwelowania zapóźnień w najsłabiej rozwiniętych państwach i regionach, co w praktyce oznacza ocenę, czy przyjęty wskaźnik konwergencji, np. PKB *per capita* uległ zmianie na początku i końcu okresu programowania [KE, 2016]. Na potrzeby niniejszego artykułu jako wskaźnik konwergencji autor przyjął PKB *per capita* oraz stopę bezrobocia. Powszechność tych wskaźników wynika z faktu możliwości w miarę rzetelnego porównania badanych determinantów w analizowanych regionach.

WYBRANE EFEKTY CZŁONKOSTWA POLSKI W UE

W ramach tej części artykułu zostały porównane efekty akcesji Polski do UE na podstawie zmiany PKB *per capita* oraz stopy bezrobocia. Rozważania na temat dekady Polski w UE zostały przedstawione w monografii pod redakcją P. Dubla, A. Adamczyka „Polska w Unii Europejskiej. 10 lat doświadczeń”.

Podsumowując bilans naszej akcesji do UE, należy w sposób jednoznaczny stwierdzić, że jesteśmy jedynym krajem unijnym, który od 2005 roku notuje przyrost PKB *per capita* (rysunek 1).

Rysunek 1. PKB *per capita* w latach 2005-2014 dla UE-28=100

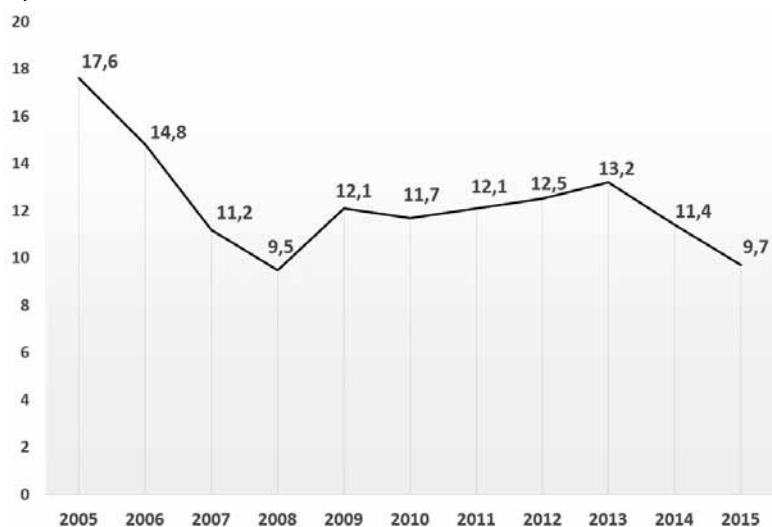


Źródło: Eurostat [dostęp: 04.06.2016].

Analiza zmiany PKB *per capita* na podstawie rysunku 1 potwierdza, że nawet w najgorszym okresie dla gospodarki unijnej, czyli pomiędzy 2008 i 2011 rokiem (eskalacja kryzysu na rynkach finansowych), Polska zanotowała przyrost w 2009 r. o 5 p.p. w stosunku do 2008 r., i w 2010 r. o 3 p.p. w stosunku do 2009 r. Jeżeli przyjmiemy wpływ funduszy unijnych na poziomie 1-1,5 p.p. na PKB *per capita* i jako wskaźnik konwergencji zostanie przyjęte PKB *per capita*, to w omawianym okresie możemy zaobserwować w Polsce zjawisko konwergencji regionalnej. Wybór PKB *per capita* jest przez niektórych badaczy, np. X. Sala-i-Martina, krytykowany ze względu na zawyżanie tej miary na obszarach posiadających silne aglomeracje; w Polsce dotyczy to głównie Mazowsza. W 2015 roku miasto stołeczne Warszawa uzyskało PKB *per capita* na poziomie 165,1 p.p. dla Polski=100, a średnia dla pozostałych subregionów województwa mazowieckiego wyniosła zaledwie 96,7 p.p. dla Polski=100.

Jako drugi wskaźnik do oceny konwergencji naszych regionów autor proponuje przyjęcie poziomu bezrobocia, które zostało przeanalizowane w okresie 2005-2015 r. (rysunek 2).

Rysunek 2. Poziom bezrobocia 2005-2015 w %



Źródło: GUS, 2016 r.

Jak możemy zauważyć (rysunek 2), odpowiedź na pytanie, czy mamy do czynienia z konwergencją czy też dywergencją nie jest już tak jednoznaczna, jak w przypadku wcześniej przyjętego wskaźnika PKB *per capita*. W okresie od 2005 r. do 2008 r. notujemy spadek bezrobocia o 8,1 p.p. Niestety w wyniku kryzysu na rynkach finansowych, który w sposób bezpośredni wpłynął na poziom bezrobocia, jego poziom pomiędzy 2008 r. a 2013 r. wzrósł o 3,7 p.p. Dopiero po 2013 r. notujemy spadek poziomu bezrobocia o 3,5 p.p., które w 2015 roku osiąga poziom 9,7 p.p. Możemy więc stwierdzić, że jeżeli jako wskaźnik konwergencji zostanie przyjęty poziom bezrobocia, to w ujęciu ogólnokrajowym mamy do czynienia zarówno z konwergencją, jak i dywergencją.

Pomimo krytyki związanej z klasycznym podejściem do badania konwergencji, zdaniem autora, to właśnie ocena poziomu konwergencji powinna być podstawą do oszacowania m.in. efektywności wsparcia unijnego i jego wpływu na rozwój społeczno-gospodarczy Polski.

Badania na temat konwergencji na poziomie ponadnarodowym zaprezentowane w „Szóstym raporcie na temat spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej” [KE, 2014, ss. 3-6] dowodzą,

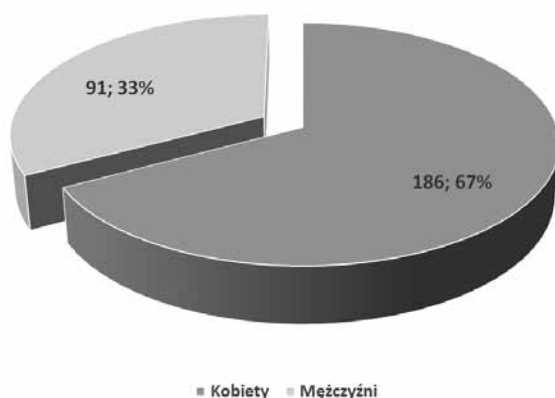
że w perspektywie długoterminowej konwergencja jest przede wszystkim wynikiem nadrobienia zaległości przez regiony słabiej rozwinięte, a nie skutkiem spadków w regionach bardziej rozwiniętych. Było to spowodowane głównie tym, iż regiony z najniższym PKB *per capita* rozwijały się ponadprzeciętnie szybko i doganiały zamożniejsze regiony, co zgodnie z zaprezentowanymi typami konwergencji jest przykładem beta konwergencji⁸.

Reasumując nasz bilans członkostwa w UE w oparciu o powyższą analizę i raport „Polskie 10 lat w Unii” [MSZ, 2014] – interwencja strukturalna, która nastąpiła po 2004 r., powodowała wzrost gospodarczy zarówno za sprawą zwiększonego popytu, jak i wzmocnienia podażowej strony gospodarki. Regiony objęte działaniami Celu 1 (konwergencja) częściowo zmniejszyły dystans względem siebie wskutek poprawy warunków wzrostu i zwiększania zatrudnienia dzięki większej liczbie i lepszej jakości inwestycji w kapitał ludzki i rzeczowy, rozwijaniu innowacyjności oraz zwiększaniu zdolności adaptacyjnych do zmian gospodarczych i społecznych. Polska wykorzystała swoją szansę najlepiej z „10”, która razem z nami wchodziła do UE w 2004 roku, zwiększając m.in. eksport z ok. 33 mld euro w 2003 roku do ok. 136 mld euro w 2015 roku. Polska od 2004 roku jest największym biorcą netto funduszy unijnych z saldem transferowym na poziomie ok. 86,3 mld euro (stan na 31.05.2016 r.) [MF, 2016].

WYNIKI BADAŃ

Oceniając bilans członkostwa Polski w UE, autor niniejszego artykułu przeprowadził w 2014 roku badanie ankietowe, w ramach którego respondenci wypowiedzieli się m.in. na temat podniesienia poziomu aktywności zawodowej w wyniku realizacji projektów z funduszy unijnych. Zdaniem autora wzrost poziomu aktywności zawodowej wpływa na obniżenie poziomu bezrobocia i wsparcie inkubacji aktywnych form zatrudnienia, co z kolei powoduje konwergencję regionalną. Badanie zostało przeprowadzone na 277 respondentach biorących udział w projektach realizowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego w II okresie programowania, tj. w latach 2007-2013. Podział osób badanych ze względu na płeć przedstawia rysunek 3.

Rysunek 3. Podział respondentów ze względu na płeć



Źródło: Opracowanie własne.

⁸ W literaturze przedmiotu taki szybki rozwój określany jest jako *leapfrogging*. Koncepcja przeskoku stosowana w wielu różnych dziedzinach ekonomii i biznesu została pierwotnie opracowana dla oceny zmian organizacyjnych w biznesie oraz oceny wzrostu gospodarczego.

W oferowanych formach wsparcia z EFS udział mężczyzn na poziomie ok. 40% można przyjąć za zjawisko standardowe. Otrzymany wynik (rysunek 3) potwierdza to założenie, gdyż w grupie 277 osób mamy 91 mężczyzn (33%) i 186 kobiet (67%).

Osoby badane miały odpowiedzieć na pytanie: *W jakim stopniu, Pana/i zdaniem, wsparcie finansowe z funduszy unijnych (EFS) pozwala podnieść poziom aktywności zawodowej?* Do wyboru były trzy opcje odpowiedzi: na poziomie zerowym, umiarkowanym, wysokim. Wyniki prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Zestawienie odpowiedzi

	Zerowym	Umiarkowanym	Wysokim
W jakim stopniu, Pana/i zdaniem, wsparcie finansowe z funduszy unijnych (EFS) pozwala podnieść poziom aktywności zawodowej?	12	168	97

Źródło: Opracowanie własne.

Jak możemy wnioskować na podstawie wyników zaprezentowanych w tabeli 2, osoby badane oceniają wpływ wsparcia realizowanego z EFS na podniesienie poziomu aktywności zawodowej przede wszystkim na poziomie umiarkowanym i wysokim, odpowiednio 168 os. i 97 os. Zaledwie 12 os. uważa, że oferowane formy wsparcia nie wpływają na podniesienie poziomu aktywności zawodowej, czyli w konsekwencji nie przyczyniają się do obniżenia poziomu bezrobocia.

Otrzymane wyniki ankietowe w podziale na płeć i udział procentowy przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Zestawienie odpowiedzi w podziale na płeć i udział procentowy

Poziom/Płeć	K	Udział % K	M	Udział % M
Zerowy	6	3,2	6	6,6
Umiarkowany	114	60,9	54	60,0
Wysoki	67	35,9	30	33,4
Razem	187	100	90	100

Źródło: Opracowanie własne.

W przebadanej grupie kobiet na pytanie: *czy wsparcie finansowe z funduszy unijnych (EFS) pozwala podnieść poziom aktywności zawodowej na poziomie zerowym, umiarkowanym lub wysokim?* uzyskano następujące wyniki, odpowiednio: 3,2%, 60,9% i 35,9%.

W przebadanej grupie mężczyzn na pytanie: *czy wsparcie finansowe z funduszy unijnych (EFS) pozwala podnieść poziom aktywności zawodowej na poziomie zerowym, umiarkowanym lub wysokim?* uzyskano następujące wyniki, odpowiednio: 6,6%, 60,0% i 33,4%.

Reasumując, możemy stwierdzić jednoznacznie, że oferowane formy wsparcia z EFS wspierają podniesienie poziomu aktywności zawodowej (średnia M+K odpowiedzi wskazanych na poziom umiarkowany i wysoki wyniosła odpowiednio: 60,0% i 35,0%), wpływając na obniżenie poziomu bezrobocia, co z kolei (pośrednio) powoduje konwergencję regionalną.

PODSUMOWANIE

Po 2004 roku Polska stała się beneficjentem polityki regionalnej dążącej do podniesienia konkurencyjności, spójności społecznej i gospodarczej. Przyjęcie 10 nowych państw spowodowało eskalację różnic w rozwoju regionów związaną z nierównościami dochodowymi i znacznym wzrostem ich poziomu. Jednak z perspektywy 11 lat członkostwa w UE możemy jednoznacznie stwierdzić, że wykorzystaliśmy szansę, jaką dała nam akcesja do UE⁹. Byliśmy i jesteśmy największym biorcą netto, a w obecnym budżecie na lata 2014-2020 mamy do wykorzystania ok. 106 mld euro, w tym z funduszu spójności ok. 85 mld euro.

Przeprowadzona w artykule analiza zmiany PKB *per capita* oraz poziomu bezrobocia (przyjętych wskaźników konwergencji), pozwala stwierdzić, że z konwergencją mamy do czynienia na poziomie NUTS 2, czyli międzyregionalnym.

Otrzymane wyniki przeprowadzonego badania potwierdziły przyjętą hipotezę dotyczącą wysokiej oceny znaczenia projektów zrealizowanych na terenie województwa mazowieckiego z EFS w podnoszeniu poziomu aktywności zawodowej, a co za tym idzie – w obniżeniu poziomu bezrobocia. Do postawienia takiej hipotezy skłoniły autora obserwacje realizowanych projektów, w których był kierownikiem lub zarządzającym. Osoby kończące tego typu formy wsparcia podnoszą wprawdzie poziom swojej aktywności zawodowej, ale w zbyt małym stopniu przekłada się to obecnie na trwałe zatrudnienie.

W analizowanym okresie nie doszło do wyrównania różnic w poziomie rozwoju regionów mierzonego wskaźnikiem PKB *per capita*. Zawsze będą istniały regiony słabiej i mocniej rozwinięte. Dlatego ważne jest to, aby regiony słabsze, w których PKB *per capita* jest mniejsze niż 75% średniej unijnej, osiągały poziom konwergencji wewnątrzregionalnej umożliwiające zmniejszenie zróżnicowania w ich rozwoju społeczno-gospodarczym.

Kolejnym etapem badań prowadzonych przez autora niniejszego artykułu będzie próba oceny zjawiska dywergencji wewnątrzregionalnej w regionach z mocnymi aglomeracjami w układzie centrum-otoczenie. Co powoduje dywergencję i jak można ją obniżyć lub całkowicie usunąć?

⁹ Więcej na temat sukcesów Polski po 10 latach członkostwa w UE w publikacji pod red. autora: *Poland in the European Union: A decade of successes or problems? From the perspective of the use of EU funds*, Warszawa 2015.

Sylwia Anna Domańska¹

INWESTYCJE *PRIVATE EQUITY* A INNOWACYJNOŚĆ KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Praca dotyczy wpływu funduszy *private equity* na innowacyjność krajów Unii Europejskiej. Główny cel przeprowadzonego badania dotyczy odpowiedzi na pytanie, czy instytucje *private equity* wpływają na poprawę innowacyjności krajów europejskich, a jeśli tak, to w jaki sposób. Wpływ funduszy *private equity* na aktywność inwestycyjną omawiany jest w trzech aspektach. Po pierwsze, dokonano rozważań teoretycznych w tym zakresie, odnosząc się do zaleceń wskazanych w literaturze przedmiotu. Po drugie, przedstawiono praktyczne aspekty związane z procesem inwestycyjnym *private equity*. Po trzecie, wykorzystano elementy metody dedukcji i wnioskowania statystycznego, która umożliwiła weryfikację postawionej tezy.

WPROWADZENIE

Innowacyjność gospodarki, mimo znaczącego wpływu na rozwój gospodarczy i społeczny, wywołuje wiele problemów związanych z finansowaniem nietypowych rozwiązań, znajdujących się we wczesnych etapach rozwoju. Innowacyjność i przedsiębiorczość wymagają nakładów finansowych przeznaczonych na zainicjowanie oraz wstępny rozwój zaplanowanych przedsięwzięć. Najczęściej przedsiębiorcy nie posiadają wystarczających zasobów i poszukują kapitałów z nieformalnych lub formalnych źródeł zewnętrznych.

W ten sposób, wraz z postępem technicznym i technologicznym oraz ogromnymi potrzebami inwestycyjnymi, wyodrębniła się specyficzna grupa inwestorów, zwanych inwestorami wysokiego ryzyka (*private equity investors*). W pierwszej kolejności inwestorzy wysokiego ryzyka zaktywizowali się w Stanach Zjednoczonych, gdzie znajduje się nadal największy rynek *private equity*, a z czasem ich działalność zaczęła odgrywać coraz bardziej znaczącą rolę w innych krajach.

¹ Sylwia Anna Domańska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

Główny cel przeprowadzonego badania dotyczy odpowiedzi na pytanie, czy instytucje *private equity* wpływają na poprawę innowacyjności krajów europejskich, a jeśli tak, to w jaki sposób. Wpływ funduszy *private equity* na aktywność inwestycyjną omawiany jest w trzech aspektach. Po pierwsze, dokonano rozważań teoretycznych w tym zakresie, odnosząc się do zaleceń wskazanych w literaturze przedmiotu. Po drugie, przedstawiono praktyczne aspekty związane z procesem inwestycyjnym *private equity*. Po trzecie, wykorzystano elementy metody dedukcji i wnioskowania statystycznego, która umożliwiła weryfikację postawionej tezy. Za główną tezę przeprowadzonego badania przyjęto: Inwestycje *private equity* przyczyniają się do wzrostu innowacyjności krajów Unii Europejskiej.

DEFINICJE *PRIVATE EQUITY* I *VENTURE CAPITAL*

Inwestycje *private equity* to średnio- i długoterminowe inwestycje o charakterze udziałowym, połączone ze wsparciem menadżerskim, w firmy, które mają możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnego wzrostu wartości w określonym przez inwestora czasie [Sobańska, Sieradzan, 2004, s. 13]. Warunki współpracy funduszu *private equity* i spółki określone są w umowie inwestycyjnej, która zawiera prawa i obowiązki stron. Inwestycjom *private equity* towarzyszy najczęściej wsparcie taktyczne i strategiczne udzielone przez menadżerów funduszu, którzy posiadają też uprawnienia kontrolne. Inwestycje te budowane są na wzajemnym zaufaniu stron, zarówno menadżerów spółki, którzy oceniają fundusz przed wprowadzeniem do niej inwestora *private equity*, jak i funduszu, który dokonuje szczegółowej analizy spółki. Z reguły inwestycje *private equity* mają charakter udziałowy [Panfil, 2005, s. 15]. Zdarza się jednak, że obejmują nabycie papierów dłużnych lub udzielenie firmie pożyczki.

Private equity jest pojęciem bardzo szerokim. Często w literaturze stosuje się zamiennie z pojęciem *venture capital*. Należy jednak podkreślić, że *private equity* jest określeniem od niego szerszym.

Zdaniem amerykańskich badaczy (J. Lerner i P.A. Gompers) nie istnieje znacząca różnica pomiędzy *private equity* i *venture capital*. Stwierdzili oni, że fundusze *venture capital*, w odróżnieniu od *private equity*, dotyczą głównie inwestycji kapitałowych w młode innowacyjne przedsięwzięcia [Gompers, Lerner, 2001, s. 146]. Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych definiuje *private equity* jako inwestycję na niepublicznym rynku kapitałowym, w celu osiągnięcia średnio i długoterminowych zysków z zainwestowanego kapitału.

W niniejszej pracy autor przyjmuje następujące definicje [Panfil, 2005, s. 15]:

- *venture capital* (skrót VE) – to kapitał inwestowany w wysoko ryzykowne projekty we wczesnym stopniu rozwoju (zasiew, start, ekspansja) w zamian za udziały w przedsiębiorstwie (nienotowanym na rynku publicznym). Inwestycje *venture capital* oprócz wkładu kapitałowego dostarczają również kapitał menadżerski, który ma na celu wesprzeć spółkę w okresie dynamicznego wzrostu. Założono również, że *venture capital* jest częścią *private equity*, które dotyczy finansowania wszystkich stadiów rozwoju przedsiębiorstwa.
- *private equity* (skrót PE) – to kapitał inwestowany we wszystkie stadia rozwoju przedsiębiorstwa nienotowanego na giełdzie papierów wartościowych w celu wzrostu ich wartości i osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków kapitałowych. Inwestycje *private equity* oprócz wkładu kapitałowego dostarczają również kapitał menadżerski, który może stanowić istotny element w procesie wzrostu wartości spółki.

Venture capital możemy zdefiniować jako inwestycję kapitałową w nowe przedsięwzięcie [Myers, 1999]. Inwestycja typu *venture capital* finansowana jest przez specjalne fundusze, wyspecjalizowane podmioty zajmujące się działalnością inwestycyjną.

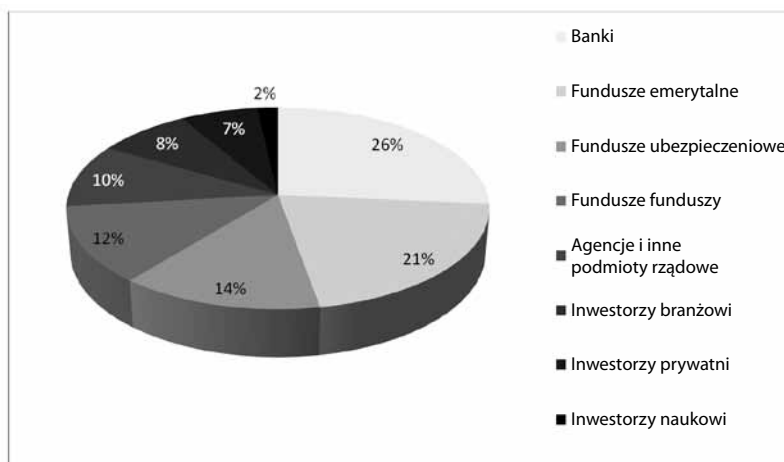
W przeszłości środki na tego typu inwestycje mogły dostarczać bogate rodziny w zamian za udziały [Kornasiewicz, 2004, s. 57]. Ewolucja rynków finansowych doprowadziła do ich profesjo-

nalizacji, co przełożyło się w późniejszych latach na tworzenie wyspecjalizowanych funduszy zarządzanych przez doświadczoną kadrę. Celem *venture capital* jest pomoc nowo powstałym przedsiębiorstwom w trudnym okresie wzrostu i rozwoju. W Polsce przyjęło się, że *venture capital* to kapitał wnoszony przez inwestorów do małych i średnich przedsiębiorstw, nienotowanych na giełdzie papierów wartościowych [Tamowicz, 2004]. Firmy, w które alokowany jest kapitał charakteryzują się innowacyjną technologią lub usługą niedostatecznie rozpoznaną na rynku. Poprzez innowacje rozumiemy wprowadzenie do praktyki nowego lub znacząco ulepszanego rozwiązania w odniesieniu do procesu, produktu (towaru lub usługi), marketingu oraz organizacji².

PROCES INWESTYCYJNY *PRIVATE EQUITY*

Podmioty dostarczające kapitału *private equity* różnią się między sobą zarówno przedmiotem działalności, jak i formą prawną. Wywierają one wpływ na preferencje oraz granice, w których ramach fundusze inwestują powierzone im środki. Głównymi dawcami kapitału są: fundusze emerytalne, banki, przedsiębiorstwa i korporacje, firmy ubezpieczeniowe, instytucje publiczne, agencje rządowe, osoby prawne i instytuty naukowe [Sobańska, Sieradzan, 2004, s. 33]. Czasami podmiotami dostarczającymi kapitał *private equity* są inne fundusze tego typu bądź fundusze inwestujące za pośrednictwem innych funduszy.

Rysunek 1. Źródła kapitału *private equity* w Europie w latach 1997-2014 (ujęcie wartościowe)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie EVCA.

Głównymi dostawcami kapitału *private equity* w Europie są: banki, fundusze emerytalne i firmy ubezpieczeniowe, które dostarczyły w latach 1997-2014 około 60% całości kapitału. W dalszej kolejności znajdują się: fundusze funduszy – 12,3%, agencje i inne podmioty rządowe – 10,2% oraz inwestorzy branżowi i prywatni – łącznie około 15%. Najmniej kapitału dostarczyły instytuty naukowe – około 2%.

² Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w wydanym w 1995 roku opracowaniu *OsloManual* zdefiniowała pojęcie *innowacja*, <http://www.oecd.org/dataoecd/35/61/2367580.pdf>, 1995, s. 10.

Pozyskiwanie projektów inwestycyjnych przez fundusze wysokiego ryzyka może przyjąć dwie formy:

- 1) formę pasywnego oczekiwania na projekty inwestycyjne prezentowane przez przedsiębiorców poszukujących źródeł finansowania;
- 2) formę samodzielnego kreowania przedsięwzięć inwestycyjnych.

Na ogół fundusze poszukują projektów w sposób aktywny. Monitorują one sektor przedsiębiorstw, nawiązując bezpośrednie kontakty z przedsiębiorcami [Kornasiewicz, 2004, ss. 38-42].

Oczekiwania funduszu wysokiego ryzyka odnośnie potencjalnych projektów oraz ich stopy zwrotu są bardzo wysokie. Ryzyko, jakie podejmuje fundusz, lokując środki w przedsięwzięcie w początkowym stadium rozwoju, musi być minimalizowane przez angażowanie się kapitałowo tylko w najbardziej obiecujące projekty.

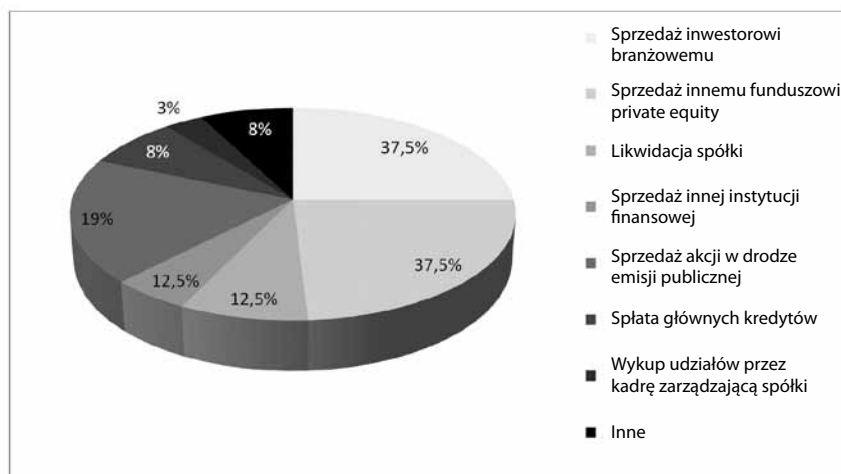
W fazie pierwszej fundusz typuje spółki, które potencjalnie mogą być przedmiotem inwestycji. Wstępna analiza powoduje zawężenie listy do „szans inwestycyjnych” i „kwalifikowanych szans inwestycyjnych”. Wytypowane spółki są przedmiotem dalszego badania. Na tym etapie proponowany jest spółkom wstępny plan działań oraz ustala się ogólne warunki transakcji (*term-sheet*).

W fazie drugiej wytypowane spółki są przedmiotem dalszego badania prawnego, finansowego, biznesowego oraz technologicznego. Pozytywna ocena badań prowadzi do kolejnego kroku, którym jest ustalanie szczegółów umów inwestycyjnych pomiędzy funduszem a właścicielami. Podejmowane są decyzje o optymalnej strukturze inwestycji.

Wyniki dokonanych badań prezentowane są przed komitetem inwestycyjnym. Komitet decyduje, w jakim stopniu fundusz zaangażuje się w dane przedsięwzięcie. Negocjowane są również ostateczne zapisy umów inwestycyjnych. Wynikiem etapu trzeciego jest odrzucenie lub podpisanie umowy inwestycyjnej oraz włączenie spółki do spółek portfelowych.

Faza czwarta dotyczy strategii wyjścia z inwestycji. Sukcesywnie zakończony proces inwestowania oraz osiągania przez nią zakładanych wskaźników wzrostu, które pozwolą na odsprzedaż udziałów lub akcji. W tej fazie fundusz dokonuje wyjścia z inwestycji poprzez wprowadzenie spółki do obrotu na rynku regulowanym (GPW) lub w systemie alternatywnym (NewConnect).

Rysunek 2. Struktura metod dezinwestycji w 2014 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów EVCA – Yearbook 2015.

W roku 2014 na rynku europejskim najpopularniejszą metodą dezinwestycji była sprzedaż udziałów inwestorowi branżowemu, która wyniosła 25% oraz sprzedaż innemu funduszowi *private equity* – 24%. Sprzedaż akcji w drodze emisji publicznej wyniosła 19%. Mniej popularne okazały się: likwidacja spółki – 8,2% i spłata najważniejszych kredytów – 7,7%³. Rysunek 2 przedstawia strukturę metod dezinwestycji w 2014 roku.

Wartość wszystkich dezinwestycji w 2014 roku wyniosła 39 070 mln EUR i była wyższa w stosunku do roku 2013, w którym wyjścia osiągnęły wartość 34 792 mln EUR⁴.

Firmy *private equity* posiadają wiele możliwości zbytu, należą do nich [Panfil, 2005, ss. 216-217]:

Tabela 1. Rodzaje dezinwestycji funduszy wysokiego ryzyka

Nazwa dezinwestycji	Wersja angielska
Sprzedaż akcji/udziałów inwestorowi branżowemu	Trade sale
Sprzedaż akcji w drodze emisji publicznej	IPO
Sprzedaż akcji/udziałów innemu funduszowi PE	FIBO Secondary buy-out
Wykup lewarowany	LBO leverage buy-out
Wykup udziałów przez kadrę zarządzającą spółką	MBO managment buy-out
Wykup udziałów przez menadżerów spoza spółki	MBI managment buy-in
Likwidacja spółki	Write off
Zakup spółki przez innego inwestora w zamian za akcje	Reverse takeover
Zwrotne zbycie udziałów	Buy Back

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Panfil, Fundusze Private Equity. Wpływ na wartość spółki, Difin, Warszawa 2005, s. 216-217.

WPLYW INWESTYCJI PRIVATE EQUITY NA INNOWACYJNOŚĆ

Innowacyjność gospodarki ma ogromne znaczenie dla wzrostu gospodarczego. W literaturze przedmiotu odnaleźć można wiele badań wspierających tezę, że fundusze *private equity* przyczyniają się do poprawy innowacyjności przedsiębiorstw, w które inwestują. Finansowanie kapitałem wysokiego ryzyka jest interesującym rozwiązaniem szczególnie dla innowacyjnych małych przedsiębiorstw. Oprócz wsparcia kapitałowego fundusze wysokiego ryzyka doradzają przedsiębiorstwom w zakresie kreowania wartości spółki. Zaangażowanie funduszu w strategię spółki w wielu przypadkach przekłada się na sukces rynkowy. Powiązania funduszu i kadry zarządzającej pozwalają nowym przedsięwzięciom na start ze znacznie lepszej pozycji. Fundusze nie tylko finansują badania i rozwój, ale również zwiększają wysiłek firm do poprawy innowacyjności. Działania te zmniejszają ryzyko finansowe i zwiększają znaczenie innowacyjności w gospodarce.

Badanie Popova i Roosenbooma [Popov, Rosenboom, 2009], które zostało przeprowadzone na podstawie inwestycji *private equity* w Europie między 1991 i 2004 r. wykazuje, że inwestycje w badania i rozwój poprzez fundusze *private equity* są bardziej skuteczne niż inwestycje w badania i rozwój przez przedsiębiorstwa niewspierane przez fundusze wysokiego ryzyka. Ich szacunki pokazują, że 1 euro finansowane z funduszy *private equity* może być do dziesięciu razy bardziej skuteczne niż 1 euro finansowane z innych źródeł w poprawie innowacyjności (mierzonej liczbą udzielonych patentów). Wielkość tego wpływu zależy od sektora, w biotechnologii zależność ta jest największa.

Do takich samych wniosków doszli Mollica i Zingales [Mollica, Zingales, 2007]. Zbadali oni kierunek przyczynowości na podstawie danych z 23.565 firm wspieranych przez fundusze wysokiego

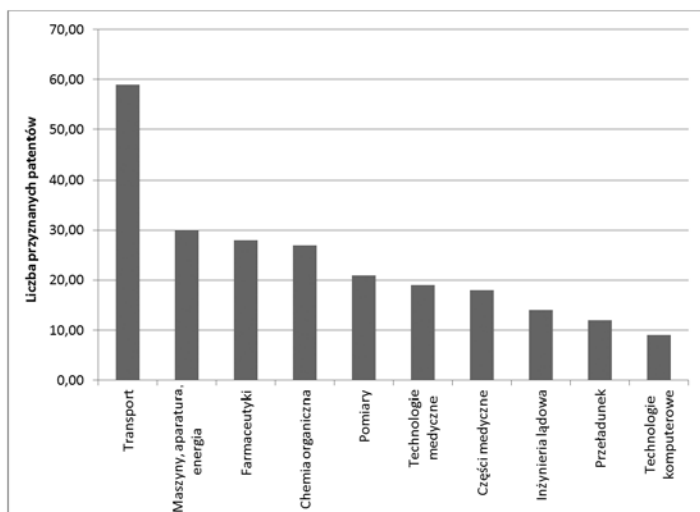
³ Opracowanie własne na podstawie raportów EVCA – Yearbook 2015.

⁴ Ibidem.

ryzyka w USA. Ich wyniki potwierdzają, że inwestycje *private equity* powodują wzrost innowacyjności, a nie odwrotnie (czyli że *private equity* wybiera bardziej innowacyjne firmy). Nawet jeśli fundusze wysokiego ryzyka wybierałyby bardziej innowacyjne przedsiębiorstwa, w momencie gdy nie mogą one uzyskać finansowania, niewątpliwie przyczyniają się do poprawy innowacyjności.

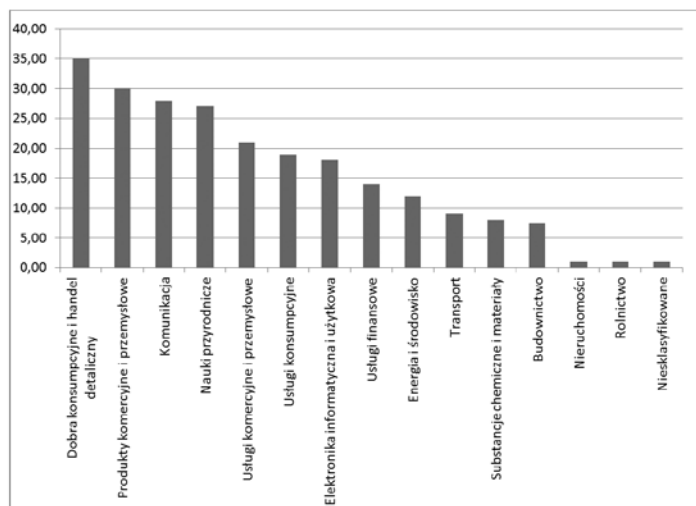
Co więcej, z badań przeprowadzonych przez Gambardella, Harhoffa i Versapagena wynika, że średnia wartość patentu udzielonego przez European Patent Office (EPO) wynosi około 3 miliony euro, mediana wynosi 1/10 tego, natomiast moda – kilka tysięcy euro [Gambardella, Harhoff, Versapagen, 2008, ss. 69-84].

Rysunek 3. Dziesięć sektorów z największą liczbą przyznanych patentów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat oraz WIPO.

Rysunek 4. Inwestycje *private equity* w poszczególnych sektorach w latach 2009-2013 (wartości w bilionach euro)



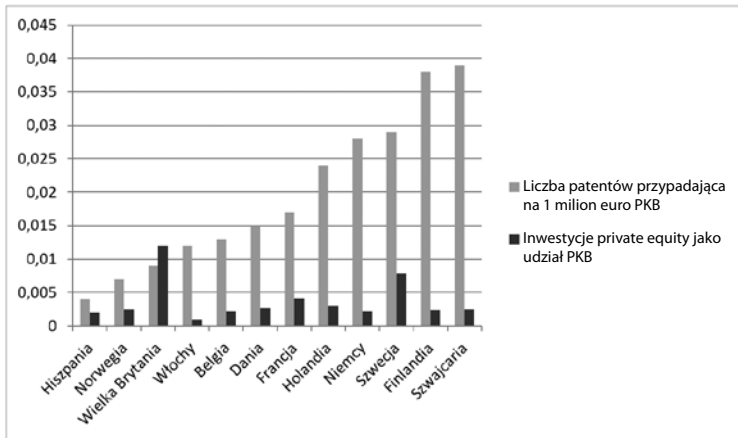
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów EVCA – Yearbook 2015.

Jak widać na rysunku 3 i 4, cztery z pięciu najbardziej wspieranych przez fundusze *private equity* sektorów znajduje się na liście najbardziej innowacyjnych sektorów (wyznaczonych na podstawie ilości przyznanych patentów). Należą do nich:

- Nauki przyrodnicze (farmaceutyki, technologie medyczne, chemia organiczna);
- Usługi komercyjne i przemysłowe (przeładunek, inżynieria lądowa);
- Komunikacja (technologie komputerowe, maszyny elektryczne);
- Produkty komercyjne i przemysłowe (części mechaniczne, technologia komputerowa).

Można również zauważyć, że kraje z większym udziałem inwestycji *private equity* generują więcej patentów. Przedstawia to poniższy rysunek.

Rysunek 5. Inwestycje *private equity* oraz liczba patentów jako udział PKB w latach 2009-2013



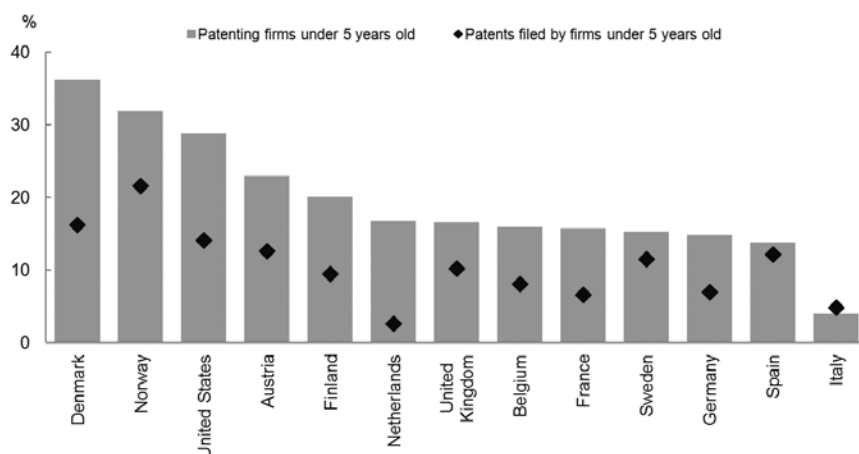
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat, WIPO oraz EVCA.

Inwestycje *private equity* pomagają zwiększyć innowacyjność głównie dzięki wspieraniu młodych firm, zwiększenie wydajności poprzez skupienie wysiłków w zakresie innowacji i poprawy zarządzania procesami i systemami innowacji, jak również promowanie pozytywnego klimatu dla innowacji w skali całej gospodarki.

Z przedstawionych powyżej badań OECD wynika, że patenty zgłoszone przez młode firmy stanowią duży udział w ogólnej liczbie patentów złożonych przez firmy w kraju: około 21% w Norwegii, 16% w Danii, 10% w Wielkiej Brytanii oraz 7% w Niemczech.

Fundusze *private equity* mogą przyczynić się do poprawy innowacyjności swoich spółek portfelowych poprzez wprowadzenie kryteriów, takich jak prawdopodobieństwo sukcesu i wartości ekonomicznej potencjału innowacyjnego. W badaniach przeprowadzonych przez Lerner, Sørensen i Strömberga zauważono, że po inwestycji *private equity*, najwięcej patentów pojawiło się w najważniejszych i najbardziej znanych obszarach portfela innowacyjności przedsiębiorstw. Oznacza to, że wstępne inwestycje funduszy *private equity* w badania i rozwój oraz innowacje zwiększają prawdopodobieństwo uzyskania pozytywnych rezultatów, generowania zysków oraz wartości ekonomicznej [Lerner, Sørensen, Strömberg, 2011, ss. 445-477]. Fundusze wysokiego ryzyka zwiększają zatem starania firm do poprawy innowacyjności.

Rysunek 6. Udział młodych firm patentowych oraz udział patentów zgłoszonych przez młode przedsiębiorstwa



Źródło: OECD, HAN Database, October 2009 and Bureau Van Dijk Electronic Publishing, August 2008.

Fundusz *private equity* spełnia trzy podstawowe funkcje:

- 1) prowadzi doradztwo w odniesieniu do problemów rozwoju przedsiębiorstwa,
- 2) uczestniczy w podejmowaniu strategicznych decyzji,
- 3) monitoruje bieżące wyniki działalności przedsiębiorstwa.

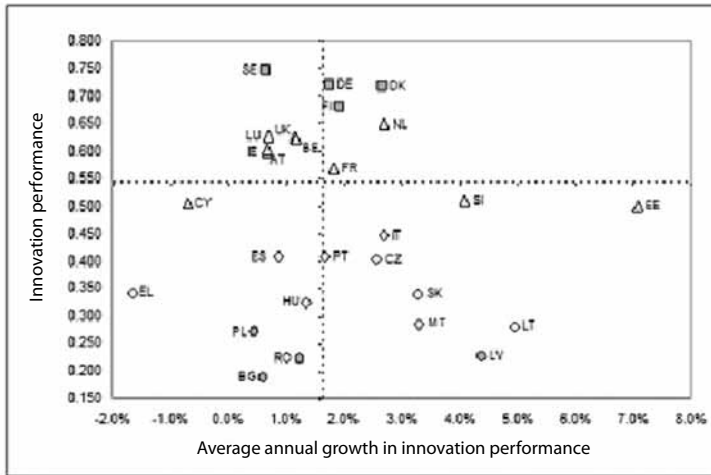
Zapewnia więc wsparcie zarządzania oraz analizy biznesowe w celu poprawy wyników innowacyjnych firm portfelowych. Liczne badania wskazują na pozytywny wpływ funduszy *private equity* w ramach zwiększenia ładu korporacyjnego, m.in. systematyzacji działań w zakresie innowacji oraz ulepszeń w zarządzaniu procesem innowacji. Należą do nich badania Blooma i innych [2009], które zostały przeprowadzone na 4000 średnich firm produkcyjnych z Azji, Europy i USA; Bruininga i innych [2013], w których wykorzystano ankiety z 108 wykupów w Holandii; Achraya i innych [2013], gdzie wykorzystano dowody jakościowe z 20 wywiadów z menadżerami w Wielkiej Brytanii oraz Meulemana i innych [2009], którzy oparli swoje badania na wynikach z 238 prywatnych wykupów w Wielkiej Brytanii.

Inwestycje *private equity* pomagają zwiększyć innowacyjność poprzez promowanie pozytywnego klimatu dla innowacji w skali całej gospodarki. Innowacja ma bowiem tendencję do rozprzestrzeniania się zarówno pomiędzy przedsiębiorstwami, jak również osobami fizycznymi. Firma, która wprowadziła innowacje i dzięki temu poprawiła swoją efektywność napędza konkurentów do szukania podobnych rozwiązań. Tak samo osoby fizyczne, które uczą się od siebie nawzajem, omawiając nowe pomysły.

Niewątpliwie, na pozytywny klimat dla innowacji ma też wpływ wiele innych czynników. Rynki *private equity* w krajach Unii Europejskiej są na bardzo wysokim poziomie, jednak różnią się znacznie w poszczególnych państwach. Wielka Brytania, Francja i Skandynawia to najbardziej zaawansowane rynki, z bardzo aktywnymi i licznymi przedsiębiorstwami *private equity*. Inne kraje niestety pozostają w tyle.

Przed Unią Europejską stoi szereg wyzwań. Szczególnie ważne jest znalezienie sposobu, by kraje pozostające w tyle mogły dogonić rynki najbardziej innowacyjne. Drugą bardzo istotną kwestią jest rozwój europejskiego programu, który umożliwiłby uzyskanie przewagi konkurencyjnej i przywództwa w niektórych branżach.

Rysunek 7. Wzrost poziomu innowacyjności w poszczególnych krajach w latach 2008-2012



Oznaczenia: kwadraty – liderzy innowacyjności, trójkąty – adepci innowacyjności, diamenty – umiarkowani innowatorzy, koła – kraje nadrabiające.

Średnia roczna stopa wzrostu obliczona jest na podstawie pięcioletniego okresu.

Źródło: Comparing the innovation performance of EU Member States, *European Commission*, March 2013.

PODSUMOWANIE

Na wielkość oraz jakość rynku *private equity* ma wpływ szereg warunków leżących po obydwu stronach zaangażowanych w proces inwestycyjny, jak również występujących w otoczeniu przedsiębiorstw oraz funduszy, kształtujących klimat inwestycyjny.

Fundusze *private equity* przyczyniają się do poprawy innowacyjności przedsiębiorstw, w które inwestują. Finansowanie kapitałem wysokiego ryzyka jest interesującym rozwiązaniem szczególnie dla innowacyjnych małych przedsiębiorstw. Oprócz wsparcia kapitałowego fundusze wysokiego ryzyka doradzają przedsiębiorstwom w zakresie kreowania wartości spółki.

Inwestycje *private equity* pomagają zwiększyć innowacyjność głównie dzięki wspieraniu młodych firm, zwiększaniu wydajności poprzez skupienie wysiłków w zakresie innowacji i poprawy zarządzania procesami i systemami innowacji, jak również promowaniu pozytywnego klimatu dla innowacji w skali całej gospodarki.

Praca stanowi wprowadzenie do głębszych rozważań na temat wpływu *private equity* na poprawę innowacyjności krajów europejskich. Przede wszystkim można poszerzyć rozważania o wpływ innowacyjności na produktywność, konkurencyjność czy wreszcie wzrost gospodarczy krajów Unii Europejskiej.

Beata Olszewska-Łabędź¹

PERSPEKTYWY I WYZWANIA INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ W KONTEKŚCIE OBECNEGO KRYZYSU MIGRACYJNEGO

STRESZCZENIE

Zagadnienie obecnego kryzysu migracyjnego znajduje się dzisiaj w centrum uwagi wielu dyscyplin naukowych. Stwarza przesłanki do podjęcia dyskusji na temat kluczowych zadań, jakie stoją przed rządami państw biorących udział w tym globalnym wydarzeniu oraz skutków społeczno-ekonomicznych, jakie przyniosą one w najbliższej przyszłości, dotykając ich aspektów prawnych, administracyjnych, społecznych, ekonomicznych, socjologicznych i etycznych.

Celem niniejszego referatu jest podjęcie rozważań z zakresu szeroko pojętego problemu uchodźstwa i migracji do Europy oraz próba odpowiedzi na pytanie, jakie perspektywy i wyzwania stoją przed państwami UE, a także jakie będą konsekwencje już podjętych działań dla starego kontynentu na przestrzeni najbliższych lat. Ponadto autor referatu skupi uwagę na wskazaniu luk w europejskiej polityce imigracyjnej i azylowej.

W referacie postawiono następujące hipotezy:

1. Unia Europejska nie jest dostatecznie przygotowana administracyjnie, ekonomicznie i logistycznie do przyjęcia kolejnych fal uchodźców,
2. Brak porozumienia i wspólnej polityki migracyjnej i azylowej pomiędzy starymi państwami UE a państwami Europy Środkowo-Wschodniej (w tym krajów Grupy Wyszehradzkiej: Węgier, Słowacji, Czech i Polski oraz niektórych krajów bałtyckich, jak Łotwa czy Estonia) co do obowiązujących kwot relokacji uchodźców stanowi przesłankę do wewnętrznego rozłamu Wspólnoty, a w konsekwencji do bezprecedensowego kryzysu wewnątrzunijnego,
3. Brak porozumienia pomiędzy państwami UE może mieć również poważne konsekwencje instytucjonalne i polityczne dla całej Wspólnoty, między innymi blokadę jednej z wolności – swobodnego przemieszczania się osób (strefa Schengen).

¹ Mgr Beata Olszewska-Łabędź, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych.

Metodyką zastosowaną w niniejszym opracowaniu jest analiza opracowań naukowych z zakresu migracji, aktów prawnych i raportów. Praca ma charakter poglądowy na zjawisko kryzysu migracyjnego oraz wyzwania, jakie stoją przed Unią Europejską w zakresie minimalizacji jego skutków, i oparta została na licznych materiałach zawartych zarówno w literaturze krajowej, jak i zagranicznej, w tym: Raporcie Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych, danych Eurostatu, Frontexu, Międzynarodowej Organizacji ds. Migracji, Dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/95/UE z dnia 13 grudnia 2011 roku oraz Komunikacie Komisji Europejskiej dot. Europejskiego Programu w Zakresie Migracji.

WPROWADZENIE

Od początku XXI wieku Europa ulega znacznym przemianom, a dzieje się tak za sprawą różnorodnych zjawisk – nie tylko globalizacji czy problemów ekonomicznych i politycznych, ale również z powodu obecnego kryzysu migracyjnego.

W obliczu nieprzewidzianych na tak wielką skalę wydarzeń, a także w związku z dalszym napływem ludności do Europy, Komisja Europejska na podstawie art. 78.3 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) zaapelowała do państw członkowskich o solidarność w tej kwestii i sprawiedliwy podział odpowiedzialności. Celem niniejszego referatu jest podjęcie rozważań z zakresu szeroko pojętego problemu uchodźstwa i migracji do Europy oraz próba odpowiedzi na pytanie, jakie perspektywy i wyzwania stoją przed państwami UE, a także jakie będą konsekwencje już podjętych działań dla starego kontynentu na przestrzeni najbliższych lat. Ponadto autor referatu skupi uwagę na wskazaniu luk w europejskiej polityce imigracyjnej i azyłowej.

W referacie postawiono następujące hipotezy:

1. Unia Europejska nie jest dostatecznie przygotowana administracyjnie, ekonomicznie i logistycznie do przyjęcia kolejnych fal uchodźców,
2. Brak porozumienia i wspólnej polityki migracyjnej i azyłowej pomiędzy starymi państwami UE a państwami Europy Środkowo-Wschodniej (w tym krajów Grupy Wyszehradzkiej: Węgier, Słowacji, Czech i Polski oraz niektórych krajów bałtyckich, jak Łotwa czy Estonia) co do obowiązujących kwot relokacji uchodźców stanowi przesłankę do wewnętrznego rozłamu wspólnoty, a w konsekwencji do bezprecedensowego kryzysu wewnątrzunijnego,
3. Brak porozumienia pomiędzy państwami UE może mieć również poważne konsekwencje instytucjonalne i polityczne dla całej Wspólnoty, między innymi blokadę jednej z wolności – swobodnego przemieszczania się osób (strefa Schengen).

Metodyką zastosowaną w niniejszym opracowaniu jest analiza opracowań naukowych z zakresu migracji, aktów prawnych i raportów. Praca ma charakter poglądowy na zjawisko kryzysu migracyjnego oraz wyzwania, jakie stoją przed Unią Europejską w zakresie minimalizacji jego skutków, i oparta została na licznych materiałach zawartych zarówno w literaturze krajowej, jak i zagranicznej, w tym: Raporcie Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych, danych Eurostatu, Frontexu, Międzynarodowej Organizacji ds. Migracji, Dyrektywie Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/95/UE z dnia 13 grudnia 2011 roku oraz Komunikacie Komisji Europejskiej dot. Europejskiego Programu w Zakresie Migracji.

WSPÓŁCZESNY KRYZYS MIGRACYJNY

Od początku 2015 roku do Unii Europejskiej przybyło przez Morze Śródziemne ponad 832 tys. migrantów². Liczba ta jest czterokrotnie wyższa niż w 2014 roku, kiedy do Europy dotarło oko-

² Dane Międzynarodowej Organizacji ds. Migracji (IOM): www.iom.int.

ło 200 tys. osób³. Znaczna większość migrantów przekraczała granicę w Grecji (685 tys.) lub we Włoszech (142 tys.). Wśród przybyłych w 2015 roku na Stary Kontynent – ponad 60% stanowili uchodźcy z państw objętych wojną domową, między innymi z: Syrii, Erytrei i Afganistanu, a w dalszej kolejności także z Libii, Sudanu, Pakistanu, Nigerii, Somalii oraz Iraku.

Obecne problemy związane z uchodźcami wiążą się nie tyle z ich napływem do Europy, co z ich nierównomiernym skoncentrowaniem na terenie kilku obszarów geograficznych, tak zwanych „wąskich gardeł”. Fakt ten wywiera nadmierną presję migracyjną na niektóre z państw wspólnoty europejskiej. Należą do nich południowe kraje peryferyjne Unii Europejskiej⁴, do których jako pierwszych docierają migranci, oraz grupa państw tranzytowych⁵, położonych na trasie szlaku bałkańskiego.

Według regulacji Unii Europejskiej kraje tzw. *pierwszej linii* są zobowiązane do przyjmowania, rejestrowania i procedowania wniosków azylowych składanych przez migrantów, a także zobowiązane do zapewnienia im opieki na czas udzielenia azylu. Obecnie jednak zarówno Grecja, jak i Włochy nie radzą sobie z tym zadaniem administracyjnie i ekonomicznie.

Niewątpliwie wpływ na taki stan rzeczy miało natężenie fal migracyjnych na przestrzeni ostatnich dwóch lat. Efektem tego jest nieprzestrzeganie procedur azylowych przez te państwa i zezwalanie uchodźcom na przekraczanie granic i dalszą drogę bez weryfikacji ich tożsamości. Nielegalni migranci, którym udało się ominąć rejestrację w Grecji lub we Włoszech, podążają w głąb Unii Europejskiej najczęściej piechotą. Droga ta prowadzi przez Bałkany, zwłaszcza przez Macedonię oraz Serbię (kraje nienależące do UE) do krajów drugiego obszaru koncentracji fal migracyjnych po krajach pierwszej linii – Węgier, Chorwacji lub Słowenii. W wyniku skumulowania napływu osób 16 września 2015 roku Węgry zamknęły przed uchodźcami swoją południową granicę z Serbią, budując na jej trasie wysokie, metalowe ogrodzenie, mające zatrzymać kolejne grupy ludności. Próby sforsowania barykady spotykały się z ostrą reakcją policji węgierskiej i użyciem gazu łzawiącego przez stróżów prawa. Poszukując alternatywy dla swojej podróży, migranci zmienili trasę swojej wędrówki, kierując się przez Chorwację do Słowenii. Pierwotnie rząd chorwacki zapowiedział, że umożliwi im sprawną rejestrację i tranzyt, jednak napływ ludzi okazał się zbyt duży, aby można było sprostać formalnościom [Żornaczuk, 2015]. W efekcie uszczelnienia granicy węgiersko-chorwackiej, fala migracyjna została przekierowana przez rząd w Zagrzebiu w kierunku Słowenii. Tylko w ciągu dziesięciu dni października 2015 r. granice tego liczącego nieco więcej niż 2 mln mieszkańców kraju przekroczyło ponad 80 tys. nielegalnych imigrantów [Politi, 2015].

Mimo iż uciekinierzy z Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu szukają w Europie schronienia przed prześladowaniami i wojną, to jednak wskazują na konkretne państwa, które są celem ich podróży. Należą do nich Niemcy, Wielka Brytania oraz kraje skandynawskie, w których poziom życia oraz dodatki socjalne są na zdecydowanie wyższym poziomie niż w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, a nierzadko przebywają już tam rodziny migrantów. Dla zobrazowania skali zjawiska można podać przykład Niemiec, gdzie tylko w 2015 roku złożono 300 tys. wniosków o azyl, rok wcześniej było ich równie dużo, bo 202 tys.

REAKCJA UNII EUROPEJSKIEJ NA KRYZYS IMIGRACYJNY

Zjawisko migracji przybrało na sile, co przerosło możliwości administracyjne i finansowe państw przyjmujących. W sierpniu 2015 roku Ministerstwo Spraw Wewnętrznych Niemiec ogłosiło zawieszenie regulacji *Dublin II* w stosunku do obywateli Syrii i zapowiedziało, że będzie rozpatrywać

³ Ibidem.

⁴ Takie jak: Grecja, Włochy i Malta.

⁵ Takie jak: Węgry, Chorwacja i Słowenia.

wszystkie wnioski Syryjczyków o azyl niezależnie od tego, w którym miejscu przekroczyli oni granicę. Konsekwencje tej decyzji były drastyczne w swych skutkach. Decyzja ministerstwa wywołała kolejną, jeszcze większą falę uchodźców zmierzających do Niemiec. Na skutek ograniczonych możliwości administracyjno-finansowych 13 września 2015 roku rząd Niemiec tymczasowo zawiesił zasadę swobodnego przepływu osób w obrębie strefy Schengen oraz wprowadził kontrole na granicy z Austrią. Na wzór Niemiec podobnie postąpiły wkrótce rządy kolejnych państw: Austrii, Czech i Słowenii. A zatem obecny kryzys migracyjny po raz pierwszy w historii UE zachwiał równowagą regulacji prawnych i wywołał konieczność ograniczenia jednej z podstawowych swobód obywatelskich, dotyczącą swobodnego przemieszczania się osób.

Na skutek dalszego niekontrolowanego napływu uchodźców do Europy Komisja Europejska zaapelowała do przedstawicieli rządów państw członkowskich o pomoc w przyjęciu około 40 tys. osób⁶, odwołując się w swym apelu do artykułu 78.3⁷ Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) oraz artykułu 80 (TFUE)⁸.

W pierwszym projekcie Komisja Europejska przewidywała obowiązkowy i kwotowy podział uchodźców, który miał być obliczany na podstawie wielkości populacji w obrębie każdego państwa członkowskiego (40%), wysokości stopy bezrobocia (10%) oraz średniej liczby wniosków o azyl przyjętych od migrantów. Ponadto zaproponowano państwom decydującym się na relokację kwotę 6 000 euro za każdą przyjmowaną osobę oraz dla kraju przekazującego migrantów – kwotę 500 euro na pokrycie kosztów związanych z ich transportem na teren nowego miejsca zamieszkania. Projekt ten wywołał wiele kontrowersji, nie spotkał się z aprobatą rządów poszczególnych państw i po raz kolejny zachwiał jednomyślnością podejmowania decyzji w UE. W dniach 25-26 czerwca 2015 roku podczas szczytu Rady Europy burzliwe rozmowy wokół kwestii przyjmowania migrantów zaowocowały podjęciem wstępnej decyzji dotyczącej relokacji 40 tys. osób z terenu Włoch oraz Grecji. Dwa miesiące później osiągnięto kompromis, a państwom członkowskim przedstawiono do akceptacji plan rozdziału migrantów, pozostawiając pewną swobodę ich przyjmowania. Sytuacja ta nie trwała jednak długo, bowiem kolejna fala migrantów zniweczyła wcześniejsze ustalenia. W dniu 9 września 2015 roku Komisja Europejska zaproponowała relokację kolejnych 120 tys. osób poszukujących schronienia na obszarze Włoch (15 600), Grecji (50 400) oraz Węgier (54 000) do innych państw Unii Europejskiej. Apel ten spotkał się z ostrym sprzeciwem państw Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Grupy Wyszehradzkiej⁹, które sprzeciwiały się obowiązkowym kwotom relokacji uchodźców. Protestowały przeciwko odgórnie narzuconym regulacjom podczas rozdzielania uchodźców do poszczególnych krajów, zbyt słabej ochronie granic zewnętrznych Unii Europejskiej oraz braku weryfikacji ludności klasyfikującej ich na uchodźców¹⁰ i imigrantów ekonomicznych¹¹.

⁶ Wniosek Komisji Europejskiej – dotyczył decyzji Rady, która wprowadziła środki przejściowe w dziedzinie ochrony międzynarodowej na korzyść Włoch i Grecji, COM(2015) 286.

⁷ Przewiduje rozwiązanie w sytuacji, kiedy dowolne państwo członkowskie znajdzie się w nagłej sytuacji napływu uchodźców.

⁸ Informuje, że polityka imigracyjna powinna być regulowana na zasadzie solidarności i sprawiedliwego podziału odpowiedzialności pomiędzy państwami członkowskimi.

⁹ Tworzą ją Węgry, Słowacja, Czechy i Polska.

¹⁰ Osoba uciekająca z kraju pochodzenia, której grozi prześladowanie z powodu rasy, religii, narodowości, przekonań politycznych lub przynależności do określonej grupy społecznej (Konwencja Genewska z 1951 r.).

¹¹ Każda osoba, która zmienia kraj pobytu z różnych powodów, niekoniecznie związanych z prześladowaniem czy zagrożeniem życia.

MIGRACJE JAKO PRZESŁANKA KRYZYSU WEWNĄTRZUNIJNEGO

Obecny kryzys migracyjny stał się bez wątpienia ogniwem zapalnym w stosunkach wewnątrzunijnych państw członkowskich. Brak wspólnej linii działania, jednolitej polityki wobec uchodźców, a także brak porozumienia pomiędzy członkami rządów może mieć w przyszłości istotne konsekwencje zarówno instytucjonalne, jak i polityczne. Decyzja Niemiec o zawieszeniu strefy Schengen została odczytana jako niemoc administracyjno-logistyczna tego kraju, a także nacisk na kraje niechętnie przyjmowaniu uchodźców do zmiany stanowiska i większej solidarności. Istotną kwestią jest również ryzyko podważenia jednej z fundamentalnych zasad Unii Europejskiej – swobody przepływu osób, a wywołane koniecznością wzmocnienia czujności i ochrony granic. Patrząc na problem od strony płaszczyzny politycznej, należy zauważyć, że spory pomiędzy państwami członkowskimi i brak wypracowania spójnego stanowiska były przyczyną tarć wewnątrzunijnych, których konsekwencją może być jej głęboki rozłam, a nawet rozpad.

Ze względu na brak zgodności państw członkowskich co do sposobu rozdziału uchodźców, prezydencja luksemburska w Unii Europejskiej zastosowała *mechanizm większości kwalifikowanej*¹². Konsekwencją tych działań było głosowanie nad propozycją decyzji dotyczących tymczasowego mechanizmu relokacji 120 tys. migrantów przebywających na terenie UE, głównie Włoch, Grecji i na Węgrzech¹³. W celu uniknięcia dalszych sporów i nieporozumień, z dokumentów przedłożonych pod głosowanie usunięto zwroty: „obowiązkowość” i „automatyzm” oraz przyjęto do stosowania odgórne kryteria rozdziału migrantów. Ponadto skupiono w nich uwagę na potrzebę wzmocnienia ochrony zewnętrznych granic wspólnoty oraz wprowadzono bardzo istotny element – prawo danego państwa członkowskiego do odmowy przyjęcia migrantów w sytuacji zaistnienia przesłanek wskazujących na zagrożenie dla bezpieczeństwa państwa lub jego obywateli¹⁴.

Większość państw poparła propozycję Rady, natomiast Czechy, Węgry, Słowacja i Rumunia były przeciwnie tej decyzji, mimo że zgodnie z regulacjami unijnymi kraje przegłosowane muszą dostosować się do woli większości [Sasnal, 2015, s. 15]. Słowacja zapowiedziała, że nie podporządkuje się tej decyzji, a także zaskarżyła ją do Trybunału Sprawiedliwości UE [Gabrižová, 2015].

Choć decyzja Rady wydaje się być kontrowersyjna i pracochłonna, to jednak można potraktować ją jako pierwszy krok do osiągnięcia porozumienia w kwestii rozdziału uchodźców pomiędzy poszczególnymi państwami członkowskimi, co było już sygnalizowane w komunikacie dotyczącym Europejskiego Programu w Zakresie Migracji¹⁵. Niestety, nic nie wskazuje na to, aby przyczyny kryzysu migracyjnego zostały w najbliższym czasie zażegnane, a wojny w Libii, Iraku czy Syrii zakończone, dlatego można spodziewać się kolejnych fal migrantów zmierzających do Europy, być może jeszcze większych od dotychczasowych¹⁶.

Jak pokazuje historia, w ostatnich latach Unia Europejska dwukrotnie musiała stawić czoła podjęciu jednomyślnej decyzji dotyczącej sytuacji kryzysowych i strategicznych, co nierzadko prowadziło do sporów wewnątrzunijnych. W pierwszym przypadku była to kwestia utrzymania sankcji

¹² Mechanizm ujęty traktatowo, stosowany w obszarze kompetencji dzielonych, do których należy polityka azylowa i migracyjna.

¹³ Głosowanie to odbyło się w dniu 22 września 2015 roku na specjalnym szczycie Rady Unii Europejskiej.

¹⁴ Council Decision establishing provisional measures in the area of international protection for the benefit of Italy and Greece, 22 września 2015 r., 12098/15.

¹⁵ Komunikat Komisji Europejskiej w sprawie Europejskiego Programu w Zakresie Migracji, 13 maja 2015 r. COM(2015) 240 final, http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information/docs/communication_on_the_european_agenda_on_migration_pl.pdf#page=1&zoom=auto,-130,842 oraz http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5596_en.htm.

¹⁶ Oświadczenie Przewodniczącego Rady Europy Donalda Tuska po nieformalnym spotkaniu głów państw UE, 23 września 2015 r., www.consilium.europa.eu/en/press-releases/2015/09/23-pec-remarks.

wobec Rosji za aneksję Krymu i wspieranie separatystów we Wschodniej Ukrainie¹⁷, w drugim – dotyczyła wypracowania kompromisu w sprawie Grecji i utrzymania jej w strefie euro¹⁸. Obecnie wspólnota unijna stała przed kolejnym, równie trudnym problemem dotyczącym współczesnej migracji ludności do Europy. Kryzys migracyjny niewątpliwie będzie sprawdzianem dla solidarności i jednomyślności w podejmowaniu decyzji przez kraje członkowskie i da odpowiedź, na ile mocne są struktury wewnątrzunijne w wypracowaniu wspólnej polityki migracyjnej i azylowej. Należy stwierdzić, że kwestia obecnego kryzysu migracyjnego bez wątpienia stanowi największe wyzwanie, przed jakim stała UE na przestrzeni ostatnich lat.

O ile dwie pierwsze decyzje dotyczyły konkretnych państw odległych geograficznie, to problem uchodźców dotyczyć już będzie wszystkich państw członkowskich i ich obywateli. Przedstawiciele rządów tych państw stanęli przed olbrzymią odpowiedzialnością wobec społeczeństw, a podjęte przez nich decyzje wywrą skutki widoczne przez wiele kolejnych lat. Ponadto wcześniejsze sytuacje kryzysowe odnosiły się do rachunku ekonomicznego, obecna sytuacja natomiast ściśle wiąże się z wymiarem społecznym i kulturowym życia obywateli Starego Kontynentu. W niektórych państwach unijnych charakteryzujących się jednolitą strukturą etniczną masowe przyjmowanie ludności muzułmańskiej postrzegane jest jako inwazja na ich wartości, kulturę, religię i terytorium. Podejmowanie decyzji związanych z migracją ludności należy do obszaru kompetencji mało uwspólnotowionych, co oznacza, że polityka migracyjna i azylowa należy do obszaru kompetencji dzielonych między poszczególne państwa wspólnoty, i mają one charakter transversalny¹⁹.

W obszarach tych rządy państw członkowskich nadal mają wiele wyłącznych uprawnień decyzyjnych w podejmowaniu przez siebie decyzji, a decyzje podejmowane na poziomie UE zazwyczaj są decyzjami strategicznymi, wyznaczającymi jeden wspólny kierunek prowadzonych działań.

Niestety, UE nadal ma problemy z wypracowaniem spójnej polityki zagranicznej, a dowodem na to może być nieudolne wprowadzanie sankcji wobec Rosji. Z kolei dowodem na nieudolność prowadzenia polityki bezpieczeństwa mogą być interwencje zbrojne na Bliskim Wschodzie, propozycja Jeana-Claude'a Junckera odnosząca się do kwestii stworzenia wspólnej europejskiej armii czy spór dotyczący rozmieszczenia stałych baz NATO na terenach Europy Środkowo-Wschodniej. Ponadto każde z państw stworzyło własny model polityki społecznej, opierający się na odmiennych systemach redystrybucji dochodu oraz opieki socjalnej. Każde z nich prowadzi również odrębną politykę edukacyjną i kulturową.

PODSUMOWANIE

Pomimo wytycznych z Traktatu Lizbońskiego, wzywającego wszystkie państwa członkowskie do wypracowania wspólnej polityki migracyjnej i azylowej, zaakceptowane w 2011 i 2013 roku²⁰

¹⁷ Uzgodnienie wspólnego unijnego stanowiska było utrudnione, ponieważ decyzja ta miała wpływ na strategiczne interesy państw członkowskich, które musiały stracić na sankcjach zastosowanych wobec Rosji. Po kilku miesiącach udało się uzyskać jednomyślność i przedłużono sankcje do początku 2016 roku.

¹⁸ Większość decyzji dotyczących akceptacji greckich propozycji reform, a także uruchomienia trzeciego pakietu pomocowego była podjęta w gronie 19 państw strefy euro, a cała UE była zmuszona do solidarności w chwili uruchomienia środków finansowych na pożyczkę pomostową dla Grecji z Europejskiego Mechanizmu Stabilizacji Finansowej.

¹⁹ Łączą w sobie kilka różnych wymiarów sektorowych, np. bezpieczeństwo, politykę zagraniczną, politykę społeczną i politykę kulturową.

²⁰ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/95/UE z dnia 13 grudnia 2011 r. w sprawie norm dotyczących kwalifikowania obywateli państw trzecich lub bezpaństwowców jako beneficjentów ochrony międzynarodowej, jednolitego statusu uchodźców lub osób kwalifikujących się do otrzymania ochrony uzupełniającej oraz zakresu udzielanej ochrony; Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/32/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie ustanowienia norm dotyczących przyjmowania wnioskodawców ubiegających się o ochronę międzynarodową; Dyrektywa

jednolite procedury UE działają wyłącznie w teorii i nie zapewniają jednakowych warunków przyjmowania i ochrony uchodźców w poszczególnych państwach członkowskich. Powiązanie odpowiedzialności za nadanie statusu uchodźcy z miejscem wjazdu do Unii Europejskiej powoduje narażenie państw *pierwszej linii* na nadmierne obciążenie administracyjne i finansowe. Prowadzi to z kolei do wielu uchybień systemowych w obrębie procedury azylowej i ma znaczący wpływ na warunki przyjmowania uchodźców. Doświadczenia minionych lat pokazują, że państwa borykające się ze swoimi własnymi problemami ekonomicznymi i gospodarczymi (np. Grecja czy Włochy) nie radzą sobie administracyjnie, logistycznie i finansowo z nadmierną liczbą uchodźców kierowanych na ich terytorium. Ponadto brak akceptacji państw Grupy Wyszehradzkiej na sztywno ustalony system kwotowy podziału migrantów dodatkowo ochładza wspólne relacje. Inną słabością UE jest opieszałość podczas podziału migrantów na uchodźców i imigrantów ekonomicznych, wywołana zbyt długim okresem oczekiwania na ustanowienie listy państw bezpiecznych²¹. I w końcu złamanie jednej z podstawowych swobód – zasady swobodnego przemieszczania się osób w obrębie państw UE (strefa Schengen) rzuca cień na jedność i zgodność w obrębie współpracy całej Wspólnoty. Zatem perspektywa integracji europejskiej jest na dzień dzisiejszy zagrożona brakiem jednolitej i spójnej polityki w zakresie azylu i migracji, bezpieczeństwa i ochrony granic zewnętrznych UE. Pokonanie wzajemnego kryzysu wymaga nie tylko realizacji ustalonych procedur, ale solidarności i zgodnego współdziałania wszystkich państw członkowskich. Obecne migracje są sprawdzianem jakości i trwałości tego projektu.

Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/32/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wspólnych procedur udzielania i cofania ochrony międzynarodowej; zmienione rozporządzenie dublińskie UE nr 604/2013 i rozporządzenie UE nr 603/2013 w sprawie ustanowienia systemu Eurodac.

²¹ Państwa bezpieczne – to państwa pochodzenia, w których nie dochodzi do systematycznego łamania praw człowieka i do których można odsyłać osoby starające się o azyl. Obecnie jest ich 12, są to: Austria, Belgia, Bułgaria, Czechy, Niemcy, Francja, Irlandia, Luksemburg, Łotwa, Malta, Słowacja i Wielka Brytania.

Aneta Ostaszewska¹

Artur J. Nagórka²

THE IMPACT OF THE REFUGEE INFLUX IN GERMANY ON THE DEMAND FOR ACCOMMODATION AND THE PRICE OF RENT

STRESZCZENIE

Celem niniejszego artykułu jest analiza wpływu niespotykanego wcześniej napływu imigrantów w Niemczech na popyt na zakwaterowanie oraz ceny wynajmu mieszkań. Analiza ta obejmuje badanie zmian liczby ludności oraz zmiany cen wynajmu w największych niemieckich miastach. Wśród imigrantów do najpopularniejszych miejsc osiedlenia należą Berlin, Hamburg i Monachium. W sytuacji, kiedy liczba imigrantów w Niemczech wynosi ponad 1 milion, wynajem mieszkania w dużym mieście staje się wyzwaniem.

Niemiecki rynek różni się od innych rynków mieszkaniowych, ponieważ około 60% ludności mieszka w długoterminowo wynajmowanym mieszkaniu. Badania wykazały, że istnieje silna korelacja pomiędzy wzrostem cen na rynku mieszkaniowym i wzrostem populacji dużych miast. Wszystkie trzy miasta: Berlin, Hamburg i Monachium wykazują podobne tendencje. Z powodu rosnących cen czynszu władze wprowadziły niedawno ograniczenia cenowe na czynsze, co miało na celu zatrzymanie wzrostu cen.

Autorzy artykułu prognozują głębszy kryzys na rynku wynajmu w dużych miastach. Zdaniem autorów duże niemieckie miasta nie będą w stanie sprostać zapotrzebowaniu na wynajem mieszkań w obecnej sytuacji prawnej oraz przy dalszym napływie imigrantów.

SUMMARY

The purpose of this article is to analyze the impact of an unprecedented influx of immigrants to Germany on the demand for accommodation and the price of rent. The analysis of the rent situation in the largest German cities includes the analysis of the change of population and the change of rent

¹ Dr Aneta Ostaszewska, Uniwersytet Warszawski, Instytut Profilaktyki Społecznej i Resocjalizacji.

² Dr Artur J. Nagórka, DieDS-Akademie Heidelberg (e. HIM Heidelberg).

prices. Berlin, Hamburg and Munich are the top targets among immigrants. With the arrival of more than 1 million asylum-seekers in Germany, the challenge is to rent a flat in a big city.

The German market is different from other housing markets because about 60% of population lives in a long-term rented accommodation. The study has proved that there is a high correlation between the rise of accommodation prices and the rise of population of the major cities. All three cities: Berlin, Hamburg and Munich show similar tendencies. Because of rising rent prices the authorities have introduced recently price caps on the rents, which was intended to stop the price rise.

The authors forecast a deeper crisis on the renting market in large cities. The authors are of the opinion that large German cities will not be able to cope with the demand for accommodation given the current legal and refugee situation.

INTRODUCTION

The main research problem is the impact of immigrants' inflow to Germany on the demand for accommodation and the price of rent³. There are three hypotheses:

- 1) The growth of population has the influence on the price of rent.
- 2) Rent controls (price ceilings) create shortage in big cities.
- 3) The inflow of immigrants has the influence on the price of rent in big cities.

The basic analysis of the rent situation in the largest German cities includes the analysis of the change in population and the change of rent prices. Berlin, Hamburg and Munich are the top targets among immigrants. With the arrival of more than 1 million asylum-seekers in Germany, the challenge is to rent a flat in a big city. While some of the immigrants will leave and others may be turned away, more than 60 per cent are currently on the way of securing permission to stay in Germany. "As they find their feet, many will seek homes in big cities, because these have larger immigrant communities and better job prospects than smaller towns, especially those in ex-Communist eastern Germany" [Wagstyl, 2016]. Wagstyl underlines that German local authorities have refrained from building special immigrant blocks to avoid ghettos and encourage integration. However big cities, particularly Berlin, Hamburg and Munich as well as Cologne and Frankfurt are drawing also young Germans escaping province for a metropolitan life. "The top five cities have grown 10 per cent since 2000, or 60,000 people annually, driving up rents" [Wagstyl, 2016]. The city of Hamburg has adopted a plan of constructing 6000 flats per year and soon realized that it is not enough, so expanded this plan to 10,000 flats per year. On the top of that it voted for one-off plan for 4800 refugee homes. Across Germany with refugees adding to housing demand, builders are boosting construction. New home numbers have risen from 159,000 in 2009 to 270,000 in 2015, but the government insists on 350,000 new homes annually as a minimum. Therefore it boosted housing investments through the regions by EUR 1bn with plans of EUR 1,5bn for 2017. Wagstyl mentions that the Chancellor Angela Merkel is considering easing the pressure from the big cities. Under German law most asylum seekers are distributed across the country and risk losing welfare benefits if they move. The government proposes extending this rule to include those actually granted asylum to limit their movements for up to three years, what is harshly condemned by human rights groups.

The plans of home construction from the taxpayers' triggered some protests around the country. In January 2016 the town council of Wesseling near Cologne voted to build 28 terraced houses for town's 367 refugees [Klose, 2016]. The project is going to cost EUR 6,5 mil. More than half will come straight from the treasury of the town (EUR 3,7 mil) and the remaining part from the account of the land North Rhine-Westphalia and the preferential loans. The local citizen initiatives resulted in the

³ The authors would like to thank Bastian Barth and Andre Schimpf (both HIMH) for research assistance.

series of many meetings with the inhabitants of the town in different parts of the town in the month of February and it is not yet known if the project is going to start.

In this paper the analysis concentrates on the correlation of the population growth and the rent price growth. The authors analyse the relationship between the population growth factor and rent prices in three German cities: Berlin, Hamburg and Munich. As this study does only consist of numerical data, parametric statistics are used. To analyse the strength of a relationship between variables, Pearson-moment-correlation coefficient is calculated [Saunders et al., 2009, p. 451].

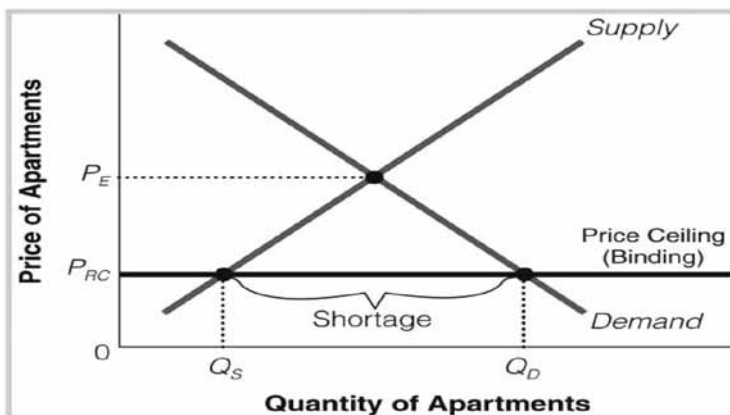
As the following analysis only includes a time horizon of 6 years and yearly data is used, there might be a doubt if there is a sufficient number of data. Nevertheless the authors decided to perform Pearson-moment-correlation coefficient analysis to indicate in general any correlation/relations between the variables.

The paper is organized as follows. The next section gives a brief overview of the related literature on theory on price controls. The section "Theoretical Model" which describes the model of price ceiling is followed by the section "Analysis" – in which the authors analyse the relation between rent prices and population in three German cities: Berlin, Hamburg and Munich. The last section, "Concluding Remarks", contains conclusion and comments.

Theoretical Model

The theory on price control includes some basic concepts. In a free, unregulated market system, market forces establish equilibrium prices and exchange quantities [Mankiw, Taylor, 2014, p. 187]. While equilibrium conditions may be efficient, it may be true that not everyone is satisfied. One of the roles of economists is to use their theories to assist in the development of policies. Controls on prices are usually enacted when policymakers believe the market price is unfair to buyers or sellers. Controls on prices result in government-created price ceilings and floors. Price Ceiling is a legal maximum on the price at which a good can be sold. Price Floor is a legal minimum on the price at which a good can be sold. In case of rents there is sometimes a practice of introducing price ceilings, which often are called price caps. The price ceilings may affect the economic market outcomes. When the authority imposes a price ceiling there are two possible outcomes: 1) The price ceiling is not binding if set above the equilibrium price; 2) The price ceiling is binding if set below the equilibrium price, leading to a shortage. Below figure 1 shows the model of price ceiling.

Figure 1. The model of price ceiling



Source: [Mankiw, Taylor, 2014, p.188].

If the price ceiling is lower than the equilibrium price, there is a binding constraint on the market and it creates shortage.

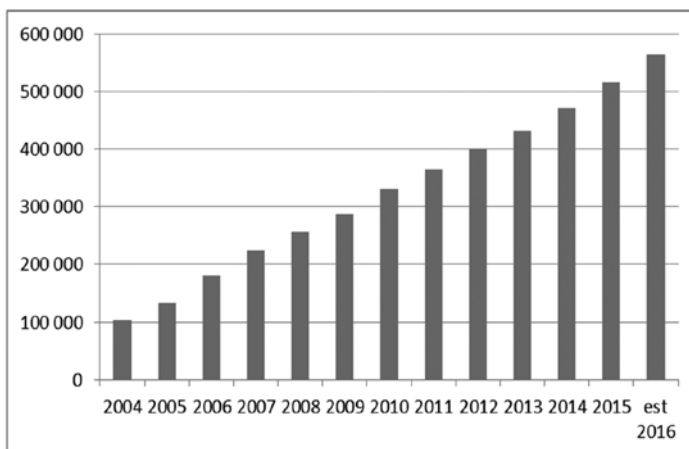
Some landlords find the price cap as too low and unprofitable, so they withdraw the properties from the market. At the price at the ceiling level the supply is at Q_s . Some potential buyers find the price cap very attractive and extend their demand. At this price the demand is at Q_d .

The price ceilings have serious effects on market outcomes. A binding price ceiling creates a shortage because $Q_d > Q_s$. Some people want to rent, possibly could afford more than the ceiling, but cannot pay it because of the price cap. It creates new social problems i.e. non-price rationing. Next, it creates some other social uncertainties such as long queues for government offered accommodation or discrimination of potential tenants by independent suppliers (landlords) [Mankiw, Taylor, 2014, p. 189]. The only beneficiary group are those people who can afford only up to the price cap. On the other hand, there are various groups who lose on the price ceiling. They include: landlords, people willing to pay the market price, construction and building industry, people who do not know how to jump the queue waiting for the accommodation, etc.

The goal of rent control policy is to help the poor by making housing more affordable but Mankiw and Taylor quote Swedish economist Assar Lindbeck: “rent control is the best way to destroy a city, other than bombing”. The price controls have already been introduced in Stockholm. The issue of rent control was researched by several scholars: Mark W. Frankena [1975], George Fallis and Lawrence B. Smith [1984], Richard Arnott [1995, 2003] and relatively recently by Scandinavian scholars: Jonas Häckner and Sten Nyberg [2000].

The first long-term effects of imposing rent controls in the city of Stockholm can be seen in figure 2 and table 1. They show the evolution of the number of people waiting to get a property for rent in Stockholm. It becomes evident, that there is a year by year growth of people waiting to get an apartment in Stockholm. In year 2004 104,230 people were waiting to get an accommodation, but the number sky-rocketed to 516,665 people in 2015 with estimated number at 564,791 in 2016. According to Stockholm's municipal housing, it takes an average of 8.5 years for new tenants to get an apartment in Stockholm [Thelocal, 2013]. The results from the last decade in Stockholm have shown that rent controls in form of price ceilings do make the housing situation worse in the long term.

Figure 2. The evolution of people waiting to get an apartment in Stockholm over 2004-2015



Source: [Mankiw, Taylor, 2014, p. 188].

Table 1. Applications for housing and number of waiting applications (2004-2016)

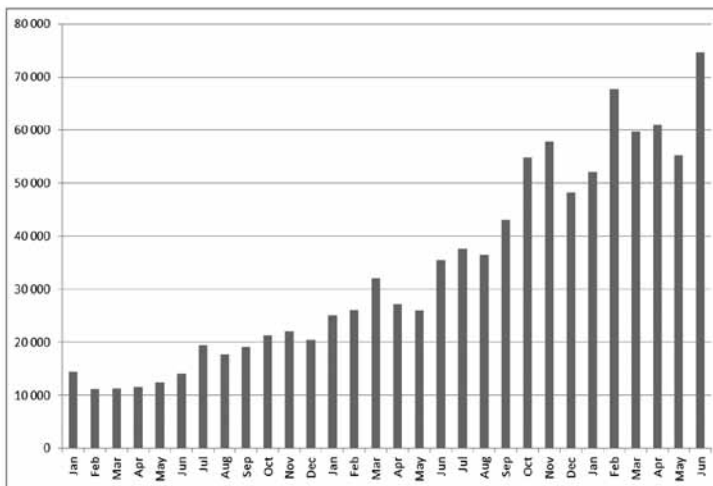
Year	New applications for housing	Total number of waiting applications	Growth of the total waiting number
2004	21 485	104 230	
2005	47 330	133 654	29 424
2006	72 235	181 021	47 367
2007	72 353	224 373	43 352
2008	63 694	256 712	32 339
2009	60 890	287 147	30 435
2010	72 943	330 692	43 545
2011	68 138	364 488	33 796
2012	67 294	398 687	34 199
2013	67 372	431 144	32 457
2014	75 059	472 086	40 942
2015	78 621	516 665	44 579
est 2016	82 484	564 791	48 126

Source: Bostad. Stockholm (no date).

ANALYSIS

By the end of June 2016 the total number of new refugees in Germany amounted to more than 1 million [BAMF, 2015]. Figure 3 shows the number of asylum applications submitted between January 2014 and May 2016.

According to the data in January 2014 more than 12,000 initial applications for asylum in Germany were submitted. Since then the number of applications has been growing steadily, reaching in November 2015 the level of nearly 60,000. Since January 2016 the number of applications for asylum in Germany has not fallen below 50,000. In June 2016 more than 73,000 initial applications were submitted.

Figure 3. The asylum applications submitted between January 2014 and June 2016

Source: Bundesamt für Migration und Flüchtlinge.

Table 2. Numbers of applications for asylum in Germany (2014-2016)

Year	Month	First applications	Cumulative number	Follow applications	All applications	Cumulative all
2014	Jan	12556	12556	1907	14463	14463
2014	Feb	9828	22384	1392	11220	25683
2014	Mar	9839	32223	1441	11280	36963
2014	Apr	10199	42422	1304	11503	48466
2014	May	11160	53582	1297	12457	60923
2014	Jun	12077	65659	1942	14019	74942
2014	Jul	16191	81850	3240	19431	94373
2014	Aug	15138	96988	2557	17695	112068
2014	Sep	16214	113202	2829	19043	131111
2014	Oct	18415	131617	2864	21279	152390
2014	Nov	18748	150365	3327	22075	174465
2014	Dec	17059	167424	3325	20384	194849
2015	Jan	21679	189103	3363	25042	219891
2015	Feb	22775	211878	3308	26083	245974
2015	Mar	28681	240559	3373	32054	278028
2015	Apr	24504	265063	2674	27178	305206
2015	May	23758	288821	2234	25992	331198
2015	Jun	32705	321526	2744	35449	366647
2015	Jul	34384	355910	3147	37531	404178
2015	Aug	33447	389357	2975	36422	440600
2015	Sep	40487	429844	2584	43071	483671
2015	Oct	52730	482574	2147	54877	538548
2015	Nov	55950	538524	1866	57816	596364
2015	Dec	46730	585254	1547	48277	644641
2016	Jan	50532	635786	1571	52103	696744
2016	Feb	66127	701913	1670	67797	764541
2016	Mar	58135	760048	1660	59795	824336
2016	Apr	59680	819728	1263	60943	885279
2016	May	54056	873784	1203	55259	940538
2016	Jun	73033	946817	1604	74637	1015175

Source: Bundesamt für Migration und Flüchtlinge.

The German Vice Chancellor Sigmar Gabriel expressed the view that Germany is currently facing “the biggest challenge since reunification in 1990” [Hassel, Becker, 2015]. In order to cope with the crisis, to accommodate the asylum seekers and to satisfy their basic needs, the Federal States asked private companies for help, particularly in terms of catering, security and housing. The massive shortage in refugee housing opportunities and the consequent difficulties for government attracted various investors, hoteliers and landlords, offering to make living space for refugees available on short notice [Stern, 2015]. The media revealed that a vast number of landlords charged the States excessive prices, most often for run-down and shabby mass accommodation [Kerler, 2015]. This is possible, since there is no uniform German refugee policy in terms of housing standards or cost, which gives the Federal States a certain scope of action and the freedom to individually decide on the amount of refugee allowances paid per day [Janker, 2015]. A particularly drastic example

occurred in Berlin, where a landlord let a 94 m², four-room-apartment to a mother and her six children, charging the State the maximum daily lump-sum of 50 EUR per resident. This added up to a monthly rental price of 10.500 EUR and a square-meter price of 110 EUR [RBB, 2015].

Rental Housing in Germany

According to Peppercorn and Taffin the German housing stock consists of 38.7 million units, of which 35.9 million units are used as main residences [2013, p. 93]. The rental sector consists of 23.6 million units, which means that about 60% of all German units are rented [Peppercorn, Taffin, 2013, p. 93]. This makes Germany one of the lowest ownership rate countries in the world. Renting is very popular in Germany, because there is a high level of protection for tenants and the rental sector in Germany offers all kinds of dwellings at moderate prices [Peppercorn, Taffin, 2013, pp. 92-93]. Peppercorn and Taffin further state that the housing stock is newer than in most European countries because after the end of the Second World War there was a construction boom. Between 1949 and 1972 about 18 million units were built, and after the reunification of Germany, an additional 1 million units were built in the early 1990s [Peppercorn, Taffin, 2013, p. 93]. Although due to rising building costs and taxes, construction has slowed considerably and nowadays supply of rental housing in German largest cities is shrinking [Henger et al., 2015, p. 3].

Landlords in Germany are not allowed to increase the rent in the short-term, because rents in Germany are based on the local reference rent, which is according to Peppercorn and Taffin the “average of rents for similar units, limited to rents agreed upon or raised in the last four years” and is binding in all big German cities [2013, p. 95]. Landlords are allowed to set a new rent only up to 20 percent above the reference rate and up to 50 percent above in other cases such as modernisation of the property [Peppercorn, Taffin, 2013, p. 95]. Moreover, landlords may not raise the rent by more than 20 percent within three years. On 1 June 2015 Germany introduced the rent cap in Berlin, then in other large German cities: Munich and Hamburg.

In recent years the rent price has been steadily rising across Germany. Particularly it is noticed in the largest cities: Berlin, Hamburg and Munich. The rise of prices is not related to inflation, which has been very low in Germany, on average 1.29% in 2009-2014. Evidently there are other factors putting pressure on the rent price. One of them is a steady and sharp rise in the number of population in these cities.

The table below shows the changes in the rent price and the changes in number of population. The next table shows the annual inflation in Germany.

Table 3. The changes in the rent price and the changes in number of population

Year	Berlin		Hamburg		Munich	
	Rent price EUR	Population	Rent price EUR	Population	Rent price EUR	Population
2009	5,51	3266775	8,80	1689267	10,57	1330440
2010	6,18	3284825	9,45	1691391	10,83	1353186
2011	6,37	3326002	10,20	1703615	11,14	1364920
2012	6,84	3375222	10,70	1718187	11,98	1388308
2013	7,48	3421829	10,70	1734272	12,88	1407836
2014	7,61	3469849	10,85	1746342	13,18	1429584

Source: By the Authors based on the historic inflation Germany (CPI) – by year (<http://www.inflation.eu/inflation-rates/germany/historic-inflation/cpi-inflation-germany.aspx>).

Table 4. The annual inflation in Germany

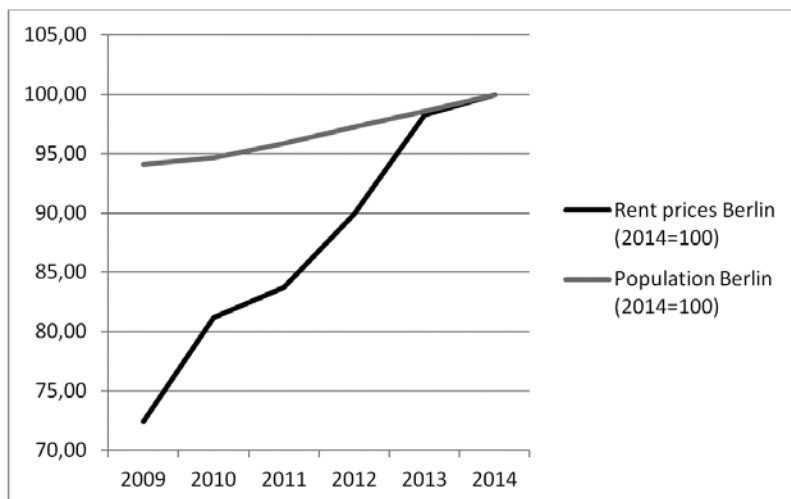
annual inflation (dec vs. dec)	inflation
2014	0.19 %
2013	1.43 %
2012	2.04 %
2011	1.98 %
2010	1.31 %
2009	0.81 %

Source: By the Authors based on the historic inflation Germany (CPI) – by year (<http://www.inflation.eu/inflation-rates/germany/historic-inflation/cpi-inflation-germany.aspx>).

Berlin

Berlin is the capital of Germany and the most populated city with almost 3.5 million inhabitants [Amt für Statistik Berlin-Brandenburg, 2015]. Over the last years, Berlin experienced a sizeable population growth with over 40,000 new inhabitants yearly from 2012 to 2014 [Tagesspiegel, 2015].

The following figure indicates the population growth and the rent price changes in Berlin from 2009 to 2014. Based on a micro census, which was performed in 2011, the authors had to adapt the number of population from 2009 to 2011 and subtract the population numbers from 2009 to 2011 by 175,900 people [Paffhausen, 2015]. By doing so, prices were changed to the correct level, which enabled the figure to show the real population development between 2009 and 2014. According to the figure, population increased steadily from 2009 to 2014. Within five years, the population in Berlin increased by slightly more than 200,000 people, which results in a relative increase of 6% in population.

Figure 4. Rent price changes and population development of Berlin from 2009 to 2015

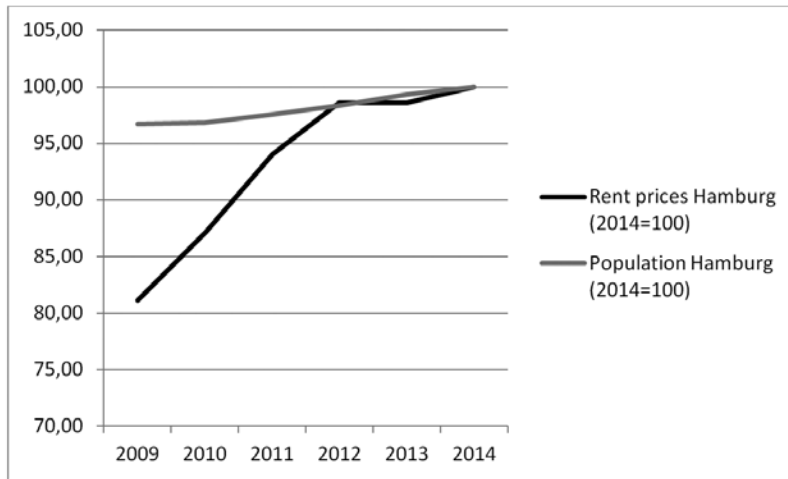
Source: By the authors based on Statistisches Bundesamt. n.d., Paffhausen 2015.

Not only population grew, but also rent prices in Berlin increased by 45% from 2004 to 2014. However compared to other large German cities, rent prices in Berlin are still reasonable with average price of 7,61 EUR per sq.m. in 2014 [Empirica, n.d.].

Hamburg

Hamburg is one of three city-states in Germany and is located in the northern part of the country. It is after Berlin the second most-populated German city with almost 1.8 million inhabitants [Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig-Holstein, 2015]. The average rent price in Hamburg was 10,85 EUR per sq.m. in 2014 [JLL, n.d.]. In Hamburg average rent prices increased by 2,05 EUR/sq.m. between 2009 and 2014, which results in a relative increase of 23% within five years.

Figure 5. Rent price development and population of Hamburg from 2009 to 2014



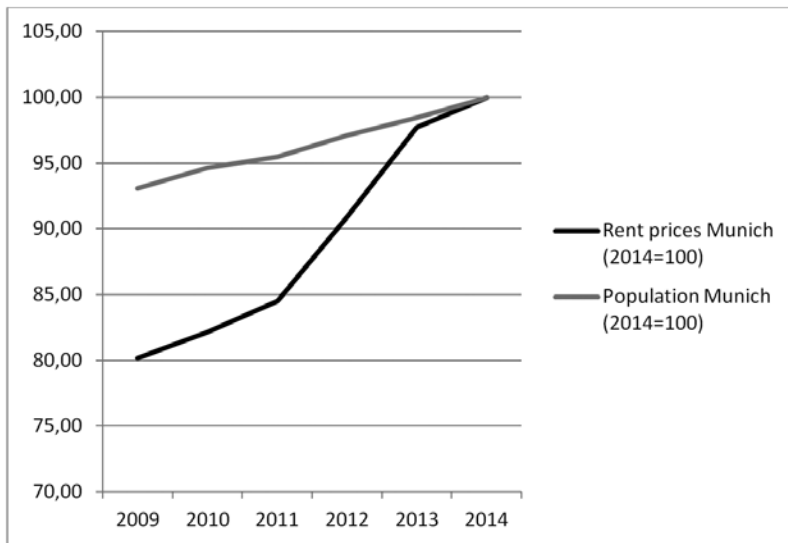
Source: By the authors based on JLL, n.d.

Based on a micro census, which was performed in 2011, population numbers in Hamburg between 2009 and 2011 were adjusted by the authors by subtracting 82,822 people in each year from 2009 to 2011 to get the real population data of that time [Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig Holstein, 2013]. In total the population of Hamburg increased by 57,075 people within five years, which is a relative increase of 3.4%.

Munich

Munich is one of the most expensive cities and the third most-populated city in Germany [muenchen.de, n.d.]. It is located in the southern part of the country and is the provincial capital of Bavaria [Bayregio-Muenchen, n.d.]. As of 2014, average rent prices in Munich are 13,18 EUR/sq.m. [Empirica, n.d.]. In Munich average rent prices increased by 2,16 EUR/sq.m. between 2009 and 2014, which results in a relative increase of almost 25% within five years.

On the figure a steady growth of population is to be noticed. In total the population of Munich increased by almost 100,000 people within 5 years, which is a relative increase in population of 7.5%.

Figure 6. Rent price development and population of Munich from 2009-2014

Source: By the authors based on Empirica. n.d.

Correlation coefficient of Berlin, Hamburg and Munich in regards to population development

According to the population growth graphs for each city, the population steadily rose between 2009 and 2014 in the three major German cities. Berlin had a relative increase in population of 6% over that time, which is seen in Figure 4. According to Figures 5 and 6 Hamburg's population increased by relative 3.4% and Munich had the highest relative increase of 7.4% from 2009 to 2014. Since rent prices in all cities also increased at the same time, the authors came to the conclusion that population development had an impact on rent price development in all three selected cities. In these cases, a solid increase in population results in far larger potential demand, and therefore causes the rise of rent prices.

In all three cities the population growth increases the demand for housing and has therefore an impact on the rent price. A correlation analysis was performed to evaluate the strength of correlation in all cities between population development and rent price development. The results are that correlation coefficients are above 0.7, which indicates a strong positive correlation between population and rent prices in all cities. According to correlation coefficients, Munich has the highest positive correlation with 0.982, followed by Berlin with 0.971 and finally Hamburg with a correlation coefficient of 0.883. At the p-value 0.02 and 6 observations all results are statistically significant.

Table 5. Correlation coefficients of Berlin, Hamburg and Munich, population development and rent price over 2009-2014

City	Correlation coefficient
Berlin	0.971
Hamburg	0.883
Munich	0.982

Source: By the authors.

However, it has to be said that the analysis considers the time period between 2009 and 2014. Therefore, it could be argued that this time period might be too short to run the conclusive correlations. Nevertheless the results are quite convincing indicating that there is a correlation between the two factors. It allows the authors to make a clear statement. Supposedly there are more factors, which also have an influence on rent prices such as: rising income of the city population, some modernisation works improving the value of the properties, perhaps some speculations by real estate investors, thus it might be useful to do further research about this topic. Another interesting topic for further research would be the influence of the rent cap, which was introduced in 2015, on the property rent development in German cities from the point of view of growing shortage.

CONCLUSION

There was a steady rise of population in three major German cities (Berlin, Hamburg, Munich) in years 2009-2014. There might have been different sources of this situation from the after-reunification wave of people through the job prospect issues drawing people from rural areas of the country. The fact is that the biggest cities grow very fast in stark contrast to small towns. The rise in price rents in major cities was as well remarkable. The German market is different from other housing markets because about 60% of population lives in a long-term rented accommodation. The ownership is much less popular than in other countries and the mortgage buying is not preferred by the citizens. The study has proved that there is a high correlation between the rise of accommodation prices and the rise of population of the major cities. All three cities: Berlin, Hamburg and Munich show similar tendencies.

The prices rose so much that it resulted in all federal states introducing the law of so called price caps. The price caps are proper price ceilings as a matter of fact and their aim was to stop the rise of the rent price. The economic theory claims that in this situation the shortage will appear. It is too soon to prove the shortage in case of major German cities but the similar restriction was introduced in 2004 in Stockholm in Sweden. The results were disastrous, the waiting list grew 4.13 times in 9 years. It is highly probable that the similar path of events will develop in Germany.

The German situation suddenly worsened in 2015 with a dramatic increase of refugees seeking asylum, which is guaranteed for them under the German law. Both the German government and local authorities (as shown in the paper on the example of Wesseling) have ambitious plans of building a large number of public housing, but it is met with strong opposition from the citizens. The introduction of price caps on rents meant that the private investors are reluctant to construct homes. At the same time, the refugees desperately want to stay only in large cities. Therefore the authors forecast the crisis on the renting market in large German cities. The hypotheses formulated by the authors have been confirmed: the growth of population has the influence on the price rent, and in turn the rent controls create shortage in big cities. The inflow of immigrants observed in recent years has the influence on the price of rent in big cities. For these reasons the authors are of the opinion that large German cities will not be able to cope with the demand for accommodation given the current legal and refugee situation.

CZĘŚĆ IV

**ARTYKUŁY OPRACOWANE NA PODSTAWIE
NAJLEPSZYCH PRAC DYPLOMOWYCH
VII EDYCJI STUDIÓW PODYPLOMOWYCH
„MECHANIZMY FUNKCJONOWANIA STREFY EURO”**

Paulina Bobińska¹

PRÓBA OCENY SKUTKÓW WYJŚCIA WIELKIEJ BRYTANII Z UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Niniejszy artykuł poświęcony jest analizie toczącej się od dłuższego czasu dyskusji na temat sensu uczestnictwa Wielkiej Brytanii w dalszych procesach integracji europejskiej i chęci Brytyjczyków do opuszczenia Unii Europejskiej.

W artykule przyjęto za cel przeprowadzenie oceny, jakie skutki wywołałoby wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Następstwa tzw. Brexitu rozpatrzono zarówno w odniesieniu do Wielkiej Brytanii, jak i pozostałych państw UE.

Wyniki analizy pozwoliły na sformułowanie stwierdzenia, że realizacja Brexitu wywołałaby negatywne skutki zarówno w Wielkiej Brytanii, jak i całej UE. Zjednoczone Królestwo na „rozwodzie” z Unią więcej by straciło, niż zyskało.

WPROWADZENIE

Wielka Brytania to jedno z kluczowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Specyfika jej uczestnictwa w strukturach widoczna była już od pierwszych relacji. Nieustanne podkreślanie swojej wyjątkowości stanowi charakterystyczną cechę brytyjskiego członkostwa. Łączy się to przede wszystkim z czynnikiem geograficznym. Usytuowanie Zjednoczonego Królestwa na wyspach z dostępem do portów, dzięki którym już w XVII wieku prężnie rozwijał się handel, przyczyniło się do rozwoju silnego indywidualizmu Brytyjczyków. Do chwili obecnej obserwuje się wśród Wyspiarzy to silne poczucie tożsamości i utrzymujące się przekonanie o potędze własnego imperium, a także niechęć do podporządkowywania się. Dziedzictwo historyczne, tradycje, religia, jak i prawo Wiel-

¹ Absolwentka studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim. Promotor: dr Tomasz Wierzejski.

kiej Brytanii tworzą szczególnie nurt kultury, nie do końca zintegrowany z resztą Europy. Napięcia brytyjsko-unijne obserwowane były od początków integracji. Wielokrotnie pojawiały się także pomysły, aby wspólnotę jednak opuścić.

Po wygranych wyborach w Wielkiej Brytanii Partii Konserwatywnej, objęciu stanowiska premiera przez Davida Camerona i złożeniu obietnicy o rozpisaniu referendum w sprawie członkostwa Zjednoczonego Królestwa w Unii, sprawa Brexitu stała się częstym tematem poruszonym w mediach. Szczególne zainteresowanie budziły wszelkie propozycje reform Unii Europejskiej zgłaszane przez UK oraz odpowiedzi na nie ze strony Brukseli. Kluczowa debata dotycząca tych kwestii odbyła się podczas spotkania unijnych przywódców 18 i 19 lutego 2016 roku. Po zakończonym szczycie premier David Cameron zarekomendował swoim obywatelom, aby w referendum opowiedzieli się za pozostaniem w Unii. Do tej pory liczne sondaże wskazywały zbliżoną i wciąż wahającą się liczbę zwolenników i przeciwników integracji europejskiej.

Celem podjętych badań jest próba oceny, jakie skutki dla Zjednoczonego Królestwa, jak i całej Wspólnoty może wywołać wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, czyli tzw. Brexit. Do osiągnięcia założonego celu badań wykorzystano metodę badawczą *desk research* polegającą na analizie danych wtórnych. Posłużyły do tego najświeższe publikacje, dane zgromadzone przez agencje badawcze i instytucje publiczne, a także artykuły prasowe na temat Brexitu oraz relacji gospodarczo-politycznych Zjednoczonego Królestwa z Unią Europejską.

W artykule postawiono hipotezę, że wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej będzie niekorzystne zarówno dla niej samej, jak i całej Wspólnoty.

UCZESTNICTWO WIELKIEJ BRYTANII W PROCESIE INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ

Pierwsze inicjatywy integracyjne, w których uczestniczyła Wielka Brytania miały miejsce w latach 1947-1957. Zniszczenia gospodarek światowych po II wojnie światowej przyczyniły się bowiem do zacieśniania współpracy pomiędzy krajami Europy Zachodniej [Ramsden, 2005, s. 487]. Za wyjątkiem pierwszych powojennych lat Brytyjczycy sceptycznie odnosili się do procesów integracji europejskiej. Stosunek ten wynikał m.in. z [Greenleaf, 1983, s. 357]:

- silnych związków gospodarczych w ramach Brytyjskiej Wspólnoty Narodów,
- „specjalnych stosunków” ze Stanami Zjednoczonymi,
- wyraźnej determinacji laburzystowskiego rządu C. Attlee do utrzymania całkowitej kontroli nad gospodarką,
- długiej tradycji nieangażowania się w układy polityczne,
- poczucia „inności” w stosunku do Europy.

Lata pięćdziesiąte i sześćdziesiąte XX wieku cechowało sukcesywne zbliżanie się brytyjskiej polityki w kierunku integracji europejskiej. Wielka Brytania zdała sobie sprawę, że osiąga gorsze wyniki ekonomiczne niż kraje EWG. W 1965 roku odnotowano roczny wzrost gospodarczy UK na poziomie 2%, podczas gdy kraje EWG osiągnęły przeciętnie poziom 6,5%. Przełożyło się to na zmianę stosunku do ugrupowań europejskich [Dorey, 1995, s. 75; Kitzinger, 1973, s. 85].

Wielka Brytania podpisała Traktat Akcesyjny 22 stycznia 1972 roku. Oficjalne przystąpienie do Wspólnot Europejskich nastąpiło 1 stycznia 1973 roku.

Członkostwo Zjednoczonego Królestwa we Wspólnotach Europejskich oraz późniejszej Unii Europejskiej od samego początku budziło wiele kontrowersji. Sceptycyzm Brytyjczyków wobec integracji od lat kształtował wewnętrzną politykę krajową. Kilkakrotnie wyraźnie zaznaczył się na forum europejskim.

Po raz pierwszy referendum w sprawie członkostwa Wielkiej Brytanii we Wspólnotach odbyło się w 1975 roku, a więc już 2,5 roku po przystąpieniu do struktur. Wynik kształtował się następująco: 67,2% głosów „za” członkostwem i 32,8% „przeciw”, przy frekwencji 64,6% [Butler, Kitzinger, 1975, s. 30].

W 1988 roku pełniąc funkcję premiera Margaret Thatcher podczas przemówienia w Brugii skrytykowała kształt integracji. Określiła ona Europejską Wspólnotę Gospodarczą jako „europejskie superpaństwo, które wprowadza nową dominację Brukseli” [Ramsden, 2005, s. 78]. Krytykowała koncepcję Europy protekcyjnej. Jej zdaniem powinna się ona opierać na przedsiębiorczości. Znaczącym osiągnięciem Thatcher, świadczącym o jej nieugiętości w relacjach z Brukselą, było wynegocjowanie tzw. rabatu brytyjskiego [Childs, 2001, s. 265].

Z narastającymi problemami w relacjach brytyjsko-unijnych ponownie musiał się zmierzyć David Cameron, obejmując stanowisko premiera w 2010 roku. Obiecał zatem swoim obywatelom, że będą mogli zabrać głos w sprawie dalszej integracji, a także renegotjował warunki uczestnictwa. Brytyjczycy będą mogli sami zdecydować podczas referendum rozpisanego na 23 czerwca 2016 roku, czy chcą, aby Zjednoczone Królestwo pozostało w Unii Europejskiej.

BREXIT – ISTOTA PROBLEMU, RENEGOCJOWANIE WARUNKÓW CZŁONKOSTWA

„Brexit” to termin, który pojawił się, aby określić możliwość opuszczenia przez Wielką Brytanię Unii Europejskiej. Słowo to stanowi połączenie członu „Br” – od Britain oraz „exit”, czyli wyjście, opuszczenie. Po deklaracji premiera D. Camerona przeprowadzenia referendum w tej sprawie, sprawa Brexitu bardzo często przewija się w mediach. Ryzyko opuszczenia Unii przez UK uważane było za bardzo realne z uwagi na zbliżoną, lecz wciąż wahającą się liczbę zwolenników i przeciwników integracji europejskiej wśród Brytyjczyków [Tomaszewski, 2015, s. 34].

Analizy przeprowadzone przez ośrodek badawczy YouGov wykazały, że w pierwszym półroczu 2015 roku przeważała liczba osób skłonnych zagłosować „za” pozostaniem UK w UE. Sytuacja zmieniła się w drugiej połowie roku, już we wrześniu większa część społeczeństwa deklarowała oddanie głosu „przeciw” pozostaniu w Unii (stosunek ten wynosił 40% do 38%)².

Z kolei według sondażu pracowni ORB, przeprowadzonego na zlecenie dziennika „The Independent” w styczniu 2016 roku, 52% respondentów deklarowało poparcie dla pozostania UK w UE (przeciwnego zdania było 48%). Ponadto wśród 82% Brytyjczyków, którzy uważają za ryzykowne wyjście ze Wspólnoty, 58% kategoryzuje to jako „pewne ryzyko”, 23% jako „wielkie ryzyko”, a 18% uważa, że Brexit nie przyniesłby dla kraju negatywnych konsekwencji³.

Premier D. Cameron postrzegany jest jako zwolennik dalszego członkostwa w UE. Wielokrotnie podkreślał, że jego celem jest renegotjowanie warunków członkostwa. Referendum, które zapowiedział stanowi niejako narzędzie do osiągnięcia tej misji, jak również jest spełnieniem obietnicy wyborczej. W swoich wystąpieniach publicznych wielokrotnie zaznaczał, że nie chce, aby jego kraj opuścił struktury europejskie. Dąży jednak do tego, aby Wielka Brytania mogła funkcjonować w Unii na innych zasadach niż dotychczas.

W liście z 10 listopada 2015 roku skierowanym do Donalda Tuska, przewodniczącego Rady Europejskiej, oraz w przemówieniu wygłoszonym tego samego dnia w think-tanku Chatham House poświęconemu UE D. Cameron po raz pierwszy publicznie przedstawił szczegóły dotyczące jego propozycji reformy Unii. Poruszył kwestię czterech najważniejszych obszarów zmian, w sprawie których do porozumienia powinna dążyć Europa, tj.: zarządzanie gospodarcze, konkurencyjność, suwerenność, polityka migracyjna [Tomaszewski, 2015, ss. 35-36]. Postulaty te stały się przedmiotem rozmów i negocjacji na unijnym forum.

Na unijnym szczycie z 18-19 lutego liderzy państw członkowskich przyjęli plan porozumienia dotyczącego dalszego członkostwa UK w Unii oraz brytyjskich planów reformy Wspólnoty. Po-

² <https://yougov.co.uk/news/2015/09/28/eu-referendum-brexit-leads-2/> (dostęp: 5.03.2016).

³ <http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/1573608,Brexit-sie-oddala-Sondaz-to-moze-byc-duze-ryzyko-do-kraju> (dostęp: 5.03.2016).

rozumienie to jest prawnie wiążącą i nieodwołalną decyzją wszystkich 28 przywódców. Stanowi odpowiedź na wszystkie postulaty brytyjskiego premiera, a jednocześnie nie podważa wspólnych unijnych wartości⁴.

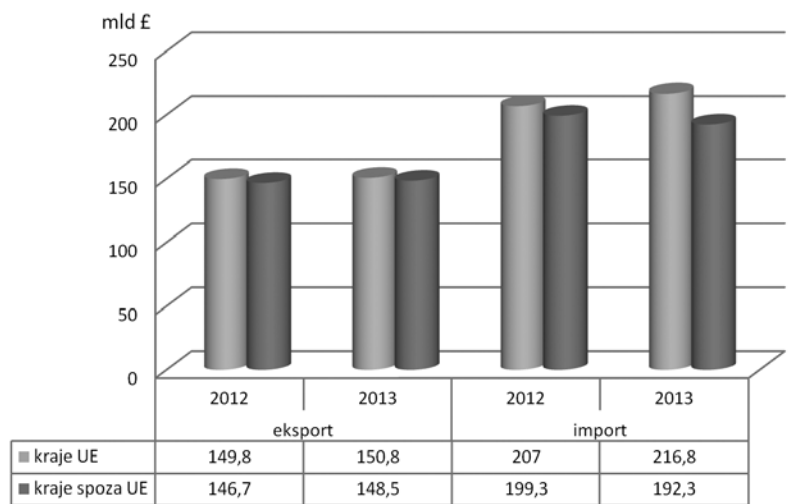
Po zakończonym szczycie premier David Cameron powiedział: „Wynegocjowałem porozumienie, które pozwala mi rekomendować, by Wielka Brytania pozostała w UE”⁵. Pozytywną opinię na temat wyników rozmów przedstawił także przewodniczący Rady Europejskiej Donald Tusk.

PRÓBA OCENY SKUTKÓW WYJŚCIA WIELKIEJ BRYTANII Z UE Z PERSPEKTYWY BRYTYJSKIEJ

Konsekwencje Brexitu byłyby szkodliwe nie tylko dla międzynarodowej pozycji Wielkiej Brytanii, ale także dla jej całej sytuacji wewnętrznej. Obszary, w obrębie których należy spodziewać się skutków opuszczenia Wspólnoty to m.in.: handel, rynek pracy, wielkość PKB, inwestycje zagraniczne.

Wielka Brytania określana jest światowym graczem w handlu. Zgodnie z danymi Światowej Organizacji Handlu (WTO) w 2013 roku zajęła 8. miejsce w globalnym eksporcie (udział 2%) oraz 6. miejsce w imporcie (udział 3,5%). Łączną wartość obrotów handlowych ze światem obliczono na około 717 mld funtów. Najważniejszym partnerem handlowym dla UK są kraje Unii Europejskiej (rysunek 1).

Rysunek 1. Obroty handlowe Wielkiej Brytanii ze światem w 2012 i 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://uk.trade.gov.pl/wymiana-handlowa/1666,-Co-kupi%C4%87,-a-co-sprzed%C4%87.html> (dostęp: 28.03.2016)

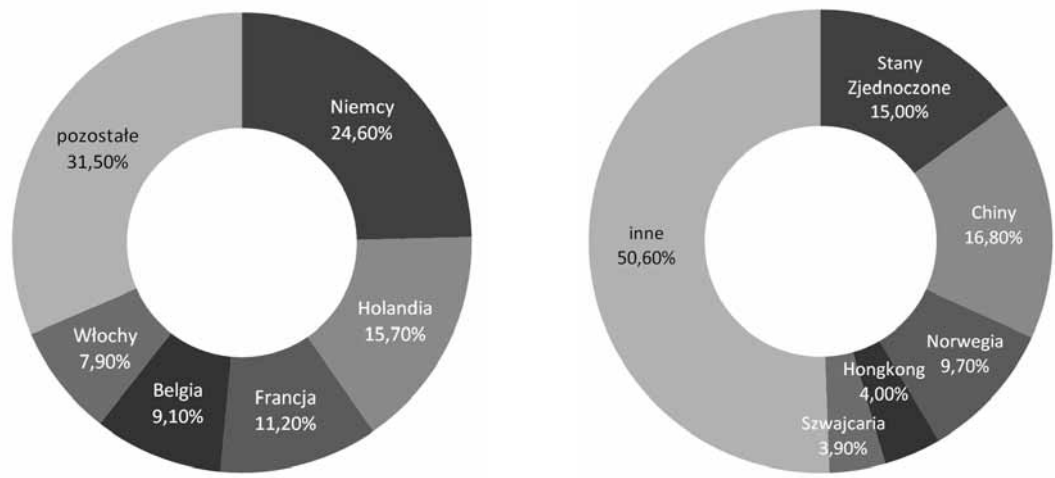
Zarówno w przypadku eksportu, jak i importu, Wielka Brytania notuje więcej obrotów handlowych z krajami Unii Europejskiej niż pozostałymi. Szacunkowa wartość eksportu z UK do państw Unii wyniosła 149,8 mld funtów w 2012 roku i 150,8 mld funtów w 2013 roku, podczas gdy do

⁴ <http://www.consilium.europa.eu/pl/meetings/european-council/2016/02/18-19/> (dostęp: 4.04.2016).

⁵ <http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/swiat/1651616,1,jest-porozumienie-ue-z-londynem-david-cameron-powinnismy-pozostac-w-unii.read> (dostęp: 4.04.2016).

państw spoza UE wyeksportowano towary o łącznej wartości – analogicznie – 146,7 mld funtów i 148,5 mld funtów. Brytyjczycy importowali z państw członkowskich UE towary na kwotę około 207 mld funtów w 2012 roku i 216,8 mld funtów w 2013 roku. Natomiast wartość importu z krajów trzecich oscylowała na poziomie 199,3 mld funtów i 192,3 mld funtów. Raport sporządzony przez HM Revenue & Customs pozwala poznać dokładniej główne kierunki importu oraz eksportu (rysunek 2 oraz rysunek 3).

Rysunek 2. Pochodzenie towarów importowanych do Wielkiej Brytanii

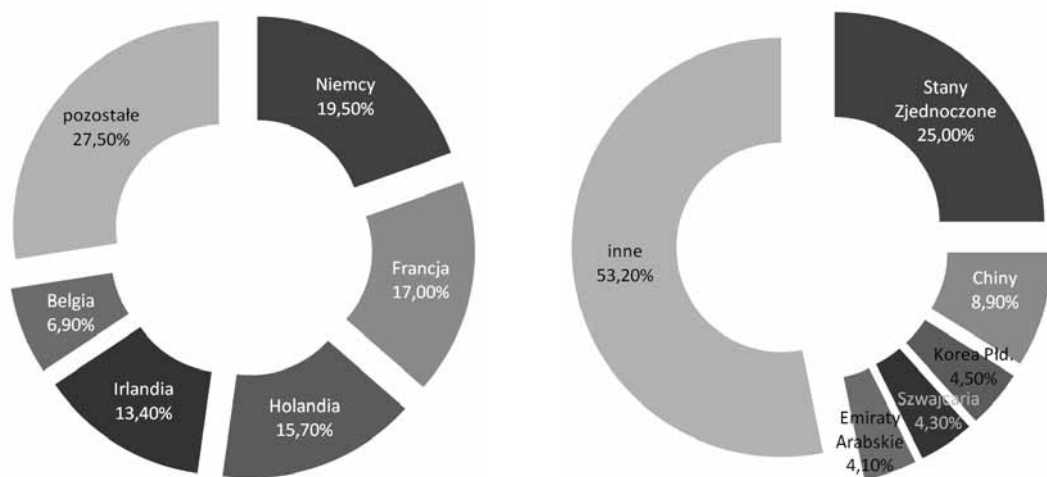


Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://uk.trade.gov.pl/pl/wymiana-handlowa/1666,Co-kupi%C4%87,-a-co-sprzed%C4%87.html> (dostęp: 28.03.2016).

Zjednoczone Królestwo z obszaru Unii Europejskiej importuje najwięcej towarów, kolejno – z Niemiec, Holandii, Francji, Belgii i Włoch. Na pozostałe kraje członkowskie przypadło 31,5% wartości importu. Spośród państw pozaunijnych najistotniejszym partnerem handlowym UK pozostają Stany Zjednoczone oraz Chiny. Istotne znaczenie odgrywają także Norwegia, Hongkong i Szwajcaria. Łącznie tych pięciu partnerów eksportuje do Wielkiej Brytanii blisko 50% towarów pochodzących z obszarów pozaunijnych. Wśród towarów importowanych przeważają: paliwa mineralne, oleje i produkty ich destylacji, substancje bitumiczne, reaktory jądrowe, kotły, maszyny, urządzenia mechaniczne, pojazdy oraz części i akcesoria do nich, maszyny elektryczne i części zamienne, sprzęt RTV, produkty farmaceutyczne, chemia organiczna, plastik i jego produkty, ubrania oraz akcesoria⁶.

W eksporcie najważniejszymi partnerami z kręgu UE są Niemcy, Francja, Holandia, Irlandia i Belgia, na pozostałe państwa przypada zaś udział 27,5%. Blisko połowa towarów brytyjskich, spośród wysyłanych poza Unię, trafia do Stanów Zjednoczonych (25%), Chin, Korei Południowej, Szwajcarii oraz Emiratów Arabskich. Asortyment towarów eksportowych dotyczy branż podobnych, jak w przypadku towarów eksportowanych.

⁶ <http://rig.katowice.pl/files/Wsp%C3%B3%C5%82praca%20Mi%C4%99dzynarodowa/44.Wielka%20Brytania.pdf> (dostęp: 31.03.2016).

Rysunek 3. Główne kierunki eksportu towarów z Wielkiej Brytanii

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <https://uk.trade.gov.pl/pl/wymiana-handlowa/1666,Co-kupi%C4%87,-a-co-sprzeda%C4%87.html> (dostęp: 28.03.2016).

Unia Europejska jest ważniejszym partnerem handlowym dla Wielkiej Brytanii, niż Wielka Brytania jest dla UE. W 2015 roku wartość eksportu z Wysp do Unii stanowiła 45% wartości wszystkich dóbr sprzedanych przez brytyjskich eksporterów. Z kolei z obszarów UE pochodziło 53% wszystkich dóbr sprowadzonych do Wielkiej Brytanii z zagranicy. Od utrzymania takiej wielkości wymiany handlowej zależą miejsca pracy około 3,4 miliona Brytyjczyków – a to bardzo znaczący koszt dla gospodarki UK⁷.

Wielka Brytania jest płatnikiem netto budżetu UE. W 2015 roku Brytyjczycy wpłacili do unijnego budżetu 12 mld USD (około 8,4 mld GBP) więcej, niż z niego otrzymali. Korzyści z pozostania w UE przewyższają jednak koszty uczestnictwa. Dowodzą temu m.in. analizy ekspertów z grupy lobbingowej na rzecz pozostania UK w Unii Europejskiej „Britain Stronger in Europe”. Po Brexicie, zmianie uległyby warunki wymiany. Wielka Brytania musiałaby prowadzić handel z UE na podstawie umów WTO (nie zaś na podstawie umowy o wolnym handlu, jak dotychczas). Zmiana ta kosztowałaby około 11 mld funtów rocznie – co wynika z nowych тариф celnych. Kwotę tę oszacowano na podstawie analizy wartości brytyjskiego importu do UE na poziomie 220 mld funtów, po uwzględnieniu cła na poziomie stawki dla jednego z uprzywilejowanych partnerów Unii⁸.

Z kolei wyniki raportu sporządzonego na zlecenie Konfederacji Brytyjskich Przedsiębiorstw (CBI) wskazują, że oszacowany przez autorów koszt, jaki poniesie gospodarka UK wskutek „rozvodu” z Unią oscyluje na poziomie 100 mld funtów. Ponadto twierdzą oni, że miejsca pracy może utracić ponad milion osób, co w efekcie przyczyni się do wzrostu bezrobocia o około 2-3%. Zmiany zachodzące w brytyjskiej gospodarce po Brexicie do 2020 roku doprowadziłyby do utraty ekwiwalentu 5% PKB⁹.

⁷ <http://comparic.pl/koszty-ewentualnego-brexitu/> (dostęp: 4.04.2016).

⁸ <http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/1558823,Raport-Brexit-moze-slono-kosztowac-Brytyjczykow> (dostęp: 4.04.2016).

⁹ <http://prawy.pl/28699-koszt-brexit-oszacowano-na-100-mld-funtow/> (dostęp: 4.04.2016).

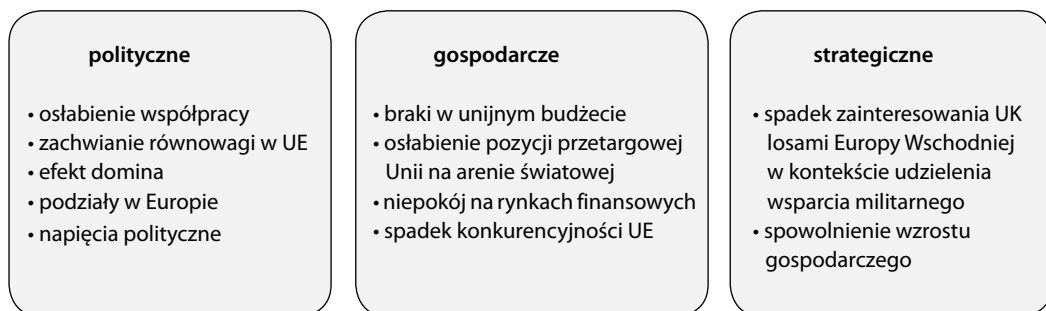
UK jest największym odbiorcą bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w Unii Europejskiej. Brexit mógłby zmniejszyć atrakcyjność Wielkiej Brytanii jako bramy do Europy. Światowe koncerny, wchodząc do Unii, często jako punkt startowy wybierają UK. Takie decyzje wynikają nie tylko z powodu przyjaznego systemu prawnego, ale także z możliwości prowadzenia z Wysp operacji z całą Europą. Ograniczeniu mogłyby ulec także inwestycje płynące z państw członkowskich UE, których jest najwięcej. W 2009 roku 53% BIZ Wielkiej Brytanii pochodziło z UE, w 2013 roku – 46%. Zjednoczone Królestwo posiada jednak wiele atutów, takich jak: język, regulacje, głębokie rynki kapitałowe. Czynniki te łagodzą nieco ryzyko związane z drastycznym spadkiem inwestycji w tym państwie po wyjściu z UE. Sondaże sugerują, że Brexit negatywnie wpłynąłby na zamierzenia inwestycyjne także firm brytyjskich.

Dokonując próby oceny możliwych konsekwencji „rozvodu” Londynu z Brukselą, należy pamiętać, że jest to scenariusz hipotetyczny. Opuszczenie Wspólnoty nie musi oznaczać „separacji” Wielkiej Brytanii od Unii Europejskiej. Przykładem dobrych relacji poza strukturami może być współpraca Unii ze Szwajcarią i Norwegią. Dokładnych konsekwencji Brexitu nie da się przewidzieć.

PRÓBA OCENY SKUTKÓW BREXITU Z PERSPEKTYWY UNII EUROPEJSKIEJ

Opuszczenie przez Wielką Brytanię Unii Europejskiej miałyby poważne konsekwencje dla całej Europy. Skutków należy upatrywać w co najmniej trzech wymiarach (rysunek 4).

Rysunek 4. Konsekwencje Brexitu dla Europy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://wiadomosci.onet.pl/tylko-w-onecie/rosnie-ryzyko-brexitu-rozvod-wielkiej-brytanii-z-bruksela-oslabilby-pozycje-europy/t4kewv> (dostęp: 4.04.2016).

Politycznym skutkiem wystąpienia UK z Unii byłoby osłabienie współpracy w Europie. Zjednoczone Królestwo odgrywa ważną rolę na arenie europejskiej. Ze zdaniem Londynu muszą się liczyć unijni gracze. Jego obecność w strukturach hamuje nieco znaczenie i wpływy Francji oraz Niemiec określanych jako „unijny motor”. Brak ograniczeń dla tego „motoru”, które wynikają ze stanowiska UK, mógłby wpłynąć na zachwianie równowagi w UE.

Wyjście Wielkiej Brytanii z Unii może zapoczątkować tzw. efekt domina – inne państwa mogą pójść za tym przykładem. W efekcie utworzyłyby to drogę do powstania „Europy dwóch prędkości”. Państwa strefy euro stanowiłyby „jądro Unii”, natomiast pozostałe mogłyby stać się unijnymi peryferiami, co oznaczałoby początek końca idei „europejskiej solidarności”. Z biegiem czasu narastającym podziałom między państwami mogłyby towarzyszyć ograniczenia imigracyjne i związane z nimi napięcia polityczne.

Realizacja Brexitu to także koszty gospodarcze. Wielka Brytania jest jednym z płatników netto. Średniorocznie wpłaca do unijnego budżetu około 5 mld euro więcej, niż z niego otrzymuje. W przypadku, kiedy przestanie być jej członkiem, brakujące 5 mld euro będą musiały pokryć pozostałe państwa wspólnoty, w tym również Polska.

Brak Wielkiej Brytanii w strukturach przyczyniłaby się do osłabienia pozycji przetargowej Unii Europejskiej w negocjacjach, np. handlowych z innymi globalnymi potęgami. Naruszenie wizerunku UE na skutek odejścia jednego z członków z pewnością wzbudziłoby niepokój na rynkach finansowych. Prognozując dalej – spadłoby zainteresowanie papierami wartościowymi w UE, a więc np. wzrósłby koszt finansowania się rządów państw unijnych.

Mało prawdopodobne jest, aby doszło do ograniczenia w handlu pomiędzy Wspólnotą a UK. Zjednoczone Królestwo promuje w UE efektywny rynek wewnętrzny. Brak brytyjskiego wpływu na kształt regulacji może osłabiać konkurencyjność Unii w dłuższym okresie.

Osłabienie Europy w wyniku realizacji Brexitu miałoby również charakter geopolityczny i wojskowy. Ograniczenie więzi politycznych z dużym prawdopodobieństwem wpłynęłoby na zmniejszone zainteresowanie Londynu wschodnią częścią kontynentu oraz gotowością do udzielenia wsparcia wojskowego w razie zajścia takiej potrzeby. Wielka Brytania pozostałaby członkiem NATO, jednak niekoniecznie byłaby skłonna angażować się militarnie wszędzie tam, gdzie o swoje interesy strategiczne chciałaby zadbać Unia. Wszelkie decyzje i działania byłyby rozpatrywane przez Londyn już tylko z punktu widzenia jego ścisłych interesów.

Wielka Brytania jest ważnym członkiem Unii. Kraj ten ma 16-procentowy udział w unijnym PKB oraz 13-procentowy udział w populacji. Ponadto posiada dużą i rozwiniętą gospodarkę. W przeciwieństwie do niektórych państw członkowskich (Włoch, Grecji, Francji), prowadzi bardzo rozsądną politykę gospodarczą. Tym samym sprzyja bardziej rozważnym stanowiskom Komisji Europejskiej oraz pozytywnemu wizerunkowi Unii Europejskiej.

Profesor Adam Noga z Akademii Leona Koźmińskiego w jednej ze swoich wypowiedzi stwierdził, że „opuszczenie przez Wielką Brytanię struktur unijnych oznaczałoby katastrofę dla europejskiej gospodarki. Cała europejska gospodarka polega na skali działania. Taka skala z Wielką Brytanią jest rzeczywiście duża – ten blok krajów europejskich, mając tę dużą skalę działania, ma duży zbyt, ma duży obrót towarowy, może konkurować z Chinami i Stanami Zjednoczonymi – taka była idea powołania UE”.

Unia jako całość straciłaby na Brexicie. Wszelkie zachodzące zmiany znalazłyby swoje odzwierciedlenie w spowolnieniu wzrostu gospodarczego, jak szacują eksperci – o około 0,2-0,3 punktu procentowego rocznie. Przy obecnie występującym średnim wzroście gospodarczym na poziomie 1-1,5% spowolnienie to mogłoby być odczuwalne¹⁰.

Brexit bardzo odczułaby Irlandia, Malta oraz kraje Beneluksu (Belgia, Holandia, Luksemburg). Państwa te są bliskimi partnerami handlowymi. Malta w połączeniu z Londynem stanowi duże centrum finansowe.

Dla Polski Wielka Brytania jest coraz ważniejszym partnerem gospodarczym. W 2012 roku polski eksport na Wyspy wynosił ponad 10 mld euro, a wartość za jedenaście pierwszych miesięcy 2015 roku sięga 11 mld euro. Porównując do okresu, kiedy Polska wchodziła do Wspólnoty, jest to czterokrotnie więcej. Ponadto tempo wzrostu eksportu do Wielkiej Brytanii było wyższe niż tempo wzrostu całego polskiego eksportu. W przypadku realizacji Brexitu mogliby więc ponieść straty polscy przedsiębiorcy.

Sukces Wielkiej Brytanii w przyciąganiu inwestycji zagranicznych i zatrudnienia stwarza pewne możliwości dla innych krajów UE, do których mogą przekierować się inwestorzy. Wiąże się z tą

¹⁰ <http://www.polskieradio.pl/42/4393/Artykul/1580629,Brexit-gospodarcze-ryzyko-dla-calej-Unii-Europejskiej-nie-tylko-dla-Wielkiej-Brytanii> (dostęp: 4.04.2016).

kwestią jednak wiele niepewności i zagrożeń. Obecnie firmy brytyjskie dużo inwestują w Polsce. Według danych NBP na koniec 2012 roku wartość inwestycji z UK wyniosła 7540,9 mln euro. Tym samym Zjednoczone Królestwo uplasowało się na 9. miejscu największych inwestorów, wśród których wymienia się: Tesco Plc (supermarkety), Imperial Tobacco Plc (przemysł tytoniowy), Glaxo-SmithKline (farmacja), British Oxygen Corporation (gazy techniczne), AVIVA Plc (finanse), Bates Ltd (transport, magazyny), Cadbury's Schweppes (art. spożywcze), Shell Overseas Holdings Ltd. (produkty naftowe)¹¹. Z kolei aż 10% bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Polski trafia do Wielkiej Brytanii. Po realizacji Brexitu sytuacja ta prawdopodobnie zmieniłaby się na niekorzyść obu stron.

Porozumienie wypracowane na szczycie w lutym wnosi już ograniczenia w dotychczas panujących warunkach socjalnych dla imigrantów. Nie wiadomo, jak kształtowałaby się sytuacja po nastąpieniu Brexitu. Jeśli Wielka Brytania zacznie samodzielnie decydować o polityce migracyjnej, należy spodziewać się pogorszenia w dostępie do rynku pracy oraz świadczeń.

PODSUMOWANIE

W światowych mediach od dłuższego czasu przewija się termin „Brexit” jako określenie możliwości opuszczenia przez Wielką Brytanię UE. Duży wpływ na ostateczną decyzję wyborców brytyjskich ma kształt polityki prowadzonej przez rządzących. Po szczycie unijnym z 18-19 lutego premier Cameron opowiedział się za tym, żeby Wielka Brytania pozostała w Unii Europejskiej. Ryzyko Brexitu jest jednak wciąż realne z uwagi na wahającą się cały czas na Wyspach liczbę zwolenników i przeciwników Unii.

Konsekwencje Brexitu byłyby szkodliwe zarówno dla gospodarki, jak i całej międzynarodowej pozycji Wielkiej Brytanii. Pomimo że Wielka Brytania jest płatnikiem netto we wspólnotowym budżecie, to wszystko wskazuje na to, że na Brexicie więcej by straciła, niż zyskała. Dowodem na to mogą być chociażby koszty wynikające ze zmian uregulowań obrotów handlowych poza strukturami Unii. Szacuje się, że za import towarów z państw członkowskich, po uwzględnieniu cła na poziomie stawki dla jednego z uprzywilejowanych partnerów, musiałyby płacić około 11 mld funtów rocznie. Sama ta kwota przewyższa już wielkość różnicy, którą Brytyjczycy wpłacili do unijnego budżetu w 2015 roku względem tego, ile z niego otrzymali (8,4 mld funtów). Zmniejszenie obrotów handlowych z krajami unijnymi, których jest relatywnie więcej, prawdopodobnie przyczyniłoby się do utraty wielu miejsc pracy i wzrostu bezrobocia o około 2-3%. Wielka Brytania poza strukturami unijnymi nie byłaby tak konkurencyjna dla inwestycji zagranicznych jak dotychczas. W efekcie przełożyłoby się to na spadek konkurencyjności, produktywności oraz produktu krajowego brutto na poziomie średnio 5%.

Brexit najbardziej odczułaby Wielka Brytania, jednak znacząco wpłynąłby także na pozostałe państwa członkowskie, szczególnie te będące jej bliskimi partnerami handlowymi, tj. Irlandia, Malta, Belgia, Holandia, Luksemburg, Niemcy, Francja, a także Polska. Realizacja Brexitu to także poważny uszczerbek na wizerunku Unii Europejskiej jako organizacji. Skutki wystąpienia Wielkiej Brytanii ze struktur unijnych należy rozpatrywać zarówno w wymiarze politycznym, gospodarczym, jak i strukturalnym.

Politycznych następstw „rozvodu” Londynu z Brukselą należy upatrywać w postaci osłabienia współpracy, a nawet zachwiania równowagi w UE. W perspektywie długookresowej nie wykluczone, że mogłoby to doprowadzić do napięć politycznych czy podziałów w Europie. Inne państwa członkowskie mogłyby pójść w ślady UK i także chcieć opuścić Wspólnotę, co wywołałoby tzw. efekt domina.

¹¹ <https://uk.trade.gov.pl/inwestycje/1667,kto-i-gdzie-inwestuje.html> (dostęp: 4.04.2016).

Brexit wiąże się także ze skutkami gospodarczymi. Wspólnota utraciłaby około 12,5% mieszkańców i około 15% gospodarki, a także część wpłat do unijnego budżetu. Brakujące 5 mld euro wynikające z odejścia jednego z płatników netto musiałyby pokryć pozostałe państwa Wspólnoty. Utrata tak dużego i znaczącego państwa nie pozostanie bez wpływu na pozycję przetargową UE, np. w negocjacjach handlowych z innymi ważnymi globalnymi potęgami. Dla Unii Europejskiej wyjście Wielkiej Brytanii oznacza poważną stratę wizerunkową i może wzbudzić zaniepokojenie na rynkach finansowych.

Wszelkie zmiany strukturalne po wyjściu UK z UE znalazłyby odzwierciedlenie w spowolnieniu wzrostu gospodarczego, jak szacują eksperci – o około 0,2-0,3 punktu procentowego rocznie. Spowolnienie to byłoby odczuwalne, biorąc pod uwagę obecnie występujący wzrost na poziomie średniorocznie 1-1,5%. Utrata jednego z filarów Wspólnoty mogłaby się przyczynić do osłabienia całego kontynentu w sensie geopolitycznym. Zjednoczone Królestwo, będąc poza strukturami Unii, w mniejszym stopniu byłoby zainteresowane losami Europy m.in. w kontekście udzielenia wsparcia militarnego. W dobie problemów, z którymi boryka się Europa, tj. kryzysem migracyjnym czy polityką Rosji, ważne jest, aby do Brexitu nie doszło.

Niniejsze badania zostały przeprowadzone przed dniem 23 czerwca 2016 roku, kiedy to odbyło się referendum w sprawie dalszego członkostwa Wielkiej Brytanii w Unii Europejskiej. Wyniki głosowania wykazały, że 51,9% Brytyjczyków opowiedziało się za opuszczeniem Unii. Eurosceptycy uzyskali przewagę ponad 1 mln głosów. Pierwsze ekonomiczne skutki referendum zaobserwowano tuż po ogłoszeniu wyników. Kurs funta brytyjskiego uległ znacznemu osłabieniu, a światowe rynki finansowe odnotowały spadki. W miarę upływu czasu poznamy średnio- i długookresowe skutki Brexitu.

Tomasz Bruder¹

PRZESŁANKI NIEPRZYSTĄPIENIA DANII DO STREFY EURO

STRESZCZENIE

Strefa euro jest szczególnego rodzaju dylematem dla państw europejskich, polegającym na konieczności dokonania wyboru między integracją, globalizacją, standaryzacją, intensyfikacją technologii, innowacji i dobrobytu a protekcyjnym, rozdrobnieniem, osłabieniem pozycji gospodarczej rynków europejskich. Wydawać się może, że przyjęcie waluty euro i dalsza współpraca w ramach UE powinny być oczywistymi dążeniami.

Tymczasem Dania, pomimo zbieżnej gospodarki w stosunku do potencjału gospodarczego strefy euro, nie przyjęła wspólnej waluty. Należy zastanowić się, co jest tego powodem i dokąd zaprowadzi to nie tylko unię monetarną, ale całą Unię Europejską.

WPROWADZENIE

Strefa euro powinna być przedmiotem debaty publicznej w każdym kraju europejskim, gdyż kształtuje ona ład oraz porządek gospodarczy i walutowy w Europie. Właściwe rozumienie i upowszechnianie wiedzy na temat istoty wprowadzenia jednolitej waluty euro, zasad funkcjonowania strefy euro oraz działania w niej państw członkowskich musi być priorytetem całej Unii Europejskiej.

Tymczasem dominują stereotypowe poglądy na temat: utraty suwerenności w wyniku przyjęcia „obcej waluty” w miejsce pieniądza krajowego, pozbawienia samodzielności decyzyjnej w zakresie ważnych dla państwa spraw gospodarczych i walutowych oraz utraty autonomii na rzecz Europejskiego Banku Centralnego. To skłania do refleksji.

W niniejszym artykule analizie poddano Danię, kraj, który pomimo spełnienia niezbędnych warunków umożliwiających akcesję do strefy euro, nie przyjął europejskiej waluty. Z jednej strony,

¹ Absolwent studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Promotor: dr Justyna Zabawa.

celem jest określenie zakresu podmiotowego i przedmiotowego strefy euro. Z drugiej zaś, ukazanie motywów nieprzystąpienia Danii do niniejszej struktury monetarnej poprzez analizę ustroju i gospodarki tego ciekawego państwa skandynawskiego.

ZNACZENIE STREFY EURO DLA KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Każde państwo członkowskie Unii Europejskiej powinno dążyć do przyjęcia jednej waluty i wstąpienia do strefy euro. Wynika to nie tylko z obowiązujących traktatów europejskich, ale przemawia za tym również aspekt ekonomiczny. W tej części artykułu warto wyliczyć korzyści gospodarcze wynikające z akcesji euro. Każdy kraj europejski przystępujący do strefy euro zyskuje: redukcję ryzyka kursowego i kosztów transakcyjnych, wzrost stabilności i wiarygodności makroekonomicznej, spadek stóp procentowych, intensyfikację wymiany handlowej, wzrost inwestycji, integrację rynków finansowych oraz wzrost PKB i dobrobytu [NBP, 2013, ss. 91-150].

Istotną rolę dla prawidłowego funkcjonowania strefy euro odgrywają kryteria konwergencji czy też zbieżności, które można podzielić na dwie grupy: kryteria monetarne (inflacja, długookresowe stopy procentowe oraz kursy walutowe) oraz fiskalne (deficyt budżetowy, dług publiczny) [Szełąg, 2001, s. 30]. Inny podział związany z wprowadzeniem euro to skutki: pierwotne (wypełnienie kryteriów konwergencji) oraz wtórne (niższe wydatki transakcyjne, narastanie wymiany handlowej z krajami strefy euro oraz wyrugowanie ryzyka wynikającego z wahań kursów walutowych) [Żukrowska, 2004, s. 134]. Jeszcze inny to konwergencja realna i nominalna. Przez konwergencję nominalną należy rozumieć „podobieństwo cen i procesów z tym związanych”, a przez konwergencję realną „rzeczywisty potencjał gospodarek, ich bogactwa, poziomu i struktury produkcyjnej i konsumpcji, technologii wytwarzania, konkurencyjności, otwartości, integracji etc.” [Boguszewski, 2014, ss. 259-273].

Termin konwergencja oznacza: zbieżność lub podobieństwo, a szerzej powstawanie zbieżności, upodobnianie się, nabieranie wspólnych cech, podobieństwa². Natomiast w odniesieniu do unii monetarnej należy stwierdzić, iż od spełnienia kryteriów konwergencji zależy uczestnictwo danego kraju w strefie euro. Wymogi formalne akcesji oznaczają bowiem upodobnienie gospodarek poszczególnych państw europejskich w celu przyjęcia wspólnej waluty [Boguszewski, 2014, s. 260].

Wśród kryteriów nominalnych, wymaganych od państw pretendujących, wyliczyć należy:

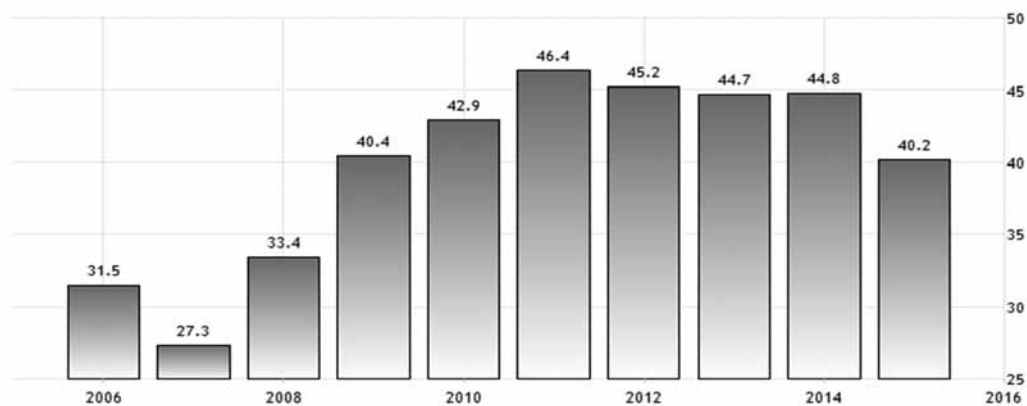
- Dług publiczny nieprzekraczający 60% PKB,
- Deficyt budżetowy nieprzekraczający 3% PKB,
- Inflację nieprzekraczającą 1,5 punktu procentowego w porównaniu do trzech krajów strefy euro o najbardziej stabilnych cenach,
- Długoterminowe stopy procentowe nieprzekraczające 2 punktów procentowych w porównaniu do trzech krajów strefy euro o najbardziej stabilnych cenach.

Kraje dążące do akcesji euro są zobligowane spełnić te wygórowane warunki. Bez ich realizacji nie jest możliwe przejście następnego etapu integracji europejskiej. Pomocnym narzędziem pozwalającym na osiągnięcie unii monetarnej jest ERM II powstały w 1997 r. w Amsterdamie. Jego rezultatem ma być ustabilizowanie kursów walut w paśmie wahań $\pm 15\%$ między euro a zaangażowanymi walutami krajów pretendujących do członkostwa w strefie euro [Kuziemska, 2014, s. 248].

² <http://sjp.pl/konwergencja>, (dostęp: 25.05.2016).

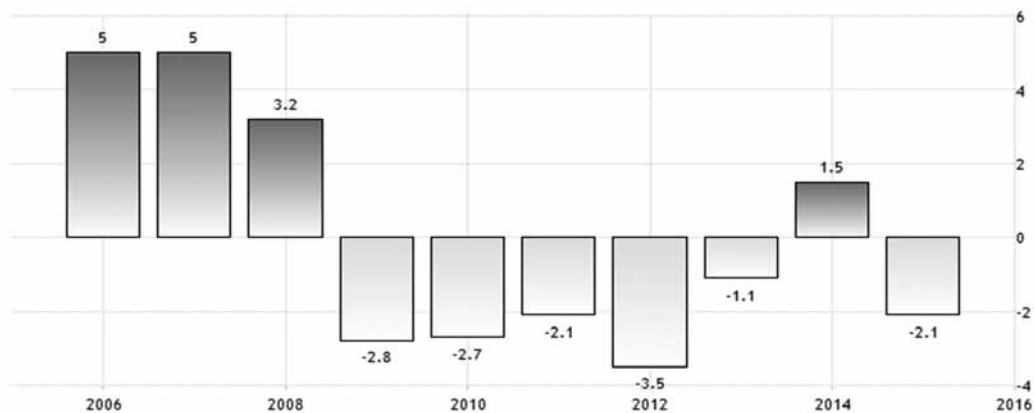
Jeśli chodzi o Danię i jej kryteria konwergencji nominalnej, poniżej kilka wykresów.

Rysunek 1. Dania – Dług Publiczny do PKB (jednostka: procent)



Źródło: Trading Economics³.

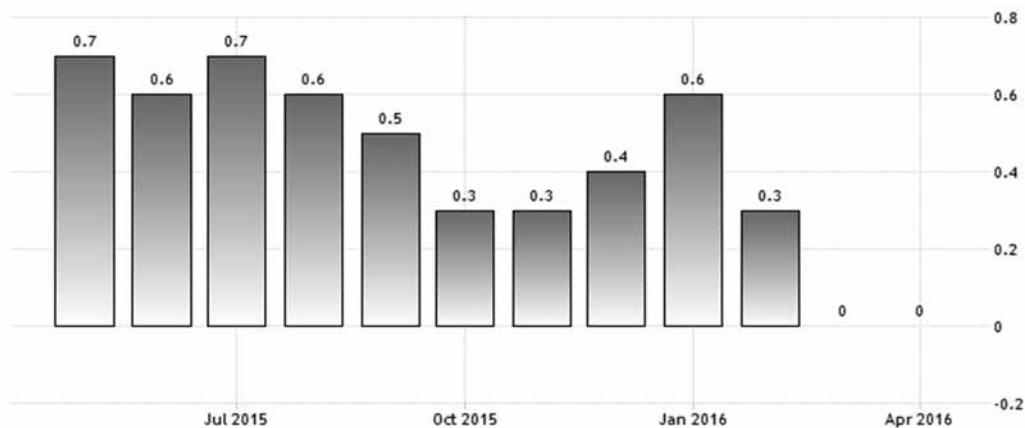
Rysunek 2. Dania – Budżet Państwa do PKB (jednostka: procent)



Źródło: Trading Economics⁴

³ <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/government-debt-to-gdp>, (dostęp: 1.06.2016).

⁴ <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/government-budget>, (dostęp: 1.06.2016).

Rysunek 3. Dania – Inflacja (jednostka: procent)

Źródło: Trading Economics⁵.

Rysunek 4. Dania – Stopa procentowa (jednostka: procent)

Źródło: Trading Economics⁶.

STREFA EURO W UJĘCIU NORMATYWNYM

Zasady konwergencji zakładają nie tylko wprowadzenie podobieństwa nominalnego i realnego gospodarek krajów pretendujących do strefy euro z gospodarkami krajów już należących do Unii Walutowej i Gospodarczej. Dla właściwego funkcjonowania mechanizmów strefy euro konieczna jest również konwergencja prawna.

W obowiązującym, europejskim systemie prawnym kwestie dotyczące strefy euro reguluje prawo pierwotne, tj. Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej – TFUE i Traktat o Unii Europejskiej – TUE, oraz prawo wtórne, tj. przede wszystkim rozporządzenia. Elementem nierozdzielnie zwią-

⁵ <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/inflation-cpi>, (dostęp: 1.06.2016).

⁶ <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/interest-rate>, (dostęp: 1.06.2016).

zanym z pierwotnym prawem wspólnotowym jest też Statut Europejskiego Systemu Banków Centralnych i Europejskiego Banku Centralnego, stanowiący załącznik do TFUE w formie protokołu.

Kraje Unii Europejskiej, dążąc do wstąpienia do strefy euro, powinny dostosować swoje prawo krajowe do wymogów prawa europejskiego poprzez:

- Zmianę Konstytucji, gdzie znajdują się zapisy prawne dotyczące krajowego banku centralnego,
- Dostosowanie prawa krajowego do wymogów nie tylko TFUE, ale i Statutu ESBC oraz EBC, gdyż głównym celem Europejskiego Systemu Banków Centralnych jest utrzymanie stabilności cen,
- Przyjęcie tzw. „umbrella law” regulującej wprowadzenie euro do obrotu,
- Zapobieganie nadużyciom cenowym,
- Zadbanie o logistykę wymiany pieniądza gotówkowego,
- Ochronę banknotów i monet przed fałszerstwem,
- Dostosowanie przepisów ustaw szczególnych,
- Wyjaśnienie dotyczące stosowania i wykładni przepisów związanych z wprowadzeniem euro⁷.

KLAUZULA *OPT-OUT*

Podczas prac nad Traktatem z Maastricht pojawiły się dwa zasadnicze problemy mogące zakłócić procesy integracyjne wokół wspólnej europejskiej waluty. Pierwszym z nich były państwa niespełniające warunków do objęcia pełnym uwspólnotowaniem, czyli „kraje objęte derogacją czasową w sprawie euro”. Państwa te wyłączono tymczasowo z konieczności wypełniania części zobowiązań płynących z prawa wspólnotowego⁸. Drugim stały się kraje, np. takie jak Dania, które podczas negocjacji traktatowych nabyły szczególną pozycję prawną. Dania może nie przystąpić do unii walutowej, nawet gdy spełni wszystkie wymagane warunki konieczne [Kokoszczynski, 2014, s. 70].

Klauzula *opt-out* lub *opting-out* oznacza możliwość nie przystępowania do określonego systemu lub nie podpisywania określonej umowy [Bullon, 2006, s. 1075]. Przedmiotowa klauzula może również wskazywać na wycofanie się z czegoś [Wyżyński, 2000, s. 228].

Należy dodać, iż klauzula *opt-out* ma charakter derogacji stałej, która wynika z Protokołu w sprawie niektórych postanowień dotyczących Danii stanowiącego integralną część Traktatu z Maastricht. Dania wynegocjowała wtedy kilka warunków, od spełnienia których możliwe jest wdrożenie trzeciego etapu Unii Gospodarczej i Walutowej, do których zaliczyć należy:

- Przeprowadzenie referendum w Danii⁹,
- Rząd duński notyfikuje Radzie swoje stanowisko dotyczące uczestnictwa w trzecim etapie,
- W przypadku notyfikacji o nieuczestniczeniu Danii w trzecim etapie, zostanie ona objęta derogacją stałą¹⁰,
- Dla uchylenia tej derogacji stosowna procedura zostanie rozpoczęta jedynie na wniosek Danii.

DANIA W UJĘCIU USTROJOWYM

Dania jest niewielkim obszarowo (42 924 km²) i ludnościowo (5 659 715) krajem europejskim, którego ustrój polityczny zbudowano w oparciu o monarchię konstytucyjną. Stolicą Danii jest Kopenhaga, a Ewangelicki Kościół Luteranski jest kościołem państwowym wspieranym przez pań-

⁷ Patrz szerzej: https://www.nbp.pl/badania/seminaria_bise/OlszakO.pdf, (dostęp: 27.05.2016).

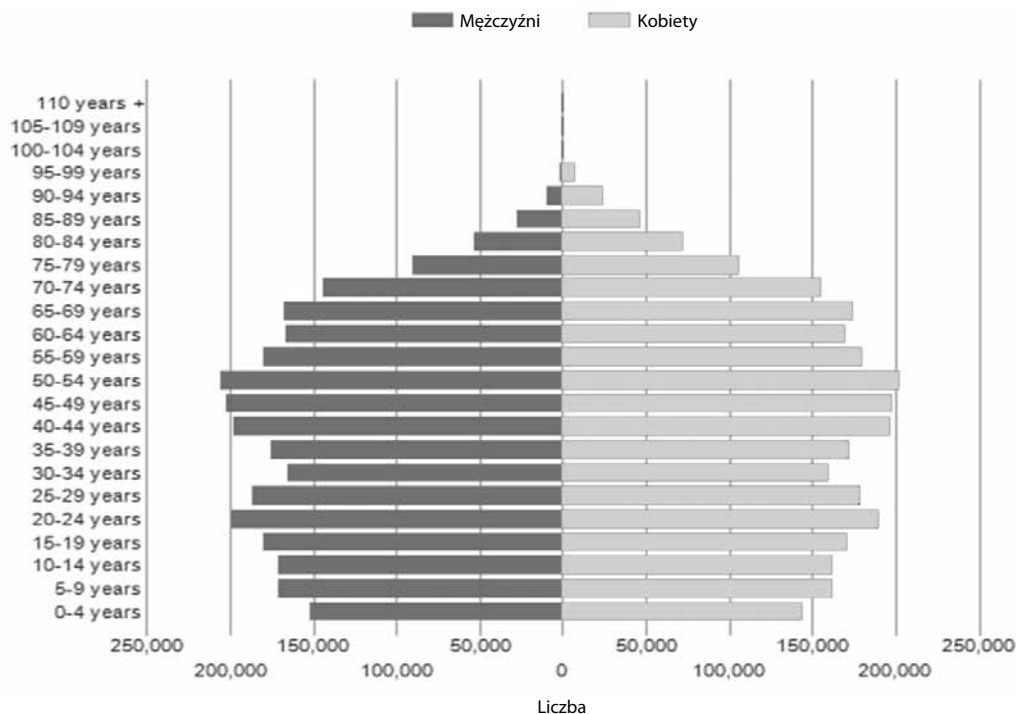
⁸ Jednakże zwleknięcie z przyjęciem euro może doprowadzić do wykluczenia kraju z UE.

⁹ Referendum przeprowadzono w 2000 r., przeciw było ponad 53% oddających głos.

¹⁰ Notyfikacji dokonano dnia 3 listopada 1993 r.

stwo¹¹. Duńczycy stanowią 94% ogółu ludności Danii. W ogólnej liczbie ludności Danii jest znaczny udział mieszkańców w wieku ponad 65 lat – 15,2% i stosunkowo nieduży dzieci (poniżej 15 lat) – 18,7%. Największymi miastami są: Kopenhaga, Århus, Odense i Ålborg¹².

Rysunek 5. Populacja duńska w I kwartale 2016 r.



Źródło: Duński urząd statystyczny – *Denmarks Statistik*¹³.

Akt o sukcesji tronu z dnia 27 marca 1953 r., a przede wszystkim Konstytucja Królestwa Danii z dnia 5 czerwca 1953 r.¹⁴ to fundamentalne dla ustroju Danii akty prawne, które kształtują monarchię konstytucyjną w tym kraju. Ustrój duński oparty jest o zasadę trójpodziału władzy, tj. władzę ustawodawczą należącą do Króla i Folketingu, władzę wykonawczą należącą do Króla oraz władzę sądowniczą należącą do sądów¹⁵.

Władza Króla duńskiego ma charakter reprezentacyjny, pomimo licznych prerogatyw pozwalających na sprawowanie realnej władzy, gdyż w granicach określonych w Konstytucji Król posiada władzę najwyższą we wszystkich sprawach Królestwa i sprawuje tę władzę za pośrednictwem ministrów, to jednak władza realna należy do rządu i Folketingu¹⁶.

¹¹ http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/denmark/index_pl.htm (dostęp: 11.05.2016).

¹² <http://www.visitdenmark.pl/pl/a-z/6241/3097#a-z-item-3097> (dostęp: 12.05.2016).

¹³ <http://www.dst.dk/en/Statistik/emner/befolkning-og-befolkningsfremskrivning/folketal>, (dostęp: 31.05.2016).

¹⁴ Patrz szerzej: <http://libr.sejm.gov.pl/tek01/txt/konst/dania.html> (dostęp: 11.05.2016).

¹⁵ Patrz: § 3 Konstytucji Królestwa Danii.

¹⁶ Królestwo Danii jest najstarszą monarchią na kontynencie europejskim. Monarchią konstytucyjną Dania stała się od 1849 r. z systemem parlamentarno-gabinetowym. Głową państwa jest królowa Małgorzata II panująca od 1972 r.,

Władza ustawodawcza należy do jednoizbowego Folketingu składającego się z nie więcej niż 179 członków, spośród których dwóch wybieranych jest na Wyspach Owczych i dwóch na Grenlandii. Deputowani do Folketingu są wybierani na 4-letnią kadencję. Żadna ustawa nie może zostać uchwalona bez rozpatrzenia jej w trzech czytaniach przez Folketing¹⁷.

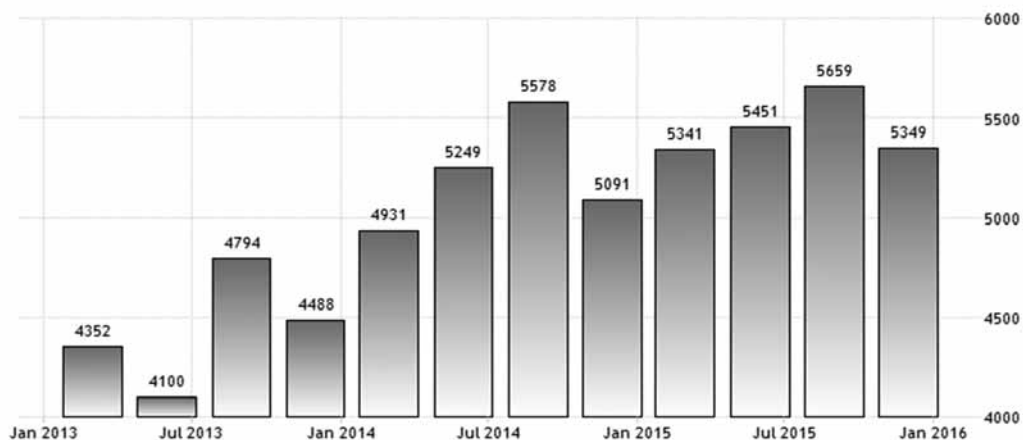
Najwyższy Trybunał Królestwa składa się z piętnastu najstarszych stażem zwyczajnych sędziów Sądu Najwyższego Królestwa oraz z takiej samej liczby członków wybranych na okres sześciu lat przez Folketing, zgodnie z zasadą reprezentacji proporcjonalnej. Władza sądownicza podlega wyłącznie regulacji ustawowej.

Powyższe rozważania dotyczące ustroju konstytucyjnego Danii prowadzą do wniosku, iż Dania jest krajem mocno osadzonym w tradycji i swoich odrębnych zwyczajach. Można przyjąć, iż jest to jeden z powodów nieprzystąpienia Danii do strefy euro.

DANIA W UJĘCIU GOSPODARCZYM

Naczelne miejsce w duńskiej gospodarce rolnej zajmuje produkcja zwierzęca, w szczególności hodowla bydła mlecznego i trzody chlewnej. Ważną rolę odgrywa drób. Dania od lat uznawana jest za światową potęgą w produkcji i eksporcie mleka i mięsa. Dania jest liderem światowym w międzynarodowym handlu mięsem, gdyż udział w rynku sięga około 15%, co daje jej pierwsze miejsce w świecie. Dodać trzeba, iż kraj ten jest wiceliderem w światowym handlu masłem, a odsetek udziału w rynku międzynarodowym wynosi 17%. Stopa zatrudnienia w rolnictwie średniorocznie wynosi 2,2%¹⁸.

Rysunek 6. Dania – Rolnictwo w PKB (jednostka: milion DKK)



Źródło: Trading Economics¹⁹.

ale rządzi realnie tylko w porozumieniu z parlamentem i rządem, https://eures.praca.gov.pl/zal/warunki_zycia/dania/Dania1.pdf (dostęp: 12.05.2016).

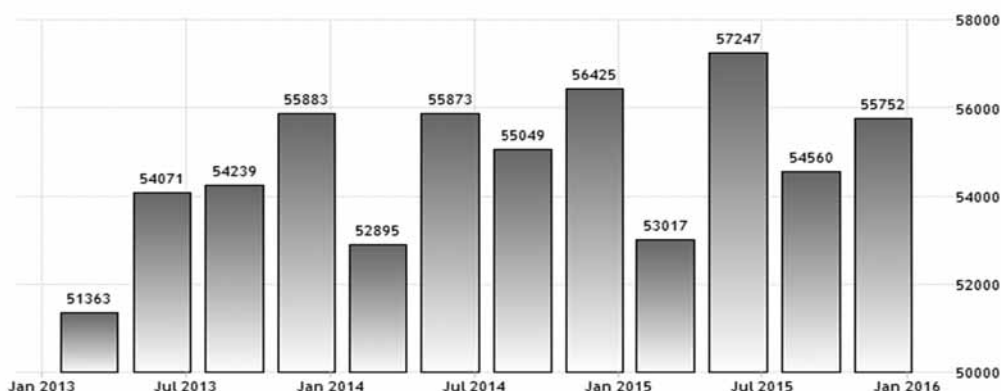
¹⁷ Patrz szerzej: § 28, 31, 32, 41 Konstytucji Królestwa Danii.

¹⁸ Patrz szerzej: <http://portalwiedzy.onet.pl/76777,,,dania,haslo.html>, (dostęp: 12.05.2016).

¹⁹ <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/gdp-from-agriculture>, (dostęp: 31.05.2016).

Dania jest krajem, w którym dominuje przemysł stoczniowy (do największych zaliczyć można stocznie: w Kopenhadze, Helsingør, Odense, Svendborgu), maszynowy (np. silniki okrętowe, lokomotywy i wagony w Kopenhadze), przetwórstwa spożywczego (przetwórstwo mięsa, mleka i ryb, browary: Carlsberg, Tuborg), włókienniczy oraz odzieżowy (Kopenhaga, Odense, Vejle, Ålborg), chemiczny i drzewno-papierniczy. Stopa zatrudnienia w przemyśle średniorocznie wynosi 25,5%²⁰.

Rysunek 7. Dania – Przemysł w PKB (jednostka: milion DKK)



Źródło: Trading Economics²¹.

W skali makro nadrzędne znaczenie dla gospodarki duńskiej mają transport oraz handel. Rozpoczynając od transportu, należy zwrócić uwagę, iż dominuje transport morski (ze względu na wielkość przewożonych ładunków), następnie lotniczy, a na końcu lądowy. W transporcie pasażerskim główną rolę odgrywają połączenia promowe pomiędzy Jutlandią i wyspami oraz krajami sąsiednimi. Najważniejszym węzłem komunikacji powietrznej jest port lotniczy w Kopenhadze (Kastrup)²².

Jeśli chodzi o handel, eksport duński stawia na maszyny, w przeważającej mierze silniki okrętowe (26% wartości eksportu) oraz towary rolno-spożywcze (25%). Natomiast w imporcie czołową rolę odgrywają maszyny i urządzenia łącznie ze środkami transportu (31%), wyroby przetworzone i towary gotowe (30%) oraz surowce mineralne i energetyczne dla przemysłu²³. Reasumując, Duńczycy eksportują następujące towary: maszyny i urządzenia, mięso i produkty mięsne, produkty mleczne, ryby, farmaceutyki, meble, wiatraki²⁴. Największy partner w eksporcie i imporcie to Niemcy. Stopa zatrudnienia w transporcie, handlu i innych usługach średniorocznie wynosi 72%²⁵.

²⁰ Patrz szerzej: <http://portalwiedzy.onet.pl/76777,,,dania,haslo.html>, (dostęp: 12.05.2016).

²¹ <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/gdp-from-manufacturing>, (dostęp: 31.05.2016 r.).

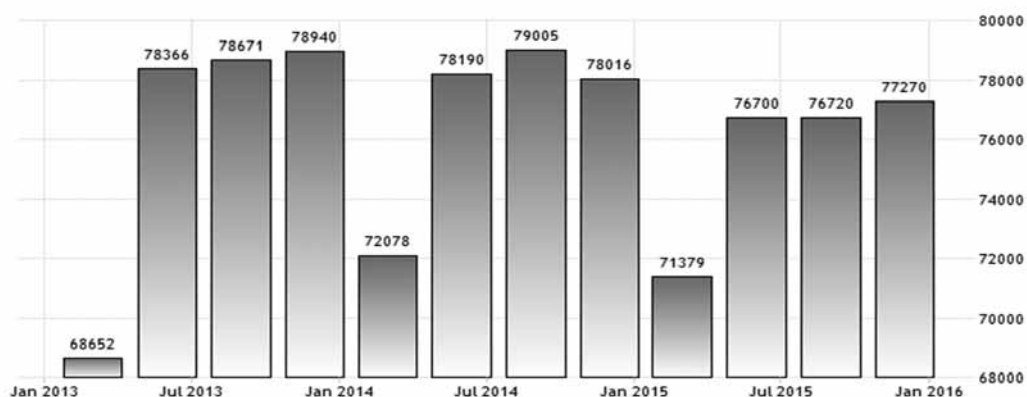
²² <http://portalwiedzy.onet.pl/76777,,,dania,haslo.html>, (dostęp: 12.05.2016).

²³ Ibidem.

²⁴ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/da.html>, (dostęp: 15.05.2016).

²⁵ Ibidem.

Rysunek 8. Dania – Transport w PKB (jednostka: milion DKK)



Źródło: Trading Economics²⁶.

Danię w ujęciu gospodarczym należy kojarzyć z nowoczesną gospodarką rynkową zapewniającą *high-tech* w rolnictwie, wysokorozwiniętym przemysłem i transportem oraz ukierunkowaniem na energię odnawialną. Kraj ten ze względu na ubogie złoża surowców mineralnych jest uzależniony od handlu zagranicznego. Eksportuje netto żywność, ropę naftową oraz gaz i generuje dochód, ale jednocześnie jest ściśle powiązany z importem surowców dla sektora produkcyjnego. Standard życia obywateli duńskich jest wysoki, jednakże starzenie się populacji stanowić będzie poważny, długoletni problem²⁷.

PRZESŁANKI NIEPRZYSTĄPIENIA

Wszystkie zestawienia i analizy wskazują, iż od przynajmniej grudnia 2007 r. Dania spełnia wszystkie kryteria konwergencji nominalnej. Nadto kraj ten jest uczestnikiem ERM II od początku stycznia 1999 r., a wcześniej był częścią ERM I [Kuziemska, 2014, s. 246]. Idąc dalej, Dania ustabilizowała koronę duńską w stosunku do euro, a to powiązane było z podobieństwem gospodarki duńskiej do gospodarki strefy euro i pomimo że dopuszczalny kurs rynkowy od centralnego zawężono do $\pm 2,25\%$ (w ERM II standardowy przedział wahań wynosi $\pm 15\%$), to korona duńska odchyła się między $0,05\%$ a $0,27\%$ po silnej stronie parytetu [Kuziemska, 2014, s. 246]. Korona duńska (DKK) jest podstawowym środkiem płatniczym, ale nie jedynym, gdyż w codziennym obrocie handlowym w Danii można posługiwać się również walutą euro²⁸. Dochodzi do zjawiska substytucji walutowej, co oznacza używanie ojczystej waluty oraz równoległego wykorzystywania euro jako środka płatniczego o znaczeniu międzynarodowym [Czaja, 2014, s. 9].

²⁶ <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/gdp-from-transport>, (dostęp: 31.05.2016).

²⁷ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/da.html>, (dostęp: 15.05.2016).

²⁸ <http://forsal.pl/artykuly/826447,dania-boi-sie-deficytu-budzetowego-kopenhaga-opodatkuje-emerytury.html>, (dostęp: 26.05.2016).

Wśród głównych przesłanek nieprzystąpienia Danii do strefy euro należy wymienić: kryzys strefy euro, ograniczenie suwerenności, niedoskonałość mechanizmów strefy euro oraz historyczne doświadczenia. Są to główne przyczyny, które przełożyły się na wynik referendum z roku 2000, w którym 53,2% społeczeństwa duńskiego odrzuciło pomysł wprowadzenia euro²⁹.

Zbyt liberalne zasady udzielania kredytów hipotecznych osobom o zbyt niskiej zdolności kredytowej doprowadziły do erupcji w roku 2007 zjawiska niewypłacalności kredytobiorców, a w 2008 r. upadku wielu banków³⁰, które wymagały wsparcia finansowego ze środków publicznych. Ze względu na globalizację i silne powiązania rynków finansowych w roku 2009 recesja dosięgnęła strefę euro, a w szczególności Grecję³¹.

Dania, tak jak każdy kraj europejski, obawia się „utrąty suwerenności po wprowadzeniu euro”. Na wstępie trzeba zwrócić uwagę, iż „czynniki decydujące o potencjalnych zagrożeniach związanych z rezygnacją z autonomii polityki pieniężnej i kursowej pozostają w znacznej mierze pod kontrolą krajowej polityki gospodarczej”³².

Trzeba dodać, iż każde ograniczenie lub pozbawienie suwerenności dzieje się wbrew woli danego kraju i ma charakter władczej, jednostronnej ingerencji w sprawy rangi państwowej. Natomiast akcesja do strefy euro odbywa się dobrowolnie, na zasadzie konsensusu i po spełnieniu reguł konwergencji. Państwa strefy euro nie tracą całkowitego wpływu na kreowaną politykę w omawianym zakresie, gdyż każdy kraj unii monetarnej może mieć większy lub mniejszy wpływ na decyzyjność poprzez udział w dyskusji oraz tworzenie koalicji [NBP, 2013, s. 153].

Dodatkowo można wyliczyć sześć głównych niedoskonałości strefy euro:

- zbyt zróżnicowane gospodarczo kraje członkowskie o różnym stopniu rozwoju,
- kraje strefy euro mają różny poziom radzenia sobie ze wstrząsami gospodarczymi,
- nieefektywne mechanizmy rynkowe oraz wymuszające prowadzenie racjonalnej polityki fiskalnej, a co za tym idzie słaby nadzór nad sektorem finansów publicznych,
- słabe mechanizmy wsparcia finansowego oraz zarządzania kryzysowego dla najsłabszych członków strefy euro,
- brak wspólnego budżetu strefy euro,
- zła ocena ryzyka³³.

Nadto w XIX wieku Dania była głównym twórcą Skandynawskiej Unii Monetarnej³⁴, która była odpowiedzią na rodzący się nurt polityczno-ekonomiczny polegający na zbliżaniu do siebie krajów skandynawskich [Kuziemska, 2014, s. 246]. Skandynawizm zakładał idee ściślejszej współpracy kulturowej i ekonomicznej krajów skandynawskich, a w dalszej perspektywie ich zjednoczenia³⁵. Do struktury tej poza Danią przystąpiły Szwecja (1873 r.) i Norwegia (1875 r.). Skandynawska Unia Monetarna zakładała stworzenie jednej waluty – korony, której kurs był przeliczany w oparciu o wartość złota³⁶. Jej upadek unaoczniał Danii, jak trudno jest utrzymać wspólną walutę.

²⁹ Aczkolwiek w kwietniu 2010 r. badania ekonomicznego pisma Børsen wykazały coś wręcz przeciwnego, a mianowicie, że 52% Duńczyków jest za wprowadzeniem europejskiej waluty, podczas gdy 41% przeciwko, http://img.borsen.dk/img/cms/cmsmedia/970_content_2_8243.pdf, (dostęp: 12.05.2016).

³⁰ Rozpoczęło się od upadku amerykańskiego banku inwestycyjnego Lehman Brothers.

³¹ <https://www.nbp.pl/cie/download/kryzys-w-strefie-euro.pdf>, (dostęp: 12.05.2016).

³² http://www.mf.gov.pl/documents/764034/1002547/broszura_euro_MSZ_MF_2011.pdf, (dostęp: 12.05.2016).

³³ <https://www.nbp.pl/cie/download/kryzys-w-strefie-euro.pdf> (dostęp: 12.05.2016).

³⁴ Duń. Skandinaviske Møntunion, norw. Skandinaviske myntunion, szw. Skandinaviska myntunionen.

³⁵ <http://encyklopedia.eduteka.pl/wiki/Skandynawizm>, (dostęp: 12.05.2016).

³⁶ https://pl.wikipedia.org/wiki/Skandynawska_Unia_Monetarna, (dostęp: 12.05.2016).

PODSUMOWANIE

Reasumując powyższe rozważania, należy stwierdzić w pierwszej kolejności, że mechanizmy funkcjonowania strefy euro są skomplikowane i zależne od wielu czynników, co utrudnia jednoznaczną ich ocenę. Nadto strefa euro obwarowana jest trudnymi do spełnienia kryteriami konwergencji nominalnej, realnej i prawnej. Unia Gospodarcza i Walutowa to wiele korzyści dla państwa do niej przystępującego, ale również występują ryzyka i koszty.

Dania spełnia od kilku lat wszystkie kryteria konwergencji nominalnej. Ponadto gospodarka duńska jest rzeczywiście podobna do gospodarki strefy euro, a więc zbieżna z kryteriami konwergencji realnej. Dania, wchodząc do strefy euro, uzyskaby w niej dodatkowe możliwości ekspansji gospodarczej i większe możliwości absorpcji szoków asymetrycznych.

Tymczasem Dania stała się zakładnikiem klauzuli *opt-out*. Gospodarka duńska jest w świetnej kondycji, jednakże obawa przed nadmiernym deficytem jest realna³⁷. Warto przytoczyć stanowisko Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, zgodnie z którym: „około jedna czwarta ludności w wieku produkcyjnym nie podejmuje pracy zarobkowej i żyje w tej lub innej formie ze środków publicznych (zasiłek dla bezrobotnych, dodatek aktywacyjny, wcześniejsza emerytura itp.). Około połowa spośród tych osób wycofała się na stałe z rynku pracy z powodu fizycznego przemęczenia, bezrobocia lub z własnej woli, zaś pozostała połowa pozostaje przejściowo. Model duński przewiduje utrzymanie tych osób przez państwo, co może stanowić wyzwanie dla przyszłego finansowania państwa socjalnego. W celu zapewnienia długoterminowej wypłacalności państwa socjalnego konieczne jest obniżenie udziału ludności przedwcześnie wycofującej się z rynku pracy”³⁸.

Dla dobra idei integracyjnej należy podjąć wysiłek polityczny i doprowadzić do wejścia Danii do strefy euro. Korzyści gospodarcze odniosłaby zarówno Dania, jak i cała Unia Europejska. Istotna jest bowiem konsolidacja krajów europejskich wokół wspólnych, dużych i ciekawych przedsięwzięć, do których zaliczyć należy strefę euro.

³⁷ Duński deficyt budżetowy w roku 2015 wyniósł -3,2% w stosunku do PKB – co jest niepokojącym rezultatem, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/da.html>, (dostęp: 15.05.2016).

³⁸ Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: „Elastyczność i pewność zatrudnienia (flexicurity): przypadek Danii” (2006/C 195/12), <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A52006IE0740>, (dostęp: 28.05.2016).

Katarzyna Chećko
Sandra Gąsior¹

ASPEKTY PRAWNE I SPOŁECZNE WEJŚCIA POLSKI DO STREFY EURO

STRESZCZENIE

Praca podejmuje problematykę wejścia Polski do strefy euro w opinii Polaków. Badania, na podstawie których sformułowano wnioski zawarte w artykule oparto o ankietę przeprowadzoną drogą elektroniczną. Za pomocą wykresów zaprezentowany został stosunek społeczeństwa do wybranych zagadnień związanych z uczestnictwem kraju we wspólnocie walutowej. Wskazane zostaną obawy oraz nadzieje Polaków związane z tą kwestią. Ponadto, w celu porównania, w pracy zostało również przedstawione stanowisko wyrażone w literaturze przedmiotu. Artykuł ma na celu weryfikację wiedzy oraz poglądów Polaków na temat strefy euro. Wnioski ze zrealizowanego badania mogą posłużyć jako wytyczne w zakresie programu edukacji ekonomicznej społeczeństwa polskiego, jak i kampanii przed akcesją Polski do unii monetarnej.

WPROWADZENIE

Unia Gospodarcza i Walutowa jest jednym z filarów funkcjonowania Unii Europejskiej i stanowi końcowy etap tworzenia rynku wewnętrznego. Integracja walutowa stwarza z jednej strony możli-

¹ Absolwentki studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” na Uniwersytecie Opolskim. Promotor: dr Joanna Ryszka.

wości, które powinno się postrzegać jako potencjalne korzyści, z drugiej zaś strony może prowadzić do zagrożeń, które w określonym horyzoncie czasowym mogą przekształcić się w koszty. W związku z powyższym istotne jest zweryfikowanie oraz zapoznanie się z wiedzą, a także opinią Polaków na temat członkostwa w strefie euro. W tym celu przeprowadzone zostało badanie w formie ankiety.

Ankiety przeprowadzono drogą elektroniczną. Zawierała 27 pytań i została podzielona na 2 części. Pierwsza dotyczyła pytań merytorycznych, druga natomiast – informacji o respondentach. Ankiety przeprowadzano od 1 kwietnia do 6 maja 2016 r. Wzięło w niej udział 116 osób, w tym 81 kobiet i 35 mężczyzn. Przeanalizowane zostaną wybrane wyniki oraz zagadnienia poruszone w ankiecie.

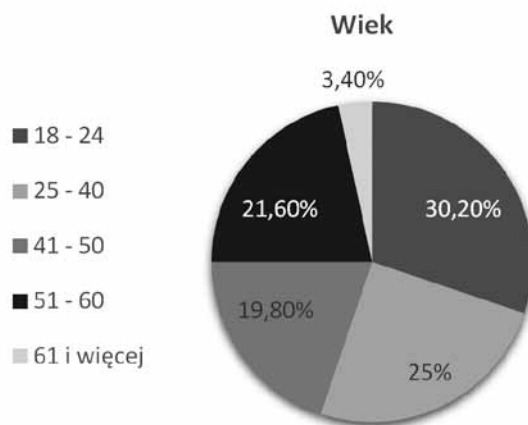
Celem niniejszej publikacji jest zaprezentowanie wyników badań oraz przybliżenie poglądów respondentów dotyczących wybranych problemów oraz aspektów związanych z wejściem Polski do strefy euro. Jej zadaniem jest odpowiedź na pytania: Czy Polacy wyrażają aprobatę wobec wejścia Polski do strefy euro, czy są na to gotowi? Jakie wyrażają związane z tym obawy i nadzieje? Na podstawie analizy badań oraz literatury postawić można hipotezę, iż społeczeństwo wykazuje negatywny stosunek w kwestii integracji walutowej.

Artykuł został przygotowany głównie w oparciu o metodę analityczno-prawną oraz badawczą. Praca składa się z dwóch części. Pierwsza dotyczy informacji o osobach biorących udział w badaniu. Druga natomiast zawiera omówienie części merytorycznej ankiety.

INFORMACJE O RESPONDENTACH

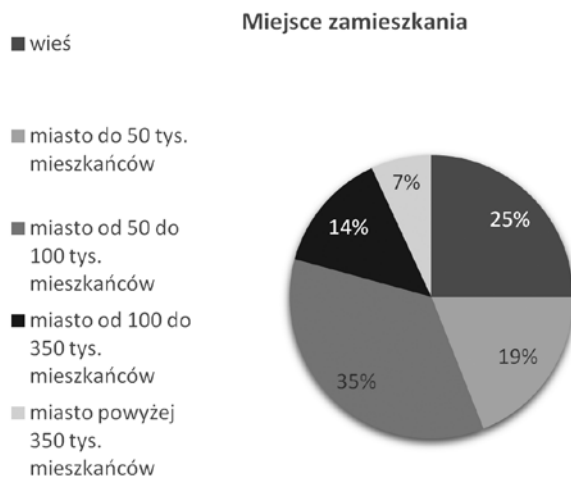
Wiek badanych zawierał się w przedziale od 18 lat do 61+. Podział grup wiekowych został przedstawiony na poniższym wykresie kołowym.

Rysunek 1



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

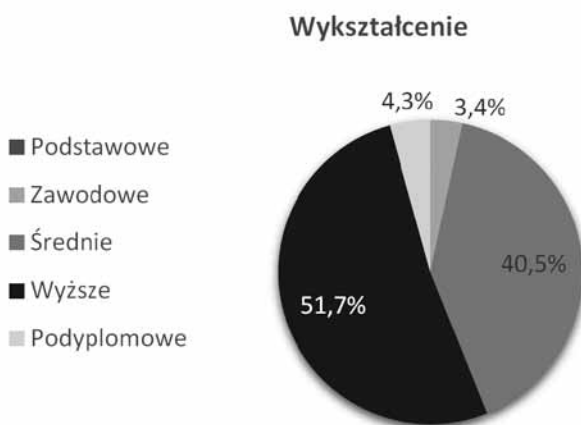
Z zaprezentowanego wykresu wywnioskować można, że najchętniej wypowiadającą się grupą były osoby w wieku 18-24 lata, a więc osoby młode, często uczące się.

Rysunek 2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Respondentami byli zarówno mieszkańcy miast, jak i wsi. Uwidacznia to przedstawiony niżej wykres. Wśród badanych największą grupę stanowili mieszkańcy miast od 50 do 100 tys. mieszkańców.

Na wykresie zaprezentowano również wykształcenie badanych. Wśród respondentów zdecydowanie dominowały osoby posiadające wykształcenie wyższe i średnie.

Rysunek 3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Rysunek 4



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

CZĘŚĆ MERYTORYCZNA BADANIA

Badani negatywnie odnieśli się do kwestii wejścia Polski do strefy euro, ponieważ aż 61,2% wyraziło sprzeciw. Na pytanie „Czy uważa Pan(i), że Polska powinna wejść do strefy euro?” 33,6% ankietowanych odpowiedziało „zdecydowanie nie”, natomiast 27,6% – „raczej nie”. Jedynie 35,3% respondentów opowiedziało się pozytywnie – 10,3% odpowiedziało „zdecydowanie tak”, zaś 25% – „raczej tak”, z kolei 3,4% nie wyraziło swojego zdania na ten temat.

Warto nadmienić, iż większość ankietowanych oceniła swoją wiedzę na temat wprowadzenia euro w Polsce pozytywnie (44,8% badanych wskazało swój poziom wiedzy jako „średni”, 29,3% jako „dobry” oraz 7,8% jako bardzo dobry, wariant „słaby” i „bardzo słaby” wybrało odpowiednio 16,4% i 1,7% ankietowanych). Z drugiej zaś strony aż 57,8% uznało, że Polska nie jest zobligowana do wejścia do strefy euro. Przeciwnie uważa jedynie 25% ankietowanych, zaś 17,2% wybrało odpowiedź „nie wiem”.

Należy podkreślić, iż każde państwo członkowskie jest zobowiązane dążyć do wejścia do strefy euro, czyli do uchylenia derogacji. Wynika to z całego szeregu przepisów traktatowych [Nowak-Far, 2009, ss. 309-310].

Zdaniem aż 62,9% ankietowanych niezbędne jest zwołanie referendum w sprawie wprowadzenia euro w Polsce, jedynie 31,9% nie zgadza się z tym stwierdzeniem, a 5,2% nie ma zdania na ten temat.

W publicznej debacie wystąpił zamysł, by uzależnić zastąpienie polskiej waluty przez euro od wyniku referendum. Problem jego ewentualnego przeprowadzenia polega na tym, że referendum dotyczące akcesji Polski do Unii Europejskiej podjęło już kwestię przyjęcia euro. Naród zgodził się w nim na wskazane w traktacie akcesyjnym warunki przystąpienia Polski do tego związku państw. Obowiązek spełnienia kryteriów konwergencji był już wtedy jednym z tych warunków [Nowak-Far, 2009, s. 314]. Referendum to zostało przeprowadzone 7 oraz 8 czerwca 2003 roku. Pytanie, na które odpowiadali Polacy brzmiało: „Czy wyraża Pan/Pani zgodę na przystąpienie Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej?”. Frekwencja wyniosła 58,85% uprawnionych obywateli. 77,45% udzieliło odpowiedzi „tak”, zaś 22,45% – „nie”. Istotne jest to, że ta forma głosowania została przeprowadzona około dwa miesiące po podpisaniu przez polski rząd traktatu akcesyjnego. Wskazywał on warunki akcesji, zatem polscy obywatele poprzez głosowanie wyrazili swoje zdanie w kwestii przystąpienia Polski do Unii Europejskiej na zasadach wynegocjowanych oraz opisanych w trakta-

cie akcesyjnym [Rosati, 2013, s. 8]. Wątpliwości budzi także legalność ewentualnego referendum. Mogłoby to oznaczać podważenie wcześniej już wyrażonej woli narodu [Nowak-Far, 2009, s. 314].

Warto zauważyć, że zgodnie z badaniami Centrum Badań Opinii Społecznej przeprowadzonych w 2008 r., 75% Polaków wzięłoby udział w ewentualnym referendum w sprawie wejścia Polski do strefy euro [CBOS, 2008, s. 7].

Z badań wynika, że 2,6% badanych uważa, że Polska spełnia kryteria konwergencji. Z kolei 16,4% nie posiada wiedzy na ten temat. Natomiast 37,1% ankietowanych nie zna kryteriów konwergencji, a 44% respondentów wskazało, iż Polska nie spełnia tych kryteriów.

Kryteria konwergencji z Maastricht definiowane są jako: „zbiór wymogów, które muszą spełnić kraje członkowskie Unii Europejskiej, by móc wprowadzić u siebie wspólną walutę euro” [Binek, Szudra, 2013, s. 125]. Wymogiem przyjęcia waluty euro jest więc osiągnięcie trwałej konwergencji [Poliński, 2015, s. 37]. Zgodnie z artykułem 140 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej sprawozdania KE i EBK wskazują, „czy ustawodawstwo krajowe każdego z tych Państw Członkowskich, w tym statuty jego krajowego banku centralnego, jest zgodne z artykułami 130 i 131 oraz ze Statutem ESBC i EBC” [Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej wersja skonsolidowana, 2012, art. 140]. Zgodność prawa krajowego z wymienionymi artykułami nazywana jest konwergencją prawną (legislacyjną).

Państwo aspirujące do wejścia do strefy euro musi także spełnić kryteria fiskalne. Artykuł 126 TFUE nakazuje, by państwa członkowskie unikały nadmiernego deficytu [Bąk, 2008, s. 22]. Wymagane jest więc, by wielkość deficytu mierzona w roku poprzedzającym ocenę w cenach rynkowych nie była wyższa niż 3%. Także dług publiczny nie może przekraczać 60% PKB danego kraju [Lis, 2011, ss. 27-31]. W przypadku, gdy Komisja Europejska stwierdzi, że wartości te zostały przekroczone (lub mogą zostać przekroczone), może ona sporządzić sprawozdanie oceniające sytuację dotyczącą stanu finansów publicznych [Bąk, 2008, s. 22].

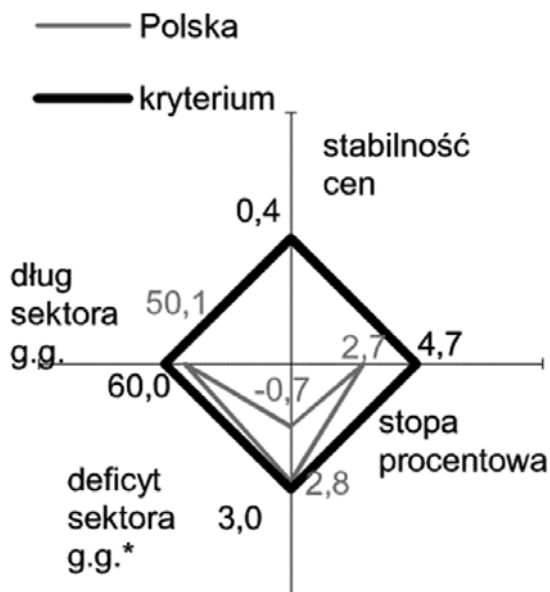
Zgodnie z Monitorem Konwergencji Nominalnej z listopada 2015 r. kryterium fiskalne jest przez Polskę obecnie spełnione, a zgodnie z prognozami Komisji Europejskiej, sytuacja ta utrzymywać się będzie co najmniej do 2017 r. [Albinowski, 2015, s. 1]. Potwierdza to także najnowszy raport Komisji Europejskiej opublikowany w lutym 2016 r. [Komisja Europejska, 2016, s. 8].

Państwo musi spełnić także kryterium stabilności cen. Średnia stopa inflacji nie może być wyższa niż średnia inflacja w trzech państwach Unii Europejskiej, w których inflacja mierzona indeksem HICP plasuje się na najniższym poziomie, powiększona o 1,5% [Lis, 2011, ss. 31-33]. HICP (The Harmonised Index of Consumer Prices) jest głównym miernikiem inflacji w strefie euro [Wynne, Rodriguez-Palenzuela, 2002, s. 4]. Monitor konwergencji z listopada 2015 r. wskazuje, że Polska kolejny raz została członkiem grupy trzech krajów tworzących grupę referencyjną kryterium stabilności cen. Oznacza to, iż również to kryterium zostało przez Polskę spełnione [Albinowski, 2015, s. 1].

Kolejnym kryterium jest długoterminowa stopa procentowa. Nie może ona na rok przed oceną przekraczać o więcej niż 2 punkty procentowe stopy procentowej występującej w trzech państwach Unii Europejskiej o najstabilniejszych cenach” [Binek, Szudra, 2013, s. 141]. Mierzy się je na podstawie oprocentowania długoterminowych obligacji rządowych bądź innych analogicznych papierów wartościowych [Lis, 2011, s. 33]. Polska spełniała kryterium stóp procentowych we wrześniu 2015 r. [Albinowski, 2015, s. 1].

Państwo ubiegające się o przyjęcie waluty euro musi także spełnić kryterium kursowe, czyli udział (przez co najmniej dwa lata przed wstąpieniem do strefy euro) w kursowym mechanizmie ERM II (Exchange Rate Mechanism). Kurs waluty danego kraju powinien wtedy mieścić się w przedziale wahań (+/- 15%) od kursu centralnego (parytetu). Wyznaczany jest poprzez negocjacje krajowego ministra finansów oraz prezesa Banku Centralnego z Komitetem Ekonomiczno-Finansowym Unii Europejskiej i Europejskim Bankiem Centralnym [Lis, 2011, ss. 33-35]. Polska nie jest państwem uczestniczącym w mechanizmie ERM II, więc nie spełnia tego kryterium [Albinowski, 2015, s. 1].

Rysunek 4



Źródło: M. Albinowski, *Monitor Konwergencji Nominalnej*, listopad 2015, s. 1.

Zdaniem 39,7% respondentów, aby Polska weszła do strefy euro niezbędne są zmiany poszczególnych aktów prawnych (w tym Konstytucji). Przeciwnie uważa 30,2%, pozostałe 30,2% nie ma wiedzy na ten temat.

Nieodzowność podjęcia decyzji przy wdrażaniu w Polsce wspólnej waluty europejskiej wynika zarazem z zapisów traktatowych Unii Europejskiej określających warunki akcesji do strefy euro, jak również potrzeby zharmonizowania polskiego porządku prawnokonstytucyjnego z procedurą polegającą na zastąpieniu polskiego złotego wspólną walutą europejską – euro [Gomułka, 2009, s. 212].

Kluczową kwestią, która odnosi się do polskiego prawodawstwa jest więc zmiana Konstytucji oraz innych aktów prawnych wskutek przekazania kompetencji do emisji krajowej waluty oraz prowadzenia polityki pieniężnej przez Narodowy Bank Polski Europejskiemu Bankowi Centralnemu, a także zastąpienie złotego przez euro [Gomułka, 2009, s. 212].

Oprócz Konstytucji zmienione powinny być m.in. ustawa o Narodowym Banku Polskim, Prawo Bankowe oraz ustawa o Najwyższej Izbie Kontroli [Bąk, 2008, s. 16].

Zmienić należy między innymi ostatnie zdanie art. 227 ust. 1 Konstytucji RP, bowiem przepis ten błędnie wskazuje podstawowy cel Narodowego Banku Polskiego [Nowak-Far, 2013, s. 34]. Zgodnie z wyrokiem TSUE w sprawie C-11/00 Komisja v. EBC, celem centralnego banku narodowego powinno być utrzymanie stabilności cen [TSUE, 2003]. Natomiast w Konstytucji określony jest on jako odpowiadanie za wartość polskiego pieniądza [Konstytucja RP, 1997].

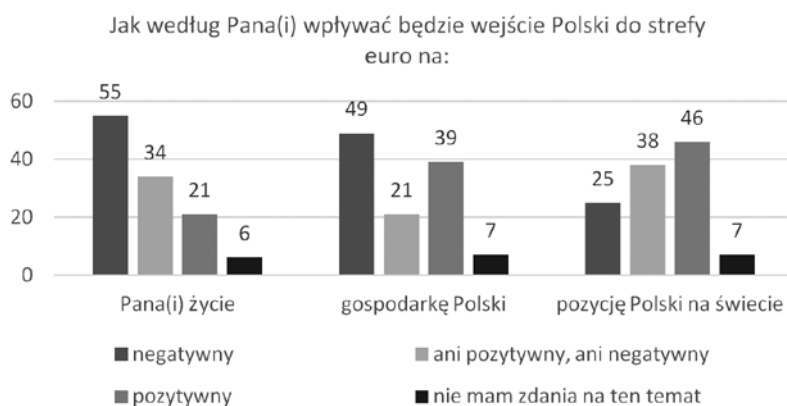
Kolejnym artykułem wymagającym dostosowania jest art. 203 ust. 1 Konstytucji. Uprawnienia kontrolne Najwyższej Izby Kontroli w stosunku do NBP określone są zbyt szeroko. Na podstawie art. 140 TFUE ograniczyć je należy do „kontrolni NBP w zakresie jego bieżącej działalności operacyjnej i niewkraczającym w obszar formułowania i wykonywania polityki pieniężnej oraz innych kompetencji powierzonych ESBC na mocy art. 127 TFUE” [Nowak-Far, 2013, s. 34].

Pozostałe zmiany wymuszone są przeniesieniem prerogatyw do wykonywania polityki pieniężnej oraz emisji pieniądza na Europejski System Banków Centralnych, a także substytucji złotego na euro (Nowak-Far 2013, 36-37).

Na pytanie „jak według Pana(i) wpłynąć będzie wejście Polski do strefy euro na”:

- Pana(i) życie – odpowiedź „negatywny” wskazało 47%, „ani pozytywny ani negatywny” – 29%, „pozytywny” – 18%, zaś „nie mam zdania na ten temat” – 5%,
- gospodarkę Polski – odpowiedź „negatywny” wskazało 42%, „ani pozytywny ani negatywny” – 18%, „pozytywny” – 34%, zaś „nie mam zdania na ten temat” – 6%.
- pozycję Polski na świecie – odpowiedź „negatywny” wskazało 22%, „ani pozytywny ani negatywny” – 33%, „pozytywny” – 40%, zaś „nie mam zdania na ten temat” – 6%.

Rysunek 6



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Według 52,6% badanych w przypadku wejścia Polski do strefy euro dla Polski przeważać będą straty, zaś 27,6% uważa, że przewagę będą miały korzyści. 19,8% badanych nie ma zdania na ten temat.

Rysunek 7

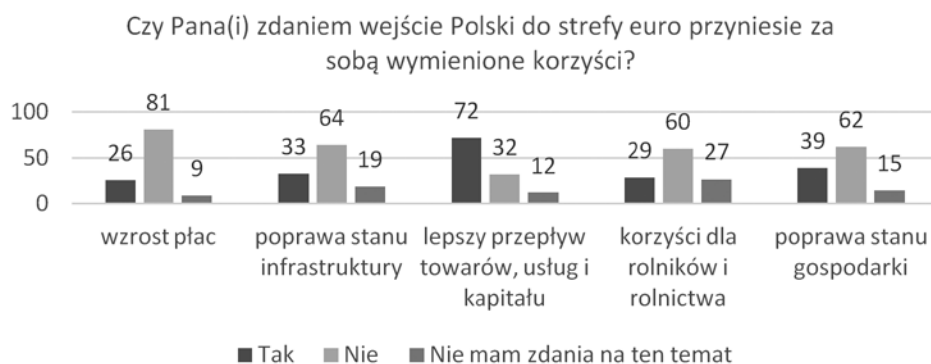


Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Na pytanie „Pana(i) zdaniem wejście Polski do strefy euro przyniesie za sobą zysk w postaci:”

- wzrostu płac – 22% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 70% – „nie”, 8% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- poprawy stanu infrastruktury – 28% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 55% – „nie”, 16% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- lepszego przepływu towarów, usług, kapitału – 62% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 28% – „nie”, 10% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- korzyści dla rolników i rolnictwa – 25% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 52% – „nie”, 23% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- poprawy stanu gospodarki – 34% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 53% – „nie”, 13% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- zwiększenia zatrudnienia – 16% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 68% – „nie”, 16% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- korzyści dla przedsiębiorstw i przedsiębiorców – 48% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 38% – „nie”, 14% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- zwiększenia wymiany handlowej z krajami strefy euro – 69% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 22% – „nie”, 9% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- wzrostu inwestycji zagranicznych – 59% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 26% – „nie”, 16% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- poprawy pozycji Polski w Unii Europejskiej – 48% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 39% – „nie”, 13% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- wzrostu gospodarczego – 33% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 46% – „nie”, 22% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- niższej inflacji – 18% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 58% – „nie”, 24% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- poprawy warunków życia – 16% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 78% – „nie”, natomiast 16% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- poprawy stosunków międzynarodowych – 64% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 34% – „nie”, natomiast 18% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- niższych stóp procentowych – 16% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 54% – „nie”, natomiast 29% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”;

Rysunek 8



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Rysunek 9



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Rysunek 10



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Na pytanie „Pana(i) zdaniem wejście Polski do strefy euro przyniesie za sobą stratę w postaci:”

- strat dla rolników – 44% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 34% – „nie”, 22% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- konkurencji ze strony firm zachodnich, utrudnień dla firm – 53% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 39% – „nie”, 9% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- utraty autonomii w zakresie polityki pieniężnej – 59% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 24% – „nie”, 16% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- utraty suwerenności oraz niezależności Narodowego Banku Polskiego – 56% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 24% – „nie”, 20% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,
- spowolnienia wzrostu gospodarczego – 41% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 42% – „nie”, 16% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”,

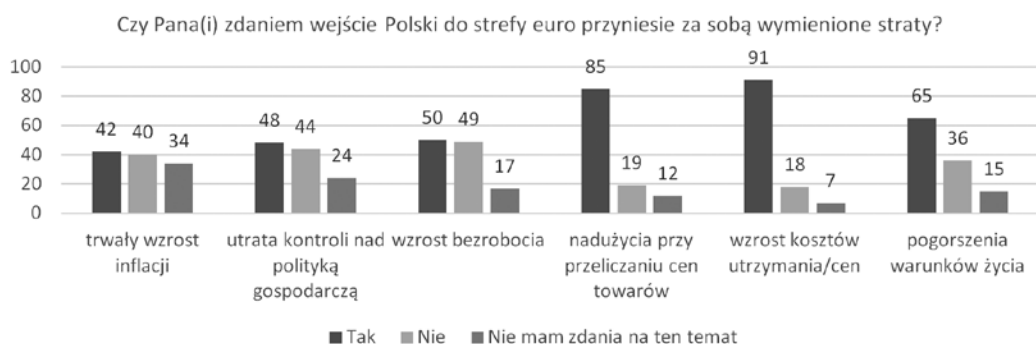
- f) trwałego wzrostu inflacji – 36% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 34% – „nie”, 29% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”;
- g) utraty kontroli nad polityką gospodarczą – 41% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 28% – „nie”, 21% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”;
- h) wzrostu bezrobocia – 43% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 42% – „nie”, 15% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”;
- i) nadużyć przy przeliczaniu cen towarów – 73% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 16% – „nie”, 10% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”;
- j) wzrostu kosztów utrzymania/cen – 78% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 16% – „nie”, 6% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”;
- k) pogorszenia warunków życia – 56% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 31% – „nie”, 13% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”;
- l) wzrostu podatków – 55% ankietowanych odpowiedziało „tak”, 25% – „nie”, 20% wskazało odpowiedź „nie mam zdania na ten temat”.

Rysunek 11



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Rysunek 12



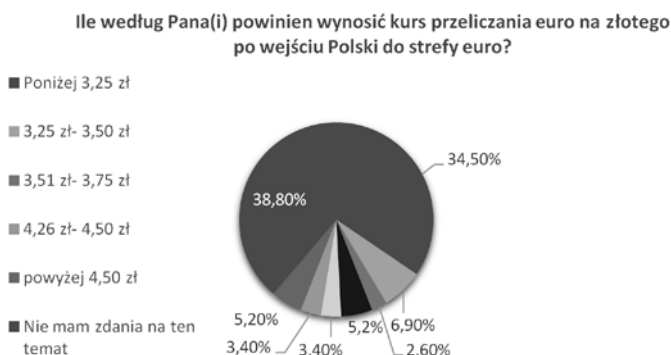
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Aż 46,6% respondentów uważa, że najbardziej na wprowadzeniu waluty euro w Polsce skorzystają firmy prowadzące wymianę handlową z partnerami z innych krajów UE. Według 21,6% nikt nie skorzysta z wymiany waluty. Zarówno odpowiedź „wszyscy Polacy”, jak i „sektor finansowy” wskazało 10,3% badanych, 8,6% ankietowanych za grupę, która odniesie największą korzyść uznało przedsiębiorców, 1,7% – bezrobotnych, zaś 0,9% – młodzież.

Na pytanie, kto najbardziej straci na wprowadzeniu euro w Polsce, 44% respondentów odpowiedziało „wszyscy Polacy”, zaś 23,3% – „emeryci i renciści”. Za grupę, która najbardziej straci 5,2% badanych uznało przedsiębiorców, taka sama liczba ankietowanych wskazała – młodzież. Sektor finansowy oraz bezrobotnych wskazało po 3,4%. 13,8% ankietowanych uważa, że nikt nie straci.

Aż 38,8% badanych nie ma zdania na temat tego, ile powinien wynosić kurs przeliczania euro na złotego po wejściu Polski do strefy euro. Odpowiedzi – poniżej 3,25 zł, 3,25 zł - 3,50 zł, 3,51 zł - 3,75 zł - 3,75 zł, 3,76 zł - 4,00 zł, 4,01 zł - 4,25 zł, 4,26 zł - 4,50 zł, powyżej 4,50 zł – wskazało odpowiednio 34,5%, 6,9%, 2,6%, 5,2%, 3,4%, 3,4% oraz 5,2%.

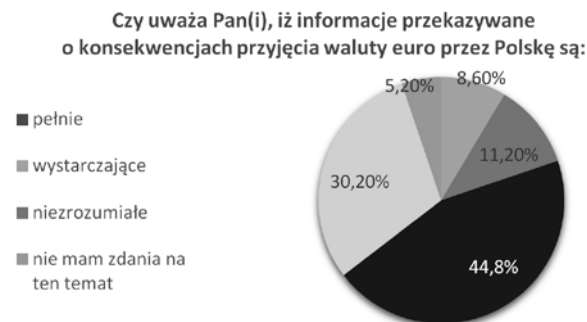
Rysunek 13



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Według 44,8% badanych informacje przekazywane o konsekwencjach przyjęcia waluty euro przez Polskę są niewystarczające, 30,2% uważa, że takich informacji nie ma, zaś 11,2% uznaje je za niezrozumiałe. Jedynie 8,6% ankietowanych uważa, że są one wystarczające.

Rysunek 14



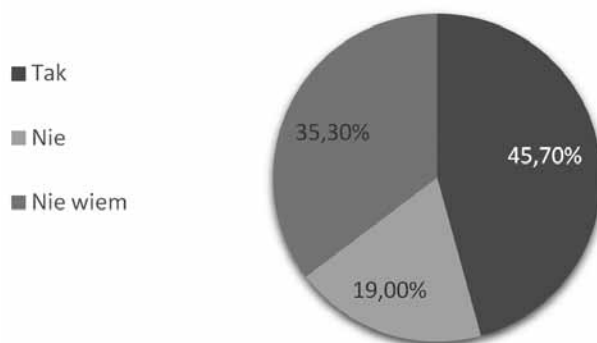
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Zdaniem 45,7% ankietowanych wprowadzenie euro może ograniczyć suwerenność Polski. Przeciwnie uważa 35,3%, natomiast 19% nie posiada wiedzy na ten temat.

Należy podkreślić, iż utworzenie unii walutowej przez państwa UE oraz związane z tym powierzenie wielu kompetencji na szczebel ponadnarodowy trzeba rozumieć nie jako ograniczenie suwerenności w znaczeniu formalno-prawnym, lecz jako przekazanie wykonywania pewnych kompetencji bądź uprawnień na rzecz organów wspólnotowych albo dobrowolne, dokonane w oparciu o umowy międzynarodowe, zlecenie wykonywania oznaczonych kompetencji [Kubin, 2007, s. 77].

Rysunek 15

Czy Pana(i) zdaniem wprowadzenie euro może ograniczyć suwerenność Polski?

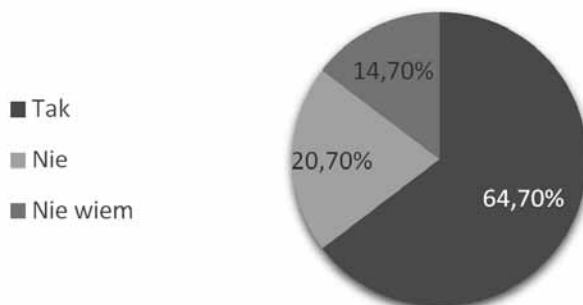


Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Według 64,7% wprowadzenie euro może ograniczyć niezależność polskiej polityki pieniężnej, 20,7% wyraziło przeciwnie zdanie, zaś 14,7% nie posiada wiedzy na ten temat.

Rysunek 16

Czy uważa Pan(i), że wprowadzenie euro może ograniczyć niezależność polskiej polityki pieniężnej?

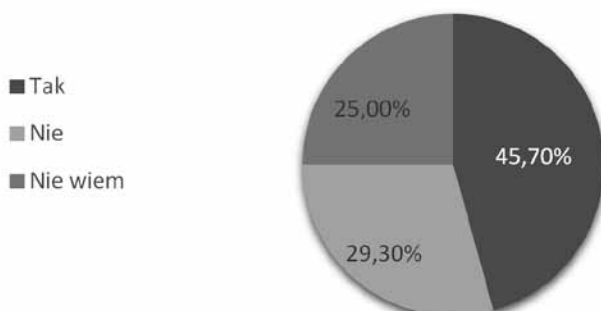


Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Wejście do strefy euro przyczyni się do wzrostu inwestycji zagranicznych według 45,7% respondentów. Nie uważa tak 29,3%, nie ma zdania zaś 25%.

Rysunek 17

Czy Pana(i) zdaniem wejście do strefy euro przyczyni się do wzrostu inwestycji zagranicznych?

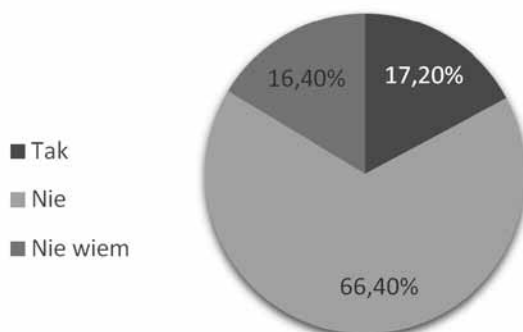


Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Według 66,4% ankietowanych wprowadzenie waluty euro w Polsce nie wpłynie korzystnie na wysokość wynagrodzeń w Polsce. Przeciwnie uważa 17,2%, zaś 16,4% nie posiada wiedzy na ten temat.

Rysunek 18

Czy uważa Pan(i), iż wprowadzenie waluty euro w Polsce wpłynie korzystnie na wysokość wynagrodzeń w Polsce?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

PODSUMOWANIE

Reasumując, z przeprowadzonych badań wynika, że większość badanych negatywnie odnosi się do wejścia Polski do strefy euro, nie chcą oni wprowadzenia nowej waluty w najbliższym horyzoncie czasowym. Wyniki te są porównywalne do rezultatów badań CBOS przeprowadzonych w listopadzie 2014 r., zgodnie z którymi 68% Polaków nie chce, aby Polska przystąpiła do strefy euro [CBOS, 2014].

Zdaniem badanych po wejściu do strefy euro przeważać będą straty, obawiają się oni m.in. utraty autonomii w zakresie polityki pieniężnej i niezależności NBP, a nawet utraty suwerenności Polski. Z drugiej zaś strony badani uważają, że zmiana waluty może przyczynić się do lepszego przepływu towarów, usług i kapitału oraz zwiększenia wymiany handlowej z krajami strefy euro.

Najwięcej jednak obaw obywateli wiąże się z ryzykiem wzrostu cen. Należy zauważyć, że statystyki nie potwierdzają takiego zjawiska [Binek, Szudra, 2013, s. 113]. Samo zaś negatywne nastawienie badanych może wynikać z niewystarczającej ilości informacji dotyczących wejścia Polski do strefy euro. Ankietowani wskazali, że nie tylko ich ilość nie jest dostateczna, lecz także są one niezrozumiałe bądź nie ma ich w ogóle.

Maria Fidzińska-Dziurzyńska¹

ROLA EURO JAKO WALUTY REZERWOWEJ NA RYNKU MIĘDZYNARODOWYM

STRESZCZENIE

Podjęcie tematyki „Roli euro jako waluty rezerwowej na rynku międzynarodowym” wynika z potrzeby dokonania pogłębionych analiz możliwości wykorzystania potencjału euro do poszerzenia udziału w gromadzonych oficjalnych rezerwach walutowych świata, niezbędnych dla potrzeb finansowania deficytu płatniczego, interwencji walutowych oraz dywersyfikacji ryzyka.

W ciągu minionego, relatywnie krótkiego okresu funkcjonowania w obiegu, euro stało się drugą najważniejszą walutą świata, potwierdzając swoją przydatność w ostrożnościowych, interwencyjnych, transakcyjnych i dochodowych motywach gromadzenia i utrzymywania rezerw. Skutki kryzysu finansowego i recesja gospodarki strefy euro skłaniają do refleksji nad szansą euro do skutecznego konkurowania z dolarem amerykańskim na rynku międzynarodowym.

Przeprowadzone rozważania wykazały, że kryzys gospodarczy nie zmienił hierarchii ważności w międzynarodowym, dwubiegunowym systemie walutowym, opartym na dolarze amerykańskim i euro. W obecnym stanie, wobec braku realnej alternatywy dla euro oraz dzięki efektom sieci związanym z zastosowaniem euro w Europie, w najbliższej perspektywie waluta ta pozostanie na drugiej pozycji, z dużym potencjałem do konkurowania z dolarem oraz innymi nieujawnionymi walutami tworzącymi aktywa rezerwowe świata.

¹ Absolwentka studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” w Wyższej Szkole Ekonomii, Prawa i Nauk Medycznych im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach. Promotor: prof. dr hab. Zenon Stachowiak.

WPROWADZENIE

Głównym problemem badawczym pracy była ocena szans wzrostu pozycji euro jako pieniądza międzynarodowego w roli waluty rezerwowej. Rozważania podjęte w pracy zostały ukierunkowane na osiągnięcie następujących celów:

- identyfikacji istoty pieniądza międzynarodowego i waluty rezerwowej oraz relacji między nimi z punktu widzenia pełnionych funkcji i ról,
- analizy czynników stanowiących podstawę międzynarodowej pozycji euro jako waluty rezerwowej, jej zastosowania oraz skali i zakresu wykorzystania euro jako waluty rezerwowej na rynkach międzynarodowych,
- sformułowania oceny znaczenia euro, a także prognozy kształtowania się tej roli obecnie i w najbliższych latach w odniesieniu do korzyści, zagrożeń oraz perspektyw zastosowania euro jako waluty rezerwowej.

Pomocna w rozwiązywaniu podjętych problemów badawczych oraz osiągnięciu zamierzonych celów była weryfikacja hipotezy roboczej w brzmieniu: „Spośród wielu ról pełnionych przez euro traktowane jako pieniądz międzynarodowy jedną z najbardziej istotnych jest rola waluty rezerwowej. Oznacza to, iż w polu zainteresowań władz monetarnych każdego kraju członkowskiego Unii Europejskiej kwestia ta powinna być uwzględniana w koncepcjach realizowanej polityki monetarnej oraz w polityce kształtowania bilansu płatniczego państwa”.

Metodami badawczymi wykorzystanymi w pracy są metoda analizy i syntezy. Analiza została wykorzystana do zidentyfikowania istoty roli waluty rezerwowej pełnionej przez pieniądz międzynarodowy, natomiast synteza posłużyła do sformułowania ocen euro w roli waluty rezerwowej obecnie i w perspektywie najbliższych lat.

ISTOTA PIENIĄDZA MIĘDZYNARODOWEGO W ROLI WALUTY REZERWOWEJ

Ukształtowane w teoriach ekonomii definicje pieniądza sprowadzają się przede wszystkim do określenia ilości i zakresu funkcji, jakie on spełnia. Strumienie pieniądza pełnią rolę „krwiobiegu” systemu gospodarki rynkowej. Analiza istoty pieniądza obejmuje pełnione funkcje, zagadnienia jego emisji i kontroli, możliwości i chęci jego posiadania oraz wykorzystywania, czynniki wpływające na jego występowanie w gospodarce lub też jego brak oraz wpływ pieniądza na inne wskaźniki ekonomiczne [Z. Stachowiak, B. Stachowiak, 2015, s. 148].

Waluta staje się międzynarodowa, jeśli pełni podstawowe funkcje: miernika wartości, środka płatniczego oraz środka akumulacji, poza krajem emisji, w którym podlega prawu regulującemu jej stosowanie [Kuziemska, 2014, ss. 174-191].

Międzynarodowy status waluty warunkują czynniki o charakterze strukturalnym oraz stabilność makroekonomiczna kraju, który jest emitentem waluty. Głównymi czynnikami o charakterze strukturalnym są wielkość produkcji i handlu oraz wielkość rynku finansowego emitenta. Krajowa jednostka pieniężna może urosnąć do rangi waluty międzynarodowej tylko wtedy, gdy w kraju jej emitenta jest prowadzona rozważna polityka pieniężna i fiskalna, której wyznacznikiem jest wskaźnik stopy inflacji [NBP, 2011]. Historia gospodarcza pokazuje, iż zmiana statusu jednostki pieniężnej w międzynarodowym systemie walutowym to długotrwały proces, ponieważ trudno jest zmienić przyzwyczajenia do używania innej waluty [Mucha-Leszko, 2007]. Wykorzystywanie waluty w handlu międzynarodowym i międzynarodowych transakcjach finansowych jest możliwe w przypadku, gdy istnieje jej pełna wymienialność, a jej pozycja jest zdeterminowana przez siły rynkowe [Misztal, 2011].

Spośród wielu funkcji, jakie pełni waluta międzynarodowa, szczególne znaczenie ma funkcja rezerwowa, zwłaszcza w sytuacji tak dużego wzrostu globalnych rezerw walutowych, którymi za-

rzządzają krajowe banki centralne, decydując o dywersyfikacji rezerw pod względem udziału w nich kluczowych walut oraz instrumentów stosowanych w inwestowaniu nagromadzonych środków finansowych [Mucha-Leszko, 2014].

Jedną z popularniejszych definicji rezerw dewizowych (zwanymi także walutowymi) określa je jako „akceptowane na świecie aktywa o charakterze pieniężnym, którymi mogą dysponować władze monetarne państwa (...)”. Zgodnie z definicją MFW za rezerwy walutowe uważa się oficjalne aktywa rezerwowe i pozostałe aktywa w walutach obcych [IMF, 2009]. W niniejszej pracy analizą objęto wyłącznie oficjalne aktywa rezerwowe, które składają się z płynnych aktywów zagranicznych będących w posiadaniu i kontrolowanych przez bank centralny, ujmowanych wg wartości rynkowej w walutach wymiennych [Szpringer, 2005].

Oficjalne aktywa rezerwowe kraju stanowią niezwykle ważny element bezpieczeństwa finansowego gospodarki, stanowiąc zabezpieczenie finansowe kraju przed zjawiskami kryzysowymi, decydują o jego wypłacalności w skali międzynarodowej, a więc o stabilności zewnętrznej całej gospodarki. Znaczenie rezerw dewizowych zyskało nowy wymiar od 2008 roku w obliczu kryzysu finansowego. Przed jego wybuchem dynamiczny rozwój międzynarodowego rynku finansowego sprzyjał namnażaniu się kapitału finansowego, który coraz agresywniej konkurując o możliwości inwestycyjne, podwyższał akceptowalny poziom ryzyka inwestycyjnego [Redo, 2013]. Dotychczasowe założenia teoretyczne należy zrewidować, bowiem obecny kryzys w strefie euro ma trzy podstawowe aspekty: recesję, słabość systemów finansowych i kryzys finansów publicznych. Banki funkcjonujące w „europejskiej wspólnocie dłużników” mają kłopoty i działają w warunkach dużego ryzyka [Koronowski, 2013, ss. 167-179].

Kontrola bezpiecznego poziomu rezerw dewizowych jest dziś konieczna w każdym kraju, także bogatym i stabilnym. Wybór waluty, w której utrzymywane są rezerwy banku centralnego zależy m.in. od stosowanego mechanizmu kursowego, waluty kotwicy, kierunku przepływów handlowych, waluty fakturowania i zadłużenia oraz przyjętej strategii dywersyfikacji ryzyka. Istotnymi determinantami struktury walutowej rezerw są także wielkość i płynność rynku dłużnych papierów wartościowych nominowanych w danej walucie oraz zmiany kursów walutowych [NBP, 2011]. Rolę waluty rezerwowej może pełnić tylko taka waluta, za którą stoi bardzo duża i otwarta gospodarka. Jej udział w światowym handlu, produkcji i rynku kapitałowym musi być znaczny. Waluta rezerwowa musi być w pełni wymienna, powszechnie akceptowana jako zapłata za transakcje międzynarodowe. Bardzo istotnym czynnikiem jest mocno rozwinięty rynek aktywów finansowych wyrażonych w takiej walucie. W związku z tym, że aktywa te utrzymuje się jako rezerwę „na czarną godzinę”, łatwość ich sprzedaży bez utraty wartości, zwana płynnością rynku, jest bardzo ważna. Ponadto waluta rezerwowa musi cieszyć się powszechnym zaufaniem, co buduje się nie tylko w oparciu o potencjał gospodarki, ale także na podstawie prowadzonej przez państwa polityki makroekonomicznej.

Rezerwy dewizowe zabezpieczają także finansowanie rosnących długów (także zagranicznych), ekspansję gospodarczą czy walkę z bezrobociem. Banki centralne coraz aktywniej i efektywniej zarządzają swoimi aktywami rezerwowymi, by spełniały swoją zabezpieczającą i stabilizującą funkcję, oczekując jednocześnie odpowiednich zysków w miarę rosnących potrzeb finansowych [Michałczyk, 2012].

ANALIZA ROLI EURO JAKO WALUTY REZERWOWEJ

Po raz pierwszy ocenę euro jako waluty międzynarodowej zawarto w raporcie EMU² sporządzonym przez Komisję Europejską po pięciu latach od wprowadzenia euro jako wspólnej waluty. Anali-

² Economic and Monetary Union – Unia Gospodarcza i Walutowa.

zowano czynniki stanowiące trzy główne funkcje pieniądza światowego: środek wymiany i płatniczy, jednostkę rozrachunkową oraz środek przechowywania wartości. Podkreślono także znaczenie strefy euro w gospodarce światowej, odnosząc się do podstawowych mierników: udziału w światowym PKB i w handlu na tle gospodarki USA i Japonii. W raporcie EMU za rok 2003 populacja ludności w strefie euro wynosiła 308 mln, w USA – 290 mln, natomiast w Japonii – 127 mln. Udział w światowym PKB dla krajów strefy euro wynosił 16%, dla USA – 21%, natomiast Japonii – 7%, a udział w światowym handlu kształtowały wskaźniki: dla strefy euro – 22%, dla USA – 13%, Japonii – 9%. Z raportu wynika, że Stany Zjednoczone miały przewagę nad strefą euro pod względem produktu krajowego brutto, ale znacznie niższą otwartość handlową [European Commission, 2004].

Według wielu ekonomistów, w tym S. I. Bukowskiego, obszar walutowy euro spełnia wszelkie warunki stanowiące o pełnieniu przez euro funkcji międzynarodowej w zastosowaniach zarówno prywatnych, jak też oficjalnych [Bukowski, 2007].

Euro w roli środka gromadzenia bogactwa (tezauryzacji) daje się łatwo wycofać z obiegu, przechowywać, wprowadzać do obiegu, przekształcać w inną formę bogactwa [Stachowiak, 2015].

Dla potwierdzenia bieżącego znaczenia i atrakcyjności euro dla gospodarki światowej, w długiej perspektywie czasowej, porównano dane historyczne z aktualnymi. W roku 2005 udział gospodarek państw strefy euro w światowym PKB stanowił 16%, a w roku 2014 wzrósł do 24,5%. Udział gospodarki Stanów Zjednoczonych w globalnym PKB za rok 2005 kształtował się na poziomie 22%, natomiast za 2014 r. – 22,6%. Udział strefy euro w światowym handlu w roku 2005 stanowił 22%, natomiast w 2013 roku na państwa unijne przypadało ponad 40% światowego eksportu – 2-krotnie więcej niż gospodarka USA w tym zakresie [NBP, 2014].

Skutki ostatniego kryzysu gospodarczego znajdują odzwierciedlenie w wielkości PKB nominalnego dla wybranych obszarów oraz krajów na koniec kwartałów za lata 2013-2015 (tabela 1).

Tabela 1. Wielkość produktu krajowego brutto nominalnego dla wybranych obszarów i krajów

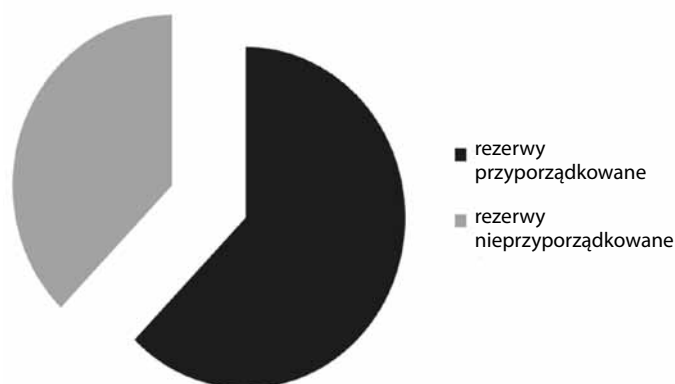
Obszar/Okres	2013 IV kwartał mln dol. USD	2014 IV kwartał mln dol. USD	2015 IV kwartał mln dol. USD
Unia Europejska (28 krajów)	18 615 585	18 514 156	16 220 370
Strefa euro 2013-2014 – 18 krajów 2015 – 19 krajów	13 108 016	13 410 232	11 540 278
Stany Zjednoczone	16 768 053	17 419 000	17 947 000
Japonia	4 919 563	4 601 461	4 123 258

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EUROSTAT i Banku Światowego [Eurostat, World Bank, 2016], [Kalkulator walutowy, Money, 2016].

Poziom PKB nominalnego dla krajów UE, w tym strefy euro, w porównaniu z gospodarką Stanów Zjednoczonych jest nadal wysoki, jednakże niepokój budzi widoczny na koniec 2015 roku spadek wielkości PKB dla UE oraz strefy euro, przy stabilnym poziomie w USA oraz niewielkim spadku dla Japonii.

Wg danych MFW rezerwy przyporządkowane do poszczególnych walut (*allocated reserves*) na koniec IV kwartału 2015 r. stanowiły jedynie 62,3% rezerw oficjalnych (bez złota monetarnego), pozostałe 37,7% prezentowane jest jako rezerwy nieprzyporządkowane (*unallocated reserves*).

Analiza struktury oficjalnych aktywów rezerwowych przyporządkowanych do poszczególnych walut oraz nieprzyporządkowanych, zwanych także rezerwami z nieujawnioną strukturą walutową lub nieujawnionymi, potwierdza przewagę walut przyporządkowanych (rysunek 1).

Rysunek 1. Struktura oficjalnych aktywów rezerwowych (IV kwartał 2015 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie IMF.

W strukturze oficjalnych aktywów rezerwowych jedynie 62,3% kumulowana jest w formie walut zidentyfikowanych. Pozostała część 37,7% stanowi pulę rezerw, które nie zostały przyporządkowane do koszyka walut SDR rejestrowanych przez MFW. Dane o wielkości rezerw krajów będących członkami Międzynarodowego Funduszu Walutowego ujawnione w bazie COFER³ są w większości krajów zgodne z wartościami podanymi na stronach innych instytucji finansowych, takich jak Europejski Bank Centralny lub Bank Światowy. Część krajów, zwłaszcza azjatyckich, w tym Chiny, które nie są członkami MFW, nie przedkłada do COFER danych o rezerwach lub przesyła dane niekompletne, stąd wartości publikowane przez wymienione instytucje wykazują różnice [Mucha-Leszko, 2014].

Poziom światowych rezerw oficjalnych we wszystkich krajach systematycznie wzrastał. W porównaniu ze stanem 2008 r. państwa strefy euro zwiększyły rezerwy na koniec 2015 r. o 53% (tabela 2).

Tabela 2. Wielkość rezerw krajów strefy euro na tle wybranych krajów świata z grupy uprzemysłowionych (w mld USD)

Kraj/okres	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Strefa euro	218,7	282,8	300,2	316,7	332,5	331,0	327,6	333,9
Wielka Brytania	44,3	55,7	68,3	79,3	88,6	92,4	95,7	119,0
USA	66,6	119,7	121,4	136,9	139,1	133,5	119,0	106,5
Szwecja	25,9	42,9	42,6	44,0	45,5	60,5	57,7	53,8
Japonia	1 009,4	1 022,2	1 061,5	1 258,2	1 227,1	1 237,2	1 231,0	1 207,0
Chiny	182,5	255,8	268,6	285,3	317,2	311,1	328,4	358,7
Republika Korei	201,1	269,9	291,5	304,2	323,2	341,6	358,8	363,1
Singapur	174,0	187,6	225,5	237,5	259,1	272,9	256,6	247,5
Szwajcaria	45,1	98,2	223,5	279,40	475,6	496,0	505,5	567,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MFW [IMF, 2016].

³ COFER – Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves.

Największy wzrost odnotowały następujące kraje: Szwajcaria (1158%), Wielka Brytania (168%), Szwecja (108%).

Wielkość oficjalnych chińskich rezerw wzrosła prawie dwukrotnie, jednakże z danych przedstawionych na stronie Banku Światowego wynika, że wielkość rezerw tego kraju prezentowana w tabeli 2 według MFW była niedoszacowana (tabela 3).

Tabela 3. Wielkość globalnych rezerw wybranych krajów świata (w mln USD)

Kraje	2005	2010	2012	2013	2014
Chiny	821 514	2 866 079	3 331 120	3 839 548	3 859 168
Francja	27 753	55 800	54 231	50 849	49 547
Hiszpania	9 678	19 146	35 523	35 430	39 494
Niemcy	45 140	62 295	67 422	67 365	62 266
Polska	40 864	88 822	103 396	102 236	96 462
Rosja	175 891	443 586	486 577	469 603	339 370

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego [The World Bank, 2016].

W ostatnich latach nastąpiła silna koncentracja światowych rezerw walutowych w Azji. Największe rezerwy zgromadziły Japonia i Chiny dysponujące około 40% zasobów waluty rezerwowej świata. Z danych Banku Światowego wynika, że wartość rezerw chińskich od 2005 r. wzrosła prawie 5-krotnie. W 2014 roku Chiny uzyskały w świecie pozycję kraju o najwyższych rezerwach dewizowych, gromadząc je na poziomie ponad 3.859 mld dolarów.

Zgromadzenie tak wysokich rezerw dewizowych przez kraje azjatyckie oznacza zupełnie nową sytuację w gospodarce światowej, która wymaga koordynacji polityki i wzmocnienia nadzoru.

Na uwagę zasługuje wielkość rezerw Polski, która nie będąc w strefie euro, kumulowała rezerwy na znacznie wyższym poziomie niż kraje strefy euro.

W pierwszych latach funkcjonowania euro jego udział w aktywach rezerwowych systematycznie wzrastał. Dolar pełnił nadal główną rolę, ale jego znaczenie stopniowo się zmniejszało na korzyść euro. Recesja w gospodarce strefy euro spowodowała zmianę w strukturze oficjalnych rezerw finansowych świata (tabela 4).

Tabela 4. Udział euro w walutach rezerwowych (w %)

Rezerwy/rok	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2014
1) euro	25,0	26,2	26,0	24,7	24,2	24,4	22,2
2) dolar amerykański	65,1	63,8	61,8	62,4	61,3	61,2	62,9
3) jen	3,5	3,5	3,7	3,6	4,1	3,9	4,0
4) funt brytyjski	4,5	4,2	3,9	3,8	4,0	4,0	3,8
5) pozostałe	1,9	2,3	4,6	5,5	6,4	6,5	7,1
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Europejskiego Banku Centralnego [ECB Eurosystem, 2015].

Prezentowane dane wskazują, że od 2008 r. widoczny jest spadek znaczenia euro w koszyku walut rezerwowych. Znamienne jest to, że udział dolara po 2008 roku także się zmniejszył, przy wzroście udziału jena oraz istotnym wzroście innych walut.

Analiza struktury walut rezerwowych od 2006 do 2014 r. w grupie krajów rozwijających się i w grupie wschodzących rynków (tabela 5) ujawniła niekorzystne dla euro tendencje.

Tabela 5. Udział euro w walutach rezerwowych w grupie krajów rozwijających się i w grupie wschodzących rynków (w %)

Rezerwy/rok	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2014
1) euro	29,0	29,4	28,3	27,3	24,2	24,1	21,5
2) dolar amerykański	60,5	60,1	58,3	57,6	60,0	60,1	62,2
3) jen	2,3	2,6	2,8	2,7	3,0	3,0	3,2
4) funt brytyjski	6,4	5,9	5,5	5,3	5,2	5,2	4,9
5) pozostałe	1,8	2,0	5,1	7,1	7,6	7,6	8,2
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EBC [ECB Eurosystem, 2016].

W analizowanej grupie krajów, do której także zalicza się Polskę, zaznaczył się wyraźny spadek udziału euro, przy równoczesnym niewielkim wzroście udziału dolara i jena oraz istotnym wzroście walut pozostałych.

Dane o strukturze rezerw dewizowych w grupie krajów uprzemysłowionych dowiodły nieznaczne zmiany udziału wiodących walut świata w odniesieniu do ogółu walut rezerwowych (tabela 6).

Tabela 6. Udział w walutach rezerwowych w grupie krajów uprzemysłowionych (w %)

Rezerwy/rok	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2014
1) euro	22,2	23,3	23,9	22,3	24,3	24,8	22,8
2) dolar amerykański	68,1	67,2	65,1	66,5	62,4	62,1	63,4
3) jen	4,2	4,3	4,5	4,4	5,0	4,7	4,6
4) funt brytyjski	3,3	2,7	2,5	2,5	3,0	3,1	3,0
5) pozostałe	2,2	2,5	4,0	4,3	5,3	5,3	6,2
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EBC [ECB Eurosystem, 2016].

Udział euro w rezerwach w grupie krajów uprzemysłowionych pozostał na podobnym poziomie, a nawet nieznacznie wzrósł, przy wyraźnym spadku znaczenia dolara. W grupie bogatych krajów wzrastało znaczenie jena i funta brytyjskiego oraz innych walut.

Wielkość poszczególnych walut w oficjalnych rezerwach świata notowanych w systemie COFER na koniec IV kwartału 2015 (tabela 7) potwierdza wyraźną dominację dolara amerykańskiego.

Tabela 7. Poziom rezerw oficjalnych na koniec IV kwartału 2015 r.

Wyszczególnienie	Wartość (w mld USD)
Przyporządkowane, w tym:	6 805,72
dolar amerykański	4 359,67
euro	1 354,78
funt brytyjski	332,40
jen japoński	277,58
dolar australijski	129,32
dolar kanadyjski	127,75
pozostałe	224,22
Nieprzyporządkowane	4 118,24
Ogółem	10 923,96

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MFW [IMF, 2016].

Od początku kryzysu zadłużenia w strefie euro widoczna jest tendencja do zwiększania zaangażowania w waluty określane jako „pozostałe” lub „inne”. Do nich należą m.in. waluty surowcowe, takie jak dolar australijski, nowozelandzki i kanadyjski, których emitenci charakteryzują się wyższymi stopami procentowymi i relatywnie korzystniejszymi perspektywami fiskalnymi.

Aktualne dane na koniec IV kwartału 2015 roku wskazują, że udział euro w globalnej strukturze walut rezerwowych stanowi ok. 20%, a dolara ok. 64%. Waluta brytyjska wyprzedziła jena o prawie 1 p.p., dolar australijski z kanadyjskim stanowiły ok. 4%, natomiast pozostałe waluty – 3% (rysunek 2).

Rysunek 2. Globalna struktura rezerw walutowych wg MFW na koniec 2015 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MFW [IMF, 2016].

OCENA ZNACZENIA EURO W ROLI WALUTY REZERWOWEJ NA RYNKU MIĘDZYNARODOWYM

Aktywa rezerwowe stanowią zabezpieczenie finansowe krajów przed zjawiskami kryzysowymi, decydują o ich wiarygodności i wypłacalności w skali międzynarodowej, a więc o stabilności zewnętrznej całej gospodarki. Udział euro w koszyku walut rezerwowych daje siłę nabywczą na europejskich rynkach, umożliwiając ekspansję gospodarczą na te rynki, pozwalając na spłatę i obsługę zagranicznych zobowiązań. Dla krajów rozwijających się i w grupie rynków wschodzących wysoki udział euro w rezerwach dewizowych warunkuje zapewnienie ciągłości importu nowych technologii z wysoko rozwiniętych krajów strefy euro. Równocześnie wzrost udziału euro w rezerwach krajów poza strefą euro wpływa na zdolność kredytową krajowych podmiotów gospodarczych w oczach zagranicznych inwestorów. Rezerwy stanowią zabezpieczenie kapitału zagranicznego ulokowanego w kraju, warunkują dalszy napływ kapitału zagranicznego, a więc determinują możliwości rozwojowe gospodarki krajowej.

Rezerwy umożliwiają także prowadzenie interwencji kursowych, pozwalając doraźnie osłabić lub umocnić własną walutę bądź w dłuższym okresie ją stabilizować. Mogą być wykorzystane w celu wsparcia stabilności rynku finansowego czy krajowego sektora bankowego, stanowiąc zabezpieczenie wyemitowanych pod nie walut krajowych.

Ekonomiści podkreślają aspekt zagrożenia związanego z wysokim, jak i niskim poziomem aktywów rezerwowych. Do zagrożeń związanych z wysokim poziomem aktywów rezerwowych należy zaliczyć:

- 1) Koszt utraconych korzyści na skutek zamrożenia płynnych aktywów rezerwowych w inwestycjach o niskiej dochodowości i poziomie ryzyka;
- 2) Presję inflacyjną w sytuacji dalszego wzrostu poziomu rezerw, co wymusza utrzymywanie nadmiernych stóp procentowych, ograniczając możliwości rozwojowe gospodarki;
- 3) Ryzyko spadku wartości aktywów rezerwowych w sytuacji niekorzystnych dla kraju zmian relacji kursowych pomiędzy walutami rezerwowymi;
- 4) Ryzyko dla stabilności gospodarki emitenta waluty o charakterze międzynarodowym, związanym z wystawieniem jej na znaczne przepływy kapitału międzynarodowego;
- 5) Ryzyko uzależnienia gospodarczego od polityki i koniunktury w krajach posiadających waluty międzynarodowe [Redo, 2013].

Rewolucję w światowym systemie walutowym może wywołać decyzja Rady Dyrektorów Międzynarodowego Funduszu Walutowego o włączeniu chińskiego yuana do koszyka walut składających się na Specjalne Prawa Ciągnięcia (SDR) od 1.10.2016 roku. Chińska waluta nazywana oficjalnie „renminbi” będzie piątą walutą w koszyku, obok dolara amerykańskiego, euro, funta szterlinga i japońskiego jena. Z dostępnych informacji prasowych wynika, że yuan będzie na trzeciej pozycji w koszyku walut z udziałem 10,9%. Spadną za to udziały pozostałych walut, w tym: euro aż o 6,5 p.p., dolara o 0,2, jena o 1,1, a funta o 3,2 p.p. [Bankier, 2015]. Należy oczekiwać radykalnych zmian w znaczeniu głównych walut w międzynarodowym systemie walutowym, bowiem Chińska Republika Ludowa posiada rezerwy aż na ponad 2,3 bln dol. Równocześnie wartość wymiany handlowej Chin z zagranicą sięga 2,6 bln dolarów rocznie, co stanowi ponad 70% wymiany odbywającej się w walucie amerykańskiej.

PODSUMOWANIE

Rozważania podjęte i przeprowadzone w pracy upoważniają do sformułowania następujących wniosków:

1. Pomimo relatywnie krótkiego okresu funkcjonowania, euro jest szeroko wykorzystywaną, drugą po dolarze amerykańskim, walutą rezerwową, która w strukturze oficjalnych aktywów rezerwowych świata na koniec 2015 r. stanowiła 20%, natomiast dolar amerykański 64%.
2. W okresie od 2008 do 2015 roku poziom oficjalnych rezerw walutowych znacznie się zwiększył, co poprawiło bezpieczeństwo krajów przed negatywnymi zjawiskami kryzysu gospodarczego.
3. Wysoki potencjał gospodarczy i handlowy krajów strefy euro stwarza szanse dla waluty euro, aby skutecznie konkurować z walutami o nieujawnionej strukturze, które stanowią aż 40% struktury rezerw.
4. W ostatnich latach nastąpiła silna koncentracja rezerw w Azji, a Chiny i Japonia dysponują pulą 40% zasobów rezerw świata. Stwarza to ogromne możliwości dywersyfikacji dewiz i zmniejszenie udziału dolara na korzyść euro.
5. Od wybuchu kryzysu gospodarczego i finansowego w koszyku walut rezerwowych krajów rozwijających się i w grupie wschodzących rynków zaznaczył się spadek udziału euro, przy niewielkim wzroście udziału dolara i istotnym wzroście walut pozostałych. W grupie krajów uprzemysłowionych nie wystąpiły istotne zmiany w udziale euro, natomiast nastąpił wyraźny spadek udziału dolara, co świadczy o tym, że kryzys osłabił rozwijające się kraje, ale nie pozabawił wiarygodności waluty euro.
6. Niekorzystna zmiana pozycji euro jako waluty rezerwowej i skutki tego zdarzenia dla gospodarki mogą wystąpić po przyjęciu do koszyka walut składających się na Specjalne Prawa Ciągnięcia (SDR) – waluty chińskiej.
7. W funkcji waluty rezerwowej świata euro nie jest i mało prawdopodobne, aby się stało, walutą równorzędną z dolarem. Status dolara jako głównej waluty międzynarodowej na czele koszyka walut jest niepodważalny.

Postawiona hipoteza robocza w brzmieniu: „Spośród wielu ról pełnionych przez euro traktowane jako pieniądz międzynarodowy jedną z najbardziej istotnych jest rola waluty rezerwowej...”, na podstawie przeprowadzonych analiz została zweryfikowana pozytywnie.

Rezerwy walutowe odgrywają ważną rolę w dzisiejszym zglobalizowanym świecie o ogromnych powiązaniach finansowych, liczonych w setkach bilionów wirtualnych dolarów, będących w głównej mierze wytworem transakcji pochodnych.

Sylwia Finik
Krzysztof Passella¹

FINANSOWANIE BUDŻETOWE SŁUŻB SPECJALNYCH W PAŃSTWACH NALEŻĄCYCH DO UNII GOSPODARCZO-WALUTOWEJ – STUDIA PRZYPADKÓW

STRESZCZENIE

Artykuł jest próbą wypracowania metod, które pozwalałyby na prowadzenie badań nad mechanizmami finansowania służb specjalnych w państwach Unii Europejskiej. Rozprawa proponuje podejście pozwalające na przetwarzanie informacji i budowę procesu wnioskowania. Część metodologiczna została wsparta analizą przypadków budżetów służb specjalnych Niemiec, Holandii, Wielkiej Brytanii i Polski w latach 2007-2014.

WPROWADZENIE

Od pierwszej dekady XXI w. można zaobserwować w państwach demokratycznych proces udostępniania opinii publicznej rocznych raportów z działalności służb specjalnych. Powyższe źródła są pomocne do rozpoczęcia badań porównawczych nad finansowaniem ze środków publicznych działalności tajnych służb państwowych, która to tematyka praktycznie nie istnieje w pracach badawczych dotyczących kształtowania się budżetów w Unii Gospodarczej i Walutowej (UGiW). Natomiast pole badawcze funkcjonujące pod ogólną nazwą „intelligence studies” zaczęło się pojawiać w latach 60. w USA i w latach 70. XX w. w Wielkiej Brytanii.

¹ Absolwenci studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Promotor: dr Katarzyna Stabryła-Chudzio.

Możliwości operacyjne i analityczne służb specjalnych są powiązane z ich bieżącą pozycją finansową, jaka jest im przypisywana w budżetach państwa, najczęściej na poziomie budżetu centralnego lub wewnątrz budżetów ministerstw obrony lub spraw wewnętrznych czy spraw zagranicznych. Badania naukowe nad działalnością służb specjalnych zwykle koncentrują się na kwestiach politycznych, bezpieczeństwa i zarządzania. Nawet jeśli będzie można się posługiwać tylko ogólnymi kwotami wydatków bieżących i majątkowych², zapewne i wówczas będzie możliwe dostrzeżenie tendencji przenoszenia polityki bezpieczeństwa państwa na wzmacnianie lub deprecjonowanie możliwości działań służb specjalnych. Dzieje się tak m.in. poprzez tworzenie lub odbieranie im przez władzę wykonawczą podstaw finansowych do prowadzenia statutowych czynności narzuconych służbom ustawowo.

Państwa demokratyczne w różny sposób podchodzą do informowania opinii publicznej ośnów wydatków przeznaczanych ze środków publicznych na poszczególne służby specjalne. Różna jest też szczegółowość danych oraz kanały, przez które można pozyskać informacje do analizy. Są to przede wszystkim trzy źródła pierwotne: ustawy i sprawozdania z wykonania budżetu państwa, dzienniki urzędowe ministerstw³ i publicznie dostępne raporty roczne, publikacje analityczne i instruktażowe samych służb specjalnych. Wartościowe są także artykuły w prasie codziennej lub nawet krótkie notatki prasowe o zmianach budżetowych w sytuacji finansowej służb.

Odnosząc się do drugiego i trzeciego filaru bezpieczeństwa Unii Europejskiej, czyli „wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa” oraz „wymiaru sprawiedliwości i spraw wewnętrznych”, wcale nie wynika z nich obowiązek współpracy pomiędzy służbami specjalnymi integrujących się państw europejskich⁴. Tym bardziej nie występuje przymus wymiany informacji czy w ogóle tworzenia paneuropejskich struktur wywiadowczych i kontrwywiadowczych. Formy i zakres współpracy tajnych służb pozostawiono w dyspozycji umów bilateralnych, w mniejszym stopniu multilateralnych platform kooperacji⁵, w przeciwieństwie do chociażby współpracy sądowniczej czy służb ochrony granic. Służby specjalne w Europie Zachodniej, pomimo wysokiego stopnia rozwoju gospodarczego tych państw, a co za tym idzie znaczących dochodów budżetowych, nie są w stanie prowadzić równocześnie działań we wszystkich znaczących regionach na świecie. W konsekwencji koncentrują się na istotnych zagadnieniach i punktach zapalnych, generujących realne zagrożenia dla bezpieczeństwa zewnętrznego i wewnętrznego oraz gospodarki kraju. Koncepcję „wywiadu totalnego” próbuje z pewnym powodzeniem realizować USA jako supermocarstwo⁶. Podobne aspiracje mają jeszcze Rosja, Chiny i Francja. Natomiast Wielka Brytania także zakłada, iż w skali ogólnoswiatowej rozpoznaje i wyprzedzająco przeciwdziała zagrożeniom, które uważa za kluczowe dla swojego bezpieczeństwa wewnętrznego i pozycji międzynarodowej, współdziałając przy tym ściśle z USA⁷.

² W pracy wydatek, koszt i nakład zostały przyjęte jako synonimy, co z punktu widzenia rachunkowości jest uproszczeniem, w którym niejako podejście memoriałowe jest zrównane do kasowego.

³ W Polsce koszty SKW i SWW wg kategorii budżetowych są zawarte w Dziennikach Urzędowych MON.

⁴ Szerzej o współpracy służb specjalnych państw UE i relacjach transatlantycznych można znaleźć w: R. J. Aldrich, *US-European Intelligence Co-operation on Counter-terrorism: Low Politics and Compulsion*, *The British Journal of Politics and International Relations* (11)1: 731-53, 2009; S. Lefebvre, *The Difficulties and Dilemmas of International Intelligence Cooperation*, *International Journal of Intelligence and CounterIntelligence* 16(4): 527-42, 2003; B. Müller-Wille, *The Effect of International Terrorism on EU Intelligence Co-operation*, *Journal of Common Market Studies* 46(1): 49-73, 2008; J. I. Walsh, *Intelligence-Sharing in the European Union: Institutions Are Not Enough*, *Journal of Common Market Studies* 44(3): 625-43, 2006.

⁵ Np. Centrum Satelitarne UE.

⁶ Tzw. „kraje centrum” charakteryzujące się: koncentracją światowego kapitału, przewodem w wyścigu technologicznym, wysoką wydajnością pracy, stabilnym systemem walutowym i niskim ryzykiem inwestycyjnym, bardzo wysokim PKB *per capita* oraz dużym i nowoczesnym potencjałem wojskowym, zdolnym do interwencji w dowolnym regionie świata.

⁷ Wyjątkiem jest konflikt o kontrolę nad Kanałem Sueskim w 1956 r., w którym interwencja zbrojna Francji, Wielkiej Brytanii, przy jednoczesnej ofensywie na Półwyspie Synajskim Izraela przeciwko Egipcjowi, nie została wsparta ani

Niemniej USA i tak nie są w stanie rozwiązać samodzielnie wszystkich problemów wywiadowczych i finansować bardzo kosztownych operacji antyterrorystycznych równocześnie na wszystkich kontynentach i na wszystkich poziomach: strategicznym, operacyjnym i taktycznym. Jeszcze na początku zimnej wojny USA utworzyły w przeciwwadze do wzrastającej wywrotowej działalności służb specjalnych ZSRR oraz jego państw satelickich niejawną „sojusz wywiadowczy pięciu”⁸, który funkcjonuje po dzień dzisiejszy. Został oparty na ścisłej współpracy wszystkich służb specjalnych USA oraz Wielkiej Brytanii, Kanady, Australii i Nowej Zelandii, w szczególności we wspólnym prowadzeniu wywiadu elektronicznego i wymianie informacji zdobytych ze źródeł osobowych oraz współdziałaniu w operacjach anty- i kontr-terrorystycznych⁹.

Każda profesjonalna służba specjalna powinna mieć możliwość elastycznego finansowania swojej działalności operacyjnej, zarówno w swoim macierzystym kraju, jak i za granicą. Długoterminowe inwestowanie środków budżetowych w służby wywiadowcze, kontrwywiadowcze i bezpieczeństwa wewnętrznego powinno przekładać się na szybkie rozpoznawanie, a następnie zwalczanie zagrożeń w skali globalnej, także odnoszących się do państw połączonych wspólnym systemem monetarnym w Eurolandzie. Realne zagrożenia występują ze strony przestępczości zorganizowanej, w tym szczególnie prania brudnych pieniędzy i wyłudzenia nienależnego podatku od wartości dodanej w strefie euro, ale także infiltracji i ataków terrorystycznych, przestępstw narkotykowych, nielegalnego obrotu uzbrojeniem, współczesnego niewolnictwa oraz finansowania ruchów ekstremistycznych i fundamentalistycznych, zagrażających porządkowi prawnemu i gospodarce Unii Europejskiej i jej Unii Gospodarczo-Walutowej.

PORÓWNYWALNOŚĆ BUDŻETU PAŃSTWA DO INFORMACJI SŁUŻB SPECJALNYCH

W Polsce jedynie Agencja Bezpieczeństwa Wewnętrznego (ABW) od 2008 r. udostępnia raporty ze swojej rocznej działalności. Pozostałe cztery służby specjalne, tj.: Agencja Wywiadu (AW), Służba Wywiadu Wojskowego (SWW), Służba Kontrwywiadu Wojskowego (SKW), Centralne Biuro Antykorupcyjne (CBA), przedstawiają tylko za pomocą stron internetowych charakter swojej pracy i oczekiwania wobec kandydatów.

Kierując się potrzebą ustalenia finansowej pozycji służb specjalnych w polityce fiskalnej państwa, należy sięgnąć do planów i sprawozdań budżetowych jako skutecznego narzędzia weryfikacji danych zamieszczanych w raportach i na stronach internetowych służb specjalnych. Przyjmując powyższe założenie badawcze, wydatki w strefie euro na służby specjalne zostaną ustalone w pierwszej kolejności na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu centralnego poszczególnych państw, a dopiero w drugim etapie skonfrontowane z dostępnymi raportami i informacjami internetowymi opublikowanymi przez niektóre ze służb specjalnych. Powyższe podejście jest spowodowane trudnymi do rozstrzygnięcia okolicznościami, czy dane liczbowe pochodzące ze służb z całą pewnością odnoszą się do wydatków wykonanych, czy też są zlepkiem środków publicznych planowanych z faktycznie spożytkowanymi przez służbę specjalną.

W opracowaniu postawiono następującą **hipotezę główną**: wzrost wydatków na służby specjalne w Unii Europejskiej został wymuszony polityką bezpieczeństwa USA w stosunku do Europy po utworzeniu „koalicji antyterrorystycznej” w 2001 r. Natomiast **hipoteza cząstkowa** jest następująca: pomimo kryzysu na światowych rynkach finansowych w latach 2007-2009, następowało zwięk-

militalnie i politycznie, ani poprzez podtrzymanie wartości funta przez USA, [V. Bogdanor, *The Suez Crisis*, Gresham College, London 2015].

⁸ Nazwa potoczna, która jest pewnym konglomeratem umów, operacji i systemów współdziałania służb specjalnych.

⁹ IIC – International Intelligence Community: międzynarodowa szeroka koalicja antyterrorystyczna służb specjalnych, utworzona przez USA po ataku w dniu 11.09.2001 r., [D. S. Reveron, *Old Allies, new Friends: Intelligence-sharing in the War on Terror*, *A Journal of World Affairs* 50(3): 453-68, 2006].

szenie udziału wydatków na służby specjalne w budżetach centralnych państw Unii Gospodarczej i Walutowej.

Do porównań pomiędzy budżetami państw strefy euro, a także dla pozostałych członków Unii Europejskiej wybrano okres od 2007 do 2014 roku, ze względu na czynniki:

- początek kryzysu na międzynarodowych rynkach finansowych w 2007 r., wraz z jego reperkusjami po 2009 r.,
- kolejne przyłączanie się od 2007 r. do strefy euro kolejnych państw byłego bloku komunistycznego: Słowenii, Słowacji, Estonii, Łotwy i Litwy,
- ukształtowanie się w drugiej połowie 2006 r. obecnie obowiązującej w Polsce struktury służb specjalnych, na którą składają się funkcjonujące: od dnia 29.06.2002 r. AW i ABW, powstałe z podziału Urzędu Ochrony Państwa (UOP); od dnia 1.10.2006 r. SKW i SWW, utworzone po likwidacji Wojskowych Służb Informacyjnych (WSI); od dnia 24.07.2006 r. nowa służba specjalna CBA.

Najważniejszym założeniem przy tworzeniu bazy danych finansowania służb specjalnych w UGW było oparcie się w pierwszej kolejności na danych źródłowych, tj. zaczerpniętych z oryginalnych sprawozdań budżetowych, a dopiero w następnym podejściu wykorzystywano dane Eurostatu dotyczące PKB i liczby ludności. Ostatni poziom ufności zajmowały informacje finansowe pochodzące ze sprawozdań służb specjalnych. Baza została podzielona na dwa zakresy: państwa należące do strefy euro i pozostałe państwa wchodzące w skład UE. Następnie dla każdego z krajów członkowskich wydzielono pięć segmentów danych, ujęte w przekrojach rocznych od 2007 r. do 2014 r.:

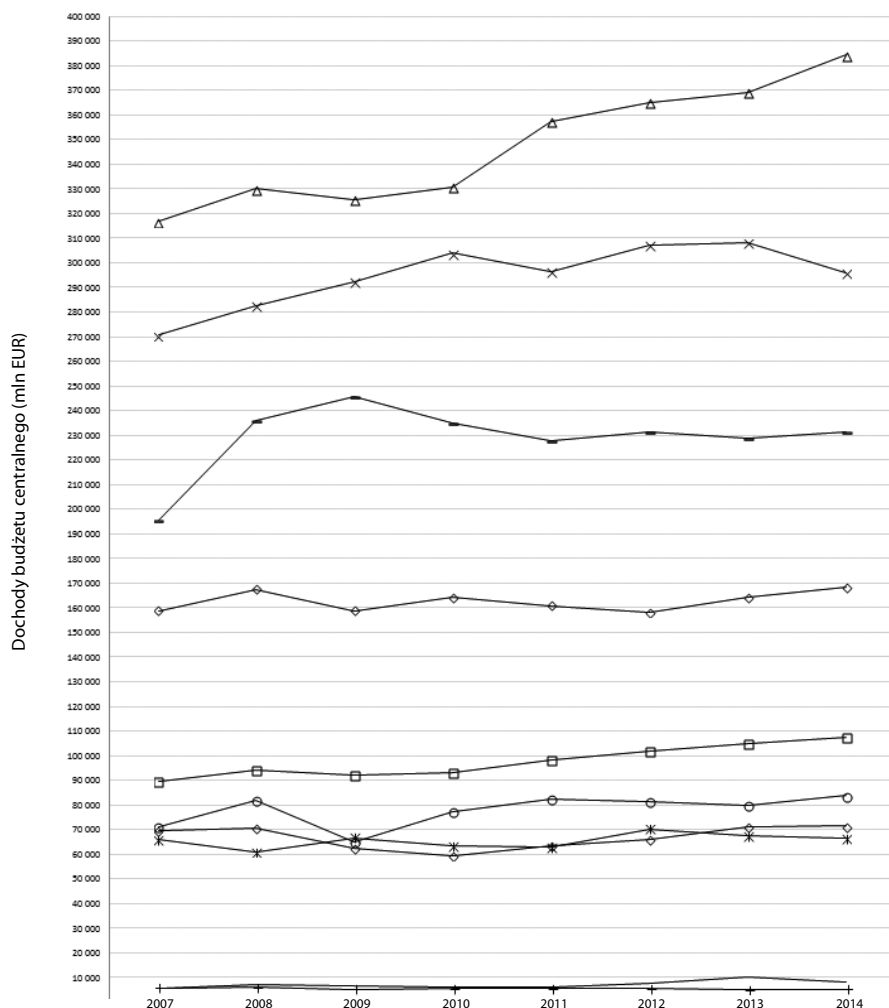
- dochody i wydatki budżetu centralnego wg sprawozdań budżetowych oraz wg Eurostatu,
- liczba ludności wg Eurostatu,
- produkt krajowy brutto w cenach bieżących (PKB_{nom}), PKB w parytecie siły nabywczej (PKB_{PSN}), PKB_{nom} *per capita* i PKB_{PSN} *per capita* wg Eurostatu,
- wydatki ministerstwa spraw wewnętrznych i wydatki na obronność państwa,
- wydatki budżetowe służb specjalnych w przekroju na środki planowane i wykonane.

NAPOTKANE PROBLEMY ANALITYCZNE

Oprócz zasadniczej przeszkody związanej z różnicami pomiędzy wydatkami pochodzącymi z publicznych sprawozdań służb specjalnych a wydatkami określonymi na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu państwa, dochodzi jeszcze szereg innych komplikacji w wypracowaniu spójnego procesu analitycznego:

- Dane pochodzące z Eurostatu dot. dochodów i wydatków budżetu centralnego różnią się od informacji podawanych w sprawozdaniach z wykonania budżetu centralnego poszczególnych państw. Przykładowo na rysunku 1 zamieszczono porównanie dla Austrii, Cypru, Holandii, Niemiec i Polski.
- W badaniach nad finansami służb specjalnych mogą wystąpić sytuacje, iż danych o wydatkach tajnych służb nie będzie można pozyskać, ani ze sprawozdań budżetowych, ani ze stron internetowych i upublicznianych raportów służb specjalnych. Wówczas pozostaje skorzystanie z metody szacunkowej opartej na analizie budżetów MSW i MON. Proponuje się przy tym, aby wykorzystać dane o wydatkach służb specjalnych pochodzące z poszczególnych państw UE, a następnie należy określić ich udział procentowy w stosunku do wydatków ministerstw odpowiedzialnych za bezpieczeństwo wewnętrzne i obronność danego kraju. W kolejnym roku można wykorzystać udział procentowy do ustalenia szacunkowych kosztów służb specjalnych w tych krajach, gdzie brak jest informacji finansowych dotyczących tajnych służb, ale są dostępne dane budżetowe o wydatkach ministerstw spraw wewnętrznych i obrony narodowej. Przy czym porównania powinny być dokonywane dla państw o adekwatnym potencjale gospodarczym i ludnościowym.

Rysunek 1. Porównanie dochodów budżetów centralnych według sprawozdań budżetowych i danych Eurostatu dla wybranych państw w strefie euro i dla Rzeczypospolitej Polskiej



- Austria: dochody budżetu centralnego wg sprawozdań budżetowych
- Austria: dochody budżetu centralnego wg Eurostatu
- Cypr: dochody budżetu centralnego wg sprawozdań budżetowych
- Cypr: dochody budżetu centralnego wg Eurostatu
- Holandia: dochody budżetu centralnego wg sprawozdań budżetowych
- Holandia: dochody budżetu centralnego wg Eurostatu
- Niemcy: dochody budżetu centralnego wg sprawozdań budżetowych
- Niemcy: dochody budżetu centralnego wg Eurostatu
- Polska: dochody budżetu centralnego wg sprawozdań budżetowych
- Polska: dochody budżetu centralnego wg Eurostatu

Źródła: *Begrotingsstaten Rijksbegroting (2007-2016)*, Den Haag: Rijksoverheid, <http://www.rijksbegroting.nl/2016/voorbe-reiding/begroting>; *Bericht der Bundesregierung Budgetbericht (2007-2014)*, Wien: Bundesministerium für Finanzen, <https://www.bmf.gv.at>; *Cyprus state budget (2010-2015)*, Nicosia: Ministry of Finance, <http://www.mof.gov.cy>; *Government finance and EDP statistics (2005-2014)*, European Commission: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics/data/main-tables>; *Haushaltsrechnung des Bundes für das Haushaltsjahr (2007-2014)*, Berlin: Bundesministerium der Finanzen, <http://www.bundesfinanzministerium.de>; *Sprawozdania z wykonania budżetu państwa za lata 2007-2014*, Warszawa: Rada Ministrów, Ministerstwo Finansów, <http://www.mf.gov.pl>.

- Nie istnieje jeden model podporządkowania służb specjalnych władzy wykonawczej i ich finansowania budżetowego. W niektórych państwach poszczególne tajne służby podlegają bezpośrednio premierowi, będąc równocześnie centralnymi organami administracji rządowej, tak jak ma to miejsce w Polsce, w innych są nadzorowane przez ministra spraw wewnętrznych, ministra obrony czy też ministra spraw zagranicznych¹⁰. Porównywalność danych pomiędzy polskimi służbami specjalnymi cywilnymi i wojskowymi została zapewniona poprzez ujęcie wydatków budżetowych w tożsamych paragrafach: świadczenia na rzecz osób fizycznych, wydatki bieżące, wydatki majątkowe. Oprócz baz danych dla SKW i SWW wymagało to również sporządzenia osobnych baz dla AW i ABW, oraz w celu zachowania ciągłości z nieistniejącymi już służbami, a także bazy dla UOP i WSI, które powstały w wyniku przemian politycznych po 1989 r.
- Oprócz różnego podporządkowania budżetowego poszczególnych służb specjalnych może wystąpić dodatkowy czynnik formalny komplikujący porównania ilościowe. Pojedyncza agencja rządowa może łączyć w sobie funkcje wywiadu cywilnego i wywiadu wojskowego, jak ma to miejsce w przypadku służby wywiadowczej RFN działającej pn. BND. Innym rozwiązaniem jest łączenie funkcji wywiadowczej i kontrwywiadowczej w jednej organizacji, czego przykładem jest holenderska służba wywiadu i bezpieczeństwa wewnętrznego AIVD, a także połączony wywiad i kontrwywiad wojskowy MIVD.
- Okres sprawozdawczy w niektórych państwach, np. w Wielkiej Brytanii, jest przesunięty czasowo o jeden kwartał, co w powoduje rozbieżność w porównaniach danych makroekonomicznych Eurostatu ze sprawozdaniami z wykonania budżetu państwa.

METODYKA PORÓWNAŃ ILOŚCIOWYCH

Zebranie w jedną bazę danych podstawowych informacji dotyczących finansów publicznych i wskaźników makroekonomicznych stwarza możliwości prowadzenia prostych analiz ilościowych. Należy jednak zaproponować pewną systematykę w przetwarzaniu danych, która pozwalałaby na wyciągnięcie ogólnych wniosków i potwierdzenie lub sfalsyfikowanie hipotez.

I. Porównania obszarowe jako spojrzenie podstawowe

Odniesienia ilościowe w stosunku do wydatków budżetowych przeznaczanych na służby specjalne będą polegać na porównaniach pomiędzy obszarami geograficznymi, połączonymi w pewne pola badawcze w sensie gospodarczym i politycznym:

- Polską i całą UGW,
- państwami byłego bloku komunistycznego: Słowacja, Słowenia, Estonia, Łotwa i Litwa,
- południową flanką strefy euro: Republika Cypru, Grecja, Hiszpania, Malta i Włochy, jako szczególnie narażonymi na nacisk imigracyjny i infiltrację terrorystyczną z kierunku Afryki Północnej, Bliskiego Wschodu i Azji Centralnej,
- państwami strefy euro będącymi w bliskim sąsiedztwie Polski od strony zachodniej i południowej: Niemcy, Austria, Holandia, Węgry i Słowacja,
- Wielką Brytanią jako jedynym państwem europejskim, który konsekwentnie realizuje koncepcję prowadzenia wywiadu totalnego w skali światowej.

¹⁰ W polskim porządku prawnym szefowie wszystkich służb specjalnych podlegają Prezesowi Rady Ministrów, z tym że od dnia 16.11.2015 r. sprawowanie nadzoru, kontroli i koordynowania działalności służb w imieniu premiera należy do Ministra Koordynatora Służb Specjalnych [Rozporządzenie PRM, 2015, §1 ust. 2].

II. Porównania czasowe wydatków na służby specjalne

W celu wyznaczenia dynamiki wydatków budżetowych na służby specjalne i ich udziału w budżetach centralnych proponuje się przeprowadzenie obliczeń z roku na rok w okresie 2007-2014 i w stosunku do lat bazowych 2007 i 2015. Porównania zostaną wykonane w cenach bieżących (nominalnych) i przy wykorzystaniu wskaźnika inflacji HICP w cenach stałych (realnych) odniesionych do roku 2015.

III. Porównania makroekonomiczne

Na podstawie danych Eurostatu proponuje się sporządzić miary wskaźnikowe w postaci:

- wydatków budżetu centralnego na służby specjalne w przeliczeniu na jednego mieszkańca, w przekrojach: całkowitych wydatków, osobno na służby wywiadowcze i kontrwywiadowcze, w podziale na służby cywilne i wojskowe,
- udziału wydatków rządowych na służby specjalne w PKB: nominalnym i w PSN.

IV. Porównanie planu do wykonania wydatków budżetowych na służby specjalne

Oprócz polskich służb specjalnych do porównań wybrano ich zagraniczne odpowiedniki:

- Niemcy: agencja wywiadu cywilnego i wojskowego pn. Bundesnachrichtendienst (BND), Federalny Urząd Ochrony Konstytucji (BfV – Bundesamt für Verfassungsschutz) odpowiedzialny za bezpieczeństwo wewnętrzne, w tym prowadzenie kontrwywiadu cywilnego, oraz służba kontrwywiadu wojskowego MAD (Amt für den Militärischen Abschirmdienst). BND i BfV podlegają bezpośrednio Kanclerzowi Niemiec, natomiast przełożonym MAD jest minister obrony,
- Holandia: służba cywilnego wywiadu i bezpieczeństwa wewnętrznego AIVD (Algemene Inlichtingen- en Veiligheidsdienst), podlegająca premierowi rządu, oraz wywiad i kontrwywiad wojskowy MIVD (Militaire Inlichtingen- en Veiligheidsdienst)¹¹, będący w gestii Ministerstwa Obrony,
- Wielka Brytania: Secret Intelligence Service (SIS), służba wywiadu cywilnego, nazywana tradycyjnie MI6 oraz Government Communications Headquarters (GCHQ) – agencja wywiadu elektronicznego. SIS i GCHQ podlegają pod Biuro Spraw Zagranicznych (Foreign Commonwealth Secretary). Trzecia ze służb to Security Service, czyli służba bezpieczeństwa wewnętrznego i kontrwywiadu (MI5), podlega Ministerstwu Spraw Wewnętrznych (Home Office). Powyższe służby specjalne są nazywane „the Agencies”, a ich budżety są podawane łącznie w raportach rządowych *Security and Intelligence Agencies Financial Statement* oraz sprawozdaniach komisji brytyjskiego parlamentu ds. wywiadu i bezpieczeństwa^{12,13}.

¹¹ W Holandii funkcjonują także inne cywilne służby specjalne: wywiad elektroniczny – Nationale Signals Intelligence Organisatie (NSO), pracujący na rzecz AIVD i MIVD, wywiad skarbowy – Fiscale inlichtingen- en Opsporingsdienst (FIOD), wywiad kryminalny – Criminele Inlichtingen Eenheid (CIE) oraz Narodowy koordynator ds. antyterroryzmu – Nationale Coördinator Terrorismebestrijding (NCTb).

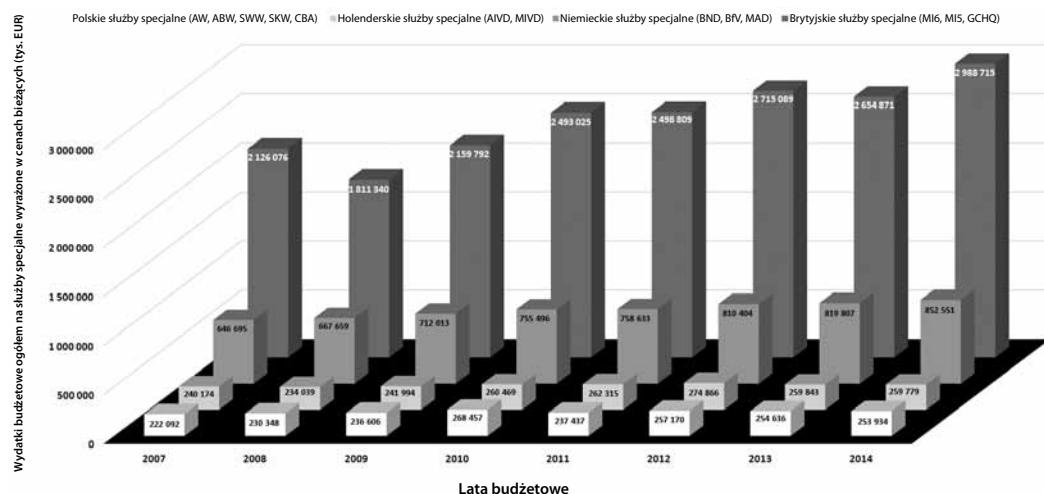
¹² *Intelligence and Security Committee Annual Report (2006-2013)*, London: UK Parliament.

¹³ Na strukturę brytyjskich tajnych służb składają się jeszcze inne instytucje, razem tworząc „brytyjską wspólnotę wywiadowczą” (United Kingdom Intelligence Community): Joint Intelligence Committee (JIC) – Połączony Komitet Wywiadu funkcjonujący przy Kancelarii Premiera (Cabinet Office), Defence Intelligence (DI) – służba wywiadu wojskowego, będąca częścią Ministerstwa Obrony Narodowej, Joint Terrorism Analysis Centre (JTAC) – Połączone Centrum Analiz Antyterrorystycznych, podległe Szefowi służby MI5, Prime Minister’s National Security Adviser (NSA) – Doradca Premiera ds. Bezpieczeństwa Narodowego [UK Cabinet Office, 2010, s. 1 i 18]. Szerzej o wykorzystaniu służb specjalnych w kształtowaniu bezpieczeństwa współczesnych państw demokratycznych pisze były funkcjonariusz SIS w dziele uważanym za podstawowe dla nauk „intelligence studies”, Michael Herman, *Intelligence Power in Peace and War*, Royal Institute of International Affairs, University of Cambridge, London 1996.

WYNIKI STUDIÓW PRZYPADKÓW

Artykuł podsumowuje rezultaty trzech studiów przypadków z pracy podyplomowej autorów, gdzie porównano pozycję finansową służb specjalnych Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii w odniesieniu do sytuacji budżetowej, PKB i liczby ludności tych państw, stosując przy tym jako bazę adekwatne wydatki budżetowe na polskie służby specjalne w latach 2007-2014. Praca jest tylko pierwszym podejściem prowadzącym do potwierdzenia lub sfalsyfikowaniu postawionych hipotez. Autorzy starali się opracować pewne narzędzie badawcze wraz z metodą zbierania, systematyzowania i przetwarzania danych budżetowych przy wykorzystaniu powszechnie wykorzystywanych wskaźników makroekonomicznych.

Rysunek 2. Zrealizowane nominalne wydatki budżetowe Polski, Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii na wojskowe i cywilne służby specjalne

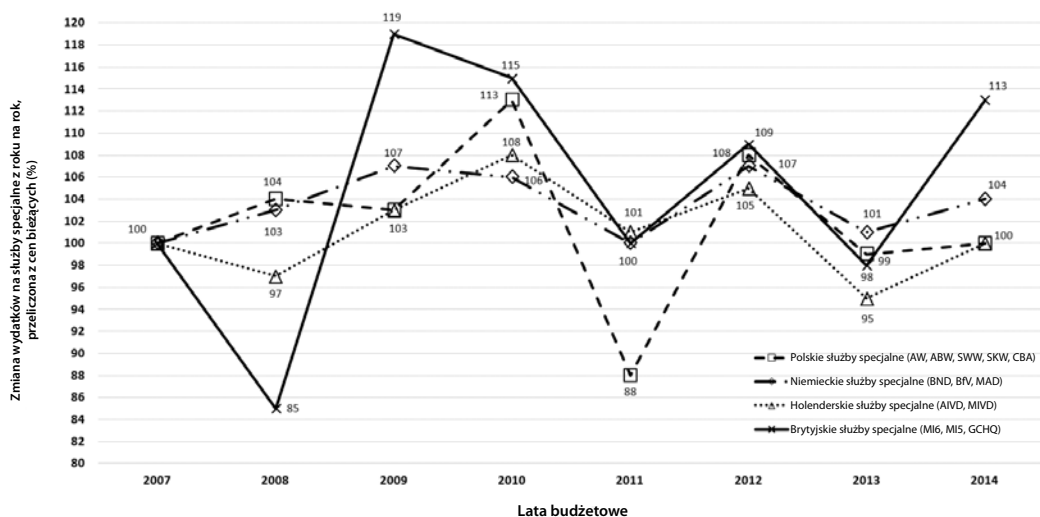


Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeliczeń z autorskiej bazy danych.

Na obecnym etapie badań wydaje się, iż tylko hipoteza częściowa: „Pomimo kryzysu na światowych rynkach finansowych w latach 2007-2009, następowało zwiększenie udziału wydatków na służby specjalne w budżetach centralnych państw UGW” znajduje potwierdzenie w przypadku Niemiec, Holandii, Polski i, z pewnym wyjątkiem w 2008 r., w przypadku służb specjalnych Holandii oraz Wielkiej Brytanii (por. rysunek 2 do rysunku 3). Nie ma przy tym znaczenia, czy analizujemy wydatki nominalne, czy wydatki rządowe na służby specjalne zostały one przeliczone na ceny stałe (rysunek 4). Można tylko zauważyć, iż prawdopodobnie w wyniku kryzysu finansowego budżet służb brytyjskich doznał jednorocznego uszczerbku w przeciwieństwie do innych analizowanych państw. Wprowadzone przez rząd oszczędności sięgnęły w 2008 r. 445 mln GBP, co daje redukcję w stosunku do 2007 r. o aż 17%. Do pogłębienia sytuacji przyczyniła się również deprecjacja funta. Po przeliczeniu po kursie średnim EUR/GBP na 31.12.2008 r. spadek wyniósł 315 mln EUR, czyli więcej niż w tym samym roku nakłady na swoje służby specjalne poniosła Polska czy Holandia. Niemniej już w kolejnym roku wydatki wzrosły o 348 mln EUR. Służby bardzo szybko odzyskały swoją

pozycję w budżecie Wielkiej Brytanii, a następnie systematycznie ją podwyższały, niezależnie od koniunktury gospodarczej. Daje to pewne wyobrażenie o silnej pozycji służb brytyjskich w walce o informacje i wpływy w UE oraz w ochronie kontrwywiadowczej państwa.

Rysunek 3. Dynamika zmian nominalnych wydatków budżetowych na służby specjalne Polski, Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii



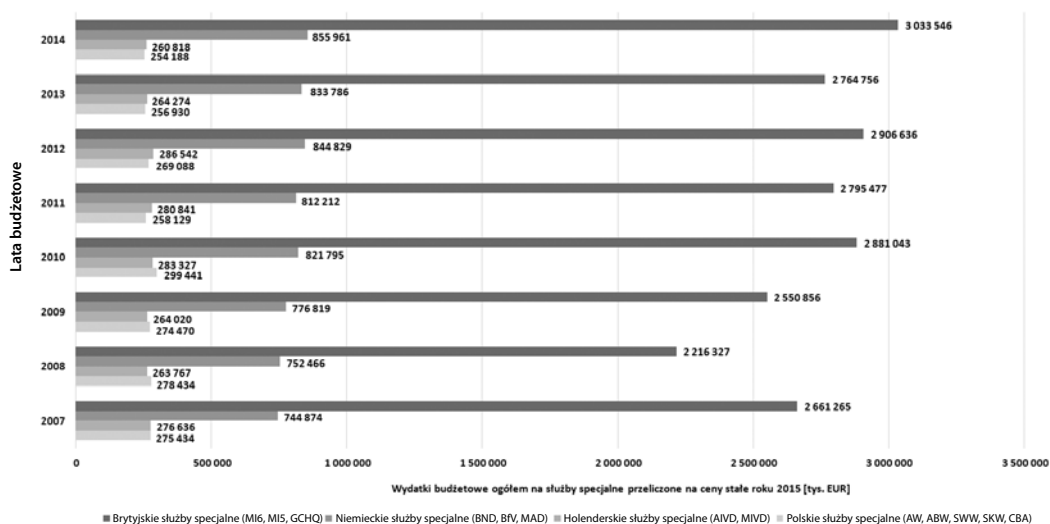
Źródło: Opracowanie własne na podstawie rysunku 2.

Analiza wydatków trzech głównych brytyjskich służb specjalnych potwierdza, iż finansowanie tych instytucji daleko odbiega w górę od poziomu kosztów tajnych agencji rządowych w Polsce, Holandii czy nawet w Niemczech. Odpowiednio dla 2007 r. przewaga wydatków Wielkiej Brytanii wynosiła w kwotach bieżących ok.: UK/PL = 9,6; UK/NED = 8,6; UK/GER = 3,3-krotnie. Natomiast w 2014 r. stosunki wydatków wzrosły do: UK/PL = 11,8; UK/NED = 11,5; UK/GER = 3,5. Sporządzanie pojedynczych porównań sytuacji finansowej służb specjalnych Zjednoczonego Królestwa do innych państw europejskich nie wydaje się być zasadne ze względu na szerszy charakter działania służb brytyjskich. Niewątpliwie adekwatnymi byłyby wydatki przeznaczane na służby w USA, Rosji, Chinach, być może też we Francji.

W odniesieniu do Polski, nie będącej jeszcze uczestnikiem strefy euro, nie można stwierdzić istnienia związku przyczynowego pomiędzy ograniczaniem wydatków rządowych w okresie spowolnienia gospodarki światowej i UE a polityką finansowania służb specjalnych, przez kolejne dwie koalicje rządowe w okresie 2007-2014. Gwałtowne wzrosty i spadki środków kierowanych do polskich służb mogą świadczyć o niezależności procesu budżetowania tajnej działalności państwa polskiego od jego średniookresowego rozwoju gospodarczego (tabela 1 i rysunek 3). Zostało przy tym udowodnione, iż pozycja finansowa polskich służb specjalnych od 2007 r. ulega systematycznemu pogorszeniu w porównaniu do odpowiadających im konkurencyjnych służb specjalnych RFN i Holandii, nie mówiąc o Wspólnocie wywiadowczej Wielkiej Brytanii, dysponującej potencjałem finansowym nieporównywalnym do żadnego innego państwa UE. Do końca 2014 r. nie widać było oznak świadczących o możliwości odwrócenia tego niekorzystnego, z punktu wi-

dzenia bezpieczeństwa informacyjnego Polski, trendu w finansach publicznych¹⁴. Być może Polska systematycznie odstaje w wyścigu o wrażliwe informacje na światowym rynku, literacko ujmując, „polityczno-gospodarczej strefie cienia”. Kontrowersje polityczne co do roli służb specjalnych i ich podległości, częste zmiany budżetowe i personalne sprowadzają polski wywiad i kontrwywiad do roli „przystawki”, która ma się dostosować do trendów bezpieczeństwa wyznaczanych przez relacje transatlantyczne USA i Wielkiej Brytanii, przy własnym wkładzie Niemiec i Francji oraz przy konfrontacji na „tajnym froncie” z Rosją, Chinami, hybrydowym i wojującym islamem.

Rysunek 4. Zrealizowane wydatki budżetowe Polski, Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii na służby specjalne w cenach stałych roku 2015



Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeliczeń z autorskiej bazy danych.

Wydatki na służby specjalne przypadające na statystycznego mieszkańca w przypadku Polski wzrastały w latach 2007-2010, następnie nieregularnie opadały i znowu wzrastały. Natomiast w sytuacji Niemiec z roku na rok następuje systematyczny wzrost nakładów. Powiększa się przy tym stopniowo różnica między wydatkami Niemiec a Polski na służby specjalne, od 2,04 EUR/osobę w 2007 r. do 3,88 EUR/osobę w 2014 r., czyli przez siedem lat różnica urosła prawie dwukrotnie na korzyść RFN (tabela 1). Podobnie ma się rzecz w przypadku Holandii, gdzie dysproporcja do tego kraju, o mniejszym potencjale ludnościowym i terytorialnym niż Polska, utrzymuje się na poziomie aż 2,5-krotnej przewagi. Nie mówiąc już o porównaniu RP do Wielkiej Brytanii, gdzie od 2009 r. nożyce wydatków na tajne służby jeszcze bardziej się rozwierają. Dotyczy to również rosnącej przewagi finansowej służb brytyjskich w stosunku do Niemiec i Holandii (rysunek 5).

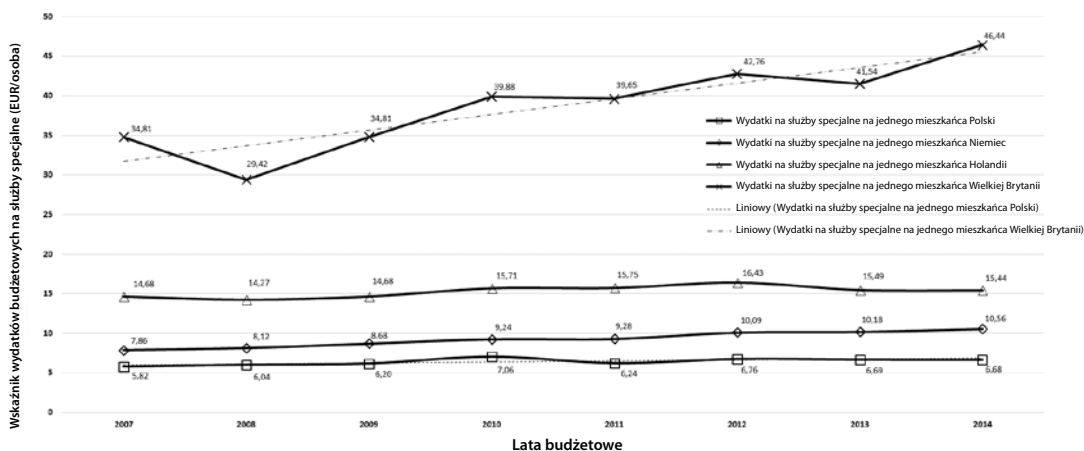
¹⁴ Sytuację finansową w polskich służbach specjalnych w 2015 r. przedstawia K. Passella, *Fundusze operacyjne służb wywiadowczych i kontrwywiadowczych Polski po 2000 roku*, praca podyplomowa, kierunek Rachunkowość i finanse, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2016.

Tabela 1. Powiązanie wskaźników makroekonomicznych z wydatkami budżetów centralnych na służby specjalne przypadające na mieszkańca Holandii, Niemiec, Polski i Wielkiej Brytanii

Lata	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ludność [mln]								
Holandia	16,358	16,405	16,486	16,575	16,656	16,730	16,780	16,829
Niemcy	82,315	82,218	82,002	81,802	81,752	80,328	80,524	80,767
Polska	38,128	38,116	38,136	38,023	38,063	38,064	38,063	38,018
Wielka Brytania	61,073	61,572	62,042	62,510	63,023	63,495	63,905	64,351
PKB per capita [EUR]								
Holandia	37.491	38.961	37.459	38.100	38.601	38.562	38.789	39.382
Niemcy	30.532	31.158	30.003	31.540	33.065	34.295	35.031	36.099
Polska	8.226	9.542	8.252	9.514	9.988	10.227	10.367	10.807
Wielka Brytania	35.513	30.994	26.878	29.009	29.609	32.343	31.968	35.031
Wydatki na służby specjalne przypadające na mieszkańca [EUR/osoba]								
Holandia	14,68	14,27	14,68	15,71	15,75	16,43	15,49	15,44
Niemcy	7,86	8,12	8,68	9,24	9,28	10,09	10,18	10,56
Polska	5,82	6,04	6,20	7,06	6,24	6,76	6,69	6,68
Wielka Brytania	34,81	29,42	34,81	39,88	39,65	42,76	41,54	46,44

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeliczeń z autorskiej bazy danych.

Rysunek 5. Zestawienie porównawcze wydatków z budżetów centralnych przeznaczonych na służby specjalne w przeliczeniu na jednego mieszkańca Polski, Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii



Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

PODSUMOWANIE

We współczesnych państwach demokratycznych istotne jest wskazanie trendów w wydatkach publicznych przeznaczonych na zapewnienie bezpieczeństwa i obronność kraju w relacji do jego warunków makroekonomicznych. Wskaźniki wydatków budżetowych na służby specjalne w prze-

liczeniu na mieszkańca dają pewną orientację w priorytetach polityki fiskalnej państwa oraz w różnicach między budżetami przeznaczonymi na sprawy bezpieczeństwa w UE. Danych makroekonomicznych, takich jak PKB, nie należy traktować jako bezpośrednio rzutujących na politykę wydatków na sferę bezpieczeństwa. Bowiem nie można stwierdzić, iż istnieje udowodniona relacja analityczna pomiędzy sytuacją gospodarczą współczesnych państw demokratycznych a nakładami na bezpieczeństwo, w tym na służby specjalne [Passella, 2016, ss. 34-37]. Sytuacja ekonomiczna państwa w UGW nie jest wprost dodatnio czy też ujemnie przekładalna na wydatki planowane i zrealizowane w służbach. Większe znaczenie mają potrzeby rozpoznania i eliminacji zagrożeń wewnętrznych i zewnętrznych w skali całego kraju niż faza cyklu koniunkturalnego, w której znajduje się gospodarka danego państwa, czy szerzej strefy euro lub całej Unii Europejskiej.

Zapewne swój niebagatelny wpływ na politykę bezpieczeństwa państw europejskich mają USA. Być może od czasu zawiązania tzw. „koalicji antyterrorystycznej” w 2001 r. USA systematycznie wymusza wzrost wydatków na służby specjalne. Równie możliwe jest, iż szybki wzrost wydatków budżetowych na służby specjalne w pierwszej dekadzie XXI w. odbywał się samoistnie pod wpływem rosnących zagrożeń terrorystycznych. Zdaniem autorów relacja ta nie jest tak oczywista, i tak naprawdę są wątpliwości, co jest skutkiem, a co jest naprawdę przyczyną.

Milena Grzegorzcyk
Renata Kowalewska-Szumilas¹

STOSUNEK STUDENTÓW STUDIÓW DOKTORANCKICH UNIwersYTETU ZIELONOGÓRSKIEGO DO STREFY EURO

STRESZCZENIE

Artykuł ma na celu przedstawienie wyników badań dotyczących wizji przystąpienia Polski do strefy euro z punktu widzenia osób posiadających wykształcenie wyższe magisterskie, które kształcą się w kierunku uzyskania tytułu doktora na Uniwersytecie Zielonogórskim. Grupa ta została wybrana ze względu na kontynuację ścieżek edukacyjnych. Kluczową kwestię stanowi stosunek studentów studiów doktoranckich pierwszego roku do przyjęcia waluty euro przez Polskę, który rozumiany jest jako wyrażanie pozytywnych lub negatywnych opinii na ten temat, a także przyjmuje postać przewidywanych konsekwencji i następstw społeczno-gospodarczych. Główne założenia dotyczące przeprowadzanego badania opierały się zaś na twierdzeniu, iż aktywność edukacyjna, zawodowa i społeczna są istotnymi determinantami do posiadania wśród respondentów przychylniejszego stosunku wobec strefy euro.

WPROWADZENIE

Aktualna sytuacja gospodarcza Polski, dynamiczne zmiany zachodzące w Europie oraz doświadczenia krajów strefy euro w zestawieniu z edukacją trzeciego stopnia stanowiły przesłankę do przeprowadzenia badania i stworzenia niniejszego artykułu. To także próba określenia źródeł wiedzy i nastawienia studentów studiów doktoranckich do waluty euro oraz dostrzeżenia ich nadziei lub obaw w związku z wprowadzeniem strefy euro w Polsce.

¹ Absolwentki studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” na Uniwersytecie Zielonogórskim. Promotor: dr Zbigniew Binek.

WIZJA STREFY EURO W POLSCE

Polska z chwilą akcesji do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku zobowiązała się na mocy art. 4 Traktatu Akcesyjnego z Maastricht do przyjęcia euro w przyszłości. Przynależność do wspólnego obszaru walutowego wymaga, aby kraj charakteryzował się dużą stabilnością gospodarczą, wysokim stopniem integracji i stabilności rynków finansowych, niską inflacją oraz niskimi stopami procentowymi. Są to kryteria konwergencji, a zatem podstawowe wymogi dotyczące funkcjonowania w strefie euro oraz niezbędne warunki dla osiągnięcia trwałego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego oraz zmniejszenia różnic na poziomie rozwoju gospodarczego między Polską a pozostałymi państwami Unii Europejskiej [Binek, 2009, ss. 136-38]. Członkostwo w strefie euro tożsame jest z głębszym włączeniem Polski w struktury gospodarcze Unii Europejskiej i pełniejszym uczestnictwem w procesach decyzyjnych Unii Europejskiej [Rosati, 2013, s. 76]. Jeśli Polska będzie dobrze przygotowana do wstąpienia do strefy euro, wówczas może wiele zyskać na płaszczyźnie ekonomiczno-politycznej poprzez rozwinięcie gospodarki, wzrost płac i miejsc pracy, spadek bezrobocia oraz zwiększenie znaczenia Polski w Europie, jako stabilnego partnera [Rostowski, 2013, s. 16]. Fundamentem ku temu winno być bezpieczeństwo wraz z polityczno-gospodarczą dyscypliną [Olechowski, 1997, s. 200]. Jednakże bardzo ważnym etapem wstąpienia Polski do strefy euro jest odpowiednie przygotowanie się do przewalutowania oraz zdobycie merytorycznej wiedzy na temat możliwych następstw.

W świetle obranej tematyki badań istotne jest spojrzenie na strefę euro w kontekście inwestowania w kapitał społeczny i kulturowy, bowiem przekłada się on na kapitał gospodarczy. Kapitał społeczny tworzony jest przez państwo, system edukacyjny i szkolnictwo wyższe, organizacje kulturalne, samorząd terytorialny, przedsiębiorstwa i rodzinę. To właśnie dobre wykształcenie społeczeństwa stymuluje zmiany gospodarcze, społeczne i polityczne w kraju. Także wartości kulturowe są powiązane z przedsiębiorczością, innowacyjnością, chęcią współpracy i zaufania społecznego. Są to istotne komponenty wpływające na zmiany strukturalne w naszym kraju, ale także pogłębiające integrację z Unią Europejską i unią walutową oraz zwiększające szansę na wejście Polski do strefy euro [Skawińska, Zalewski, 2015, ss. 85-86].

ZAŁOŻENIA BADAWCZE I SPOSÓB PROWADZENIA BADAŃ

Problem badawczy dotyczył stosunku studentów studiów doktoranckich Uniwersytetu Zielonogórskiego do strefy euro. Został on pogłębiony poprzez dodatkowe hipotezy, a główna z nich opierała się na założeniu, iż bycie studentem studiów doktoranckich pierwszego roku wpływa na pozytywny stosunek wobec przyjęcia waluty euro przez Polskę. Uszczegółowienie tej hipotezy pozwoliło na wyodrębnienie instrumentalnych cech posiadanych przez studentów studiów trzeciego stopnia. Pierwsza hipoteza szczegółowa opierała się na stwierdzeniu, że im większe zaangażowanie w aktywność społeczną, tym mniej obaw wobec przystąpienia Polski do strefy euro. Kolejna zakładała, że jeśli student studiów doktoranckich pierwszego roku jest aktywny zawodowo, to jego stosunek do wejścia Polski do strefy euro jest przychylniejszy. Ostatnia zaś poddawała testom stwierdzenie, że kierunek studiów nie różnicuje podejścia do przystąpienia Polski do strefy euro.

Badanie przeprowadzono za pomocą dwóch metod badawczych, celem pokonania trudności metodologicznych i zachowania odpowiedniej jakości przedstawianych wyników. Połączenie metod badawczych obejmowało:

1. Badanie ilościowe w formie kwestionariusza ankiety audytoryjnej. Dobór próby do badania ilościowego został wytypowany na podstawie aktualnej liczby osób studiujących na pierwszym roku studiów doktoranckich Uniwersytetu Zielonogórskiego – łącznie 126 osób. Do badania zaangażowano wszystkie jednostki wchodzące w skład próby ze względu na różnice w liczebności konkretnych kierunków studiów. Anonimowe badanie ankietowe przeprowadzono w okresie od 1 lutego do 30 kwietnia 2016 roku.

Tabela 1. Liczba studentów Uniwersytetu Zielonogórskiego na I roku studiów doktoranckich (łącznie z cudzoziemcami) w roku akademickim 2015/2016

Nazwa wydziału	Kierunek	Liczba studentów wpisanych na studia	Liczba ankietowanych studentów
Wydział Informatyki, Elektrotechniki i Automatyki	Automatyka i robotyka	1	1
	Elektrotechnika	1	1
	Informatyka	1	1
Wydział Fizyki i Astronomii	Fizyka i astronomia	9	2
Wydział Humanistyczny	Historia	58	51
	Literaturoznawstwo	14	9
Wydział Matematyki, Informatyki i Ekonometrii	Matematyka	2	1
Wydział Mechaniczny	Budowa i eksploatacja maszyn	8	3
	Inżynieria produkcji	13	5
	Inżynieria środowiska	5	2
Wydział Nauk Biologicznych	Biologia	7	1
	Ochrona środowiska	7	1
Uniwersytet Zielonogórski		126	78

Źródło: Opracowanie własne.

Podczas zajęć nie zawsze była pełna frekwencja, co wpłynęło na ostateczną liczebność próby. Respondenci z 5 wydziałów wypełnili w efekcie 78 ankiet.

2. Badanie jakościowe, czyli wywiady standaryzowane realizowane za pomocą kwestionariusza wywiadu z pytaniami otwartymi. Próbę do wywiadów dobrano okolicznościowo, bowiem składa się z osób łatwo dostępnych badaczowi [Babbie, 2004, s. 131]. Pytania zadane zostały 6 studentom na różnym etapie studiów trzeciego stopnia oraz pochodzącym z odrębnych wydziałów i kierunków studiów Uniwersytetu Zielonogórskiego. Wszystkie osoby mieściły się grupie wiekowej 23-30 lat oraz pracowały zawodowo, a także zamieszkiwały w obrębie dużego miasta.

ANALIZA ODPOWIEDZI WYNIKAJĄCYCH Z KWESTIONARIUSZA ANKIETY ORAZ Z WYWIADU

Na podstawie danych społeczno-demograficznych zebranych podczas przeprowadzania ankiety, badaną grupę można scharakteryzować w następujący sposób: przeważają kobiety – 54%, mężczyźni stanowią 46% respondentów. Najwięcej ankietowanych osób stanowi grupa pomiędzy 23 a 30 rokiem życia (41%), na drugim miejscu grupa wiekowa pomiędzy 31 a 40 lat (31%), trzecie miejsce zajmuje grupa wiekowa pomiędzy 41 a 50 lat (18%), najmniej liczna grupa wiekowa to 51 i więcej lat (10%). Pod względem miejsca zamieszkania najliczniejszą grupę stanowią mieszkańcy średniego miasta (80-149 tys.) – 39%. Kolejną, co do wielkości grupą są mieszkańcy dużego miasta (pow. 150 tys.) – 29%. Mieszkańcy małego miasta (poniżej 79 tys.) stanowią 19%. Najrzadziej padała odpowiedź typująca wieś jako miejsce zamieszkania – 13%. Pod względem aktywności zawodowej przeważają studenci pracujący – 83%, a studenci niepracujący – 17%. Tylko 32% respondentów należy do różnych organizacji, stowarzyszeń i fundacji, pozostałe 68% nie włącza się w tego typu aktywność społeczną. Poniżej prezentowany jest rozkład odpowiedzi wraz z analizą na pytania zawarte w ankiecie.

Respondenci są zadowoleni z obecności w Unii Europejskiej. Pozytywne odpowiedzi w tej kwestii to aż 82%.

Tabela 2. Pytanie 1: Czy jest Pani/Pan zadowolona/y z obecności Polski w Unii Europejskiej?

Wariant odpowiedzi	Odpowiedzi w %
Zdecydowanie tak	46
Raczej tak	36
Ani tak, ani nie	8
Raczej nie	-
Zdecydowanie nie	9
Trudno powiedzieć	1

Źródło: Opracowanie własne.

W odczuciu studentów studiów doktoranckich pierwszego roku Polska nie powinna przyjmować waluty euro – 45%, za przyjęciem waluty euro opowiedziało się 33%. Odpowiedzi te świadczą o przewadze obaw dotyczących strefy euro.

Tabela 3. Pytanie 2: Czy Polska powinna przyjąć walutę euro (wejść do strefy euro)?

Wariant odpowiedzi	Odpowiedzi w %
Tak	33
Nie	45
Nie wiem	6
Trudno powiedzieć	16

Źródło: Opracowanie własne.

Na pytanie o czas przystąpienia Polski do strefy euro większość biorących udział w badaniu uważa, iż Polska powinna przystąpić do strefy euro za „więcej niż 5 lat”. Takiej odpowiedzi udzieliło 40% ankietowanych. Odpowiedź „trudno powiedzieć” stanowi 32% odpowiedzi, zaś 14% ankietowanych odpowiedziało, iż Polska „w ogóle nie przystąpi do strefy euro”. Dane te wykazują, że większość ankietowanych traktuje wejście Polski do strefy euro w kategorii odroczonej, odłożonych na dalszą przyszłość.

Tabela 4. Pytanie 3: Kiedy Polska wg Pani/Pana przystąpi do strefy euro?

Wariant odpowiedzi	Odpowiedzi w %
W ogóle nie przystąpi	14
Za dwa lata	1
2-5 lat	13
Więcej niż 5 lat	40
Trudno powiedzieć	32

Źródło: Opracowanie własne.

Ankietowani dostrzegają zagrożenie w nowej sytuacji, jaką jest przyjęcie waluty euro. Wśród odpowiedzi najczęściej padało: „raczej obawiam się wprowadzenia euro w Polsce” – 32%. Mniej liczną grupę stanowią odpowiedzi „raczej nie obawiam się wprowadzenia euro” – 24% oraz „zdecydowanie obawiam się wprowadzenia euro” – 21%. Odpowiedzi „zdecydowanie nie obawiam się wprowadzenia euro” udzieliło 15% respondentów. Dane te wykazują, iż większość ankietowanych obawia się wprowadzenia euro w Polsce (53% – odpowiedzi „zdecydowanie obawiam się” oraz „raczej obawiam się wprowadzenia euro”). Brak obaw wykazało łącznie 39% respondentów („raczej nie obawiam się” oraz „zdecydowanie nie obawiam się wprowadzenia euro”).

Tabela 5. Pytanie 4: Proszę wybrać stwierdzenie, które najlepiej opisuje Pani/Pana stosunek do wprowadzenia euro

Wariant odpowiedzi	Odpowiedzi w %
Zdecydowanie obawiam się wprowadzenia euro	21
Raczej obawiam się wprowadzenia euro	32
Raczej nie obawiam się wprowadzenia euro	24
Zdecydowanie nie obawiam się wprowadzenia euro	15
Nie mam zdania	8

Źródło: Opracowanie własne.

Niemalże taka sama ilość ankietowanych dostrzegła zarówno szkody, jak i korzyści z wprowadzenia euro w Polsce. Odpowiedź „więcej szkód” wybrało 32% respondentów, zaś „więcej korzyści” – 31% respondentów. Tylko 18% ankietowanych odpowiedziało, iż widzi „trochę szkód, a trochę korzyści”, natomiast 19% respondentów trudno było się wypowiedzieć. Respondenci na podobnym poziomie ujmują pozytywne oraz negatywne strony wprowadzenia euro w Polsce. Świadczy to o ambiwalentnym podejściu do bilansu szkód i korzyści wynikających z ewentualnego posiadania nowej waluty.

Tabela 6. Pytanie 5: Czy wg Pani/Pana wprowadzenie euro w Polsce przyniesie więcej szkód czy korzyści?

Wariant odpowiedzi	Odpowiedzi w %
Więcej szkód	32
Trochę szkód, a trochę korzyści	18
Więcej korzyści	31
Trudno powiedzieć	19

Źródło: Opracowanie własne.

Odpowiadając na pytanie dotyczące korzyści z wprowadzenia waluty euro, ankietowani uważają, iż największą korzyścią dla Polski będzie „ułatwione podróżowanie i dokonywanie zakupów w innych państwach”. Takiej odpowiedzi udzieliło 22% badanych. Kolejnymi są korzyści związane z silniejszą pozycją Polski w Europie i świecie (18%), poprawa warunków polskiego handlu zagranicznego (15%), polepszenie sytuacji gospodarczej Polski (6%), rozwój turystyki (3%) oraz inne korzyści (8%). Zdaniem 28% badanych wprowadzenie waluty euro nie przyniesie w Polsce żadnych korzyści. Zdecydowana większość osób biorących udział w badaniu widzi pozytywne strony wprowadzenia euro w Polsce.

Tabela 7. Pytanie 6: Jaka będzie główna korzyść z wprowadzenia waluty euro?

Wariant odpowiedzi	Odpowiedzi w %
Poprawa warunków dla polskiego handlu zagranicznego	15
Rozwój turystyki	3
Ułatwione podróżowanie i dokonywanie zakupów w innych państwach	22
Silniejsza pozycja Polski w Europie i świecie	18
Polepszenie sytuacji gospodarczej Polski	6
Inne	8
Brak korzyści	28

Źródło: Opracowanie własne.

Respondenci odpowiadając na pytanie dotyczące szkód spowodowanych przez wprowadzenie euro w Polsce, uważają, iż będzie miało to największy wpływ na wyższe ceny produktów i usług – 35% badanych. Kolejno 22% ankietowanych uważa, iż stracimy niezależność gospodarczą i będziemy zależni od Unii Europejskiej. Wzrost biedy i nierówności społecznych oraz pogorszenie sytuacji finansowej Polaków wskazało 15% badanych. Zaś 12% badanych uważa, iż mogą wystąpić trudności z przeliczeniem kwot ze złotych na euro, a 6% badanych uważa, że istnieją inne szkody niewymienione w ankiecie. Tylko 6% nie widzi żadnych szkód z wprowadzenia euro.

Tabela 8. Pytanie 7: Jaka będzie szkoda z wprowadzenia waluty euro?

Wariant odpowiedzi	Odpowiedzi w %
Polska straci tożsamość narodową poprzez utratę polskiej waluty	4
Ceny będą wyższe, produkty i usługi podrożeją	35
Stracimy niezależność gospodarczą, będziemy zależni od Unii Europejskiej	22
Wzrost biedy i nierówności społecznych oraz pogorszenie sytuacji finansowej Polaków	15
Trudności z przeliczaniem kwot ze złotych na euro	12
Inne	6
Brak szkód	6

Źródło: Opracowanie własne.

Przyjęcie waluty euro przez Polskę dla studentów studiów doktoranckich według samych zainteresowanych nie jest ujmowane ani w kategorii korzyści, ani niekorzyści, bowiem 52% ankietowanych na powyższe pytanie wybrało odpowiedź „trudno powiedzieć”. 24% badanych stwierdziło, iż przyjęcie euro będzie korzystne dla przyszłości doktoranta. Z drugiej strony także 24% badanych stwierdziło, iż przyjęcie euro wpłynie niekorzystnie na dalszą edukację i przyszłość doktoranta. Większość ankietowanych nie ma wyrobionego zdania na ten temat. Może to wynikać z tego, że na obecną chwilę studentom pierwszego roku studiów trzeciego stopnia trudno jest przewidzieć swoją przyszłość, a tym bardziej przyszłość strefy euro.

Tabela 9. Pytanie 8: Czy przyjęcie waluty euro dla Pani/Pana, jako przyszłego doktoranta, będzie:

Wariant odpowiedzi	Odpowiedzi w %
Korzystne	24
Niekorzystne	24
Trudno powiedzieć	52

Źródło: Opracowanie własne.

Na pytanie o wpływ na dalsze życie zawodowe po wprowadzeniu euro najczęściej badanych (36%) określiło odpowiedź „trudno powiedzieć”, a 32% respondentów udzieliło odpowiedzi, iż przyjęcie waluty euro przyniesie „zarówno straty, jak i korzyści” w życiu zawodowym, podczas gdy 21% badanych stwierdziło, że zamiana złotego na euro „nie przyniesie żadnych korzyści” w pracy zawodowej, a tylko dla 11% studentów przyniesie „dużo korzyści”.

Tabela 10. Pytanie 9: Jak przyjęcie waluty euro wpłynie na Pani/Pana dalsze życie zawodowe?

Wariant odpowiedzi	Odpowiedzi w %
Przyniesie dużo korzyści	11
Przyniesie zarówno straty, jak i korzyści	32
Nie przyniesie żadnych korzyści	21
Trudno powiedzieć	36

Źródło: Opracowanie własne.

Zdaniem badanych na wprowadzeniu euro najczęściej zyskają przedsiębiorcy – 47%, następnie politycy – 32%, osoby zatrudnione – 5%, a bezrobotni – 3%. Respondenci wskazali także w 13% na kategorię „inni”. Nie wskazano zaś rolników i emerytów, ale także potencjalnie siebie, czyli grupy studentów jako zyskujących na wprowadzeniu euro.

Tabela 11. Pytanie 10: Kto według Pani/Pana zyska najczęściej na wprowadzeniu waluty euro?

Wariant odpowiedzi	Odpowiedzi w %
Przedsiębiorcy	47
Politycy	32
Emeryci, renciści	-
Rolnicy	-
Zatrudnieni	5
Bezrobotni	3
Studenci	-
Inni	13

Źródło: Opracowanie własne.

ANALIZA ODPOWIEDZI Z KWESTIONARIUSZA WYWIADU

W tabeli przedstawiono odpowiedzi, które najczęściej padały ze strony respondentów, uwzględniając poziom zróżnicowania tych wypowiedzi.

Informacje uzyskane na podstawie wywiadu potwierdzają stanowiska wyrażane przez ankietowanych. Postawienie respondentów przed otwartymi pytaniami obrazuje poziom ich wiedzy oraz zainteresowanie tym tematem. Dostrzec można brak podstaw teoretycznych, które spowodowane są przede wszystkim tym, że na te tematy na co dzień się nie rozmawia, a wiedza na temat strefy euro nie jest wiedzą szeroko dostępną. Respondenci w wywiadach także są zadowoleni z obecności Polski w Unii Europejskiej. Dodatkowo padło pytanie o źródła wiedzy na temat Unii Europejskiej i strefy euro. Są nimi media: przede wszystkim Internet, ale także telewizja oraz prasa. Warto za-

znaczyć, że media nie są wystarczającym źródłem wiedzy na temat strefy euro, ponadto określone kanały przekazują wybiórcze aspekty dotyczące strefy euro, podkreślając tematy nośne medialnie i kontrowersyjne, jak chociażby aktualną kwestię przyjęcia uchodźców do Europy, co zostało za-
ważone przez jednego z respondentów.

Tabela 12. Analiza pytań i odpowiedzi z wywiadu jakościowego

Pytanie otwarte	Przekrojowe odpowiedzi respondentów
1. Czy jest Pani/Pan zadowolona/y z obecności Polski w Unii Europejskiej?	- Jestem zadowolona z obecności Polski w UE. - Jestem zadowolony, ze względu na ułatwione podróżowanie w Europie. - Po części tak, po części nie. Nie, dlatego że ściągnięto uchodźców do Europy, którzy są zagrożeniem dla nas.
2. Skąd czerpie Pani/Pan wiedzę na temat Unii Europejskiej oraz strefy euro?	- Internet. - Telewizja. - Śledzę bieżące wiadomości w prasie (dzienniki, tygodniki). - Nie jestem zainteresowana tą tematyką. Nigdy specjalnie nie poszukiwałam informacji na ten temat. Czasami docierają do mnie jakieś informacje za pośrednictwem TV, ale nie zwracam na nie specjalnej uwagi.
3. Czy Polska powinna przyjąć walutę euro (wejść do strefy euro)?	- Nie wiem. - Nie mam wystarczających informacji na ten temat, żeby podać konkretną odpowiedź. - Nie jestem zdecydowany. Z wiadomości w Internecie i mediach wynika, że nie będzie się to opłacało. - Nie, nie ma takiej potrzeby. Polska powinna odseparować się od Unii Europejskiej, bo ta narzuca za bardzo swoje wymogi. - Jestem raczej za przyjęciem euro, ponieważ umożliwi to większą stabilność eksporterów i wzrost gospodarczy, na którym mi bardzo zależy.
4. Kiedy Polska wg Pani/Pana przystąpi do strefy euro?	- Jest mi to obojętne, ale mam nadzieję, że będzie to w momencie, w którym będziemy jako kraj do tego gotowi (nasza gospodarka, finanse itp.) - Nie wiem. - Nie interesuję się tym. - Po referendum – jeśli zostanie pozytywnie rozstrzygnięte. - Przy obecnych rządach niestety trudno to określić.
5. Czy wg Pani/Pana wprowadzenie euro w Polsce przyniesie więcej szkód czy korzyści?	- Nie mam zdania na ten temat. - Eksperti twierdzą, że będzie przez to gorzej w Polsce. - Będzie to kolejna strata pieniędzy (na referendum), klótnie w sejmie. - Więcej korzyści, ale obawiam się delikatnego wzrostu cen w sklepach, ponieważ będą one zaokrąglane do eurocentów, a trzeba pamiętać, że skala przeliczania będzie jak 1/4.
6. Jaka będzie główna korzyść z wprowadzenia waluty euro?	- Nie mam zdania na ten temat. - Brak korzyści. - Ujednolicenie waluty dla całej Europy, Polska nie będzie „odstawać”. - Stabilność eksporterów, a Polska rozwija się dzięki eksportowi.
7. Jaka będzie szkoda z wprowadzenia waluty euro?	- Nie mam zdania na ten temat. - Straty dla gospodarki. - Niskie płace i wysokie ceny. - Wzrost cen w sklepach, ale oby jak najmniejszy.
8. Co będzie oznaczało dla Pani/Pana przyjęcie waluty euro, jako doktoranta?	- Nie mam zdania na ten temat. - Jest to dla mnie obojętne. - Nie ma to dla mnie znaczenia.
9. Jak przyjęcie waluty euro wpłynie na Pani/Pana dalsze życie zawodowe i aktywność społeczną?	- Nie mam pojęcia, nigdy się nad tym nie zastanawiałam. - Nie wpłynie. - Bezpośredniego wpływu nie dostrzegam.
10. Kto według Pani/Pana zyska najwięcej na wprowadzeniu waluty euro?	- Tak jak w przypadku każdej zmiany – zyskają osoby, które będą dobrze rozumiały jej mechanizmy. - Nie wiem kto. - Politycy. - Przedsiębiorcy. - Osoby bogate zyskają bardziej.

Źródło: Opracowanie własne.

Z wywiadów wynika, że przed wprowadzeniem euro w Polsce należałoby dokonać odpowiedniego przygotowania merytorycznego oraz uświadomić szerzej obywateli, jak działają mechanizmy strefy euro. Termin przystąpienia do strefy euro zależny jest od władz państwa, polityków, ekonomistów, ale przede wszystkim od zdania ogółu obywateli, a ci dostrzegają na chwilę obecną zarówno korzyści, jak i straty związane z przyjęciem waluty euro. Do wymienianych zalet należało usprawnienie gospodarki krajowej wraz z eksportem, zaś wady nowej waluty to możliwe podwyżki cen i bardzo niskie płace po przeliczeniu ze złotego na euro. Przyjęcie euro natomiast nie spowoduje wyraźnych zmian w dalszej edukacji, życiu zawodowym oraz społecznym respondentów w ich subiektywnej opinii.

BILANS KOSZTÓW I KORZYŚCI Z PRZYJĘCIA WALUTY EURO W OCZACH STUDENTÓW STUDIÓW DOKTORANCKICH

Z analizy przeprowadzonych badań wynika, iż częściowo potwierdziła się hipoteza główna: poziom wykształcenia nie wpłynął na odpowiedzi respondentów. Respondenci są zadowoleni z obecności Polski w Unii Europejskiej, ale są przeciwni przystąpieniu Polski do strefy euro. Uważają, iż wprowadzenie euro przyniesie tyle samo korzyści, co szkód. Istnieje duża obawa przed podwyżką cen na produkty i usługi oraz utraty niezależności gospodarczej, a co za tym idzie pogorszenia warunków życia. Nie mają jednak rzetelnej wiedzy o wpływie strefy euro na możliwości swojego rozwoju zawodowego. Ankietowani są zdania, iż najczęściej na wprowadzeniu waluty euro skorzystają polscy przedsiębiorcy i politycy. Jako korzyści widzą poprawę warunków dla polskiego handlu zagranicznego, silniejszą pozycję Polski w Europie i świecie oraz ułatwione podróżowanie i dokonywanie zakupów w innych państwach.

Poziom wiedzy respondentów odnośnie wybranych zagadnień okazał się niewystarczający. Dlatego istotne jest, aby rozpocząć edukację społeczeństwa na każdym poziomie nauczania, w tym także na studiach doktoranckich. Studia trzeciego stopnia charakteryzują się tym, że skupiają osoby o różnym przekroju wiekowym, głównie tuż po studiach magisterskich, ale także te starsze, które doszkalają się w trakcie dalszej kariery zawodowej. Taka postawa świadczy o wyraźnym zainteresowaniu poszerzaniem swojej wiedzy wraz z aktywnym uczestniczeniem w życiu zawodowym. Wiedza przekazywana przez ekspertów oraz z kampanii informacyjnych byłaby z pewnością chętniej przyswajana również przez takie osoby i mogłaby wpłynąć w przyszłości na świadomość obywateli na temat idei integracji walutowej.

Obie hipotezy szczegółowe po przeprowadzonej analizie nie sprawdziły się. Nie ma zależności pomiędzy aktywnością społeczną i zawodową a nastawieniem do przyjęcia euro. Poziom wiedzy nie zależy od tego, czy respondent pracuje, czy udziela się społecznie. Większa część ankietowanych była aktywna zawodowo, ale nie udzielała się społecznie (nie należała do żadnych stowarzyszeń, fundacji, organizacji). Odpowiedzi ankietowanych wynikały z braku wiedzy i zainteresowania, a nie z pozycji społecznej czy kapitału społecznego.

W badaniach potwierdzona została hipoteza trzecia, ponieważ kierunek studiów nie różnicuje podejścia do przystąpienia Polski do strefy euro. Niewielka świadomość i wiedza na temat wejścia Polski do strefy euro dotyczyła wszystkich osób z ukończonym tytułem magistra, zarówno na kierunkach humanistycznych, jak i ścisłych. Stan wiedzy wszystkich ankietowanych jest na zbliżonym poziomie. Poziom wiedzy ankietowanych wynikał z indywidualnych zainteresowań oraz z chęci zdobycia wiedzy na własne potrzeby.

PODSUMOWANIE

Wprowadzenie waluty euro jest kolejnym etapem w budowaniu jednolitego rynku europejskiego i ułatwieniem w jego funkcjonowaniu. Polska włączyła się we wspólną politykę rolną oraz przepływ towarów i usług w Europie, więc przyjęcie waluty euro jest naturalną, choć na chwilę obecną budzącą wiele emocji, konsekwencją członkostwa w Unii Europejskiej.

Niechęć i obawy społeczeństwa przed strefą euro spowodowane są głównie niewiedzą i brakiem zainteresowania tym tematem. Należałoby uświadomić społeczeństwo, jakie korzyści i zagrożenia niesie ze sobą wprowadzenie euro. Dużą rolę odegra kampania informacyjna i prowadzenie badań opinii publicznej, które pozwolą na identyfikowanie głównych problemów. Eksperti natomiast powinni reagować na zmieniające się potrzeby informacyjne równolegle do zmian polityczno-gospodarczych. Być może konieczne będzie nowe spojrzenie na formalne wypełnianie kryteriów ERM II, oraz skupienie się przede wszystkim na przeciwdziałaniu wahaniom kursowym dla zapewnienia bezpieczeństwa [Michalczyk, 2011, ss. 121-24].

Warto podkreślić, że Polska jest jednym z krajów Europy Środkowo-Wschodniej, który rozwija się i modernizuje bardzo prężnie, a spełnienie wymaganych kryteriów konwergencji związanych z kondycją gospodarczo-ekonomiczną to z jednej strony kwestia czasu, z drugiej jednak kwestia silnego powiązania z nastrojami społeczno-politycznymi w kraju. Polityka ma bowiem znaczący wpływ na społeczne postawy i opinię obywateli, co w efekcie rzutuje na stosunek do strefy euro oraz realne szanse na włączenie Polski w Unię Monetarną [Sługocki, 2016, s. 127].

Język kampanii informacyjnej powinien być zrozumiały dla każdego, ale także wartościowy i dopasowany do różnorodnych grup odbiorców, w tym także do studentów stopnia pierwszego, drugiego i trzeciego. Każda z tych grup odbiorców różni się od siebie i oczekuje zupełnie innego rodzaju wiedzy. Studenci studiów doktoranckich z pewnością zainteresowani byłoby pożyteczną wiedzą, którą wykorzystaliby podczas kolejnych lat swojej edukacji, a także w swoich miejscach pracy oraz podczas aktywności społecznych.

Decyzja o przyjęciu euro powinna być dobrze przemyślana, a wszelkie argumenty przekazane obywatelom w sposób wiarygodny i rzeczowy – od korzyści ekonomicznych po słabości systemów walutowych [Loureiro, 1996, s. 128]. Ponadto taka decyzja musi mieć poparcie społeczne przy akceptowanym politycznie i społecznie bilansie korzyści oraz ryzyka. Warto obywatelom tłumaczyć, czym jest strefa euro, ponieważ ignorancja tego tematu może wpływać z braku rzetelnych źródeł i sensu posiadania takiej wiedzy. Warto ten sens odkrywać już teraz, ponieważ budzi on – nawet jeśli w dużej mierze negatywne, to przecież – znaczące zainteresowanie. Tym skuteczniejsze jest przekazywanie tej wiedzy osobom, które ciągle się kształcą, stając się elitą intelektualną, wzbogacając ich światopogląd. Mogą one z tej wiedzy zrobić pożytek, wzbudzić ciekawość w swoim środowisku, poddawać kwestie zasadnicze dyskusjom i świeżemu, interdyscyplinarnemu spojrzeniu. Przekazywanie wiedzy na temat strefy euro powinno uzmysłwić obywatelom, że ściśle dotyczy to spraw, które rzutować będą na wszystkich Polaków i jakość ich życia.

Barbara Kubiak
Olga Śliwowska¹

NBP A EBC – KONSEKWENCJE PRZESUNIĘĆ KOMPETENCJI Z UWZGLĘDNIENIEM POLITYKI PIENIĘŻNEJ

STRESZCZENIE

Zarówno Europejski Bank Centralny, jak i Narodowy Bank Polski są bankami centralnymi, które odpowiadają za prowadzenie polityki pieniężnej. W przypadku przyjęcia wspólnej waluty euro Polska utraci możliwość prowadzenia autonomicznej polityki pieniężnej i w konsekwencji konieczne będzie również dokonanie zmian co do kompetencji i zadań NBP. Pociągnie to również liczne zmiany w polskim ustawodawstwie, w tym na poziomie konstytucyjnym, ustawowym i wykonawczym. Nie będzie takiej konieczności ani potrzeby, aby zlikwidować NBP, niemniej jednak niewątpliwie jego funkcje i zadania zostaną gruntownie przemodelowane. Równocześnie wymaga podkreślenia, że zmiany waluty i tym samym utraty możliwości do prowadzenia autonomicznej polityki pieniężnej, nie należy w jakikolwiek sposób łączyć z utratą przez Polskę suwerenności w wymiarze prowadzonej polityki pieniężnej.

WPROWADZENIE

Celem przedmiotowej pracy było przekazanie wiedzy na temat ogólnego zarysu działania dwóch banków centralnych, jakimi są Narodowy Bank Polski (NBP) oraz Europejski Bank Centralny (EBC), co w dalszej konsekwencji umożliwiło przeanalizowanie ewolucji, jaką przeszedł EBC w dobie kryzysu. Rozważania te stanowiły podstawę do projektowania zmian, jakie dotkną polskie ustawodawstwo w przypadku przyjęcia wspólnej waluty euro oraz pozwoliły odnieść się do ważkiej kwestii związanej z obawami w kwestii utraty suwerenności.

¹ Absolwentki studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” na Uniwersytecie Szczecińskim. Promotor: prof. dr hab. Stanisław Flejterski.

FUNKCJE I ZNACZENIE EBC – OGÓLNY ZARYS

Europejski Bank Centralny powstał w dniu 1 czerwca 1998 roku jako zwieńczenie trwających od roku 1988 dążeń Wspólnot w zakresie powstania Unii Gospodarczej i Walutowej. Realizacja unii przewidziana była na trzy powiązane ze sobą etapy. EBC przekształcił się z Europejskiego Instytutu Walutowego (EIW), który powstał w styczniu 1994 roku.

EBC wraz z bankami centralnymi wszystkich krajów Unii Europejskiej tworzy Europejski System Banków Centralnych (ESBC). EBC jest bankiem centralnym istniejącej na dzień dzisiejszy unii walutowej i ma wyłączne uprawnienie do emisji banknotów euro.

EBC w zakresie polityki pieniężnej ma do dyspozycji typowe narzędzia dla banku centralnego – operacje otwartego rynku, operacje kredytowo-depozytowe, regulowanie kwestii rezerw obowiązkowych [Kowalewski, Tchorek, Górski, 2014, s. 74].

Najważniejszą i podstawową funkcją EBC jest utrzymanie stabilności cen, niemniej jednak, jak wskazuje I. Czaja-Hliniak [Czaja-Hliniak, 2008, s. 18], EBC ma również za zadanie wspieranie ogólnej polityki gospodarczej Unii, w tym wspieranie wzrostu gospodarczego, rozwoju regionalnego, rozwoju eksportu, przeciwdziałania bezrobociu, wspomaganie procesów restrukturyzacji oraz unowocześnienie gospodarki. Ponadto EBC ma prawo wymierzać grzywny i kary pieniężne przedsiębiorstwom, które nie wypełniają zobowiązań wynikających z jego rozporządzeń i decyzji [Witkowska, 2007, s. 153]. EBC przeprowadzać może również operacje walutowe w ramach polityki kursowej. Ponadto definiuje i urzeczywistnia politykę pieniężną UE, utrzymuje i zarządza rezerwami walutowymi państw członkowskich strefy euro.

Przypomnienia wymaga, że przez utrzymanie stabilności cen należy rozumieć utrzymanie inflacji na poziomie poniżej 2%, jednakże blisko tej wartości.

W kwestii charakteru EBC należy podkreślić, że posiada osobowość prawną, czego konsekwencją jest wyodrębnienie ze struktur UE w taki sposób, że posiada on zdolność prawną i zdolność do czynności prawnych, zaciąga zobowiązania, nabywa mienie w swoim imieniu i na swoją rzecz, a także posiada legitymację czynną i bierną w postępowaniach sądowych (może być pozywany oraz pozywać). EBC jest jednocześnie instytucją UE, co obecnie wynika wprost z prawa traktatowego, natomiast na przestrzeni lat kwestia ta była przedmiotem sporów orzeczniczych, rozstrzygniętych przez ETS².

EBC jest niezależny, a przy wykonywaniu zadań powierzonych traktatami i statutem EBC nie może kierować się żadnymi wytycznymi, sugestiami, naciskami podmiotów trzecich [Czaja-Hliniak, 2008, s. 18]. Niezależność EBC jest dodatkowo wzmocniana niezależnością personalną, finansową i niezależnością w zakresie kształtowania polityki pieniężnej i wypełniania innych funkcji statutowych.

Podstawę prawną działania stanowią: TFUE³, Statut ESBC i EBC oraz regulaminy wewnętrzne [Barcz, Górka, Wyrozumska, 2012, s. 201].

NBP – FUNKCJE I ZNACZENIE

NBP jako polski bank centralny został ukonstytuowany w art. 227 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej⁴. Ma on wyłączne prawo emisji pieniądza, ustala oraz realizuje politykę pieniężną. NBP odpowiada również za wartość polskiego pieniądza. Szczegółowa organizacja oraz zasady jego dzia-

² Wyrok ETS z dnia 10 lipca 2003 roku, sygn. C-11/00, <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-11/00>.

³ Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

⁴ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r., nr 78, poz. 483; z późn. zm.).

łania zostały uregulowane w ustawie z dnia 29 lipca 1997 r. o Narodowym Banku Polskim⁵, gdzie w art. 2 ust. 1 wskazano wprost, że NBP posiada osobowość prawną.

Podstawowym celem NBP, wynikającym z art. 3 ustawy o NBP⁶, jest utrzymanie stabilnego poziomu cen, przy jednoczesnym wspieraniu polityki gospodarczej Rządu, o ile nie ogranicza to podstawowego celu NBP. Utrzymanie stabilnego poziomu cen oznacza, zgodnie z opracowaną przez Radę Polityki Pieniężnej *Strategią Polityki Pieniężnej po 2003 roku*, ustabilizowanie inflacji na poziomie 2,5% z dopuszczalnym przedziałem wahań +/- 1 punkt procentowy.

Nadto do zadań NBP zaliczamy także organizowanie rozliczeń pieniężnych, prowadzenie gospodarki rezerwami dewizowymi, prowadzenie działalności dewizowej w granicach określonych ustawami, prowadzenie bankowej obsługi budżetu państwa, regulowanie płynności banków oraz ich refinansowanie, kształtowanie warunków niezbędnych do rozwoju systemu bankowego, działanie na rzecz stabilności systemu finansowego w zakresie instytucji finansowych oraz działanie na rzecz wyeliminowania lub ograniczenia ryzyka systemowego w rozumieniu ustawy z 5 sierpnia 2015 r. o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym⁷, opracowywanie statystyki pieniężnej i bankowej, bilansu płatniczego oraz międzynarodowej pozycji inwestycyjnej, a także wykonywanie innych zadań określonych ustawami.

I. Czaja-Hliniak [Czaja-Hliniak, 2008, s. 22] wskazuje, że NBP został wyposażony w niezależność funkcjonalną, personalną i finansową. Niezależność funkcjonalna NBP polega na jego wyłącznym prawie do emisji waluty krajowej oraz ustalaniu i prowadzeniu własnej polityki pieniężnej, co oznacza również, że NBP pełni w gospodarce funkcję banku emisyjnego. Nadto niezależność funkcjonalna przejawia się również w kompetencji do uchwalania przez Radę Polityki Pieniężnej (RPP) tzw. parametrów obrotu pieniężnego (m.in. podstawowych stóp procentowych, stopy rezerw obowiązkowych banków komercyjnych). Z kolei niezależność personalna NBP wynika ze sposobu powoływania jej Prezesa. Stosownie do art. 227 ust. 3 Konstytucji⁸ Prezes NBP powoływany jest na 6 lat przez Sejm na wniosek Prezydenta RP. W ten sam sposób przebiega proces odwoływania Prezesa NBP (art. 9 ust. 1 ustawy o NBP⁹). Wskazaną niezależność personalną wzmacnia zakaz przynależności Prezesa NBP do jakiegokolwiek partii politycznej, związku zawodowego oraz zakaz prowadzenia działalności publicznej nie dającej się pogodzić z godnością jego urzędu stosownie do art. 227 ust. 4 Konstytucji¹⁰. O niezależności finansowej NBP możemy mówić ze względu na posiadanie przez niego własnych środków w postaci funduszu statutowego (wynoszącego 1,5 miliarda złotych) oraz funduszu rezerwowego. Stosownie do art. 62 ust. 3 ustawy o NBP¹¹ z funduszu rezerwowego można jedynie pokrywać straty bilansowe NBP. NBP ma również zakaz finansowania deficytu budżetowego na mocy art. 240 Konstytucji¹². NBP prowadzi swoją gospodarkę finansową na podstawie rocznego planu finansowego, z tym że jego zasady rachunkowości powinny odpowiadać standardom stosowanym w ESBC.

Takie ukształtowanie kompetencji NBP oznacza także, że należy go uznać za typowy bank centralny, którego funkcje w gospodarce możemy wyróżnić na trzech płaszczyznach – jako banku emisyjnego, banku banków oraz banku państwa [Świdorska, 2013, s. 212].

⁵ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (t.j. Dz. U. z 2013 r. poz. 908; z późn. zm.).

⁶ Ibidem.

⁷ Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym (Dz. U. poz. 1513).

⁸ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r., nr 78, poz. 483; z późn. zm.).

⁹ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (t.j. Dz. U. z 2013 r. poz. 908; z późn. zm.).

¹⁰ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r., nr 78, poz. 483; z późn. zm.).

¹¹ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (t.j. Dz. U. z 2013 r. poz. 908; z późn. zm.).

¹² Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r., nr 78, poz. 483; z późn. zm.).

Jak już wskazywano wyżej, jako bank emisyjny NBP posiada wyłączne prawo do emitowania znaków pieniężnych, tj. banknotów i monet, które to stanowią środek płatniczy w Polsce. W celu zapewnienia ochrony wartości pieniądza niezbędne jest, aby bank centralny zachowywał niezależność względem władz państwa [Świdzka, 2012, s. 212]. Skutki braku przedmiotowej niezależności mogliśmy obserwować w latach 1989-1990, kiedy to Polska borykała się z problemem hiperinflacji, wywołanym nadmierną podażą pieniądza. Należy przy tym podkreślić, że funkcja emisyjna ma szczególne znaczenie do czasu przyjęcia euro, bowiem wraz ze zmianą waluty emisję znaków pieniężnych (oprócz monet) przejmie EBC.

NBP jako bank banków ma za zadanie dbać o stabilny system bankowy i jego bezpieczeństwo, a także może być dla banków pożyczkodawcą ostatniej szansy. Co więcej, w ramach tej funkcji NBP ma zorganizować system rozliczeń pieniężnych w taki sposób, aby zapewnić sprawne jego działanie i w konsekwencji zapewnić również skuteczne prowadzenie polityki pieniężnej oraz działanie polskiego systemu finansowego. Dodatkowo bank centralny, stosując odpowiednie instrumenty, oddziałuje na wielkość rezerw finansowych banków komercyjnych, w tym także na ich politykę kredytową.

NBP jako bank państwa zajmuje się obsługą budżetu, prowadzi rachunki rządu i centralnych instytucji państwowych, dokonuje płatności zleconych przez te instytucje, prowadzi obsługę bankową i kredytową oraz pożyczek w stosunkach międzynarodowych, współdziała z organami państwa w zakresie zadań przydzielonych, opiniuje projekty aktów normatywnych z zakresu jego działania, a także projekt ustawy budżetowej. Co więcej, bank centralny realizuje politykę walutową, ustala kursy walut obcych i wartości dewizowych, a także świadczy usługi związane z obrotem skarbowymi papierami wartościowymi.

Jak to już wskazywano wcześniej, podstawowym celem polityki pieniężnej prowadzonej przez NBP jest utrzymanie stabilnego poziomu cen poprzez zapewnienie inflacji na odpowiednim poziomie. W tym celu NBP korzysta z następujących instrumentów polityki pieniężnej: operacji otwartego rynku, rezerw obowiązkowych i operacji depozytowo-kredytowych.

POLSKA JAKO KRAJ OBJĘTY DEROGACJĄ – ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z POLITYKĄ PIENIĘŻNĄ

Polska posiada status państwa z derogacją, co w konsekwencji oznacza, że zobowiązała się do przyjęcia euro. Na chwilę obecną nie jest jasne, kiedy miałyby to nastąpić, przewidywana data wprowadzenia euro była już kilkakrotnie przesuwana. Niemniej jednak należy rozważyć skutki płynące dla Polski z dalszej integracji w ramach Unii Gospodarczo-Walutowej.

Niewątpliwą korzyścią wynikającą z prowadzenia niezależnej polityki pieniężnej przez NBP jest możliwość reagowania banku centralnego na szoki o charakterze zewnętrznym, jak również wewnętrznym, co pozwala utrzymać stabilne ceny [Kowalewski, Tchorek, Górski, 2014, s. 213]. Podkreślenia bowiem wymaga fakt, że wraz z przyjęciem waluty euro znaczna część kompetencji zostanie przekazana EBC, który to realizując politykę pieniężną, kieruje się interesem ponadnarodowym całej strefy gospodarczej. Oczywiście, Prezes NBP będzie uprawniony do głosowania podczas posiedzeń Rady Prezesów EBC, jednak jego wpływ na decyzje (z oczywistych powodów) będzie dużo mniejszy niż w przypadku prowadzenia polityki pieniężnej przez Radę Polityki Pieniężnej. Tym samym w przypadku wystąpienia szoku asymetrycznego w Polsce EBC nie będzie dostosowywało stóp procentowych tylko po to, aby zniwelować skutki negatywnego wstrząsu. I na odwrót, w przypadku prowadzenia niezależnej polityki pieniężnej NBP jest w stanie reagować stosownymi instrumentami w celu absorbowania skutków szoków asymetrycznych. Należy przy tym podkreślić, że cele NBP i EBC są podobne, jednakże nie jednakowe. Owszem, podstawowym celem jest utrzymanie stabilnych cen, jednak NBP (o ile nie sprzeciwia się to podstawowemu celowi) ma

również na uwadze wspieranie polityki gospodarczej Rządu. Tym samym aby działania EBC skutecznie oddziaływały na polską gospodarkę, niezbędne jest, aby była ona realnie dopasowana do gospodarek europejskich.

Polska jako kraj objęty derogacją – suwerenność

Pomimo tego, że Polska zobowiązała się do przyjęcia euro, w debatach publicznych systematycznie pojawiają się głosy wskazujące na obawy zmiany waluty z punktu widzenia utraty suwerenności. W tym miejscu należy podkreślić, że brak jest podstaw do formułowania i rozpowszechniania takich twierdzeń. W pierwszej kolejności zauważenia wymaga, że proces integracji europejskiej i związane z tym zjawisko przekazywania kompetencji jest zjawiskiem odwracalnym (co obserwujemy na przykładzie Wielkiej Brytanii). Co więcej, Polacy jako suweren¹³ wyrazili zgodę w referendum w 2003 r. na akces Polski do Unii Europejskiej, co oznaczało przecież akceptację dla przekazania pewnych kompetencji na rzecz Unii Europejskiej. Przy czym mając na uwadze, że modelem reprezentacji wynikającym z art. 4 ust. 2 Konstytucji RP jest zasada przedstawicielstwa (sprawowania władzy przez naród za pomocą wybranych przedstawicieli), należy podkreślić, że model ten nie ulegnie wszak żadnej zmianie, w szczególności nie ograniczy suwerena w jego bezpośredniej aktywności związanej czy to z wyborem przedstawicieli, inicjatywą ustawodawczą, czy możliwością uczestniczenia w referendum. W konsekwencji, pomimo licznych zmian, jakie dotknęły polskie ustawodawstwo, zmiana waluty, nie będzie to związane w żaden sposób z utratą przez Polskę suwerenności.

SPÓR O EBC W DOBIE KRYZYSU

W związku z wystąpieniem ogólnoświatowego kryzysu związanego m.in. z upadkiem banku Lehman Brothers i załamaniem gospodarki światowej oczywiste stało się, że EBC jako bank centralny Unii Europejskiej, będzie musiał interweniować, by zapobiec skutkom zapaści koniunktury gospodarczej.

Jak podaje P. Panfil [Panfil, 2012, s. 5], działania EBC podczas kryzysu, zwłaszcza w pierwszym okresie, mieściły się w ramach tzw. tradycyjnej polityki pieniężnej, to jest – kształtowaniu poziomu stóp procentowych i stosowaniu metod zwiększających płynność podmiotów rynku międzybankowego, jednakże największy zakres działań w dziedzinie obniżania stóp procentowych nastąpił właśnie po upadku banku Lehman Brothers – stopy procentowe zostały wówczas obniżone z poziomu 4,25% do 0,75% od 8 października 2008 r. do 5 lipca 2012 r. [Panfil, 2012, s. 5]. Decyzje o kolejnych obniżkach stóp procentowych były skorelowane z obniżaniem stóp: depozytowej i kredytowej EBC. Reakcja EBC na kryzys była sprawna i szybka – już w sierpniu 2007 roku przeprowadzane były operacje otwartego rynku, które zwiększyły płynność międzybankowego rynku pieniężnego, następnie wprowadzono szereg operacji refinansujących, a także – w ramach współpracy z FED, uruchomiono linię swapową [Albiński, 2014, s. 62].

Do roku 2012 EBC koncentrował się, w ramach walki z kryzysem, na operacjach otwartego rynku oraz działaniach pośrednio lub bezpośrednio zwiększających skuteczność operacji otwartego rynku.

Ponadto EBC wdrożył dwa powszechnie znane wśród ekonomistów programy związane z operacjami na papierach dłużnych o charakterze rządowym:

- Securities Markets Programme (SMP) – wprowadzone w związku z obniżeniem ratingu Grecji przez agencję Standard&Poor's w kwietniu 2010 r. na poziom BB+,
- Outright Monetary Transactions (OMT).

¹³ Art. 4 ust. 1 Konstytucji RP.

SMP był programem przyjętym przez Radę Prezesów NBP w dniu 10 maja 2010 r., o charakterze tymczasowym i polegał na interwencji – bez ograniczeń (bezwarunkowo), zarówno w publiczny, jak i prywatny obrót papierami dłużnymi w strefie euro.

W zakresie pierwszego programu doszło także do podwyższenia w kwietniu i lipcu 2010 roku stóp procentowych. SMP zakończono we wrześniu 2012 roku – poprzez podjęcie decyzji o wprowadzeniu OMT, systemu nieprzewidującego limitów w wysokości kwot przeznaczonych na bezwarunkowe zakupy obligacji rządowych na rynku wtórnym, ograniczającego jednak instrumenty finansowe w oparciu o kryterium terminu zapadalności. W tym samym roku 2012 EBC zaprzestał finansowania gospodarki na takim poziomie.

Aktualna reakcja nie tylko EBC, ale całych struktur unijnych na kryzys, sprowadza się do tego, że w ramach UE w roku 2012 Rada Europejska podjęła decyzję o „przerwaniu błędnego koła, w jakim znalazły się banki i rządy” i wprowadziła dwie nowe instytucje składające się na tzw. unię bankową [Parlament Europejski, 2016, s. 1]. Unia bankowa ma być odpowiedzią na trwający kryzys i w ocenie autorek pracy ma znaczący wpływ na zażegnanie swoistego sporu o rolę EBC w dobie kryzysu – trwającego już od wielu lat, podczas którego stawiane były pytania o celowość i wręcz legalność działań EBC.

Elementami unii bankowej były wówczas:

- jednolity mechanizm nadzorczy, przyznający EBC rolę organu bezpośredniego nadzoru nad bankami europejskimi – na ujednoliconych zasadach¹⁴ – SSM,
- jednolity mechanizm restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji¹⁵ – SRM.

Później dodano trzeci element unii – europejski system gwarantowania depozytów (DGS).

SSM jest działającym od roku 2014 systemem – pierwszym filarem unii bankowej, obejmującym wszystkie kraje strefy euro i działające w nich banki, z tym że państwa spoza strefy mogą uczestniczyć w SSM na zasadach dobrowolności [Parlament Europejski, 2016, s. 2]. *SSM jest częścią struktur EBC i służy sprawowaniu bezpośredniego nadzoru nad największymi i najważniejszymi grupami bankowymi (129 podmiotów w styczniu 2016 r.)* [Parlament Europejski, 2016, s. 2].

Drugi filar unii bankowej, SRM, działa od marca 2014 roku. Głównym celem SRM jest zapewnienie, że w przypadku zagrożenia upadku banku w strukturach unii bankowej uruchamiane są takie mechanizmy zarządzania, by umożliwić sprawne zarządzanie przy zminimalizowaniu kosztów i ryzyk dla gospodarki. Wskazać jednakże należy, że w zakresie drugiego filaru rola EBC jest znikoma, bowiem od stycznia 2015 roku Jednolita Rada ds. Restrukturyzacji i Uporządkowanej Likwidacji działa jako niezależna agencja UE, operacyjnie wydajna od stycznia 2016 roku [Parlament Europejski, 2016, s. 3].

Wskazać należy także na zwiększenie ilości kompetencji nadzorczych EBC i powołanie Rady ds. Nadzoru jako organu decyzyjnego EBC. W ramach obowiązków związanych z nadzorem bankowym EBC – konkretnie zaś Rada Prezesów zyskała bowiem kompetencje w zakresie przyjmowania decyzji dotyczących tych aktów prawnych, które stanowią podstawę decyzji nadzorczych i uchwalania (poprzez zatwierdzenie, o ile nie zostanie zgłoszony sprzeciw) projektów decyzji Rady ds. Nadzoru. Rada ds. Nadzoru z kolei ma za zadanie omówić, zaplanować i wykonać zadania nadzorcze

¹⁴ 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) (EBC/2014/17) OJ L 141, 14.5.2014, s. 1-50.

¹⁵ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 806/2014 z dnia 15 lipca 2014 r. ustanawiające jednolite zasady i jednolitą procedurę restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji instytucji kredytowych i niektórych firm inwestycyjnych w ramach jednolitego mechanizmu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz jednolitego funduszu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1093/2010, OJ L 225, 30.7.2014, s. 1-90.

EBC. Reasumując, ewolucja funkcji Europejskiego Banku Centralnego do kształtu obecnego miała podłoże przede wszystkim na kanwie aktualnych wydarzeń o charakterze ekonomicznym – EBC odpowiada tymi zmianami na zdarzenia na świecie i w Europie, dostosowując swoje kompetencje do sytuacji, w których konieczna jest interwencja banku centralnego, by zapobiegać zarówno upadkom państw, jak i instytucji prywatnych – banków.

ANALIZA ZMIAN PRAWNYCH W ZWIĄZKU Z PRZEJĘCIEM KOMPETENCJI PRZEZ EBC

Rozważania i analizy przeprowadzone w niniejszej pracy zwięźliwie należy skondensowaną analizą zmian, jakie przyjęcie euro, a co za tym idzie – przesunięcie kompetencji NBP na EBC – pociągnie za sobą w sferze legislacyjnej. Wskazać bowiem należy, że tak jak to ma miejsce w przypadku niemal każdej zmiany wywołanej przyjęciem porządku prawnego o charakterze międzynarodowym, w tym w zakresie swoistej inkorporacji kolejnych instytucji unijnych, konieczny będzie szeroko zakrojony zabieg dostosowania prawa polskiego do unijnego. Co więcej, odmiennie niż w przypadku np. samej akcesji do Unii Europejskiej, kiedy Konstytucję RP ustawodawca zmodyfikował wyłącznie w zakresie ekstradycji obywatela polskiego¹⁶, w przypadku przyjęcia wspólnej unijnej waluty zmiany na poziomie konstytucyjnym musiałyby sięgnąć głębiej i objąć większą liczbę przepisów (dotyczy to oczywiście aktu prawnego, jakim jest ustawa zasadnicza, nadmienić bowiem należy, że akcesja Polski do UE skutkowałą koniecznością dostosowania większej liczby aktów prawnych na poziomie ustawowym i niższym, niż będzie to miało miejsce w przypadku przyjęcia euro, wobec wielu poziomów, na których musiało dojść do konwergencji przepisów).

Autorki przyjmują trzy podstawowe poziomy zmian, jakie będą musiały mieć miejsce w porządku prawnym:

1. Poziom konstytucyjny,
2. Poziom ustawowy,
3. Poziom rządowy (wykonawczy).

Na marginesie ww. podziału wskazać należy, iż w ocenie autorek zmiany na poziomie aktów prawa miejscowego (wydawanych przez jednostki samorządu terytorialnego oraz administrację rządową na szczeblu wojewódzkim), a więc aktów prawa powszechnie, aczkolwiek miejscowo obowiązujących nie będą musiały być wprowadzane, gdyż na tym poziomie nie występuje regulacja prawna o znaczeniu dla bankowości centralnej.

1. Poziom konstytucyjny

Projektowane w przypadku przystąpienia do unii walutowej zmiany obejmą niemal w całości art. 227 Konstytucji RP. W obecnym kształcie przepis ten reguluje wprost zadania i kompetencje NBP jako centralnego banku RP. Art. 227 ust. 1 Konstytucji RP stanowi wprost, o czym było już wspomniane wyżej, że w zakresie jego kompetencji leży nie dość, że wyłączne prawo emisji pieniądza oraz ustalania i realizowania polityki pieniężnej, to jeszcze NBP odpowiada także za wartość polskiego pieniądza. Tak jak NBP sam w sobie centralnym bankiem RP pozostanie, tak pozostałe kompetencje przewidziane w ust. 1, ale także w zakresie działalności i kompetencji RPP – ust. 6 – założenia polityki pieniężnej, ulegną zmianom od samych podstaw. W ocenie autorek niniejszej pracy powyższe zmiany będą jednakże na poziomie konstytucyjnym wystarczające, bowiem samo przystąpienie do unii walutowej nie będzie – w zakresie koniecznym – implikowało dalszych zmian w zakresie komentowanego przepisu, jednakże implikuje poważne zmiany w pozostałych przepisach Konstytucji, które regulują pośrednio lub bezpośrednio status NBP w porządku prawnym Polski. Nie będzie przykładowo, zdaniem autorek, konieczności likwidacji RPP (ma ona bowiem,

¹⁶ Art. 55 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78 poz. 483 ze zm.).

regulowane na poziomie ustawowym, również inne kompetencje niż tylko ustalanie wysokości stóp procentowych NBP¹⁷) – można jednakże powyższy postulat przy projektowaniu zmian rozważyć, ewentualnie, wobec utraty głównej kompetencji Rady – przekształcić RPP w organ o charakterze doradczym, a nie kształtującym sytuację ekonomiczną. Wprost nie zajdzie zatem konieczność okrojenia liczby organów NBP, ich składu osobowego, kadencyjności.

W żadnym przypadku w momencie przyjmowania niezbędnych zmian w Konstytucji RP nie może być również mowy o uzależnieniu NBP od poszczególnych organów władzy, gdyż założenia niezależności bankowości centralnej są spójne w całej Unii i gwarantowane przez art. 130 TFUE¹⁸. Konieczne będzie ponadto wprowadzenie zmian w art. 198 ust. 1 Konstytucji RP, który reguluje możliwość usunięcia prezesa banku centralnego ze stanowiska – aktualna regulacja pozostaje w sprzeczności ze Statutem EBC i ESBC¹⁹, podobnie rzecz ma się odnośnie kompetencji kontrolnych Najwyższej Izby Kontroli (art. 203 Konstytucji RP).

Celowym będzie natomiast pozostawienie brzmienia pierwotnego nie tylko ust. 2, 4, 5 i 7 art. 227 Konstytucji, ale także art. 216 (regulującego gospodarkę finansową RP) czy art. 103 (zakazy łączenia funkcji).

Potwierdzenie niniejszego stanowiska znaleźć można w opracowaniach o charakterze rządowym – w ocenie Zespołu Roboczego do spraw Dostosowań Prawnych w zakresie niezależność NBP nie zajdzie potrzeba regulacji odmiennej, niż przewidywana obecnie przez ustawę zasadniczą [Zespół Roboczy ds. Dostosowań Prawnych, 2011, s. 35].

Nadmienić na marginesie należy, że zmiany na poziomie konstytucyjnym wykazują proceduralnie inny niż w przypadku zwykłych ustaw tryb ustawodawczy, bowiem w zgodzie z art. 235 Konstytucji RP, ustawę o zmianie Konstytucji uchwała Sejm większością co najmniej 2/3 głosów w obecności co najmniej połowy ustawowej liczby posłów oraz Senat bezwzględną większością głosów w obecności co najmniej połowy ustawowej liczby senatorów, przy czym projekt ustawy o zmianie Konstytucji może przedłożyć co najmniej 1/5 ustawowej liczby posłów, Senat lub Prezydent Rzeczypospolitej, odmiennie przedstawia się zatem inicjatywa ustawodawcza.

2. Poziom ustawowy

Szereg zmian ustawodawca winien dokonać również w aktach prawnych na szczeblu ustawowym. W szczególności największym zmianom podlegać będzie ustawa o Narodowym Banku Polskim, która, w ocenie autorek, z uwagi na zakres zmian winna zostać znowelizowana w taki sposób, by uchylić ustawę w całości i przyjąć w jej miejsce nowy akt prawny, co sprzyjać będzie czytelności materii poruszanej w ustawie. Gruntowne zmiany będą miały bowiem miejsce, jeśli nie na poziomie samych organów NBP (co, jak wspomniano wyżej, co do zasady nie będzie konieczne, ale z pewnością będzie możliwe), to przede wszystkim w zakresie regulacji dotyczących emisji znaków pieniężnych, obowiązków konsultacyjnych z EBC, zależności pomiędzy organami państwowymi (*vide* – zmiany w Konstytucji RP) czy wreszcie w zakresie instrumentów polityki pieniężnej.

Szerokiej nowelizacji podlegać będą także ustawy o charakterze *stricte* bankowym – przede wszystkim ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (t.j. Dz.U. z 2015 poz. 128 ze zm.), głównie w zakresie emisji pieniądza i to zarówno w aspekcie wyglądu środków płatniczych, jak i sposobu emisji, a także przepisów o kompetencjach Komisji Nadzoru Finansowego, która z oczywistych przyczyn nie będzie mogła sprawować nadzoru nad NBP, czy ustawy z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe (t.j. Dz. U. z 2012 r. poz. 826 ze zm.) – bowiem to Europejski Bank Centralny na

¹⁷ Art. 12 ust. 2 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (t.j. Dz. U. z 2013 r. poz. 908 ze zm.).

¹⁸ Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

¹⁹ Wymienia on enumeratywnie przesłanki usunięcia prezesa krajowego banku centralnego ze stanowiska (art. 14 ust. 2).

zasadach wyłączności ma prawo do kontrolowania sposobu wykorzystania przez banki centralne rezerw dewizowych, czy ustawy szczególne regulujące obrót papierami wartościowymi, jak nawet ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (t.j. Dz.U. z 2014 r. poz. 94 ze zm.).

Zmianom – chociażby redakcyjnym – podlegać będą wszystkie akty prawne powołujące się na walutę, definiujące takie pojęcia jak „waluta obca” etc. oraz, w zakresie regulacji walutowości, sposobu przeliczania wartości etc. – ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz. U. z 2016 r. poz. 380 ze zm.) oraz ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz. U. z 2013 r. poz. 1030 ze zm.).

Poza zakresem niniejszej pracy pozostaje, wyłącznie sygnalizowana, kwestia wprowadzenia szeregu przepisów przejściowych oraz zapewniających konsumentom i przedsiębiorcom zabezpieczenie od negatywnych skutków zmiany waluty, a także wprowadzających regulacje w zakresie kursów wymiany walut, zasad przeliczania walut etc.

3. Poziom rządowy (wykonawczy)

W zakresie wydawania rozporządzeń, jako aktów prawa powszechnie obowiązującego podrzędnych ustawom i wydawanym na podstawie delegacji ustawowej i w granicach ustawowego upoważnienia, modyfikacje będą miały podobny charakter co na poziomie ustawowym i obejmą część tych rozporządzeń, jakie zostały wydane na podstawie ustaw wskazanych wcześniej celem zapewnienia ich wykonania.

PODSUMOWANIE

Reasumując powyższe rozważania, podkreślić należy, że wraz z wejściem Polski do strefy euro, NBP utraci swoje naczelne kompetencje, którymi dysponował od czasu swojego utworzenia i w konsekwencji zależności i wzajemne oddziaływanie między NBP a EBC ulegnie zmianom.

Konsekwencją uczestniczenia w jednolitej polityce pieniężnej UE będzie przede wszystkim utrata ze strony NBP możliwości prowadzenia własnej polityki, co przełoży się jednakże na zwiększenie wpływu na sferę decyzyjną w zakresie całej strefy euro, zaś Prezes NBP będzie członkiem Rady Prezesów EBC. Nie dojdzie jednakże do likwidacji banku centralnego, ale jego rola ograniczy się do obowiązków raportowo-opiniotwórczych, analitycznych i sprawozdawczych, NBP zachowa także kompetencje w zakresie obsługi systemu rezerw obowiązkowych (są to kompetencje wewnętrzne w związku z nadzorem nad bankowością komercyjną i spółdzielczą) oraz prowadzenia rachunków bankowych instytucji publicznych (*stationes fisci* Skarbu Państwa). Prowadzenie analiz gospodarczych na poziomie kraju członkowskiego będzie miało znaczenie dla gospodarki nie tylko Polski, ale także całej strefy euro i dalej – również Unii Europejskiej jako całości, co przekładać się będzie na procesy decyzyjne oraz ostateczne rozstrzygnięcia na poziomie Eurolandu.

W tym miejscu nadmienić należy także, że pomimo tego, że za wykonanie rozstrzygnięć dotyczących polityki pieniężnej odpowiadają organy EBC – to dysponowanie konkretnymi instrumentami, oczywiście w swoistych „widełkach” zakreślonych przez rozstrzygnięcia – należy do krajowych banków centralnych.

Wymaga również podkreślenia, że zmiana waluty w żaden sposób nie wiąże się z utratą suwerenności przez Polskę.

Michał Laskowski¹

MECHANIZM TRANSMISJI MONETARNEJ EUROPEJSKIEGO BANKU CENTRALNEGO

STRESZCZENIE

Artykuł prezentuje ramy teoretyczne mechanizmu transmisji monetarnej stosowanego przez Europejski Bank Centralny do oddziaływania na gospodarkę Unii Gospodarczej i Walutowej. Wspomniany mechanizm składa się z szeregu kanałów transmisji opartych na zależnościach występujących między podażą pieniądza i warunkami wymiany dokonywanej między podmiotami rynków towarów, usług oraz kapitału. Artykuł zwraca uwagę na złożoność mechanizmu transmisji, współzależności zachodzące pomiędzy jego elementami, jak również uwarunkowania decydujące o efektywności transmisji polityki pieniężnej w strefie euro.

WPROWADZENIE

Ponadnarodowe władze gospodarcze UGiW zostały zbudowane wokół polityki pieniężnej. Z tego powodu to na antykryzysowych działaniach Europejskiego Banku Centralnego skupiła się uwaga opinii publicznej i ekonomistów. Głównym przedmiotem dyskusji oraz badań stał się dobór narzędzi polityki monetarnej oraz efekty ich zastosowania. Na drugim planie znalazły się natomiast mechanizmy umożliwiające bankowi centralnemu unii walutowej oddziaływanie na gospodarkę. Celem artykułu jest synteza teorii opisującej sposoby transmisji polityki pieniężnej do sfery realnej, a także prezentacja skomplikowania mechanizmu transmisji polityki monetarnej w Unii Gospodarczej i Walutowej. W szczególności autor zwraca w swoim wywodzie uwagę na złożoność mechanizmu przesyłania impulsów monetarnych do gospodarki oraz na jego specyficzne uwarunkowania w strefie euro, która z punktu widzenia polityki makroekonomicznej zarządzana jest głównie przy użyciu narzędzi polityki pieniężnej.

¹ Absolwent studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” na Uniwersytecie Łódzkim. Promotor: prof. dr hab. Janusz Bilski.

MECHANIZM TRANSMISJI POLITYKI GOSPODARCZEJ

Polityka gospodarcza wywiera wpływ na zachowania przedsiębiorstw i gospodarstw domowych dzięki istnieniu pieniądza. Z punktu widzenia systemu gospodarczego współczesny pieniądz obsługuje dwa strumienie wymiany gospodarczej: materialny oraz niematerialny [Pietrzak, 2008, s. 15]. Do materialnego strumienia wymiany można zaliczyć przepływ dóbr i usług wytwarzanych i świadczonych przez przedsiębiorstwa oraz gospodarstwa domowe. W przepływie tym pieniądz jest środkiem pozwalającym na pomiar wartości i ekwiwalentne rozliczanie transakcji. Przedmiotem niematerialnego strumienia obrotu gospodarczego są instrumenty finansowe w postaci pieniądza i jego substytutów. Strumienie wartości kreowane w ramach systemu finansowego mają postać roszczeń dotyczących środków pieniężnych jednych podmiotów gospodarczych w stosunku do drugih. Można zatem powiedzieć, że sfera realna gospodarki obejmuje wymianę dóbr i usług zachodzącą między przedsiębiorstwami oraz gospodarstwami domowymi. Natomiast sfera monetarna gospodarki jest dziedziną przepływu strumieni pieniężnych między podmiotami rynku finansowego [Begg, 2007, ss. 23-25]. Powyższy podział nie ma ostrego charakteru. Możliwe jest, aby podmioty sfery realnej korzystały z usług i zasobów podmiotów sfery finansowej, np. poprzez system depozytowo-kredytowy banków komercyjnych [Bukowski, 2011, ss. 13-20].

Wzajemne powiązanie sfery realnej i finansowej za pośrednictwem strumieni pieniądza jest kluczowe dla wyjaśnienia działania mechanizmu transmisji polityki makroekonomicznej. Otóż jest ona realizowana przez rząd w ramach zasad określonych przez parlament, przy zastosowaniu szeregu narzędzi oddziaływania, które można określić mianem operacyjnych polityk makroekonomicznych. W ich poczet zalicza się politykę fiskalną, politykę monetarną oraz politykę handlową [Winiarski, 2012, ss. 17-19]. Operacyjne narzędzia polityki gospodarczej działają w oparciu o przepisy prawa, korzystając z występujących w gospodarce wolnorynkowej zależności i stanów, takich jak np. prawo podaży i popytu, różnice w poziomie dochodu, rzadkość niektórych dóbr (choćby pieniądza w związku z monopolem jego emisji przyznanym bankowi centralnemu).

W związku z mniej skomplikowaną strukturą przedmiotową oraz podmiotową sfera finansowa sprzyja realizacji polityki makroekonomicznej poprzez oddziaływanie na dokonywane w jej ramach transakcje. Dzięki temu pozostaje ona w istotnej i ścisłej zależności ze sferą realną. To z kolei sprawia, że polityka makroekonomiczna, której narzędzia nakierowane są na oddziaływanie na sferę finansową, może skutecznie oddziaływać również na zjawiska zachodzące w sferze realnej gospodarki [Winiarski, 2012, ss. 31-39].

Wobec dotychczasowych rozważań kanał transmisji polityki gospodarczej można określić jako stałą w długim okresie zależność występującą pomiędzy wielkościami i parametrami makroekonomicznymi pozostającymi w gestii władz gospodarczych a zachowaniami podmiotów uczestniczących w wymianie dóbr, usług, pracy i kapitału, które warunkują tempo wzrostu gospodarczego i poziom rozwoju gospodarczego. Polityka makroekonomiczna polega na wyzwalaniu impulsów, które są zmianami wielkości makroekonomicznych pozostających w gestii władz gospodarczych. Impulsy te poprzez liczne kanały transmisji docierają do podmiotów gospodarczych, wpływając na ich decyzje podejmowane w procesie wymiany dóbr, usług i kapitału. Elementem umożliwiającym transmisję polityki gospodarczej jest system finansowy, który poprzez zmianę objętości i kierunków przepływu strumieni pieniądza może wpływać na postępowanie uczestników rynku.

MECHANIZM TRANSMISJI POLITYKI PIENIĘŻNEJ

O monetarnym mechanizmie transmisyjnym oraz o kanałach transmisji polityki pieniężnej szeroko dyskutuje się w literaturze przedmiotu [Gerlach, Smets, 1995, ss. 4-7]. Ścieżki wpływu polityki monetarnej na gospodarkę zostały opisane szerzej i bardziej szczegółowo niż kanały transmisji jakiejkolwiek innej operacyjnej polityki gospodarczej (polityki fiskalnej i handlowej). Wynika to z faktu, że polityka monetarna jako jedyna zdolna jest wpływać na gospodarkę wyłącznie przez oddziaływanie na podmioty i zjawiska sfery finansowej. Jest to możliwe dzięki monopolowi emisyjnemu banku centralnego [Fedorowicz, 1992, ss. 31-38]. Mechanizm transmisji monetarnej, zanim zacznie działać, wymaga prawnego usankcjonowania, które stanowi konieczną, lecz niewystarczającą gwarancję jego efektywnego funkcjonowania [Orphanides, 2003, ss. 1-15].

Z rynkowego punktu widzenia transmisja monetarna może zachodzić dzięki pełnieniu przez banki centralne funkcji pożyczkodawcy ostatniej instancji [Freixas, Pargi, 2003, ss. 7-14]. Zależności między podmiotami dysponującymi nadwyżkami środków pieniężnych i poszukującymi źródeł ich pozyskania są skomplikowane w gospodarce otwartej. Jedną z istotniejszych relacji ustanawia fakt, że sektor publiczny pozostaje pod wpływem mechanizmu transmisji monetarnej, gdyż pomimo dostępu do środków finansowych pozyskiwanych w drodze opodatkowania podmiotów gospodarczych wciąż korzysta z kredytów udzielanych przez monetarne instytucje finansowe Europejskiego Systemu Banków Centralnych, czyli przede wszystkim Europejski Bank Centralny, narodowe banki centralne oraz banki komercyjne krajów Unii Europejskiej.

Podsumowując dotychczasowe rozważania na temat mechanizmu transmisji polityki pieniężnej, należy podkreślić dwie istotne kwestie. Po pierwsze mechanizm transmisji monetarnej opiera się na rzadkości pieniądza jako dobra oraz monopolu menniczym banków centralnych. Po drugie transmisja polityki pieniężnej do sfery realnej może całkowicie odbywać się poprzez sferę finansową. Opisane wyżej teoretyczne oraz praktyczne uwarunkowania mechanizmu transmisji monetarnej dają wystarczającą podstawę, aby przejść do prezentacji jego składowych części, a mianowicie kanałów transmisji monetarnej.

Wyprowadzona w części pierwszej niniejszej pracy definicja kanału transmisji polityki gospodarczej pozwala określić kanał transmisji polityki pieniężnej jako stałą w długim okresie zależność pomiędzy zmianami podaży pieniądza banku centralnego a poziomem aktywności gospodarczej przedsiębiorstw i gospodarstw domowych [Przybylska-Kapuścińska, 2002, ss. 58-62]. Zmianę parametrów wpływających na poziom podaży pieniądza, takich jak poziom stóp procentowych banku centralnego, zmiana wymogów dostępu do kredytu władz monetarnych, zmiana poziomu stopy rezerwy obowiązkowej, określa się mianem impulsu monetarnego [Duwendag et al., 2001, ss. 148-167].

Kanałów transmisji polityki gospodarczej w ogóle oraz kanałów przesyłu impulsów polityki monetarnej w szczególności można wyróżnić tyle, ile funkcjonuje w danej gospodarce związków przyczynowo-skutkowych, które sprawiają, że zmiana podaży pieniądza wpływa na zmianę zachowania podmiotów gospodarczych.

Wraz z ewolucją poglądów dotyczących czynników wzrostu i spowolnienia gospodarczego naukowcy identyfikowali kolejne zależności, które następnie legły u podstaw wyróżnienia kolejnych kanałów transmisji polityki pieniężnej. Syntezy poglądów na temat składowych elementów mechanizmu transmisji monetarnej dokonał w 1996 roku Frederic S. Mishkin, w artykule *The Channels of Monetary Transmission: Lessons For Monetary Policy*. Biorąc pod uwagę dotychczasowy dorobek teorii ekonomii, kanały transmisji polityki monetarnej można podzielić na następujące grupy:

- a) kanały monetarne, a wśród nich:
 - kanał stopy procentowej;
 - kanały cen innych aktywów niż pieniądź;
- b) kanały kredytowe.

KANAŁY TRANSMISJI POLITYKI PIENIĘŻNEJ

Kanał stopy procentowej

Funkcjonowanie kanału stopy procentowej można schematycznie przedstawić w następujący sposób:

Wzrost podaży pieniądza → Spadek stóp procentowych → Obniżenie kosztu pozyskania kapitału → Wzrost wydatków inwestycyjnych → Wzrost zagregowanego popytu → Wzrost PKB.

W kanale stopy procentowej transmisja impulsu monetarnego polegającego na zwiększeniu podaży pieniądza przebiega poprzez wzrost zagregowanego popytu indukowany wzrostem wydatków inwestycyjnych, spowodowanym przez spadek stóp procentowych. W mechanizmie tym ujawnia się rodowód koncepcji wpływu polityki monetarnej na gospodarkę za pośrednictwem stóp procentowych. W jej myśl wzrost zagregowanego popytu pod wpływem obniżenia stóp procentowych dokonuje się w wyniku decyzji inwestycyjnych podejmowanych przez przedsiębiorstwa. Badania empiryczne przeprowadzone w państwach strefy euro udowodniły, że kanał stopy procentowej swoim oddziaływaniem obejmuje także gospodarstwa domowe [Angeloni et al., 2003, ss. 9-12]. W istocie wydatki tej grupy uczestników rynku ponoszone na zakup nieruchomości oraz dóbr trwałego użytku mają charakter inwestycji i są podejmowane w sposób niemal identyczny, jak postuluje się to w odniesieniu do przedsiębiorstw.

Kanał stopy procentowej jest najstarszą zidentyfikowaną ścieżką transmisji monetarnej. Jest też kluczowy dla funkcjonowania Unii Gospodarczej i Walutowej. Wynika to z faktu, iż strefa euro została zbudowana w oparciu o teorię optymalnego obszaru walutowego, sformułowaną przez Roberta Mundella na początku lat 60. XX w. Zgodnie z nią optymalny obszar walutowy to takie ugrupowanie państw, które: posługuje się wspólną walutą lub wieloma walutami związanymi sztywnymi oraz nieodwołalnymi kursami; prowadzi wspólną politykę pieniężną; korzysta z wysokiej mobilności czynników produkcji między integrującymi się krajami oraz brakiem takiej mobilności względem zagranicy; charakteryzuje się wysokim stopniem efektywności polityki gospodarczej, pozwalającym na utrzymanie niskiego, stabilnego poziomu wzrostu cen, niskiej stopy bezrobocia oraz równowagi zewnętrznej [Bilski, 2006, ss. 144-145].

Państwa przyjmujące euro zdecydowały się na wypełnienie warunków optymalności Unii Gospodarczej i Walutowej w myśl teorii optymalnego obszaru walutowego, lecz ze względów politycznych osiągnięto konsensus tylko w zakresie utworzenia wspólnej polityki pieniężnej i handlowej. Polityka fiskalna pozostała w gestii rządów umawiających się krajów. Brak pełnej koordynacji polityki ekonomicznej negatywnie wpłynął na jej efektywność. Różna w poszczególnych państwach strefy euro polityka fiskalna spowodowała, że Europejski Bank Centralny nie mógł precyzyjnie i bezpośrednio kontrolować podaży pieniądza. W związku z tym EBC zmuszony był przyjąć strategię polityki pieniężnej, która zakładała realizację celu stabilności wartości wspólnego pieniądza przez kontrolę stóp procentowych. Wobec tego władze monetarne strefy euro oddziałują na podaż pieniądza we wspólnym obszarze walutowym, pośrednio, poprzez ustalanie jego ceny, odzwierciedlanej przez stopy procentowe. Konsekwencją opisanej wyżej sytuacji jest to, iż kanał stopy procentowej jest główną ścieżką wpływu Europejskiego Banku Centralnego na poziom cen i aktywność gospodarczą w UGiW [Boivin et al., 2010, ss. 1-6].

Kanał kursu walutowego

Kanał kursu walutowego stanowi istotny element mechanizmu transmisji monetarnej w każdej gospodarce uczestniczącej w międzynarodowym handlu oraz międzynarodowych przepływach kapitałowych. Warunkiem koniecznym funkcjonowania tej ścieżki transmisji monetarnej jest stoso-

wanie przez dany kraj płynnego kursu walutowego. W takich warunkach wzrost podaży pieniądza, prowadzący do obniżki stóp procentowych zwiększa relatywną atrakcyjność depozytów denominowanych w innych walutach niż pieniądź krajowy. Deprecjacja kursu waluty krajowej podnosi konkurencyjność eksportu, stymulując wzrost gospodarczy. Schemat przepływu impulsu monetarnego przez kanał kursu walutowego zaprezentowano poniżej.

Wzrost podaży pieniądza → Deprecjacja kursu waluty krajowej → Wzrost eksportu netto → Wzrost popytu zagregowanego.

Kanał cen kapitału

Działanie kanału cen kapitału związane jest ze zmianami cen aktywów będących w posiadaniu podmiotów gospodarczych. Zmiany podaży pieniądza powodują zmiany stóp procentowych. Rynkowe stopy procentowe są jednym z podstawowych uwarunkowań decyzji inwestycyjnych odbiorców polityki monetarnej, w tym również decyzji odnośnie zakupu lub sprzedaży akcji. Spadek stóp procentowych wywołany zwiększeniem podaży pieniądza prowadzi do obniżenia stóp zwrotu z obligacji. Wobec tego dla inwestorów atrakcyjniejszy staje się zakup akcji przedsiębiorstw. Wzrost popytu na akcje prowadzi do wzrostu ich cen. W praktyce oznacza to, że wartość przedsiębiorstw zwiększa się, co umożliwia im tańsze pozyskiwanie kapitału. Pewna jego część poświęcana jest na odtworzenie mocy wytwórczych, część zaś służy finansowaniu zupełnie nowych inwestycji. Wzrost aktywności inwestycyjnej sektora przedsiębiorstw prywatnych podnosi zagregowany popyt, prowadząc w końcu do wzrostu PKB [Przybylska-Kapuścińska, 2008, s. 188].

Mechanizm funkcjonowania kanału cen akcji przedstawia poniższy schemat:

Wzrost podaży pieniądza → Spadek stóp procentowych → Wzrost eksportu netto → Wzrost popytu zagregowanego.

Kanały kredytowe

Kanały kredytowe zostały zidentyfikowane w latach 80. XX w. w związku z rozpowszechnieniem teorii monetaryzmu Milтона Friedmana [Landreth, Colander, 2005, ss. 504-505]. Monetaryści zwrócili uwagę na fakt, że wbrew założeniom kanału stopy procentowej impulsy monetarne emitowane przez bank centralny oddziałują nie tylko na krótkoterminowe stopy procentowe, ale również na decyzje podejmowane przez podmioty gospodarcze w długim okresie.

Kanał pożyczek bankowych

Kanał pożyczek bankowych funkcjonuje w gospodarce za sprawą uprzywilejowanej pozycji banku centralnego oraz banków komercyjnych w systemie finansowym. Instytucje te w głównej mierze generują podaż pieniądza i pozwalają podmiotom rynku na dostęp do środków finansowych. Ekspansja monetarna banku centralnego polegająca na zwiększeniu podaży pieniądza wielkiej mocy wpływa nie tylko na pasywną stronę bilansów podmiotów gospodarczych, ale również na ich aktywa. Szczególne znaczenie mają tutaj aktywa sektora banków komercyjnych, który w UGiW jest głównym dostarczycielem kredytów dla podmiotów sfery realnej. Zwiększona podaż pieniądza ze strony banku centralnego oznacza wzrost masy pieniądza będącej w posiadaniu banków i przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych. Banki komercyjne, dysponując zwiększonym zasobem pieniądza banku centralnego, obniżają cenę udzielenia kredytu oraz łagodzą kryteria jego przyznania. Łatwiejszy dostęp do taniego finansowania sprowokuje przedsiębiorstwa oraz gospodarstwa domowe do zintensyfikowania działalności inwestycyjnej. W wyniku opisanej powyżej sekwencji zdarzeń zwiększeniu ulegnie zagregowany popyt, prowadząc do podniesienia poziomu PKB. Schemat działania kanału pożyczek bankowych przedstawiono poniżej.

Wzrost podaży pieniądza → Wzrost wartości depozytów w bankach komercyjnych → Wzrost podaży kredytów dla przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych → Wzrost wydatków inwestycyjnych sektora pozabankowego → Wzrost popytu globalnego i PKB

Kanały bilansowe

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że funkcjonowanie kanału pożyczek bankowych wspomagane jest przez działanie kanałów bilansowych. Kanały bilansowe tym różnią się od opisywanych wcześniej ścieżek transmisji polityki pieniężnej, że koncentrują się na behawioralnych uwarunkowaniach decyzji inwestycyjnych publiczności podejmowanych pod wpływem zmian zachowania banku centralnego. Co istotne, kanały bilansowe uzupełniają kanał pożyczek bankowych odwołując się do ścieżki cen kapitału. W ten sposób dochodzi do konsolidacji poszczególnych kanałów przesyłania impulsów monetarnych w jeden mechanizm transmisji monetarnej [Przybylska-Kapuścińska, 2008, ss. 196-197]. Kanały bilansowe w szczegółowy sposób opisują, jak polityka pieniężna wpływa na zjawiska asymetrii informacji pomiędzy kredytodawcami oraz kredytobiorcami, a także na zjawisko negatywnej selekcji kredytobiorców przez kredytodawców. Negatywna selekcja jest ściśle powiązana z asymetrią informacji. Banki, pomimo rozwiniętych modeli oceny ryzyka kredytowego klientów, mają zazwyczaj mniejszą wiedzę o zdolności kredytobiorców do spłaty zobowiązania niż sami kredytobiorcy. W związku z tym, kiedy dochodzi do zaostrzenia polityki pieniężnej, na rynku kredytowym pozostaje znacznie więcej tych przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, które w związku ze złą sytuacją finansową potrzebują kredytu. Podaż kredytów zostaje ograniczona, a kryteria ich przyznawania zaostrzone. Podmioty gospodarcze o względnie dobrej sytuacji finansowej nie podejmują próby uzyskania kredytu, biorąc pod uwagę restrykcyjną politykę władz monetarnych, a także utrudniony dostęp do finansowania. Wobec tego do banków zaczną się zgłaszać w przeważającej liczbie kredytodawcy nie charakteryzujący się odpowiednio wysokim poziomem zdolności spłaty zobowiązań. Niebiorące pod uwagę zjawiska negatywnej selekcji modele oceny ryzyka niewypłacalności stosowane przez banki komercyjne będą w stanie wykluczyć udzielenie kredytu jedynie części spośród nierzetelnych kredytobiorców. Innymi słowy kredytobiorcy o niskiej zdolności do spłaty zobowiązań wyprą z rynku kredytów firmy i gospodarstwa domowe o zadowalającej wypłacalności [Stiglitz, 1994, ss. 5-14]. Wzrost podaży pieniądza banku centralnego doprowadzi do zwiększenia podaży kredytów przez banki komercyjne, to z kolei nakłoni do powrotu na rynek depozytowo-kredytowy kredytobiorców o wysokiej zdolności do spłaty zobowiązań, ograniczając tym samym efekt asymetrii informacji i negatywną selekcję [Mishkin, 1996, ss. 11-15].

Kanały transmisji monetarnej – podsumowanie

Przedstawione w drugiej części artykułu rozważania na temat mechanizmu transmisji polityki pieniężnej oraz ścieżek przesyłania impulsów monetarnych do sfery realnej gospodarki pozwalają na wysnucie dwóch istotnych wniosków. Po pierwsze, mechanizm transmisji monetarnej nie może być rozpatrywany, jako zespół niezależnych kanałów transmisji impulsów monetarnych wyzwalanych przez bank centralny do publiczności. Jest on raczej wiązką ścieżek pośrednictwa, które przekazują impulsy w postaci zmian podaży pieniądza jednocześnie za pośrednictwem wielu zależności zachodzących w gospodarce strefy euro. Po drugie, konstrukcja Unii Gospodarczej i Walutowej w oparciu o teorię optymalnego obszaru walutowego sprawia, że dominującym kanałem transmisji monetarnej jest kanał stopy procentowej.

MECHANIZM TRANSMISJI POLITYKI PIENIĘŻNEJ W UNII GOSPODARCZEJ I WALUTOWEJ PO KRYZYSIE FINANSOWYM 2008 R.

Kryzys finansowy 2008 roku wywołał liczne zmiany w strukturach gospodarek, w tym w gospodarkach krajów strefy euro. Zmiany te spowodowały przeformułowanie celów polityki fiskalnej, monetarnej i handlowej [Stracca, 2013, ss. 1-5]. Zmieniły się również sposoby funkcjonowania podmiotów sfery realnej i systemu finansowego. Wzrosła awersja do ryzyka zarówno uczestników rynku finansowego, jak i przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych. Doszło do obniżenia oczekiwań w zakresie wzrostu gospodarczego i kształtowania się inflacji w przyszłości. Podmioty sfery realnej zaczęły charakteryzować się zwiększoną skłonnością do oszczędzania, co utrudnia pobudzanie wzrostu gospodarczego narzędziami polityki makroekonomicznej. Pojawiła się w gospodarce presja na obniżanie realnych stóp procentowych [Jimeno, 2015, ss. 14-16]. Obniżenie poziomu zaufania podmiotów gospodarczych strefy euro spowodowało wydłużenie opóźnień w transmisji polityki pieniężnej. Obecnie krótkoterminowe stopy procentowe reagują na impulsy monetarne z opóźnieniem wynoszącym około 12 miesięcy. Jest to okres o 3 miesiące dłuższy od przeciętnego opóźnienia czasu reakcji na impulsy monetarne przed 2008 r. [Angeloni et al., 2002, s. 44]. Praktyczną konsekwencją tego stanu rzeczy jest to, że zmiana zagregowanego popytu po wyzwoleniu impulsu monetarnego przez EBC następuje później niż miało to miejsce przed kryzysem finansowym.

Pomimo wprowadzenia bezprecedensowego w historii strefy euro programu luzowania ilościowego (*quantitative easing*), tempo wzrostu PKB w krajach UGiW pozostaje na historycznie niskim poziomie. Przyczyny takiego stanu rzeczy upatruje się w sposobie skonstruowania systemu finansowego w strefie euro. Jak wskazano powyżej, dominującą rolę w kreacji pieniądza depozytowego odgrywa w UGiW sektor bankowy. Program luzowania ilościowego został w swojej kanonicznej postaci skonstruowany w taki sposób, aby dostarczać płynności bezpośrednio rynkowi finansowemu, bez dominującego pośrednictwa banków komercyjnych. Daje to szansę na wyzwolenie impulsu monetarnego, który dostanie się do podmiotów gospodarczych poprzez bilansowe kanały transmisji monetarnej. Zaletą takiego rozwiązania jest poszerzenie grupy beneficjentów dodatkowej emisji pieniądza. Kiedy luzowanie ilościowe zachodzi z dominującym udziałem sektora bankowego, to grupa podmiotów gospodarczych mających dostęp do dodatkowej płynności zostaje ograniczona do takich przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, które spełniają stawiane przez banki wysokie wymagania zdolności kredytowej [European Parliament, 2012, ss. 1-8]. Można zatem zakładać, że szansę na pozyskanie kredytu na preferencyjnych warunkach mają w UGiW podmioty gospodarcze o relatywnie dobrej sytuacji majątkowej, w związku z czym charakteryzujące się wysoką skłonnością do oszczędzania i niską skłonnością do konsumpcji. To sprawia, że drastyczne zwiększanie bazy monetarnej w strefie euro nie przynosi spodziewanych efektów w postaci podniesienia tempa wzrostu gospodarczego i zahamowania tempa spadku cen. W systemie finansowym opartym na bankach komercyjnych rolę stymulatora skłonności do konsumpcji mogłaby pełnić polityka fiskalna. Niestety w UGiW nie jest ona w dostateczny sposób koordynowana na poziomie ponadnarodowym.

W związku z konsekwencjami kryzysu finansowego 2008 roku i wywołanego nim kryzysu gospodarczego, zmianie uległ również centralny kanał transmisji polityki pieniężnej w strefie euro. Ponieważ EBC skoncentrował się na zarządzaniu płynnością, ograniczone zostało oddziaływanie władz monetarnych strefy euro na krótkoterminowe stopy procentowe. Wobec tego impulsy monetarne są obecnie transmitowane do sfery realnej głównie za pośrednictwem kanału pożyczek bankowych oraz kanałów bilansowych [Christensen, Krogstrup, 2016, ss. 4-16]. Programy skupu aktywów realizowane przez Europejski Bank Centralny opierają się na nabywaniu dłużnych papierów wartościowych z rynku wtórnego. Takie rozwiązanie uwydatnia zależność pomiędzy kredytową ścieżką transmisji impulsów monetarnych oraz kanałem cen kapitału.

Od 2009 roku nie występowało zagrożenie inflacji przekraczającej przyjęty przez EBC w średnim okresie cel 2%. Obecnie mamy do czynienia z sytuacją, gdy władze monetarne strefy euro są zmuszone do podejmowania działań na rzecz przeciwdziałania deflacji. Z dużą dozą prawdopodobieństwa można założyć, że obniżenie oczekiwań inflacyjnych wśród publiczności pozytywnie wpłynie na zdolność mechanizmu transmisji monetarnej do realizacji restrykcyjnej polityki pieniężnej.

Podsumowując rozważania na temat zmian w mechanizmie transmisji monetarnej w UGiW po 2008 r., należy stwierdzić, że kanały transmisji polityki pieniężnej pozostają drożne. Impulsy monetarne wyzwalane przez EBC dostają się do realnej sfery gospodarki, są jednak tłumione przez strukturalne niedoskonałości rynków czynników produkcji – przede wszystkim niewystarczającą skłonność do inwestycji pomniejszaną dodatkowo przez niskie oczekiwania inflacyjne publiczności.

PODSUMOWANIE

Analiza teoretycznych założeń działania mechanizmu transmisji monetarnej w UGiW w zestawieniu z wynikami badań nad funkcjonowaniem ścieżek wpływu władz monetarnych strefy euro na gospodarkę pozwala na sformułowanie następujących wniosków.

Po pierwsze, mechanizm transmisji polityki pieniężnej EBC nie powinien być traktowany jako jedna fundamentalna zależność pomiędzy podażą pieniądza oraz stopami procentowymi, ale jako wiązka wielu kanałów transmisyjnych, w której poszczególne ścieżki zyskują dominującą rolę w przesyłaniu impulsów monetarnych w zależności od charakterystyki rynku, sytuacji makroekonomicznej, a także efektywności pozostałych filarów polityki gospodarczej – polityki fiskalnej oraz handlowej. Po drugie, mechanizm transmisji polityki pieniężnej w UGiW uległ zmianie polegającej na spadku roli kanału stopy procentowej na rzecz kanału kredytowego wspomaganego przez kanały bilansowe. Po trzecie, nie są z punktu widzenia teorii mechanizmu transmisji monetarnej uprawnione wnioski, jakoby transmisja monetarna w UGiW nie zachodziła, ponieważ nadzwyczajne środki polityki pieniężnej stosowane przez EBC w postaci luzowania ilościowego nie przynoszą przewidywanych efektów w postaci przyspieszenia tempa wzrostu PKB oraz zniwelowania zjawisk deflacyjnych.

Aleksandra Łaciok
Natalia Urbanek¹

DYSPROPORCJE DOCHODOWE W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ NA PRZYKŁADZIE MALTY I CYPRU

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest określenie rozmiarów zjawiska nierówności dochodowych na Maltcie i Cyprze, czyli w krajach, które wykazują znaczne podobieństwo w sferze gospodarczej oraz geograficznej, a także ich akcesja do Unii Europejskiej i unii walutowej nastąpiła w tym samym czasie.

W celu pomiaru nierówności dochodowych w artykule posłużono się dwoma miernikami: kwintylowym wskaźnikiem zróżnicowania dochodów (S80/S20) oraz współczynnikiem Giniego. Przeprowadzona analiza wykazała, że w obu państwach poziom nierówności dochodowych jest umiarkowany.

W przypadku Malty wskaźniki kształtują się na stałym poziomie, nierówności dochodowe nie ulegają powiększeniu, co wynika z prowadzonej przez państwo polityki transferowej i obowiązującego systemu podatkowego. W przypadku Cypru sytuacja wygląda inaczej. Mimo że wskaźniki kształtują się na podobnym poziomie, to w porównaniu do poprzednich okresów nierówności znacząco się pogłębiły. Istnieje zagrożenie, iż dalszy wzrost nierówności dochodowych doprowadzi do ubóstwa części społeczeństwa.

Przeprowadzona analiza nie pozwoliła na jednoznaczne określenie dalszego kształtowania się nierówności dochodowych. Jednak należy mieć świadomość, iż postępujące procesy globalizacyjne powodują pogłębianie się nierówności w różnych przekrojach. Dlatego tak ważne jest bieżące monitorowanie sytuacji państwa przez władze oraz odpowiednio szybkie reagowanie na postępujące zmiany.

¹ Absolwentki studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach. Promotor: dr Renata Pęciak.

WPROWADZENIE

Nadmierne nierówności społeczne to poważny problem wielu gospodarek na całym świecie. Podział dóbr, zarówno materialnych, jak i niematerialnych determinuje poziom życia mieszkańców danego kraju, a także wpływa na atrakcyjność danej gospodarki na arenie międzynarodowej. Jak twierdzi socjolog Göran Therborn, „nierówność to naruszenie ludzkiej godności (...); to zablokowanie przyrodzonej każdemu człowiekowi zdolności do rozwoju” [Sen, 2000, ss. 26-30]. Pojęcie nierówności dotyczy wielu aspektów życia społecznego. W niniejszym artykule zostaną omówione jedynie nierówności dochodowe.

Celem artykułu jest określenie i ocena stopnia nierówności dochodowych w krajach Unii Europejskiej. Analiza zostanie przeprowadzona na przykładzie dwóch krajów unijnych, a mianowicie Malty i Cypru. Obie gospodarki przystąpiły do Unii Europejskiej w 2004 roku, a także przyjęły walutę euro w 2008 roku.

W artykule sformułowano następujące pytanie badawcze: czy rozwarstwienie dochodowe na Malcie i Cyprze od daty akcesji do strefy euro (tj. od 2008 roku) do 2015 roku się pogłębiło? Proces globalizacji, a także przyjęcie nowej waluty nie pozostają bez wpływu na stan gospodarki i sytuację obywateli danego kraju.

Z punktu widzenia jednostki, jak i całej gospodarki, nadmierne nierówności mogą stanowić problem, jednak osiągnięcie całkowitej równości (w tym równości przychodów i własności) wydaje się być nieosiągalne [Zwiech, 2011, ss. 89-101], a ponadto – kontrowersyjne. Równość bywa bowiem często błędnie utożsamiana ze sprawiedliwością, która nie jest kategorią ekonomiczną, a i w wymiarze etycznym niemożliwe jest jej jednoznaczne zdefiniowanie.

Istnieją metody pomiaru nierówności, dzięki którym możliwe staje się monitorowanie skali dysproporcji oraz ewentualne ich łagodzenie. Wskaźnikami pomiaru nierówności dochodowych wykorzystanymi w artykule są kwintylowy wskaźnik zróżnicowania dochodów (S80/S20) oraz współczynnik Giniego. Miary te są dość skomplikowane i wykazują pewne ograniczenia pod względem dokładności pomiaru. Z tej przyczyny analiza wartości obu mierników pozwoli na bardziej rzetelną ocenę stopnia rozwarstwienia dochodowego na Malcie i Cyprze.

Artykuł składa się z czterech części. W pierwszej z nich przedstawiono pojęcie nierówności oraz sposoby ich pomiaru wraz z krótką charakterystyką mierników dysproporcji dochodowych wykorzystanych w artykule. W drugiej części artykułu przytoczono wartości kwintylowego wskaźnika zróżnicowania dochodów (S80/S20) oraz współczynnika Giniego dla Malty i Cypru, a także dokonano ich analizy porównawczej. W tej części zawarto także średnie wartości obu wskaźników dla Unii Europejskiej oraz unii walutowej, w celu porównania ich z wartościami osiąganymi przez analizowane gospodarki. W trzeciej i czwartej części artykułu zaprezentowano działania państwa ograniczające pogłębianie się nierówności dochodowych w analizowanych gospodarkach. Stąd też omówiona została polityka transferowa oraz system podatkowy obowiązujący w danej gospodarce, co pozwoliło na wyciągnięcie wniosków.

PROBLEMATYKA NIERÓWNOŚCI DOCHODOWYCH ORAZ SPOSÓB ICH POMIARU

W literaturze przedmiotu można spotkać wyjaśnienie nierówności jako przeciwieństwa równości, co w bardzo prosty sposób podkreśla istotę pojęcia. Nierówności towarzyszą ludzkości od zarania dziejów i dotyczą różnych aspektów życia społecznego i gospodarczego, stąd też obecnie traktuje się je jako stały, nieodłączny element mechanizmu działania każdej gospodarki i społeczności. Podstawowy podział nierówności dotyczy trzech zagadnień [Therborn, 2015, ss. 59-65]: nierówności życiowej (dotyczy skonstruowanych przez społeczeństwo nierównych szans życiowych poszczególnych jednostek należących do danej społeczności), nierówności egzystencjalnej (odnosi

się do nierównego podziału podmiotowości, czyli wolności, prawa do szacunku i samorozwoju oraz autonomii jednostki) oraz nierówności zasobowej (odwołuje się do sytuacji, w której poszczególne jednostki dysponują nierównymi zasobami, przez co nie potrafią sprawnie funkcjonować). Ze względu na temat artykułu oraz przedmiot analizy więcej uwagi zostało poświęcone nierównościom dochodowym.

Z punktu widzenia jednostki, jak i całej gospodarki, nierówności uznane za nadmierne stanowią poważny problem, z którym należy walczyć. Jednak osiągnięcie całkowitej równości, w tym równości przychodów i własności, wydaje się być nieosiągalne [Zwiech, 2011, ss. 89-101], gdyż równy oznacza sprawiedliwy, a to określenie w teorii ekonomii nie znajduje zastosowania, z uwagi na jego subiektywny charakter.

Nierówności dochodowe często pojmowane są w sposób ogólnikowy. Przyjmuje się, iż pojawiają się w sytuacji, gdy dochody osiągane przez podmioty, gospodarstwa domowe lub grupy społeczne są rozbieżne [Włodarczyk, 2011, ss. 76-87]. Podczas analizy nierówności ekonomicznych istotne jest zastosowanie odpowiedniej miary. Nie jest to łatwe, o czym świadczy duża liczba mierników przedstawiana w literaturze, z których żadna nie jest idealna. Ważnymi miarami nierówności dochodowych są miary zmienności (w tym odchylenie standardowe, współczynnik zmienności), wariancja logarytmu dochodów, współczynnik Giniego, miara nierówności Schutza, miary nierówności Eleto i Frigyesa czy współczynnik Theila.

Do badania zróżnicowania rozkładu dochodów powszechnie stosuje się także współczynniki rozpiętości bazujące na stosunku skrajnych wielkości grup decylowych oraz dochodowych grup kwintylowych. Szczególnie popularny jest kwintylowy wskaźnik zróżnicowania dochodów (S80/S20). Jest to stosunek sumy dochodów uzyskanych przez 20% osób o najwyższym poziomie dochodów do sumy dochodów uzyskanych przez 20% osób o najniższym poziomie dochodów². Innym miernikiem nierówności dochodowych jest także współczynnik Giniego, nazywany również współczynnikiem koncentracji Lorenza [Stawicka, 2012, ss. 15-135].

Wartość współczynnika Giniego pokazuje przeciętną różnicę bezwzględną między dochodami losowo wybranej pary podmiotów w stosunku do średniego dochodu. Przyjmuje wartości od zera do jedności lub między 0 a 100, i takie też wartości zostały przyjęte w dalszej analizie nierówności. Stąd też im wartość współczynnika bliższa zeru, tym dochody są bardziej równomierne. Z praktycznego punktu widzenia społeczeństwo, dla którego współczynnik Giniego jest bliski 20, uznaje się za charakteryzujące się niskim poziomem nierówności dochodowych, zaś powyżej 40 mocno zróżnicowane dochodowo. Współczynnik Giniego jest wielkością znormalizowaną, co ułatwia dokonywanie porównań, zarówno w czasie, jak i między różnymi krajami czy populacjami³.

Współczynnik Giniego to narzędzie, dzięki któremu można próbować opisać skalę nierówności dochodów w danej gospodarce. Generalnie do określenia stopnia zamożności mieszkańców danego kraju stosuje się PKB *per capita*. Jest to jednakże miernik przedstawiający jedynie średnią wartość dóbr i usług wytworzonych w danym państwie w ciągu roku przypadającą na jednego mieszkańca. Niestety, nie przedstawia bogactwa i ubóstwa danego narodu. Współczynnik Giniego również posiada pewne wady, gdyż jego wartość zależy bezpośrednio od jakości danych statystycznych wykorzystywanych do jego obliczenia. Z uwagi na to, iż nie ma międzynarodowych wytycznych dotyczących gromadzenia i wykorzystywania danych służących do jego określania, istnieje zawsze ryzyko manipulowania informacjami dla polepszania lub pogarszania obrazu dotyczącego skali nierówności występujących w badanej gospodarce.

² <http://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/3077>.

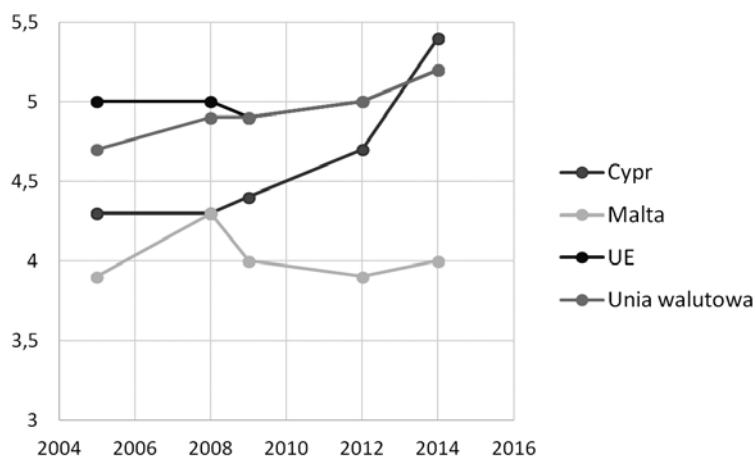
³ <http://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/3078>.

WSPÓŁCZYNNIK GINIEGO ORAZ WSKAŹNIK S80/S20 DLA MALTY I CYPRU

Pierwszym analizowanym miernikiem dysproporcji dochodowych jest kwintylowy wskaźnik zróżnicowania dochodów (S80/S20), który pozwala na ogólne określenie skali badanego zjawiska. Wartość tego wskaźnika informuje ilokrotnie dochody najbogatszych są wyższe od dochodów najuboższych. Warto przyrzeć się, jaki jest stosunek 20% najbogatszych mieszkańców Malty i Cypru do 20% najbiedniejszych mieszkańców w poszczególnych krajach (rysunek 1).

Zarówno w przypadku Malty, jak i Cypru dane przedstawione na rysunku dotyczą lat 2005-2014. Oprócz 2008 roku wartość wskaźnika S80/S20 dla Cypru jest wyższa niż dla Malty. W 2008 roku, w obu krajach dochody najbogatszych mieszkańców były przeszło czterokrotnie wyższe od dochodów najuboższej grupy. Wartość wskaźnika dla Malty wydaje się być stabilna i oscyluje wokół 4 (najmniejszą wartość osiągnęła w 2004 i 2012 roku – 3,9, a najwyższą – 4,3 w 2008 roku). Inaczej sytuacja wygląda na Cyprze, gdzie najmniejszą wartość wskaźnika odnotowano w 2005 i 2008 roku – 4,3, zaś najwyższą w 2014 roku – 5,4.

Rysunek 1. Kwintylowy wskaźnik zróżnicowania dochodów dla Malty i Cypru

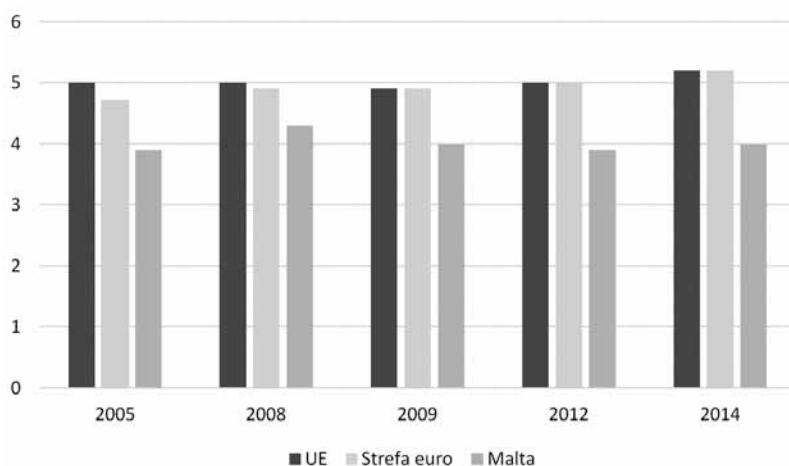


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

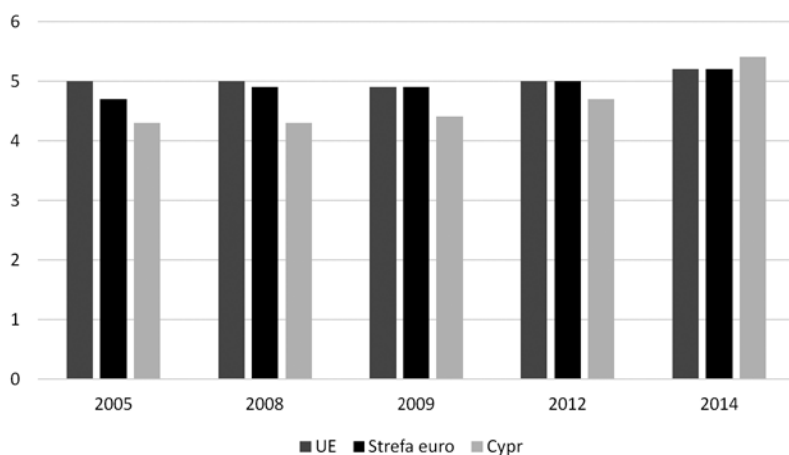
Dopełnieniem analizy rozkładu dochodów na Malcie i Cyprze, z wykorzystaniem kwintylowego wskaźnika zróżnicowania dochodów będzie porównanie wartości wskaźnika ze średnią UE i strefy euro (rysunek 2 i 3).

Wartość omawianego wskaźnika w całej Unii Europejskiej od kilku lat oscyluje wokół wartości 5, co oznacza, iż dochody najbogatszych są pięciokrotnie wyższe od dochodów najbiedniejszych mieszkańców UE. Wartość wskaźnika nieznacznie wzrosła w 2014 roku, osiągając wówczas najwyższą wartość w analizowanym okresie. Wartość wskaźnika wyznaczona dla strefy euro jest nieco niższa niż średnia w UE i mieści się w przedziale od 4,5 do 5,2. Wskaźnik dla Malty kształtował się na poziomie poniżej zarówno średniej UE, jak i średniej w strefie euro.

Zestawienie danych dotyczących wskaźnika S80/S20 dla Cypru oraz UE i strefy euro prezentuje się bardzo podobnie jak w przypadku Malty. Przez większość badanego okresu wartość wskaźnika dla Cypru kształtowała się poniżej wartości odpowiednio dla UE i strefy euro. Dysproporcje dochodowe na Cyprze jednak rosły i w 2014 roku były większe niż w UE oraz strefie euro.

Rysunek 2. Porównanie wartości wskaźnika S80/S20 dla Malty oraz Unii Europejskiej i strefy euro

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Rysunek 3. Porównanie wartości wskaźnika S80/S20 dla Cypru ze średnią unijną i strefą euro

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Należy jednak pamiętać, iż wskaźnik S80/S20 obejmuje wąskie grupy osób, gdyż uwzględnia jedynie najbogatszych i najuboższych mieszkańców. Pojawia się trudność w uogólnianiu wyników na całą populację i określeniu sytuacji ludności stanowiącej najczęściej najliczniejszą grupę, a osiągnącą średni poziom dochodów.

Jednym z najczęściej używanych wskaźników służących do opisu nierówności dochodowych jest współczynnik Giniego.

Tabela 1. Wartość współczynnika Giniego przed i po uwzględnieniu w dochodach podatków i transferów społecznych

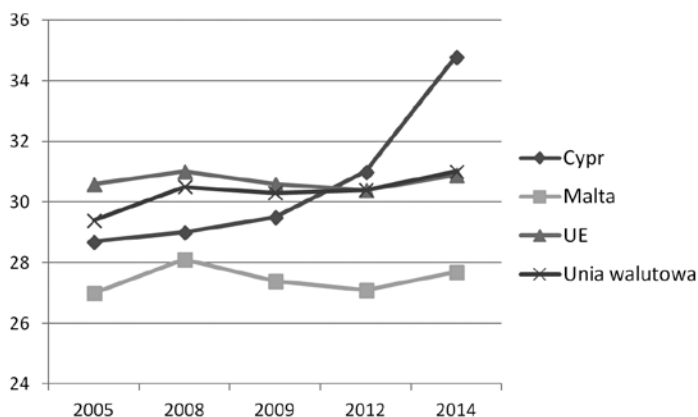
Wyszczególnienie	Cypr		Malta	
	przed uwzględnieniem	po uwzględnieniu	przed uwzględnieniem	po uwzględnieniu
2005	38,2	28,7	40,1	27
2008	39	29	41,6	28,1
2009	39,4	29,5	40,9	27,4
2012	43,9	31	42,7	27,1
2014	46,7	34,8	44,1	27,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Na podstawie danych w tabeli można stwierdzić, że oba państwa charakteryzują się takimi nierównościami w dochodach, które trudno uznać za nadmierne (w sytuacji uwzględniającej w dochodach podatki i transfery społeczne). Współczynnik dla Malty od kilku lat kształtuje się na podobnym poziomie, jednak w przypadku Cypru nastąpił wzrost wskaźnika aż o 6,1 punktu. W przypadku Cypru można zauważyć pogłębianie się nierówności dochodowych.

W tabeli 1 przedstawiono również wartości współczynnika Giniego, które nie uwzględniają w dochodach podatków i transferów społecznych. Przykład Malty pokazuje efektywność prowadzonej polityki podatkowej, która znacząco ogranicza nierówności dochodowe. W 2014 roku przed uwzględnieniem transferów społecznych i podatków, współczynnik Giniego wynosił 44,1, lecz po uwzględnieniu polityki państwa wynosi 27,7. W ten sposób zostało pokazane, jak istotne znaczenie na poziom nierówności wywierają świadczenia socjalne i podatki. Należy zaznaczyć, iż prowadzona przez państwo polityka nie tylko łagodzi zróżnicowanie dochodów, ale także obniża stopień zagrożenia ubóstwem.

Dane dotyczące współczynnika Giniego na Malcie i Cyprze przedstawiono na rysunku 4 – na tle danych odpowiednio dla Unii Europejskiej oraz strefy euro.

Rysunek 4. Wartości współczynnika Giniego dla Cypru i Malty oraz w Unii Europejskiej i strefie euro

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Na podstawie rysunku 4 można zauważyć, iż średnie wartości współczynnika Giniego w UE oraz unii walutowej kształtują się na podobnym poziomie, zaś mniej zróżnicowane dochody występowały na Malcie. Cypr również osiągał wartości niższe aniżeli średnia UE i unii walutowej, jednak sytuacja zmieniła się w 2012 roku, kiedy wartość wskaźnika Giniego dla Cypru znacząco wzrosła.

Proces integracji powinien przyczyniać się do zmniejszania poziomu nierówności dochodów. Przykład Malty i Cypru wskazuje, iż owe nierówności nie zawsze ulegają zmniejszeniu, jednak poziom nierówności dochodowych w obu państwach nie może być uznany za wysoki.

POLITYKA REDYSTRYBUCYJNA I TRANSFEROWA NA MALCIE

Malta powszechnie nazywana jest rajem podatkowym dla przedsiębiorców, stąd też przyciąga inwestorów z całego świata, którzy chętnie lokują tam swoje przedsiębiorstwa. Gospodarkę tę charakteryzuje korzystny system podatkowy ze stosunkowo niskimi stawkami podatkowymi dla przedsiębiorstw. Podatek dochodowy od osób prawnych ma tylko jedną stawkę wynoszącą 35%, czyli jest podatkiem liniowym.

Stawka podatku VAT na Malcie wynosi 18% i dotyczy osób, które „prowadzą działalność ekonomiczną niezależnie od celu i rezultatu tej działalności”⁴. Stąd też płatnikiem podatku VAT, według prawa maltańskiego, są także lekarze i firmy ubezpieczeniowe.

Podatek dochodowy od osób fizycznych na Malcie jest podatkiem progresywnym, którego stawki mieszczą się między 15% a 35%. W przypadku rezydentów progi podatkowe nie zmieniają się, lecz wysokość stawki jest zależna od sumy dochodów uzyskanych na terenie Malty oraz poza jej granicami. Znaczenie ma także stan cywilny, gdyż w przypadku małżeństw i osób samotnych czasem te same wysokości przychodów będą miały różne stawki podatkowe (tabela 2). Dzięki zastosowaniu różnych progów podatkowych, których stawki nie są wysokie, osoby najuboższe są chronione przez państwo poprzez zwolnienie z obowiązku płacenia podatku. Zatem progresja podatkowa jest przejawem działania państwa dążącego do zwalczania nierówności dochodowych w społeczeństwie maltańskim.

Tabela 2. Stawki podatku dochodowego od osób fizycznych obowiązujące w 2015 r.

Osoba samotna		Małżeństwo	
Przychód podlegający opodatkowaniu (EUR)	Stawka podatku dochodowego (EUR)	Przychód podlegający opodatkowaniu (EUR)	Stawka podatku dochodowego (EUR)
0 – 8 500	0%	0 – 11 900	0%
8 501 – 14 500	15%	11 901 – 21 200	15%
14 501 – 60 000	25%	21 201 – 60 000	25%
60 001 i więcej	35%	60 001 i więcej	35%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Euresu.

W ramach polityki redystrybucyjnej realizuje się także działania państwa dotyczące polityki społecznej, która obejmuje zarówno pomoc społeczną, jak i politykę transferową. Państwo poprzez płatności transferowe może pomagać najuboższym obywatelom kraju, co prowadzi do wyrównania nierówności dochodowych. Wśród pomocy, jaką oferuje rząd Malty w ramach świadczeń pieniężnych, można wyróżnić zasiłki dla bezrobotnych, rodzin czy osób chorych.

⁴ https://eures.praca.gov.pl/zal/warunki_zycia/malta/praca.pdf.

Bezrobotni mogą liczyć na pomoc ze strony państwa w ramach zasiłku dla bezrobotnych, specjalnego zasiłku dla bezrobotnych oraz zapomogi dla bezrobotnych⁵. Zarówno w przypadku ubiegania się o specjalny zasiłek dla bezrobotnych, jak i zapomogę, musi zostać spełnione kryterium dochodowe. Zasiłek dla bezrobotnych wypłacany jest w wysokości 11,80 euro za dzień, dla jednego z rodziców lub osoby zamężnej, której współmałżonek nie jest zatrudniony w pełnym wymiarze czasu oraz 7,72 euro dla pozostałych ubezpieczonych⁶. Zaś specjalny zasiłek dla bezrobotnych wynosi 19,83 euro na dzień i wypłacana jest jednemu z rodziców lub osobie zamężnej, której współmałżonek nie jest zatrudniony w pełnym wymiarze czasu.

Na pomoc państwa mogą także liczyć rodziny z dziećmi, którym przysługuje zasiłek rodzinny. Jednak aby korzystać z zasiłku, należy spełnić kryterium dochodowe nie przekraczające 24 225,32 euro w roku poprzedzającym moment złożenia wniosku, a dzieci nie przekroczyły 16 roku życia (wyjątek stanowią studenci studiów dziennych). Wysokość przyznawanego zasiłku zależy od liczby dzieci w rodzinie. Stąd też na jedno dziecko przysługuje 96,32 euro miesięcznie, na dwoje dzieci 192,64 euro miesięcznie, troje 288,96 euro miesięcznie, czworo 385,28 euro miesięcznie, a na kolejne następne 96,32 euro miesięcznie.

Kobiety objęte są także świadczeniem z tytułu macierzyństwa, który jest dodatkowym świadczeniem pieniężnym przysługującym kobietom w całości po porodzie lub w dwóch ratach, przed i po porodzie. Oprócz świadczenia wypłacanego w wysokości 72,20 euro przez 14 tygodni, kobiety w ciąży, zarówno przed, jak i po porodzie, objęte są opieką, którą oferuje państwo⁷.

Istotnym świadczeniem wpływającym na poziom życia Maltańczyków jest także Energy Benefit, który ma na celu obniżenie rachunków za wodę i energię elektryczną rodzin o niskich dochodach⁸. Ten rodzaj pomocy obejmuje przede wszystkim rodziny, których dochód roczny jest mniejszy niż 30 911 euro oraz w przypadku, gdy członek rodziny cierpi na schorzenia, które wymagają nadmiernego korzystania z wody i energii elektrycznej. Dopłaty rządowe mieszczą się w przedziale 59-195 euro na rok i przeznaczone są na wynajem liczników energii elektrycznej oraz wodomierzy.

POLITYKA PODATKOWA I SPOŁECZNA NA CYPRZE

Cypr przez lata był uważany za kraj o korzystnych warunkach gospodarczych, za bezpieczny azyl dla zagranicznego kapitału. Był tak zwanym „rajem podatkowym”. Przyciągał niskim podatkiem od spółek zagranicznych tak zwanym *offshore*, wówczas ustalonym na poziomie 4,25%. Przed przystąpieniem do UE na Cyprze działało około 16 tysięcy przedsiębiorstw typu *offshore*, przeszło 30% stanowiły przedsiębiorstwa należące do Rosjan. Podatek od zagranicznych spółek przyczynił się do przepływu ogromnego, nie zawsze legalnego, kapitału. Akcesja Cypru do Unii Europejskiej doprowadziła do zlikwidowania preferencyjnego podatku *offshore*, w miejsce którego powstał standardowy podatek dochodowy od osób prawnych (CIT – wynosił tylko 10%). Od 2015 roku warunki podatkowe wyglądają inaczej⁹.

Przedsiębiorstwa posiadające zarząd na terenie Cypru płacą podatek CIT od całości osiągniętych dochodów, bez względu na miejsce osiągania dochodów. Przedsiębiorstwa nie posiadające zarządu na wyspie, lecz posiadające na terenie Cypru zakład, płacą podatek CIT tylko z części dochodów generowanych na Cyprze. Stopa podatku CIT wynosi 12,5%.

⁵ <http://socialpolicy.gov.mt/en/Short-Term-Benefits/Pages/Unemployment-Benefit.aspx>.

⁶ <http://www.mywage.org/malta/home/labour-law/social-security/unemployment-benefits>.

⁷ <http://www.mywage.org/malta/home/labour-law/social-security/unemployment-benefits>.

⁸ <http://socialpolicy.gov.mt/en/Short-Term-Benefits/Pages/Energy-Benefit.aspx>.

⁹ https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cy/Documents/tax/CY_Tax_TaxFacts2015EN_Noexp.pdf.

Tablica 3. Stawki podatku osobistego obowiązujące w 2015 roku

Dochód	Stawka podatku
0 – 19 500 EUR	bez podatku
19 501 – 28 000 EUR	20%
28 001 – 36 300 EUR	25%
36 301 – 60 000 EUR	30%
ponad 60 001 EUR	35%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Euresu.

Podatki osobiste (PIT) wnoszone są przez cypryjskich rezydentów, którymi są osoby przebywające na Cyprze w roku podatkowym powyżej 183 dni. Rezydenci płacą podatki od wszystkich osiągniętych dochodów, w kraju i zagranicą. Nierezydenci płacą podatki wyłącznie od dochodów powstałych na Cyprze.

Podatek VAT funkcjonuje podobnie jak podatek VAT w Polsce. Podstawowa stawka VAT na Cyprze wynosi 19%. Stawką zredukowaną 9% objęte są: zakwaterowania w hotelach, usługi gastronomiczne oraz transport pasażerski. Stawką zredukowaną 5% objęte są: dostawy produktów spożywczych (oprócz napojów i napojów alkoholowych), dostawy produktów farmaceutycznych, dostawy zwierząt domowych, książki, gazety, czasopisma, bilety, usługi fryzjerskie, naprawy związane z utrzymaniem gospodarstw domowych po trzech latach od chwili zamieszkania, nabywanie lub budowanie nieruchomości (pod pewnymi warunkami). Stawką zerową objęte są: produkty farmaceutyczne oraz produkty spożywcze.

Cypr ma również sieć umów dotyczących unikania podwójnego opodatkowania. Stanowi to poważny argument za lokowaniem inwestycji oraz prowadzeniem działalności gospodarczej na Cyprze. Postanowienia zawarte w umowach stwarzają szczególnie atrakcyjne warunki polityki podatkowej wykorzystujące zalety cypryjskiej spółki typu holdingowego.

Na Cyprze istnieje powszechny, oparty na dochodach system ubezpieczeń społecznych, obejmujący obowiązkowo każdą osobę pracującą zarobkowo na Cyprze. Ubezpieczenie w przypadku pracowników wynosi 20,2% zarobków, z czego 7,8% płaci pracownik, 7,8% pracodawca, a 4,6% państwo. W przypadku osób pracujących na własny rachunek składka wynosi 19,2% dochodu, przedsiębiorca ponosi 16,4%, zaś 4,6% pokrywa państwo.

System przewiduje różne świadczenia, włącznie z dotacją małżeńską, dodatkiem macierzyńskim, świadczeniem z tytułu ślubu, świadczeniem dla bezrobotnych czy zasiłkiem chorobowym¹⁰.

Świadczenia z tytułu macierzyństwa są wypłacane kobietom zatrudnionym i pracującym na własny rachunek przez okres 18 tygodni. Świadczenie przyznawane jest również kobietom, które adoptują dziecko poniżej 12 roku życia lub których mężowie adoptują takie dziecko. Świadczenie macierzyńskie składa się ze świadczenia podstawowego i uzupełniającego. Tygodniowa kwota świadczenia podstawowego jest równa 75% tygodniowej średniej zarobków objętych ubezpieczeniem w poprzednim roku składkowym. W przypadku, gdy beneficjentka jest główną żywicielką rodziny, kwota świadczenia zostaje podwyższona do 80% (jedna osoba na jej utrzymaniu), do 90% (dwie osoby) i do 100% (trzy osoby na utrzymaniu beneficjentki). W przypadku świadczenia uzupełniającego kwota świadczenia wynosi 75% tygodniowej średniej objętych ubezpieczeniem zarobków beneficjentki przekraczających podstawowe zarobki objęte ubezpieczeniem¹¹.

¹⁰ <http://www.senat.gov.pl/gfx/senat/pl/senatopracowania/9/plik/zasilki.pdf>.

¹¹ <https://www.pwc.pl/pl/pdf/ulgi-swiadczenia-prorodzinne-pwc-prezentacja.pdf>.

Na Cyprze przyznawane są zasiłki rodzinne, które składają się ze świadczenia podstawowego i uzupełniającego. Rodzinie przysługuje świadczenie podstawowe, jeżeli jej łączny roczny dochód brutto nie przekracza kwoty 49 000 EUR (rodzina z jednym dzieckiem na utrzymaniu) lub 99 000 EUR (rodzina z dwójką, trójką i czwórką dzieci na utrzymaniu). W przypadku rodzin z więcej niż czworgiem dzieci górna granica dochodu jest podwyższana o 10 000 EUR na każde dodatkowe dziecko. Poza górną granicą dochodu obowiązuje kryterium majątkowe; prawo do zasiłku rodzinnego na dziecko nie przysługuje, jeżeli łączna wartość składników majątku rodziny, w tym nieruchomości, akcji, udziałów, obligacji i papierów wartościowych, przewyższa 1 200 000 EUR.

Zasiłek dla bezrobotnych przysługuje osobom zatrudnionym w wieku pomiędzy 16 a 63 lata z tytułu przymusowego bezrobocia. Wnioskodawca musi spełnić kilka warunków ubezpieczenia¹². Przede wszystkim musi być objęty ubezpieczeniem przez co najmniej 26 tygodni do dnia utraty pracy, którego wysokość jest równa co najmniej 26-krotności tygodniowej kwoty podstawowego wynagrodzenia. Dodatkowo wnioskodawca musi mieć opłacone lub zrównoważone ubezpieczenie za odpowiedni rok składkowy w wysokości co najmniej 20-krotności kwoty tygodniowego podstawowego wynagrodzenia podlegającego obowiązkowi składkowemu.

PODSUMOWANIE

Nierówności dochodowe i społeczne to globalny problem. Na przykładzie Malty i Cypru można zaobserwować owe nierówności. Przeprowadzona analiza wykazała, że w obu państwach poziom nierówności dochodowych kształtuje się na umiarkowanym poziomie.

Po przeprowadzeniu wstępnej analizy dysproporcje dochodowe Cypru kształtowały się na średnim poziomie i był to wynik porównywalny do wyników uzyskiwanych w innych krajach Unii Europejskiej. Jednak bardziej szczegółowa analiza pokazała, że od 2009 roku do 2014 nierówności znacząco się powiększyły. W porównaniu do wcześniejszych okresów, w których poziom dysproporcji w dochodach kształtował się na stałym, dosyć niskim poziomie, jest to sytuacja niepokojąca. Istnieje obawa, czy w przyszłości pogłębiające się nierówności dochodowe nie doprowadzą do ubóstwa znaczącej części społeczeństwa.

Zupełnie inaczej sytuacja kształtuje się na Malcie. Wskaźniki kształtują się na stałym poziomie, który jest niższy niż wartości średniej Unii Europejskiej. Wpływ na tak korzystną sytuację w dużej mierze ma prowadzona polityka państwa. Przeprowadzona analiza wykazała, iż nierówności dochodowe mieszkańców Malty uległy znacznemu zmniejszeniu po uwzględnieniu w dochodach podatków i transferów społecznych, co wynika z prowadzonej przez państwo polityki transferowej i obowiązującego systemu podatkowego. Stąd wniosek, iż Malta, w przeciwieństwie do Cypru, dużo skuteczniej radzi sobie z niwelowaniem nadmiernych dysproporcji dochodowych.

W aspekcie procesów integracyjnych i konwergencyjnych Malty oraz Cypru trudno jednoznacznie rozstrzygnąć kwestię dalszego różnicowania się poziomu życia i dochodów ludności. Nie można jednoznacznie stwierdzić, czy występujące nierówności dochodowe będą dalej się pogłębiały i jaki wpływ będą miały na gospodarkę badanych państw. Jednak należy mieć świadomość, iż proces globalizacji przyczynia się do pogłębiania nierówności w różnych aspektach, dlatego istotne jest bieżące monitorowanie sytuacji oraz – jeśli to konieczne – odpowiednio szybkie reagowanie na niekorzystne zmiany.

¹² http://ec.europa.eu/employment_social/empl_portal/SSRinEU/Your%20social%20security%20rights%20in%20Cyprus_pl.pdf.

Sylvia Marczak¹

OCENA WPŁYWU ZMIENNYCH EKONOMICZNYCH, DEMOGRAFICZNYCH, SPOŁECZNYCH I INFRASTRUKTURALNYCH NA DYSTRYBUCJĘ FUNDUSZY Z RPO W POLSCE W LATACH 2007-2013

STRESZCZENIE

Artykuł podejmuje problematykę wyznaczenia wskaźników ekonomicznych, demograficznych, społecznych i infrastrukturalnych, które w istotny sposób wpłynęły na wielkość pozyskanego w powiatach dofinansowania z Regionalnych Programów Operacyjnych w latach 2007-2013. Do ich wyznaczenia skorzystano z metod statystycznych takich jak – współczynnik korelacji, współczynnik Giniego, regresja wieloraka. Skorzystano również z metod, które uwzględniają położenie jednostek odniesienia danych statystycznych, takich jak regresja ważona geograficznie i korelacja przestrzenna. Ostatecznie sformułowano wnioski i wskazano te cechy powiatów, które miały wpływ na wielkość uzyskanego w latach 2007-2013 dofinansowania z RPO.

WPROWADZENIE

Wraz z przystąpieniem do Unii Europejskiej w 2004 roku Polska zobowiązała się do realizacji założeń polityk wspólnotowych. Jedną z nich jest polityka spójności, która zakłada harmonijny rozwój wszystkich krajów członkowskich poprzez zmniejszanie dysproporcji w poziomie rozwoju gospodarczego, społecznego i terytorialnego wszystkich regionów Unii Europejskiej [MRR, 2007]. Główne założenia polityki spójności zapisywane są w siedmioletnich ramach w „Strategicznych Wytocznych Wspólnoty”. Te siedmioletnie okresy programowania pokrywają się z okresami, na które ustalane są Wieloletnie Ramy Finansowe Unii Europejskiej, w których wydatki związane z realizacją polityki spójności stanowiły w latach 2007-2013 ok. 45% [Urząd Publikacji Unii Eu-

¹ Absolwentka studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” na Politechnice Warszawskiej. Promotor: dr Joanna Siwińska-Gorzelak.

ropejskiej, 2010]. Środki te w latach 2007-2013 miały przyczynić się do realizacji trzech celów – konwergencja, konkurencyjność regionalna i zatrudnienie oraz europejska współpraca terytorialna, zapisanych w Strategicznych Wytocznych Wspólnoty. Na podstawie tego dokumentu powstały „Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia”, które odnosiły cele wyznaczone w Wytocznych do realiów Polski. W perspektywie 2007-2013 Polska w całości została objęta celem konwergencji, co miało bezpośredni wpływ na tematykę i strukturę uruchomionych programów operacyjnych, w tym Regionalnych Programów Operacyjnych.

Zakończona 3 lata temu perspektywa finansowa 2007-2013 skłania wielu naukowców, i nie tylko, do oceny wpływu pozyskanych w tych latach środków unijnych na realizację założonego celu konwergencji lub, mówiąc innymi słowy, wzrostu gospodarczego regionów Polski. Prace te dotyczą wszystkich poziomów podziału terytorialnego, poczynając od miast [m.in. Chądzyńska, 2014], przez gminy [m.in. Wojarska, Marks-Bielska, 2015], aż do województw [Tomaszewicz, 2014]. Badana jest również efektywność wykorzystywania środków unijnych przez konkretne grupy beneficjentów [Sosińska-Wit, 2014; Swianiewicz, Łukomska, 2015], a także wpływu dofinansowania UE na wskaźniki rozwoju społeczno-gospodarczego [Misiąg, Misiąg, Tomalak, 2013]. Ta rozbudowana literatura przedmiotu skłoniła autorkę do zbadania nie tego, na co wpłynęły pozyskane środki, a tego, co wpłynęło na ich pozyskiwanie w latach 2007-2013. To odwrócenie pytania związane jest z tezą, iż istnieją regiony Polski, które miały większe predyspozycje, wyrażone matematycznie przez wskaźniki ekonomiczne, demograficzne, społeczne i infrastrukturalne, do pozyskiwania środków unijnych. W związku z czym postanowiono zbadać, jakie zmienne ekonomiczne, demograficzne, społeczne i infrastrukturalne miały wpływ na wielkość pozyskanych środków finansowych z RPO w powiatach Polski w latach 2007-2013.

Dotychczasowe doświadczenia autorki, jak również badania literaturowe [Janc, 2007] wskazują, iż modelowanie zjawisk społeczno-gospodarczych praktycznie niemożliwe jest bez uwzględnienia wpływu położenia jednostki odniesienia, w tym przypadku powiatów, na modelowanie badanego procesu. Ma to ścisły związek z pierwszym prawem Toblera [Tobler, 1970], które mówi, że „wszystko jest powiązane ze sobą, ale bliższe obiekty są bardziej zależne od siebie niż odległe”. Należy zatem przyjąć, że odległość geograficzna jest czynnikiem mającym istotny wpływ na zróżnicowanie zjawisk społeczno-gospodarczych [Janc, 2007]. W związku z powyższym za cel pośredni przyjęto udowodnienie, iż w badaniu wpływu zmiennych ekonomicznych, demograficznych, społecznych i infrastrukturalnych na wielkość pozyskanych środków z RPO należy uwzględnić komponent przestrzenny, jakim jest położenie powiatu, co znacznie wpłynie na wiarygodność uzyskanych wyników.

W celu odpowiedzi na postawione pytanie badawcze zapoznano się z charakterystyką i strukturą alokacji RPO. Następnie opisano wykorzystane dane – dotyczące wielkości pozyskanego dofinansowania z RPO w powiatach Polski i wskaźników ekonomicznych, demograficznych, społecznych i infrastrukturalnych, oraz przeprowadzone badanie wraz z zastosowanymi metodami. Ostatecznie podsumowano całą pracę i udzielono odpowiedzi na postawione pytanie badawcze.

REGIONALNE PROGRAMY OPERACYJNE 2007-2013

W Polsce w perspektywie finansowej 2007-2013 fundusze strukturalne zostały podzielone pomiędzy 6 Krajowych Programów Operacyjnych oraz 16 Regionalnych Programów Operacyjnych (RPO). Programy krajowe były zarządzane na poziomie centralnym przez ówczesne Ministerstwo Rozwoju Regionalnego oraz przez późniejsze Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, natomiast programy regionalne przez Zarządy Województw. W swoim założeniu podział ten miał dostosować działania programów do konkretnych potrzeb regionów (województw). W praktyce różnice między alokacją środków w obszary wsparcia w poszczególnych województwach są minimalne

(tabela 1). Wg Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia (NSRO) na lata 2007-2013 środki pozyskane z Regionalnych Programów Operacyjnych miały przyczynić się do realizacji zarówno celu strategicznego, jak i celów horyzontalnych tej perspektywy finansowej.

Regionalne Programy Operacyjne w całości były finansowane z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR). Na ich realizację przeznaczono w Polsce 16,6 mld euro, co stanowiło niemalże 25% całej alokacji dla Polski w perspektywie 2007-2013. Podział środków pomiędzy programy operacyjne wynikał z diagnozy społeczno-gospodarczej Polski wykonanej na potrzeby tworzenia NSRO, a także chęci decentralizacji zarządzania środkami europejskimi [MRR, 2007].

Każdy RPO był indywidualnie negocjowany między Komisją Europejską a Zarządami Województw, a także poddawany szerokim konsultacjom społecznym. Władze województw dobierały osie priorytetowe programów zgodnie ze zidentyfikowanymi potrzebami regionów, jednak nie trudno zauważyć podobieństwa pomiędzy priorytetami województw. Wynikają one w znacznej mierze z tego, iż wojewódzkie osie priorytetowe musiały mieć przyporządkowane kategorie interwencji (zakresy działalności, na które można otrzymać dofinansowanie), które z kolei są zgrupowane w obszary wsparcia. W ramach poszczególnych RPO dokonano alokacji środków właśnie pomiędzy kategorie interwencji i obszary wsparcia.

W celu analizy podobieństwa poszczególnych RPO skorzystano z podstawowych miar zróżnicowania rozkładu w odniesieniu do procentowej zawartości alokacji w danych obszarach wsparcia. Dla każdego obszaru wsparcia obliczono średni udział alokacji ze wszystkich RPO, odchylenie standardowe i rozstęp (tabela 1). Średnie odchylenie standardowe wynosi 1,99, a rozstęp 7,43, co świadczy o wysokim podobieństwie budowy poszczególnych RPO. Największe zróżnicowanie występuje w obszarach „Transport” i „Rewitalizacja obszarów miejskich i wiejskich”. Otrzymane wyniki wskazują na znaczne podobieństwo struktur poszczególnych RPO, w związku z czym podjęto decyzję o przeprowadzeniu kolejnych analiz bez uwzględnienia wpływu przynależności powiatu do konkretnego województwa.

Tabela 1. Miary zróżnicowania rozkładu struktur Regionalnych Programów Operacyjnych w podziale na obszary wsparcia

Temat priorytetu/Obszar	Średnia	Odchylenie standardowe	Rozstęp
B+R, innowacje i przedsiębiorczość	24,94	2,77	11,56
Społeczeństwo informacyjne	6,75	2,34	8,20
Transport	27,17	4,21	17,08
Energia	4,23	1,61	5,49
Ochrona środowiska i zapobieganie zagrożeniom	9,77	3,10	10,91
Turystyka	4,47	1,60	5,32
Kultura	3,58	1,71	6,08
Rewitalizacja obszarów miejskich i wiejskich	5,90	3,40	14,41
Inwestycje w infrastrukturę społeczną	10,12	2,55	7,93
Stymulowanie reform w zakresie zatrudnienia oraz integracji społecznej	0,02	0,08	0,30
Wzmacnianie zdolności instytucjonalnych na poziomie krajowym, regionalnym i lokalnym	0,03	0,11	0,44
Pomoc techniczna	3,01	0,39	1,40

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju.

DANE ŹRÓDŁOWE

Dane źródłowe, które posłużyły do odpowiedzi na postawione we wstępie pytanie badawcze, dotyczyły:

- pozyskanych z RPO środków unijnych w powiatach Polski w latach 2008-2014 – dane pozyskano z Krajowego Systemu Informatycznego SIMIK, który służy zarządzaniu i monitorowaniu środków pozyskiwanych z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności.
- wskaźników ekonomicznych, demograficznych, społecznych i infrastrukturalnych w latach 2008-2014 – dane pozyskano z Banku Danych Lokalnych, z Głównego Urzędu Statystycznego.

Tabela 2. Lista zmiennych ekonomicznych, demograficznych, społecznych i infrastrukturalnych wykorzystanych do badania empirycznego

Kategoria zmiennych	Zmienne
Ekonomiczne	• Udział wydatków inwestycyjnych gmin i powiatów w wydatkach ogółem [%] • Dochody budżetów powiatów na 1 mieszkańca [zł] • Wydatki powiatów na 1 mieszkańca [zł] • Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto [zł] • Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach na 1 mieszkańca [zł] • Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności • Podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności • Zadłużenie samorządów [%] • Liczba zarejestrowanych w KRS spółek z ograniczoną odpowiedzialnością • Liczba zarejestrowanych w KRS spółek jawnych • Liczba zarejestrowanych w KRS spółek akcyjnych • Liczba spółek zarejestrowanych w KRS
Infrastrukturalne	• Gęstość dróg wojewódzkich [m/km²] • Gęstość dróg powiatowych [m/km²] • Gęstość dróg gminnych [m/km²] • Gęstość linii kolejowych [m/km²] • Powierzchnia zabudowy miejskiej w ogólnej powierzchni powiatu [%] • Powierzchnia terenów przemysłowych, handlowych i komunikacyjnych w ogólnej powierzchni powiatu [%] • Powierzchnia terenów zielonych, sportowych i wypoczynkowych w ogólnej powierzchni powiatu [%] • Powierzchnia gruntów ornych, sadów i plantacji, łąk i pastwisk, upraw mieszanych w ogólnej powierzchni powiatu [%] • Powierzchnia obszarów chronionych (Natura2000, Parki narodowe itd.) w ogólnej powierzchni powiatu [%] • Udział powierzchni objętej obowiązującymi miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego w powierzchni ogółem [%]
Demograficzne	• Migracje na pobyt stały międzypowiatowe – saldo migracji • Współczynnik feminizacji • Wskaźnik obciążenia demograficznego – ludność w wieku nieprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym • Ludność wg głównego źródła utrzymania [%] • Ludność w wieku 13 lat i więcej z wykształceniem wyższym [%]
Społeczne	• Miejsca noclegowe na 1000 ludności • Fundacje, stowarzyszenia i organizacje społeczne na 1000 mieszkańców • Struktura radnych w organach ustawodawczych powiatów i gmin wg poziomu wykształcenia [%] • Liczba stowarzyszeń zarejestrowanych w KRS • Liczba fundacji zarejestrowanych w KRS

Źródło: Obliczenia własne.

Pierwszy zbiór danych zapisany był w formie tabelarycznej (.xls), natomiast wartości zapisane były w złotych. Dane dotyczyły środków pozyskanych z RPO w podziale na lata (od 2008 do 2014) i powiaty. Zestawione wielkości to wartości dofinansowania UE (bez wkładu krajowego i własnego) na realizację projektów w ramach RPO odniesione do miejsca realizacji projektów. Oznacza to, że jeżeli w ramach projektu został wyłoniony beneficjent z powiatu A, natomiast sam projekt dotyczył obszaru powiatu B, to wartość dofinansowania została przypisana powiatowi B, gdyż w nim projekt był realizowany. Ze względu na fakt, że w ramach perspektywy 2007-2013 projekty zaczęły być uruchamiane w roku 2008, a były uruchamiane jeszcze w roku 2014, dane odnoszą się do okresu 2008-2014.

Drugim rodzajem zmiennych były dane statystyczne pobrane z Banku Danych Lokalnych. Zmienne zostały dobrane w taki sposób, aby odnosiły się do procentowego udziału poszczególnych obszarów wsparcia w alokacji RPO ogółem. Niech za przykład posłuży temat „Transport”, który w ramach wszystkich RPO odgrywał duże znaczenie, dlatego też dobrano 4 zmienne bezpośrednio się do niego odnoszące, tj. gęstość dróg wojewódzkich, powiatowych, gminnych oraz linii kolejowych. W ten sposób wybrano 36 zmiennych, które opisują sytuację ekonomiczną i demograficzno-społeczną regionów Polski w czasie trwania perspektywy finansowej 2007-2013 (tabela 2).

Część zmiennych pozyskano w podziale na lata perspektywy 2007-2013, a następnie policzono ich wartości średnie, które wykorzystano w analizie korelacji i modelowaniu regresyjnym.

WSTĘPNA ANALIZA WIELKOŚCI DOFINANSOWANIA UE W POWIATACH

Pierwszym etapem badań empirycznych było wybranie zmiennej objaśnianej, która miała być wykorzystana w analizie regresji. Ze względu na odniesienie danych dotyczących pozyskanych środków unijnych do powiatów kluczowe było zapewnienie ich porównywalności, co jest niezbędne przy modelowaniu statystycznym. Wymóg ten sprawił, że należało zrezygnować z danych bezwzględnych odniesionych do każdego roku perspektywy finansowej, na rzecz danych skumulowanych oraz danych przeliczonych na 1 mieszkańca powiatu. Do wyboru ostatecznego rodzaju zmiennej objaśnianej posłużono się analizą indeksu Giniego.

Indeks Giniego jest jedną z miar nierównomierności rozkładu zmiennej losowej. Jego zastosowania ekonomiczne koncentrują się wokół wyznaczania nierównomierności w rozkładzie dochodów, wydatków i płac [Stawicka, 2012]. Wskaźnik ten został wykorzystany do zbadania nierównomierności rozkładu pozyskiwanych przez powiaty środków unijnych z RPO. Indeks Giniego wyraża się następującym wzorem [Weiner, Solbrig, 1984]:

$$G(Y) = \frac{\sum_{i=1}^n (2i - n - 1) Y_i}{n^2 \bar{Y}}$$

gdzie: Y_i – wartość i -tej obserwacji (wartość pozyskanych środków unijnych z RPO w i -tym powiecie), $\bar{Y}$ – średnia wartość obserwacji Y_i .

Współczynnik przyjmuje wartości od 0 do 1 (lub w procentach 0-100%), gdzie 0 oznacza całkowitą równomierność rozkładu, a 1 pełną nierównomierność. Interpretacja w odniesieniu do niniejszej pracy jest następująca – wartość zero oznacza, że każdy powiat pozyskał dokładnie tyle samo środków finansowych z RPO, a wartość 1, że wszystkie środki zostały pozyskane przez 1 powiat.

Wartości współczynnika były bardzo wysokie w roku 2008, dla wartości bezwzględnych było to – 93,6, a w przeliczeniu na jednego mieszkańca – 91,8. W roku tym wystąpiła zatem silna koncentracja pozyskiwanych funduszy z RPO, która systematycznie malała w kolejnych badanych latach, aż do wartości 43,5 dla danych w przeliczeniu na 1 mieszkańca i 55,3 dla danych bezwzględnych w roku 2014. Oznacza to, że wraz z upływem czasu następowało wyrównywanie pozyskiwanych

środków unijnych z RPO w powiatach w Polsce. Biorąc pod uwagę powyższe, ostatecznie do dalszych analiz jako zmienną objaśnianą wybrano wartości dofinansowania w powiatach skumulowane w czasie na 1 mieszkańca.

ANALIZA KORELACJI

Po wyborze rodzaju przetworzenia zmiennej dotyczącej pozyskiwanych funduszy unijnych, kolejnym krokiem była analiza jej korelacji ze zmiennymi ekonomicznymi, infrastrukturalnymi, demograficznymi i społecznymi. Wykorzystano do tego współczynnik korelacji liniowej Pearsona, którego wartość pozwala określić siłę zależności dwóch zmiennych. Współczynnik ten wyraża się następującym wzorem [Koop, 2011, ss. 30-31]:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})(X_i - \bar{X})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}}$$

gdzie: X_i – kolejne obserwacje zmiennej X, Y_i – kolejne obserwacje zmiennej Y, $\bar{X}$, $\bar{Y}$ – średnie wartości zmiennych X, Y.

Współczynnik r przyjmuje wartości od -1 do 1, wartości bliskie 1 wskazują silną korelację dodatnią, wartości bliskie -1 wskazują silną korelację ujemną, natomiast wartości bliskie 0 oznaczają, że zmienne nie są skorelowane [Koop, 2011, ss. 30-31].

Korelację policzono dla wszystkich zmiennych z tabeli 2 w zależności od skumulowanej latami wartości pozyskanych środków z RPO w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Za poziom istotności przyjęto $\alpha=0,05$, natomiast liczba obserwacji wynosiła 379. Wyniki istotne statystycznie otrzymano dla 11 zmiennych, przy czym wartości współczynnika zawierały się w przedziale (-0,11; 0,35). Największe wartości przyjmuje on dla dwóch zmiennych – udziału wydatków inwestycyjnych gmin i powiatów oraz liczby fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych w perspektywie finansowej 2007-2013. Największą wartość – 0,35, współczynnik korelacji przyjmuje dla udziału wydatków inwestycyjnych gmin i powiatów w wydatkach ogółem.

Korelacja, nazywana w dalszej części pracy korelacją globalną, nie pozwala na badanie przyczynowości zjawisk, należy natomiast zwrócić uwagę na fakt, że otrzymany współczynnik może wynikać zarówno z tego, że wydatki inwestycyjne samorządów mogą być skutkiem pozyskiwanych środków finansowych z RPO (co jest bardziej prawdopodobne), jak i przyczyną ich pozyskiwania. Analiza korelacji globalnej wskazuje na istnienie słabych związków między zmiennymi, dlatego też kolejnym krokiem było wykorzystanie korelacji lokalnej, uwzględniającej położenie przestrzenne do zbadania zależności między zmiennymi.

Niskie bezwzględne wartości współczynnika korelacji globalnej świadczą o niskiej korelacji badanych zmiennych. Należy natomiast pamiętać, że do obliczenia wartości posłużyły wartości zmiennych dla całego badanego zbioru, czyli dla wszystkich powiatów w Polsce. Co z kolei oznacza, że powyższa analiza nie uwzględnia korelacji lokalnej, która może występować, gdy współczynnik zostanie obliczony tylko dla powiatów położonych blisko siebie. W związku z tym podjęto próbę wyznaczenia korelacji lokalnej. Wykorzystany algorytm liczył korelację dwóch wskazanych zmiennych dla powiatów znajdujących się wewnątrz koła o promieniu wskazanym przez użytkownika, które „przesuwało” się po całej Polsce. Korelacja była zatem liczona dla podzbioru powiatów, a nie dla wszystkich, co pozwala na wykrycie korelacji lokalnej. Wartość współczynnika była przypisywana do środka koła, w wyniku czego powstawały punkty o znanym położeniu na obszarze Polski i obliczonym współczynnikiem korelacji. Ostatnim krokiem była zamiana tych danych punktowych (dyskretnych) na dane ciągłe, do czego wykorzystano interpolację. Wynikiem działania algo-

rytmu jest mapa, która przy pomocy skali barwnej przedstawia wartość korelacji lokalnej dwóch wybranych zmiennych w każdym miejscu kraju. Jedynym parametrem tego algorytmu jest promień koła, służącego do próbkowania zbioru powiatów, w tej pracy dla wszystkich zmiennych przyjęto 80 km, co oznacza, że do jednego podzbioru zostanie wybranych kilkanaście powiatów. Przy takim promieniu koła liczba punktów, dla których wyznaczono wartość korelacji lokalnej wynosiła 275. Nie mamy tu więc do czynienia z jedną wartością współczynnika, a z 275 wartościami, które tworzą pewien (zakres) przedział wartości. Ta metoda miała na celu wskazanie, innych niż w poprzedniej, zmiennych, które mogłyby być skorelowane ze skumulowaną wartością pozyskanych środków unijnych w przeliczeniu na mieszkańca.

Analiza korelacji lokalnej została wykonana dla wszystkich zmiennych ekonomicznych, demograficznych, społecznych i infrastrukturalnych, natomiast w niniejszym rozdziale przedstawiono tylko te wyniki, które charakteryzowały się występowaniem najsilniejszych zależności. Zmienne te w części pokrywają się ze zmiennymi wskazanymi w badaniu za pomocą korelacji globalnej. Ponadto można zaobserwować istnienie ogólnie znacznie silniejszych zależności między badanymi zmiennymi. Dla wszystkich badanych zmiennych można zauważyć lokalne zróżnicowanie korelacji, którego siła zależy od badanej zmiennej.

Największe wartości dodatnie korelacji lokalnej otrzymano dla zmiennych: liczba podmiotów wpisanych do rejestru REGON, liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą oraz udział wydatków inwestycyjnych gmin i powiatów w wydatkach ogółem. Rozkład przestrzenny jest różny w zależności od rodzaju zmiennej i został przedstawiony na rysunkach 1 i 2, przy czym rozkład dla dwóch pierwszych zmiennych jest niemal identyczny, czego należało się spodziewać w związku ze znacznym udziałem osób fizycznych w rejestrze REGON wynoszącym 75,7% na koniec roku 2008 oraz 71,8% na koniec 2014 roku (dane wg GUS). Dla zmiennej Udział wydatków inwestycyjnych gmin i powiatów występuje silne lokalne zróżnicowanie współczynnika korelacji, natomiast praktycznie dla całej Polski są to wartości dodatnie. Najsilniejsze zależności można zaobserwować w powiatach centralnych kraju, które tworzą swoistą wyspę najwyższych wartości korelacji (rysunek 1).

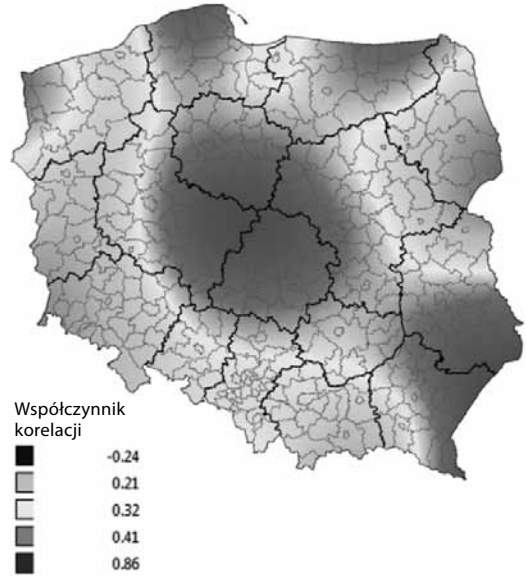
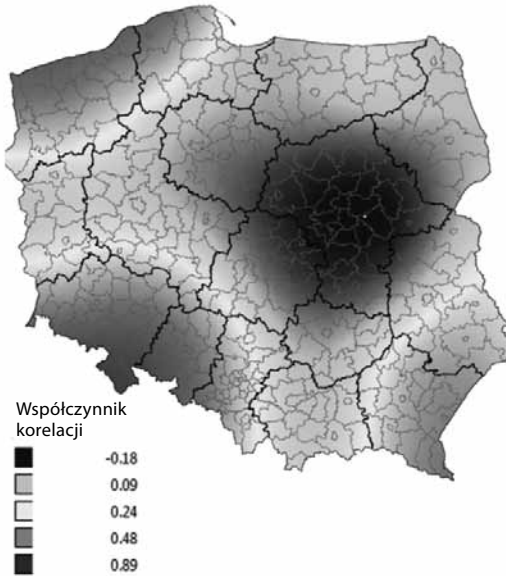
Wyniki uzyskane dla liczby fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców wskazują na istnienie silnego lokalnego zróżnicowania wartości korelacji, jednak dla większości kraju jest ona dodatnia lub bliska zera (rysunek 2). Największe dodatnie wartości korelacji występują dla powiatów województwa małopolskiego, śląskiego i opolskiego, podczas gdy dla powiatów Polski zachodniej korelacja w zasadzie nie występuje. Mogłoby to świadczyć o tym, iż organizacje społeczne są beneficjentami środków z RPO głównie w powiatach Polski południowej. Jeśli chodzi o zmienną dotyczącą średniego wynagrodzenia brutto, to znaczące wartości korelacji, jednak z przeciwnymi znakami, zaobserwowano w przygranicznych powiatach Polski północno-wschodniej i południowo-wschodniej (rysunek 2). Patrząc jednak ogólnie na cały kraj, występuje słaba korelacja lokalna, co z kolei mogłoby wskazywać, że większe wynagrodzenie brutto sprzyjało pozyskiwaniu większych sum środków unijnych z RPO.

Powyższe analizy wskazują, iż korelacja lokalna jest bardziej przydatna do analizy zjawisk ekonomiczno-społecznych, gdyż umożliwia wykrywanie zależności regionalnych, co nie jest możliwe w odmianie globalnej. Należy zwrócić uwagę na silne różnice regionalne w wartościach korelacji, które świadczą o tym, iż badane zjawisko charakteryzuje się zmiennością w przestrzeni, co świadczy o jego niestacjonarności.

Rysunek 1. Korelacja lokalna dla zmiennych – Liczba podmiotów wpisanych do REGON, Udział wydatków inwestycyjnych powiatów

Liczba podmiotów wpisanych do rejestru REGON na 10 tys. ludności

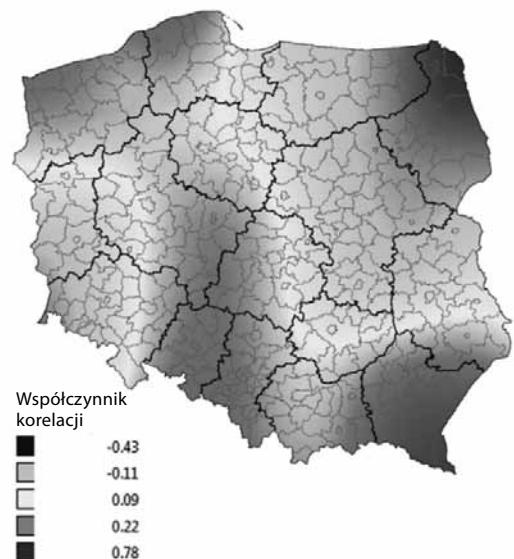
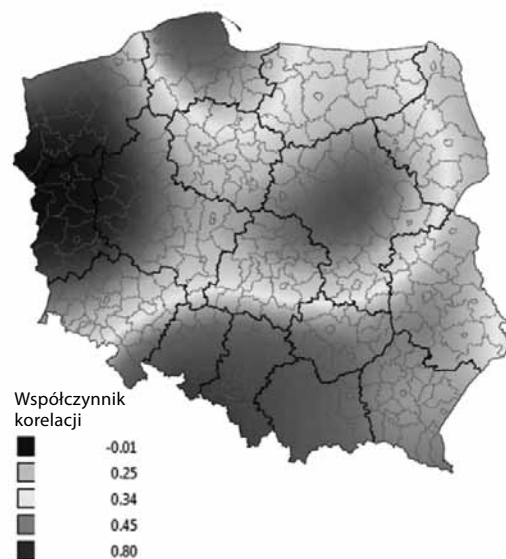
Udział wydatków inwestycyjnych gmin i powiatów w wydatkach ogółem



Rysunek 2. Korelacja lokalna dla zmiennych – Liczba fundacji i stowarzyszeń, Przeciętne wynagrodzenie brutto

Liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto



UŁOŻENIE MODELI REGRESJI LINIOWEJ I REGRESJI WAŻONEJ GEOGRAFICZNIE

Za pomocą korelacji lokalnej wykazano, że istnieje więcej zmiennych skorelowanych ze skumulowaną wartością środków pozyskanych z RPO. Natomiast nie pozwala ona mówić o wpływie tych zmiennych na wielkość dofinansowania pozyskanego w powiatach. Do badań nad przyczynowością zjawisk służy regresja. Regresja wieloraka została zastosowana dla zmiennych, dla których otrzymano istotny statystycznie współczynnik korelacji. Natomiast regresja ważona geograficznie – dla tych zmiennych, dla których otrzymano najwyższe współczynniki korelacji lokalnej. W niniejszej pracy za zmienną objaśnianą (zależną) przyjęto w wyniku poprzednich analiz skumulowaną w latach 2008-2014 wartość pozyskanych środków unijnych z RPO w przeliczeniu na mieszkańca. Za zmienne objaśniające (niezależne) przyjęto wybrane na podstawie wcześniejszych analiz zmienne ekonomiczne, demograficzne, społeczne i infrastrukturalne.

Regresja jest jedną z najczęściej wykorzystywanych metod statystycznych służącą do wyjaśniania zależności między zmienną objaśnianą i zmiennymi objaśniającymi. Model regresji wielorakiej z k zmiennymi objaśniającymi przyjmuje następującą postać [Koop, 2011]:

$$Y_i = \alpha + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki} + \varepsilon_i, \quad i=1, 2, \dots, n$$

gdzie: i – numery pojedynczych obserwacji, $\alpha, \beta_1, \dots, \beta_k$ – nieznane parametry modelu, ε_i – błąd (reszta) modelu.

Oszacowania nieznanych parametrów dokonuje się z wykorzystaniem metody najmniejszych kwadratów. Oznacza to, że należy zminimalizować wartość sumy kwadratów reszt, którą definiujemy następująco [Koop, 2011]:

$$SSR = \sum_{i=1}^n (Y_i - \hat{\alpha} - \hat{\beta}_1 X_{1i} - \hat{\beta}_2 X_{2i} - \dots - \hat{\beta}_k X_{ki})^2$$

gdzie: $\hat{\alpha}, \hat{\beta}_1, \dots, \hat{\beta}_k$ – estymatory α i β , które minimalizują SSR.

Do oceny dopasowania modelu służy współczynnik determinacji R^2 , którego sposób obliczenia jest szeroko opisywany w literaturze przedmiotu, dlatego zostanie pominięty. Istotna jest natomiast interpretacja jego wartości, które zawierają się w przedziale (0,1). Im wartość bliższa 1, tym lepsze dopasowanie modelu, im bliższa zeru, tym słabsze dopasowanie. Jako zmienne objaśniające przyjęto te, które w wyniku analizy korelacji były istotnie statystycznie skorelowane ze zmienną objaśnianą.

Proces modelowania zakładał wyznaczenie modelu, który maksymalizowałby współczynnik determinacji dla zmiennych objaśniających, które były istotnie statystycznie skorelowane ze zmienną objaśnianą (tabela 3). Pierwszy model przyjmował za zmienne objaśniające wszystkie istotnie skorelowane zmienne z etapu analizy korelacji globalnej, oprócz zmiennej udział wydatków inwestycyjnych gmin i powiatów, która w większym stopniu może być skutkiem niż przyczyną pozyskanych środków finansowych z RPO. Kolejne modele były tworzone w drodze eliminacji zmiennych nieistotnych. We wszystkich modelach liczba obserwacji była równa liczbie powiatów w Polsce i wynosiła 379.

Otrzymane wyniki wskazują, że najwyższy stopień objaśniania występuje dla zmiennych najsilniej skorelowanych ze zmienną zależną. Niestety najwyższa otrzymana wartość współczynnika determinacji oznacza, że tylko w 47 procentach wielkość pozyskanych środków unijnych z RPO w powiatach zależała od liczby fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych w roku 2011, liczby ludności z wykształceniem wyższym, dochodów budżetów powiatów na 1 mieszkańca oraz wydatków powiatów na 1 mieszkańca.

Tabela 3. Modele regresji wielorakiej o najwyższym stopniu dopasowania

Model	Znak *	Zmienna objaśniająca	Poziom istotności zmiennej	R ²
1	+	Liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców	0,10	0,42
	+	Ludność z wykształceniem wyższym w liczbie ludności ogółem	0,01	
	-	Dochody budżetów powiatów na 1 mieszkańca	0,05	
	+	Wydatki powiatów na 1 mieszkańca	0,10	
	+	Gęstość dróg gminnych	0,10	
	+	Liczba radnych w organach ustawodawczych powiatów i gmin z wykształceniem średnim	nieistotna	
	+	Powierzchnia obszarów chronionych (Natura2000, Parki Narodowe itd.) w ogólnej powierzchni powiatu	nieistotna	
	-	Ludność pracująca poza rolnictwem	nieistotna	
	+	Gęstość dróg powiatowych	nieistotna	
	-	Ludność pracująca w rolnictwie	nieistotna	
2	+	Liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców	0,10	0,45
	+	Ludność z wykształceniem wyższym w liczbie ludności ogółem	0,01	
	-	Dochody budżetów powiatów na 1 mieszkańca	0,05	
	+	Wydatki powiatów na 1 mieszkańca	0,05	
	+	Gęstość dróg gminnych	nieistotna	
3	+	Liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców	0,01	0,47
	+	Ludność z wykształceniem wyższym w liczbie ludności ogółem	0,01	
	+	Dochody budżetów powiatów na 1 mieszkańca	0,01	
	-	Wydatki powiatów na 1 mieszkańca	0,05	

* znak przy estymowanych parametrach dla zmiennych

Źródło: Obliczenia własne.

W pewnym sensie to proste modelowanie odpowiada na postawione we wstępie pytanie badawcze i wskazuje zbiór zmiennych mających wpływ na wielkość pozyskanych w powiatach środków unijnych z RPO. Natomiast klasyczna regresja liniowa nie uwzględnia sąsiedztwa jednostek odniesienia, które może mieć istotny wpływ na badane zjawisko. Jak podaje Ilnicki et al. [2011], kolejnym problemem przy stosowaniu regresji klasycznej jest założenie stacjonarności badanego procesu/zjawiska, co oznacza, że w każdym miejscu badanego obszaru należy się spodziewać takich samych rezultatów działania czynników sprawczych. Założenie to jest praktycznie niemożliwe do spełnienia dla zjawisk ekonomiczno-społecznych, które są badane w niniejszej pracy. W związku z tym należy zastosować lokalny model regresji, który zakłada niestacjonarność procesu [Ilnicki et al., 2011]. Mając na uwadze powyższe, postanowiono skorzystać z regresji ważonej geograficznie GWR (*Geographically Weighted Regression*) nazywanej również przestrzenną do zamodelowania relacji między zmienną objaśnianą i zmiennymi objaśniającymi, w celu uzyskania większego stopnia objaśniania i bardziej wiarygodnej odpowiedzi na postawione we wstępie pytanie. Podstawą GWR jest założenie, że możliwe jest oszacowanie parametrów modelu w każdym punkcie przestrzeni, dla którego znane są wartości zmiennych objaśniających i objaśnianej [Cellmer, 2010], co potwierdza następująca postać modelu:

$$Y_i = \beta_0(u_i, v_i) + \beta_1(u_i, v_i)X_{1i} + \beta_2(u_i, v_i)X_{2i} + \dots + \beta_k(u_i, v_i)X_{ki} + \varepsilon_i, \quad i=1, 2, \dots, n$$

Wartości parametrów β_k związane są z lokalizacją obserwacji, wyrażoną za pomocą współrzędnych u_p, v_i . Estymacji parametrów modelu dokonuje się za pomocą ważonej metody najmniejszych kwadratów, gdzie wagi są funkcjami odległości między lokalizacją i -tej obserwacji, a wszystkimi lokalizacjami w zbiorze [Kulczycki, Ligas, 2007]. Taka zależność sprawia, że im dalej położone obserwacje, w przypadku niniejszych badań – powiaty, tym mniej oddziałują na lokalny model regresji budowany dla i -tego powiatu. W wyniku szacowania otrzymywane są estymatory nieznanych parametrów modelu, wartości zmiennej zależnej przewidywanej przez model oraz reszty będące różnicą między znanymi wartościami zmiennej zależnej i wartościami przewidywanymi przez model [Kulczycki, Ligas, 2007]. Do oceny dopasowania modelu służy tzw. współczynnik pseudo- R^2 , który jest stosunkiem wariancji wartości przewidywanych przez model do rzeczywistej wariancji zmiennej zależnej [Janc, 2007]. Interpretacja jego wartości jest analogiczna jak w regresji klasycznej.

Tabela 4. Modele regresji ważonej geograficznie o najwyższym stopniu dopasowania

Model	Znak	Zmienna objaśniająca	Poziom istotności zmiennej	Pseudo- R^2
1	+	Liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców	0,05	0,43
	+	Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto	0,10	
	+	Liczba zarejestrowanych w KRS spółek z o. o., jawnych i akcyjnych	0,01	
	-	Podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności	0,05	
	-	Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 ludności	0,05	
	+	Współczynnik feminizacji	0,10	
	-	Udział powierzchni objętej obowiązującymi miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego w powierzchni ogółem	0,10	
	-	Liczba radnych w organach ustawodawczych powiatów i gmin z wykształceniem średnim	nieistotna	
	+	Gęstość dróg powiatowych	nieistotna	
	-	Gęstość dróg gminnych	nieistotna	
	+	Ludność z wykształceniem wyższym w liczbie ludności ogółem	nieistotna	
2	+	Liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców	0,05	0,52
	-	Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto	0,15	
	+	Liczba zarejestrowanych w KRS spółek z o. o., jawnych i akcyjnych	0,01	
	-	Podmioty wpisane do rejestru REGON na 10 tys. ludności	nieistotna	
	-	Udział powierzchni objętej obowiązującymi miejscowymi planami zagospodarowania przestrzennego w powierzchni ogółem	nieistotna	
3	+	Liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców	0,01	0,61
	+	Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto	0,01	
	+	Liczba zarejestrowanych w KRS spółek z o. o., jawnych i akcyjnych	0,05	

Źródło: Obliczenia własne.

Modelowanie z wykorzystaniem GWR odbywało się w sposób iteracyjny. Początkowo za zmienne objaśniające przyjęto te, które charakteryzowały się największą korelacją lokalną ze zmienną objaśnianą, następnie sprawdzano istotność zmiennych i odrzucano te, które są nieistotne, po raz kolejny liczono model i sprawdzano istotność, aż do uzyskania zestawu zmiennych objaśniających,

który maksymalizował współczynnik pseudo- R^2 . Wartości współczynnika pseudo- R^2 są wyższe niż w przypadku modelowania klasyczną regresją – dla najlepszego modelu wynosi 0,61 (tabela 4).

PODSUMOWANIE

Celem niniejszej pracy była odpowiedź na pytanie – jakie wskaźniki ekonomiczne, demograficzne, społeczne i infrastrukturalne miały wpływ na wielkość dofinansowania pozyskanego w powiatach z Regionalnych Programów Operacyjnych? Cel ten udało się zrealizować, przeprowadzając badanie empiryczne polegające na wykorzystaniu metod statystycznych – regresji wielorakiej i regresji ważonej geograficznie, do modelowania związków zachodzących między badanymi zmiennymi. Modelowanie to poprzedzono wstępnym zapoznaniem się z danymi, wyborem zmiennych ekonomicznych, demograficznych, społecznych i infrastrukturalnych, a także analizą ich korelacji ze zmienną objaśnianą, za którą przyjęto skumulowaną wartość pozyskanych w powiecie środków finansowych z RPO w perspektywie 2007-2013 przeliczoną na 1 mieszkańca. Wstępna analiza danych pozwoliła stwierdzić, iż struktura alokacji poszczególnych RPO jest podobna, co sprawia, że możliwe jest analizowanie wszystkich powiatów wspólnie bez podziału na województwa. Analiza koncentracji pozyskanych środków z RPO w powiatach za pomocą indeksu Giniego wykazała, iż pierwsze projekty były realizowane w miastach na prawach powiatu, co wiązało się z wysokimi wartościami indeksu. W miarę upływu czasu stopień koncentracji spadał, co świadczy o tym, iż wyrównywał się poziom uzyskiwanego w powiatach dofinansowania.

Badanie korelacji między zmiennymi wykazało istnienie słabej zależności między pozyskiwanymi środkami unijnymi z RPO a wybranymi zmiennymi. Wyższe wartości współczynnika uzyskano dla korelacji lokalnej, która pozwoliła na wykrycie zależności regionalnych zachodzących między powiatami leżącymi w sąsiedztwie. Badane zjawisko jest silnie związane z położeniem jednostki odniesienia, więc uwzględnienie w analizach komponentu przestrzennego jest jak najbardziej uzasadnione, a nawet wskazane. Ponadto znaczne różnice wartości korelacji pomiędzy regionami wskazało, iż badane zjawisko nie jest stacjonarne. Ostateczne analizy z wykorzystaniem regresji pozwoliły wskazać te zmienne, które wpłynęły na wielkość pozyskanych środków unijnych z RPO w powiatach (tabela 5).

Tabela 5. Wyniki badania empirycznego – zmienne determinujące wielkość pozyskanych środków z RPO

Zmienna	Wsp. korelacji globalnej	Zakres wsp. korelacji lokalnej	R^2 (regresja klasyczna)	Pseudo- R^2 (GWR)
Liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców	0,32	-0,01-0,8	0,47	
Ludność z wykształceniem wyższym w liczbie ludności ogółem	0,16	-0,14-0,79		
Dochody budżetów powiatów na 1 mieszkańca	0,16	-0,08-0,66		
Wydatki powiatów na 1 mieszkańca	0,15	-0,08-0,69		
Liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców	0,32	-0,01-0,8		0,61
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto	0,02	-0,43-0,78		
Liczba zarejestrowanych w KRS spółek z o. o., jawnych i akcyjnych	-0,02	-0,28-0,68		

Źródło: Obliczenia własne.

Poziom objaśniania w regresji klasycznej wynosił dla najlepszego modelu 47%, a dla regresji ważonej geograficznie – 61%. Potwierdzono zatem, iż komponent przestrzenny ma znaczną rolę w modelowaniu zjawisk ekonomiczno-społecznych. Interpretacja uzyskanych wyników jest następująca – w 61 procentach wielkość pozyskanych środków unijnych w latach 2007-2013 z RPO w powiatach zależała od liczby fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców, przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto oraz liczby spółek jawnych, z o.o. i akcyjnych. Wykonane badania udowodniły, iż za pomocą metod statystycznych z sukcesem można modelować zjawiska ekonomiczno-społeczne. Ostatecznie wyniki badań pozwalają stwierdzić, że największymi beneficjentami środków unijnych pochodzących z RPO w latach 2007-2013 byli przedsiębiorcy, organizacje non-profit i samorządy. Natomiast należy zwrócić uwagę na pewien truizm – powyższe instytucje tworzą ludzie żyjący w danym powiecie. Zatem należy stwierdzić, że największy wpływ na wielkość pozyskanego dofinansowania ma szeroko rozumiany kapitał społeczny – wykształcenia, stopnia przedsiębiorczości, świadomości i innych cech charakteryzujących daną wspólnotę lokalną i regionalną. Niestety cechy te są niezwykle trudno mierzalne, co wyklucza je z modelowania statystycznego. W niniejszej pracy jako zmienne objaśniające w modelowaniu regresyjnym przyjęto tylko kilka wskaźników charakteryzujących kapitał społeczny. Autorce pozostaje zatem przypuszczać, że pozostałe 39% objaśniania zmiennej zależnej należy przypisać niemierzalnej części kapitału społecznego.

Kamil Stański¹

ANALIZA I OCENA WYNIKÓW GOSPODARCZYCH DANII W LATACH 2000-2014

STRESZCZENIE

W artykule oceniono wyniki gospodarcze Danii w okresie 2000-2014. Analizę przeprowadzono na podstawie wybranych wskaźników makroekonomicznych, porównując ich wartości z wynikami innych krajów. W toku analizy wykazano, że Dania rozwijała się relatywnie wolno, a tempo wzrostu gospodarczego ograniczała niska dynamika wydajności pracy. Mimo tego, utrzymywała się permanentna nadwyżka na rachunku obrotów bieżących. Odpowiedzialna polityka fiskalna pozytywnie wpływała na sytuację w zakresie finansów publicznych.

WPROWADZENIE

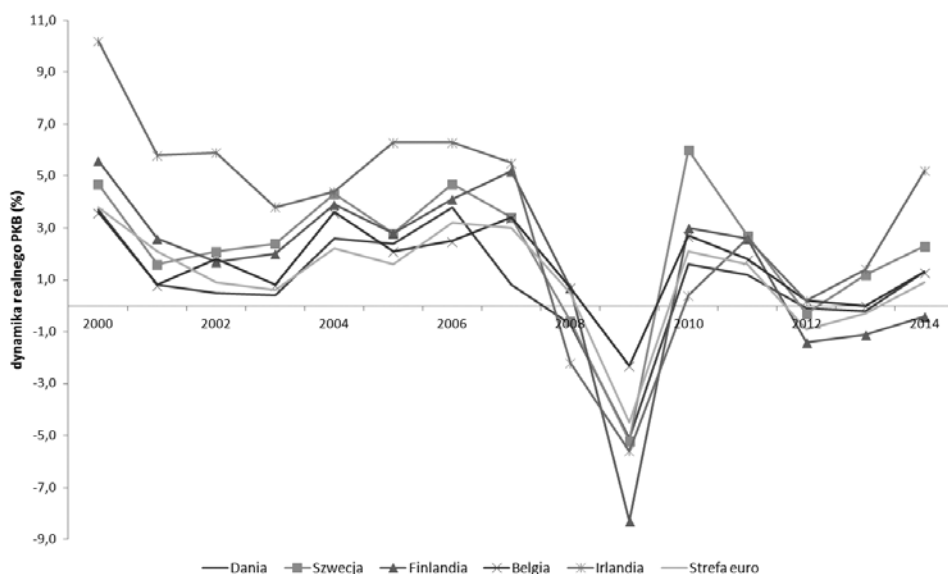
Celem artykułu jest analiza i ocena sytuacji makroekonomicznej w gospodarce Danii w latach 2000-2014 na podstawie pięciu mierników gospodarczych: stopy wzrostu PKB i wydajności pracy, salda rachunku obrotów bieżących i budżetu państwa oraz długu publicznego w relacji do PKB. W ocenie wyników zastosowano metodę porównawczą, a krajami odniesienia są: Belgia, Irlandia, Finlandia i Szwecja. Wybór krajów uzasadniają: osiągnięty poziom rozwoju i cechy strukturalne gospodarek, jak również otwartość gospodarcza i polityka budżetowa w latach 2000-2007 zorientowana na utrzymanie stabilności w sferze finansów publicznych. W pracy wykorzystano dane statystyczne Eurostatu oraz posłużono się raportami Komisji Europejskiej, rządu i banku centralnego Danii.

¹ Absolwent studiów podyplomowych „Mechanizmy funkcjonowania strefy euro” na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie. Promotor: prof. dr hab. Bogumiła Mucha-Leszko.

DYNAMIKA PRODUKTU KRAJOWEGO BRUTTO

Wzrost gospodarczy jest pojęciem wyrażającym zmiany ilościowe w gospodarce, czyli mierzalne. Najczęściej wzrost gospodarczy mierzy się, badając przyrost produktu krajowego brutto (PKB), czyli całkowitej wartości dóbr i usług wytworzonych przez społeczeństwo w ciągu danego roku na terenie danego kraju. W szerszym rozumieniu wzrost PKB oznacza podwyższenie standardu życia społeczeństwa, choć trzeba mieć świadomość, że należy w tym przypadku brać pod uwagę zasady podziału wytworzonego produktu, które mogą prowadzić do bogacenia się tylko nielicznych. Niemniej w międzynarodowych analizach porównawczych jest wykorzystywany PKB *per capita*, czyli PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Na rysunkach 1 i 2 przedstawiono dynamikę realnego PKB i PKB *per capita* wybranych krajów.

Rysunek 1. Dynamika realnego PKB w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2000-2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W okresie 2000-2007 najwyższym wzrostem gospodarczym wyróżniała się Irlandia, w której średnioroczne tempo wzrostu realnego PKB osiągnęło 6,03%. Wysokie tempo wzrostu gospodarczego wykazywały również gospodarki Szwecji (3,25%) i Finlandii (3,49%). Tempo wzrostu gospodarczego było najniższe w Danii i w Belgii i wynosiło odpowiednio 1,88% i 2,38%.

Kryzys finansowo-gospodarczy najbardziej osłabił dynamikę gospodarki Finlandii. W 2009 r. PKB w Finlandii obniżył się o 8,3% w stosunku do roku 2008, a druga fala recesji w 2012 r. spowodowała utrzymanie się tendencji stagnacyjnych. Średnioroczny wzrost PKB po kryzysie równy jedynie 0,54% jest przyczyną negatywnych nastrojów społecznych dotyczących dalszego pozostawania w strefie euro². Szwecja natomiast wyróżniła się sprawnym odbudowywaniem koniunktury gospodarczej, gdyż w 2010 r. PKB wzrósł o 6% w relacji do roku poprzedniego, a średniorocznie w okresie 2010-2014 wyniósł 2,38%.

² Rosendahl J., *Finnish parliament will debate next year leaving euro zone*, Reuters, 16.11.2015, <http://www.reuters.com/article/us-eurozone-finland-exit-idUSKCN0T518O20151116> (dostęp: 1.04.2016).

Wzrost gospodarczy w Danii na początku XXI w. nie był szczególnie dynamiczny. Podstawą wzrostu PKB były eksport i inwestycje. Od 2004 r. obserwowano boom na rynku nieruchomości. Na wzrost gospodarczy oddziaływał również realizowany model *flexicurity* – połączenie elastycznych regulacji rynku pracy z wysokim stopniem zabezpieczenia socjalnego [European Commission, 2011, s. 2].

Gospodarka duńska wykazywała cechy „przeżycia” już w 2007 r. – wysokie wykorzystanie mocy produkcyjnych oraz rosnące stopy procentowe. Rok później pojawiły się problemy podażowe na rynku pracy, co przyczyniło się do wzrostu presji na wzrost wynagrodzeń. Niskie tempo wzrostu wydajności pracy i jednocześnie wzrost wynagrodzeń musiały oznaczać spadek konkurencyjności eksportu Danii [European Commission, 2011, s. 2].

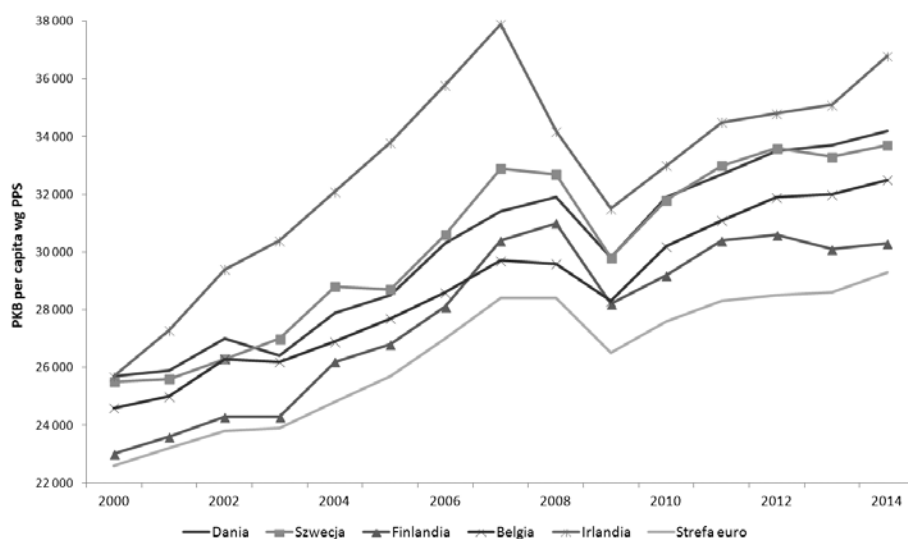
Kryzys finansowo-gospodarczy miał poważny wpływ na gospodarkę Danii, spadek PKB w 2009 r. wynosił 5,1% w stosunku do roku 2008. Zakończył tym samym okres prawie stałego wzrostu gospodarczego w okresie 1995-2007. Gospodarka duńska zaczęła tracić dynamikę rozwoju już w 2007 r., na co wskazywała korekta na rynku nieruchomości. Ceny domów jednorodzinnych spadły o niemal 30%, a mieszkań o 50%. Sytuacja na rynku nieruchomości negatywnie oddziaływała na krajowy sektor bankowy [European Commission, 2011, s. 2].

Recesja gospodarcza spowodowała straty wskutek spadku aktywności biznesowej (między końcem 2007 r. a połową 2009 r. PKB Danii spadł o 8%), aczkolwiek nie trwała zbyt długo, dzięki zastosowaniu efektywnego luzowania fiskalnego [European Commission, 2011, s. 3]. Poprawa koniunktury gospodarczej odbyła się kosztem stanu finansów publicznych – w 2009 r. saldo budżetu było ujemne po raz pierwszy od sześciu lat, a dług publiczny w relacji do PKB kraju wzrósł w ciągu dwóch lat o blisko 10 punktów procentowych.

Ożywienie w dwóch kolejnych latach było dość wyraźne, jak na warunki europejskie, jednak niższe niż choćby średnia dla strefy euro. Jak wspomniano, w Danii wystąpiła druga fala recesji w okresie 2012-2013. W trzecim kwartale 2013 r. PKB Danii był na poziomie z trzeciego kwartału 2010 r. i był wciąż niższy (o 5%) niż w szczytowym okresie sprzed kryzysu [European Commission, 2014, s. 11].

Miernikiem ilustrującym wzrost poziomu życia ludności jest PKB *per capita* (rysunek 2 i tabela 1).

Rysunek 2. PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej (PPS) w strefie euro, Danii i w wybranych krajach w latach 2000-2014 (w euro)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W badanej grupie krajów w latach 2000-2007 najwyższy wzrost PKB *per capita* osiągnęła Irlandia – wynoszący 47,47%. W efekcie tak wysokiej dynamiki gospodarczej uzyskała dużą przewagę nad pozostałymi krajami w wartości PKB na mieszkańca, która w 2007 roku wynosiła 37 900 euro. Druga w tym rankingu Szwecja miała w 2007 roku znacznie niższy PKB na mieszkańca, który kształtował się na poziomie 32 900 euro. Trzecią pozycję pod tym względem zajmowała Dania – 31 400 euro.

Tabela 1. PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej (PPS) w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2007 i 2014 (w euro)

Kraj	2000	2007	2014	2007/2000	2014/2007
Dania	25 700	31 400	34 200	22,18%	8,92%
Szwecja	25 500	32 900	33 700	29,02%	2,43%
Finlandia	23 000	30 400	30 300	32,17%	-0,33%
Belgia	24 600	29 700	32 500	20,73%	9,43%
Irlandia	25 700	37 900	36 800	47,47%	-2,90%
Strefa euro	22 600	28 400	29 300	25,66%	3,17%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Oceniając stopę wzrostu PKB *per capita* badanych krajów w latach 2000-2007, warto podkreślić, że oprócz Irlandii najwyższą dynamiką wyróżniły się Finlandia i Szwecja. Natomiast Dania i Belgia miały dynamikę wzrostu PKB *per capita* niższą od średniej strefy euro. Na tle wysokiego wzrostu gospodarczego interesująco przedstawia się porównanie wyników wzrostu PKB *per capita* w latach recesji 2008-2009 i słabego ożywienia gospodarczego w latach 2010-2014. Dane liczbowe zawarte w tabeli 1 świadczą o zróżnicowaniu strat w PKB oraz zdolności odbudowywania koniunktury gospodarczej pomiędzy krajami. Wynika z nich, że w latach 2007-2014 najwyższy wzrost PKB *per capita* osiągnęły Belgia (9,43%) i Dania (8,92%). Natomiast największe straty poniosła Irlandia, która w 2014 roku miała PKB *per capita* o 2,90% niższy niż w roku 2007. Drugim krajem, który nie odrobił strat w PKB *per capita* do roku 2014 była Finlandia. Warto zauważyć, że średni wskaźnik wzrostu PKB *per capita* w strefie euro wskazuje wzrost o 3,17% i jest wyższy niż w Szwecji.

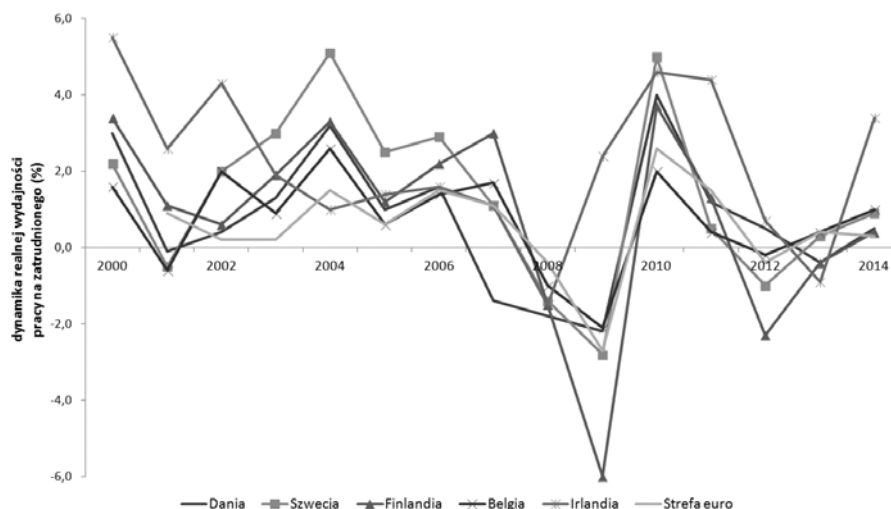
DYNAMIKA WYDAJNOŚCI PRACY

Wydajność pracy wyrażana jest wielkością produkcji na jednego zatrudnionego lub jednostkę czasu. Najczęściej obliczana jest jako realny PKB podzielony przez liczbę pracowników lub przepracowanych godzin. Zatem wydajność pracy rośnie wówczas, gdy realny PKB zwiększa się szybciej niż liczba pracowników lub przepracowanych godzin. Poziom wydajności zależy od wielu czynników, jak choćby kwalifikacji pracowników czy uzbrojenia technicznego miejsc pracy. Na rysunku 3 przedstawiono dynamikę realnej wydajności pracy na zatrudnionego.

W okresie przed kryzysem finansowym wydajność pracy rosła najszybciej w Irlandii, Szwecji i Finlandii, osiągając średnioroczną dynamikę powyżej 2%. W Belgii i Danii średnioroczne zmiany były około dwukrotnie niższe, ale wyższe od średniej dla strefy euro.

W 2008 r. stopa wzrostu wydajności pracy we wszystkich badanych krajach była już ujemna, a ekstremalną wartość na poziomie minimum miała w roku 2009. Realna wydajność pracy na zatrudnionego pogorszyła się w największym stopniu w Finlandii – aż o 6% rok do roku (2009 r.).

Rysunek 3. Dynamika realnej wydajności pracy na zatrudnionego w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2000-2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Poprawa sytuacji nastąpiła wraz z odbudową koniunktury gospodarczej w 2010 r. Jednak w następstwie kryzysu zadłużenia w strefie euro wskaźniki zmian wydajności pracy ponownie zbliżyły się do zera, a największy spadek wydajności pracy miał miejsce w Finlandii (o 2,3% rok do roku). W okresie 2008-2014 realna wydajność pracy na zatrudnionego rosła w zasadzie tylko w Irlandii, osiągając średnioroczne tempo blisko 2%. W Belgii, Szwecji i Danii właściwie zmian wydajności nie było. Jednak jeszcze gorzej sytuacja kształtowała się w Finlandii, gdzie średnioroczny spadek wynosił -0,69%.

Porównując wskaźniki wydajności pracy w Danii z innymi krajami europejskimi, jasno widać spadającą produktywność – w okresie 1995-2012. W grupie krajów UE-15 tylko we Włoszech i Hiszpanii wzrost wydajności na godzinę pracy był niższy niż w Danii. Jednocześnie tempo wzrostu wydajności pracy w Danii było dwa razy niższe niż w Niemczech i trzy razy niższe niż w Szwecji [Danmarks Nationalbank, 2012, s. 9]. Wzrost wydajności pracy w sektorze prywatnym w Danii znajdował się w trendzie spadkowym od 1995 r., wynosząc średniorocznie ok. 1,5% w okresie 1995-2006. W latach 2006-2009 był on wręcz ujemny, gdyż firmy ulegały presji pracowników w związku z niedostateczną podażą siły roboczej i podnosiły płace [European Commission, 2011, s. 14].

Wzrostu wydajności pracy nie należy rozpatrywać w oderwaniu od jej poziomu. Wyższy wzrost wydajności pracy w takich krajach jak Portugalia czy Finlandia może wynikać z faktu, że dwie dekady wcześniej wydajność w tych krajach była niższa niż w Danii. Jednak na niekorzyść Danii przemawia fakt, że dynamika wzrostu wydajności pracy w tym kraju była niższa w porównaniu do krajów o podobnej i wyższej wydajności dwie dekady wcześniej, czyli: Stanów Zjednoczonych, Niemiec, Holandii [Danmarks Nationalbank, 2012, ss. 9-10].

Wzrost wydajności pracy zależy zasadniczo od postępu technologicznego, a syntetyczną miarą jego wpływu na wydajność pracy jest wskaźnik *Total Factor Productivity* (TFP). Jest to realny produkt na jednostkę wszystkich czynników produkcji, również tych niewymiernych, jak choćby organizacja pracy. W okresie 2000-2007 TFP dla Danii wynosił średniorocznie 0,1%, a w okresie 2008-

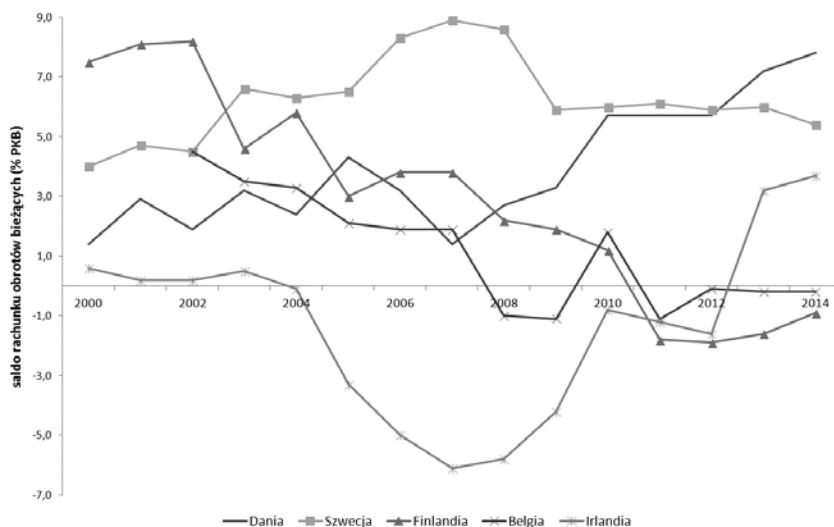
2014 był ujemny i wynosił $-1\%^3$. Wzrost wskaźnika TFP po raz ostatni zaobserwowano w 2010 r. Dane te świadczą o spadającej efektywności gospodarki Danii.

Wzrost wydajności pracy i PKB stanowi warunek poprawy sytuacji gospodarczej oraz utrzymania modelu *welfare state*. W celu przeciwdziałania negatywnym trendom duński rząd powołał w 2012 r. Komisję Wydajności Pracy (*Productivity Commission*), powierzając jej zadanie zidentyfikowania przyczyn słabej dynamiki wydajności pracy oraz wskazania działań, jakie mogą zmienić sytuację. W raporcie Komisji z 2014 r. zawarto ponad 100 rekomendacji. Wskazano, iż wzrost wydajności pracy jest najsłabszy w tych dziedzinach sektora usług, w których ograniczona jest konkurencja ze strony podmiotów zagranicznych. Zaproponowano, iż warto rozważyć deregulację niektórych rodzajów działalności gospodarczej. Rekomendowano również zmiany w polityce podatkowej. Z uwagi na to, że wydajność pracy obniżają najbardziej podatki dochodowe, w reformie podatkowej należałoby położyć większy nacisk na dochody z tytułu podatków konsumpcyjnych i majątkowych [International Monetary Fund, 2014, ss. 43-47].

SALDO RACHUNKU OBROTÓW BIEŻĄCYCH

Rachunek obrotów bieżących to część bilansu płatniczego kraju. Jest syntetycznym zestawieniem operacji w sferze stosunków gospodarczych kraju z zagranicą. Na saldo rachunku obrotów bieżących wpływają eksport oraz import towarów i usług, dochody z inwestycji netto płacone nie-rezydentom w formie odsetek lub dywidend oraz inne płatności transgraniczne (np. transfery pracujących za granicą do rodzin w kraju). W praktyce saldo rachunku obrotów bieżących kształtuje w głównej mierze konkurencyjność handlowa. Na rysunku 4 przedstawiono, jak kształtowało się saldo rachunku obrotów bieżących w wybranych krajach w latach 2000-2014.

Rysunek 4. Saldo rachunku obrotów bieżących (jako % PKB) w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2000-2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

³ Obliczenia własne na podstawie danych dostępnych na stronie internetowej: https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=TED_GrowthAccountingTotalFactorProductivity1990-2014.xlsx&type=subsite (dostęp: 1.04.2016).

W okresie 2000-2007 wszystkie kraje, z wyjątkiem Irlandii, miały dodatnie salda na ROB. W przypadku Irlandii saldo było zrównoważone do 2004 r., a w kolejnych latach wyraźnie pogarszało się. Było to skutkiem utraty konkurencyjności wskutek aprecjacji realnego efektywnego kursu walutowego. Największe nadwyżki na rachunku obrotów bieżących notowano w Szwecji, a rekordową w 2007 r., która wyniosła 8,9% PKB. Wysokie nadwyżki na ROB miała również Finlandia, lecz w tym przypadku widoczny był trend malejący.

Kryzys finansowo-gospodarczy spowodował zasadniczą zmianę sytuacji na rachunkach obrotów bieżących badanych krajów, przede wszystkim pogorszyła się ona w Belgii i Finlandii. Saldo rachunku obrotów bieżących w okresie 2008-2014 w Belgii było dodatnie tylko w roku 2010, ale utrzymujący się deficyt był niewielki. Gorszą sytuację miała Finlandia, której deficyt na ROB świadczy o spadającej konkurencyjności eksportu⁴. W odróżnieniu od Finlandii, konkurencyjność handlowa rosła w Irlandii, która w latach 2013-2014, po dłuższym okresie spadków, osiągnęła pierwsze od dekady nadwyżki. Po kryzysie regularnie wzrastały nadwyżki na ROB w Danii, aż do poziomu 7,8% PKB w 2014 r.

Dania do lat 90. XX wieku miała problemy z osiągnięciem równowagi na rachunku obrotów bieżących. Dopiero w ostatniej dekadzie ubiegłego wieku sytuacja na ROB Danii zdecydowanie poprawiła się i regularnie (z wyjątkiem 1998 r.) były osiągane nadwyżki [Statistics Denmark, 2014, s. 363].

Od 2007 r. nadwyżka na rachunku obrotów bieżących Danii rokrocznie zwiększała się w rezultacie rozwoju eksportu ropy naftowej i gazu ziemnego, poprawy *terms of trade* oraz rosnących dochodów z inwestycji zagranicznych [Danish Government, 2015, ss. 24-25]. Dania jest eksporterem netto ropy naftowej i gazu ziemnego i choć ich eksport maleje od dekady, to saldo eksportu netto pozostawało dodatnie. *Terms of trade* Danii poprawiał się od 2007 r. w związku z szybciej rosnącymi cenami dóbr i usług eksportowanych niż importowanych [Statistics Denmark, 2014, ss. 359-360].

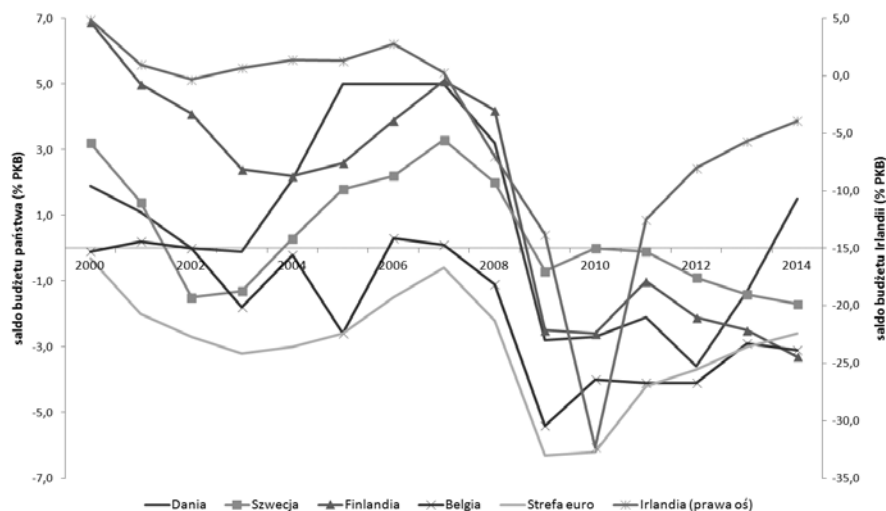
Mimo dużej i permanentnej nadwyżki na rachunku obrotów bieżących, gospodarka duńska nie jest szczególnie konkurencyjna. Dodatnie saldo jest rezultatem słabego popytu wewnętrznego, wysokich oszczędności sektora przedsiębiorstw i wysokiej rentowności inwestycji duńskich za granicą [European Commission, 2014, s. 12]. Dowodem spadku konkurencyjności handlowej w ostatnich latach jest spadek udziału w rynkach eksportowych, który jest większy niż w innych krajach wysoko rozwiniętych [European Commission, 2015, s. 23].

SALDO BUDŻETU PAŃSTWA

Analizę stanu finansów publicznych należy rozpocząć od podkreślenia, że w doktrynie ekonomii nie ma zgody co do skuteczności polityki fiskalnej jako instrumentu polityki makroekonomicznej. Neokeynesiści sądzą, że polityka fiskalna jest efektywniejsza niż polityka monetarna w zakresie zarządzania zagregowanym popytem. Natomiast neoliberalowie jako negatywny skutek polityki fiskalnej wskazują efekt wypychania kapitału z sektora prywatnego do publicznego, a co za tym idzie – spadek inwestycji prywatnych. Zatem o znaczeniu finansów publicznych i polityki fiskalnej w danym kraju w dużym stopniu decyduje przyjęty system gospodarczy. Większy wpływ na redystrybucję wytworzonego produktu krajowego ma budżet państwa w krajach o rozwiniętej sferze usług publicznych („państwach dobrobytu”). Na rysunku nr 5 przedstawiono salda budżetowe wybranych krajów w okresie 2000-2014.

⁴ Szerzej na temat pogorszenia sytuacji gospodarczej w Finlandii piszą [Mucha-Leszko, Kąkol, 2015, ss. 123-124].

Rysunek 5. Saldo budżetu państwa (jako % PKB) w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2000-2014



Uwaga: W przypadku Irlandii zastosowano oś pomocniczą według innej skali (prawa oś pionowa).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W okresie 2000-2007 wszystkie kraje utrzymywały dyscyplinę budżetową – w żadnym z nich deficyt nie przekroczył 3% rocznego PKB. Największe nadwyżki generowały Finlandia i Dania – średniorocznie odpowiednio 4% i 2,5%. W Belgii budżet był do kryzysu w zasadzie zrównoważony, z wyjątkiem lat 2003 i 2005. Warto zwrócić uwagę, że był to duży sukces w realizacji polityki konsolidacji finansów publicznych, ponieważ Belgia w 2000 r. znajdowała się w grupie trzech krajów strefy euro, które miały największe zadłużenie publiczne, przekraczające 100% PKB. W latach 1997-2007 Belgia zredukowała dług publiczny ze 123,2% do 87,0% PKB [Eurostat, 2016].

Kryzys finansowo-gospodarczy spowodował dużą destabilizację finansów publicznych w Irlandii, która wcześniej należała do grupy krajów strefy euro o największej dyscyplinie budżetowej i najniższym zadłużeniu publicznym. Już w 2008 r. w Irlandii pojawił się wyraźny, siedmioprocentowy deficyt budżetowy, podczas gdy w krajach skandynawskich saldo wciąż było dodatnie. Rok później we wszystkich krajach pojawiły się deficyty jako skutek fiskalnego pobudzania gospodarek przez rządy oraz rosnących wydatków socjalnych, przy spadających dochodach podatkowych. Budżet Irlandii wykazywał największe ujemne saldo, które w trzech kolejnych latach było dwucyfrowe, w tym osiągnęło -32,3% w 2010 r. Większych problemów z utrzymaniem równowagi budżetowej nie miały kraje skandynawskie, w tym także Dania.

Polityka budżetowa państw członkowskich jest przedmiotem regulacji unijnych. Dotyczy jej m.in. Pakt Stabilności i Wzrostu z 1997 r., na mocy którego krajowa polityka budżetowa podlega koordynacji na szczeblu unijnym. Obejmuje to egzekwowanie przestrzegania przez państwa członkowskie progów deficytu budżetowego i długu publicznego, ustanowionych na mocy Traktatu z Maastricht. Służy temu tzw. procedura nadmiernego deficytu (*Excessive Deficit Procedure*). Uručhamiano ją wobec wielu krajów⁵, w tym wobec Danii.

⁵ Dość powiedzieć, że np. według stanu na kwiecień 2012 r. 23 z 27 państw członkowskich objętych było procedurą. Za: [Ministerstwo Finansów, 2012, s. 1].

W decyzji Rady Unii Europejskiej z 13 lipca 2010 r.⁶ stwierdzono występowanie nadmiernego deficytu w Danii, bazując na prognozach salda budżetu tego kraju w 2010 r. na poziomie -5,4% PKB⁷. Rada Unii Europejskiej skierowała do Danii zalecenie, wzywając do zlikwidowania nadmiernego deficytu najpóźniej do końca 2013 r. Saldo budżetu spełniało kryterium traktatowe w latach 2010, 2011 i 2013. W 2012 r. deficyt przekroczył wartość referencyjną, częściowo w związku z reformą systemu emerytalnego. Prognozy na lata kolejne wskazywały, iż zarówno deficyt, jak i dług publiczny utrzymają się poniżej progów traktatowych. W związku z powyższym Rada Unii Europejskiej zamknęła procedurę nadmiernego deficytu wobec Danii 20 czerwca 2014 r.⁸

Na podstawie Paktu Stabilności i Wzrostu przyjęto dla kraju średniookresowy cel fiskalny (*medium term objective*, MTO), zgodnie z którym deficyt strukturalny⁹ budżetu nie może przekroczyć 0,5% PKB rocznie. Natomiast celem fiskalnym władz krajowych jest co najmniej równowaga salda strukturalnego budżetu w roku 2020 [Danish Government, 2015, ss. 5-7]. W grupie badanych krajów najlepszy rezultat w stabilizowaniu budżetu osiągnęła Dania z nadwyżką budżetową równą 1,5% PKB w 2014 r. Była to też pierwsza nadwyżka budżetowa w tym kraju od 2008 r. Wynikała z nadzwyczajnie wysokich dochodów budżetowych z tytułu opodatkowania dochodów funduszy emerytalnych [European Commission, 2016, ss. 6-7].

W literaturze podkreśla się stosunkowo wysoką skuteczność automatycznych stabilizatorów koniunktury w Danii – szacunki Komisji Europejskiej z 2001 r. wskazywały, iż stabilizatory mogły ograniczać fluktuacje wzrostu PKB tego kraju o 30%. Biorąc pod uwagę wielkość gospodarki duńskiej i dość ograniczone możliwości prowadzenia polityki monetarnej (ściśle powiązanie kursu korony z euro), wskazuje się, że to właśnie polityka fiskalna może stanowić mechanizm obronny gospodarki przed szokami [Moser, Pointner, Reitschuler, 2004, s. 64].

DLUG PUBLICZNY W RELACJI DO PKB

Stan finansów publicznych danego kraju określa również jego dług publiczny, czyli skumulowane deficyty budżetowe z lat ubiegłych. Na rysunku nr 6 przedstawiono dług publiczny wybranych krajów w relacji do ich PKB.

W okresie przed kryzysem finansowym wszystkie analizowane kraje – oprócz Belgii – spełniały traktatowy wymóg utrzymywania długu publicznego poniżej poziomu 60% PKB. Najmniej zadłużonym krajem była wówczas dynamicznie rozwijająca się Irlandia. Natomiast Dania obniżyła poziom długu publicznego poniżej 30% PKB w 2007 r. Zadłużenie Belgii było bardzo wysokie jako skutek kumulowania się deficytów budżetowych z lat 80. i 90. XX w., ale, jak podkreślono, efekty polityki poprawy stanu finansów publicznych w Belgii do 2007 r. były imponujące.

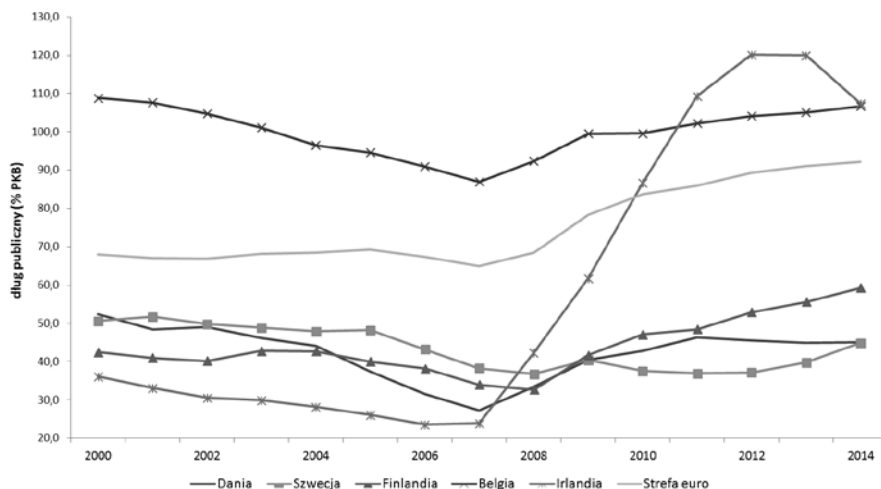
⁶ Council Decision of 13 July 2010 on the existence of an excessive deficit in Denmark (2010/407/EU), Official Journal of the European Union, L 189/15.

⁷ Należy w tym miejscu uczciwie przyznać, iż prognozy te okazały się niesłuszne, gdyż deficyt sektora *general government* w Danii w 2010 r. wyniósł 2,7%, a więc był niższy niż wartość referencyjna z Traktatu z Maastricht. Tak znacząca różnica między prognozami a wynikiem faktycznym wynika zarówno z wyższych dochodów, jak i niższych wydatków niż zakładane w prognozach. Za: [European Commission, 2011, s. 13].

⁸ Council Decision of 20 June 2014 abrogating Decision 2010/407/EU on the existence of an excessive deficit in Denmark (2014/406/EU), Official Journal of the European Union, L 190/71.

⁹ Saldo strukturalne budżetu to wartość hipotetyczna przy założeniu, że dochody i wydatki budżetowe realizowane są w warunkach pełnego wykorzystania zdolności wytwórczych danej gospodarki.

Rysunek 6. Dług publiczny (jako % PKB) w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2000-2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wskutek rosnących deficytów budżetowych w związku z dekonjunkcją i pomocą publiczną dla banków, dług publiczny większości krajów zaczął narastać już od 2008 r. Największy przyrost zadłużenia miał miejsce w Irlandii, dla której wskaźnik podniósł się aż o 83,6 punktów procentowych i od 2011 r. pozostawał wyższy niż w Belgii, która przed kryzysem była przecież zdecydowanie bardziej zadłużona. W Danii, Finlandii i Belgii wskaźnik wzrósł o ok. 18-25 punktów procentowych, nieco mniej niż średnia dla strefy euro (27 punktów procentowych). Uwagę przykuwa niewielki (8,1 punktu procentowego) wzrost długu w Szwecji, która potrafiła utrzymywać niewielki deficyt w okresie słabej koniunktury postkryzysowej.

W przypadku Danii pogorszenie równowagi budżetowej i wzrost zadłużenia od wybuchu kryzysu wynikały nie tylko z ogólnej dekonjunktury, ale w pewnej mierze były również skutkiem reformy administracji państwa w 2007 r. Reforma zakładała istotne zmiany kompetencji na poszczególnych szczeblach administracji. Podkreśla się, że w dużej mierze za deficyt budżetowy kraju odpowiadały władze lokalne, gdyż budżet centralny był zrównoważony. Administracja lokalna nie przestrzegała nakładanych limitów wydatkowych [Mucha-Leszko, Wojtas, 2012, ss. 155-156]. Reguły wydatkowe dopracowano później jako element szerszego planu konsolidacji fiskalnej, obejmując ich zakresem ok. 3/4 całości wydatków publicznych. Ponadto wprowadzono sankcje finansowe dla władz lokalnych, które nie przestrzegają dyscypliny budżetowej [Danish Government, 2015, s. 65]. W ostatnich latach relacja długu publicznego do PKB kraju ustabilizowała się na bezpiecznym poziomie 45% PKB.

PODSUMOWANIE

Analiza wyników gospodarczych Danii i wybranych czterech krajów: Belgii, Finlandii, Irlandii oraz Szwecji daje podstawę do oceny ich gospodarek pod względem: dynamiki wzrostu gospodarczego, wpływu na wzrost PKB postępu technologicznego i wydajności pracy, zagrożenia stabilności ich finansów publicznych w warunkach kryzysu zadłużeniowego, a także w aspekcie równowagi

w stosunkach gospodarczych z zagranicą. Kraje skandynawskie tworzą grupę krajów, których gospodarki posiadają wiele cech wspólnych, w tym w szczególności: wysoki poziom rozwoju, innowacyjności, otwartości gospodarczej, rozwoju opiekuńczej funkcji państwa, zrównoważonej polityki budżetowej i utrzymywania równowagi na rachunkach obrotów bieżących. Belgia i Irlandia mieszczą się również w badanej grupie krajów ze względu na porównywalny potencjał gospodarczy, poziom rozwoju i otwartość gospodarek. Do kryzysu 2008-2009 cztery z badanych krajów, z wyjątkiem Irlandii, posiadały wysokie nadwyżki na rachunkach obrotów bieżących, a Dania i Szwecja utrzymały je w całym badanym okresie.

Oceniając gospodarkę Danii i porównując jej tempo wzrostu gospodarczego, wydajności pracy, innowacyjność i sytuację w dziedzinie finansów publicznych z wybranymi krajami, można przedstawić następujące wnioski: 1) stopa wzrostu gospodarczego była najniższa w badanej grupie krajów, nawet niższa od średniej strefy euro; 2) zdolność wychodzenia z kryzysu gospodarki duńskiej była również niska, ale wyższa niż gospodarki fińskiej; 3) największą zdolność do wzrostu gospodarczego po 2012 r. wykazały Irlandia i Szwecja; 4) największym problemem rozwoju gospodarczego w Danii jest niskie i spadające tempo wzrostu wydajności pracy i pod tym względem pozycja Danii w grupie krajów UE-15 była w latach 1995-2012 porównywalna z Hiszpanią i Włochami; 5) silniejszy trend spadkowy od tempa wzrostu wydajności pracy charakteryzował całkowitą produktywność czynników wytwórczych (TFP), co świadczy, że postęp techniczny jest w Danii czynnikiem ograniczającym wzrost wydajności pracy; 6) kryzys finansowo-gospodarczy spowodował pogorszenie równowagi budżetowej, ale w 2014 r. Dania jako jedyny kraj w badanej grupie krajów osiągnęła nadwyżkę budżetową, zadłużenie publiczne jest znacząco niższe od wartości referencyjnej; 7) atutem gospodarki Danii jest nadwyżka na rachunku obrotów bieżących, która w 2014 r. wynosiła 7,8% PKB, co prowokuje pytanie o źródła tej nadwyżki w sytuacji spadającej konkurencyjności. Otóż z jednej strony, na wzrost nadwyżki na ROB wpływały: eksport ropy naftowej i gazu ziemnego, korzystne dla Danii *terms of trade*, wysoka rentowność inwestycji zagranicznych, a z drugiej, spadający popyt wewnętrzny w okresie słabej koniunktury w latach 2008-2013 i obniżający się import.

BIBLIOGRAFIA

- Act on the Dual Display Of Prices in Tolars and Euros, Nr 312-01/05-4/2, art. 12, 2005.
- Act on the Introduction of the Euro in the Slovak Republic, Nr 659/2007, art. 23, 2007.
- Adam K., Jappelli T., Menichini A., Padula M., Pagano M., *Analyse, Compare, and Apply Alternative Indicators and Monitoring Methodologies to Measure the Evolution of Capital Market Integration in the European Union*, University of Salerno, Fisciano 2002.
- Adamczyk A., Dubel P., *The European Union and Poland – problems and achievements*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2015.
- Afonso A., Magetti M., *Bilaterals II – Reaching the limits of the Swiss third way*, [w:] Church C. H. (red.), *Switzerland and the European Union*, Wydawnictwo Routledge, London, New York 2007.
- Agostino F., Sannicandro L. A., *Recent developments in FATCA Compliance*, TAXES – The Tax Magazine, 2015.
- Agreement on amendment of and accession to the CEFTA, www.cefta.int.
- Ahlawat S., Telson H., *The Foreign Account Tax Compliance Act's Unintended Consequences*, Banking & Finance Review, Tom 7 Wydanie 2, 2015.
- Aizenman J., Pasricha G. K., *Net Fiscal Stimulus During the Great Recession*, NBER Working Papers 16779, National Bureau of Economic Research, Inc., 2011.
- Albinowski M., *Monitor Konwergencji Nominalnej 11/2015*, 2015.
- Albiński P. (red.), *Kryzysy i polityka stabilizacyjna w Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa 2014.
- Albiński P., *Kryzys a polityka stabilizacyjna w Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2014.
- Aldrich R. J., *US-European Intelligence Co-operation on Counter-terrorism: Low Politics and Compulsion*, The British Journal of Politics and International Relations (11)1, 731-53, 2009.
- Ales L., Maziero P., Yared P., *A theory of political and economic cycles*, Working Paper 18354, National Bureau of Economic Research, 2012.
- Alesina A., Perotti R., Tavares J., *The Political Economy of Fiscal Adjustments*, Brookings Papers on Economic Activity 29(1), 1998.
- Alesina A., Sachs J., *Political Parties and the Business Cycle in the United States, 1948-1984*, Journal of Money, Credit and Banking 20(1), 1988.
- Amt für Statistik Berlin-Brandenburg, *Berliner Bevölkerungszahl im September 2015 nahe der 3,5 Millionen-Marke*, 2016, <https://www.statistik-berlin-brandenburg.de/pms/2016/16-04-26b.pdf> (dostęp: 21.05.2016).
- Anderberg M. R., *Cluster analysis for applications: probability and mathematical statistics*, A series of monographs and textbooks, Vol. 19, Academic press, 2014.
- Andrikopoulos A., Loizides I., Prodromidis K., *Taxation and political business cycles in EU economies*, Applied Economics 38(15), 2006.
- Angeloni I., Kashyap A. K., Mojon B., Terlizzese D., *Monetary Transmission in The Euro Area: Does The Interest Rates Channel Explain All?*, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2003.
- Anholt S., *Sprawiedliwość marek. Jak branding miejsc i produktów może uczynić kraj bogatym, dumnym i pewnym siebie?*, Wydawnictwo IMP, Warszawa 2006.
- Arnott R., *Time for revisionism on rent control?*, Journal of Economic Perspectives 9, 1995.
- Arnott R., *Tenancy rent control*, Swedish Economic Policy Review 10, 2003.

- Atkinson A., Messy F.-A., *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, Paris 2012.
- Atkinson R., *Mackenzie-Stuart Lecture 2016: Investment Arbitration and EU Law – Juliane Kokott*, 2016, <http://kluwerarbitrationblog.com/2016/03/11/mackenzie-stuart-lecture-2016-investment-arbitration-and-eu-law-juliane-kokott/>.
- Auerbach A. J., Obstfeld M., *Monetary and Fiscal Remedies for Deflation*, American Economic Review, vol. 94(2), 2004.
- Austria Press Release, 2016, http://www.en.bmwf.gv.at/ExternalTrade/Investment_Policy/Seiten/EU-investment-policy.aspx.
- Babbie E., *Badania społeczne w praktyce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Baele L., Ferrando A., Hördahl P., Krylova E., Monnet C., *Measuring European financial integration*, Oxford Review of Economic Policy, vol. 20, No. 4, 2004a.
- Baele L., Ferrando A., Hördahl P., Krylova E., Monnet C., *Measuring financial integration in the euro area*, Occasional Paper, No. 14, ECB, Frankfurt 2004b.
- Bagwell K., Staiger R. W., *An Economic Theory of GATT*, The American Economic Review, 1999, <http://dx.doi.org/10.3386/w6049>.
- Baier S. L., Bergstrand J. H., *Estimating the effects of free trade agreements on international trade flows*, Journal of International Economics, No. 77, 2009, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2008.09.006>.
- Baker T., Gerald J.F., Honohan P. (red.), *Economic Implications for Ireland of EMU*, Policy Research Series Paper No. 28, The Economic and Social Research Institute, Dublin 1996.
- Baldwin R. E., *A Domino Theory of Regionalism*, [w:] J. Kiander (red.), *Expanding Membership of the European Union*, Cambridge University Press, 1995, <http://dx.doi.org/10.1017/cbo9780511983368>.
- Baldwin R. E., Skudelny F., Taglioni D., *Trade effects of the euro – evidence from sectoral data*, Working Paper Series 446, European Central Bank 2005.
- Baldwin R., *A Domino Theory of Regionalism*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 4465, Cambridge, 1993, <http://dx.doi.org/10.3386/w4465>.
- Baldwin R., DiNino V., Fontagné L., De Santis R.A., *Study on the Impact of the Euro on Trade and Foreign Direct Investment*, European Commission, Economic and Financial Affairs, Brussels 2008.
- Banaszczak-Soroka U., *Instytucje i uczestnicy rynku kapitałowego*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2008.
- Baranowski P., *Reguły polityki pieniężnej w Polsce. Podejście ilościowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
- Barcz J., Górka M., Wyrozumska A., *Instytucje i prawo Unii Europejskiej. Podręcznik dla kierunków prawa, zarządzania i administracji*, Wydanie 3, Warszawa 2012.
- Barembuch A., *Edukacja i wiedza finansowa a zarządzanie finansami osobistymi*, [w:] Zeszyty Naukowe nr 723, Usługi w Polsce 2012. *Usługi publiczne – usługi komercyjne*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012.
- Baron A., Armstrong M., *Zarządzanie kapitałem ludzkim. Uzyskiwanie wartości dodanej dzięki ludziom*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2008.
- Barro R. J., Gordon D., *Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary policy*, Journal of Monetary Economics 12, 1983.
- Baudenbacher C., *Die Schweiz sollte einen zweiten EWR-Anlauf nehmen*, Neue Zürcher Zeitung, 2010, <http://www.nzz.ch/die-schweiz-sollte-einen-zweiten-ewr-anlauf-nehmen-1.6201781>.
- Bayoumi T., *A formal model of optimum currency areas*, IMF Staff Papers, vol. 41, 1994.
- Bąk H., *Interpretacja kryteriów konwergencji*, [w:] J. Ostaszewski (red.), *Polska w strefie euro: szanse i zagrożenia*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Becker G. S., *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1990.
- Becker G. S., *Human capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, The University of Chicago Press, Chicago, London 1993.
- Becker G. S., *The Economic Way of Looking at Life*, University of Chicago, Chicago 1992.
- Bednarczyk J. L., *Polityka pieniężna EBC a perspektywyżywienia w strefie euro*, [w:] M. Gorynia, S. Rudolf (red.), *Polska w Unii Europejskiej i globalnej gospodarce*, PTE, Warszawa 2010.
- Begg D. (red.), *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2007.
- Beine M., Docquier F., *A stochastic simulation model of optimum currency area*, Open Economies Review 9, 1998.
- Bekhouche Y., Hausmann R., Tyson L., Zahidi S., *The Global Gender Gap Report 2015*, Światowe Forum Ekonomiczne, Genewa 2016, <http://www3.weforum.org/docs/GGGR2015/The%20Global%20Gender%20Gap%20Index%202015.pdf> (dostęp: 23.05.2016).
- Belke A., Cui Y., *US–Euro Area Monetary Policy Interdependence: New Evidence from Taylor Rule-based VECMs*, World Economy, vol. 33, 2010.
- Benachir A., *Świadomość produktów bankowych w wybranych grupach społecznych*, Finanse i Prawo Finansowe III (1), 2016.
- Bénassy-Quéré A., Ragot X., Wolff G. B., *Fiscal Union for Euro Area?*, Bruegel Policy Contribution 05, 2016.
- Bennett C. J., *Regulating Privacy: Data Protection and Public Policy in Europe and the United States*, Cornell University Press, New York 1992.
- Berger H., Kopits G., Szekely I. P., *Fiscal indulgence in Central Europe: Loss of the external anchor?*, Scottish Journal of Political Economy 54(1), 2007.

- Berger W., Kißmer F., *Central bank independence and financial stability: A tale of perfect harmony?*, *European Journal of Political Economy* 31, 2013.
- Bergier J. F., *Die Schweiz in Europa*, Pendo Verlag AG, Zürich 1998.
- Bericht der Bundesregierung Budgetbericht (2007-2014)*, Bundesministerium für Finanzen, Wien.
- Bernhard T., *Integracja rynku pieniężnego w strefie euro*, Bank i Kredyt, kwiecień 2008.
- Bieńkowski W., Czajkowski Z., Gomulka M., Brocka-Palacz B., Latoszek E., Misala J., Radło M., Weresa M. A., *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, *Prace i Materiały*, nr 284, IGŚ, SGH, Warszawa 2008.
- Bieńkowski W., *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Warszawa 1995.
- Bilski J., *Międzynarodowy system walutowy*, PWE, Warszawa 2006.
- Binek Z., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a wprowadzenie euro w Polsce*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2009.
- Binek Z., Szudra P., *Integracja walutowa*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2013.
- Binek Z., *Zmniejszenie kosztów wprowadzenia waluty Euro w Polsce*, [w:] K. Opolski, J. Górski (red.), *Perspektywy integracji gospodarczej i walutowej w Unii Europejskiej w czasach kryzysu*, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2013.
- Bini-Smaghi L., Gros D., *Is the ECB Accountable and Transparent?*, CEPS Working Document 169, 2001.
- BIS, *Report of the Working Group on Transparency and Accountability*, Bank for International Settlements, Basel 1998.
- Blanchard O., Dell'Ariccia G., Mauro P., *Rethinking macroeconomic policy*, IMF Staff Position Note, 12 February 2010.
- Blaug M., *The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey*, *Journal of Economic Literature* 14(3), 1976.
- Blinder A. S., Ehrmann M., Fratzscher M., Haan de J., Jansen D.-J., *Central Bank Communication and Monetary Policy: A Survey of Theory and Evidence*, *Journal of Economic Literature* 46(4), 2009.
- Blinder A., Goodhart C. A. E., Hildebrand P., Lipton D., Wyplosz C., *How do central banks talk?*, *Geneva Reports on the World Economy* 3, 2001.
- Blomqvist H. C., *Explaining Trade Flows of Singapore*, *Asian Economic Journal*, No. 18(1), 2004, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8381.2004.00180.x>.
- Błaszczak C., *O amerykańskiej ustawie FATCA raz jeszcze*, Fundacja Instytut Ludwiga von Misesa, 2014, http://mises.pl/wp-content/uploads/2014/02/Blaszczak_O-amerykanskiej-ustawie-FATCA-raz-jeszcze.pdf.
- Bogdanor V., *The Suez Crisis*, Gresham Collage, London 2015.
- Boguszewski P., *Konwergencja nominalna i realna a integracja walutowa w kryzysie*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Warszawa 2014.
- Boivin J., Kiley M. T., Mishkin F. S., *How Has the Monetary Transmission Mechanism Evolved Over Time?*, *Finance and Economics Discussion Series*, Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, 2010.
- Borio C., Lowe P., *Asset prices, financial and monetary stability: exploring the nexus*, BIS Working Paper 114, 2002.
- Borkowski J., *Wybrane obszary polityki wspólnotowej – wspólna polityka rolna i polityka regionalna*, [w:] A. Z. Nowak, D. Milczarek (red.), *Europeistyka w zarysie*, Wydawnictwo Ekonomiczne PWE, Warszawa 2006.
- Born B., Ehrmann M., Fratzscher M., *Central bank communication on financial stability*, ECB Working Paper Series 1332 April 2011.
- Born B., Ehrmann M., Fratzscher M., *Central Bank Communication on Financial Stability*, *The Economic Journal*, vol. 124, issue 577, June 2014.
- Borowiec J., *Ekonomia Integracji Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław 2011.
- Borowiec J., *Unia ekonomiczna i monetarna. Historia, podstawy teoretyczne, polityka*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001.
- Borowski J. (red.), *Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro*, NBP, 2004.
- Borowski J., *Integracja monetarna. Wyzwania dla Polski*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- Borowski J., *Polska i UGW: optymalny obszar walutowy?*, *Materiały i Studia*, NBP, nr 115, 2000.
- Borowski J., *Potential Benefits of Poland's EMU Accession*, *Focus on Transition* No. 1, 2003.
- Bossak J.W., *Společno-ekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki Japonii*, *Monografie i Opracowania*, nr 153, SGPiS, Warszawa 1984.
- Bostad.Stockholm, *How long is the queue?*, <https://bostad.stockholm.se/statistik/Statistik/bostadskons-utveckling-2013/> (dostęp: 13.06.2016).
- Botschaft zur Genehmigung der bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union*, *Bundesblatt*, vom 1, Oktober 2004.
- Bradley S., *British interested in Swiss model to save Europe ties*, *Swissinfo*, 2016,
- Bratnicki M., Strużyna J. (red.), *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego, Katowice 2001.
- Briault C. V., Haldane A. G., King M., *Independence and Accountability*, Bank of England Working Paper 49, 1996.
- Brodzka A., *The deadweight cost of implementation of the Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA)*, *Nauki o Finansach* 4 (21), 2014.

- Brzoza-Brzezina M., *Lending booms in the new EU member states. Will euro adoption matter?*, WP 543, European Central Bank, 2005.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2006.
- Bukowski S. I., *Strefa euro*, PWE, Warszawa 2007.
- Bukowski S., *Integracja rynków finansowych w Unii Europejskiej. Czechy, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry*, Instytut Naukowo-Wydawniczy „SPATIUM”, Radom 2013.
- Bukowski S., *Międzynarodowa integracja rynków finansowych*, Difin, Warszawa 2011.
- Bukowski S., *Strefa Euro*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Bullon S., *Longman Exams Dictionary*, Edinburgh 2006.
- Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, BAMF, *Aktuelle Zahlen zu Asyl – Ausgabe May 2016*, 2016, https://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Downloads/Infothek/Statistik/Asyl/statistik-anlage-teil-4-aktuelle-zahlen-zu-asyl.pdf?__blob=publicationFile (dostęp: 11.05.2016).
- Bundesrat, *Bericht des Bundesrates über die Stellung der Schweiz im europäischen Integrationsprozess*, BBl III 249, 1988.
- Butler D., Kitzinger U., *The 1975 Referendum*, Macmillan, Basingstoke 1976.
- Bywalec Cz., *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Cabral I., Dierick F., Vesala J., *Banking integration in the euro area*, Occasional Paper, No. 6, ECB, 2002.
- Calliess Ch., *Die Privilegierte Partnerschaft der Schweiz als Modell für die Erweiterungsfrage der EU*, [w:] *Schriftenreihe des Arbeitskreises Europäische Integration e.V.*, Nomos Verlag, 61, Baden-Baden 2008.
- Calmy-Rey M., *Ansprache von Vorsteherin des Eidgenössischen Departements für auswärtige Angelegenheiten Anlässlich des Europatages*, Bern 2010.
- Calvo G., *On the time consistency of optimal policy in a monetary economy*, *Econometrica* 46, 1978.
- Canale R. R., Marani U., *Current account and fiscal imbalances in the Eurozone: Siamese twins in an asymmetrical currency union*, *International Economics and Economic Policy* 12 (2), 2015.
- Caporale G. M., Rault Ch., Sova R., Sova A., *On the Bilateral Trade Effects of Free Trade Agreements between the EU-15 and the CEEC-4 Countries*, *Review of World Economics* No. 145(3), 2009, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1147687>.
- CBOS, *Narastanie obaw związanych z wprowadzeniem euro*, Warszawa 2014, http://cbos.pl/SPISKOM.POL/2014/K_151_14.PDF (dostęp: 10.05.2016).
- CBOS, *Obawy i nadzieje związane z wprowadzeniem euro w Polsce*, [w:] *Komunikat z badań CBOS*, BS 42/2013, Warszawa 2013.
- CBOS, *Opinie o wprowadzeniu w Polsce Euro*, Warszawa 2008, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2008/K_180_08.PDF (dostęp: 10.05.2016).
- Cellmer R., *Analiza przestrzenna dynamiki zmian cen nieruchomości lokalowych z wykorzystaniem regresji ważonej geograficznie*, *Acta Scientiarum Polonorum. Administratio Locorum* 9(3), 2010.
- Charalambous A., *Introduction of the Euro in Cyprus*, [w:] *Conference on Euro Changeover Preparations. Euro Changeover – what should or shouldn't be done?*, Warszawa 2011.
- Chądzyńska E., *Wpływ funduszy unii europejskiej na rozwój małych miast dolnośląskich w okresie 2004-2012*, *Folia Geographica Socio-Oeconomica* 18/2014, 2014.
- Childs D., *Britain since 1945*, Routledge, London & New York 2001.
- Chmielewski R., Górecki T., Łańiewska E., *Konwergencja regionalna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2011.
- Chodorowski J., *Osoba ludzka w doktrynie i praktyce Europejskich Wspólnot Gospodarczych*, Poznań 1990.
- Christensen J. H.E., Krogstrup S., *Transmission of Quantitative Easing: The Role of Central Bank*, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper, 2016.
- Church C. H. *Political Change in Switzerland: From Stability to Uncertainty*, Wydawnictwo Routledge, Anbingdon 2016.
- Church C. H., *The politics and Government of Switzerland*, Palgrave Macmillan, London 2004.
- Ciampolini M., Rohde B., *Money market integration: A market perspective*, ECB Conference on the Operational Framework of the Eurosystem and Financial Markets, Frankfurt 5-6 May 2000.
- Cichy K., *Kapitał ludzki i postęp techniczny jako determinanty wzrostu gospodarczego*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008.
- Cieślak A., Michałek J. J., Mycielski J., *Prognoza skutków handlowych przystąpienia do Europejskiej Unii Monetarnej dla Polski przy użyciu uogólnionego modelu grawitacyjnego*, *Bank i Kredyt* 40 (1), 2009.
- Cieślak A., Michałek J., Michałek A., *Does the Common Currency Increase Exports? Evidence from Firm-Level Data*, *International Journal of Management and Economics*, No. 41, January-March 2014.
- Cieślak A., Michałek J., Michałek A., *Export activity in Visegrad-4 countries: Firm level investigation*, *Ekonomia* No. 30, 2012.
- Cieślak A., Michałek J., Mycielski J., *Euro and Trade Flows in Central Europe, Equilibrium*, *Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, Vol. 7, No. 3, 2012b.
- Cieślak A., Michałek J., Mycielski J., *Consequences of the euro adoption by Central and Eastern European (CEE) countries for their trade flows*, *National Bank of Poland Working Paper*, No. 118, 2012c.
- Cieślak A., Michałek J., Mycielski J., *Measuring the trade effects of the euro in Central and Eastern Europe*, *The Journal of International Trade & Economic Development*, Vol. 21, Issue 1, 2012a.

- Cieřlik A., Michałek J., Mycielski J., *Trade effects of the euro adoption by the EU new member states*, Bank i Kredyt 45(4), 2014.
- Čihák M., *Central bank independence and financial stability*, IMF, 2007.
- Čihák M., Muñoz S., Sharifuddin S. T., Tintchev K., *Financial Stability Reports: What Are They Good For?*, IMF Working Paper 1, International Monetary Fund., Washington 2012.
- Cini M. (red.), *Unia Europejska. Organizacja i funkcjonowanie*, PWE, 2006.
- Clausing K. A., *Trade Creation and Trade Diversion in the Canada – United States Free Trade Agreement*, Canadian Journal of Economics No. 34, 2001, <http://dx.doi.org/10.1111/0008-4085.00094>.
- Commission Recommendation on the Broad Guidelines of the Economic Policies of the Member States and the Community (for the 2003-2005 period), Brussels, 8.04.2003, COM, 170 final, 2003.
- Corden W., *Monetary integration. Essays in international finance*, Princeton University, Princeton 1972.
- Correia I. et al., *Unconventional Fiscal Policy at the Zero Bound*, NBER Working Papers 16758, National Bureau of Economic Research, Inc., 2011.
- Cottier T., Liechti R., *Die Beziehungen der Schweiz zur Europäischen Union: Eine kurze Geschichte differenzieller und schrittweiser Integration*, Basler Schriften zur europäischen Integration nr 81, 2006.
- Council Decision establishing provisional measures in the area of international protection for the benefit of Italy and Greece, 22 września 2015 r., 12098/15.
- Council of the European Union, 23 march 2005 (04.05), 7619/1/05 REV1, 2005, see also: Brussels, 11.12.2007, COM (2007) 803 final, PART I: *Communication from the Commission to the Spring European Council, Strategic report on the renewed Lisbon strategy for growth and jobs: launching the new cycle (2008-2010)*, Brussels.
- Creswell J., *Qualitative Inquiry and Research Design; Choosing Among Five Traditions*, SAGE Publications, Inc., Thousand Oaks, California, USA, 1998.
- Cyprus state budget (2010-2015)*, Ministry of Finance, Nicosia.
- Czaja J., *Dylematy związane z integracją walutową kraju pozostającego poza strefą euro*, [w:] J. Czekaj (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro. Wybrane problemy V*, Kraków 2014.
- Czaja-Hliniak I., *Narodowy Bank Polski na tle Europejskiego Systemu Banków Centralnych*, Studia Prawnicze 2008.
- Czajkowski Z., *Kapitał ludzki – pojęcie i miary*, Szkoła Główna Handlowa, Kolegium Gospodarki Światowej, Instytut Gospodarki Światowej, Warszawa 2012.
- Czyżewski A., Kułyk P., *Konwergencja czy dywergencja mechanizmów wsparcia sektora rolnego?*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego z. 8, 2009.
- Dahlquist J., Lenk H., Rönnelid L., *The infringement proceedings over intra-EU investment treaties – an analysis of the case against Sweden*, Swedish Institute for European Policy Studies, February, Issue 2016:4, 2016.
- Dahlquist J., Peterson L. E., *Investigation: Denmark Proposes Mutual Termination Of Its Nine Bits With Fellow Eu Member-States, Against Spectre Of Infringement Cases*, Investment Arbitration Reporter, 2016, <http://www.iareporter.com/articles/investigation-denmark-proposes-mutual-termination-of-its-nine-bits-with-fellow-eu-member-states-against-spectre-of-infringement-cases/>.
- Dane Międzynarodowej Organizacji ds. Migracji (IOM), www.iom.int.
- Danish Government, *Convergence Programme. Denmark 2015*, Danish Government, Copenhagen 2015.
- Danmarks Nationalbank, *Productivity Growth in Denmark*, Monetary Review 1st Quarter 2012, Danmarks Nationalbank, Copenhagen 2012.
- Darvas Z., Gouardo Ch., Pisani-Ferry J., Sapir A., *A comprehensive approach to the euro-area debt crisis*, Bruegel Policy Brief 2, 2011.
- Dąbrowska-Gruszczyńska K., *Kapitał zagraniczny w polskim sektorze bankowym a poziom jego rozwoju na tle państw OECD*, Zeszyty Naukowe 170, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2013.
- Decyzja Komisji (UE) 2015/1470 z dnia 30 marca 2015 r. w sprawie pomocy państwa SA.38517 (2014/C) (ex 2014/NN) wdrożonej przez Rumunię – Orzeczenie arbitrażowe w sprawie Micula przeciwko Rumunii z dnia 11 grudnia 2013 r.
- Delbaere W., *FATCA vs GATCA: which will rule in Asia?*, Wolters Kluwer, 2014, <http://www.wolterskluwerfs.com/onesumx/comment-piece/FATCA-vs-GATCA-which-will-rule-in-asia.pdf>.
- Deloitte, www.deloitte.com.
- Demertzis M., Hallett A. H., Rummel O., *Does a Core-Periphery Regime Make Europe into an Optimal Currency Area?*, [w:] P. J. J. Welfens (eds.), *European Monetary Union. Transition, International Impact and Policy Options*, Springer, Berlin 1997.
- Denek K., *Źródło kapitału ludzkiego i jego rozwoju*, [w:] L. Pawelski (red.), *Kapitał ludzki w edukacji*, Polskie Stowarzyszenie Nauczycieli Twórczych, Szczecinek 2012.
- Denson T., *Goodbye, Uncle Sam? How the Foreign Account Tax Compliance Act is causing a drastic increase in the number of Americans renouncing their citizenship*, Houston Law Review, Tom 52 Wydanie 3, 2015.
- Department Skarbu, 2016, <https://www.federalregister.gov/quarterly-publication-of-individuals-who-have-chosen-to-expatriate>.
- Der Spiegel, *Historischer Deal: Mitterrand forderte Euro als Gegenleistung für die Einheit*, 2010, <http://www.spiegel.de/politik/ausland/historischer-deal-mitterrand-forderte-euro-als-gegenleistung-fuer-die-einheit-a-719608.html> (dostęp: 13.05.2016).
- Deszczyński B., *CRM Strategia, system, zarządzanie zmianą*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011.
- Detken C., Weeken O., Alessi L., Bonfim D., Boucinha M. M., Castro C., Frontczak S., Giordana G., Giese J., Jahn N., Kakes J., Klaus B., Lang J. H., Puzanova N., Welz P., *Operationalising the countercyclical capital buffer: indicator selection, threshold identification and calibration options*, ESRB Occasional Paper Series 5 (June) 2014.

- Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- Dhanawade N. J., *I Got 99 Problems and They're All FATCA*, *Northwestern Journal of International Law & Business*, Tom 35 Wydanie 1, 2014.
- Domański R., *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.
- Dorey P., *British Politics since 1945*, Blackwell, Oxford UK & Cambridge USA 1995.
- Drazen A., Masson P., *Credibility of Policy versus Credibility of Policymakers*, NBER Working Papers 4448, 1994.
- Drazen A., *The Political Business Cycle After 25 Years*, [w:] B. S. Bernanke, K. Rogoff (red.), *NBER Macroeconomics Annual*, National Bureau of Economic Research, MIT Press, 2000.
- Dubel P., Adamczyk A., *Polska w Unii Europejskiej. 10 lat doświadczeń*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2014.
- Dugan Ch., Wallace Jr. D., Rubins N. D., Sabahi B., *Investor-State Arbitration*, Wydawnictwo Oxford University Press, 2008.
- Duwendag D., Ketterer K.-H., Koesters W., Pohl R., Simmert D., *Teoria pieniądza i polityka pieniężna*, Poltext, Warszawa 1995.
- Dynia E., *Integracja europejska*, LexisNexis, 2004.
- Dyrektywa 95/46/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 1995 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w zakresie przetwarzania danych osobowych i swobodnego przepływu tych danych, Dz. U. WE L 281/31.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/95/UE z dnia 13 grudnia 2011 r. w sprawie norm dotyczących kwalifikowania obywateli państw trzecich lub bezpaństwowców jako beneficjentów ochrony międzynarodowej, jednolitego statusu uchodźców lub osób kwalifikujących się do otrzymania ochrony uzupełniającej oraz zakresu udzielanej ochrony.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/32/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie ustanowienia norm dotyczących przyjmowania wnioskodawców ubiegających się o ochronę międzynarodową.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26 czerwca 2013 r., w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek, zmieniająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2006/43/WE oraz uchylająca dyrektywy Rady 78/660/EWG i 83/349/EWG.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/95/UE z dnia 22 października 2014 r. zmieniająca dyrektywę 2013/34/UE w odniesieniu do ujawniania informacji niefinansowych i informacji dotyczących różnorodności przez niektóre duże jednostki oraz grupy.
- Eastern Sugar v. Czechy, SCC No. 088/2004, Partial Award, 27 marca 2007 r., http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0259_0.pdf.
- ECB Eurosystem, *The international role of euro*, 2015, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/euro-international-role-201507.en.pdf>.
- ECB, *A Fiscal Compact for a Stronger Economic and Monetary Union*, Monthly Bulletin 5, 2012.
- ECB, *The European Stability Mechanism*, Monthly Bulletin 2, 2011.
- Economic and Financial Committee, *Annual EFC Report to the Commission and the Council on the Movement of Capital and the Freedom of Payments*, 5044/07, 1-13, 2007, <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%205044%202007%20INIT>.
- Economic and Financial Committee, *Annual EFC Report to the Commission and the Council on the Movement of Capital and the Freedom of Payments*, 17363/08, 1-14, 2008, <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/08/st17/st17363.en08.pdf>.
- Economiesuisse Strategiepapier, *Vorläufige Beurteilung des Dossiers durch die Wirtschaft*.
- Edwards S., *Monetary Policy Independence under Flexible Exchange Rates: An Illusion?*, NBER Working Paper 20893, National Bureau of Economic Research, Inc., 2015.
- Efthyvoulou G., *Political budget cycles in the European Union and the impact of political pressures*, *Public Choice* 153(3), 2012.
- Eichengreen B., Rose A., Wyplosz Ch., *Speculative Attacks on Pegged Exchange Rates: An Empirical Exploration with Special Reference to the European Monetary System*, NBER WP 4898, 1994.
- Eidgenössisches Finanzdepartement, *Die Schweiz will den OECD-Standard bei der Amtshilfe in Steuersachen übernehmen*, 2003, <https://www.news.admin.ch/message/?lang=de&msg-id=25863>.
- Eijffinger S. C. W., Hoerberichts M. M., *Central Bank Accountability and Transparency. Theory and Some Evidence*, *International Finance* 5(1), 2000.
- Empirica, *Entwicklung der Angebotsmieten für Wohnungen in Berlin von 2004 bis zum 1. Quartal 2016 (in Euro pro Quadratmeter)*, Statista, <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/535119/umfrage/mietpreise-auf-dem-wohnungsmarkt-in-berlin> (dostęp: 11.06.2016).
- ESM, *Annual Report*, 2014.
- Ethier W. J., *The New Regionalism*, *Economic Journal* No. 108, 1998.
- Eureko B.V. v. Słowacja, PCA Case No. 2008-13, Award on jurisdiction, arbitrability and suspension, 26 October 2010, <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/ita0309.pdf>.
- Eures, www.eures.praca.gov.pl.
- Euro Adoption Act Slovenia Nr 450-05/06-7/4, Art. 23, 2006.
- Euro Adoption Act, *Euro Adoption (Dual Display and Euro Pricing) Regulations*, L.N. 4/2007, Reg. 24, 2007.
- Euro Adoption Act, *Smoothing of Monetary Amounts Regulations*, L.N. 369/2007, Art. 4, 2007.
- Europabericht, 2006, <http://www.admin.ch/federal-gazette/2006/6815.pdf>.

- European American Investment Bank AG v. Słowacja, PCA Case No. 2010-17, Award on Jurisdiction, 22 października 2012 r., <http://www.italaw.com/sites/default/files/case-documents/italaw4226.pdf>.
- European Banking Federation, *Financial literacy – empowering consumers to make the right choices*, Report on Financial Literacy, Brussels 2009.
- European Central Bank, *Lithuania adopts euro*, Economic Bulletin, Issue 1, 2015.
- European Commission *Alert Mechanism Report 2016*. European Commission, Brussels 2015.
- European Commission, *Assessment of the 2011 national reform programme and convergence programme for Denmark*, European Commission, Brussels 2011.
- European Commission, *Macroeconomic Imbalances*. Denmark 2014, European Commission, Brussels 2014.
- European Commission, *Annual Report on the euro area 2009*, European Economy 6, 2009.
- European Commission, *Commission asks Member States to terminate their intra-EU bilateral investment treaties*, 2015, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5198_en.htm.
- European Commission, *Country Report Denmark 2016*, European Commission, Brussels 2016.
- European Commission, *Evaluation of Regulation (EC) N° 1606/2002 of 19 July 2002 on the application of International Accounting Standards*, Commission Staff Working Document, 2015, <http://ec.europa.eu/finance/company-reporting>.
- European Commission, *On Borrowing on Lending Activities of The European Union*, Report from The Commission to The European Parliament and Council 327, 2015.
- European Commission., *Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances*, European Economy 92, 2012.
- European Economy, *EMU after five years. Special Report no 1/2004*, Economy, European Commission Directorate – General for Economic and Financial Affairs, European Communities, Belgium 2005.
- European Parliament, *Central Banks in Times of Crisis. The FED versus the ECB*, Policy Department A: Economic and Scientific Policies, 2012.
- European Youth Financial Attitudes 2011*, Enterprise 2020, Brussels 2011.
- Eurostat Database, 2016, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
- Eurostat, *Education and training*, 2016, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/education-and-training/data/database> (dostęp: 23.05.2016).
- Eurostat, *Euro Changeover and Inflation in Cyprus and Malta*, 2008.
- EUROSTAT, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Environmental_economy_-_employment_and_growth.
- Eurostat, www.ec.europa.eu/eurostat.
- Eusepi S., Preston B., *Central bank communication and expectations stabilization*, NBER Working Paper 13259 (July), 2007.
- EVCA, *2015 EVCA Yearbook*, European Private Equity & Venture Capital Association, 2015,
- Falkowski K., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarek Białorusi, Rosji i Ukrainy*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013.
- Fallis G., Smith L. B., *Uncontrolled prices in a controlled market – the case of rent controls*, The American Economic Review 74, 1984.
- Faruqee H., *Measuring the trade effects of EMU*, IMF WP 154, 2004.
- Fedorowicz Z., *Teorie pieniądza*, Poltext, Warszawa 1992.
- Feldstein M., *EMU and International Conflict*, Foreign Affairs, November, 1997.
- Flash Eurobarometer, *Euro Introduction in Cyprus and Malta. Ex-Post Citizen Survey*, Analytical Report, 2008.
- Flash Eurobarometer, *Introduction of the euro in the member states that have not yet adopted the common currency*, Analytical Report, 2015.
- Flash Eurobarometer, *Introduction of the euro in the New Member States*, Analytical Report, 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.
- Fleming J., *On exchange rate unification*, The Economic Journal, vol. 81, 1971.
- Flood R., Garber P., *Collapsing exchange-rate regimes. Some linear examples*, Journal of International Economics 17, 1984.
- Flückiger J., *Den bilateralen Weg erneuern, um ihn zu erhalten*, Bern 2013,
- Frankel J. A., Rose A. K., *The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria*, The Economic Journal, Volume 108, Issue 449 (1997).
- Frankel J., Rose A., *An estimate of the effect of common currencies on trade and income*, Quarterly Journal of Economics 117, 2002.
- Frankel J., *The Death of Inflation Targeting*, voxEU, 19.06.2012, <http://www.voxeu.org/article/inflation-targeting-dead-long-live-nominal-gdp-targeting>.
- Frankena M. W., *Alternative Models of Rent Control*, Urban Studies 12, 1975.
- Frączek B., *Main Purposes and Challenges in the Financial Education of Financial Consumers in the World*, Journal of Economics&Management, Vol. 16, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2014.
- Frączek B., *Obszary badań w zakresie poziomu wiedzy i edukacji finansowej społeczeństwa w Polsce i na świecie*, Zeszyty Naukowe Wydawnictwa 173, Innowacje w bankowości i finansach T. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2013.

- Freixas J., Pargi B., Rochet J.-Ch., *The Lender of Last Resort: A 21st Century Approach*, ECB Working Paper no. 298, European Central Bank, 2003.
- Friedman M., *The euro: Monetary unity to political disunity?*, Project Syndicate, 28 August 1997.
- Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy, *Stan wiedzy finansowej Polaków*, Maison Dom Badawczy dla Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy, Warszawa 2009.
- Gabrižová Z., *Slovakia pushes ahead with legal action over EU refugee quotas*, EurActiv, 1 października 2015, www.euractiv.com/sections/justice-home-affairs/Slovakia-pushes-ahead-legal-action-over-eu-migrant-quotas-318139.
- Gajda A., *Regiony w prawie wspólnotowym. Prawne problemy udziału regionów polskich w procesach integracyjnych*, Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2005.
- Gajewski P., *Korzyści i szanse związane z przyjęciem euro*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Warszawa 2014.
- Galati G., Tsatsaronis K., *The impact of the euro on Europe's financial markets*, Working Paper, No. 100, BIS, Basel 2001.
- Gambardella A., Harhoff D., Verspagen B., *The value of European patents*, European Management Review, 5(2), 2008.
- Garcia-Herrero A., Del Rio P., *Financial stability and the design of monetary policy*, Banco de Espana Working Paper 0315, 2003.
- Gemperli S., *Einmal ausgehandelt, schon wieder veraltet*, Neue Zürcher Zeitung 13.11.2010.
- Geraats P., *Talking Numbers: Central Bank Communication on Monetary Policy and Financial Stability*, Paper presented at the 5th European Central Bank Statistics Conference, Frankfurt 19-20 October 2010.
- Gerlach S., Smets F., *The Monetary Transmission Mechanism: Evidence from the G-7 Countries*, BIS Working Paper No. 26, 1995.
- Gębski Ł., *Nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych – problem finansowo-prawny czy społeczny?*, Gospodarka Narodowa 4(260), 2013.
- Giddens A., *Europa w epoce globalnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN SA, Warszawa 2009.
- Giedroyć M., *Użyteczność współczesnej sprawozdawczości finansowej*, [w:] R. Bartkowiak, P. Wachowiak (red.), *Nauki ekonomiczne a praktyka gospodarcza*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2015.
- Giersch H., *On the desirable degree of flexibility of exchange rates*, Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 109, 1973.
- Gierusz J., *Dylematy harmonizacji rachunkowości*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości 82 (138), 2015.
- Gimson A., *Ich will ein 'Britzerland' schaffen*, Die Weltwoche, Ausgabe 51, 2012.
- Giovannini A., Gros D., *How high the firewall? Potential financing needs for the periphery*, CEPS Commentary, 2012.
- Glick R., Rose A. K., *Does a Currency Union Affect Trade? The Time series Evidence*, European Economic Review No. 46(6), 2002, <http://dx.doi.org/10.3386/w8396>.
- Global Investment Protection, *Micula Vs. (Brussels) Dracula*, 2015, <http://www.globalinvestmentprotection.com/index.php/micula-vs-brussels-dracula/>.
- Global Investment Protection, *The Final Nail Hammered Into The Coffin Of Intra-Eu Bits*, 2016, <http://www.globalinvestmentprotection.com/index.php/the-final-nail-hammered-into-the-coffin-of-intra-eu-bits/>.
- Głabicka K., Grewiński M., *Europejska polityka regionalna*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2003.
- Głodowska A., *Znaczenie konwergencji w aktualnej i przyszłej polityce strukturalnej Unii Europejskiej, Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, nr14, 2012.
- Główny Urząd Statystyczny, www.stat.gov.pl.
- Gluszkiewicz D., *Historia integracji europejskiej*, [w:] *Prawne aspekty integracji europejskiej – wybrane problemy*, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Informacja nr 870 (IP-98-M), Warszawa 2002.
- Goczek Ł., Mycielska D., *Gotowi na euro?: badanie empiryczne faktycznej swobody polskiej polityki pieniężnej*, Bank i Kredyt, vol. 3, 2014.
- Goczek Ł., Mycielska D., *Heterogeniczność polityki pieniężnej w krótkim i długim okresie*, Collegium of Economic Analysis Annals, Warsaw School of Economics, Collegium of Economic Analysis, vol. 34, 2014.
- Goczek Ł., Mycielska D., *Monetary policy and nominal convergence in CEE countries with inflation targeting*, Ekonomia Journal, Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw, vol. 38, 2014.
- Goczek Ł., Mycielska D., *Ready for euro? Empirical study of the actual monetary policy independence in Poland*, Working Papers 2013-13, Faculty of Economic Sciences, University of Warsaw, Warszawa, 2013.
- Goczek Ł., Mycielska D., *Realizacja celu inflacyjnego, czy obawa przed płynnością? Uwarunkowania kursowe w Polsce w przededniu przyjęcia euro*, [w:] J. Górski, K. Opolski (red.), *Where is the Eurozone heading?*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa 2012.
- Goczek Ł., *Niestabilność polityki fiskalnej, rozwój rynków finansowych i wzrost gospodarczy*, Ekonomista nr 6, 2012.
- Gompers P., Lerner J., *The Venture Capital Revolution*, Journal of Economic Perspectives, Vol. 15, No. 2, Spring, 2001.
- Gomułka S., *Strategia wejścia Polski do strefy euro: kluczowe decyzje i ocena ryzyka*, [w:] D. K. Rosati (red.), *Euro – ekonomia i polityka*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa, Warszawa 2009.
- González-Páramo J., *Expectations and credibility in modern central banking: a practitioner's view*, Speech at the Conference on "Inflation targeting, central bank independence and transparency", University of Cambridge, Cambridge 2007.
- Gorynia M., Łaźniewska E., *Teoretyczne aspekty konkurencyjności*, [w:] M. Gorynia, E. Łaźniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, PWN, Warszawa 2009.

- Goszczyńska M., *Transformacja ekonomiczna w umysłach i zachowaniach Polaków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010.
- Government finance and EDP statistics Eurostat (2005-2014), European Commission, Eurostat.
- Górska A., Jakubiec S., Leżańska H., Siemaszko M., *Analiza wpływu wprowadzenia euro na polski system bankowy* (IV edycja), Materiały i Studia 169, NBP, 2003.
- Górski J., Kowalewski P., Tchorek G. (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Warszawa 2014.
- Grauwe P. de, *Design failures of the Eurozone*, [w:] R. Baldwin, F. Giavazzi (red.), *The Eurozone Crisis A Consensus View of the Causes and a Few Possible Solutions*, CEPR Press, London 2015.
- Grauwe P. de, *Economics of Monetary Union*, University Press, Oxford 2016.
- Grauwe P. de, Gros D., *Accountability and Transparency in Central Banking*, European Parliament's Committee on Economics and Monetary Affairs, 2009.
- Grauwe P. de, *In Search of Symmetry in the Eurozone*, CEPS Policy Briefs 268, 2012.
- Grauwe P. de, *The euro and financial crises*, Financial Times 20th February 1998.
- Greenaway D., Hine R., Milner Ch., *Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK*, *Weltwirtschaftliches Archiv* Vol. 130, Issue 1, 1994.
- Greenleaf W. H., *The British Political Tradition*, vol. II: *The ideological heritage*, Routledge, London 1983.
- Grifoni A., Messy F.-A., *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, Paris 2012.
- Gros D., *How to deal with macroeconomic imbalances?*, CEPS Special Report 69, 2012.
- Gros D., *Macroeconomic Imbalances in the Euro Area: Symptom or cause of the crisis*, CEPS Policy Briefs 266, 2012.
- Grossman S. J., *An Introduction to the Theory of Rational Expectations Under Asymmetric Information*, *The Review of Economic Studies* 48 (4), 1981.
- Grubel H., Lloyd P., *Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Macmillan, London 1975.
- Grupa ING, *Finansowy barometr ING, Międzynarodowe badanie ING na temat postaw i zachowań wobec oszczędzania w Polsce i na świecie*, Grupa ING i TNS NIPO, 2013.
- Grupa Robocza Art. 29, Ref. Ares(2014)3066381, 2014.
- Gruszczyński M., *Kryzysy walutowe, bankowe i zadłużeniowe w gospodarce światowej*, CeDeWu, Warszawa 2013.
- Gruzevskis B., *Euro przychodzi na Litwę. Litwa 19-stym członkiem strefy euro*, Polska Fundacja im. Roberta Schumana, Wilno-Warszawa 2015.
- Grzeszczyk T., *Zarządzanie funduszami europejskimi w rozwoju województwa*, Wydawnictwo Wyższa Szkoła Humanistyczna-Ekonomiczna w Łodzi, Łódź 2003.
- Grzywacz J., Okońska A., *Venture capital a potrzeby kapitałowe małych i średnich przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.
- Gubrynowicz A., *Problematyka umów BIT obowiązujących w granicach UE w świetle orzecznictwa ETS i arbitrażowych trybunałów inwestycyjnych*, [w:] E. Mikos-Skuzza, K. Myszone-Kostrzewa, J. Poczuć (red.), *Prawo Międzynarodowe – Teżniejszość, Perspektywy, Dylematy. Księga Jubileuszowa Profesora Zdzisława Galickiego*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
- Haan de J., Amtenbrink F., Eijffinger S. C. W., *Accountability of Central Banks: Aspects and Quantification*, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review 209, 1999.
- Haan J. de, Eijffinger S. C. W., *The Democratic Accountability of the European Central Bank: A Comment on Two Fairy-Tales*, *Journal of Common Market Studies* 38(3), 2000.
- Haberler G., *The international monetary system: some recent developments and discussions*, [w:] G. Halm (red.), *Approaches to greater flexibility of exchange rates*, Princeton University Press, Princeton 1970.
- Häckner J., Nyberg S., *Rent Control and Prices of Owner-occupied Housing*, *The Scandinavian Journal of Economics* 102 (2), 2000.
- Hallerberg M., Strauch R., *On the Cyclicity of Public Finances in Europe*, *Empirica* 29(3), 2012.
- Hansen B., *The Economic Theory of Fiscal Policy*, Routledge, London 1958.
- Hartmann P., Maddaloni A., Manganelli S., *The euro-area financial system: Structure, integration, and policy initiatives*, Working Paper, No. 230, ECB, 2003.
- Harvey Jr., R. D. J., *Offshore Accounts: Insider's Summary of FATCA and Its Potential Future*, Villanova Law Review, Wydanie 57, 2012.
- Hassel T., Becker R., *Gabriel im ARD-Sommerinterview – Europas Flüchtlingspolitik, eine Riesenschande, Tagesschau* (TV: ARD), August 23, 2015, <https://www.tagesschau.de/inland/sommerinterview-gabriel-101.html> (dostęp: 12.06.2016).
- Hastings J. S., Madrian B. C., Skimmyhorn W. L., *Financial Literacy, Financial Education and Economics Outcomes*, *Annual Review of Economics* Vol. 5, 2012.
- Haushaltsrechnung des Bundes für das Haushaltsjahr (2007-2014)*, Bundesministerium der Finanzen, Berlin.
- Hendriksen E. A., van Breda M. F., *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Henger R., Schier M., Voigtländer M., *Der künftige Bedarf an Wohnungen: Eine Analyse für Deutschland und alle 402 Kreise*, IW policy paper 24, 2015.

- Herman M., *Intelligence Power in Peace and War*, Royal Institute of International Affairs, University of Cambridge, London 1996.
- Hermann S., *Die Osterweiterung der Europäischen Währungsunion unter der Berücksichtigung der Theorie optimaler Währungsräume*, Josef Eul Verlag, Köln 2001.
- Hibbs Jr., D. A., *The Political Parties and Macroeconomic Policy*, *The American Political Science Review* 71(4), 1977.
- Hnatyszyn-Dzikowska A., Wyszowska Z., *Konwergencja wydatków na opiekę zdrowotną w państwach Unii Europejskiej – zarys problematyki*, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 43, 3/2015.
- Horváth R., Vaško D., *Central bank transparency and financial stability*, *Journal of Financial Stability* 22, 2016.
- Horváth R., Vaško D., *Central Bank Transparency and Financial Stability: Measurement, Determinants and Effects*, IES Working Paper 25, Charles University in Prague: Institute of Economic Studies, 2012,
- <http://comparic.pl/koszty-ewentualnego-brexitu/>
- <http://ec.europa.eu/eurostat/cache/RSI/#?vis=nuts3.economy&lang=en> (dostęp: 31.05.2016).
- <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 12.05.2016).
- <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00023> (dostęp: 12.05.2016).
- <http://encyklopedia.eduteka.pl/wiki/Skandynawizm>, (dostęp: 12.05.2016).
- <http://euro-dane.com.pl/dania> (dostęp: 31.05.2016).
- <http://euro-dane.com.pl/dania>, (dostęp: 15.05.2016).
- http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/denmark/index_pl.htm (dostęp: 11.05.2016).
- <http://forsal.pl/artykuly/826447,dania-boi-sie-deficytu-budzetowego-kopenhaga-opodatkuje-emerytury.html>, (dostęp: 26.05.2016).
- http://www.humanrights.ch/home/upload/pdf/070321_Factsheets_Bilaterale.pdf.
- http://img.borsen.dk/img/cms/cmsmedia/970_content_2_8243.pdf, (dostęp: 12.05.2016).
- <http://libr.sejm.gov.pl/tek01/txt/konst/dania.html> (dostęp: 11.05.2016).
- <http://www.nzz.ch/aktuell/schweiz/den-bilateralen-weg-erneuern-um-ihn-zu-erhalten-1.18207446>.
- <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/gdp-from-agriculture>, (dostęp: 31.05.2016).
- <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/gdp-from-manufacturing>, (dostęp: 31.05.2016).
- <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/gdp-from-transport>, (dostęp: 31.05.2016).
- <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/government-budget>, (dostęp: 31.05.2016).
- <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/government-debt-to-gdp>, (dostęp: 1.06.2016).
- <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/inflation-cpi>, (dostęp: 1.06.2016).
- <http://pl.tradingeconomics.com/denmark/interest-rate>, (dostęp: 1.06.2016).
- <http://portalwiedzy.onet.pl/76777,,,dania,haslo.html>, (dostęp: 12.05.2016).
- <http://portalwiedzy.onet.pl/76777,,,dania,haslo.html>, (dostęp: 12.05.2016).
- <http://portalwiedzy.onet.pl/76777,,,dania,haslo.html>, (dostęp: 12.05.2016).
- <http://prawo.pl/28699-koszt-brex-it-oszacowano-na-100-ml-d-funtow/>
- <http://rig.katowice.pl/files/Wsp%C3%B3C5%82praca%20Mi%C4%99dzynarodowa/44.Wielka%20Brytania.pdf>
- <http://sjp.pl/konwergencja>, (dostęp: 25.05.2016).
- <http://wiadomosci.onet.pl/tylko-w-onecie/rosnie-ryzyko-brexitu-rozwo-d-wielkiej-brytanii-z-bruksela-oslabilby-pozycje-europy/t4kewv>
- <http://www.bankingsupervision.europa.eu>
- http://www.ce.uw.edu.pl/pliki/pw/4-2010_kozlowski.pdf.
- <http://www.consilium.europa.eu>
- <http://www.consilium.europa.eu/pl/meetings/european-council/2016/02/18-19/>
- <http://www.curia.europa.eu>
- <http://www.dst.dk/en/Statistik/emner/befolkning-og-befolkningsfremskrivning/folketal>, (dostęp: 30.05.2016).
- <http://www.ecb.europa.eu>
- <http://www.eur-lex.europa.eu>
- <http://www.eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A52006IE0740>, (dostęp: 28.05.2016).
- <http://www.europarl.europa.eu>
- http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/pl/FTU_4.2.4.pdf
- <http://www.evca.com>, European Venture Capital & Private Equity Association
- http://www.global-counsel.co.uk/system/files/publications/Global_Counsel_Impact_of_Brexit_June_2015.pdf
- http://www.ipo.pl/venture_capital/
- http://www.law.muni.cz/sborniky/dny_prava_2012/files/Verejnafinancnicinnost/PanfilPrzemyslaw.pdf
- http://www.mf.gov.pl/documents/764034/1002547/broszura_euro_MSZ_MF_2011.pdf, (dostęp: 15.05.2016).
- http://www.natolin.edu.pl/pdf/analizy/Natolin_Analiza_8_2013.pdf
- <http://www.nvca.com>, North Venture Capital Association
- <http://www.polskieradio.pl/42/4393/Artykul/1580629,Brexit-gospodarcze-ryzyko-dla-calej-Unii-Europejskiej-nie-tylko-dla-Wielkiej-Brytanii>

- <http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/1558823,Raport-Brexit-moze-slono-kosztowac-Brytyjczykow>
<http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/1573608,Brexit-sie-oddala-Sondaz-to-moze-byc-duze-ryzyko-do-kraju>
<http://www.ppea.org.pl/>, Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych
http://www.swissinfo.ch/directdemocracy/post-brexit-solutions_british-interested-in-swiss-model-to-save-europe-ties/42258826.
<http://www.visitdenmark.pl/pl/a-z/6241/3097#a-z-item-3097> (dostęp:12.05.2016).
<http://www.weltwoche.ch/weiche/hinweisgesperret.html?hidID=546705>.
https://eures.praca.gov.pl/zal/warunki_zycia/dania/Dania1.pdf (dostęp:12.05.2016).
https://pl.wikipedia.org/wiki/Skandynawska_Unia_Monetarna, (dostęp:12.05.2016).
<https://uk.trade.gov.pl/pl/inwestycje/1667,kto-i-gdzie-inwestuje.html>
<https://uk.trade.gov.pl/pl/wymiana-handlowa/1666,Co-kupi%C4%87,-a-co-sprzed%C4%87.html>
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/da.html>, (dostęp:15.05.2016).
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/da.html>, (dostęp:15.05.2016).
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/da.html>, (dostęp:15.05.2016).
<https://www.gov.uk/government/speeches/prime-ministers-speech-on-europe>
https://www.nbp.pl/badania/seminaria_bise/OlszakO.pdf, (dostęp:27.05.2016).
<https://www.nbp.pl/cie/download/kryzys-w-strefie-euro.pdf>, (dostęp:12.05.2016).
<https://yougov.co.uk/news/2015/09/28/eu-referendum-brexit-leads-2/>
ICAEW, *The effects of mandatory IFRS adoption in the EU: a review of empirical research*, 2015, <http://www.icaew.com/bettermarkets>.
IFRS 13, *Fair Value Measurement, A Guide through IFRS*, IASB, 2013.
Inicki D., Janc K., Kryza M., Szymanowski M., *Cechy rozmieszczenia sklepów w przestrzeni wielkomiejskiej na przykładzie Wrocławia – zastosowanie regresji ważonej geograficznie*, Acta Universitatis Lodzensis, Folia Oeconomica, 2011.
IMD, 2016, <http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/> (dostęp: 13.05.2016).
Informacje o rynku NewConnect, Rocznik Giełdowy 2010.
Ingram J., *The case for the European monetary integration. Essays in international finance*, Princeton University, 1973.
Instytut Wolności, Raiffeisen Polbank, *Stan wiedzy ekonomicznej Polaków – Raport Instytutu Wolności i Raiffeisen Polbank*, Instytut Wolności, Raiffeisen Polbank, 2014.
Intelligence and Security Committee Annual Report (2006-2013), UK Parliament, London.
Internal Revenue Service, *Internal Revenue Code*, 2010.
Internal Revenue Service, *The Section 6662(e) Substantial and Gross Valuation Misstatement Penalty*, https://www.irs.gov/pub/irs-apa/penalties6662_e.pdf.
International Monetary Fund, *Balance of Payments and International Investment Position Manual*, Sixth Edition (BPM6), Chapter 6.64, Washington 2009, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>.
International Monetary Fund, *Selected Issues Paper on Denmark*, International Monetary Fund, Washington 2014.
International Monetary Fund, *World Allocated Reserves by Currency for 2015 Q4*, COFER, <http://data.imf.org/?sk=E6A5-F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4>.
Iwanicz-Drozdowska M. (red.), *Edukacja i świadomości finansowa*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2011.
Iwanicz-Drozdowska M., Witkowski B., *Credit Growth in Central, Eastern, and South-Eastern Europe: The Case of Foreign Bank Subsidiaries*, International Review of Financial Analysis, 01/2016, 43(1), 2016.
Jabłoński Ł., *Kapitał ludzki a konwergencja gospodarcza*, C.H. Beck, Warszawa 2012.
Jahan S. (red.), *Human Development Report 2015. Work for Human Development*, Program Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Nowy Jork 2015, http://hdr.undp.org/sites/default/files/2015_human_development_report_1.pdf (dostęp: 23.05.2016).
Janc K., *Wpływ kapitału ludzkiego na efektywność gospodarek lokalnych w Polsce – przykład zastosowania regresji przestrzennej*, [w:] P. Brezdeń, S. Grykień (red.), *Regionalny wymiar integracji europejskiej*, t. IX, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2007.
Janker K., 'Goldgräberstimmung' in der Provinz, Süddeutsche Zeitung, May 8, 2015, (<http://www.sueddeutsche.de/politik/unterbringung-von-asylbewerbern-goldgraeberstimmung-in-der-provinz-1.2416931> (dostęp: 11.06.2016)).
Janusz K., *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2007.
Jarecki W., *Teoria kapitału ludzkiego*, [w:] W. Jarecki, M. Kunasz, E. Mazur-Wierzbicka, P. Zwiech, (red.), *Gospodarowanie kapitałem ludzkim*, Economicus, Szczecin 2010.
Jaworski W., Szelańska A. (red.), *Współczesna Bankowość Centralna*, Wydanie I, Warszawa 2012.
Jimeno J. F., *Long-lasting consequences of the European crisis*, ECB Working Paper No. 1832, 2015.
JLL, *Entwicklung der Angebotsmieten für Wohnungen in Hamburg vom 1. Halb-jahr 2009 bis zum 2. Halbjahr 2015 (in Euro pro Quadratmeter)*, Statista, <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/252775/umfrage/durchschnittliche-mietpreise-fuer-wohnungen-in-hamburg/> (dostęp:11.06.2016).
Johnson P. M., *A Glossary of Political Economy Terms*, Department of Political Science, Auburn University, <http://www.auburn.edu/~johnspm/gloss/>.

- Jóźwik B., *Konwergencja gospodarcza w regionach państw członkowskich Unii Europejskiej z Europy Środkowo-Wschodniej*, Roczniki Ekonomii i Zarządzania, t. 6(42) nr 1 2014.
- Kaczmar K., *Kompetencje finansowe Polaków w gospodarce rynkowej*, Biuro Analiz Sejmowych, INFOS Nr 5(142), 2013.
- Kaczmarek T. T., *Plan Marshalla i jego znaczenie dla Niemiec i powojennej Europy – wizja globalnego świata*, WSHiP, Warszawa 2010.
- Kalendienė J., Petreikytė R., *Political budget cycles in EU*, The 7th International Days of Statistics and Economics, Praga 2013.
- Kalkulator walutowy Money, 2016, <http://www.money.pl/pieniadze/kalkulator/>.
- Kalwasiński M., *MFW: juan w koszyku walut rezerwowych*, Bankier, 2015, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/MFW-juan-w-koszyku-walut-rezerwowych-3449431.html>.
- Kancelaria Senatu, www.senat.gov.pl.
- Kaufman L., Rousseeuw P., *Finding groups in data: an introduction to cluster analysis*, Vol. 344, John Wiley & Sons, 2009.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M., *The worldwide governance indicators: A summary of methodology, data and analytical issues*, World Bank Policy Research Working Paper 5430, 2010.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Enhanced Economic Governance in The EU: Alternative to a Political Union?*, International Journal of Management and Economics 37, 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.
- Kenen P. B., *The Theory of Optimum Currency Areas – An Eclectic View*, [w:] M. N. Jovanović (red.), *International Economic Integration: Monetary, fiscal and factor mobility issues*, Routledge, London 1998.
- Kenen P., *The theory of optimum currency areas: an eclectic view*, [w:] R. A. Mundell, A. K. Swoboda (red.), *Monetary problems of the international economy*, The University of Chicago Press, Chicago & London 1969.
- Kerler W., *Millionen-Geschäft Asyl – Wer an den Flüchtlingen verdient*, Bayerischer Rundfunk, February 21, 2015, <http://www.br.de/radio/b5-aktuell/sendungen/b5-reportage/asyl-geschaef-fluechtlinge-100.html> (dostęp: 18.05.2016).
- Kieźel E., Smyczek S., *Analfabetyzm finansowy jako bariera w akceptacji innowacji na rynku usług finansowych*, Marketing i rynek. Konsumpcja i innowacje, Warszawa 2015.
- Kim S., Roubini N., *Twin Deficits or Twin Divergence? Fiscal Policy, Current Account, and Real Exchange Rate in the US*, Journal of International Economics 74, 2008.
- Kirkegaard J. E., *The Euro Area Crisis: Origin, Current Status, and US Responses*, Congressional Testimony 11, 2011.
- Kisielnicki J., *Zarządzanie projektami*, Oficyna Wydawnicza Wolters Kluwer, Warszawa 2014.
- Kitzinger U., *Diplomacy and Persuasion: How Britain Joined the Common Market*, Macmillan, London 1973.
- Klapper L., Lusardi A., Oudheusden van P., *Financial Literacy Around the World: Insights from the Standard&Poor's rating services global financial literacy survey*, 2015, http://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/Finlit_paper_16_F2_singles.pdf (dostęp: 15.06.2016).
- Klaus V., *Czym jest europeizm?*, Prohibita, Warszawa 2008.
- Klimczak Ł., *Determinanty handlu wzajemnego państw Bałkanów Zachodnich*, Zeszyty Naukowe Podkarpackiej Szkoły Wyższej im. bł. ks. Władysława Findysza w Jasle, No. 11, 2014.
- Klimczak Ł., *Model grawitacyjny jako narzędzie analizy handlu zagranicznego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Nr 5(941), 2015, <http://dx.doi.org/10.15678/znupek.2015.0941.0508>.
- Klomp J., Haan de J., *Central bank independence and financial instability*, IMF, mimeo, 2008.
- Klose M., *Provisorien verpulvern nur Geld, Stadt Wesseling will Reihenhäuser für Flüchtlinge bauen*, Koellner Stadt Anzeiger, January 21, 2016. <http://www.ksta.de/region/rhein-erft/wesseling/-provisorien-verpulvern-nur-geld--stadt-wesseling-w-ill-reihenhaeuser-fuer-fluechtlinge-bauen-23438064> (dostęp: 19.06.2016).
- Kobla-Ziętek M., *Tradycyjna teoria optymalnych obszarów walutowych*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, Vol 76, Nr 4, 2014.
- Kochmańska M., *Bariery rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich firm*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas, 2004.
- Kokoszczynski R., *Europejski Bank Centralny, Europejski System Banków Centralnych i Eurosystem*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Warszawa 2014.
- Kolasa M., Lombardo G., *Financial Frictions and Optimal Monetary Policy in an Open Economy*, International Journal of Central Banking, vol. 10(1), 2014.
- Koleśnik J., *Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka*, Warszawa 2011.
- Komisja Europejska, *Country Report Poland 2016*, Bruksela 26.02.2016.
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie konkretnych sposobów usprawnienia walki z oszustwami podatkowymi i uchylaniem się od opodatkowania, w tym w odniesieniu do państw trzecich z dnia 27 czerwca 2012 roku, COM(2012) 351 final.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitetu Regionów oraz Europejskiego Banku Centralnego, [w:] *Szóste sprawozdanie w sprawie praktycznych przygotowań do przyszłego rozszerzenia strefy euro*, 2007.
- Komunikat Komisji Europejskiej w sprawie Europejskiego Programu w Zakresie Migracji, COM(2015) 240 final, 13 maja 2015, <http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information/>

- docs/communication_on_the_european_agenda_on_migration_pl.pdf#page=1&zoom=auto,-130,842 oraz http://euro-pa.eu/rapid/press-release_IP-15-5596_en.htm.
- Kongres Stanów Zjednoczonych 111. Kadencji, *Hiring Incentives to Restore Employment Act*, Pub. L. No 111-147, paragraph 501-535, 124 Stat, 71, 2010.
- Konopczak K., Rozkrut M., *Wpływ wprowadzenia wspólnej waluty do obiegu gotówkowego na zmiany w poziomie cen krajów strefy euro*, [w:] *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, Projekty badawcze część VIII*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2009.
- Konstantakis K. N., Michaelides P. G., Papageorgiou T., Tsionas E., *Economic Fluctuations And Fiscal Policy In Europe: A Political Business Cycles Approach Using Panel Data And Clustering (1996–2013)*, *Open Economies Review* 26, 2015.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz. U. z 1997 r. Nr 78 poz. 483 ze zm.).
- Konwencja o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności z dnia 4 listopada 1950 (Dz. U. 1993.61.284 ze zm.).
- Konwencja Wiedeńska o Prawie Traktatów z dnia 23 maja 1969 r. (Dz. U. 1990.74.439 ze zm.).
- Koop G., *Wprowadzenie do ekonometrii*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2011.
- Kornasiewicz A., *Venture Capital w krajach rozwiniętych i w Polsce*, Cedetu, Warszawa 2004.
- Koronowski A., *Kwadratura Euro*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2013.
- Kotliński K., *Przemiany w zakresie systemów kursowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, [w:] R. Ciborowski, R. Dzianiewicz, A. Kargol-Wasiluk, M. Zalesko (red.), *Gospodarka-społeczeństwo-finance w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 1989-2014*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2014.
- Kowalewski P., Tchorek G., Górski J. (red.), *Mechanizmy Funkcjonowania Strefy Euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2014.
- Kowalik P., *Finanse publiczne Polski w porównaniu z krajami Unii Europejskiej w okresie kryzysu finansowego*, *Annales, Universitatis Marie Curie-Skłodowska, Lublin-Polonia, Sectio H*, vol. XLV, 2, 2011.
- Kowalski T., *Proces formułowania oczekiwań a teoria cyklu wyborczego. Implikacje dla polityki gospodarczej*, *Prace Habilitacyjne* 3, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
- Kozak M., *Wsparcie Unii Europejskiej na rzecz rozwoju regionalnego w Polsce w latach 1989-1999*, *Studia regionalne i lokalne* nr 1 (5), Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych UW, Warszawa 2001.
- Kozak S., *Wprowadzenie euro – analiza kosztów działania oraz dochodów z operacji wymiany walut w sektorze bankowym*, NBP, Warszawa 2009.
- Koziński M., *Arbitraż inwestycyjny*, [w:] A. Szumański (red.), *Arbitraż Handlowy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Kozłowska J., *Polityka Europejskiego Banku Centralnego w dobie kryzysu finansowego*, *Firma i rynek* nr 1 (48), 2015.
- Kozłowski S. C., *Strategia bilateralizmu w polityce Konfederacji Szwajcarskiej wobec Unii Europejskiej*, *Studia Europejskie* nr 4, 2010.
- Kozłowski S. C., *Szwajcaria – UE. Polityka integracyjna Konfederacji Szwajcarskiej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2015.
- Kraciuk J., *Kryzys finansowy strefy euro*, *Optimum*, *Studia Ekonomiczne*, nr 4 (64), 2013.
- Kranz J., Reitera J. (red.), *Drogi do Europy*, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 1998.
- Król H., *Kapitał ludzki organizacji*, [w:] H. Król, A. Ludwiczynski (red.), *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Krugman P., *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, *Foreign Affairs*, March/April 1994.
- Krugman P., *Is Bilateralism Bad?*, [w:] E. Helpman, A. Razin (red.), *International Trade and Trade Policy*, MIT Press, Cambridge 1991.
- Krugman P., *Regionalism versus Multilateralism: Analytic Notes*, [w:] A. Panagariya (red.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press for CEPR, 1993, <http://dx.doi.org/10.1017/cbo9780511628511.006>.
- Krugman P., *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, W.W. Norton Company Limited, New York 2009.
- Krugman P., Venables A. A., *Integration, specialization and adjustment*, *European Economic Review* 40, 1996.
- Krugman P., Wells R., *Macroeconomics. Second edition in modules*, Worth Publishers, 2012.
- Krzyż B., *Analiza działań Szwajcarskiego Banku Narodowego w latach 2011-2015*, 2015, <http://www.ksb.biz.pl/Content/uploaded/files/stud%20podypl/mechanizmy%20euro%20-%20prace/Bartłomiej%20Krzyż.pdf>.
- Krzysztofek M., *Ochrona danych osobowych w Unii Europejskiej. Transfer danych osobowych z Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem transferu do Stanów Zjednoczonych, w obecnym i nadchodzącym stanie prawnym*, Wolters Kluwer SA, Warszawa 2014.
- Kubin T., *Polityczne implikacje wprowadzenia unii walutowej w Europie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2007.
- Kuchciak I., *Kreowanie świadomości finansowej wyzwaniem konkurencyjności w niesprzyjającym otoczeniu*, *Zarządzanie i Finance*, *Journal of Management and Finance* 4/4, 2013.
- Kuchciak I., Świeszczak M., Świeszczak K., Marcinkowska M., *Edukacja finansowa i inkluzja bankowa w realizacji koncepcji silver economy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2014.
- Kudrle R. T., *Expatriation: A Last Refuge for the Wealthy?*, *Global Policy*, Tom 6, Wydanie 4, 2015.
- Kulczycki M., Ligas M., *Regresja ważona geograficznie jako narzędzie analizy rynku nieruchomości*, *Geomatics and Environmental Engineering* 1(2), 2007.

- Kusideł E., *Konwergencja gospodarcza w Polsce i jej znaczenie w osiąganiu celów polityki spójności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Kusideł E., *Konwergencja gospodarcza w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Kuziemska K., *Euro w roli waluty międzynarodowej*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, NBP, Warszawa 2014.
- Kuziemska K., *Perspektywy integracji walutowej w Europie*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Warszawa 2014.
- Kydland F., Prescott E., *Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans*, *Journal of Political Economy* 85(3), 1977.
- Laeven L., Valencia F., *Systemic banking crises database: An update*, IMF Working Paper 163, 2012.
- Lambin J.-J., *Strategiczne zarządzanie marketingowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Landreth H., Colander D. C., *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa 2005.
- Lastra R. M., *Institutional Developments to Promote Monetary Stability*, [w:] *Legal Foundations of International Monetary Stability*, Oxford University Press, Oxford 2006.
- Latoszek E., *Integracja europejska*, Książka i Wiedza, 2007.
- Lee J.-W., Park I., Shin K., *Proliferating Regional Trade Arrangements: Why and Whither?*, *The World Economy*, No. 31/12, 2008, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.604101>.
- Lefebvre S., *The Difficulties and Dilemmas of International Intelligence Cooperation*, *International Journal of Intelligence and Counterintelligence* 16(4), 527-42, 2003.
- Lehmann P., Matthies T., Merz N., Regel S., Volkens A., Werner A., *The Manifesto Data Collection. Manifesto Project (MRG/CMP/MARPOR). Version 2015a*, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (WZB), Berlin 2015.
- Lemmen J. J. G., Eijffinger S. C. W., *The degree of financial integration in the European Community*, *The Economist*, Vol. 141, No. 2, 1993.
- Lerner J., Hardymoon F., *Venture Capital and Private Equity*, John Wiley & Sons, 2002.
- Lerner J., Sørensen M., Strömberg P., *Private Equity and Long-Run Investment: The Case of Innovation*, *The Journal of Finance*, Volume 66, Issue 2, April 2011.
- Leszkiewicz-Kędzior K., *Wpływ cen paliw na procesy inflacyjne w polskiej gospodarce*, *Bank i Kredyt* 46(4), 2015.
- Leveuge G., Lucotte Y., Ringuedé S., *Central bank credibility and the expectations channel: Evidence based on a new credibility index*, NBP Working Paper 209, National Bank of Poland, Warsaw 2015.
- Lietuvos Bankas, *Euro įvedimo Poveikio Šalies Ekonomikai Kiekybinio Vertinimo Apžvalga*, 2013.
- Lietuvos Bankas, *Lithuanian Economic Review*, 2015.
- Lis S. (red.), *Kontrowersje wokół akcesji Polski do Unii Gospodarczej i Walutowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2011.
- Loureiro J., *Monetary policy in the European Monetary System: a critical appraisal*, Springer-Verlag, Berlin 1996.
- Lutkowski K., *Od złotego do euro; źródła obaw i nadziei*, Twigger, Warszawa 2004.
- Ładyka S., *Z teorii integracji gospodarczej*, SGH, Warszawa 2000.
- Łazarowicz E., *Sprawozdanie z sytuacji finansowej – projekt IASB i FASB*, [w:] Pracownicy Katedry Rachunkowości SGH (red.), *Rachunkowość sztuka pomiaru i komunikowania*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2011.
- Łazarowicz E., *Strategia Unii Europejskiej w zakresie sprawozdawczości finansowej spółek giełdowych na tle globalizacji rynków finansowych*, [w:] K. Opolski, J. Górski (red.), *Strategie gospodarcze i społeczne Unii Europejskiej*, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2015.
- Łuczak M., *Zasady marketingowe w procesie kształtowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, Rozprawa doktorska, Akademia Ekonomiczna Poznań, Wydział Zarządzania, Katedra Handlu Międzynarodowego, Poznań 2006.
- Magnifico G., *European Monetary Unification for Balanced Growth – A New Approach*, *Essays in International Finance* 88, 1971.
- Maiani F., *Legal Europeanization as a Legal Transformation: Some Insights from Swiss „Outer Europe”*, [w:] EUI Working Papers MWP, Max Weber Programme 2009/10, <https://www.ceps.eu/system/files/book/1304.pdf>.
- Maison D., *Polak w świecie finansów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2013.
- Maissen T., *Geschichte der Schweiz*, Verlag für Kultur und Geschichte, Bern 2010.
- Makać A., *Międzynarodowa integracja gospodarcza – podstawowe problemy teoretyczne*, [w:] E. Oziewicz (red.), *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, Warszawa 2001.
- Malaga K., *Konwergencja gospodarcza w krajach OECD w latach 1960-1999. Wyniki badań empirycznych*, [w:] E. Panek (red.), *Matematyka w ekonomii*, Zeszyty naukowe nr 41, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.
- Malinowski K., *Kultura bezpieczeństwa narodowego: koncepcja i możliwości zastosowania*, [w:] K. Malinowski (red.), *Kultura bezpieczeństwa narodowego w Polsce i Niemczech*, Instytut Zachodni, Poznań 2003.
- Małuszyńska E., Gruchman B., *Kompendium wiedzy o Unii Europejskiej*, Wydanie III, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2010.
- Mankiw N. G., Taylor M. P., *Principles of Economics*, Cengage, Andover 2014.

- Mariani P., *The future of BITs between EU Member States: are intra – EU BITs compatible with the internal market?*, [w:] G. Sacerdoti (red.), *General Interests of Host State in International Investment Law*, Wydawnictwo Cambridge University Press, 2014.
- Marques-Ibane D., Santillán J., Rixtel A., *Main Changes in the Financial Structure of the Euro-Zone since the Introduction of the Euro*, OECD: Financial Market Trends, No. 76, 2000b.
- Marszałek A. (red.), *Integracja europejska*, UŁ, Łódź 1997.
- Marszałek A., *Suwerenność a integracja europejska w perspektywie historycznej*, Instytut Europejski, Łódź 2000.
- Marszałek A., *Z historii europejskiej idei integracji międzynarodowej*, Łódź 1993.
- Masłowska-Jokinen A., Matysek-Jędrzych A., *One size does not fit all – institutional determinants of financial safety net effectiveness*, NBP Working Paper 240, National Bank of Poland, Warsaw 2016.
- Matysek-Jędrzych A. (red.), *Instytucje i rynki wobec kryzysu finansowego – źródła i konsekwencje kryzysu*, Cedetu Sp. z o. o., Warszawa 2011.
- Matysek-Jędrzych A., *Odpowiedzialność i przejrzystość banku centralnego w działaniach na rzecz stabilności finansowej*, Instytut Ekonomiczny, NBP, Warszawa 2014.
- McGoey L., *Syriza's finance minister has a big idea – but will Germany accept it?*, The Guardian 30.01.2015.
- McKinnon R., *Optimum Currency Areas and Key Currencies: Mundell I versus Mundell II*, Journal of Common Market Studies, vol. 42, 2004.
- McKinnon R. I., *Optimum Currency Areas*, The American Economic Review 53, 1963.
- Meade J., *The meaning of internal balance*, The Economic Journal, vol. 88, 1978.
- Mendez C., Wishlade F., Yuill D., *Conditioning and Fine-Tuning Europeanization: Negotiating Regional Policy Maps under the EU's Competition and Cohesion Policies*, Journal of Common Market Studies Vol.44, N03, 2006.
- Messy F.-A., Monticone Ch., *Women and Financial Education: Evidence, Policy Responses and Guidance*, OECD Report, 2013, http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/women-and-financial-education_9789264202733-en (dostęp: 15.06.2016).
- Micco A., Stein E. H., Ordoñez G. L., *The currency union effect on trade: Early evidence from EMU*, Economic Policy, No. 37, 2003, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1818701>.
- Michalczyk W., *An Overview to the Exchange Rate Stability as A Criterion of the Accession to the Euro Zone*, Folia Oeconomica Stetinensia 10, 2011.
- Michalczyk W., *Rola rezerw dewizowych w polskiej polityce walutowej*, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego nr 31, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012.
- Mikołajek-Gocejna M., *IPO jako źródło finansowania rozwoju spółki*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2008.
- Milanesi E., *European Union Restrictions to the free movement of capital v. BITs guarantees: learning from the European Court of Justice case law*, [w:] G. Sacerdoti (red.), *General Interest of Host State in International Investment Law*, Wydawnictwo Cambridge University Press, 2014.
- Miles K., *The Origins of International Investment Law Empire, Environment and the Safeguarding of Capital*, Wydawnictwo Cambridge University Press 2013.
- Ministerstwo Finansów, *Monitor konwergencji nominalnej*, nr 4/2012, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2012.
- Ministerstwo Finansów, *Monitor opinii publicznej nt. euro w Polsce*, Warszawa 2014.
- Ministerstwo Finansów, *Sprawozdania operatywne z wykonania budżetu państwa za lata 2007-2015*, Warszawa.
- Ministerstwo Finansów, *Sprawozdania roczne z wykonania budżetu państwa za lata 2007-2014*, Rada Ministrów, Warszawa.
- Ministerstwo Finansów, *Zespół Roboczy ds. Ochrony Konsumentów, Analizy działań podjętych w innych państwach w związku z przyjęciem euro w zakresie: nieuczciwych praktyk cenowych, podwójnej ekspozycji cen, opracowania zasad monitorowania cen*, Biuro pełnomocnika rządu ds. wprowadzenia euro przez Rzeczpospolitą Polską, Warszawa 2011.
- Ministerstwo Gospodarki, *Wpływ kryzysu na globalnym rynku finansowym na PKB i produkcję przemysłową Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji w polskim przemyśle przetwórczym*, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2009.
- Ministerstwo Obrony Narodowej, *Dzienniki Urzędowe Ministra Obrony Narodowej za lata 2006-2015*, Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie*, Warszawa 2007.
- Ministerstwo Spraw Zagranicznych, *Historia integracji europejskiej*, Publikacja dystrybuowana nieodpłatnie, Warszawa 2013.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.
- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej: wybrane aspekty teoretyczne*, [w:] W. Bieńkowski, Z. Czajkowski, M. Gomułka, B. Brocka-Palacz, E. Latoszek, J. Misala, M. Radło, M. A. Weresa, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, Prace i Materiały nr 284, IGS, SGH, Warszawa 2008.
- Mishkin F. S., *Over the Cliff: From the Subprime to the Global Financial Crisis*, Journal of Economic Perspectives, vol. 25(1), 2011.
- Mishkin F. S., *The Channels of Monetary Transmission: Lessons For Monetary Policy*, Working Paper 5464, National Bureau Of Economic Research, 1996.
- 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.

- Misztal P., *Światowe waluty rezerwowe – obecna sytuacja i perspektywy*, [w:] S. Bukowski, J. Misala (red.), *Wzrost gospodarczy i finanse międzynarodowe*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2011.
- Molendowski E., *CEFTA 2006 – jej znaczenie dla liberalizacji handlu w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, Wspólnoty Europejskie, nr 4 (185), Warszawa 2007a.
- Molendowski E., Klimczak Ł., *Porozumienie CEFTA-2006 – jego znaczenie dla rozwoju handlu wzajemnego krajów Bałkanów Zachodnich*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 407, 2015, <http://dx.doi.org/10.15611/pn.2015.407.03>.
- Molendowski E., *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji (ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA)*, Seria Specjalna: Monografie Nr 184, Kraków 2007b.
- Molendowski E., *Western Balkan Countries – Main Issues Concerning Co-Operation And Integration With The European Union*, *Contemporary Issues In Business, Management And Education*, doi: 10.3846/cibme.2011.17, 2011.
- Mollica M. A., Zingales L., *The Impact of Venture Capital on Innovation and the Creation of New Businesses*, 2007.
- Moser G., Pointner W., Reitschuler G., *Economic Growth in Denmark, Sweden and the United Kingdom since the Start of Monetary Union*, *Monetary Policy & the Economy* Q4/04.
- MSSF, *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej*, IASB, SkwP, 2011.
- Mucha-Leszko B., Kąkol M., *Wyniki gospodarcze Szwecji w latach 2000-2013 a problem wprowadzenia euro*, *Annales UMCS Sectio H Oeconomia* vol. 49 nr 1, 2015.
- Mucha-Leszko B., *Strefa Euro. Wprowadzenie, Funkcjonowanie, Międzynarodowa Rola Euro*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2007.
- Mucha-Leszko B., Wojtas M., *Polityka fiskalna i sytuacja w dziedzinie finansów publicznych Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii w latach 1999-2012*, [w:] D. Miłaszewicz (red.), *Stabilizacja fiskalna – teorie i doświadczenia wybranych gospodarek*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012.
- Mucha-Leszko B., *Znaczenie i perspektywa euro w funkcji waluty rezerwowej*, Wydawnictwo Annales UMCS, Lublin 2014.
- Muenchen.de, *Anzahl der neu errichteten Wohnungen in Wohngebäuden in München in den Jahren 2004 bis 2014*, Statista, <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/260459/umfrage/anzahl-der-neu-errichteten-wohnungen-in-muenchen/> (dostęp: 11.06.2016).
- Mulcahy D., Howe M., *FATCA in 2015 – Now the Fun Really Begins*, *Journal of Taxation of Investments*, Tom 32, Wydanie 2, 2015.
- Müller-Wille B., *The Effect of International Terrorism on EU Intelligence Co-operation*, *Journal of Common Market Studies* 46(1), 2008.
- Mundell R. A., *A Theory of Optimum Currency Areas*, *The American Economic Review* 51, 1961.
- Muth, J. F., *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*, *Econometrica* 29(3), 1961.
- My wage, www.mywage.org.
- Narodowy Bank Polski, *Doświadczenia Estonii z procesu zamiany waluty krajowej na euro*, Warszawa 2011.
- Narodowy Bank Polski, *Funkcje pieniądza międzynarodowego i warunki jego kreacji*, Departament Integracji ze Strefą Euro (DISE), Międzynarodowa rola euro III, 2011, https://www.nbp.pl/publikacje/o_euro/euro_III.pdf.
- Narodowy Bank Polski, *Raport na temat pełnego uczestnictwa RP w III etapie UGiW*, Warszawa 2014.
- Narodowy Bank Polski, *Zwyczajne płatnicze Polaków*, Raport PBS, 2013, http://pbs.pl/repository/files/Wyniki/zwyczajne_platnicze_Polakow.pdf (dostęp: 15.06.2016).
- National Bank of Hungary, *Adopting the Euro in Hungary: Expected Benefits, Costs and Timing*, NBH Occasional Paper No. 24, 2002.
- National Intelligence Machinery*, UK Cabinet Office, London 2010.
- NBP, *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, Warszawa 2013.
- Non-paper from Austria, Finland, France, Germany, and the Netherlands*, Intra EU Investment Treaties, 2016, https://www.tni.org/files/article-downloads/intra-eu-bits2-18-05_0.pdf.
- Nordhaus W. D., *The Political Business Cycle*, *The Review of Economic Studies* 42(2), 1975.
- Nowak A. K., Cichowicz E., *Edukacja finansowa jako przykład polityki banków centralnych wybranych krajów UE wobec problemu wykluczenia finansowego i poprawy świadomości ekonomicznej obywateli*, [w:] K. Opolski, J. Górski (red. nauk.), *Perspektywy i wyzwania integracji europejskiej*, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2014.
- Nowak-Far A., *Konstytucja RP a wejście Polski do strefy Euro*, [w:] D. K. Rosati (red.), *Euro – ekonomia i polityka*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa, Warszawa 2009.
- Nufer Ch., *Bilaterale Verhandlungen, wie weiter? Liberalisierung der Dienstleistungen zwischen der Schweiz und der EU: Gewinner und Verlierer aus Schweizer Sicht*, [w:] Basler Schriften zur europäischen Integration Nr 79, Europainstitut der Universität, Basel 2006.
- NVCA, *2015 NVCA Yearbook*, National Venture Capital Association, 2015.
- Odrobina A., *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro (unii gospodarczo-walutowej)*, Uniwersytet Gdański, Sopot 2015.
- OECD *Education at a Glance 2014: OECD Indicators*, OECD Publishing, 2014, <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2014-en> (dostęp: 23.05.2016).

- OECD, *The Well-being of Nations. The role of human and social capital*, OECD Publications, Paris 2001.
- Ogawa E., Kumamoto M., *Financial Integration of Money Markets in Euro Area Countries*, EU Institute in Japan – Tokyo Consortium, 11 September, Tokyo 2007.
- Ojcowie współczesnej Europy, Fundacja K. Adenauera i R. Schumana, Warszawa 1993.
- Olechowski A., *Dlaczego zamienimy złote na euro*, [w:] H. Gronkiewicz-Waltz (red.), *Euro a strategię polskich banków*, Twigger, Warszawa 1997.
- Oleksiuk A., *Inwestowanie w kapitał ludzki w Polsce*, Economicus, Szczecin 2009.
- Olivet C., *A test for European solidarity. The case of intra-EU Bilateral Investment Treaties*, Wydawnictwo Transnational Institute, Amsterdam 2013.
- Oręziak L., *Doświadczenia związane z funkcjonowaniem strefy euro*, [w:] A. Z. Nowak, A. Stępiak (red.), *Strefa euro – wyzwanie dla Polski*, Wydawnictwa Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2003.
- Oręziak L., *Europejska integracja monetarna*, NBP, Warszawa 2009.
- Oręziak L., *Polityka budżetowa w strefie euro*, Bank i Kredyt 5, 2008.
- Oręziak L., *Ryzyko rozpadu strefy euro. Rola Europejskiego Banku Centralnego w łagodzeniu kryzysu zadłużenia publicznego*, Sprawy Międzynarodowe nr 2/2012.
- Orphanides A., *Monetary Policy in Deflation: The Liquidity Trap in History and Practice*, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington 2003.
- Orzeszko T., *Miejsce edukacji finansowej społeczeństwa w strategii społecznej odpowiedzialności biznesu krajowych banków giełdowych w Polsce*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 330, *Finanse na rzecz zrównoważonego rozwoju. Gospodarka – etyka – środowisko*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2014.
- Oświadczenie Przewodniczącego Rady Europy Donalda Tuska po nieformalnym spotkaniu głów państw UE, 23 września 2015, www.consilium.europa.eu/en/press-releases/2015/09/23-pec-remarks.
- Padoa-Schioppa T., *Central banks and financial stability: exploring a land in between*, [w:] V. Gaspar, P. Hartmann, O. Sleijpen (red.), *The transformation of the European financial system*, Second ECB Central Banking Conference, European Central Bank, Frankfurt am Main 2003.
- Paffhausen J., *Bevölkerungsfortschreibung in Berlin auf Basis des Zensus 2011*, 2015. https://www.statistik-berlin-brandenburg.de/publikationen/aufsaeetze/2015/HZ_201503-05.pdf (dostęp: 11.06.2016).
- Panagariya A., *The Regionalism Debate: An Overview*, The World Economy No. 22(4), 1999, http://dx.doi.org/10.1142/9789812815330_0001.
- Panfil M., *Fundusze Private Equity. Wpływ na wartość spółki*, Difin, Warszawa 2005.
- PARP Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Dotacje na innowacje – Przewodnik po działaniach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka*, listopad 2010.
- Passella K., *Fundusze operacyjne służb wywiadowczych i kontrwywiadowczych Polski po 2000 roku*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, praca podyplomowa, kierunek Rachunkowość i finanse, Kraków 2016.
- Patton E., Appelbaum S., *The Case Studies in Management Research*, Management Research News Vol. 2/6, No 5, 2003.
- Perez K., Ziarko-Siwiek U. (red.), *Inwestycje finansowe*, CeDeWu.pl Platinum, Warszawa 2011.
- Persson T., Tabellini G., *Do electoral cycles differ across political systems?*, Working Paper 232, Innocenzo Gasparini Institute for Economic Research, 2002.
- Piasecki R., *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, PWE, Warszawa 2003.
- Pieczewski A., *Działalność J. H. Retingera na rzecz zjednoczonej Europy*, Studia Europejskie, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego nr 16, 2000a.
- Pieczewski A., *Działalność Józefa Hieronima Retingera na rzecz integracji europejskiej*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2008.
- Pieczewski A., *Józef H. Retinger – pomysłodawca i współtwórca Grupy Bilderbergu*, Studia polityczne ISP PAN nr 10, 2000b.
- Pietrzak B. (red.), *System finansowy w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Piketty T., *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Pilecka A., *Świadomy klient poszukiwany*, Miesięcznik Bank Nr 2, 2008.
- Piotrowska-Piątek A., Ruczkowski P., *Wyzwania w systemie bankowym w XXI wieku*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa, Kielce 2009.
- Poker Schweiz – EU. Differenzen bei neuen bilateralen Verhandlungen*, Neue Zürcher Zeitung, 05.02.2002.
- Poliński R., *Problemy strefy euro*, FREL, Warszawa 2015.
- Politi J., *Slovenia struggles to cope with migrant crisis*, Financial Times, 2015, www.ft.com/intl/cms/s/0/813b86aa-7c8b-11e5-98fb-5a6d4728f74e.html#slide0.
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Fundusze Venture Capital w Polsce*, PARP, Warszawa 2010.
- Polskie Stowarzyszenie Inwestorów Kapitałowych, *Rynek private equity/venture capital w Polsce w 2015 roku*, 2015.
- Pomian J., *Józef Retinger. Życie i pamiątki „szarej eminencji”*, Wydawnictwo Pelikan, Warszawa 1990.
- Popov A., Rosenboom P., *Does Private Equity Investment Spur Innovation? Evidence from Europe*, ECB Working Paper No. 1063, 2009.
- Porter M. E., Delgado M., Ketels Ch., Stern S., *Moving to a New Global Competitiveness Index*, The Global Competitiveness Report 2008-2009, World Economic Forum, 2009.

- Porter M. E., *How Competitive Forces Shape Strategy*, Published by Harvard Business Review, 1979.
- Porter M. E., *On competition*, Harvard Business Review, Boston 2008.
- Porter M. E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Porter M. E., *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996a.
- 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 1996b.
- Potocki T., *Narodowe strategie edukacji finansowej w Unii Europejskiej*, [w:] K. Opolski, J. Górski (red. nauk.), *Strategie gospodarcze i społeczne Unii Europejskiej*, Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2015.
- Price S., *Comment on 'The politics of the political business cycle'*, British Journal of Political Science 28, 1998.
- Próchniak M., Rapacki R., *Konwergencja beta i sigma w krajach postsocjalistycznych w latach 1990-2005*, Bank i Kredyt, 2007.
- Próchniak M., *Realna konwergencja typu beta i sigma w świetle badań empirycznych*, Zeszyty Naukowe KGŚ SGH, nr 20, 2006.
- Przybylska-Kapuścińska W. (red.), *Funkcjonowanie współczesnego rynku pieniężnego i kapitałowego*, CeDeWu Sp. z o. o., Warszawa 2013.
- Przybylska-Kapuścińska W. (red.), *Polityka pieniężna. Cele, strategie i instrumenty*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.
- Przybylska-Kapuścińska W., *Istota i cele polityki pieniężnej*, [w:] W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Współczesna polityka pieniężna*, Difin, Warszawa 2008.
- Przybylska-Kapuścińska W., *Współczesna polityka pieniężna*, Difin, Warszawa 2008.
- Psacharopoulos G., Patrinos H. A., *Returns to investment in education: a further update*, Education Economics 12(2), 2004. PWC, www.pwc.com.
- Radło M.-J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji, czynników i miar*, SHG, Warszawa 2008.
- Ramsden J., *The Oxford Companion to Twentieth Century British Politics*, Oxford University Press, Oxford 2005.
- Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro, NBP, Warszawa 2004.
- Raport roczny za lata 2008-2014, cz. II, *Ramy instytucjonalne, organizacja i roczne sprawozdanie*, EBC.
- Ratajczak M., *Ekonomia i edukacja ekonomiczna w dobie finansyzacji gospodarki*, Ekonomista nr 2, 2014.
- RBB Online, Rundfunk Berlin Brandenburg, *10.000 Euro Monatsmiete für eine Flüchtlingswohnung*, RBB online, July 14, 2015, <https://www.rbb-online.de/politik/thema/fluechtlinge/berlin/wuchermiete-fuer-eine-fluechtlingswohnung-in-berlin-lichtenbergl.html> (dostęp: 19.05.2016).
- REACH – Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals, (WE) nr 1907/2006, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:396:0001:0794:pl:PDF>.
- Redo M., *Istota i znaczenie oficjalnych aktywów rezerwowych w gospodarkach rozwijających się*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu Nr 5(37), Wydawnictwo WSB, Wrocław 2013.
- Reinisch A., *The EU on the Investment Path – Quo Vadis Europe? The Future of EU BITs and other Investment Agreements*, Santa Clara Journal of International Law Vol. 12 Issue 1, Article 6, 2014.
- Reveron D. S., *Old Allies, new Friends: Intelligence-sharing in the War on Terror*, A Journal of World Affairs 50(3), 453-68, 2006.
- Rey H., *Dilemma not Trilemma: The global Financial Cycle and Monetary Policy Independence*, NBER Working Paper No. 21162, 2015.
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie walki z oszustwami podatkowymi, uchylaniem się od opodatkowania i rajami podatkowymi (2013/2060(INI)), P7_TA(2013)0205.
- Roczne sprawozdanie finansowe 2014, EBC, Frankfurt 2015.
- Rogoff K., *Equilibrium Political Budget Cycles*, American Economic Review 80, 1990.
- Rogoff K., Sibert A., *Elections and Macroeconomic Policy Cycles*, Review of Economic Studies 55, 1988.
- Rogut A., Grzegorz T., *Dyskusja o wspólnej walucie. Korzyści i koszty dla Polski*, Bank i Kredyt 39 (12), 2008.
- Romer P. M., *Endogenous Technological Change*, Journal of Political Economy, Vol. 98. No 5, 1990.
- Rosa A., *Venture Capital w Polsce*, Zeszyty Naukowe Instytutu Ekonomii i Zarządzania Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2004.
- Rosati D., *Czy Polska powinna przystąpić do strefy euro?*, Gospodarka narodowa 10(266), 2013.
- Rosati D., *Czy polska powinna wejść do strefy euro? Przyszłość strefy euro*, Wydawnictwo Naukowe Ibidem, Warszawa 2013.
- Rose A. K., Stanley T. D., *A Meta Analysis of the Effect of Common Currencies on International Trade*, Journal of Economic Surveys, Vol. 19(3), 2005.
- Rosińska-Bukowska M., *Kryzys w strefie euro – wybrane aspekty makro i mikroekonomiczne*, Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica (273), 2012.
- Ross T., *Estonia – latest experiences*, [w:] Conference on Euro Changeover Preparations “Euro Changeover – what should or shouldn't be done?”, Warszawa 2011.
- Rostowski J., *Do strefy euro powinna wejść silna Polska. Przyszłość strefy euro*, Wydawnictwo Naukowe Ibidem, Warszawa 2013.
- Roszkowska S., *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.

- Roth P., *Der Steuerstreit zwischen der Schweiz und der Europäischen Union*, Der Schweizer Treuhänder, 2010, http://www.rwi.uzh.ch/lehreforschung/alphabetisch/matteotti/team/assistentz/roth/DER_STEUERSTREIT_ZWISCHEN_DER_SCHWEIZ.pdf.
- Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 18.11.2015 r. w sprawie szczegółowego zakresu działania Ministra – Członka Rady Ministrów Mariusza Kamińskiego – Koordynatora Służb Specjalnych, Dz. U. z 2015 r., poz. 1921.
- Rozporządzenie Europejskiego Banku Centralnego (UE) 2016/445 z dnia 14 marca 2016 r. w sprawie wykonywania opcji i swobód uznania przewidzianych w prawie Unii (EBC/2016/4).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1022/2013 z dnia 22 października 2013 r. zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego) w odniesieniu do powierzenia Europejskiemu Bankowi Centralnemu szczególnych zadań zgodnie z rozporządzeniem Rady (UE) nr 1024/2013.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1093/2010 z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie ustanowienia Europejskiego Urzędu Nadzoru (Europejskiego Urzędu Nadzoru Bankowego), zmiany decyzji nr 716/2009/WE oraz uchylenia decyzji Komisji 2009/78/WE.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 806/2014 z dnia 15 lipca 2014 r. ustanawiające jednolite zasady i jednolitą procedurę restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji instytucji kredytowych i niektórych firm inwestycyjnych w ramach jednolitego mechanizmu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz jednolitego funduszu restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 1093/2010, OJ L 225, 30.7.2014.
- Rozporządzenie PE o ochronie danych (COM(2012)0011 – C7-0025/2012 – 2012/0011(COD)).
- 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.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 stycznia 2009 r. w sprawie ustanowienia Pełnomocnika Rządu do Spraw Wprowadzenia Euro przez Rzeczpospolitą Polską (Dz. U. Nr 11, poz. 60).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 grudnia 2015 r. w sprawie zniesienia Pełnomocnika Rządu do Spraw Wprowadzenia Euro przez Rzeczpospolitą Polską (Dz. U. Poz. 2352).
- 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) (EBC/2014/17) OJ L 141, 14.5.2014.
- Ruszkowski J., Górnicz E., Żurek M., *Leksykon integracji europejskiej*, PWN, 1998.
- Rutledge S. L., *Consumer Protection and Financial Literacy. Lessons from Nine Country Studies*, Policy Research Working Paper 5326, The World Bank, 2010.
- Rymarczyk J., Wróblewski M., Brzeczek-Nester D. (red.), *Kryzys i perspektywy strefy euro*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2014.
- Rzońca A., *Kryzys banków centralnych. Skutki stopy procentowej bliskiej zera*, C.H. Beck, Warszawa 2014.
- Safjan M., *Prawo do ochrony życia prywatnego, Szkoła praw człowieka*, Helsińska Fundacja Praw Człowieka, Warszawa 2006.
- Sala-i-Martin X., *The Classical Approach to Convergence Analysis*, Economic Working Paper 117(1995).
- Salikhov A. W., *Kapitał ludzki i edukacja. Cele, środki i realia*, Elbląska Uczelnia Humanistyczno-Ekonomiczna, Elbląg 2012.
- Santillán J., Bayle M., Thygesen C., *The impact of the euro on money and bond markets*, Occasional Paper, No. 1, ECB, 2000a.
- Santos-Paulino A. U., *Trade Liberalization and the Balance of Payments in Selected Developing Countries*, The Manchester School, No. 72(1), 2004, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9957.2004.00382.x>.
- Sargent T. J., Wallace N., *Rational expectations and the theory of economic policy*, Journal of Monetary Economics 2(2), 1976.
- Sasnal P., *Niekontrolowane migracje do Unii Europejskiej*, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa 2015.
- Schadler S., Drummond P., Kuijs L., Murgasova Z., Elkan van L., *Adopting the Euro in Central Europe. Challenges of the next step in European integration*, OP 234, MFW, Waszyngton 2005.
- Scheller H. K., *Europejski Bank Centralny. Historia, rola, funkcje*, EBC, 2006.
- Schlaefli S., *Wieviel EU-Recht steckt in Schweizer Gesetzen?*, ETH Life News Archive, 2012, http://www.ethlife.ethz.ch/archive_articles/121206_ewr_rechtsanpassung_sch.
- Schneider F., *Size and development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD countries from 2003 to 2012: some new facts*, 2011, <http://www.economics.unilinz.ac.at/members/Schneider/files/publications/2012/ShadEcEurope31.pdf>.
- Schultz T. W., *Human capital: Policy Issues and Research Opportunities*, National Bureau of Economic Research, 6, 1972.
- Schultz T. W., *Investment in human capital*, The American Economic Review, Vol. 51, No. 1, 1961.
- Schweizer Europapolitik: Wie tragfähig ist der Bilateralismus?*, CSS Analysen zur Sicherheitspolitik nr 37, ETH Zürich, 2008.
- Schweizerische Bundeskanzlei, *EU-Kompatibilität in Botschaften und in Verordnungsanträgen*, Bundesblatt, 1999, <https://www.bk.admin.ch/themen/lang/05225/05231/index.html?lang=de>.
- Security and Intelligence Agencies Financial Statement (2006-2015)*, UK Cabinet Office, National Audit Office, London.
- Sen A., *Nierówność. Dalsze rozważania*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 2000.

- Shan W., Zhang S., *The Treaty of Lisbon: Half Way toward a Common Investment Policy*, The European Journal of International Law Vol. 21 no. 4, 2011.
- Shi M., Svensson J., *Political Budget Cycles: A Review of Recent Developments*, [w:] Sibert A., *The EFSM and the EFSF: Now and what follows*, Policy Department Economic and Scientific Policies, 2010.
- Singh T., *Does International Trade Cause Economic Growth A Survey*, The World Economy, 2010, <http://dx.doi.org/10.1002/9781444343991.ch7>.
- Siwek P., *Praktyka pierwszych ofert publicznych w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2005.
- Skawińska E., Zalewski R., *Podstawowe determinanty sukcesu Polski w przystąpieniu do Unii Gospodarczej i Walutowej*, [w:] Z. Binek, P. Szudra (red.), *Polska w strefie euro*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2015.
- Skipper H. D., *Financial services integration world-wide: promises and pitfalls*, North American Actuarial Journal, 4 (3), 2000.
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo CH BECK, Warszawa 2007.
- Skowronek-Mielczarek A., *Źródła zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002.
- Ślugocki W., *Zarys prawnych, ekonomicznych i politycznych aspektów przystąpienia Polski do strefy euro*, [w:] Z. Binek, P. Szudra (red.), *Ekonomiczne skutki przystąpienia do Unii Gospodarczej i Walutowej*, Uniwersytet Zielonogórski Wydział Ekonomii i Zarządzania, Zielona Góra 2016.
- Smith R., El-Anis I., Farrands Ch., *International Political Economy in the 21st Century: Contemporary Issues and Analyses*, Routledge, New York 2013.
- Snider D. A., *Optimum Adjustment Processes and Currency Areas*, Essays In International Finance 62, 1967.
- Sobańska K., Sieradzan P., *Inwestycje private equity/venture capital*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2004.
- Socha J., *Rynek papierów wartościowych w Polsce*, OLYMPUS, Warszawa 2003.
- Social Security, www.socialpolicy.gov.mt.
- Sondaż Transatlantic Trends 2012 przeprowadzony przez The German Marshall Fund of the United States we współpracy z Compagnia di San Paola w dniach 2-27 czerwca 2012 roku, <http://trends.gmfus.org/files/2012/09/TT-2012-Key-Findings-Report.pdf>.
- Song J. G., *The End of Secret Swiss Accounts?: The Impact of the U.S. Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) on Switzerland's Status as a Haven for Offshore Accounts*, Northwestern Journal of International Law & Business, Tom 35, Wydanie 3, 2015.
- Sosińska-Wit M., *Ocena wykorzystania funduszy unijnych w małych i średnich przedsiębiorstwach województwa lubelskiego*, *Ekonomia i Zarządzanie* 6(3), 2014.
- Sowiński T., *Przestrzenne zróżnicowanie uwarunkowań jakości kapitału ludzkiego*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Kapitał ludzki jako czynnik przewagi konkurencyjnej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.
- Spolaore E., *What Is European Integration Really About? A Political Guide for Economists*, Tufts University and NBER, 2013.
- Stachowiak Z., *Euro w roli waluty międzynarodowej*, 2016, <http://pod.wseip.edu.pl/?q=artykul/materia-y-do-wyk-ad-w-mfse-20152016>.
- Stachowiak Z., Stachowiak B., *Ekonomia gospodarki rynkowej. Ujęcie instytucjonalne*, Tom 1 – Wprowadzenie, Wydawnictwo AON, Warszawa 2015.
- Stanilko J. F. (red.), *Europejski Ład gospodarczy w 2020 roku*, Instytut Sobieskiego, Warszawa 2012.
- Starczewska-Krzysztożek M., *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2008.
- Statista, *Anzahl der Einwohner der größten Städte in Deutschland am 31 Dezember 2014*, 2014, <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/1353/umfrage/einwohnerzahlen-der-grossstaedte-deutschlands/> (dostęp: 12.06.2016).
- Statistics Denmark, *Statistical Yearbook 2014*, Statistics Denmark, Copenhagen 2014.
- Statistisches Amt für Hamburg und Schleswig-Holstein, *Bevölkerung in Hamburg 2014*, 2015, http://www.statistik-nord.de/fileadmin/Dokumente/Presseinformationen/SI15_155.pdf (dostęp: 11.06.2016).
- Stawicka M. K., *Ekonomiczne rozwarstwienie społeczeństwa Unii Europejskiej po światowym kryzysie gospodarczym – problematyka rozkładu dochodów*, *Studia Ekonomiczne* 124, 2012.
- Stawicka M. K., *Ekonomiczne rozwarstwienie społeczeństwa Unii Europejskiej po światowym kryzysie gospodarczym – problematyka rozkładu dochodów*, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy* nr 24, 2012.
- Stephens T., *Would the Swiss model suit a post-Brexit Britain?*, Swissinfo, 2016, http://www.swissinfo.ch/eng/eu-negotiations_would-the-swiss-model-suit-a-post-brexit-britain-/42128110.
- Stern Online, *Überteuerte Asylbewerberunterkünfte – Das Geschäft mit der Wohnungsnot*, September 23, 2015, <http://www.stern.de/tv/ueberteuerte-asylbewerber-unterkuenfte--wie-immobilienbesitzer-mit-den-fluechtlingen-ein-gutes-geschaef-machen-6462482.html> (dostęp: 30.05.2016).
- Stiglitz J. E., *Reforming the Global Economic Architecture: Lessons from Recent Crises*, Journal of Finance, vol. 54(4), 1999.
- Stiglitz J. E., *The Role of State in Financial Markets*, Working Paper 14334, The World Bank, 1994.
- Stracca L., *The Global Effects of the euro Debt Crisis*, ECB Working Paper 1573, 2013.
- Subasat T., *Do Liberal Trade Policies Promote Trade Openness?*, International Review of Applied Economics, No. 22(1), 2008, <http://dx.doi.org/10.1080/02692170701745887>.
- Sum K., *Teoria optymalnych obszarów walutowych*, SGH, Warszawa 2013.
- Swianiewicz P., Łukomska J., *Ranking wykorzystania środków z UE w latach 2004-2014*, Wspólnota Pismo Samorządu Terytorialnego, Warszawa 2015.

- Szablewski A., Pniewski K., Bartoszewicz B., *Value Based Management. Koncepcje, narzędzia, przykłady*, Poltext, Warszawa 2008.
- Szeląg K., *Doświadczenia nowych państw członkowskich UE w zakresie praktycznych przygotowań do wprowadzenia euro do obiegu – wnioski dla Polski*, [w:] *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, Projekty badawcze część VI*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2009.
- Szeląg K., *Euro. Wprowadzenie banknotów i monet do obiegu*, Warszawa 2001.
- Szpringer W., *Instytucje Nadzoru w Sektorze Finansowym – kierunki rozwoju*, Poltext, Warszawa 2014.
- Szpringer Z., *Oficjalne aktywa i rezerwy na pokrycie ryzyka*, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, Warszawa 2005.
- Szpringer Z., *Unia Bankowa*, Biuro Analiz Sejmowych nr 8 (145), Warszawa 2013.
- Szpunar P., *Polityka pieniężna. Cele i warunki skuteczności*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- Świdarska J. (red.), *Współczesny system bankowy. Ujęcie instytucjonalne*, Warszawa 2013.
- T. D. Willett (red.), *Political Business Cycles. The Political Economy of Money, Inflation, and Unemployment*, Durham, The Pacific Research Institute for Public Policy, North Carolina, 1998.
- Tagesspiegel, *Mehr als 40.000 Neuberliner in nur einem Jahr*, 2014, <http://www.tagesspiegel.de/berlin/berlin-waechst-schneller-mehr-als-40-000-neuberliner-in-nur-einem-jahr/10687932.html> (dostęp: 13.06.2016).
- Tamowicz P., *Venture capital – kapitał na start*, Gdańsk 2004.
- Tchorek G., *Nierównowagi fiskalne i makroekonomiczne w strefie euro a nowe rozwiązania instytucjonalne*, Management and Business Administration, Central Europe, vol. 21, no. 2, 2013.
- Tchorek G., *Teoretyczne podstawy integracji walutowej*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, NBP, Warszawa 2010.
- Tchorek G., *Teoretyczne podstawy integracji walutowej*, [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, NBP, Warszawa 2014.
- Tchorek G., *Wpływ euro na handel zagraniczny w europejskiej unii walutowej*, [w:] S. Owsiak (red.), *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro: wybrane problemy VI*, Krakowska Szkoła Biznesu Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2015.
- Teichmann E., *Państwa bałtyckie – reakcja na światowy kryzys gospodarczy 2008-2009*, [w:] K. Falkowski, E. Teichmann (red.), *Państwa bałtyckie i Europy Wschodniej reakcja na światowy kryzys gospodarczy i regionalny kryzys gazowy*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2010.
- The Global Competitiveness Report 2012-2013*, World Economic Forum, Geneva 2012.
- The historic inflation Germany (CPI) – by year*, 2016, <http://www.inflation.eu/inflation-rates/germany/historic-inflation/cpi-inflation-germany.aspx> (dostęp: 13.06.2016).
- The World Bank, *GDP at market prices*, 2016, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.
- The World Bank, *Total reserves minus gold*, New York 2016, <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.XGLD.CD>.
- TheLocal, *Eight-year wait for a home in Stockholm*, January 14, 2013. <http://www.thelocal.se/20130114/45596> (dostęp: 13.05.2016).
- Therborn G., *Nierówność, która zabija. Jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.
- Tobler W., *A computer model simulating urban growth in Detroit region*, Economic geography 46(2), 1970.
- Tomaszewicz A., *Fundusze unijne a rozwój regionalny w Polsce*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH vol. 94, 2014.
- Tomaszewski D., *Euro przychodzi na Łotwę. Łotwa 18-stym członkiem strefy euro*, [w:] *Prezentacja raportu w Sejmie RP*, Polska Fundacja im. Roberta Schumana, Warszawa 2014.
- Tomaszewski J., *Wybrane aspekty polityki bezpieczeństwa Wielkiej Brytanii*, Kwartalnik: Bezpieczeństwo Narodowe, nr 36, 2015.
- Tomczyk M., *Polityka Szwajcarii wobec Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
- Tower E., Willett T., *The theory of optimum currency areas and exchange rate flexibility*, International Finance Section no. 11, Princeton University, 1976.
- Trade Map, 2016, <http://www.trademap.org> (dostęp: 13.05.2016).
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz.U. z 2004 Nr 90 poz. 864 ze zm.) wraz ze Statutem Europejskiego Systemu Banków Centralnych i Europejskiego Banku Centralnego, ustanowionym w Protokole dołączonym do Traktatów.
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), Dziennik Urzędowy C 326 , 26/10/2012 P. 0001 – 0390.
- Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz. U. 2004.90.864/2 ze zm.).
- Trybunał Sprawiedliwości, Wyrok C-293/12 oraz C-594/12, Digital Rights Ireland oraz Seitlinger i inni, 2014, <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=9ea7d0f130d583b5c621232641a6b263e8a86937b930.e34KaxiL-c3eQc40LaxqMbN4OchiOe0?text=&docid=150642&pageIndex=0&doclang=PL&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=844222>.
- Trzcińska A., *Europejski Mechanizm Stabilności jako stabilizator w planowanej unii finansowej*, Materiały i studia, Zeszyt nr 292, NBP, Warszawa 2013.
- Tymoczko I., *Reżim kursu walutowego jako jeden z czynników wspomagających wejście Litwy do Unii Gospodarczej i Walutowej*, Bank i Kredyt 35 (11-12), 2004.

- Umowa między Rzeczypospolitą Polską a Królestwem Holandii o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji z dnia 7 września 1992 r. (Dz. U. Z 1994 nr 57 poz. 235).
- UNCTAD, 2012, <http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html> (dostęp: 26.10.2012).
- UNCTAD, Investment Policy Hub., Czech Republic 2016, <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/103#iia-InnerMenu>.
- UNCTAD, Investment Policy Hub., Ireland 2016, (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/100#iiaInnerMenu>).
- UNCTAD, Investment Policy Hub., Italy 2016, <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/103#iiaInnerMenu>.
- UNESCO, *UIS Statistics Education*, 2016, <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx> (dostęp: 23.05.2016).
- United Nations, *The Millennium Development Goals Report 2013*, Nowy Jork 2013, <http://www.unfpa.org/sites/default/files/pub-pdf/mdg-report-2013-english.pdf> (dostęp: 23.05.2016).
- Urbanowicz Z., *Nieadekwatność polityki pieniężnej Europejskiego Banku Centralnego w procesie stabilizacji makroekonomicznej w strefie euro*, Gospodarka Narodowa nr 4, 2015.
- Urząd Publikacji Unii Europejskiej, *Budżet Unii Europejskiej w pigułce*, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2010.
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t. jedn. Dz. U. z 2013 r. poz. 1030 ze zm.).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t. jedn. Dz. U. z 2016 r. poz. 380 ze zm.).
- Ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. Prawo dewizowe (t. jedn. Dz. U. z 2012 r. poz. 826 ze zm.).
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (t. jedn. Dz. U. z 2014 r. poz. 94 ze zm.).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (t.j. Dz. U. z 2013 r. poz. 908 ze zm.).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (t. jedn. Dz. U. z 2015 poz. 128 ze zm.).
- Vahl M., Grolimund N., *Integration Without Membership*, Centre for European Policy Studies, Brussels 2006, <https://www.ceps.eu/system/files/book/1304.pdf>.
- Varoufakis Y., *Globalny Minotaur. Europa, Ameryka i przyszłość światowej gospodarki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015.
- Vayid I., *Central Bank Communications Before, During and After the Crisis: From Open-Market Operations to Open-Mouth Policy*, Bank of Canada Working Paper 2013-41, 2013.
- Volterra Fietta, *Further attempts by the European Commission to eradicate intra-EU BITs*, 2015, <http://www.volterrafieta.com/further-attempts-by-the-european-commission-to-eradicate-intra-eu-bits/>.
- Waddell M., *Taxpayer Advocate Urges IRS to Ease FATCA Rules for Americans Abroad*, 2014, <http://www.thinkadvisor.com/2015/04/21/taxpayer-advocate-urges-irs-to-ease-fatca-rules-fo>.
- Wagstyl S., *Young Germans and migrants compete for city housing*, Financial Times, May 29, 2016, <http://www.ft.com/cms/s/0/9e0a0356-1128-11e6-839f-2922947098f0.html+&cd=1&hl=pl&ct=clnk&gl=pl#axzz4CEyMG2GM> (dostęp: 15.06.2016).
- Walczak W., *Rola kapitału ludzkiego w procesie rozwijania gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Kapitał ludzki jako czynnik przewagi konkurencyjnej*, PRINT-GROUP, Szczecin 2009.
- Walsh J. I., *Intelligence-Sharing in the European Union: Institutions Are Not Enough*, Journal of Common Market Studies 44(3), 625-43, 2006.
- WEF, 2016, <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/> (dostęp: 13.05.2016).
- Weiner J., Solbrig O., *The meaning and measurement of size hierarchies in plant populations*, Oecologia, 1984.
- Weresa M. A., *Systemy innowacyjne we współczesnej gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2012.
- Węclawski J., *Venture Capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw*, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Wędzki D., *Aplikacja Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej w Polsce – jaśniej czy ciemniej?*, [w:] E. Walińska (red.), *Polska praktyka rachunkowości w kontekście procesu harmonizacji międzynarodowej sprawozdawczości finansowej*, Wolters Kluwer business, Warszawa 2008.
- Willis L. E., *The Financial Education Fallacy*, American Economic Review Vol. 101 No. 3, 2011.
- Winiarski B. (red.), *Polityka gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Winkler P., *EU – Mitgliedsstaaten beraten Positionspapier zur Schweiz*, 2010, <http://www.nzz.ch/eu-mitgliedsstaaten-beraten-positionspapier-zur-schweiz-1.8285883>.
- Wiśniewski R., *Kultura strategiczna, czyli o kulturowych uwarunkowaniach polityki zagranicznej i bezpieczeństwa*, Przegląd Strategiczny 2012 (1), 2012.
- Witkowska M. (red.), *Prawo instytucjonalne Unii Europejskiej*, Wydanie 3, Warszawa 2007.
- Witkowski G., J. Retinger, *Polski inicjator integracji europejskiej*, Stowarzyszenie Współpracy Narodów Europy Wschodniej Zbliżenie, Warszawa 2000.
- Włodarczyk J., *Nierówności dochodowe w Polsce według rozkładów Pareto i Boltzmann-Gibbsa*, Studia Ekonomiczne 130, 2011.
- Wojarska M., Marks-Bielska R., *Fundusze unii europejskiej jako źródło finansowania rozwoju lokalnego gmin województwa warmińsko-mazurskiego*, Optimum. Studia ekonomiczne 4(76), 2015.

- Wojtowicz N., *Cztery miesiące z życia „Salamandra”* (recenzja książki M. Celta *Z Retingerem do Warszawy i z powrotem. Raport z Podziemia 1944*, Biuletyn IPN (10–11), 2007.
- Wojtyła A., *Demokratyczna kontrola nad polityką banku centralnego – kontrowersje teoretyczne i wnioski dla Polski*, *Ekonomista* 5, 2002.
- Woldeab Y., *Americans: We love you, but we can't afford you: How the costly U.S.-Canada FATCA agreement permits discrimination of Americans in violation of international law*, *American University International Law Review*, Tom 30, Wydanie 3, 2015.
- Wolszczak-Derlacz J., *Wspólna Europa, różne cele-analiza procesów konwergencji*, CeDeWu, Warszawa 2007.
- Wood R. W., *FATCA carries fat price tag*. *Forbes*, 2011, <http://www.forbes.com/sites/robertwood/2011/11/30/fatca-carries-fat-price-tag/#1f2a01e489a>.
- World Bank, *EdStats: Education Statistics*, 2016a, <http://datatopics.worldbank.org/education> (dostęp: 23.05.2016).
- World Bank, *Health, Nutrition and Population Data and Statistics*, 2016b, <http://datatopics.worldbank.org/hnp/> (dostęp: 23.05.2016).
- World Bank, *World Development Indicators*, 2016c, <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (dostęp: 23.05.2016).
- Worldbank, 2016, <http://data.worldbank.org/country/germany>.
- Woś J., *Integracja Europejska*, Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań 2003.
- Wrzesiński M., *Fuzje i przejęcia. Wykup lewarowany (LBO) i menedżerski (MBO) – uwarunkowania rozwoju w Polsce*, Liber, Warszawa 2000.
- Wynne M., Rodriguez-Palenzuela D., *Measurement bias in the HICP: what do we know and what do we need to know?*, Europejski Bank Centralny, 2002.
- Wyrok ETS z dnia 10 lipca 2003 roku, sygn. C-11/00, <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-11/00>.
- Wyrok TSUE z dnia 19 listopada 1991 r., C-6/90 i C-9/90, Francovich i in. v. Włochy.
- Wyrok TSUE z dnia 19 maja 2009 r., C-531-06, Komisja Europejska v. Włochy.
- Wyrok TSUE z dnia 3 września 2008 r., C-402/05 P i C-415/05 P, Kadi v. Rada i Komisja UE.
- Wyżyński T., *Podręczny słownik idiomów angielskich*, Warszawa 2000.
- Yamarik S., Ghosh S., *A Sensitivity Analysis of the Gravity Model*, *International Trade Journal*, No. 19(1), 2005, <http://dx.doi.org/10.1080/08853900590905784>.
- Zaleska M. (red.), *Europejska Unia Bankowa*, Difin, Warszawa 2015.
- Zaleska M. (red.), *Unia Bankowa*, Difin, Warszawa 2013.
- Zaleska M., *Dylematy stabilności finansowej*, [w:] K. Jajuga (red.), *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Problemy wiążące*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- Założenia koncepcyjne sprawozdawczości finansowej*, [w:] *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej*, IASB, SkWP, 2011.
- Zeff S. A., *Some obstacles to global financial reporting comparability and convergence at a high level of quality*, *The British Accounting Review* 39, 2007.
- Zurbrugg F., *Challenges posed by the growth in the SNB's foreign exchange reserves*, Swiss National Bank, 2012.
- Zwiech P., *Nierówności dochodowe w państwach europejskich - analiza przy wykorzystaniu współczynnika Giniego*, *Studia Ekonomiczne* 145, 2011.
- Żornaczuk T., *Bałkańskie domino: niepewna przyszłość nowego szlaku migracyjnego przez Chorwację i Słowenię*, *Biuletyn PISM* nr 92 (1329), 2015.
- Żukrowska K., *Zewnętrzne skutki wprowadzenia euro*, [w:] K. Żukrowska, D. Sobczak, *Rozszerzenie Strefy Euro na Wschód*, Warszawa 2004.

SPIS TABEL

Klasyfikacja krajów Unii Europejskiej wg kryterium wystąpienia GKF	42
Wartości wskaźnika przejrzystości w krajach „kryzysowych” i „niekryzysowych”	44
Wartości wskaźnika <i>accountability</i> w krajach „kryzysowych” i „niekryzysowych” (2007 i 2013)	45
Znaczenie przejrzystości w procesie stabilizowania systemu finansowego	47
Wpływ atrybutów jakościowych na stabilność finansową – ujęcie <i>pre-crisis</i>	48
Podsumowanie wyników testów kointegracji Johansena (ilość wskazywanych relacji)	64
Wyniki modeli VECM	65
Stopa inflacji CPI (średnioroczna, wszystkie kategorie dóbr)	69
Składowe inflacji (średnioroczna stopa zmian w 2015 r. względem roku poprzedniego)	70
Kwartalne długoterminowe stopy procentowe (zgodnie z kryterium z Maastricht)	71
Eksport i import Litwy (dobra i usługi, ceny bieżące, mld euro)	73
Dynamika inwestycji przed i po akcesji do strefy euro	
(realna zmiana w procentach w stosunku do poprzedniego roku)	73
Dynamika inwestycji, konsumpcji i PKB	
(realna zmiana w procentach w stosunku do poprzedniego roku)	74
Porównanie Dyrektywy i MSSF – rodzaj i zakres regulowanych zagadnień	
w kontekście porównywalności informacji finansowych	101
Przebieg procesu integracji w Europie	133
Wybrane badania z zakresu świadomości i wiedzy ekonomicznej	162
TOP4 products exported in CEFTA	198
The ease of starting a new business and trading in CEFTA 2006 countries, 2004-2014	200
Zmienna zależna	217
Zmienne niezależne	217
Statystyki opisowe zmiennych w modelu	218
Współczynniki korelacji zmiennych w modelu	218
Oszacowania parametrów w modelach panelowych; zmienna zależna: <i>Deficyt budżetowy</i> ; w nawiasach	
kwadratowych znajdują się wartości błędów standardowych; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$	220
Wybrane definicje kapitału ludzkiego	225
Kapitał ludzki – dobór wskaźników do analizy statystyczno-ekonomicznej	227

Zestawienie wskaźników określających nierównowagi gospodarcze	243
Współczynniki sigma konwergencji dla wybranych krajów strefy euro i Polski w latach 1995-2015	251
Estymowane wartości parametrów sigma konwergencji dla lat 1995-2015 oraz 2004-2015	251
Estymowanie wartości parametrów beta konwergencji dla poszczególnych wariantów czasowych z podstawą w 1995 r.	253
Estymowanie wartości parametrów beta konwergencji wraz z parametrem β w latach dla poszczególnych wariantów czasowych od 2004 r.	254
Cele polityki rozwoju regionalnego	261
Zestawienie odpowiedzi	265
Zestawienie odpowiedzi w podziale na płeć i udział procentowy	265
Rodzaje dezinvestycji funduszy wysokiego ryzyka	271
Applications for housing and number of waiting applications (2004-2016)	289
Numbers of applications for asylum in Germany (2014-2016)	290
The changes in the rent price and the changes in number of population	291
The annual inflation in Germany	292
Wielkość produktu krajowego brutto nominalnego dla wybranych obszarów i krajów	338
Wielkość rezerw krajów strefy euro na tle wybranych krajów świata z grupy uprzemysłowionych (w mld USD)	339
Wielkość globalnych rezerw wybranych krajów świata (w mln USD)	340
Udział euro w walutach rezerwowych (w %)	340
Udział euro w walutach rezerwowych w grupie krajów rozwijających się i w grupie wschodzących rynków (w %)	341
Udział w walutach rezerwowych w grupie krajów uprzemysłowionych (w %)	341
Poziom rezerw oficjalnych na koniec IV kwartału 2015 r.	342
Powiązanie wskaźników makroekonomicznych z wydatkami budżetów centralnych na służby specjalne przypadające na mieszkańca Holandii, Niemiec, Polski i Wielkiej Brytanii	355
Liczba studentów Uniwersytetu Zielonogórskiego na I roku studiów doktoranckich (łącznie z cudzoziemcami) w roku akademickim 2015/2016	359
Pytanie 1: Czy jest Pani/Pan zadowolona/y z obecności Polski w Unii Europejskiej?	360
Pytanie 2: Czy Polska powinna przyjąć walutę euro (wejść do strefy euro)?	360
Pytanie 3: Kiedy Polska wg Pani/Pana przystąpi do strefy euro?	360
Pytanie 4: Proszę wybrać stwierdzenie, które najlepiej opisuje Pani/Pana stosunek do wprowadzenia euro	361
Pytanie 5: Czy wg Pani/Pana wprowadzenie euro w Polsce przyniesie więcej szkód czy korzyści?	361
Pytanie 6: Jaka będzie główna korzyść z wprowadzenia waluty euro?	362
Pytanie 7: Jaka będzie szkoda z wprowadzenia waluty euro?	362
Pytanie 8: Czy przyjęcie waluty euro dla Pani/Pana, jako przyszłego doktoranta, będzie:	362
Pytanie 9: Jak przyjęcie waluty euro wpłynie na Pani/Pana dalsze życie zawodowe?	363
Pytanie 10: Kto według Pani/Pana zyska najwięcej na wprowadzeniu waluty euro?	363
Analiza pytań i odpowiedzi z wywiadu jakościowego	364
Wartość współczynnika Giniego przed i po uwzględnieniu w dochodach podatków i transferów społecznych	390
Stawki podatku dochodowego od osób fizycznych obowiązujące w 2015 r.	391
Stawki podatku osobistego obowiązujące w 2015 roku	393
Miary zróżnicowania rozkładu struktur Regionalnych Programów Operacyjnych w podziale na obszary wsparcia	397
Lista zmiennych ekonomicznych, demograficznych, społecznych i infrastrukturalnych wykorzystanych do badania empirycznego	398
Modele regresji wielorakiej o najwyższym stopniu dopasowania	404
Modele regresji ważonej geograficznie o najwyższym stopniu dopasowania	405
Wyniki badania empirycznego – zmienne determinujące wielkość pozyskanych środków z RPO	406
PKB <i>per capita</i> według parytetu siły nabywczej (PPS) w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2007 i 2014 (w euro)	412

SPIS RYSUNKÓW

Odchylenie standardowe przeciętnego oprocentowania niezabezpieczonych pożyczek i depozytów międzybankowych w krajach SE w p.b. w latach 2005-2015	32
Odchylenie standardowe przeciętnego oprocentowania międzybankowych transakcji repo w p.b. w krajach SE w latach 2005-2015	33
Udział krótkoterminowych papierów wartościowych w ogólnej wartości krótkoterminowych papierów wartościowych SE w % w latach 2005-2015	34
Luka w wielkości kredytu ogółem do PKB kraju (kraje UE, 2001-2013)	46
Dane użyte w badaniu, osobno dla EBC (szary) i dla FED (czarny):	
trzymiesięczne interwencyjne stopy procentowe rynków międzybankowych	63
Stabilność modelu VECM	66
Realny (REER) i nominalny (NEER) efektywny kurs walutowy CHF, styczeń 2007-100	89
Wielkość i struktura walutowa rezerw SBN (w mln CHF)	91
Indeks presji spekulacyjnej dla Szwajcarii. Maj 2000 - sierpień 2011	93
Indeks presji spekulacyjnej dla Szwajcarii. Wrzesień 2011 - grudzień 2014	94
Kurs nominalny EUR/CHF oraz kurs cieni EUR/CHF w okresie kwiecień 2000 - kwiecień 2016	94
Model 5 sił Portera	112
Działanie szoku popytowego	119
Przywrócenie równowagi w gospodarce przez przepływ siły roboczej	119
Przywrócenie równowagi w gospodarce przez przepływ siły roboczej	120
Działanie szoku popytowego w gospodarce o dużym stopniu otwarcia	121
Działanie szoku popytowego w gospodarce o małym stopniu otwarcia	122
Wartość niemieckiego eksportu i importu (mld USD) oraz otwartość niemieckiej gospodarki (% PKB) w latach 2001-2015	183
Technologiczne zaawansowanie niemieckiego eksportu w latach 2001-2015	183
Struktura niemieckiego salda handlowego ogółem (mld USD) w ujęciu technologicznego zaawansowania w latach 2001-2015	184
Technologiczne zaawansowanie niemieckiego eksportu do Grecji w latach 2001-2015	184
Struktura niemieckiego salda handlowego z Grecją (mld USD) w ujęciu technologicznego zaawansowania w latach 2001-2015	185

Technologiczne zaawansowanie niemieckiego eksportu do Hiszpanii w latach 2001-2015	185
Struktura niemieckiego salda handlowego z Hiszpanią (mld USD)	
w ujęciu technologicznego zaawansowania w latach 2001-2015	186
Technologiczne zaawansowanie niemieckiego eksportu do Portugalii w latach 2001-2015	186
Struktura niemieckiego salda handlowego z Portugalią (mld USD)	
w ujęciu technologicznego zaawansowania w latach 2001-2015	187
Technologiczne zaawansowanie niemieckiego eksportu do Włoch w latach 2001-2015	187
Struktura niemieckiego salda handlowego z Włochami (mld USD)	
w ujęciu technologicznego zaawansowania w latach 2001-2015	188
The value of exports of CEFTA 2006 members (in millions USD)	193
The concentration of the exports of CEFTA 2006 members	195
Breakdown of CEFTA 2006 members' exports according to trade partners	196
Value of intra-CEFTA exports	197
Structure of intra-CEFTA exports by partner	198
Concentration of TOP products in intra-CEFTA exports	199
Liczba jednostek zrzekających się amerykańskiego obywatelstwa w latach 1998-2015	207
Przybliżona ocena rozmiarów szarej strefy w Unii Europejskiej w 2011 r. (w % PKB)	208
Zmienna objaśniana Deficyt budżetowy. Liczebność obserwacji (oś pionowa) wg przedziałów dla procentowych wielkości deficytu budżetowego (oś pozioma); wszystkie obserwacje	219
Zmienna objaśniana Deficyt budżetowy. Liczebność obserwacji (oś pionowa) wg przedziałów dla procentowych wielkości deficytu budżetowego (oś pozioma); odrzucona jedna obserwacja odstająca	219
Współczynniki skolaryzacji netto w szkolnictwie wyższym w krajach Unii Europejskiej (w %; średnia dla lat 2004-2014)	228
Oczekiwany czas trwania nauki w analizowanych grupach krajów Unii Europejskiej	229
Wydatki publiczne na edukację jako odsetek ogółu wydatków rządowych w krajach Unii Europejskiej (średnia dla lat 2004-2014)	230
Przeciętna długość trwania życia w krajach Unii Europejskiej w 2014 roku	231
Stopa bezrobocia według wykształcenia w krajach Unii Europejskiej (w %, średnia dla lat 2004-2014) ...	232
Wskaźnik zatrudnienia według poziomu wykształcenia w krajach Unii Europejskiej (w %, średnia dla lat 2004-2014)	233
Saldo budżetowe Irlandii i Portugalii jako % PKB w latach 2005-2015	237
Saldo rachunku obrotów bieżących jako % PKB w wybranych krajach strefy euro w latach 2005-2015 ...	238
Dług publiczny Irlandii i Portugalii jako % PKB w latach 2005-2015	239
Wzrost gospodarczy Irlandii i Portugalii jako % PKB w latach 2005-2015	240
Oprocentowanie 10-letnich obligacji rządowych Irlandii, Portugalii i Niemiec w latach 2005-2015	241
Analiza rozrzutu oszacowanych punktów sigma konwergencji wokół linii trendu dla przedziału czasowego 1995-2015	252
Analiza rozrzutu oszacowanych punktów sigma konwergencji wokół linii trendu dla przedziału czasowego 2004-2015	253
PKB <i>per capita</i> w latach 2005-2014 dla UE-28=100	262
Poziom bezrobocia 2005-2015 w %	263
Podział respondentów ze względu na płeć	264
Źródła kapitału <i>private equity</i> w Europie w latach 1997-2014 (ujęcie wartościowe)	269
Struktura metod dezinvestycji w 2014 r.	270
Dziesięć sektorów z największą liczbą przyznanych patentów	272
Inwestycje <i>private equity</i> w poszczególnych sektorach w latach 2009-2013 (wartości w bilionach euro) ..	272
Inwestycje <i>private equity</i> oraz liczba patentów jako udział PKB w latach 2009-2013	273
Udział młodych firm patentowych oraz udział patentów zgłoszonych przez młode przedsiębiorstwa ...	274
Wzrost poziomu innowacyjności w poszczególnych krajach w latach 2008-2012	275
The model of price ceiling	287
The evolution of people waiting to get an apartment in Stockholm over 2004-2015	288

The asylum applications submitted between January 2014 and June 2016	289
Rent price changes and population development of Berlin from 2009 to 2015	292
Rent price development and population of Hamburg from 2009 to 2014	293
Rent price development and population of Munich from 2009-2014	294
Obroty handlowe Wielkiej Brytanii ze światem w 2012 i 2013 roku	302
Pochodzenie towarów importowanych do Wielkiej Brytanii	303
Główne kierunki eksportu towarów z Wielkiej Brytanii	304
Konsekwencje Brexitu dla Europy	305
Dania – Dług Publiczny do PKB (jednostka: procent)	311
Dania – Budżet Państwa do PKB (jednostka: procent)	311
Dania – Inflacja (jednostka: procent)	312
Dania – Stopa procentowa (jednostka: procent)	312
Populacja duńska w I kwartale 2016 r.	314
Dania – Rolnictwo w PKB (jednostka: milion DKK)	315
Dania – Przemysł w PKB (jednostka: milion DKK)	316
Dania – Transport w PKB (jednostka: milion DKK)	317
Wiek	322
Miejsce zamieszkania	323
Wykształcenie	323
Czy uważa Pan(i), że Polska powinna wejść do strefy euro?	324
Jak według Pana(i) wpłynąć będzie wejście Polski do strefy euro na:	327
Czy według Pana(i) w przypadku wejścia Polski do strefy euro dla Polski przeważać będą	327
Czy Pana(i) zdaniem wejście Polski do strefy euro przyniesie za sobą wymienione korzyści?	328
Czy Pana(i) zdaniem wejście Polski do strefy euro przyniesie za sobą wymienione korzyści?	329
Czy Pana(i) zdaniem wejście Polski do strefy euro przyniesie za sobą wymienione straty?	330
Ile według Pana(i) powinien wynosić kurs przeliczania euro na złotego po wejściu Polski do strefy euro?	331
Czy uważa Pan(i), iż informacje przekazywane o konsekwencjach przyjęcia waluty euro przez Polskę są	331
Czy Pana(i) zdaniem wprowadzenie euro może ograniczyć suwerenność Polski?	332
Czy uważa Pan(i), że wprowadzenie euro może ograniczyć suwerenność polskiej polityki pieniężnej? ...	332
Czy Pana(i) zdaniem wejście do strefy euro przyczyni się do wzrostu inwestycji zagranicznych?	333
Czy uważa Pan(i), iż wprowadzenie waluty euro w Polsce wpłynie korzystnie na wysokość wynagrodzeń w Polsce?	333
Struktura oficjalnych aktywów rezerwowych (IV kwartał 2015 r.)	339
Globalna struktura rezerw walutowych wg MFW na koniec 2015 r.	342
Porównanie dochodów budżetów centralnych według sprawozdań budżetowych i danych Eurostatu dla wybranych państw w strefie euro i dla Rzeczypospolitej Polskiej	349
Zrealizowane nominalne wydatki budżetowe Polski, Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii na wojskowe i cywilne służby specjalne	352
Dynamika zmian nominalnych wydatków budżetowych na służby specjalne Polski, Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii	353
Zrealizowane wydatki budżetowe Polski, Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii na służby specjalne w cenach stałych roku 2015	354
Zestawienie porównawcze wydatków z budżetów centralnych przeznaczonych na służby specjalne w przeliczeniu na jednego mieszkańca Polski, Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii	355
Kwintylowy wskaźnik zróżnicowania dochodów dla Malty i Cypru	388
Porównanie wartości wskaźnika S80/S20 dla Malty oraz Unii Europejskiej i strefy euro	389
Porównanie wartości wskaźnika S80/S20 dla Cypru ze średnią unijną i strefą euro	389
Wartości współczynnika Giniego dla Cypru i Malty oraz w Unii Europejskiej i strefie euro	390
Korelacja lokalna dla zmiennych – Liczba podmiotów wpisanych do REGON, Udział wydatków inwestycyjnych powiatów	402
Korelacja lokalna dla zmiennych – Liczba fundacji i stowarzyszeń, Przeciętne wynagrodzenie brutto	402

Dynamika realnego PKB w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2000-2014	410
PKB <i>per capita</i> według parytetu siły nabywczej (PPS) w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2000-2014 (w euro)	411
Dynamika realnej wydajności pracy na zatrudnionego w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2000-2014	413
Saldo rachunku obrotów bieżących (jako % PKB) w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2000-2014	414
Saldo budżetu państwa (jako % PKB) w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2000-2014	416
Dług publiczny (jako % PKB) w strefie euro, Danii i wybranych krajach w latach 2000-2014	418



UNIwersytet Warszawski
Wydział Nauk Ekonomicznych

NBP

Narodowy Bank Polski



Projekt realizowany z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej

ISBN 978-83-63856-21-2