

MIĘDZYNARODOWE STOSUNKI GOSPODARCZE
– INTEGRACJA REGIONALNA W EUROPIE
I NA ŚWIECIE

Studia Ekonomiczne

ZESZYTY NAUKOWE

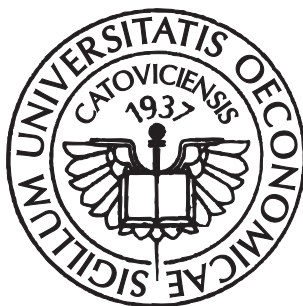
WYDZIAŁOWE

UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO

W KATOWICACH

**MIĘDZYNARODOWE STOSUNKI GOSPODARCZE
– INTEGRACJA REGIONALNA W EUROPIE
I NA ŚWIECIE**

**Redaktor naukowy
Tadeusz Sporek**



Katowice 2012

Komitet Redakcyjny

Krystyna Lisiecka (przewodnicząca), Anna Lebda-Wyborna (sekretarz),
Halina Henzel, Anna Kostur, Maria Michałowska, Grażyna Musiał, Irena Pyka,
Stanisław Stanek, Stanisław Swadźba, Janusz Wywiał, Teresa Żabińska

Komitet Redakcyjny Wydziału Ekonomii

Stanisław Swadźba (redaktor naczelny), Magdalena Tusińska (sekretarz),
Teresa Kraśnicka, Maria Michałowska

Rada Programowa

Lorenzo Fattorini, Mario Glowik, Gwo-Hsiu Tzeng,
Zdeněk Mikoláš, Marian Noga, Bronisław Micherda, Miloš Král

Recenzent

Kazimierz Starzyk

Redaktor

Jadwiga Popławska-Mszyca

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego
w Katowicach 2012

ISBN 978-83-7875-059-8

ISSN 2083-8611

Wszelkie prawa zastrzeżone. Każda reprodukcja lub adaptacja całości
bądź części niniejszej publikacji, niezależnie od zastosowanej
techniki reprodukcji, wymaga pisemnej zgody Wydawcy

WYDAWNICTWO UNIwersytetu Ekonomicznego w Katowicach

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel.: +48 32 257-76-35, faks: +48 32 257-76-43
www.wydawnictwo.ue.katowice.pl e-mail: wydawnictwo@ue.katowice.pl

SPIS TREŚCI

WSTĘP	9
Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes	
AZJA WOBEC PROCESÓW INTEGRACJI GOSPODARCZEJ.....	11
Summary	20
Tadeusz Sporek	
ANALIZA STOSUNKÓW HANDLOWYCH POMIĘDZY CHIŃSKĄ REPUBLIKĄ LUDOWĄ A UNIĄ EUROPEJSKĄ	21
Summary	40
Bernadeta Baran	
ŹRÓDŁA ZABURZEŃ RÓWNOWAGI GOSPODARCZEJ KRAJÓW PIIGS W WARUNKACH INTEGRACJI WALUTOWEJ	41
Summary	51
Katarzyna Czech	
ROZWÓJ STREFY EURO Z PERSPEKTYWY DOŚWIADCZEŃ WYBRANYCH PAŃSTW – WNIOSKI DLA POLSKI	53
Summary	67
Tomasz Dorożyński	
EFEKTYWNOŚĆ POLITYKI SPÓJNOŚCI UE I JEJ WPŁYW NA ROZWÓJ REGIONÓW	69
Summary	78
Małgorzata Dziembała	
WSPIERANIE ROZWOJU REGIONALNEGO W REPUBLICE CZESKIEJ I NA SŁOWACJI W LATACH 2007-2013	79
Summary	93

Ewa Dziwok

WYZWANIA DLA POLITYKI PIENIĘŻNEJ EUROPEJSKIEGO BANKU CENTRALNEGO WOBEC POSZERZONEJ STREFY EURO O KRAJE EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ	95
Summary	104

Małgorzata Fronczek

PENETRACJA IMPORTOWA POLSKIEGO RYNKU PRZEZ TOWARY POCHODZĄCE Z KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ	105
Summary	117

Małgorzata Gajda-Kantorowska

KONTROWERSJE WOKÓŁ METOD ROZWIĄZYWANIA KRYZYSU ZADŁUŻENIA W KRAJACH UNII GOSPODARCZO-WALUTOWEJ	119
Summary	127

Grzegorz Mazur

REGIONALIZACJA ŚWIATOWEGO HANDLU – SPRZECZNOŚĆ CZY UZUPEŁNIENIE UKŁADU WIELOSTRONNEGO?	129
Summary	138

Bożena Pera

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE UNII EUROPEJSKIEJ A GLOBALNY KRYZYS GOSPODARCZY	139
Summary	150

Elżbieta Siek

EFEKTYWNOŚĆ AKTYWNYCH PROGRAMÓW RYNKU PRACY Z WYKORZYSTANIEM FUNDUSZY UNIJNYCH W PODREGIONIE RADOMSKIM	151
Summary	164

Magdalena Kinga Stawicka

ROZMIARY, STRUKTURA I ZNACZENIE INWESTYCJI PORTFELOWYCH W KRAJACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2005-2009	165
Summary	174

Ewa Szymanik	
WEWNĄTRZUNIJNY EKSPORT POLSKI I JEGO KONKURENCYJNOŚĆ W DOBIE KRYZYSU	175
Summary	185
Katarzyna Śledziwska	
ZNACZENIE TRZECIEJ FALI REGIONALIZMU W REGULOWANIU WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ	187
Summary	198
Sylvia Talar	
WEWNĄTRZGAŁĘZIOWA WYMIANA HANDLOWA POLSKI W WARUNKACH INTEGRACJI	199
Summary	212
Katarzyna Tarnawska	
ANALIZA INSTYTUCJONALNA POLITYKI KLIMATYCZNEJ UE	213
Summary	221
Tomasz Tylec	
BEZPIECZEŃSTWO ENERGETYCZNE UNII EUROPEJSKIEJ – ZAGROŻENIA I WYZWANIA	223
Summary	230
Marta Wajda-Lichy	
PERSPEKTYWY REWIZJI OCENY KRYTERIÓW KONWERGENCJI W ŚWIECIE KRYZYSU FINANSOWEGO 2007-2009	231
Summary	239
Agnieszka Boryczka-Cichy	
NORWEGIA A KWESTIA INTEGRACJI ZE STRUKTURAMI UNII EUROPEJSKIEJ	241
Summary	250
Anna Czech	
ZARYS EWOLUCJI WSPÓLNEGO RYNKU ENERGII W UNII EUROPEJSKIEJ	251
Summary	262

Paweł Folfas

ANALIZA PRZEPŁYWÓW KAPITAŁU BEZPOŚREDNIEGO MIĘDZY PAŃSTWAMI CZŁONKOWSKIMI UE ZA POMOCĄ MODELU GRAWITACJI	263
Summary	274

Agnieszka Grzywna

REGIONALNE TENDENCJE INTEGRACYJNE KRAJÓW POŁUDNIA	275
Summary	283

Joanna Kos-Łabędowicz

PROCESY INTEGRACYJNE W AZJI – WYBRANE ZAGADNIENIA	285
Summary	291

WSTĘP

Rosnące znaczenie regionalizacji we współczesnym świecie skłania wielu autorów do zainteresowania się ważnymi zagadnieniami, obszarami regionalnej integracji gospodarczej Unii Europejskiej, będącej najważniejszym ugrupowaniem na świecie, które jednak znajdują się w trudnej sytuacji gospodarczo-politycznej. Sprawcą tego jest kryzys finansowy, ale również wiele czynników uzależnionych od elementów odśrodkowych, a więc samego ugrupowania.

Prezentowany Zeszyt Naukowy pt. „Międzynarodowe stosunki gospodarcze – integracja regionalna w Europie i na świecie” poświęcony jest różnym aspektom integracji regionalnej w Europie i poza nią. Opracowanie jest zbiorem 24 artykułów, z których główną część stanowią te, które zajmują się regionalizmem europejskim, związanym głównie z Unią Europejską. Część opracowania zajmują teksty związane z polityką regionalną Unii Europejskiej, a następnie z wykorzystaniem unijnych funduszy pomocowych. Tradycyjnie zainteresowanie badaczy koncentruje się również wokół bezpośrednich inwestycji zagranicznych, handlu międzynarodowego i kryzysu zadłużeniowego. Czterech autorów zajmuje się regionem Azji, a pojedyncze opracowania dotyczą stosunków chińsko-europejskich.

Poziom naukowy artykułów został wysoko oceniony przez recenzenta, specjalistę międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Mam nadzieję, że opracowanie spełni oczekiwania czytelników. Będzie przydatne dla osób zajmujących się międzynarodowymi stosunkami gospodarczymi, studentów, a nawet praktyków.

Tadeusz Sporek

Elżbieta Czarny

Jerzy Menkes

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

AZJA WOBEC PROCESÓW INTEGRACJI GOSPODARCZEJ

Wprowadzenie

W ramach trzeciej, obecnej, fali regionalizacji¹ zmianie uległ model liberalizacji, w którego instytucjonalizacji uczestniczą państwa Azji. Poprzednio brały one udział głównie w wielostronnej niedyskryminacyjnej liberalizacji handlu. Obecnie w Azji obowiązuje wiele porozumień o integracji gospodarczej, prowadzących do tworzenia względnie płytkich powiązań, często inicjowanych oddolnie i powiązanych ze współpracą polityczną.

Niżej analizujemy specyfikę współpracy państw azjatyckich. Następnie badamy pozycję czterech głównych ugrupowań integracyjnych Azji (APTA, ASEAN, ECO² i SAARC³) w gospodarce światowej oraz w handlu międzynarodowym. Badanie kończy analiza (dwojako rozumianej) otwartości poszczególnych ugrupowań. Badanie obejmuje lata 1995-2009. Analizę zaczynamy

¹ Pierwsza fala regionalizacji rozpoczęła się w latach 60. XX wieku i trwała do drugiej połowy lat 70. XX wieku. Druga fala zaczęła się w pierwszej połowie lat 90.

² Członkiem-założycielem Organizacji Współpracy Gospodarczej ECO jest Turcja. Regionalne usytuowanie Turcji na podstawie kryterium polityczno-gospodarczego i kulturowego jest trudne. Już w połowie XIX wieku Turcja jako pierwsze państwo niechrześcijańskie została pełnoprawnym członkiem (chrześcijańskiej) społeczności międzynarodowej, jako członek NATO należy do przestrzeni transatlantyckiej i zachodniej hemisfery, zaś potwierdzeniem „europejskości” jest objęcie jej procesem akcesji do UE. Zarazem zarówno sama Turcja, jak i NATO oraz UE są zainteresowane aktywnością w Azji oraz możliwością odgrywania przez Turcję roli azjatyckiego mocarstwa regionalnego oraz oddziaływania na przekształcanie tamtejszych społeczeństw i państw w demokracje wolnorynkowe. Dlatego, mimo członkostwa Turcji, traktujemy ECO jako azjatyckie ugrupowanie regionalne.

³ APTA jest to Asia-Pacific Trade Agreement (państwa członkowskie: Bangladesz, Chiny, Indie, Korea Płd., Laos, Sri Lanka), ASEAN – Association of South-East Asian Nations (Brunei Darussalam, Kambodża, Indonezja wraz z Timorem Wsch., Laos, Malesja, Myanmar, Filipiny, Singapur, Tajlandia, Wietnam), ECO – Economic Cooperation Organization (o jej państwach członkowskich piszemy w dalszej części tekstu), zaś SAARC – South Asian Association for Regional Cooperation (Afganistan, Bangladesz, Bhutan, Indie, Malediwy, Nepal, Pakistan i Sri Lanka).

zatem od momentu zakończenia Rundy Urugwajskiej GATT. Ostatni rok badania, a po części także rok przedostatni, przypadają na obecny kryzys gospodarczy, co pozwala pokazać jego wpływ na gospodarki badanych ugrupowań.

1. Źródła współpracy

Posiłkując się swoiście pojmowanym antropomorfizmem można stwierdzić, że jeśli współpraca albo walka jest w przypadku państw (rozumianych jako polityczne organizacje społeczeństwa) wytworem natury, to formy, jakie przybiera instytucjonalizacja współpracy są zwykle dziełem kultury.

Podjmując decyzje o współpracy państwa odrzucają wybór alternatywny, jakim jest izolacja. Podstawą wyboru jest rachunek kosztów i korzyści będących jego następstwem. W przypadku wyboru izolacji korzyści ze współpracy są małe, zaś poziom ryzyka związanego z otwarciem na potencjalnego partnera wysoki. Akceptacja partnerstwa albo sojuszu odzwierciedla oczekiwanie względnie dużych korzyści. W działaniach średnio- i długookresowych państwa unikają zazwyczaj zachowań ryzykownych. Dlatego dążą raczej do minimalizacji zagrożeń niż do maksymalizacji korzyści. Taki stan determinuje zależność wyboru między izolacją a otwarciem od m.in. jedno- lub wielokulturowości narodu (społeczeństwa państwowego), systemu wartości oraz ustroju społeczno-politycznego. Generalnie można przyjąć, że skłonne do współpracy są państwa-społeczeństwa indywidualistyczne, liberalne, demokratyczne oraz mające gospodarki otwarte i rynkowe.

Wybór sposobów organizowania społeczności w układzie zarówno wewnątrzpaństwowym, jak i międzypaństwowym zawiera się między dwoma skrajnymi modelami: podporządkowania (model imperialny) lub współdziałania (model koordynacyjny). Wybór określony jest przez układ sił w społeczności. Nierównowaga sprzyja decyzji o zastosowaniu metody imperialnej, natomiast względny parytet sprzyja współdziałaniu albo wręcz je wymusza. O wyborze współdecydują również wzorce kulturowe, do których bez wątpienia należy skłonność państw do powtarzania w stosunkach zewnętrznych preferencji oraz doświadczeń pochodnych stosunkom wewnętrznym.

Współcześnie panujący w Azji porządek międzynarodowy jest wyznaczony elementami: kontynuacji porządku dwubiegunowego i postzimnowojennego, istnienia hipermocarstwa⁴, jakim są Stany Zjednoczone, oraz przyszłości (neoin-

⁴ Hipermocarstwem jest „a country that is dominant or predominant in all categories ... this domination of attitudes, concepts, language and modes of life” – tych słów użył po raz pierwszy minister spraw zagranicznych Francji Hubert Vedrine przemawiając przed Association France-Ameriques w lutym 1999 roku (cyt. za „The New York Times” 1999, No. 5). Istotą statusu hipermocarstwa jest pełny zakres obszaru dominacji, co różni ten status od supermocarstwa ZSRR i USA, którą w okresie zimnej wojny opisywał wyłącznie ich potencjał militarny.

ternacjonalizm, amerykańskie przywództwo)⁵. Porządek ten charakteryzuje się długotrwałą i znaczną nierównowagą, która z jednej strony sprzyja budowie imperialnego porządku międzynarodowego, z drugiej zaś nie wyklucza tworzenia organizacji azjatyckich lub mających uczestników pochodzących z tego regionu zgodnie z polityką amerykańską. Ten stan określa formę współpracy państw azjatyckich realizowanej w różnym zakresie i stopniu zależnie od konkretnej polityki USA.

Społeczeństwa przestrzeni azjatyckiej cechuje współistnienie kolektywizmu oraz wielość tradycji z jednej strony społeczeństw tworzonych przez jednostki posiadające własność indywidualną oraz pochodne jej prawa oraz wolność człowieka, z drugiej zaś autorytarnych społeczeństw o zdepersonalizowanej własności. W dodatku te społeczeństwa mają diametralnie różną przeszłość, obecnie zaś są konfrontowane ze stanem stosunków międzynarodowych, w ramach którego na świecie istnieje jedno hipermocarstwo i następuje uniwersalizacja jednego modelu kulturowego. Taki stan jest obcy kulturze azjatyckiej, co tłumaczy brak w tamtejszej przestrzeni własnych instytucji współpracy analogicznych do instytucji obecnych w przestrzeni transatlantyckiej i naśladowanie instytucjonalizacji dokonywanej w innych częściach świata.

Współpraca państw Azji odbywa się głównie w formach współpracy organizacji międzynarodowych typu forum. Ani kultura polityczna, ani dysparytet między pozycją militarną i gospodarczą a wpływem politycznym nie pozwalają na pogłębianie współpracy. Duże rozczłonkowanie Azji i różnorodność państw ją tworzących decydują o nieufności między państwami regionu. Obecność i waga animozji nie pozwalają na bliską współpracę nawet państw należących do zachodniej hemisfery (np. Japonii i Korei Południowej).

Nie oznacza to zarazem, że niemożliwe jest tworzenie azjatyckich modeli współpracy. Świadczą o tym co najmniej dwa przykłady. Pierwszym jest Szanghajska Organizacja Współpracy⁶ powołana w celu pokojowego rozwiązywania sporów granicznych. Do najważniejszych zadań Organizacji należy obrona

⁵ C. Apodaca: *Understanding US Human Rights Policy. A Paradoxical Legacy*. Routledge, New York, 2006, s. 149. Prowadzenie polityki neointernacjonalizmu nie wyklucza ani unilateralizmu, ani przywództwa w odniesieniu do poszczególnych przypadków; może też być z unilateralizmem lub przywództwem łączona. Szczególne możliwości działania i perspektywy funkcjonowania organizacji międzynarodowych są pochodne wyborowi przez USA strategii neo-internacjonalizmu. Polityka ta obejmuje korzystanie z każdej organizacji i każdej (innej) formy współpracy międzynarodowej (w miarę potrzeb USA współtworzy ich możliwości) w realizacji wartości utożsamianych z „celami i zasadami” Karty NZ, ale oznacza również, że hipermocarstwo może korzystać z instrumentów prowadzenia polityki na zasadzie wybierania *à la carte*.

⁶ Shanghai Five powołana w 1996 roku i przemianowana w 2000 na Shanghai Forum, zaś w 2001 na Shanghai Cooperation Organization, do której przystąpił wówczas Uzbekistan jako szóste państwo członkowskie (poza nim do Organizacji należą: Rosja, Chiny, Kirgistan, Kazachstan oraz Tadżykistan). Więcej o Organizacji Z. Śliwa, Y. Ong: *Szanghajska Organizacja Współpracy*. „Kwartalnik Bellona” 2008, nr 2, s. 81-89.

przed terroryzmem, ekstremizmem i separatyzmem. Zarówno przedmiot, jak i zakres współpracy w Organizacji można uznać za bezprecedensowy, gdyż państwa, których powiązania są względnie płytkie obejmują nią domeny wewnętrzne, które zwykle albo nie są objęte współpracą, albo ją wieńczą.

Drugim przykładem jest Organizacja Współpracy Gospodarczej (ECO) utworzona przez Turcję, Iran i Pakistan, do której w 1992 roku dołączyły także Afganistan, Azerbejdżan, Kazachstan, Kirgistan, Tadżykistan, Turkmenistan oraz Uzbekistan. Mimo niewielkich dotąd kompetencji w sferze gospodarczej, ECO chce utworzyć wspólny rynek. O precedensowości ECO decyduje udział państw-antagonistów, co może znamionować zdolność państw Azji do współpracy pragmatycznej pozwalającej abstrahować od fundamentalnych różnic politycznych.

Opisywane przez nas ugrupowania integracyjne ASEAN, APTA, i SAARC łącznie ze wspomnianą właśnie ECO, mogą okazać się regionalną odpowiedzią na wyzwania, jakimi jest płytkość współpracy i niestabilność państw Azji. Niżej badamy, na ile te ugrupowania zyskują na znaczeniu w gospodarce światowej oraz handlu międzynarodowym.

2. Główne azjatyckie ugrupowania regionalne w gospodarce światowej

W 1995 roku cztery ugrupowania objęte analizą (APTA, ASEAN, ECO i SAARC) wytwarzały 11,28% światowego PKB. W 2009 roku ten udział wzrósł do 19,82%. Chociaż zwiększyły się udziały wszystkich badanych ugrupowań, to jednak największy wzrost zanotował APTA, którego udział w pierwszej dekadzie XXI wieku wzrósł o ponad 5 punktów procentowych (p.p.). Wzrosty udziałów pozostałych ugrupowań są znacznie mniejsze (ASEAN zanotował wzrost o 0,33 p.p. w porównaniu z 1995 roku, zaś ECO i SAARC wzrosty po ok. 1 p.p.). W czasie obecnego kryzysu gospodarczego wszystkie ugrupowania zanotowały wzrosty udziałów w światowym PKB. Co więcej, w latach 2007-2009 APTA zanotowała wzrost udziału o 1,65 p.p., czyli większy niż w latach 1995-2000 (w trakcie których państwa kontynentu azjatyckiego przeżywały lokalny kryzys). W latach 1995-2000 spadały udziały ASEAN i ECO. Ich niewielkie wzrosty w czasie kryzysu można uznać za oznakę względnie dużej odporności na załamanie gospodarki światowej.

Tabela 1

Udział głównych azjatyckich ugrupowań regionalnych w światowym PKB
w latach 1995-2009, w %

Ugrupowania	1995	2000	2005	2007	2008	2009
APTA	5,75	7,04	8,91	10,41	10,91	12,06
ASEAN	2,27	1,87	1,99	2,33	2,49	2,60
ECO	1,55	1,54	2,00	2,36	2,47	2,38
SAARC	1,71	1,93	2,29	2,61	2,60	2,78

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD.

Badane ugrupowania różnią się także zamożnością ich mieszkańców. W tym opracowaniu mierzymy ją za pomocą PKB per capita (PKB pc) – tabela 2. W 1995 roku najzamożniejsi byli mieszkańcy państw członkowskich ASEAN (1414 USD na mieszkańca), natomiast w 2009 na czele tej klasyfikacji są państwa ECO (3226 USD). Najbiedniejsi byli i pozostali obywatele państw SAARC, choć ich PKB pc zwiększył się w badanym okresie ponaddwukrotnie. Nieco wolniej niż PKB pc SAARC rósł dochód na mieszkańca ECO, z tym że w wielkościach bezwzględnych był trzy razy większy niż wzrost PKB pc SAARC (odpowiednio: 1834 USD i 580 USD). Jednak najbardziej dynamiczny wzrost w badanej grupie przypadł w udziale mieszkańcom APTA, drugiego najbiedniejszego ugrupowania spośród poddanych analizie. Ich PKB pc wzrósł bowiem 3,4 razy (z 735 USD do 2502 USD). W 2009 roku nastąpił spadek PKB pc wszystkich ugrupowań poza APTA. Jednak PKB pc wszystkich był w 2009 roku wyższy niż w 2007, gdyż w 2008 roku wszystkie ugrupowania notowały jego wzrosty. Także w tym przypadku widoczna jest zatem względnie dobra sytuacja tych państw w czasie światowego kryzysu gospodarczego.

Tabela 2

PKB per capita głównych azjatyckich ugrupowań regionalnych
w latach 1995-2009 w cenach bieżących, w USD

Ugrupowania	1995	2000	2005	2007	2008	2009
APTA	735	904	1 529	2 130	2 430	2 502
ASEAN	1 414	1 161	1 633	2 274	2 634	2 562
ECO	1 392	1 353	2 274	3 159	3 571	3 226
SAARC	402	443	684	917	991	982

Źródło: Ibid.

Badane ugrupowania zajmują odmienną i zmieniającą się pozycję w handlu światowym (tabela 3). W 1995 roku największy udział w światowym imporcie notował ASEAN (6,8%), zaś APTA z udziałem 6% pozostawał nieco w tyle. W 2009 roku APTA zwiększył swój udział ponaddwukrotnie (do 12,8%), podczas gdy udział ASEAN zmniejszył się do 5,7%. Udziały ECO i SAARC były na początku badanego okresu zbliżone (odpowiednio 1,3% i 1,1%) i pozostały podobne, choć większe, na końcu okresu (2,3% i 2,6%), z tym, że SAARC zanotował większy przyrost udziału (o 1,5 p.p.). Z kolei z analizy eksportu wynika jeszcze większa niż w imporcie poprawa pozycji APTA (wzrost udziału o 8,1 p.p., czyli o 135%). Na początku kryzysu (2008) udziały żadnego ugrupowania ani w światowym imporcie, ani w eksporcie nie zmniejszyły się. Co więcej, udziały wszystkich poza ASEAN w eksporcie wzrosły. W 2009 roku kryzys dał się we znaki zwłaszcza ECO, której udział w światowym eksporcie zmniejszył się o 0,2 p.p. przy niezmiennym udziale w imporcie. ASEAN z kolei zmniejszył udział w imporcie.

Tabela 3

Udziały głównych azjatyckich ugrupowań regionalnych w handlu światowym w latach 1995-2009, w %

Ugrupowania		1995	2000	2005	2007	2008	2009
Import	APTA	6,0	6,8	10,1	11,0	11,7	12,8
	ASEAN	6,8	5,7	5,5	5,4	5,8	5,7
	ECO	1,3	1,4	2,0	2,2	2,3	2,3
	SAARC	1,1	1,2	1,8	2,1	2,5	2,6
Eksport	APTA	6,0	7,4	11,1	12,6	12,9	14,1
	ASEAN	6,2	6,7	6,2	6,2	6,2	6,5
	ECO	1,2	1,3	1,9	2,2	2,4	2,2
	SAARC	0,9	1,0	1,3	1,4	1,5	1,6

Źródło: Ibid.

Pod względem wartości eksportu i importu per capita SAARC odstaje od pozostałych ugrupowań (tabela 4). Pomimo ponad czterokrotnego wzrostu jego importu stanowi on ok. 1/3 importu pc drugiego najsłabszego APTA (w eksporcie pc proporcja jest mniejsza niż 1/4). Także przedostatni w tej klasyfikacji APTA zanotował bardzo dynamiczne wzrosty (import wzrósł prawie 4,4 razy, zaś eksport 4,8 razy). Przez cały badany okres najwyższy import i eksport pc notuje ASEAN. W dodatku, wartość jego eksportu pc podwoiła się, zaś wartość

importu pc wzrosła prawie 1,7 razy. Tym razem wpływ kryzysu jest wyraźnie widoczny. O ile w 2008 roku rosły wartości importu pc i eksportu pc wszystkich ugrupowań, o tyle w 2009 nastąpiły ich spadki, które w przypadku większości doprowadziły do osiągnięcia poziomu niższego niż w 2007 roku (wyjątkami były APTA w imporcie oraz SAARC w obu strumieniach handlu).

Tabela 4

Handel per capita głównych azjatyckich ugrupowań regionalnych
w latach 1995-2009 w cenach bieżących, w USD

	Ugrupowania	1995	2000	2005	2007	2008	2009
Import	APTA	134	181	411	582	706	584
	ASEAN	741	730	1 074	1 364	1 649	1 242
	ECO	211	256	544	765	913	670
	SAARC	47	58	129	190	257	198
Eksport	APTA	133	190	439	651	758	634
	ASEAN	674	835	1 180	1 524	1 746	1 396
	ECO	181	226	505	754	909	643
	SAARC	37	46	87	121	151	126

Źródło: Ibid.

Ostatnią badaną wielkością jest otwartość azjatyckich ugrupowań regionalnych. Przedstawiamy ją po pierwsze, jako proporcję handlu i PKB (tabela 5), po drugie zaś jako udział eksportu wewnętrznego w całym eksporcie poszczególnych ugrupowań (tabela 6).

Z danych zawartych w tabeli 5 wynika, że największy udział handlu w PKB notował ASEAN (w całym badanym okresie ponad 100%, z tym, że w 2009 roku ten udział zmniejszył się o prawie 26 p.p., rekordową wielkość osiągając w 2005 (138%)). Drugim najbardziej otwartym ugrupowaniem jest APTA (36,5% w 1995 roku i 48,7% w 2009, przy czym w okresie kryzysu gospodarczego następuje stopniowy spadek tego udziału, szczególnie duży (-11,5 p.p.) w ostatnim roku badania). Trwale najmniej otwarty jest najuboższy SAARC (20,9% w 1995 roku i 33,1% w 2009, spadek w porównaniu z 2008 roku o 8 p.p., przy czym w 2008 wzrost proporcji handlu do PKB do rekordowego poziomu 41,1%). Względnie mała otwartość SAARC wyjaśnia, dlaczego to ugrupowanie okazało się względnie odporne na kryzys.

Tabela 5

Handel jako odsetek PKB głównych azjatyckich ugrupowań regionalnych
w latach 1995-2009 w cenach bieżących, w %

Ugrupowania	1995	2000	2005	2007	2008	2009
APTA	36,5	41,1	55,6	57,9	60,2	48,7
ASEAN	100,1	134,8	138,0	127,0	128,9	103,0
ECO	28,2	35,6	46,1	48,1	51,0	41,2
SAARC	20,9	23,5	31,7	33,9	41,1	33,1

Źródło: Ibid.

O otwartości świadczy również udział eksportu wewnątrz ugrupowania w całym eksporcie. Tym razem chodzi o otwartość wobec państw trzecich, z którymi ugrupowanie nie zawarło porozumień o dyskryminacyjnej liberalizacji handlu. Badanie dotyczy wyłącznie eksportu, gdyż po pierwsze, eksport wewnętrzny jednych państw członkowskich jest importem innych, a zatem zbędna jest analiza obu strumieni. Po drugie, badanie eksportu pozwala dodatkowo wnioskować o międzynarodowej pozycji konkurencyjnej państw członkowskich wobec reszty świata.

Z danych zawartych w tabeli 6 wynika, że największy udział eksportu wewnętrznego w całym eksporcie notuje ASEAN (w całym okresie badania te udziały oscylują wokół 25%). W 2009 roku drugie miejsce zajmuje APTA z udziałem eksportu wewnętrznego równym 11,6% (w 1995 roku na drugiej pozycji była ECO z udziałem 8,4%). Najmniej zamknięty na handel z państwami trzecimi jest SAARC, którego udziały eksportu wewnętrznego nie przekraczają 7%. Zatem badane ugrupowania azjatyckie są raczej nastawione na handel z całym światem niż na pogłębianie wzajemnych związków handlowych. Trudno się temu dziwić, gdyż skupiają one kraje względnie słabo rozwinięte, które nie mają wystarczającego potencjału popytowego, by być atrakcyjnymi rynkami wewnętrznymi i dlatego szukają możliwości eksportu wyrobów gotowych i półproduktów do państw uprzemysłowionych. W czasie kryzysu żadne z ugrupowań nie zwiększyło znacznie eksportu wewnętrznego, co może świadczyć o braku dodatkowych barier hamujących handel z krajami trzecimi.

Tabela 6

Eksport wewnętrzny jako odsetek eksportu całkowitego głównych azjatyckich ugrupowań regionalnych w latach 1995-2009, w %

Ugrupowania	1995	2000	2005	2007	2008	2009
APTA	7,0	8,0	11,0	11,0	11,4	11,6
ASEAN	24,8	23,0	25,3	25,2	25,5	24,7
ECO	8,4	5,7	7,4	8,6	7,9	9,6
SAARC	5,0	4,6	6,8	6,5	6,6	5,4

Źródło: Ibid.

Zakończenie

Państwa azjatyckie cechuje kulturowa, polityczna oraz gospodarcza różnorodność. Taki stan rodzi nieufność i obawy przed wzajemnymi kontaktami. Jednak stopniowo coraz więcej państw przekonuje się o potrzebie współpracy z zagranicą. Coraz więcej państw chce też współpracować z sąsiadami licząc na możliwość stworzenia przeciwwagi wobec politycznego hipermocarstwa, jakim są Stany Zjednoczone, oraz innych regionów wysoko rozwiniętych (Europa). Od niedawna pogłębianie azjatyckiej współpracy gospodarczej przyjmuje formę ugrupowań regionalnych. Budowanie współpracy regionalnej uzupełnia, choć i zastępuje dotychczasowe związki w regionie i w skali międzyregionalnej. Choć badanie objęło tylko cztery ugrupowania, nawet w tej próbie widoczne są wielkie różnice dotyczące zarówno poziomów zamożności i otwartości na międzynarodową współpracę gospodarczą, jak i dynamiki rozwoju. Dane statystyczne potwierdzają szybki awans cywilizacyjny państw APTA oraz utrzymujące się względne zacofanie SAARC.

Literatura

- Apodaca C.: Understanding US Human Rights Policy. A Paradoxical Legacy. Routledge, New York 2006.
- Hass R.N.: Paradigm Lost. „Foreign Affairs” 1995, Vol. 74, No. 1.
- Künstler M.J.: Wstęp. Dialogi konfucjańskie. Ossolineum, Warszawa 1976.
- Sekretariat ECO. <http://www.ecosecretariat.org/>
- Śliwa Z., Ong Y.: Szanghajska Organizacja Współpracy. „Kwartalnik Bellona” 2008, nr 2.

Tyng D.: The Confucian Utopia. „Journal of the American Oriental Society” 1934, Vol. 54, No. 1.

UNCTAD. <http://unctadstat.unctad.org>

ASIA'S PARTICIPATION IN PROCESS OF ECONOMIC INTEGRATION

Summary

Paper focuses on particular features of cooperation between Asian states. Analysis of four major Asian integration groupings' (APTA, ASEAN, ECO and SAARC) position in world economy and international trade, as well as their degree of openness illustrate a theoretical study of modes and motives behind the cooperation. We argue that in terms of culture, politics and economy Asian states differ considerably. Such situation causes fear of contacts with the outer world. Yet a growing number of states cooperate internationally, which is also reflected in establishment of regional integration groupings. Although empirical study covers only four groupings, major disparities in terms of wealth, openness to economic cooperation and growth dynamics are observed even during the crisis.

Tadeusz Sporek

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ANALIZA STOSUNKÓW HANDLOWYCH POMIĘDZY CHIŃSKĄ REPUBLIKĄ LUDOWĄ A UNIĄ EUROPEJSKĄ

1. Geneza nawiązywania stosunków handlowych między UE a Chinami

W latach 70. XX wieku miały miejsce zmiany polityczne i reformy gospodarcze w Chinach. Sprawily one, iż państwo to zaczęło nawiązywać stosunki dyplomatyczne i rozwijać współpracę gospodarczą z krajami kapitalistycznymi. Pierwsze formalne relacje między Wspólnotą a ChRL zostały nawiązane już w latach 70. – 3 kwietnia 1978 roku, kiedy to zostało podpisane porozumienie pomiędzy Europejską Wspólnotą Gospodarczą (EWG) a Chinami (Agreement between the European Economic Community and the People's Republic of China). Regulowało ono stosunki gospodarcze oraz powoływało Wspólny Komitet ds. Współpracy Handlowej. Odrębna umowa z 1979 roku regulowała zasady handlu tekstyliami. Co więcej, EWG zdecydowała się objąć Chiny systemem powszechnych preferencji celnych (Generalized System of Preferences) ze względu na niski poziom rozwoju gospodarczego tego państwa. Od 1 stycznia 1980 roku większość chińskich produktów przemysłowych, z wyłączeniem kilku szczególnie wrażliwych, w ramach ustalonych limitów uzyskało wolny od cel dostęp do rynku Wspólnoty¹.

21 maja 1985 roku podpisano Porozumienie w Sprawie Handlu i Współpracy Gospodarczej z Chińską Republiką Ludową. EWG skłoniła do zacieśnienia stosunków gospodarczych m.in. dynamicznie rozwijająca się wymiana handlowa z Chinami i coraz silniejsze powiązania tego kraju z gospodarką świa-

¹ T. Białowas, M. Kąkol: Stosunki handlowe Unii Europejskiej z Chinami w latach 1995-2007. W: Pozycja Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym. Red. B. Mucha-Leszko. UMSC, Lublin 2009, s. 139.

ową. Porozumienie to zastąpiło wcześniejszy dokument z 1978 roku i obecnie jest podstawą prawną stosunków ekonomicznych UE i ChRL. Główne jego cele to:

- promowanie i intensyfikacja wzajemnej wymiany handlowej,
- wspieranie i zwiększanie zakresu współpracy gospodarczej².

Porozumienie w Sprawie Handlu i Współpracy Gospodarczej było podobne do Porozumienia pomiędzy Europejską Wspólnotą Gospodarczą a Chinami w odniesieniu do stosunków handlowych. Jednak zawierało ona przyznanie ChLR klauzuli najwyższego uprzywilejowania. Dzięki niej mogły one korzystać z większości przywilejów, które przysługiwały członkom układu GATT³. Na mocy tego porozumienia wprowadzono coroczne spotkania wspólnego Komitetu UE-Chiny, który skupiał liczne grupy robocze. Jego strukturę przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Struktura Wspólnego Komitetu UE-Chiny

Wspólny Komitet UE-Chiny Grupa Robocza ds. Handlu i Gospodarki			
GR ds. Środowiska	GR ds. Energii	GR ds. Komunikacji Społecznej	GR ds. Polityki Przemysłowej
Dialog w sprawie rozwoju zasobów ludzkich	Dialog w sprawie polityki konkurencji	Dialog w sprawie standardów sanitarnych i fitosanitarnych	Dialog w sprawie praw własności intelektualnej

Źródło: M. Niemiec: Stosunki handlowe Unia Europejska-Chiny. W: Wymiana handlowa Unii Europejskiej z wybranymi regionami świata. Red. J. Rymarczyk, M. Wróblewski. Arboretum, Wrocław 2004, s. 129.

Stosunki handlowe EWG z Chinami w latach 1978-1989 rozwijały się dosyć intensywnie. Wartość wymiany znacznie wzrosła po podpisaniu porozumienia z 1985 roku. Proces zacieśnienia stosunków bilateralnych został jednak niespodziewanie przerwany. Stało się to za sprawą wydarzeń, jakie miały miejsce w czerwcu 1989 roku na Placu Tiananmen (krwawe stłumienie demonstracji studentów i innych ludzi popierających demokrację oraz domagających się reform politycznych⁴). Europa, podobnie jak większość partnerów zagranicznych

² Agreement Between the European Economic Community and the People's Republic of China. OJ L123 of 11/05/1978, s. 2.

³ P. Messerlin, J. Wang: Redesigning the European Union's Trade Policy Strategy Towards China. Joint ECIPE-GEM Working Paper, No. 04/2008, s. 8.

⁴ J.K. Fairbank: Historia Chin. Nowe spojrzenie. Marabut, Warszawa-Gdańsk 2003, s. 385-389.

Chin, zareagowała na te wydarzenia wprowadzeniem sankcji. EWG nałożyła sankcje ekonomiczne w postaci zawieszenia kontraktów na sprzęt wojskowy i sprzedaż broni. Zamroziła również pożyczki z gwarancjami rządowymi⁵.

Normalizacja sytuacji w ChRL, jaka nastąpiła w pierwszej połowie lat 90., umożliwiła powrót do rozmów dotyczących wzajemnego handlu i inwestycji. Wspólnota wznowiła rozmowy w sprawach handlu w 1992 roku. Spotkania odbywały się w ramach powołanej Grupy Roboczej ds. Gospodarki i Handlu i koncentrowały się one na trzech głównych kwestiach:

- promowaniu reform gospodarczych i handlowych w ChRL,
- wspieraniu Chin w procesie przygotowań do wstąpienia do WTO,
- uzyskaniu lepszego dostępu do chińskiego rynku dla europejskich produktów i usług⁶.

Od połowy lat 90. zaczęły pojawiać się komunikaty publikowane przez Komisję Europejską. Pierwszy z nich „Ku nowej strategii wobec Azji” pojawił się w 1994 roku. Określono w nim ramy współpracy z krajami azjatyckimi, ze szczególnym wyróżnieniem Chin⁷. Jak ważna są dla Unii relacje z tym krajem potwierdzały publikacje kolejnych dokumentów.

Sformułowana długookresowa strategia współpracy oraz podkreślenie faktu, iż Chiny są kluczowym partnerem UE nie tylko w Azji, ale i na świecie zostało zawarte w opublikowanym komunikacie pt. „Długoterminowa polityka w stosunkach europejsko-chińskich”. W dokumencie tym wyróżniono pięć podstawowych celów dalszej współpracy:

- zwiększenie częstotliwości spotkań Grupy Roboczej ds. Gospodarki i Handlu,
- konsolidację spotkań sektorowych w trzech obszarach: ochrona praw własności intelektualnej, rolnictwo i usługi finansowe,
- rozszerzenie tematyki spotkań Grupy Roboczej o nowe dziedziny i problemy np. techniczne bariery w handlu, dobra konsumpcyjne, transport i konkurencja,
- rozwój kontaktów na poziomie ministerialnym z władzami prowincji Chin,
- ściślejsze powiązanie rozmów w sprawie handlu i inwestycji, szczególnie w takich obszarach, jak standardy i zamówienia publiczne⁸.

⁵ T. Białowias, M. Kąkol: Op. cit., s. 140.

⁶ Commission of the European Communities. A Long Term Policy of China- Europe Relations. COM (1995) 279 Final.

⁷ Commission of the European Communities. Communication from the Commission to the Council. Towards a New Asia Strategy, COM (94) 314 Final.

⁸ Commission of the European Communities. A Long Term Policy..., op. cit..

„Budując pełne partnerstwo z Chinami” to kolejny dokument o znaczeniu strategicznym dla polityki handlowej Unii. Został on opublikowany w 1998 roku i obecnie na nim opiera się polityka UE wobec Chin. Wówczas był on reakcją KE na deficyt handlowy. Nierównowagę na rachunku bieżącym Unii argumentowano rosnącymi możliwościami eksportowymi Chin oraz wciąż istniejącymi barierami w dostępie do chińskiego rynku⁹. W komunikacie „Budując pełne partnerstwo z Chinami” Komisja wezwała państwa członkowskie do zacieśnienia współpracy z ChRL. Za podstawowe cele w tej dziedzinie uznano:

- dalsze włączanie Chin do społeczności międzynarodowej za pomocą wzmacniania dialogu politycznego,
- wspieranie chińskiej transformacji do społeczeństwa otwartego, bazującego na poszanowaniu prawa i przestrzeganiu praw człowieka,
- dalszą integrację Chin z gospodarką światową poprzez zwiększenie jej udziału w światowym systemie handlu, jak również poprzez wsparcie procesu reform gospodarczych i socjalnych podjętych przez ten kraj,
- lepsze wykorzystanie istniejących zasobów europejskich,
- wzmocnienie pozycji UE W Chinach¹⁰.

Współpraca UE i ChRL od 1996 roku odbywała się również w ramach spotkań ASEM (Asia-Europe Meetings), których tematyka obejmowała problemy polityczne i gospodarcze. Coroczne szczyty gospodarcze Unii Europejskiej i Chin (EU-China Summits), zapoczątkowane w 1998 roku w Londynie, także odgrywały duże znaczenie jako podstawowe forum negocjacji handlowych. Istotnym wydarzeniem było podpisanie bilateralnego porozumienia między Unią a Chinami o dostępie do rynku. Miało to miejsce w maju 2000 roku i ugrunтоваło drogę ChRL do członkostwa w WTO. 11 grudnia 2001 roku Chińska Republika Ludowa stała się 143 członkiem Światowej Organizacji Handlu. Unia Europejska, poza ogólnymi postanowieniami i warunkami wymiany wynegocjowanymi w ramach WTO, otrzymała od Chin gwarancję ograniczenia obniżki ceł na 150 produktów (m.in. napoje, kosmetyki, maszyny) oraz nieznacznie lepszy dostęp do rynku. W sprzedaży detalicznej zniesiono restrykcje dla dużych sklepów branżowych, w ubezpieczeniach – siedem nowych licencji, a w telekomunikacji przyspieszono proces liberalizacji rynku¹¹.

Ostatnie dziesięć lat charakteryzowało się wzrostem relacji pomiędzy Wspólnotą a Chinami. Stosunki, które początkowo ograniczały się jedynie do handlu, inwestycji oraz finansowego i technicznego wsparcia zaczęły poszerzać się o inne sektory. Odbyło się wiele dialogów politycznych, podpisano wiele po-

⁹ T. Białowias, M. Kąkol: Op. cit., s. 142.

¹⁰ Commission of the European Communities, Communication from the Commission. Building a Comprehensive Partnership with China, Bressels 25.03.1998, COM (1998) 1981 Final.

¹¹ P. Messerlin, J. Wang: Op. cit., s. 8.

rozumień. Podjęto się kwestii związanych z ochroną środowiska naturalnego, uregulowaniem sytuacji nielegalnych emigrantów, rozpoczęto współpracę w zakresie badań i transferu nowoczesnych technologii. Wszystko to przyczyniło się do tego, iż relacje pomiędzy Unią a Państwem Środka zyskały nowy wymiar. Współpraca nie tylko uległa zacieśnieniu, ale także zyskała na jakości, poprzez ściślejszą koordynację prowadzonej polityki w wielu dziedzinach¹². Ważniejsze porozumienia, dialogi sektorowe i daty ich podpisania przedstawia tabela 2.

Tabela 2

Porozumienia i dialogi sektorowe UE-Chiny

Porozumienia bilateralne			
Porozumienie w Sprawie Transportu Morskiego (2002)	Porozumienie w Sprawie Współpracy Celnej (2004)	Porozumienie w Sprawie Turystyki – ADS (2004)	
Porozumienie w Sprawie Nauki i Technologii (1999)	Porozumienie w Sprawie Nawigacji Satelitarnej (2003)	Porozumienie w Sprawie Pokojowego Wykorzystania Energii Nuklearnej (2006)	
Dialogi sektorowe			
Środowisko Naturalne (1996)	Telekomunikacja i Informatyka (1998)	Energia (1996)	Polityka Przemysłowa (2003)
Polityka Konkurencyjności (2003)	Prawo Własności Przemysłowej (2003)	Reformy Makroekonomiczne i Finansowe (2001)	Edukacja, Zasoby Ludzkie (2003)

Uwaga: daty podane w nawiasach oznaczają datę wejścia w życie w przypadku porozumień, datę rozpoczęcie rozmów w przypadku dialogów.

Źródło: Ibid.

1.1. Relacje handlowe UE od momentu przyjęcia Chin do Światowej Organizacji Handlu

Przyjęcie Chin do WTO w 2001 roku rozpoczęło nowy etap w polityce handlowej Unii Europejskiej wobec tego kraju. W latach 2002-2004 stosunki handlowe Unii z ChRL rozwijały się pomyślnie, wartość wymiany handlowej wzrosła, a rozmowy dotyczące liberalizacji polityki handlowej były zaawanso-

¹² S. Miklaszewski: Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej. MWSE, Tarnów 2005, s. 142-143.

wane. We wrześniu 2003 roku Komisja Europejska opublikowała dokument, w którym określiła stosunki z Państwem Środka jako strategiczne partnerstwo – „A maturing partnership – shared interests and challenges in EU-China relations”¹³. Mimo pozytywnej oceny rozwoju stosunków gospodarczych z Chinami, KE zwróciła uwagę na dwa niepokojące ją aspekty: wysoki deficyt handlowy UE w wymianie towarowej z tym państwem oraz na istniejące bariery pozataryfowe, które w dalszym ciągu utrudniały dostęp do chińskiego rynku. Władze unijne uznały, iż systematyczne konsultacje bilateralne mogą przyczynić się do wprowadzenia przez Chiny przepisów Światowej Organizacji Handlu, a co za tym idzie, poprawić stosunki handlowe z Unią¹⁴.

W październiku 2003 roku Chińska Republika Ludowa ogłosiła swoje stanowisko w sprawie polityki handlowej prowadzonej wobec Wspólnoty Europejskiej¹⁵. Opowiedziała się za zacieśnieniem współpracy gospodarczej i handlowej zgodnie z zasadą wzajemnych korzyści. Przedstawiono jednocześnie Unii oczekiwania dotyczące ułatwień w dostępie do jej rynku. Do najważniejszych można zaliczyć:

- jak najszybsze przyznanie Chinom statusu gospodarki rynkowej,
- redukcję ceł antydumpingowych i innych dyskryminacyjnych praktyk w stosunku do Chin,
- ograniczenie restrykcji i barier technicznych w eksporcie towarów high-tech,
- rozważne stosowanie specjalnego mechanizmu tymczasowych środków ochronnych przeciwko Chinom,
- zrekompensowanie strat w gospodarce i handlu zagranicznym, które mogły pojawić się w ChRL po rozszerzeniu UE w 2004 roku¹⁶.

Unia Europejska i Chińska Republika Ludowa koordynują oraz rozwijają swoją współpracę dzięki organizowaniu regularnych spotkań. W Hadze 8 grudnia roku odbył się siódmy doroczny szczyt UE-Chiny, na którym UE i Chiny jeszcze bardziej umocniły swoje dojrzewające partnerstwo strategiczne, podpisując osiem porozumień o współpracy. Unia nie zniosła jednak liczącego już 15 lat embarga na eksport broni do ChRL. Wśród ośmiu porozumień o współpracy, podpisanych przez obie strony, znalazły się m.in.:

- wspólna deklaracja dotycząca nierozprzestrzeniania i kontroli zbrojeń, która powinna być elementem wielostronnego procesu na rzecz nierozprzestrzeniania broni masowego rażenia,

¹³ Commission of the European Communities, Commission Policy Paper for Transmission to the Council and the European Parliament. A Maturing Partnership – Shared Interests and Challenges in EU-China relations, Brussels, 10.09.2003, COM (2003) 533 Final.

¹⁴ T. Białowias, M. Kąkol: Op. cit., s. 143.

¹⁵ China's EU Policy Paper. 13 October 2003.

¹⁶ Ibid.

- kluczowe porozumienie celne ułatwiające handel oraz zwalczanie piractwa i fałszerstw,
- cztery umowy finansowe, w tym program wymiany uniwersyteckiej Erasmus Mundus oraz projekt w zakresie społeczeństwa informacyjnego,
- porozumienie Euratomu dotyczące pokojowego wykorzystywania badań nuklearnych,
- porozumienie w obszarze badań naukowych i rozwoju nowych technologii¹⁷.

9 września 2006 roku w Helsinkach odbył się kolejny szczyt UE-Chiny. Uzgodniono na nim rozpoczęcie negocjacji dotyczących współpracy i partnerstwa (oficjalne rozpoczęcie negocjacji odbyło się podczas wizyty Komisarz Ferrero-Waldner w Chinach w styczniu 2007 roku). Miesiąc później Komisja Europejska opublikowała komunikat do Rady i Parlamentu Europejskiego, w którym zobowiązała się utrzymać otwarty dostęp do rynku UE w celu wspierania wzrostu gospodarczego Chin, opartego na zwiększaniu eksportu. W dokumencie tym uwzględniła to, iż Chiny stały się ponownie światową potęgą gospodarczą i polityczną. Podkreśliła również, że podstawą stosunków z Państwem Środka pozostaje zaangażowanie i partnerstwo. Wystosowała natomiast pewne żądania, do których można zaliczyć:

- lepszą ochronę praw własności intelektualnej,
- bardziej otwarty dostęp do chińskiego rynku usług,
- zmniejszenie restrykcji w stosunku do napływających inwestycji zagranicznych,
- obniżenie barier pozataryfowych i subsydiów,
- przejrzyste i otwarte reguły stosowane przy zakupach rządowych,
- podniesienie norm i standardów,
- reformę systemu prawnego¹⁸.

W 2007 roku Unia i Chiny przyjęły wspólną deklarację „Joint Statement of the Tenth China-EU Summit Beijing”, w której potwierdzono chęć dalszego kontynuowania współpracy na rzecz promocji demokracji w relacjach międzynarodowych, jak również przyspieszenia prac w celu zmniejszania różnic w globalnej wymianie handlowej¹⁹.

¹⁷ Ośrodek Dokumentacji i Informacji Europejskiej. [http://74.125.77.132/search?q=cache:UaxTnOjxTZIJ:libr.sejm.gov.pl/oide/index.php%3Ftopic%3Dnewsletter%26id%3Dnewsletter_48+ha+2004+szczyt+ue+chiny%2Bpostanowienia&cd=3&hl=pl&ct=clnk&gl=pl&client=firefox-a,\(24.04.210\).](http://74.125.77.132/search?q=cache:UaxTnOjxTZIJ:libr.sejm.gov.pl/oide/index.php%3Ftopic%3Dnewsletter%26id%3Dnewsletter_48+ha+2004+szczyt+ue+chiny%2Bpostanowienia&cd=3&hl=pl&ct=clnk&gl=pl&client=firefox-a,(24.04.210).)

¹⁸ R. Ash: Europe's Commercial Relations with China. W: China-Europe Relations, Policies and Prospects. Red. D. Shambaugh, E. Sandschneider, Z. Hong. Routledge, Londyn and New York 2008, s. 192.

¹⁹ Ministerstwo Gospodarki. [www.mg.gov.pl/Wspolpraca%2Bz%2Bzagranica/Clo/Umowy%2Bhandlowe/Chiny.htm+chiny+-+Porozumienie+w+Sprawie+Handlu+i+Wspolpracy+Gospodarczej+1985&cd=2&hl=pl&ct=clnk&gl=pl&client=firefox-a,\(24.04.2010\).](http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca%2Bz%2Bzagranica/Clo/Umowy%2Bhandlowe/Chiny.htm+chiny+-+Porozumienie+w+Sprawie+Handlu+i+Wspolpracy+Gospodarczej+1985&cd=2&hl=pl&ct=clnk&gl=pl&client=firefox-a,(24.04.2010).)

Od marca 2008 roku działa również Dialog Wysokiego Szczebla ds. Gospodarczych i Handlowych (High Level Economic and Trade Dialogue). Przyjął on formę cyklicznych konsultacji, podczas których omawiane są najważniejsze problemy we wzajemnych stosunkach handlowych. Mają one także służyć identyfikowaniu obszarów potencjalnej współpracy. Spotkania odbywają się raz w roku. W ten sposób UE ma możliwość stymulowania dyskusji dotyczących m.in. problemu warunków dostępu do rynku chińskiego, działań zmuszających firmy zagraniczne do transferu technologii do Chin, działań na rzecz poprawy jakości i bezpieczeństwa sprzedawanych przez Chiny towarów, kursu walutowego, środowiska naturalnego, energii, a także statusu gospodarki rynkowej dla Chin²⁰.

Dziesiąty szczyt Unii i ChRL odbył się 28 listopada 2007 roku w Pekinie. Podczas jego obrad Państwo Środka zaproponowało przeprowadzenie rozmów na wysokim szczeblu w celu rozwiązania problemu narastającej nierównowagi w wymianie handlowej z Unią Europejską. Spotkanie w tej sprawie odbyło się 25 kwietnia 2008 roku również w Pekinie. Wzięło w nim udział ośmiu Komisarzy UE oraz dziesięciu chińskich ministrów. Ostatecznie zakończyło się ono porozumieniem w następujących kwestiach:

- konieczności podjęcia działań w celu ograniczenia nierównowagi w handlu,
- wprowadzenia ułatwień w dokonywaniu transakcji handlowych oraz modernizacji procedur eksportowych, importowych i tranzytowych (głównie warunków odprawy celnej),
- ograniczenia technicznych i administracyjnych barier w handlu oraz określenia standardów produktów,
- zwiększenia swobody świadczenia usług,
- przeprowadzenia przeglądu w sprawie postępów Chin zmierzających do uzyskania przez tę kraj statusu gospodarki rynkowej,
- zapewnienia pełniejszej ochrony praw własności intelektualnej²¹.

Współpraca gospodarcza i handlowa Unii z ChRL, która cały czas pomyślnie rozwijała się, w połowie 2008 roku skomplikowała się z powodów politycznych. Stało się to za sprawą kryzysu, jaki miał miejsce w Tybecie. 10 marca 2008 roku rozpoczęła się w Tybecie fala największych od 1959 roku protestów, które poza nielicznymi wyjątkami miały pokojowy charakter, inicjowane były przeważnie przez buddyjskich mnichów i mniszki z tybetańskich klasztorów. Protesty zostały brutalnie stłumione przez służby bezpieczeństwa oraz zmobilizowane siły wojskowe Chin. Ponad sto osób zostało zabitych, kilka tysięcy aresztowanych i rannych. Tybet został praktycznie odcięty od świata. Unia Eu-

²⁰ Ibid.

²¹ Inaugural Meeting of the EU-China High Level Economic and Trade Dialogue Mechanism (HLM): 25 April 2008. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc_138632.pdf. (25.04.2010).

ropejska i inne państwa świata wezwały do zaprzestania przemocy w Tybecie, poszanowania praw człowieka oraz dialogu pomiędzy rządem Chińskiej Republiki Ludowej a Dalajlamą²². 26 listopada 2008 roku premier Chin Wen Jiabao odwołał zaplanowany na 1 grudnia jedenasty szczyt UE-Chiny. Oficjalnym powodem było wyrażenie protestu przeciwko spotkaniu Dalaj Lamy z prezydentem Francji²³.

20 maja 2009 roku odbył się odwołany w poprzednim roku szczyt Unii Europejskiej i Państwa Środka. Zmiany klimatyczne, kryzys finansowy i stosunki gospodarcze były głównymi tematami tego szczytu. Poruszone zostały również takie tematy, jak prawa człowieka w Tybecie oraz konflikty w Sri Lance, Afganistanie i Pakistanie – trzech krajach, na które Chiny wywierają znaczny wpływ. Obrady tego spotkania zakończyły się następująco:

- podpisano porozumienia w sprawie rozszerzenia współpracy w dziedzinie nauki i techniki, czystej,
- strony potwierdziły swoje zaangażowanie w projekt wytwarzania energii elektrycznej z węgla bez emisji CO₂ – jednego z głównych czynników globalnego ocieplenia,
- UE wezwała Chiny, jako kraj, którego gospodarka dynamicznie się rozwija, do ograniczenia emisji CO₂ w zamian za wsparcie finansowe ze strony krajów rozwiniętych,
- UE i Chiny uzgodniły, iż instytucje międzynarodowe powinny odgrywać większą rolę w monitorowaniu ryzyka gospodarczego, a kraje rozwijające się i rynki wschodzące powinny mieć większe prawo głosu na forum tych instytucji,
- obie strony podkreśliły kluczowe znaczenie wymiany handlowej oraz inwestycji dla ożywienia gospodarczego²⁴.

Nankin to kolejne miejsce, gdzie 30 listopada 2009 roku odbył się szczyt UE-ChRL. Delegacji 27 krajów Unii przewodził szef Komisji Europejskiej José Manuel Barroso, który rozmawiał z premierem Wen Jiabao. Oprócz tego w spotkaniu brał udział premier Szwecji Fredrik Reinfeldt. Tematy, które zdominowały obrady szczytu to kwestie zmian klimatycznych oraz handlu. Podpisano tylko pięć mało ważnych umów o współpracy w dziedzinie energetyki i ochrony środowiska. Wspólnota Europejska bez powodzenia namawiała Chiny do urynkwienia kursu juana i do większego udziału w walce z ociepleniem klimatycznym. Pozytywnym aspektem spotkania była deklaracja obu stron do zwalczania protekcjonizmu handlowego oraz zadbania o otwarcie rynków²⁵.

²² P. Cykowski: Tybet 2008 i gesty solidarności – co jeszcze możemy zrobić? http://archiwum.ratujtybet.org/Tybet/Tybet_2008_i_gesty_solidarnosci_co_jeszcze_mozemy_zrobic (24.04.2010).

²³ <http://www.galor.pl/news/wyswietl/id/15/Szczyt+UE+-+Chiny> (24.04.2010).

²⁴ Komisja Europejska. http://ec.europa.eu/news/external_relations/090520_pl.htm. (24.04.2010).

²⁵ W Nankinie jednodniowy szczyt Chiny-UE. „Gazeta Wyborcza” z 1.12.2009.

1.2. Najważniejsze szczyty UE-Chiny i ich główne postanowienia

Tabela 3

Najważniejsze szczyty UE-Chiny i ich postanowienia

Miejsce i rok	Najważniejsze postanowienia
1	2
Bruksela 5 wrzesień 2001	– chęć rozwijania i pogłębiania dalszej współpracy we wszystkich dziedzinach, na zasadach równości i wzajemnych korzyści – kontynuacja dialogu w sprawie praw człowieka – współpraca w zwalczaniu nielegalnej migracji i handlu ludźmi – zawiązanie współpracy w takich dziedzinach, jak polityka konkurencji, papierów wartościowych, nadzoru jakości, inspekcji i kwarantanny
Kopenhaga 24 wrzesień 2002	– promowanie pokoju, bezpieczeństwa i zrównoważonego rozwoju na całym świecie – zaangażowanie na rzecz nierozprzestrzeniania broni wielostronnej, kontroli zbrojeń – obie strony wyraziły zadowolenie z przystąpienia Chin do WTO – zaangażowanie w pomyślne zakończenie wielostronnych negocjacji handlowych „Agenda rozwoju z Doha”
Pekin 26 październik 2003	– podpisanie ramowej umowy o utworzeniu dialogu polityki przemysłowej – zadowolenie z podpisania porozumienia dot. nawigacji satelitarnej GALILEO i Turystyki – rozmowy na temat praw własności intelektualnej, kwestii makroekonomicznych, zdrowia i edukacji
Haga 8 grudzień 2004	– zawarto umowę o współpracy w sprawach procedur celnych – nie została rozwiązana kwestia zniesienia embarga – na eksport broni do Chin – działania na rzecz zwalczania nielegalnej migracji – porozumienia w sprawie wiz i innych zagadnień związanych z grupami turystycznymi – podpisanie umowy na badania i rozwój współpracy w zakresie pokojowego wykorzystania energii jądrowej
Helsinki 9 wrzesień 2006	– uzgodniono rozpoczęcie negocjacji w sprawie zawarcia nowego rozszerzonego porozumienia dot. współpracy i partnerstwa
Pekin 28 listopad 2007	– zobowiązanie Chin do ratyfikacji Międzynarodowego Paktu Praw Obywatelskich i Politycznych – potępienie terroryzmu we wszelkich jego formach – dialog na temat zrównoważonego rozwoju gospodarczego i społecznego, zwłaszcza w dziedzinie handlu i wymiany gospodarczej, zmiany klimatu, środowiska i energii, rozwoju zasobów ludzkich i administracji publicznej – podpisanie umowy dot. pomocy finansowej dla Chin na realizację projektów, które przyczyniają się do przeciwdziałania zmianom klimatycznym

cd. tabeli 3

1	2
	– rozmowy na temat zagadnień regionalnych i międzynarodowych, w tym Birmy, Myanmaru, nierozprzestrzeniania broni masowego rażenia w Korei Północnej i Iranie
Praga 20 maj 2009	– dyskusje koncentrowały się na sprawach związanych z gospodarczym i finansowym kryzysem, zmianami klimatycznymi i bezpieczeństwem energetycznym – podpisano porozumienia dotyczące rozszerzenia współpracy w dziedzinie nauki i techniki, czystej energii i małych przedsiębiorstw. – strony uzgodniły, że instytucje międzynarodowe powinny w większym stopniu monitorować możliwości wystąpienia ryzyka gospodarczego, a kraje rozwijające się i rynki wschodzące – mieć większe prawo głosu na forum tych instytucji
Nanjing 30 listopad 2009	– porozumienie w sprawie konsultacji i mechanizmu współpracy w sektorze przemysłowym – porozumienie w sprawie współpracy ramowej dot. energii, wydajności i jakości w budownictwie – podpisanie umowy dor. pomocy finansowej na realizację projektu „Wsparcie dla Chin – system zrównoważonego handlu i inwestycji”

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/external_relations/china/summits_en.htm (25.04.2010).

2. Znaczenie Chin w handlu zewnętrznym Unii Europejskiej

Chińska Republika Ludowa jest dla Unii Europejskiej interesującym rynkiem handlowym i inwestycyjnym, dlatego też Wspólnota dąży do kontynuowania procesu liberalizacji wymiany handlowej. Objęła ona Państwo Środką systemem preferencji w ramach GSP (Generalized System of Preferences), którego obecnie Chiny są największym beneficjentem. Gospodarka ChRL jest obecnie postrzegana jako najdynamiczniej rozwijająca się gospodarka na świecie. Nic więc dziwnego, iż stanowi ona obiekt zainteresowania wszystkich bez wyjątku liczących się w gospodarce światowej wysoko rozwiniętych krajów. Za główne źródła wysokiego wzrostu gospodarczego Chin uważa się:

- wysokie tempo wzrostu popytu wewnętrznego,
- szybki wzrost obrotów handlu zagranicznego, zagranicznego tym przede wszystkim eksportu,
- silną ekspansję kapitału zagranicznego, szczególnie w formie BIZ,
- otwarcie się na gospodarkę światową, w tym formalne uzyskanie członkostwa w Światowej Organizacji Handlu 11 grudnia 2001 roku²⁶.

²⁶ S. Miklaszewski: Op. cit., s. 139.

Chiny są najważniejszym wyzwaniem dla polityki handlowej UE. Wartość eksportu towarów Unii Europejskiej do Chin wzrosła w latach 1995-2010 z 21,5 mld do 168,4 mld dolarów, a import z 20,2 mld do 376,3 mld dolarów. Łącznie w latach 1995-2010 wartość eksportu towarów unijnych do Chin wzrosła prawie 8-krotnie, z kolei w przypadku importu odnotowano 7-krotny wzrost²⁷.

Do zasadniczych czynników wzrostu eksportu Wspólnoty Europejskiej do Państwa Środka w latach 2000-2008 można zaliczyć:

- wysokie tempo wzrostu PKB w Chinach, ok. 10% średniorocznie,
- liberalizację gospodarki i łatwiejszy dostęp do rynku po przystąpieniu tego państwa do WTO,
- wzrastającą aktywność korporacji europejskich w Chinach i rozwój wymiany wewnątrzkorporacyjnej²⁸.

Dynamikę wzrostu importu Unii Europejskiej z ChRL kształtowały trzy główne czynniki, a zaliczamy do nich:

1) korzystny dla chińskich eksporterów kurs wymiany yuana/euro, przy równoczesnej deprecjacji dolara (wobec yuana), która przyczyniła się do zmniejszenia w ostatnich latach konkurencyjności chińskich produktów na rynku Stanów Zjednoczonych, a tym samym stała się przyczyną wzrostu zainteresowania rynkiem Wspólnoty,

2) rozszerzenie Unii Europejskiej, które zwiększyło liczbę konsumentów w Unii o około 20%,

3) przystąpienie ChRL do Światowej Organizacji Handlu, co zaowocowało lepszym dostępem do rynku UE oraz wygaśnięcie w 2005 roku. Porozumienia Wielowłókowego (Multi Fibre Agreement), które było barierą dla chińskiego eksportu tekstyliów i odzieży; porozumienie to zastało wprowadzone w ramach GATT i dawało możliwość nałożenia ograniczeń ilościowych na import tekstyliów i produktów pokrewnych z innych krajów jego sygnatariuszy²⁹.

Charakterystyczną cechą wymiany Wspólnoty Europejskiej z Chińską Republiką Ludową w latach 2000-2008 był narastający deficyt handlowy. Zmiany jego wielkości przedstawia wykres 1. W 2000 roku nadwyżka importu nad eksportem wynosiła 41,2 mld dolarów, co stanowiło 47% całkowitego handlu Unii z Chinami. Do 2003 roku deficyt zmniejszał się w umiarkowanym tempie, a jego wartość spadła prawie o 1/4 w latach 2000-2003. W okresie 2003-2005 ujemne saldo bilansu handlowego wzrosło o połowę, jednak deficyt handlowy

²⁷ International Trade Statistics 2011. WTO, Geneva 2011.

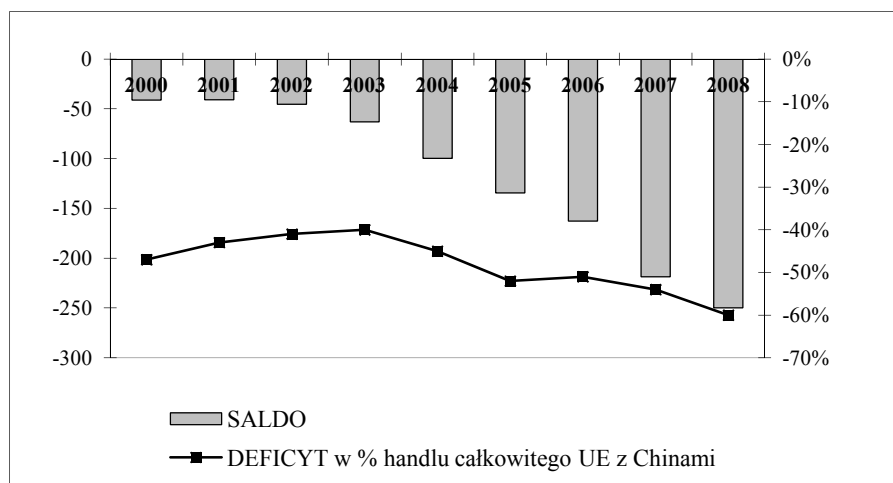
²⁸ W. Klenner: China's Foreign Trade and Investment Links. W: Integration In Asia and Europe: Historical dynamice, Political Issues and Ecomonic Perspectives. Red. P.J.J. Welfens, F. Knipping, S. Chirathivar. Springer, Berlin and Heidelberg 2006, s. 210-213.

²⁹ T. Białowiąs, M. Kąkol: Op. cit., s. 128-129.

wzrósł o 12 punktów procentowych. Od 2005 roku deficyt wahał się w granicach 53%, natomiast saldo bilansu handlowego sukcesywnie wzrastało. W 2005 roku wynosiło ono 134,4 mld dolarów, a w 2008 uzyskało wartość prawie dwukrotnie wyższą – 250 mld dolarów. Tym samym, pod koniec 2008 roku deficyt handlowy osiągnął wartość 60% całkowitej wymiany Unii Europejskiej z ChRL. Trudno dokładnie oszacować, jak będzie wyglądał bilans wymiany handlowej z kolejnych lat. Pewne jest to, iż deficyt handlowy, który wciąż istnieje prędko nie osiągnie wartości minimalnych³⁰.

Wykres 1

Saldo bilansu handlowego UE w wymianie z Chinami w latach 2000-2008
w mld USD (lewa oś) i w procentach całkowitej wymiany handlowej UE
z Chinami (prawa oś)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WTO: International Trade Statistics 2001-2009. WTO, Geneva 2010.

Czynniki, które miały wpływ na wzrost deficytu handlowego Unii Europejskiej z Chińską Republiką Ludową to m.in.:

- zaniżony kurs yuana w stosunku do wartości rzeczywistej,
- zmiany w strukturze geograficznej handlu w regionie Azji,
- geograficzna fragmentyzacja procesów produkcji przemysłowej i związana z tym zjawiskiem działalność korporacji europejskich w Chinach³¹.

³⁰ T. Sporek: Wpływ kryzysu finansowego na globalizację gospodarki światowej. Diagnoza i konsekwencje dla Polski. Akademia Ekonomiczna, Katowice 2010, s. 216-236.

³¹ T. Białowias, M. Kąkol: Op. cit., s. 130.

W ostatniej dekadzie można było zaobserwować znaczące zmiany w geograficznej strukturze handlu międzynarodowego i handlu Unii w regionie Azji Południowo-Wschodniej. Zmiany te polegały przede wszystkim na spadku znaczenia w imporcie Wspólnoty Europejskiej rynków takich państw, jak Japonia, Korea Południowa, Hongkong, Indonezja, Malezja, Singapur, ale również Stany Zjednoczone. Nastąpiło to przy jednoczesnym wzroście wymiany handlowej z Państwem Środka³². Odnotowany w ostatnich latach deficyt handlowy UE i jego ciągły wzrost Unia zawdzięcza przede wszystkim wymianie z Chinami, a nie jak było to w latach 80. i 90. wymianie z całym regionem Azji. Na pogorszenie wartości salda handlowego Unii wpływa również rozwój powiązań produkcyjnych korporacji międzynarodowych w Chinach. Nie jest tajemnicą, iż wiele macierzystych firm z Europy, Japonii czy Stanów Zjednoczonych lokuje swoje zakłady produkcyjne w ChRL, a następnie importuje stamtąd gotowe produkty³³.

Podobnie jak Unia Europejska jest ważnym partnerem handlowym Chin, tak i one są jednym z czołowych dostawców i odbiorców w handlu wspólnotowym. Saldo wymiany handlowej stron niezmiennie od lat wykazuje się wartościami ujemnymi. Co więcej, jest to największe ujemne saldo jakie Unia osiąga z państwami trzecimi. Wzrostowi wartości wymiany handlowej między Chińską Republiką Ludową a Unią towarzyszy także wzrost udziału procentowego ChRL w wymianie zagranicznej Wspólnoty. W 2000 roku eksport Chin stanowił 2,8% ogólnego eksportu Unii i cały czas wykazuje się tendencją wzrostową. W 2010 roku osiągnął on wartość prawie 8 punktów procentowych. Wzrasta również udział po stronie importu. W latach 2000-2010 wzrost ten był prawie dwukrotny. W 2000 roku wynosił on 6,8 punktów procentowych, a pod koniec 2010 osiągnął on wartość około 19%³⁴.

Chiny jako dostawca na unijny rynek mają silną i ugruntowaną pozycję. Była ona możliwa dzięki objęciu Państwa Środka wspólnotowym systemem powszechnych preferencji celnych, w ramach którego Wspólnota przyznaje preferencyjny dostęp do swojego rynku krajom rozwijającym się. Import z Chin

³² F. Erixon, P. Messerlin, R. Salwy: China's Trade Policy post-WTO Accession: Focus on China-EU Relations. ECIPE, Brussels 2008, s. 21.

³³ P. Athukorala: Multinational Enterprises In Asia Development. Edward Legar, Cheltenham and Northampton 2007, s. 72-99.

³⁴ E. Haliżak: Chiny a współczesny kryzys finansowy i gospodarczy. W: Zrozumieć kryzys, 4 państwa narodowe wobec kryzysu ekonomicznego. Red. J. Osiński. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2010, s. 44.

– jednego z 179 beneficjentów tego programu – stanowi ponad 30% ogółu importu realizowanego na takich warunkach³⁵. Istotne znaczenie dla wzajemnych relacji handlowych ma to, że ChRL uczestniczy w przedmiotowym programie. Jego główną zaletą jest jednostronność i niewzajemność. Oznacza to, iż Unia Europejska przyznaje określone preferencje, a sama nie uzyskuje żadnych dodatkowych ulg czy zwolnień w dostępie do rynku chińskiego³⁶.

Napędzany eksportem wzrost Chin wciąż powiększa ich ogromne rezerwy walutowe, co szkodzi krajowym konsumentom i zagranicznym konkurentom. Opublikowane dane podkreślają, że wskazane dane statystyczne zmieniają się bardzo szybko, a gospodarka chińska wciąż ma dużą nadwyżkę handlową, ale w 2011 roku ich eksport netto zmalał (od 2000 roku zaledwie trzeci raz), co ujęło 0,5 pkt. proc. z tempa wzrostu. Dzięki jednak wydatkom krajowym gospodarka rośnie nadal w tempie 9,2% i trzyma się dość mocno. Głównym źródłem wzrostu Chin są nadal ogromne inwestycje. Jeśli krytycy Chin nie ganią ich akurat za nadmierny eksport, to narzekają, że przeinwestowały one w nieruchomości³⁷.

2.1. Udział poszczególnych państw członkowskich UE w handlu z Chińską Republiką Ludową

W gronie państw członkowskich Unii Europejskiej największy udział w wymianie z Chinami mają Niemcy. Posiadają one silną pozycję zarówno w eksporcie, jak i imporcie. Dalsze miejsca zajmowały kraje o dużym potencjale gospodarczym: Francja, Włochy, Wielka Brytania i Holandia. W imporcie UE z Chin pozycja Niemiec i Francji była słabsza niż w eksporcie. Stosunkowo większe znaczenie w imporcie, w porównaniu z eksportem na rynek chiński, miały Holandia i Wielka Brytania. W sposób graficzny ilustrują te wykres 2.

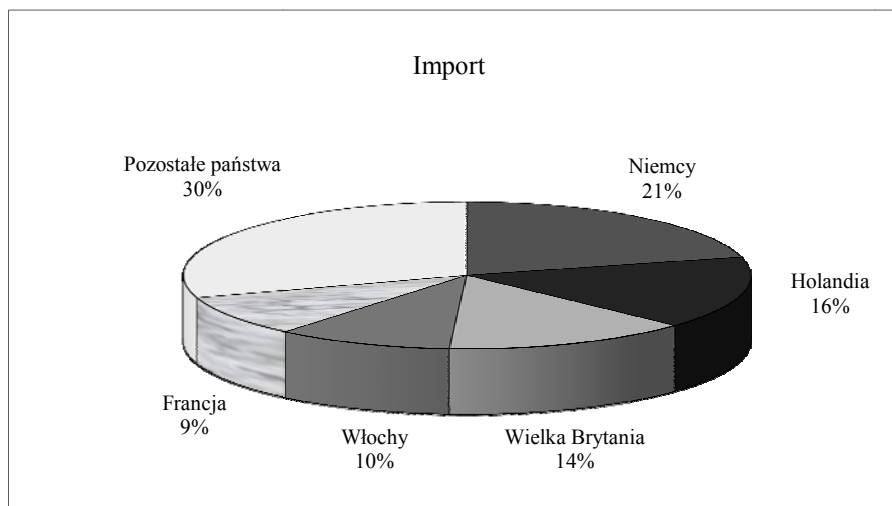
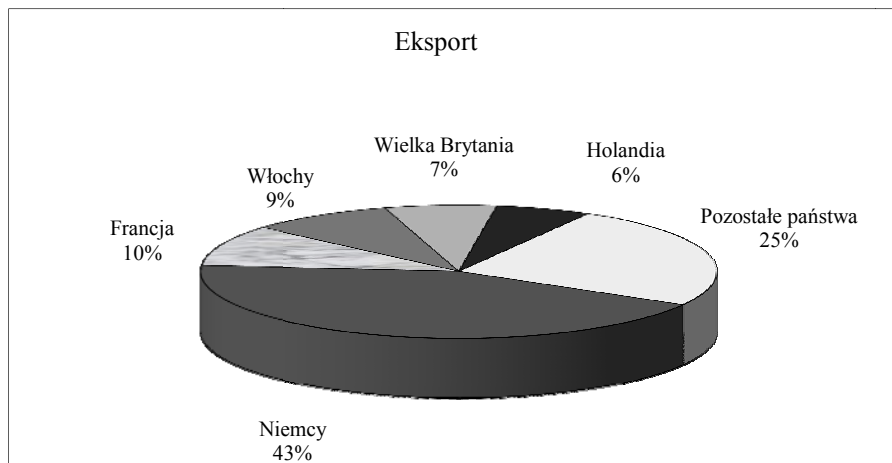
³⁵ http://www.europa.eu.int/como/trade/issues/bilateral/countries/china/indem_en.htm, (25.04.2010).

³⁶ S. Banbones: The Middling Kingdom. The Hype and the Reality of Chinas Rise. „Foreign Affairs” 2011, No. 5, s. 79-88.

³⁷ Chińską gospodarkę wciąż napędzają inwestycje. „Rzeczpospolita” z 23.01.2012.

Wykres 2

Udział w wymianie towarowej Unii Europejskiej z Chinami
najważniejszych krajów członkowskich w 2009 roku (w %)



Źródło: Eurostat, External and intra-European Union trade. Monthly Statistics. Issue Number 11/2008, s. 102-103, 106-107.

Znaczenie Chińskiej Republiki Ludowej w wymianie handlowej poszczególnych krajów członkowskich jest bardzo zróżnicowane. Największy udział w eksporcie z Unii Europejskiej do Chin, w pierwszym półroczu 2009, miały maszyny i pojazdy (prawie 60%), a także inne dobra wytworzone (skóra, drewno, papier, tekstylia, metale, meble, urządzenia naukowe, zegarki). Członkowie Unii Europejskiej importowali z Chin najwięcej komputerów i części komputerowych, telefonów komórkowych i gier wideo.

2.2. Struktura towarowa wymiany towarowej Chińskiej Republiki Ludowej i Unii Europejskiej

Obroty handlowe według struktury towarowej zostały przedstawione w tabeli 4. Analizie zostały poddane lata 2000-2008. ChRL jest zdecydowanym liderem eksportowym tzw. dóbr przemysłowych. Wartość eksportu tej grupy towarowej na przestrzeni lat 2000-2008 zwiększyła się ośmiokrotnie. Na drugim miejscu plasuje się eksport maszyn i sprzętu transportowego, którego wartość w 2008 roku wyniosła 149 mln UDS, i w porównaniu z 2000 rokiem jest ponad dziewięciokrotnie wyższa. Kolejne miejsce zajmuje sprzęt biurowy i telekomunikacyjny. W tej grupie towarowej również odnotowano ponad dziesięciokrotny wzrost. Zwiększenie wartości eksportu widoczne jest także w przypadku odzieży i tekstyliów (ponad siedmiokrotny wzrost) oraz produktów rolno-spożywczych. Z kolei w imporcie dominują dobra przemysłowe, maszyny i środki transportu (w tym przypadku kładzie się większy nacisk na import podzespołów wyprodukowanych w innych krajach) oraz chemikalia.

Tabela 4

Udział Chin w handlu UE w poszczególnych grupach towarowych
(w mld USD)

EKSPORT					
Produkt	2000	2002	2004	2006	2008
Dobra przemysłowe	35,21	45,36	101,30	173,19	279,61
Maszyny i środki transportu	15,38	20,89	57,37	93,70	149,00
Sprzęt biurowy i telekomunikacyjny	8,39	12,38	14,73	62,64	91,71
Tekstylia i odzież	5,04	6,5	11,79	22,43	38,95
Produkty rolno-spożywcze	2,99	3,08	4,61	8,49	12,36
Surowce i produkty kopalniane	1,74	1,63	3,81	5,26	8,14

cd. tabeli 4

IMPORT					
Produkt	2000	2002	2004	2006	2008
Dobra przemysłowe	27,81	35,86	64,85	81,87	117,90
Maszyny i środki transportu	19,17	23,38	44,16	54,95	77,27
Chemikalia	3,55	4,76	7,91	10,54	13,53
Surowce i produkty kopalniane	2,24	2,12	4,42	7,09	12,21
Sprzęt biurowy i telekomunikacyjny	6,92	3,91	7,05	8,70	9,45
Produkty rolno-spożywcze	2,63	1,92	3,36	5,15	9,32

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WTO: International Trade Statistics 2002-2009.

Zakończenie

Udział Chin w handlu UE wciąż rośnie. W latach 2000-2010 wartość wymiany handlowej Unii z ChRL została potrojona, natomiast udział Chin w handlu Wspólnotowym w tych latach podwoił się. 2009 rok nie był najlepszy dla chińskiej gospodarki. To efekt kryzysu i spowolnienia w światowym handlu. Teraz zwiększenie eksportu może przyczynić się do zmniejszenia nadwyżki mocy produkcyjnych, wzrostu cen towarów produkowanych w Państwie Środka, ale też wyhamować dwucyfrową inflację. Ożywienie w eksporcie sprawiło, że już w 2010 roku Chiny wyprzedziły Japonię i zostały drugą co do wielkości gospodarką świata³⁸.

Literatura

- Agreement Between the European Economic Community and the People's Republic of China. OJ L123 of 11/05/1978.
- Ash R.: Europe's Commercial Relations with China. W: China-Europe Relations, Policies and Prospects. Red. D. Shambaugh, E. Sandschneider, Z. Hong. Routledge, Londyn and New York 2008.
- Athukorala P.: Multinational Enterprises In Asia Development. Edward Legar, Cheltenham and Northampton 2007.
- Białowas T., Kąkol M.: Stosunki handlowe Unii Europejskiej z Chinami w latach 1995-2007. W: Pozycja Unii Europejskiej w handlu międzynarodowym. Red. B. Mucha-Leszko. UMCS, Lublin 2009.
- Banbones S.: The Middling Kingdom. The Hype and the Reality of Chinas Rise. „Foreign Affairs” 2011, No. 5.
- China's EU Policy Paper, 13 October 2003.

³⁸ Eksport Chin wystrzelił w górę: wzrost o 45,7 proc. „Gazeta Wyborcza” z 13.03.2010.

- Chińską gospodarkę wciąż napędzają inwestycje. „Rzeczpospolita” z 23.01.2012.
- Commission of the European Communities. A Long Term Policy of China- Europe Relations, COM (1995) 279 Final.
- Commission of the European Communities, Communication from the Commission to the Council. Towards a New Asia Strategy, COM (94) 314 Final.
- Commission of the European Communities, Communication from the Commission. Building a Comprehensive Partnership with China, Bressels 25.03.1998, COM (1998) 1981 Final.
- Commission of the European Communities, Commission policy paper for transmission to the Council and the European Parliament. A Maturing Partnership – Shared Interests and Challenges in EU-China Relations. Brussels, 10.09.2003, COM (2003) 533 Final.
- Cykowski P.: Tybet 2008 i gesty solidarności – co jeszcze możemy zrobić? http://archiwum.ratujtybet.org/Tybet/Tybet_2008_i_gesty_solidarnosci_co_jeszcze_mozemy_zrobic (24.04.2010).
- Eksport Chin wystrzelił w górę: wzrost o 45,7 proc. „Gazeta Wyborcza” z 13.03.2010.
- Erixon F., Messerlin P., Salwy R.: China’s Trade Policy post-WTO Accession: Focus on China-EU Relations. ECIPE, Brussels 2008.
- Fairbank J.K.: Historia Chin. Nowe spojrzenie. Marabut, Warszawa-Gdańsk 2003.
- Halizak E.: Chiny a współczesny kryzys finansowy i gospodarczy. W: Zrozumieć kryzys, 4 państwa narodowe wobec kryzysu ekonomicznego. Red. J. Osiński. Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2010, s. 44.
- http://www.europa.eu.int/como/trade/issues/bilateral/countries/china/indem_en.htm (25.04.2010).
- <http://www.galor.pl/news/wyswietl/id/15/Szczyt+UE+-+Chiny> (24.04.2010).
- Inaugural Meeting of the EU-China High Level Economic and Trade Dialogue Mechanism (HLM): 25 April 2008. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/april/tradoc_138632.pdf. (25.04.2010).
- Klenner W.: China’s Foreign Trade and Investment Links. W: Integration in Asia and Europe: Historical Dynamice. Political Issues and Economic Perspectives. Red. P.J.J. Welfens, F. Knipping, S. Chirathivar. Springer, Berlin and Heidelberg 2006.
- Komisja Europejska. http://ec.europa.eu/news/external_relations/090520_pl.htm (24.04.2010).
- Messerlin P., Wang J.: Redesigning the European Union’s Trade Policy Strategy Towards China. Joint ECIPE-GEM Working Paper, No. 04/2008.
- Miklaszewski S.: Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej. MWSE, Tarnów 2005.
- Ministerstwo Gospodarki. www.mg.gov.pl/Wspolpraca%2Bz%2Bzagranica/Clo/Umowy%2Bhandlowe/Chiny.htm+chiny+-+Porozumienie+w+Sprawie+Handlu+i+Wspolpracy+Gospodarczej+1985&cd=2&hl=pl&ct=clnk&gl=pl&client=firefox-a (24.04.2010).
- Ośrodek Dokumentacji i Informacji Europejskiej. http://74.125.77.132/search?q=cache:UaxTnOjxTZIJ:libr.sejm.gov.pl/oide/index.php%3Ftopic%3Dnewsletter%26id%3Dnewsletter_48+haga+2004+szczyt+ue+chiny%2Bpostanowienia&cd=3&hl=pl&ct=clnk&gl=pl&client=firefox-a (24.04.2010).

Sporek T.: Wpływ kryzysu finansowego na globalizację gospodarki światowej. Diagnoza i konsekwencje dla Polski. Akademia Ekonomiczna, Katowice 2010.
W Nankinie jednodniowy szczyt Chiny-UE. „Gazeta Wyborcza” z 1.12.2009.

THE ANALYSIS OF FOREIGN TRADE BETWEEN REPUBLIC OF CHINA AND EUROPEAN UNION

Summary

Since 2006 European Union has been an equal trade partner with the People's Republic of China similar to the USA. China was the only country among the most important EU trade partners, which registered an increase in sale when the world economy experienced significant decrease in economic activity.

The most important beneficiary of Chinese import in the EU states are German corporations. The share of Germany in Union export of this country is twice as high as in the EU export in general. The following factors influence significant increase in EU export to China: low labour costs, world economic situation and production delocation.

Bernadeta Baran

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ŹRÓDŁA ZABURZEŃ RÓWNOWAGI GOSPODARCZEJ KRAJÓW PIIGS W WARUNKACH INTEGRACJI WALUTOWEJ

Wprowadzenie

Przystąpienie do strefy euro pociąga za sobą zmianę warunków makroekonomicznych, co może być przyczyną narastania niezrównoważonych procesów gospodarczych. Wspomagany efektami globalizacji proces integracji gospodarczej i walutowej, w szczególności z obszarem bardziej rozwiniętym gospodarczo niż gospodarka kraju integrującego, sprzyja przede wszystkim akumulacji kapitału. Jej źródłem są m.in. eliminacja wahań kursowych (co ogranicza niepewność, stymuluje przepływ kapitału i pobudza inwestycje oraz handel zagraniczny) oraz łatwiejszy dostęp do międzynarodowego rynku finansowego (w związku ze spadkiem kosztów pozyskania kredytów i pożyczek). Wzrasta też konkurencyjność rynków finansowych, co sprzyja podejmowaniu inwestycji długoterminowych, często bardziej ryzykownych. Efektem obniżenia stóp procentowych i spadku oczekiwań inflacyjnych po przyjęciu wspólnej waluty może być również ekspansja kredytowa prowadząca do narastania baniek spekulacyjnych na rynkach oraz spadek premii za ryzyko kraju, co może zachęcać rządy do większego zadłużania się. Źródłem nierównowagi mogą być również działania rządów nakierowane na „doraźne” spełnienie wymaganych kryteriów konwergencji i odkładanie w czasie niezbędnych reform strukturalnych.

Zwiększanie roli kredytu w gospodarce z pewnością niesie za sobą szanse rozwojowe, jednak stwarza również zagrożenia związane z nadmiernym przyrostem zadłużenia. Zjawiska te nie są niebezpieczne, jeśli krajowa polityka gospodarcza jest efektywna, a wykorzystywanie zagranicznych oszczędności odbywa się w sposób zrównoważony. Można jednak wskazać przykłady gospo-

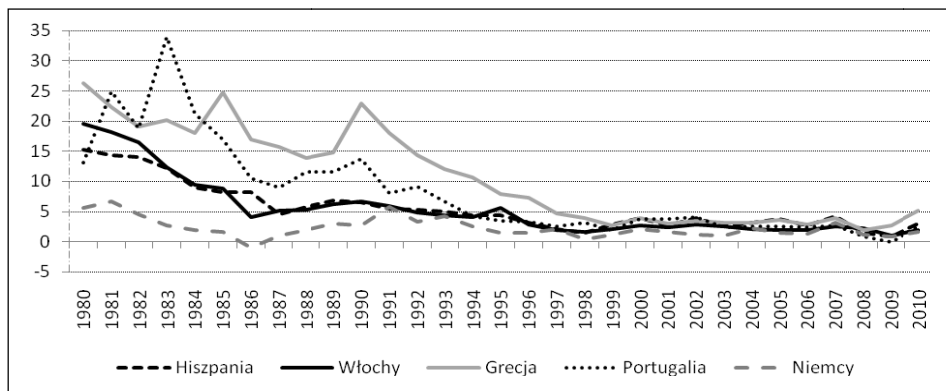
darek, które doświadczyły zaburzeń równowagi. W unii walutowej należą do nich m.in. Portugalia, Irlandia, Włochy, Grecja, Hiszpania, określane łącznie skrótem PIIGS. Celem opracowania jest wskazanie najważniejszych źródeł nierównowagi w tych krajach w warunkach funkcjonowania w unii walutowej.

1. Nierównowaga strukturalna i fiskalna

Przystąpienie do unii walutowej jest uwarunkowane spełnieniem nominalnych kryteriów konwergencji, w tym budżetowych. Ich realizacja może być albo procesem zmierzającym do trwałej, realnej konwergencji, jeśli towarzyszą jej niezbędne reformy wydatków budżetowych, lub doraźnym, jeśli sprzyjają jej m.in. uwarunkowania makroekonomiczne. Chociaż nie można dosłownie łączyć narastania nierównowagi fiskalnej z integracją walutową (bo problemy fiskalne mogą przecież występować zupełnie niezależnie), to jednak słabe rządy mogą wykazywać tendencje do tymczasowych działań zmierzających do spełnienia wymaganych kryteriów budżetowych. To może z kolei prowadzić do narastania problemów gospodarczych i wzrostu zadłużenia na skutek rosnącego zainteresowania tańszym i szerszym źródłem finansowania. Zjawisko braku realnej konwergencji, który pogłębiały zaniechane reformy strukturalne i rosnące wydatki budżetowe doskonale odzwierciedlają przypadki m.in. Grecji i Portugalii. Kraje te przystępowały do strefy euro w okresie, kiedy euforia z powodu sukcesu wspólnego przedsięwzięcia przesłaniała zagrożenia związane z brakiem realnej konwergencji, a rozważania nad nimi miały charakter wyłącznie teoretyczny. Ponadto, silne było przekonanie tych państw o konieczności wejścia do strefy euro. Pozostanie poza unią walutową oznaczałoby bowiem ograniczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, niską wiarygodność finansową oraz trudności w zwalczaniu inflacji. Tymczasem członkostwo w „elitarnym klubie” umożliwiło im wykorzystanie pozytywnych efektów integracji walutowej i sytuowało w grupie „stabilnych gospodarczo” państw, na równi z największą i najbardziej stabilną gospodarką niemiecką. Odzwierciedleniem tego procesu były dostosowania w zakresie stóp procentowych, które nastąpiły podczas drugiego etapu UGiW. Rentowność 10-letnich obligacji skarbowych spadła wówczas o ok. 8 p.p. w Grecji, Portugalii, Hiszpanii i Włoszech, a dysparytet stóp procentowych w stosunku do bogatszych krajów strefy euro spadł z około 5,5 p.p. do niemal zera.

Wykres 1

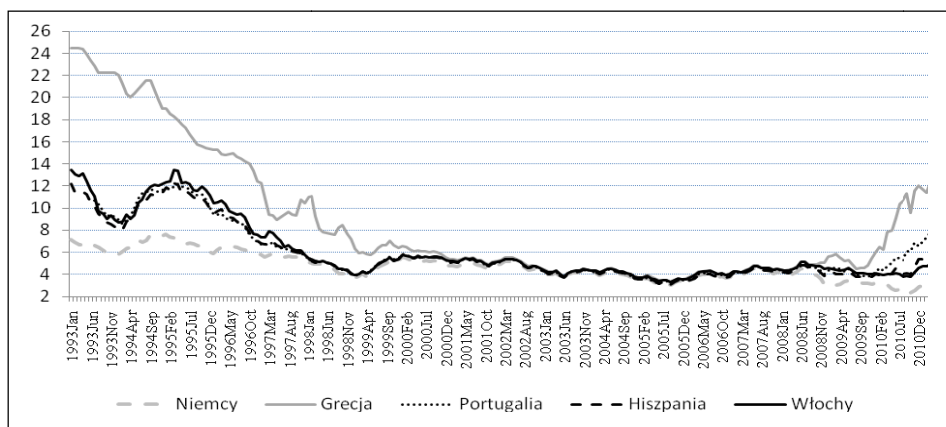
Inflacja w Grecji, Portugalii, Hiszpanii, we Włoszech i w Niemczech; 1980-2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z bazy dostępnej na stronie internetowej: www.inflation.eu

Wykres 2

Oprocentowanie 2-letnich obligacji w Grecji, Portugalii, Hiszpanii, we Włoszech i w Niemczech w okresie 1993-2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EBC, dostępnych na stronie internetowej: www.sdw.ecb.europa.eu

W procesie integracji walutowej gospodarki Grecji i Portugalii nie wykazywały jednak realnej konwergencji. Wręcz przeciwnie, niezbędne reformy strukturalne były odkładane, a działania podejmowane w celu spełnienia budżetowych kryteriów konwergencji miały charakter doraźny i opierały się głównie

na stronie dochodowej. Obniżenie deficytu budżetowego do wymaganego poziomu umożliwiły wzrastające wpływy budżetowe będące efektem m.in. zwiększonej aktywności gospodarczej, poprawy ściągłości podatków, zniesienia licznych ulg podatkowych, wprowadzania nowych obciążeń podatkowych czy podniesienia stawek podatkowych.

Tabela 1

Poziom dochodów (wiersz 1), wydatków budżetowych (wiersz 2), deficytu budżetowego (wiersz 3) oraz długu publicznego (wiersz 4) w Grecji i Portugalii

		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
GR	1	41.2	42.1	43.0	40.9	40.3	39.0	38.1	38.6	39.2	40.0	39.9	37.3	39.1
	2	45.1	45.2	46.6	45.3	45.0	44.7	45.6	43.8	44.9	46.3	49.6	52.7	49.6
	3	-3.9	-3.1	-3.7	-4.5	-4.8	-5.6	-7.5	-5.2	-5.7	-6.4	-9.8	-15.4	-10.5
	4	102.6	102.5	103.4	103.7	101.7	97.4	98.9	100.3	106.1	105.4	110.7	127.1	142.8
PT	1	39.3	40.5	40.2	40.1	41.4	42.5	41.3	39.9	40.5	41.1	41.1	39.7	41.5
	2	42.1	43.2	43.1	44.4	44.2	45.4	44.6	45.8	44.5	44.3	44.6	49.8	50.7
	3	-2.8	-2.7	-2.9	-4.3	-2.8	-2.9	-3.4	-5.9	-4.1	-3.1	-3.5	-10.1	-9.1
	4	52.1	51.4	48.5	51.2	53.8	55.9	57.6	62.8	63.9	68.3	71.6	83.0	93.0

Źródło: General Government Data, General Government Revenue, Expenditure, Balances And Gross Debt. European Commission, Autumn 2010.

Jednocześnie wydatki budżetowe wzrastały, przy czym w największym stopniu zwiększały się transfery socjalne. Znaczną część budżetu pochłaniały kosztowne systemy emerytalne i wzrastające koszty zatrudnienia w sektorze publicznym. Jedyną pozycją wydatkową, która uległa zmniejszeniu były koszty obsługi zadłużenia, które spadały z uwagi na spadek długu publicznego w relacji do PKB (zwiększone przychody do budżetu, m.in. z prywatyzacji, wysokie tempo wzrostu gospodarczego) oraz spadek długookresowej stopy procentowej¹. Początkowo więc korzystna koniunktura gospodarcza i stały dopływ środków z budżetu UE umożliwiały tym gospodarkom kilkuletnie „dryfowanie”. Z czasem zaczęły być jednak dostrzegalne rezultaty zaniechania niezbędnych reform i znalazła potwierdzenie bardzo niska i krótkotrwała skuteczność dochodowych dostosowań budżetowych podjętych w latach 90.²

¹ Banco de Portugal (1997, 1998, 1999): Annual Report. K. Featherstone: Varieties of Capitalism and the Greek Case: Explaining the Constraints on Domestic Reform? „Hellenic Observatory Papers on Greece and Southeast Europe” 2008, nr 11.

² G. Blavoukos, Pagoulatos: Fiscal Adjustment in Southern Europe: the Limits of EMU Conditionality. Hellenic Observatory Papers on Greece and Southeast Europe, GreeSE Paper No. 12/2008.

2. Ekspansja kredytowa

Drugim źródłem nierównowagi w warunkach integracji walutowej może być nadmierna ekspansja kredytowa, a przykładem gospodarek, które jej doświadczyły były Grecja, Irlandia, Hiszpania i Portugalia. Mechanizm ekspansji kredytowej w tych krajach miał swój początek w spadku inflacji i konwergencji stóp procentowych, co doprowadziło do wzrostu kredytów – zarówno od strony popytowej (wzrost skłonności i zdolności podmiotów prywatnych do ich zaciągania), jak i podażowej (wzrost zdolności banków do refinansowania krajowej akcji kredytowej za granicą, rozluźnienie polityki pieniężnej prowadzące do uwolnienia środków finansowych)³. Niskie stopy procentowe i wzrost wiarygodności gospodarek w efekcie przyjęcia wspólnej waluty przez te kraje zwiększyły wewnętrzny popyt i wydatki, powodując coraz większe ich finansowanie zagranicznym długiem. Dzięki dynamicznemu rozwojowi rynków finansowych i nowych produktów finansowych (m.in. rozszerzaniu oferty kredytowej – zwłaszcza w segmencie kredytów hipotecznych), rosnący popyt krajowy nie napotykał bariery podażowej, a wzrost wolumenu kredytów był w znacznej części wykorzystywany na finansowanie rosnących potrzeb konsumpcyjnych lub kierowany do niskoproduktywnych gałęzi gospodarki, w szczególności do sektora nieruchomości i budownictwa mieszkaniowego⁴.

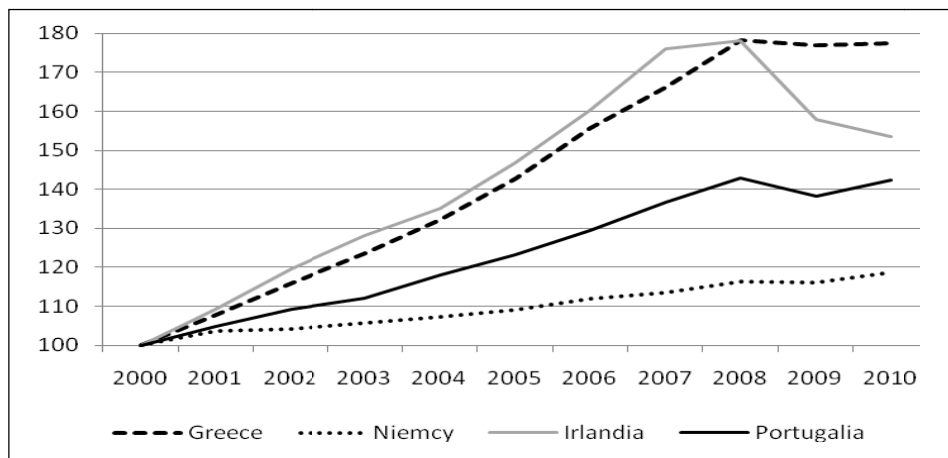
Efektem wzrostu zobowiązań finansowych i spadku stopy oszczędności był wzrost relacji kredytów do oszczędności oraz spadek odsetka oszczędności netto gospodarstw domowych w stosunku do dochodów do dyspozycji. Poziom tego drugiego wskaźnika był ujemny w Grecji (–8% w 2005 roku i –7,3% w 2006) i bardzo niski w Hiszpanii (4,7% w 2005 roku, 4,2% w 2006, i 3,6% w 2007), Portugalii (2,5% w 2005 roku, 1,1% w 2006 i –1,1% w 2007) i Irlandii (5,6% w 2005 roku, 3,8% w 2006 i 2,7% w 2007). Dla porównania, w Niemczech, Belgii, Austrii czy we Francji przekraczał 10% w okresie 2005-2007.

³ J. Berg i in.: The Bank Lending Survey for the Euro Area. ECB, Occasional Paper Series 2005, No. 23.

⁴ The EU Economy: 2006 Review. Adjustment Dynamics in the Euro Area – Experiences and Challenges. European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs 2006, No. 6.

Wykres 3

Prywatne wydatki konsumpcyjne (2000 = 100, ceny stałe)
w Grecji, Irlandii, Portugalii i Niemczech 2000-2010



Źródło: Eurostat. www.ec.europa.eu/eurostat/

Na wzrost ekspansji kredytowej wskazywał również przyrost wielkości zadłużenia w relacji do PKB. W okresie 1999-2005 największy wskaźnik zanotowała Irlandia – 125%, następnie Hiszpania – 52%, Portugalia – 45%, Włochy – 35% (dla porównania – w Austrii relacja zadłużenia do PKB zwiększyła się o 10%, a w Niemczech pozostała bez zmian). W tym samym okresie nominalna stopa wzrostu kredytu wyniosła: w Irlandii 270%, w Hiszpanii 140%, w Grecji 100%, a w Portugalii 80%⁵. Największą dynamiką wzrostu charakteryzował się segment kredytów dla gospodarstw domowych w Grecji, osiągając poziom 245% w okresie 1998-2005. W tym samym czasie w Hiszpanii dynamika ta wyniosła 135%, w Portugalii 95%, a w Irlandii przekroczyła 100% w samym tylko w okresie 2002-2005. Tymczasem w bardziej zamożnych krajach wzrost wolumenu kredytów miał bardzo umiarkowany charakter (średnia dla strefy euro w okresie 1998-2005 wyniosła 49%, a Niemczech zaledwie 14%)⁶. Ponadto, w dwóch krajach – Irlandii i Hiszpanii, miał miejsce boom na rynku nieruchomości, który był jedną z głównych przyczyn załamania koniunktury i utrudniał powrót tym gospodarkom do stanu równowagi (w Portugalii boom na rynku nieruchomości miał miejsce w latach 90., a więc przed przystąpieniem tego kraju

⁵ The EU Economy: ..., op. cit.

⁶ Housing Finance in the Euro Area. Task Force of the MPC of the ESBC, ECB, Occasional Paper Series, 2009, No. 101.

do unii walutowej⁷). O roli sektora budownictwa wskazuje np. wzrost jego udziału w tworzeniu PKB – w Irlandii z 6,9% w 2002 roku do 9% w 2007 oraz zatrudnienia w tym sektorze – o 2,2% w 2002 roku, o 9,2% w 2003, o 14,6% w 2004, o 36,4% w 2005 i o 22,8% w 2006. Udział zatrudnionych w sektorze budownictwa w relacji do zatrudnionych ogółem wzrósł z 10% w 2002 roku do 13,5% w 2007 i był najwyższy w całej UE (najniższy w Holandii – 5,9%). Szacuje się, uwzględniając rozrośnięty sektor finansowy i branżę pośrednictwa w handlu nieruchomościami, że zawody związane z sektorem budownictwa wykonywała jedna piąta pracujących⁸. By sprostać ogromnemu zapotrzebowaniu na kredyty hipoteczne, irlandzkie banki zadłużały się w innych bankach strefy euro (w latach 2003-2008 zadłużenie zagraniczne banków irlandzkich wzrosło z 10 do 60% PKB). Pęknięcie bański spekulacyjnej na rynku nieruchomości było jedną z przyczyn utraty płynności finansowej, co spowodowało konieczność rządowego wsparcia i „wygenerowało” ogromny deficyt budżetowy (32,4% PKB w 2010 roku), spowodowało największy w UE – blisko 4-krotny przyrost długu publicznego (z 25% PKB w 2007 roku do 97% PKB w 2010) i piąty najwyższy poziom bezrobocia w całej UE (13,7% w 2010). Koszt pokrycia długów irlandzkich banków został oszacowany pod koniec 2010 roku na kwotę 50 mld euro⁹.

Mniej negatywne konsekwencje dla budżetu, ale równie istotne dla gospodarki miały skutki pęknięcia bański spekulacyjnej na rynku nieruchomości w Hiszpanii. Roczna nominalna dynamika kredytów wynosiła w tym kraju: w 2003 roku – 12%, w 2004 – 34%, w 2005 i 2006 – 27%, w 2007 – 15%. W szczytowym okresie boomu kredytowego (2006), roczna dynamika akcji kredytowej sięgała nawet 25%, z czego 15 pkt. proc. przypadło na sektor budownictwa i nieruchomości. W ciągu dekady uczestnictwa Hiszpanii w strefie euro (1999-2008) miał miejsce trzykrotny wzrost cen nieruchomości, przy czym naj-

⁷ Portugalia doświadczyła dynamicznego wzrostu akcji kredytowej już w drugiej połowie lat 90, osiągając w 1999 roku swoje apogeum i drugi najwyższy wskaźnik kredytu w UE (131% PKB). Średnioroczne tempo wzrostu kredytu wyniosło wtedy 20%. W 2005 roku wartość kredytu w relacji do PKB wzrosła do 150%. *The Portuguese Economy in the Context of Economic, Financial and Monetary Integration*, Economic and Research Department, Banco de Portugal, 2009.

⁸ *Review of the Construction Industry 2009 and Outlook 2010-2012. Final Report Prepared for Department of the Environment. Heritage and Local Government, DKM Economic Consultants Ltd.*, October 2010.

⁹ Szacuje się, że w latach 2007-2012 straty banków wyniosą łącznie 55% obecnego PKB i prawie w całości zostaną pokryte z budżetu. *The Economic Adjustment Programme for Ireland*. European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Occasional Papers 76, February 2011.

większy – 15%, zanotowano w 2004 roku¹⁰. Pęknięcie bańki na rynku nieruchomości i przedłużający się kryzys kredytowy uderzyły więc głównie w branżę budowlaną, która przez lata była jednym z filarów rozwoju gospodarczego.

3. Nierównowaga bilansu płatniczego

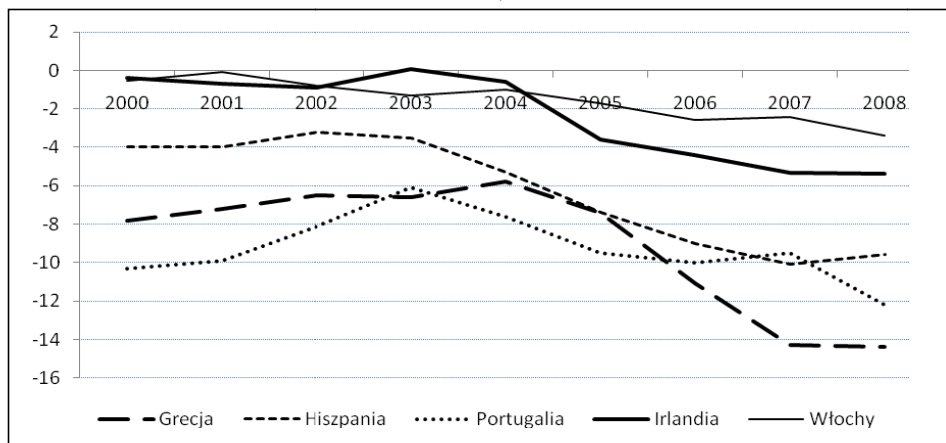
Integracja gospodarcza i walutowa sprzyjała również narastaniu deficytów obrotów bieżących w krajach o niższym wyjściowym poziomie dochodu. Stworzyła bowiem lepsze warunki pozyskiwania oszczędności zagranicznych, pozwalając na utrzymywanie przez te kraje przez długi czas skali inwestycji powyżej poziomu, który nie mógłby być finansowany oszczędnościami krajowymi. Wysokiej dynamice akumulacji kapitału w tych krajach towarzyszył znaczny wzrost zobowiązań wobec zagranicy. W efekcie, narastały ujemne wartości aktywów zagranicznych netto, sięgające nawet 100% PKB w 2008 roku, co było odzwierciedleniem rosnących potrzeb pożyczkowych poszczególnych sektorów instytucjonalnych. Niektórzy ekonomiści, m.in. de Grauwe¹¹ wskazują, że to właśnie narastanie zadłużenia prywatnego w tempie nie zrównoważonym, a nie zadłużanie się rządów było główną przyczyną obecnego kryzysu wiarygodności strefy euro. Zwraca też uwagę, że przeważająca część finansowania kredytem bankowym bański spekulacyjnej na rynku nieruchomości pochodziła właśnie z krajów wykazujących nadwyżkę obrotów bieżących.

¹⁰ S. Fernández de Lis, A. García Herrero: The Housing Boom and Bust in Spain: Impact of the Securitisation Model and Dynamic Provisioning. „Housing Finance International” 2008, 1 September.

¹¹ De Grauwe P.: Fighting the Wrong Enemy. VOX, 19 May 2010. <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5062>.

Wykres 4

Saldo obrotów bieżących w Grecji, Hiszpanii, Portugalii, Irlandii
i we Włoszech, 2000-2008



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: MFW, International Financial Statistics.

Także Komisja Europejska wskazuje na znaczną rolę bilansów płatniczych i zobowiązań zagranicznych netto w kontekście napięć na rynkach finansowych¹². Można więc, zgodnie z teorią, założyć istnienie zależności przyczynowo-skutkowej pomiędzy deficytem budżetowym a deficytem płatniczym (tzw. koncepcja bliźniaczych deficytów), ale również dopatrzyć się działania odwrotnego mechanizmu polegającego na pogorszeniu salda budżetowego w wyniku utraty konkurencyjności i wzrostu deficytu obrotów bieżących.

Zakończenie

Uczestnictwo w unii walutowej poprzedza konieczność spełnienia nominalnych kryteriów uczestnictwa. Znacznie trudniejsza do osiągnięcia jest jednak realna konwergencja, która odzwierciedla prawdziwą gotowość członkostwa w strefie euro. Przed przyjęciem wspólnej waluty nie osiągnęły jej kraje PIIGS (z wyjątkiem Irlandii). Jej brak oraz zmiana uwarunkowań makroekonomicznych po 1999 roku były przyczyną narastania niezrównoważonych procesów gospodarczych w tych krajach. O ile poprawa warunków dostępu do kapitału zagranicznego była korzystna dla finansowania inwestycji niwelujących poziom

¹² Komisja Europejska. Public Finances in EMU, 2009, European Economy 5.

luki rozwojowej, to efektem ubocznym zwiększonego dostępu do taniego kapitału było jednocześnie narastanie nierównowag wewnętrznych w postaci nadmiernej akcji kredytowej czy powstawanie bąbli spekulacyjnych na rynku nieruchomości. Dywergencja w poziomach konkurencyjności w tych mniej zaможnych krajach strefy euro odzwierciedlała też rosnącą lukę między poziomem krajowych oszczędności i inwestycji, mierzonych skalą deficytu obrotów bieżących. Dodatkowo, odkładanie w czasie niezbędnych reform fiskalnych skutkowało narastaniem problemów budżetowych, które wyostrzył kryzys gospodarczy. Skutki odczuwały nie tylko gospodarki tych krajów, ale również cała strefa euro.

Literatura

- Banco de Portugal (1997, 1998, 1999). Annual Report.
- Berg J.: The Bank Lending Survey for the Euro Area. ECB, Occasional Paper Series, 2005, No. 23.
- Blavoukos i in.: Fiscal Adjustment in Southern Europe: The Limits of EMU Conditionality. Hellenic Observatory Papers on Greece and Southeast Europe, GreeSE Paper 12/2008.
- De Grauwe P.: Fighting the Wrong Enemy, 05.2010. <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5062>
- De Lis F.S., García Herrero A.: The Housing Boom and Bust in Spain: Impact of the Securitisation Model and Dynamic Provisioning. „Housing Finance International” 2008, 1 September.
- EBC. www.sdw.ecb.europa.eu
- Eurostat. www.ec.europa.eu/eurostat/
- Featherstone K.: Varieties of Capitalism and the Greek Case: Explaining the Constraints on Domestic Reform? „Hellenic Observatory Papers on Greece and Southeast Europe” 2008, nr 11.
- General Government Data, General Government Revenue, Expenditure, Balances And Gross Debt. European Commission, Autumn 2010.
- Housing Finance in the Euro Area. Task Force of the MPC of the ESBC, ECB, Occasional Paper Series, No. 101, 2009.
- MFW. www.imf.org
- Public Finances in EMU 2009. European Commission, European Economy 5.
- Review of the Construction Industry 2009 and Outlook 2010-2012. Final Report Prepared for Department of the Environment, Heritage and Local Government. DKM Economic Consultants Ltd., October 2010.
- The Economic Adjustment Programme for Ireland. European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Occasional Papers 76, February 2011.

The EU Economy: 2006 Review. Adjustment Dynamics in the Euro Area – Experiences and Challenges. European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, 2006, No. 6.

The Portuguese Economy in the Context of Economic, Financial and Monetary Integration. Economic and Research Department, Banco de Portugal, 2009.

SOURCE OF ECONOMIC IMBALANCES IN LOWER INCOME COUNTRIES DURING MONETARY INTEGRATION

Summary

Monetary integration, especially in lower income countries case, changes macro-economic determinants. It creates favourable conditions for capital accumulation, eliminates exchange rates fluctuations, leads to lower interest rates and make easier access to financial market. But the negative effect can be market booms and lower risk premium, which creates favourable conditions for to running up a debt.

Katarzyna Czech

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ROZWÓJ STREFY EURO Z PERSPEKTYWY WYBRANYCH PAŃSTW – WNIOSKI DLA POLSKI

Wprowadzenie

Chociaż integracja walutowa była jednym z najistotniejszych wyzwań europejskiej integracji, obecnie utożsamiana jest przede wszystkim z niestabilnością i nieprzewidywalnością. Koncepcja unii gospodarczej i walutowej realizowana w ramach UE jest bez wątpienia przedsięwzięciem unikatowym w skali międzynarodowej, tworząc jednocześnie najwyższą formą integracji jaką współcześnie udało się osiągnąć¹. Sytuacja w strefie Euro stała się przedmiotem rozbudowanej krytyki koncepcji zwracającej obecnie uwagę przede wszystkim na jej niedoskonałości. Ignoruje się jej decydującą rolę jaką odgrywa w procesie zbliżaniu się gospodarek o zróżnicowanym stopniu rozwoju ekonomicznego i społecznego, odmiennych tradycjach i często odrębnej historii.

Celem opracowania jest próba oceny bieżących konsekwencji decyzji o utworzeniu UGW dla wybranych krajów należących do eurolandu. Zasadniczą tezą jest stwierdzenie, że różnorodne doświadczenia krajów, które zostały członkami UGW w ostatnich latach, powinny mieć miały istotny wpływ na warunki i termin przystąpienia Polski do strefy euro.

1. Praktyczna realizacja nowego wymiaru integracji europejskiej – Unii Gospodarczo-Walutowej

Chociaż plan utworzenia Unii Gospodarczo-Walutowej był dyskutowany od momentu powstania Wspólnot Europejskich w połowie lat 50., to praktyczna realizacja projektu odbywała się jednak dopiero na podstawie trzyetapowej koncepcji, będącej efektem tzw. raportu Delorsa, realizowanej od początku lat 90.

¹ M. Cini: Unia Europejska. Organizacja i funkcjonowanie. PWE, Warszawa 2007, s. 440.

Kryteria z Maastricht stanowiły i nadal stanowią podstawę kwalifikującą kraj do trzeciego etapu UGW. Określają one wymogi dotyczące: stabilności walutowej mierzone poziomem kursu wymiany walut i koniecznością co najmniej dwuletniego uczestnictwa kraju w ERM II, kształtowania się cen – mierzone stopą inflacji, długookresowych stóp procentowych określanych na podstawie 10-letnich obligacji skarbowych, stanu budżetu państwa – mierzonego poziomem deficytu (3%) i zadłużenia finansów publicznych (60%) mierzonych w relacji do PKB².

Jak powszechnie wiadomo, 1 stycznia 1999 roku rozpoczął się ostatni etap praktycznej realizacji unii walutowej, a związane z nim najistotniejsze decyzje dotyczyły m.in. ustalenia nieodwołalnych kursów przeliczeniowych walut narodowych na euro tzw. kursy konwersji. W krajach przystępujących do strefy wspólnej waluty od stycznia 1999 roku, polityka monetarna jest prowadzona w euro, ich waluty narodowe przestały być notowane na światowych giełdach, a publiczne instrumenty dłużne zaczęły być emitowane jedynie w euro³.

Ukoronowaniem wieloletniego procesu tworzenia unii walutowej było wprowadzenie euro do obiegu gotówkowego 1 stycznia 2002 roku. Oprócz wspomnianych jedenastu państw zostało ono wprowadzone także w Grecji, która od 2001 roku stała się dwunastym członkiem strefy euro. Należy odnotować, że dzięki różnorodnym działaniom podjętym zarówno na szczeblu unijnych instytucji, jak i na poziomie państw wprowadzających euro proces zamiany walut narodowych 300 mln mieszkańców UE na euro przebiegał bez zakłóceń i zakończył się sukcesem, a okres tzw. dwuwalutowości udało się skrócić o trzy miesiące i do końca marca 2002 roku w 12 krajach euro stało się jedyną obowiązującą walutą. Było to tym istotniejsze, że waluta narodowa jest zwykle traktowana jako element niezależności i suwerenności krajów, często też wiąże się z wielowiekową tradycją i nawiązuje do istotnych wydarzeń historycznych w danym kraju⁴.

Należy także zwrócić uwagę, że od 2002 roku euro jest jedynym środkiem płatniczym, na mocy podpisanych umów, w trzech tzw. mikropaństwach nie należących do UE; jest to Watykan, Monako i San Marino. Jednocześnie należy

² Traktat o Unii Europejskiej Art. 109 j ustęp 1. J. Królak-Werwińska: E jak euro: waluta nowej Europy. Difin, Warszawa 2005, s. 23.

³ W grudniu 1998 roku Komisja Europejska podjęła decyzję, że trzeci etap UGW będzie dotyczył 11 krajów członkowskich UE. Do pierwszej grupy członków eurolandu należały: Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia i Włochy. W. Baka: Bankowość europejska. PWN, Warszawa 2005, s. 35.

⁴ C. Wypłosz: Pierwszy rok strefy euro – doświadczenia i perspektywy. „Zeszyty BRE Bank – CASE” 2000, nr 49, s. 8.

odnotować, że trzy kraje przeprowadziły tzw. jednostronną euroizację wprowadzając na swoim terytorium euro bez jakichkolwiek uzgodnień ze Wspólnotami, są to Czarnogóra, Kosowo i Andora⁵.

Tabela 1

Wartości referencyjne monetarnych kryteriów konwergencji
według Raportów Konwergencji

	10.1995- -09.1996	02.1997- -03.1998	04.1999- -03.2000	05.2001- -04.2002	09.2003- -08.2004	04.2005- -03.2006	11.2005- -10.2006	04.2006- -03.2007	04.2007- -03.2008	04.2009- -03.2010
Inflacja w %	2,6	2,7	2,4	3,3	2,4	2,6	2,8	3,0	3,2	1,0
Długo- terminowa stopa procentowa	8,7	7,8	7,2	7,0	6,4	5,9	6,2	6,4	6,5	6,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Raportów Konwergencji: listopad 1996, marzec 1998, maj 2000, maj 2002, październik 2004, maj 2006, grudzień 2007, maj 2007, maj 2008, maj 2010.
<http://www.ecb.int/pub/convergence/html/index.en.html>

Przyjęcie do strefy euro kolejnych krajów wiązało się z koniecznością spełniania ustalonych w Maastricht kryteriów konwergencji, a wartości referencyjne i sytuacja w strefie euro i pozostałych krajach członkowskich jest na bieżąco monitorowana i publikowana w kolejnych raportach konwergencji. Kolejne Raporty najczęściej poprzedzają kolejne poszerzenie strefy wspólnej waluty i koncentrują się na ocenie konwergencji gospodarczej kraju kandydującego do strefy euro. W tabeli 1 przedstawiono wartości referencyjne monetarnych kryteriów konwergencji w kolejnych raportach.

Należy zauważyć, że spełnienie kryteriów konwergencji stanowiło wyzwanie dla wszystkich krajów „zainteresowanych” członkostwem w strefie euro. Dlatego praktycznie wszystkie kraje zostały zobowiązane do realizacji programów stabilizacyjnych ułatwiających osiągnięcie wymaganych wskaźników.

Na uwagę zasługuje fakt, że członkostwo w UGW dotyczy także każdego nowego kraju członkowskiego, który w myśl art. 4 Aktu dotyczącego warunków przystąpienia „uczestniczy w Unii Gospodarczej i Walutowej z dniem przystąpienia jako państwo członkowskie objęte derogacją w rozumieniu art. 122 Traktatu WE”⁶.

⁵ T. Bitner: Euro przyjęte na dziko – tzw. jednostronna euroizacja. „dziennik.pl” z 15.05.2009.

⁶ Akt dotyczący warunków przystąpienia Republiki Czeskiej, Republiki Estońskiej, Republiki Cypryjskiej, Republiki Łotewskiej, Republiki Litewskiej, Republiki Węgierskiej, Republiki Malty, Rzeczypospolitej Polskiej, Republiki Słowenii i Republiki Słowackiej oraz dostosowań w Traktatach stanowiących podstawę Unii Europejskiej. Dz.U. L 236 z 23.9.2003, s. 33.

2. Słowenia w strefie euro

Słowenia, spełniwszy kryteria konwergencji złożyła wniosek o przyjęcie do strefy euro w 2006 roku. W 2007 stała się pierwszym z 10 przyjętych do UE w 2004 roku, krajów który zamienił rodzimy pieniądz na walutę Unii Europejskiej. Członkostwo Słowenii w eurolandzie było także związane z przedstawieniem przez Słowenię Programu Stabilizacji i Wzrostu na lata 2006-2009, gwarantującego osiągnięcie zamierzonych poziomów podstawowych wielkości makroekonomicznych, takich jak realny PKB czy poziom bezrobocia, a także związane z kryteriami konwergencji poziom inflacji oraz wielkość deficytu budżetowego i długu publicznego w stosunku do PKB. Warto odnotować, że uzyskanie pozytywnej oceny Komisji Europejskiej (KE) i Europejskiego Banku Centralnego (EBC) dla procesu konwergencji charakteryzującego się trwałością i wysokim stopniem zaawansowania wymagało, także w Słowenii, konsekwentnej realizacji polityki sprzyjającej poprawie finansów publicznych, jak również działań o antyinflacyjnym charakterze.

Nie ulega wątpliwości, że zapewnienie długookresowej stabilności dla finansów publicznych będzie wyzwaniem dla rządu Słowenii, zwłaszcza w związku z dużą sztywnością wydatków publicznych⁷.

Na uwagę zasługuje także wysoki poziom poparcia dla członkostwa w unii walutowej ze strony słoweńskiego społeczeństwa, który wynosił średnio 65% w latach 2004-2006 i był najwyższy spośród wszystkich krajów, które weszły do UE w 2004 roku⁸. Zaobserwowano również gwałtowny wzrost poparcia dla euro, które wzrosło w Słowenii z 58% na półtora roku przed jego wprowadzeniem do 72% rok później. Choć jest to wynik rekordowy, trzeba odnotować specyficzne uwarunkowania Słowenii, które bez wątpienia na niego wpłynęły, a do których należały:

- częste podróże Słoweńców do korzystających już z euro Austrii i Włoch oraz obywateli tych krajów do Słowenii,
- tradycyjne utrzymywanie oszczędności w markach niemieckich, które później zostały zamienione na euro,
- duży udział pożyczek denominowanych w euro,
- 80-90% polis ubezpieczeniowych na życie denominowanych w euro,
- popularne wyrażanie cen usług hotelowych w euro⁹.

⁷ T. Cizek, A. Górka, S. Jakubiec, M. Siemaszko: Pierwsze doświadczenia Słowenii z zamianą tołara na euro. „Materiały i Studia”. NBP, Warszawa 2008, nr 224, s. 14.

⁸ Flash Eurobarometr 191, 2006, s. 37.

⁹ Review of the Slovenian Changeover to the Euro – Final Report. Deloitte, 2007, cyt. za: J. Osińska: Strategia komunikacyjna w procesie wprowadzania euro – wnioski dla Polski. Europracowania nr 1. Ministerstwo Finansów, Warszawa 2009, s. 5-6.

Należy odnotować, że mówiąc o korzyściach z wprowadzenia wspólnej waluty Słowenia podkreśla efekt o zdecydowanie pozaekonomicznym charakterze – poczucie bycia liderem. Nie ulega wątpliwości, że jako piersi z tzw. nowych krajów członkowskich dostosowali Słoweńcy swoje uregulowania prawne i spełnili warunki niezbędne do wprowadzenia euro¹⁰.

3. Poszerzenie strefy euro o Cypr i Malte

Kolejny Raport o Konwergencji opublikowany w maju 2007 roku był związany z poszerzeniem strefy euro, tym razem o Cypr i Malte.

W ocenie Komisji Europejskiej i Europejskiego Banku Centralnego, oba kraje osiągnęły poziom trwałej konwergencji, gdyż ich wskaźniki inflacji, długoterminowych stóp procentowych, a także deficytu budżetowego pozostawały w analizowanym okresie znacznie poniżej wartości referencyjnych. W okresie przygotowawczym znacząco zmniejszył się także poziom długu publicznego, chociaż nie osiągnął wartości referencyjnej¹¹. Należy natomiast odnotować, że szczególną uwagę zwrócono na Cyprze i na Malcie na kryterium inflacji, ze względu na wahania cen żywności i energii oraz politykę sztywnego kursu walutowego stosowaną w tych krajach od lat 60. XX wieku¹². Z tego punktu widzenia należy zauważyć, że wskaźnik inflacji wynosił ok. 2% przy wartości referencyjnej na poziomie 3% do marca 2007 roku, ale gwałtownie wzrósł po przyjęciu euro w 2008 do 4,4% na Cyprze i 4,7% na Malcie, przy średniej dla strefy euro na poziomie 3,3%¹³. Narodowe waluty tych krajów spełniły także kryterium stabilności kursowej uczestnicząc przez dwa lata w ERM II bez poważnych napięć. Niestety, po przyjęciu euro podstawowe wskaźniki makroekonomiczne, obok wspomnianej inflacji, także pogorszyły się, wydaje się jednak, że zadecydowały o tym przede wszystkim czynniki zewnętrzne, czyli kryzys na światowym rynku finansowym, który przyczynił się do zmniejszenia produkcji przemysłowej, także w tych niewielkich gospodarkach.

Na uwagę zasługuje analiza zmian poziomu poparcia dla wprowadzenia wspólnej waluty. Od końca 2004 do początku 2006 roku poziom poparcia dla wprowadzenia euro utrzymywał się w obydwu krajach na poziomie ok. 40%,

¹⁰ P. Stasiak: Euro-Słowenia. polityka.pl 2007, nr 2590, s. 46.

¹¹ Raport o Konwergencji. EBC, Frankfurt, maj 2007. <http://www.ecb.int/pub/convergence/html/index.en.html>, s. 30-31.

¹² A. Górską, M. Siemaszko, Ł. Szymczyk, H. Wyganowska: Doświadczenia Cypru i Malty związane z zamianą walut krajowych na euro. Departament Zagraniczny NBP, Warszawa 2008, s. 19.

¹³ National Statistics Office. Malta 2008. www.nso.gov.mt, Statistical Service of the Republic of Cyprus www.mof.gov.cy

przy czym zwykle był nieco wyższy na Malcie. W 2006 roku gwałtownie spadło poparcie dla euro na Cyprze do poziomu ok. 30%. W konsekwencji zdecydowano o znaczącym zintensyfikowaniu działań informacyjnych, co spowodowało wzrost poparcia do 44% w 2007 roku. Na Malcie skala akceptacji dla nowej waluty systematycznie wzrastała osiągając w 2007 roku poziom 56%¹⁴. Warto także odnotować, że sprawna wymiana walut i dobrze zorganizowana kampania informacyjna spowodowała, że aż 90% obywateli tych krajów przyznało, że nie odczuło większych problemów z przyjęciem nowej waluty. Zwłaszcza kampania informacyjna prowadzona na Malcie od 2006 roku zyskała uznanie KE jako wszechstronna i bardzo intensywna¹⁵.

4. Słowacja członkiem strefy euro

Słowacka korona uczestniczyła w systemie ERM II przez dwa lata przed oceną w zakresie konwergencji. Warto jednak zaznaczyć, że zgoda na uczestnictwo w ERM II miało w przypadku Słowacji charakter warunkowy związany z koniecznością podjęcia przez omawiany kraj wielu zobowiązań w różnych obszarach polityki pieniężnej¹⁶. Kurs centralny w systemie ERM II został na początku ustalony na poziomie 38,4550 SKK za 1 euro (+/-15%). Ze względu na istotną aprecjację korony od marca 2007 roku kurs centralny został zmieniony o 8,9% i wynosił 35,4424 SKK za 1 EUR. Druga rewaluacja miała miejsce w maju 2008 roku. Nowy kurs centralny ustalono na poziomie 30,1260 SKK/EUR i był on o 17,65% niższy od poprzedniego. Jego ustalenie na wskazanym poziomie wynikało z prognoz przewidujących wysokie tempo wzrostu gospodarczego na Słowacji¹⁷.

Oceny procesu konwergencji gospodarczej dokonała na wniosek Słowacji Komisja Europejska oraz Europejski Bank Centralny w raporcie publikowanym w maju 2008 roku. W podlegającym analizie okresie tzn. od kwietnia 2007 do marca 2008, 12-miesięczna średnia stopa inflacji HICP wyniosła na Słowacji 2,2% czyli poniżej wartości referencyjnej, która dla omawianego okresu wynosiła 3,2%¹⁸. W związku z tym KE wydała pozytywną opinię dotyczącą wypełnienia kryterium stabilności cen. Zwróciła jednocześnie uwagę na konieczności

¹⁴ Introduction of the Euro in the New Member States. Analytical Report, Flash Eurobarometr 214, November 2007.

¹⁵ A. Górski, M. Siemaszko, Ł. Szymczyk, H. Wyganowska: Op. cit., s. 57.

¹⁶ H. Sroczyńska: Przygotowanie Słowacji do wprowadzenia euro – aspekty ekonomiczne i praktyczne oraz wnioski dla Polski. Biuletyn Analiz UKiE, Warszawa 2008, nr 21, s. 1.

¹⁷ A. Kupich: Reformy strukturalne i euro na Słowacji. Problemy, doświadczenia, perspektywy. „Wspólnot Europejskie, Biuletyn Informacyjny” 2008, nr 5, s. 18.

¹⁸ Raport o konwergencji maj 2008. EBC, Frankfurt 2008, s. 56.

podjęcia działań zmniejszających zagrożenie inflacyjne, zalecając konsolidację fiskalną, wspieranie konkurencji na rynkach produktów, dyscyplinę płac oraz dalszą liberalizację gospodarki¹⁹. W okresie referencyjnym, poziom długoterminowych stóp procentowych wynosił 4,5% i był niższy od wartości referencyjnej, która wynosiła 6,5%. KE uznała więc, że Słowacja spełnia stosowne monetarne kryterium zbieżności.

W chwili sporządzania wspomnianego raportu dotyczącego wypełniania kryteriów konwergencji Słowacja była objęta decyzją Rady UE dotyczącą występowania nadmiernego deficytu. Od 2002 roku obserwowano jednak wyraźną redukcję deficytu budżetowego, który w roku referencyjnym wyniósł 2,2% PKB przy wartości referencyjnej na poziomie 3% PKB. Także wskaźnik długu publicznego kształtował się poniżej wartości referencyjnej wynoszącej 60% PKB, wynosząc w 2007 roku 29,3%, a w 2008 27,7%. Ze względu na korzystne kształtowanie się kryteriów fiskalnych, jak również korzystne prognozy w zakresie omawianych wielkości w przyszłości, na wniosek Komisji Europejskiej Rada UE uchyliła decyzję o nadmiernym deficycie budżetowym na Słowacji. 3 czerwca 2008 roku uchylono decyzję o występowaniu nadmiernego deficytu, uznając tym samym wypełnianie przez Słowację fiskalnych kryteriów konwergencji²⁰. Ostatnia przeszkoda dla wprowadzenia euro na Słowacji została tym samym usunięta i 1 stycznia 2009 roku Słowacja stała się 16 członkiem Eurolandu.

Wykorzystując doświadczenia krajów, które już wcześniej wprowadziły euro, Słowacja dołożyła wszelkich starań, aby uniknąć nieuzasadnionych podwyżek cen wymuszając podawanie cen w koronach i w euro w okresie pięciu miesięcy poprzedzających wprowadzenie wspólnej waluty oraz rok po jej wprowadzeniu. Celem Słowacji była minimalizacja tzw. efektu przejścia pojawiającego się w każdym kraju po zmianie waluty narodowej na euro²¹. Na podstawie zebranych informacji Eurostat oszacował, że wpływ wprowadzenia wspólnej waluty na wskaźnik cen konsumpcyjnych w okresie od grudnia 2008 do lutego 2009 wyniósł nie więcej niż 0,3 punktu procentowego²². Poparcie społeczeństwa słowackiego dla wprowadzenia Euro wynosiło w latach 2004-2008 średnio ok. 52% i istotnie wzrosło w 2008 roku²³. Jednocześnie warto odnotować, że zdecydowana większość słowackiego społeczeństwa wskazywała okres 2009-2010 jako optymalny dla wprowadzenia wspólnej waluty²⁴.

¹⁹ H. Sroczyńska: Op. cit., s. 189.

²⁰ Raport o konwergencji. Op. cit., s. 57-58 i H. Sroczyńska: Op. cit., s. 201-203.

²¹ The Impact of Euro Adoption on Inflation in the Slovak Republic in January 2009. National Bank of Slovakia, Bratislava 2009, s. 4.

²² Euro Changeover and Inflation in Slovakia. European Commission, 2009, s. 2.

²³ Flash Eurobarometr 2006b, No. 191, s. 37; Flash Eurobarometr 2008, No. 249, s. 22.

²⁴ Ibid., s. 8.

5. Wprowadzenie euro w Estonii

W opublikowanym w maju 2010 roku kolejnym Raporcie o Konwergencji, pozytywnie oceniono spełnianie przez Estonię kryteriów konwergencji. W konsekwencji to właśnie Estonia jako jedyny kraj wśród podlegających ocenie (Litwa i Łotwa też uczestniczą w ERM II) uzyskała aprobatę dla wprowadzenia euro w 2011 roku. Zwrócono uwagę na determinację rządu i obywateli, które doprowadziły do poziomu trwałej konwergencji gospodarczej w trudnym okresie kryzysu. Warto odnotować, że stopa inflacji w okresie 12 miesięcy do marca 2010 wynosiła w Estonii $-0,7\%$, a więc znacznie poniżej wartości referencyjnej (tabela 1), jednak ocena kształtowania się tego wskaźnika w kolejnych miesiącach nie była jednoznaczna. Także kryteria fiskalne kształtowały się poniżej ustalonych w Maastricht poziomów w stosunku do PKB. Estonia jest członkiem ERM II już od 2004 roku, a w okresie dwuletnim zakończonym w kwietniu 2010 roku nie nastąpiło odchylenie kursu korony estońskiej od kursu centralnego²⁵.

Nie ulega jednak wątpliwości, że pozytywna opinia na temat przygotowania Estonii do przyjęcia euro miała być dla UE dowodem na siłę strefy wspólnej waluty, która mimo kryzysu pozwala na prowadzenie polityki stabilizacyjnej przez kraje członkowskie.

6. Polska wobec wprowadzenia euro

W Polsce od 2004 roku, toczyła się dyskusja na temat optymalnego terminu wprowadzenia euro, a lista potencjalnych korzyści i zagrożeń ulegała modyfikacji w zależności od punktu widzenia jej twórców. Od 2008 członkostwo w strefie euro jest jednak postrzegane przede wszystkim przez pryzmat skutków kryzysu finansowego odczuwanego przez poszczególne kraje członkowskie.

Należy podkreślić brak zobowiązań ze strony polskiej w sprawie terminów związanych z wprowadzeniem wspólnej waluty. W 2009 roku wymieniano 2015 rok jako najwcześniejszą datę zamiany polskiej złotówki na euro, ale nie wyznaczono żadnego konkretnego kalendarium działań do tej zamiany prowadzących. W opublikowanym w 2009 roku „Raporcie na temat uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej” poddano szczegółowej analizie makro i mikroekonomiczne konsekwencje przyjęcia wspólnej waluty formułując wnioski dotyczące m.in. asymetrii dotyczącej

²⁵ Raport o konwergencji maj 2010. EBC, Frankfurt 2010, s. 42.

kosztów i korzyści. Zwrócono uwagę na konieczność poniesienia znaczących kosztów w krótkim okresie w opozycji do trwałych korzyści, o których można, zdaniem autorów raportu, mówić w perspektywie co najmniej średniookresowej²⁶.

Na szczególną uwagę zasługują jednak, zawarte we wspomnianym raporcie, uwagi związane ze zmianą sytuacji finansowej krajów członkowskich pozostających poza strefą euro powstałej w wyniku kryzysu. Trudna sytuacja związana z konsekwencjami kryzysu odgrywa niezwykle ważną rolę dla określenia terminu wprowadzenia euro w Polsce. Jednocześnie niestabilna sytuacja w Europie utrudnia prognozy dotyczące kształtowania się sytuacji ekonomicznej w najbliższym czasie i jej implikacji dla polskiej gospodarki.

Wydaje się również, że bieżąca sytuacja może ograniczyć zdolność polskiej gospodarki do spełnienia kryteriów konwergencji zarówno monetarnych, jak i fiskalnych. Obecnie istotna wydaje się przede wszystkim decyzja dotycząca momentu wejścia Polski do ERM II, poprzedzona okresem przygotowawczym. Konsekwencje kryzysu będą bowiem w decydującym stopniu wpływać na możliwości spełniania przez Polskę wszystkich kryteriów konwergencji w okresie przebywania w ERM II. Obecnie wydaje się więc, że chociaż udział w III etapie UGW stanowi cel integracyjny polskiego członkostwa w UE, jego termin i konsekwencje są trudniejsze do określenia niż w latach poprzednich.

Jednym z działań wyrażających chęć uczestniczenia naszego kraju w działaniach podejmowanych przez kraje członkowskie UE dla stabilizacji strefy euro jest, kontrowersyjnie oceniane, przyłączenie się Polski do „Paktu Euro Plus oraz działania polskiej prezydencji na rzecz tzw. sześciopaku, o których będzie mowa w dalszej części.

7. Kryzys finansowy w strefie euro i wybrane regulacje prawne do jego przezwyciężenia

Grecja była pierwszym krajem UE, w którym konsekwencje kryzysu finansowego, który dotknął Stany Zjednoczone już w 2008 roku ujawniły się z tak dużą siłą. Sytuacja w Grecji w 2009 roku odbiła się na kursie euro i sytuacji banków w strefie euro, ujawniając negatywne skutki funkcjonowania strefy wspólnej, europejskiej waluty. Ministrowie finansów strefy euro zdecydowali więc o znaczącej pomocy finansowej dla Grecji w wysokości 110 mld EUR

²⁶ Raport na temat uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej. NBP, Warszawa 2009.

w ciągu trzech lat, w zamian za realizowanie programu naprawy finansów publicznych w Grecji²⁷. Pomoc taka była możliwa dzięki pozytywnym opiniom KE i EBC. Pomoc miała być udzielana w transzach na podstawie efektów realizacji programu istotnych reform i cięć przede wszystkim w sferze budżetowej. Warto jednak zaznaczyć, że koncepcja pomocy finansowej dla Grecji budzi kontrowersje, tym bardziej, że jej efekty nie są jednoznaczne. Na negatywne postrzeganie pomocy finansowej udzielanej Grecji ma bez wątpienia wpływ powszechna świadomość o fałszowaniu danych statystycznych w Grecji, które doprowadziły do przyjęcia tego kraju do strefy euro. Ponadto, proponowany program reform spotyka się z protestami społecznymi wyrażającymi się przede wszystkim w strajkach.

Kolejnym krajem UE, dotkniętym poważnym kryzysem finansowym była Irlandia. Pod koniec 2010 roku Irlandia zwróciła się do UE i MFW o pomoc finansową dla ratowania swojego sektora bankowego. Irlandia dokapitalizowała swój system bankowy ratując go przed bankructwem, co doprowadziło do wzrostu deficytu budżetowego do 32% PKB. Rząd Irlandii utrzymywał jednak, że ich działania uratowały system bankowy całego eurolandu przed upadłością, biorąc na siebie znaczny ciężar dostosowań. Wartość pakietu pomocowego dla Irlandii, zaakceptowanego przez Grupę G7, ma wynieść ok. 100 mld EUR, w pomocy tej uczestniczy także MFW²⁸. Należy również zwrócić uwagę na bezpośrednią pomoc finansową, którą wobec Irlandii zadeklarowały Wielka Brytania i Szwecja, kraje spoza strefy euro.

Dekoniunktura w Portugalii wydawała się być ostatnim ogniwem kryzysu w UE. Z tego też względu plan pomocy finansowej skierowany do Portugalii traktowany był jako ostatni w eurolandzie²⁹.

Oczekiwania dotyczące zażegnania kryzysu w strefie nie sprawdziły się jednak a sytuacja w strefie euro w połowie 2011 roku po raz kolejny uległa pogorszeniu ze względu na brak pożądanych efektów ekonomicznych w Grecji pomimo wykorzystania przez ten kraj znaczącej pomocy finansowej UE.

Nie ulega wątpliwości, że kryzys finansowy lat 2008-2011 „obnażył” konsekwencje różnicowania rozwoju gospodarczego wśród krajów, które przyjęły wspólną walutę. Wymusił on na krajach UE podjęcie trudnych i kosztownych w skutkach decyzji.

Z punktu widzenia przyszłości euro jako wspólnej waluty państw UE istotnym działaniem wydaje się m.in. przyjęcie na szczycie UE w marcu 2011 roku paktu na rzecz euro, który powinien zasadniczo przyczynić się do wzmocnienia konkurencyjności krajów strefy. Wśród przyjętych środków jest

²⁷ Unia przekaze Grecji ponad 100 mld euro. „Newsweek.pl” z 9.05.2010.

²⁸ 100 mld Euro pomocy UE dla Irlandii. PAP z 22.11.2010.

²⁹ J. Bielecki: Portugalia – ostatnie ogniwo łańcucha zadłużenia w UE. Kryzys się kończy. „Gazeta Prawna” z 8.04.2011.

też formalna decyzja o zmianie Traktatu Lizbońskiego. Zmiana ta umożliwiłaby powołanie stałego mechanizmu antykryzysowego, który, w razie potrzeby, służyłby zagrożonym krajom strefy euro, a także paktu na rzecz zwiększenia konkurencyjności wspólnej europejskiej waluty otwartego także dla krajów spoza strefy euro, noszącego nazwę „Pakt Euro Plus”. Do grupy krajów spoza euro-landu, które przyłączyły się do paktu obok Polski należą Dania, Litwa, Łotwa, a także Rumunia i Bułgaria³⁰.

Należy zwrócić uwagę, że celem „Paktu Euro Plus” jest wzmocnienie integracji w strefie euro poprzez integracje w sferze fiskalnej i wiąże się ze znaczącym ograniczeniem suwerenności polityki gospodarczej członków UGW. Wzrost konkurencyjności i konwergencji, który jest głównym celem paktu, ma być realizowany zgodnie z ustaleniami rady Europejskiej wg czterech głównych zasad³¹.

1. Pakt ma być zgodny z funkcjonującym w UE modelem zarządzania gospodarczego. Pakt ma się opierać i ma być spójny z istniejącymi już instrumentami takimi jak strategia „Europa 2020” czy też paktem stabilności i wzrostu oraz nowymi ramami nadzoru makroekonomicznego. W ramach paktu mają być podjęte działania wykraczające poza te już istniejące, a towarzyszyć im będzie harmonogram, zgodnie z którym będą one realizowane. Te nowe zobowiązania mają być następnie włączone w krajowe programy reform i programy stabilności i stać się przedmiotem regularnego nadzoru, przy czym główna rola w monitorowaniu wykonywania zobowiązań przypadnie Komisji Europejskiej, a w prowadzonych działaniach uczestniczyć również będą wszystkie stosowne składy Rady i Eurogrupa. Parlament Europejski będzie natomiast w całym zakresie odgrywać swoją rolę zgodnie z przysługującymi mu kompetencjami. Partnerzy społeczni będą w pełni zaangażowani w działania prowadzone na szczeblu UE dzięki temu, że będą uczestniczyć w organizowanym trójstronnym szczycie społecznym.

2. Pakt ten ma być konkretny i ukierunkowany na realizację działań i objąć priorytetowe obszary polityki, które mają zasadnicze znaczenie dla zwiększania konkurencyjności i konwergencji. Ma on koncentrować się na działaniach w tych dziedzinach, które leżą w kompetencji państw członkowskich. Wspólne cele w wybranych obszarach polityki będą uzgadniane na szczeblu szefów państw lub rządów. Państwa członkowskie uczestniczące w pakcie powinny natomiast dążyć do osiągnięcia tych celów przy zastosowaniu własnych kombinacji polityki fiskalnej i pieniężnej, mając na uwadze stojące przed nimi konkretne wyzwania.

³⁰ http://forsal.pl/artykuly/499257.szczyt_ue_przyjal_pakiet_reform_w_obronie_euro.html (29.03.2011).

³¹ Konkluzje Rady Europejskiej, Rada Europejska COEUR 6, CONCL 3. Bruksela 25.03.2011, Załącznik I, s. 13-14.

3. Co roku każdy szef państwa lub rządu ma natomiast podejmować konkretne zobowiązania krajowe. Podejmując takie obligacje, państwa członkowskie będą brać pod uwagę stosowane w Europie i w odniesieniu do innych strategicznych partnerów sprawdzone wzorce i poziomy referencyjne ustalane w odniesieniu do podmiotów osiągających najlepsze wyniki. Wykonywanie zobowiązań i dokonywanie postępów na rzecz realizacji wspólnych celów politycznych będzie monitorowane co roku – na podstawie sprawozdania przygotowywanego przez Komisję – na szczeblu politycznym przez szefów państw lub rządów strefy euro i innych państw uczestniczących w pakcie.

4. Państwa członkowskie uczestniczące w Pakcie mają być w pełni zaangażowane w ukończenie tworzenia jednolitego rynku, który ma zasadnicze znaczenie dla zwiększania konkurencyjności w UE i strefie euro. Proces ten będzie w pełni zgodny z Traktatem. Pakt ten ma w pełni respektować integralność jednolitego rynku.

Państwa członkowskie uczestniczące w pakcie podejmują zobowiązania do zastosowania wszelkich środków koniecznych dla osiągnięcia celów zmierzających do:

- wspierania konkurencyjności,
- wspierania zatrudnienia,
- dalszego przyczynianie się do stabilności finansów publicznych,
- wzmacniania stabilności finansowej.

Każde państwo członkowskie uczestniczące w Pakcie przedstawi konkretne środki, które zastosuje, aby osiągnąć wyżej wymienione cele. Jeżeli państwo członkowskie może wykazać, że w danej dziedzinie lub danych dziedzinach działanie nie jest konieczne, nie będzie uwzględniać takiego działania. Wybór konkretnych działań politycznych koniecznych do osiągnięcia wspólnych celów pozostaje w gestii poszczególnych państw.

Projekt ten oznacza unię fiskalną krajów strefy euro, a w jego ramach przewidziano utworzenie stałego mechanizmu pomocy dla krajów euro w potrzebie tzw. Europejskiego Mechanizmu Stabilizacyjnego (EMS), który jak wspomniano wymaga zmian w Traktacie Lizbońskim. Zakłada się, że zmieniony Traktat ma wejść w życie 1 stycznia 2013 roku, a nowy mechanizm powinien zacząć działać w połowie 2013 roku³².

³² Jednocześnie na uwagę zasługuje skrajna postawa jaką reprezentuje Republika Czech, która ogłosiła koncepcję wyłączenie Czech z wprowadzenia euro, na takich samych warunkach jak Dania i Wielkiej Brytanii. Możliwość taka pojawiła się w związku z wnioskiem Niemiec o wprowadzeniu do Traktatu Lizbońskiego stałych mechanizmów ochronnych dla bankrutujących państw strefy euro Prezydent Klaus i bank centralny Czech nie chcą już euro, 27.11.2010. <http://news.money.pl/> (20.12.2010).

Bardzo istotne z punktu widzenia poprawy sytuacji finansowej w strefie euro i pozostałych krajach UE były prace nad sześcioma aktami prawnymi (5 rozporządzeń, 1 dyrektywa) mającymi na celu koordynację polityki gospodarczej w UE. Prace nad nimi były prowadzone na poziomie unijnych instytucji (rada, Komisja, Parlament) i dyskutowane w krajach członkowskich. Celem tzw. sześciopaku jest wzmocnienie Paktu Stabilności i Wzrostu, dotyczącego finansów publicznych krajów UE. Jego wdrożenie powinno ograniczyć niebezpieczeństwo kolejnych kryzysów finansowych w krajach UE. We wrześniu 2011 roku pod przewodnictwem polskiej prezydencji doszło do porozumienia w sprawie dyskutowanych uregulowań na spotkaniu ministrów finansów krajów UE. Powinno to doprowadzić do zakończenia procedur formalnych i przegłosowania ustaw przez Parlament, a następnie przyjęcia przez Radę i wejścia w życie w najbliższym czasie³³.

Zakończenie

Nie ulega wątpliwości, że we wspólnej europejskiej walucie kumulują się obecne i przyszłe, pozytywne i negatywne zjawiska ekonomiczne i polityczne wpływające na sytuację w strefie euro jako całości, jak również w poszczególnych państwach członkowskich Unii Europejskiej.

W latach 2008-2011 po raz pierwszy od wprowadzenia euro do obiegu bezgotówkowej sytuacja w strefie euro wydaje się jednak tak złożona, skomplikowana i trudna. Skutki ogólnoświatowego kryzysu unaocznily negatywne konsekwencje unii walutowej w kwestii przenoszenia się wahań koniunkturalnych i ich skutków w krajach eurolandu. Finansowy kryzys uwypuklił nierównomierny poziom rozwoju krajów strefy euro i jego konsekwencje dla ich sytuacji ekonomicznej w tym trudnym okresie. Skutki ogólnoświatowego załamania koniunktury zwróciły także uwagę na konieczność solidarności finansowej członków strefy euro i jej konsekwencji dla całej Unii Europejskiej.

Polska należy do tej grupy krajów członkowskich, które nie podjęły żadnych zobowiązań dotyczących konkretnych terminów związanych z postępowaniem procesu wprowadzenia euro w naszym kraju. Jednocześnie, podobnie jak we wszystkich krajach członkowskich, monitorujemy poziom spełniania kryteriów konwergencji traktując je nie tylko jako element realizacji programu rozwoju oczekiwanego przez UE, lecz również jako gwarantujące stabilizację i rozwój naszej gospodarki.

³³ Ministrowie finansów osiągnęli porozumienie w sprawie „sześciopaku”. PAP z 16.09.2011.

Wejście w życie i realizacja „Paktu Euro Plus” oraz tzw. sześciopaku będą z pewnością miały istotne znaczenie dla rozwoju sytuacji w krajach strefy euro. Powinny one także określić pozycję krajów pozostających poza UGW, w tym również Polski. Biorąc pod uwagę zdecydowanie negatywny stosunek do euro jaki prezentują np. Czechy wydaje się, że obecnie rozstrzyga się najbliższa przyszłość strefy wspólnej waluty i jej ewentualnego dalszego poszerzania.

Literatura

- Akt dotyczący warunków przystąpienia Republiki Czeskiej, Republiki Estońskiej, Republiki Cypryjskiej, Republiki Łotewskiej, Republiki Litewskiej, Republiki Węgierskiej, Republiki Malty, Rzeczypospolitej Polskiej, Republiki Słowenii i Republiki Słowackiej oraz dostosowań w Traktatach stanowiących podstawę Unii Europejskiej. Dz.U. L 236 z 23.9.2003.
- Baka W.: Bankowość europejska. PWN, Warszawa 2005.
- Bielecki J.: Portugalia – ostatnie ogniwo łańcucha zadłużenia w UE. Kryzys się kończy. „Gazeta Prawna” z 8.04.2011.
- Bitner T.: Euro przyjęte na dziko – tzw. jednostronna euroizacja. „dziennik.pl” z 15.05.2009.
- Cini M.: Unia Europejska. Organizacja i funkcjonowanie. PWE, Warszawa 2007.
- Ciszek T., Górka A., Jakubiec S., Siemaszko M.: Pierwsze doświadczenia Słowenii z zamianą tołara na euro. „Materiały i Studia”. NBP, Warszawa 2008, nr 224.
- Euro Changeover and Inflation in Slovakia. European, Commission 2009.
- Flash Eurobarometr 2006, No. 191.
- Flash Eurobarometr 2006b, No. 191.
- Flash Eurobarometr 2008, No. 249.
- Górka A., Siemaszko M., Szymczyk Ł., Wyganowska H.: Doświadczenia Cypru i Malty związane z zamianą walut krajowych na euro. Departament Zagraniczny NBP, Warszawa 2008.
- http://forsal.pl/artykuly/499257,szczyt_ue_przyjal_pakiet_reform_w_obronie_euro.html (29.03.2011).
- Introduction of the Euro in the New Member States. Analytical Report, Flash Eurobarometr 214, November 2007.
- Konkluzje Rady Europejskiej, Rada Europejska COEUR 6, CONCL 3, Bruksela 25.03.2011, Załącznik.
- Królak-Werwińska J.: E jak euro: waluta nowej Europy. Difin, Warszawa 2005.
- 100 mld euro pomocy UE dla Irlandii. PAP z 22.11.2010.
- Kupich A.: Reformy strukturalne i euro na Słowacji. Problemy, doświadczenia, perspektywy. „Wspólnoty Europejskie, Biuletyn Informacyjny” 2008, nr 5.
- National Statistics Office. Malta 2008. www.nso.gov.mt
- Osińska J.: Strategia komunikacyjna w procesie wprowadzania euro – wnioski dla Polski. Europracowania nr 1. Ministerstwo Finansów, Warszawa 2009.
- Prezydent Klaus i bank centralny Czech nie chcą już euro. 27.11.2010, <http://news.money.pl/> (20.12.2010).

- Raport na temat uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej. NBP, Warszawa 2009.
- Raport o Konwergencji maj 2007. EBC, Frankfurt 2007. <http://www.ecb.int/pub>
- Raport o Konwergencji maj 2008. EBC, Frankfurt 2008. <http://www.ecb.int/pub>
- Raport o Konwergencji maj 2010. EBC, Frankfurt 2010. <http://www.ecb.int/pub>
- Sroczyńska H.: Przygotowanie Słowacji do wprowadzenia euro – aspekty ekonomiczne i praktyczne oraz wnioski dla Polski. Biuletyn Analiz UKiE, Warszawa 2008, nr 21.
- Stasiak P.: Euro-Słowenia. „polityka.pl” 2007, nr 2590.
- Statistical Service of the Republic of Cyprus. www.mof.gov.cy
- The Impact of Euro Adoption on Inflation in the Slovak Republic in January 2009. National Bank of Slovakia, Bratislava 2009.
- Ungerer H., Evans O., Mayer Th., Young Ph.: The European Monetary System Recent Developments. IMF, Occasional Paper 48, Washington 1986.
- Unia przekaze Grecji ponad 100 mld euro. „Newsweek.pl” z 9.05.2010.
- Wypłoz C.: Pierwszy rok strefy euro – doświadczenia i perspektywy. „Zeszyty BRE Bank – CASE” 2000, nr 49.

THE PERSPECTIVE OF DEVELOPMENT OF THE EURO AREA BASED ON SELECTED COUNTRIES-LESSONS FOR POLAND

Summary

Monetary integration was one of the major challenges of European integration, first in the Community and then the European Union.

Practical realization of the EMU is connected with the fulfillment of the convergence criteria, which in practice require the implementation of stabilization programs by next countries joining the single currency area, which currently consists of 17 countries.

The financial crisis has highlighted the uneven level of development of the euro area and its implications for their economic situation during this difficult period. The effects of a global recession also emphasized the need for financial solidarity of members of the euro area and its implications for the entire European Union.

Entry into force and implementation of „THE EURO PLUS PACT” will certainly, in the near term, determine the development of the situation for the euro area countries and also specify the position of the countries remaining outside it, including Poland.

Tomasz Dorożyński

Uniwersytet Łódzki

EFEKTYWNOŚĆ POLITYKI SPÓJNOŚCI UE I JEJ WPŁYW NA ROZWÓJ REGIONÓW

Wprowadzenie

Rozwojowi towarzyszą dysproporcje gospodarcze i społeczne. Uczestnictwo w regionalnym ugrupowaniu integracyjnym może sprzyjać przyśpieszeniu tempa wzrostu gospodarczego, ale jednocześnie pogłębiać nierówności między regionami. W celu ograniczania dysproporcji międzyregionalnych Unia Europejska (UE) realizuje politykę spójności.

Głównym celem artykułu jest ocena wpływu polityki spójności UE na gospodarkę regionów i nierówności gospodarcze oraz sformułowanie zaleceń, które zwiększą jej efektywność.

Podstawą prowadzonych badań była analiza publikacji naukowych, danych statystycznych, dokumentów i aktów prawnych. Ze względu na obszerność problematyki skoncentrowano się na przesłankach realizacji polityki spójności, ocenie jej efektów oraz wskazaniu rekomendacji dla administracji rządowej i samorządowej w Polsce.

1. Przesłanki realizacji unijnej polityki spójności

Nie ma jednej teorii, która wyjaśnia występowanie dysproporcji regionalnych¹. Teorie w różny sposób interpretują rzeczywistość. Czy istnieją zatem mechanizmy gospodarcze, które mogą prowadzić do zmniejszania dysproporcji w rozwoju między regionami? Zdaniem zwolenników teorii wzrostu Endogenicznego, która stanowi obecnie wiodącą szkołę rozważań nad problematyką wzrostu gospodarczego, odpowiedź jest twierdząca. Modele endogeniczne uzależniają tempo wzrostu od dwóch czynników: postępu technicznego i za-

¹ K. Gawlikowska-Hueckel: Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej – konwergencja czy polaryzacja? Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.

sobów kapitału (fizycznego i ludzkiego). Zatem wzrost gospodarczy zależy od zdolności gospodarki do uczenia się, a polityka gospodarcza, służąca wzrostowi zasobów kapitału fizycznego, ludzkiego i wiedzy, prowadzi do przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego i zmniejszania różnic między obszarami.

W celu usuwania regionalnych nierówności gospodarczych UE realizuje politykę spójności. Zgodnie z zasadą subsydiarności stanowi ona uzupełnienie krajowej polityki regionalnej. Zatem polityka spójności UE jest tematycznie uporządkowanym działaniem mającym na celu przeciwdziałanie nadmiernym dysproporcjom, jak również zapewnienie trwałego i zrównoważonego wzrostu oraz podnoszenie konkurencyjności wszystkich jej obszarów oraz UE jako całości. Do jej najważniejszych przesłanek należą efektywność i równość².

Efektywność jest argumentem o charakterze ekonomicznym. Regionalne nierówności gospodarcze przyczyniają się do niewłaściwego wykorzystania czynników produkcji. Instrumenty polityki spójności poprzez mechanizm redystrybucji przyczyniają się do usuwania barier w rozwoju. Wówczas zasoby, które nie były wykorzystane lub były źle wykorzystane, mogą ponownie lub lepiej uczestniczyć w procesie produkcji. W ten sposób polityka spójności przyczynia się do efektywniejszej alokacji zasobów, a tym samym do wzrostu dobrobytu.

Równość jest przesłanką natury społecznej. Koncepcja integracji europejskiej zakłada m.in. solidarność i spójność społeczną, zgodnie z którymi dysproporcje nie są akceptowane. Można zatem przyjąć pewne minimalne, równe standardy dostępu do dóbr publicznych. Obszary, które nie są w stanie ich osiągnąć, otrzymują dodatkowe wsparcie poprzez mechanizm redystrybucji dochodów. Środki te mają przyczynić się do poprawy warunków życia oraz do wyrównywania szans. W ten sposób uzasadnia się wydatki na realizację działań w celu usuwania nierówności pomiędzy grupami społecznymi, regionami i państwami³.

Polityka spójności znajduje zatem uzasadnienie ekonomiczne i społeczne. Jest to jednak uwarunkowane akceptacją aktywnej roli UE i państw członkowskich w gospodarce. Mechanizm polityki spójności opiera się głównie na transferach, a zatem istotą polityki spójności jest redystrybucja dochodów w celu wspierania wybranych obszarów oraz defaworyzowanych grup społecznych.

Tematem do dyskusji pozostaje równowaga (right balance) pomiędzy równością a efektywnością. Kluczową kwestią jest odpowiedź na pytania, kogo i w jaki sposób wspierać, czy pomoc powinna być kierowana do obszarów, które

² J. Pelkmans: *European Integration, Methods and Economic Analysis*. Longman, 1997, s. 255-256.

³ W. Molle: *Ekonomika integracji europejskiej*. Fundacja Gospodarcza, Gdańsk 2000, s. 442-443; *Integracja europejska*. Red. A. Marszałek. PWE, Warszawa 2004, s. 226-227.

gwarantują największą wartość dodaną, czy priorytetem powinno być wyrównywanie szans i wspieranie najuboższych. Obecnie polityka spójności stara się łączyć oba cele. Jednak przy ograniczonych środkach i rosnących dysproporcjach społecznych, gospodarczych i terytorialnych działania te są nieskuteczne.

Podsumowując, zasadniczym celem polityki spójności jest zmniejszenie dysproporcji rozwojowych między poszczególnymi częściami UE, a także zwiększenie konkurencyjności regionów oraz rozwiązywanie strukturalnych problemów ekonomicznych i społecznych. Cele te wchodzą w zakres polityki rozwoju. Dlatego instrumenty polityki spójności muszą być spójne z mechanizmami rozwoju. Przyjęte obszary wsparcia objęte współfinansowaniem w ramach poszczególnych funduszy i programów mogą przyczyniać się do poprawy zdolności konkurencyjnej regionów. Ograniczeniem jest niewielki budżet polityki spójności. Zatem instrumenty polityki spójności mogą pełnić funkcję uzupełniającą w stosunku do polityki gospodarczej państwa. Wobec tego nieuzasadnione jest twierdzenie, że fundusze unijne mają decydujący wpływ na poziom spójności społeczno-gospodarczej na obszarze UE, że są w stanie zniwelować różnice wynikające z alokacji zasobów, z uwarunkowań naturalnych oraz z integracji.

2. Ocena polityki spójności

Ocena polityki spójności z punktu widzenia doświadczeń poszczególnych państw członkowskich i UE nie jest jednoznaczna. Kontrowersje budzą zwłaszcza nieudane próby osiągnięcia głównego celu, tzn. spójności społecznej, gospodarczej i terytorialnej. Nie oznacza to negacji wyników badań ekonometrycznych, które potwierdzają pozytywny wpływ polityki regionalnej na wzrost gospodarczy. Te i inne metody badawcze potwierdzają bowiem, że fundusze strukturalne przyczyniają się do wzrostu PKB na mieszkańca oraz do ograniczenia bezrobocia. Pozytywne rezultaty makroekonomiczne projektów unijnych były największe w państwach kohezyjnych i w regionach objętych celem 1. Cel 1 skierowany jest do regionów najuboższych, których PKB na mieszkańca jest mniejszy niż 75% średniej unijnej.

Przykład państw kohezyjnych pokazuje, że dla rozwoju regionów główne znaczenie ma sposób wydatkowania funduszy, a nie ich wielkość. W Hiszpanii, Irlandii i Grecji największą część środków przeznaczono na infrastrukturę, rozwój zasobów ludzkich oraz otoczenie przemysłowe. Różne były natomiast proporcje podziału funduszy na te obszary wsparcia. W Irlandii, w której odnotowano najwyższą stopę wzrostu, największe środki skierowano na edukację

i wspieranie przedsiębiorczości. Szacuje się, że wykorzystanie funduszy strukturalnych spowodowało dodatkowych przyrost PKB o 1,56 pkt.% w 2000 roku i o 1,2 pkt.% w 2005. Jednocześnie zanotowano znaczny wzrost wartości dodanej na 1 mieszkańca w latach 1999-2004 (w regionie Południowo-Wschodnim z 23 tys. EUR do 35 tys. EUR, w regionie Środkowo-Zachodnim z 15 tys. EUR do 23 tys. EUR)⁴.

Z doświadczeń Irlandii wynika, że skuteczność pomocy unijnej jest związana przede wszystkim z właściwym doбором priorytetów rozwojowych, połączeniem inwestycji strukturalnych z odpowiedzialną polityką finansów publicznych oraz z intensywnym rozwojem kwalifikacji zawodowych pracowników administracji publicznej. Doświadczenia państw kohezyjnych wskazują na brak wyraźnego związku pomiędzy skalą wsparcia z funduszy strukturalnych a wynikami gospodarczymi krajów – beneficjentów polityki spójności. Może to oznaczać, że wewnętrzna polityka gospodarcza jest ważniejsza od subsydiów z UE.

Komisja Europejska wskazała również, że istnieje pozytywny wpływ polityki regionalnej na spójność społeczno-gospodarczą na obszarze UE⁵. Istnieją jednak badania niezależne od Komisji Europejskiej, które kwestionują lub umniejszają pozytywny wpływ funduszy strukturalnych na procesy konwergencji. Boldrin i Canova, wykorzystując model regresji, przeprowadzili badanie na 185 regionach NUTS II w latach 1980-1996. Wyniki nie pozwoliły na stwierdzenie, że dysproporcje w rozwoju między regionami maleją. Boldrin i Canova konkludują, że polityka spójności pełni głównie rolę redystrybucyjną i opiera się przede wszystkim na przesłankach politycznych, a nie ekonomicznych. Podobnie badanie Canova i Marcet obejmujące 144 regiony NUTS II w latach 1980-1992 nie pozwoliło bezspornie potwierdzić tezy o konwergencji. Autorzy podkreślają jednak, że nie ma jednoznacznych dowodów na to, że brak polityki regionalnej mógłby spowodować dalsze pogłębianie się dysproporcji w rozwoju społeczno-gospodarczym między regionami państw członkowskich⁶.

Należy jednak podkreślić, że polityka spójności przyczynia się do większego zaangażowania kapitału publicznego i prywatnego w projekty rozwojowe. W latach 2000-2006 na każde 1 EUR zainwestowane w regionach celu 1 przypadały dalsze nakłady w wysokości ok. 0,9 EUR. W regionach objętym celem 2 dodatkowe nakłady nawet trzykrotnie przewyższały pierwotną wartość inwestycji.

⁴ P. Galiński: *Finansowanie polityki regionalnej w republice Irlandii i w Wielkiej Brytanii*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009, s. 134.

⁵ Raporty spójności Komisji Europejskiej z lat 1989-2007.

⁶ M. Boldrin, F. Canova: *Inequality and Convergence in Europe's Regions: Reconsidering European Regional Policies*. „Economic Policy” 2001, No. 32.

tycji⁷. Warto również wspomnieć o dość często pomijanym efekcie polityki spójności, tj. o tzw. konwergencji instytucjonalnej. Zasady polityki spójności sprzyjają bowiem poprawie jakości funkcjonowania systemu instytucjonalnego państw członkowskich, w szczególności dotyczy to monitorowania, ewaluacji oraz zarządzania finansowego⁸.

3. Polityka spójności w Polsce

Polska jest obecnie największym beneficjentem polityki spójności UE (około 20% jej budżetu). W programowaniu funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności na lata 2004-2006 Polska mogła wykorzystać (do końca 2008) ponad 12,8 mld EUR. W ramach perspektywy finansowej na lata 2007-2013 Polska uzyska ponad 67 mld EUR. Łącznie ze środkami krajowymi, średnioroczny poziom nakładów na politykę spójności wyniesie ok. 5% PKB⁹.

Z raportów MRR wynika, że w latach 2004-2008 wpływ polityki spójności na sytuację społeczno-gospodarczą regionów w Polsce był stosunkowo niewielki, głównie ze względu na szczupłość środków oraz harmonogram ich wydatkowania. Od 2008 roku wzrósł wpływ polityki spójności na wzrost gospodarczy, aktywność inwestycyjną i rynek pracy w Polsce. Największe efekty oczekiwane są dopiero w latach 2013-2015. Ponadto w najbliższych kilku latach efekt popytowy zostanie wzmocniony efektem podażowym. Przyczyni się to do zwiększenia siły oddziaływania polityki spójności na tempo wzrostu gospodarczego. W 2013 roku tempo wzrostu PKB wskutek wykorzystania środków unijnych ma być o 0,8-1,1 pkt.% wyższe niż w sytuacji braku tych środków.

Inwestycje infrastrukturalne oraz bezpośrednie wsparcie dla przedsiębiorstw przyczyniają się do ożywienia aktywności inwestycyjnej w Polsce. Szacuje się, że w latach 2013-2014 nakłady brutto na środki trwałe mogą być większe nawet o około 23%. Polityka spójności może przyczynić się również do zmian strukturalnych w gospodarce. Oczekiwany jest przede wszystkim wzrost udziału sektora II (przemysł i budownictwo) w tworzeniu wartości dodanej brutto w relacji do sektora I (rolnictwo) i sektora III (usługi). Pod koniec bieżącego okresu programowania można oczekiwać wzrostu wskaźnika zatrudnienia o ok. 1,4-1,6 pkt.% oraz redukcji stopy bezrobocia o 2,1-2,5 pkt.% w wyniku wydat-

⁷ Growing Regions – Growing Europe. Fourth Report on Economic and Social Cohesion. European Commission, Luxembourg 2007, s. viii.

⁸ Polityka spójności po 2013 r. Pożądane kierunki reformy. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008, s. 19.

⁹ Na podstawie informacji Ministerstwa Rozwoju Regionalnego. www.mrr.gov.pl

kowania funduszy unijnych¹⁰. Do czerwca 2009 roku ponad 400 000 osób podjęło zatrudnienie wyłącznie w wyniku realizacji projektów współfinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego¹¹.

Analizy MRR pokazują również pozytywny wpływ dotychczas realizowanych projektów na innowacyjność polskiej gospodarki, na konkurencyjność przedsiębiorstw, w szczególności mikro, małych i średnich, na edukację, w tym wyrównywanie szans oraz na rozwój infrastruktury transportowej. Warto również wspomnieć o pozytywnych trendach w strukturze zatrudnienia, o skokowym zwiększeniu rozmiarów inwestycji publicznych, o decentralizacji oraz wzmocnieniu finansowym i organizacyjnym jednostek samorządu terytorialnego. Projekty unijne realizowane w Polsce generują również korzyści dla podmiotów zagranicznych, głównie z państw członkowskich UE.

W latach 2004-2008 zrealizowano w Polsce ponad 20 000 projektów innowacyjnych o wartości ok. 20 mld PLN. Do 2009 roku pomocą objęto ponad 13 000 mikroprzedsiębiorstw. W 80% z nich odnotowało wzrost zatrudnienia, a w 60% wzrost przychodów. Większość przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia unijnego poprawiło wskaźniki ekonomiczne, np. wartość sprzedaży, zyskowność. Prawie 40% projektów w obszarze zasobów ludzkich i rynku pracy związanych było z podnoszeniem kwalifikacji. Do czerwca 2009 roku zbudowano i wyremontowano ok. 5000 km dróg oraz ponad 600 km torów kolejowych¹².

Doświadczenia okresu przedakcesyjnego oraz programowania 2004-2006 pozwoliły na wypracowanie dość sprawnego systemu wykorzystania instrumentów polityki spójności. Główne jego niedoskonałości dotyczą procedur, które są skomplikowane i długotrwałe. Przyczyniają się zatem do wzrostu kosztów obsługi całego systemu. Problemem polityki spójności jest również prymat kontroli nad efektywnością. Bariery związane są z przepisami, które nie wynikają z zasad polityki spójności, lecz z innych obszarów, np. ochrony środowiska, zamówień publicznych, pomocy publicznej. Prowadzi to do sytuacji, w których prawidłowość zastosowanych procedur jest istotniejsza od merytorycznego zakresu projektu.

Podsumowując, większe niż przeciętne w UE tempo wzrostu gospodarczego w ostatnich latach w Polsce przyczyniło się do nadrobienia części dystansu rozwojowego względem pozostałych państw członkowskich. Pewien udział w tym procesie miała unijna polityka spójności. Jednak, co warto podkreślić, napływ funduszy strukturalnych i innych instrumentów nie był w stanie zahamować pogłębiania się różnic między regionami w Polsce.

¹⁰ Wpływ polityki spójności na rozwój społeczno-gospodarczy Polski w latach 2004-2015 w świetle wyników badań ekonometrycznych. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010.

¹¹ Efekty polityki spójności UE w Polsce. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009, s. 16.

¹² Ibid., s. 3-13.

Zakończenie

Ocena unijnej polityki spójności nie jest łatwa. Trzeba bowiem oddzielić jej wpływ od innych czynników, oddziałujących na sytuację społeczno-gospodarczą regionów. Większość badań wskazuje na pozytywny wpływ polityki spójności na wzrost gospodarczy, sytuację na rynku pracy oraz na inne wskaźniki ekonomiczne. Ma ona jednak wiele niedoskonałości.

Do rozwiązania pozostaje kwestia poprawy efektów działań oraz zdefiniowania funkcji polityki spójności. Czy ma on mieć charakter redystrybucyjny, czy też wspierać długookresowy wzrost i rozwój gospodarczy? Próbę odpowiedzi na te pytania podjęto w debacie na temat kształtu polityki spójności po 2013 roku.

Dotychczasowy jej przebieg pozwala stwierdzić, że nowy model polityki spójności będzie polegał przede wszystkim na wsparciu wszystkich regionów, bez względu na poziom ich zamożności. Wsparcie to będzie ukierunkowane terytorialnie i będzie polegało na wzmacnianiu przewag i potencjałów konkurencyjnych regionów.

Mimo wad, polityka spójności jest ogromną, zapewne niepowtarzalną szansą dla polskich regionów. Jej wykorzystanie zależy w dużej mierze od administracji rządowej i samorządowej. Aby wzmocnić efektywność polityki spójności UE i jej wpływ na rozwój regionów, należy:

- skoncentrować fundusze na kilku (3-5) priorytetach (np. badania i rozwój, edukacja, przedsiębiorczość, infrastruktura),
- wzmocnić rolę samorządu terytorialnego w kształtowaniu polityki spójności, szczególnie na etapie planowania i tworzenia programów operacyjnych,
- zwiększyć alokację na programy regionalne oraz zróżnicować formy wsparcia w zależności od potrzeb i specyfiki poszczególnych obszarów,
- zwiększyć kompetencje władz regionalnych na wszystkich etapach wdrażania funduszy unijnych; instytucje zarządzające i pośredniczące na szczeblu województw powinny samodzielnie tworzyć system instytucjonalno-organizacyjny związany z wydatkowaniem środków europejskich,
- skoordynować działania w ramach poszczególnych instrumentów finansowych, sprzyja temu ujednolicenie zasad realizacji projektów w ramach różnych źródeł finansowania oraz współpraca instytucji odpowiedzialnych za zarządzanie tymi środkami,
- zwiększyć znaczenie merytorycznej zawartości projektu oraz jego efektów na wszystkich etapach ewaluacji, a podczas oceny projektów brać pod uwagę przede wszystkim ich wartość merytoryczną i zakładane rezultaty, a nie tylko poprawność formalną oraz prawidłowość zastosowanych procedur i wytycznych; ocena efektów nie może opierać się wyłącznie na weryfikacji procedur i osiągnięciu maksymalnego poziomu absorpcji,

- poprawić sposób oceny i wyboru projektów, w tym celu należy przede wszystkim ograniczyć pozakonkursowe tryby wyboru projektów, wzmocnić system szkoleń członków komisji oceny projektów oraz uzależnić przyznanie dofinansowania od niezależnej opinii ekspertów właściwych dla tematyki projektu, należy również skrócić czas oceny oraz ograniczyć uznaniowość w ocenie poszczególnych części projektów poprzez doprecyzowanie kryteriów i zasad wyboru,
- uprościć procedury dotyczące dokumentowania przebiegu projektu i rozliczania wydatków, co przyczyni się do zmniejszenia kosztów ich realizacji (zarządzania projektem),
- wprowadzić system wsparcia dla wybranych projektodawców; powinien on objąć podmioty, które przygotowały innowacyjne i ważne z punktu widzenia rozwoju regionu i kraju projekty, a nie posiadają odpowiedniego zaplecza organizacyjnego i zasobów finansowych niezbędnych do ich realizacji, wsparcie to powinno mieć wymiar merytoryczny (np. pomoc prawna) oraz finansowy (np. zabezpieczenie środków na prefinansowanie),
- utworzyć system motywacyjny dla najlepszych beneficjentów; powinien on polegać na utworzeniu specjalnej rezerwy finansowej, a następnie podziale tych środków w drodze konkursu wśród projektodawców, którzy osiągnęli dotychczas najlepsze rezultaty.

Władze samorządowe na szczeblu lokalnym nie biorą bezpośredniego udziału w zarządzaniu środkami unijnymi. Mogą jednak pośrednio wpływać na sposób ich wydatkowania poprzez oddziaływanie na władze centralne i regionalne, poprzez realizację własnych projektów oraz poprzez wsparcie merytoryczne i organizacyjne dla innych lokalnych projektodawców. Zwiększenie roli funduszy europejskich w rozwoju wymaga od władz lokalnych przede wszystkim:

- powiązania inwestycji publicznych z potrzebami podmiotów gospodarczych, np. poprzez przygotowanie terenów pod inwestycje, zapewnienie niezbędnej infrastruktury,
- lepszego dopasowania projektów dotyczących rynku pracy do potrzeb pracodawców oraz zdecydowanego zwiększenia nadzoru nad ich przebiegiem i oceną rezultatów,
- wsparcia dla projektów obejmujących np. kilka gmin i powiatów, całą aglomerację oraz dla lokalnych (regionalnych) systemów produkcyjnych;
- wsparcia merytorycznego i organizacyjnego dla lokalnych podmiotów, np. dla organizacji pozarządowych,
- inicjowania współpracy międzyregionalnej i międzynarodowej, w szczególności w ramach projektów partnerskich; umożliwi to wymianę doświadczeń i poznanie tzw. dobrych praktyk w zakresie projektów unijnych,

- utworzenia lokalnego forum polityki spójności z udziałem ekspertów, przedstawicieli świata nauki, przedsiębiorców, samorządowców i organizacji samorządowych; jego celem powinno być wypracowanie wspólnych priorytetów oraz przygotowanie strategicznych projektów dla rozwoju wspólnoty lokalnej,
- wzmocnienia współpracy przedsiębiorstw oraz jednostek naukowo-badawczych w zakresie wspólnych projektów, np. poprzez utworzenie systemu kojarzenia lokalnych partnerów projektowych; koordynacja władz lokalnych pozwoli również uniknąć powielania podobnych projektów przez różne instytucje oraz zapobiegnie rozdrobnieniu środków,
- zapewnienia stabilności i profesjonalizmu kadr lokalnej administracji publicznej odpowiedzialnej za realizację projektów unijnych poprzez poprawę kwalifikacji zawodowych i warunków pracy; służyć temu mogą m.in. środki unijne na rozwój zasobów ludzkich.

Literatura

- A New Partnership for Cohesion – Convergence, Competitiveness, Cooperation. Third Report on Economic and Social Cohesion. European Commission, Luxembourg 2004.
- Boldrin M., Canova F.: Inequality and Convergence in Europe's Regions: Reconsidering European Regional Policies. „Economic Policy” 2001, No. 32.
- Efekty polityki spójności UE w Polsce. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2009.
- Galiński P.: Finansowanie polityki regionalnej w republice Irlandii i w Wielkiej Brytanii. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
- Gawlikowska-Hueckel K.: Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej – konwergencja czy polaryzacja? Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.
- Growing Regions – Growing Europe. Fourth Report on Economic and Social Cohesion. European Commission, Luxembourg 2007.
- Integracja europejska. Red. A. Marszałek. PWE, Warszawa 2004.
- Molle W.: Ekonomika integracji europejskiej. Fundacja Gospodarcza, Gdańsk 2000.
- Pelkmans J.: European Integration. Methods and Economic Analysis. Longman, 1997.
- Polityka spójności po 2013 r. Pożądane kierunki reformy. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008.
- Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions in the European Union. Commission of the European Communities, Brussels/Luxembourg 1999.
- The Impact of Structural Policies on Economic and Social Cohesion in the Union 1989-99. European Commission, Brussels 1997.
- Unity, Solidarity, Diversity for Europe, its People and its Territory. Second Report on Economic and Social Cohesion. European Commission, Luxembourg 2001.

Wpływ polityki spójności na rozwój społeczno-gospodarczy Polski w latach 2004-2015 w świetle wyników badań ekonometrycznych. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2010.

THE EFFECTIVENESS OF EU COHESION POLICY AND ITS INFLUENCE ON REGIONAL DEVELOPMENT

Summary

In order to remove regional economic disparities, the EU realizes a cohesion policy. Such policy is justified economically and socially. The evaluation of the cohesion policy from the point of view of experiences of individual member states and the EU is not explicit. What is especially controversial here are unsuccessful attempts to reach the main goal, which is social, economic and territorial cohesion. It does not mean the negation of outcomes of numerous researches which confirm a positive influence of the cohesion policy on the economic growth. Those and other research methods confirm however that the structural funds contribute to the increase of GDP per capita as well as to the reduction of unemployment. The main aim of the article is to evaluate the influence of the cohesion policy on the economy of the regions and economic disparities.

Małgorzata Dziembała

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

WSPIERANIE ROZWOJU REGIONALNEGO W REPUBLICE CZESKIEJ I NA SŁOWACJI W LATACH 2007-2013

Wprowadzenie

Nowe kraje członkowskie UE korzystają z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności, które ukierunkowane są na wspieranie ich rozwoju. Rozwój społeczno-ekonomiczny traktowany jest jako proces zmian dokonujących się w gospodarce, mający charakter jakościowy i ilościowy i będących następstwem wzrostu gospodarczego¹. Odpowiednio ukierunkowane działania, również w ramach polityki regionalnej, mogą przyczynić się do pobudzenia rozwoju regionów poprzez wsparcie czynników, które ten rozwój determinują. W każdym z krajów członkowskich UE zostały wypracowane odpowiednie rozwiązania dotyczące wdrażania tej polityki. Również kierunki wsparcia są zróżnicowane, co jest wynikiem występujących w tych krajach odmiennych problemów regionalnych.

Celem opracowania jest wskazanie na istniejące zróżnicowania międzyregionalne, instrumenty i kierunki wsparcia ze środków pochodzących z budżetu UE w Republice Czeskiej i na Słowacji w nowym okresie programowania 2007-2013.

1. Nowy okres programowania polityki spójności 2007-2013 – cele i podstawowe instrumenty

Nowe kraje członkowskie UE, w tym Polska, wraz z przystąpieniem do UE zostały objęte polityką spójności. W latach 2007-2013 realizowane są następujące cele tej polityki:

¹ S. Korenik: Dysproporcje w rozwoju regionów Polski – wybrane aspekty. AE, Wrocław 2003, s. 9.

- konwergencja – cel ukierunkowany na przyspieszenie konwergencji regionów najslabiej rozwiniętych, których PKB/mieszkańca nie przekracza 75% średniej dla UE-25 (według parytetu siły nabywczej),
- konkurencyjność regionalna i zatrudnienie (KRiZ) – wspierający poprawę konkurencyjności, atrakcyjności i zatrudnienia w regionach, tych które nie są objęte celem Konwergencja,
- Europejska Współpraca Terytorialna (EWT) – wspierający współpracę transgraniczną, transnarodową i międzyregionalną².

W tym okresie polityka spójności UE realizowana jest przy wykorzystaniu następujących instrumentów finansowych: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) i Funduszu Spójności.

Znaczenie funduszy UE w finansowaniu działań rozwojowych w poszczególnych krajach jest zróżnicowane. Środki te stanowiły bardzo ważne źródło przedsięwzięć rozwojowych realizowanych w Polsce i na Słowacji w pierwszych latach członkostwa (tabela 1).

Tabela 1

Wydatki na przedsięwzięcia rozwojowe w Polsce, w Republice Czeskiej i na Słowacji współfinansowane ze środków polityki spójności i krajowych środków publicznych w latach 2004-2006

Kraj	Polityka spójności UE – fundusze strukturalne i Fundusz Spójności (w mln euro, bez środków Europejskiego Funduszu Społecznego, średniorocznie 2004-2006)	Krajowe wydatki kierowane na rozwój (w mln euro, średniorocznie 2004-2006)	Wkład środków UE w finansowanie wydatków na rozwój (udział środków polityki spójności w krajowych wydatkach przekazywanych na rozwój, w %)
Słowacja	537	912	58,9
Republika Czeska	851	6288	13,5
Polska	4148	8243	50,3

Źródło: Distribution of Competences in Relation to Regional Development Policies in the Member States of the European Union. Final Report, ISMERI EUROPA, February 2010, s. 103, tabela 35. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/2010_distribution_competence.pdf

² Art. 3, pkt. 2, art. 5, 6, art. 7 Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999. Dz.U. UE L 210/25, 31.7.2006.

2. Wspieranie rozwoju regionalnego w Republice Czeskiej z funduszy strukturalnych UE w latach 2007-2013

Republika Czeska jest krajem, który począwszy od 1989 roku podlega przemianom społeczno-gospodarczym, politycznym i stopniowo poprawia swoją pozycję na arenie międzynarodowej. Już w 2005 roku zyskał status kraju rozwiniętego (według Banku Światowego). Przyczyniło się do tego stosunkowo wysokie otwarcie gospodarki kraju i napływ zagranicznych inwestorów zagranicznych, co skutkowało również poprawą jego konkurencyjności. Tym niemniej jednak do barier rozwoju tego kraju zaliczyć można: niedostatecznie rozwiniętą sieć instytucjonalną wspierającą przedsiębiorczość, niedostosowanie oferty szkoleń i ośrodków edukacyjnych do wymagań rynku pracy, słabo rozwinięte procesy innowacyjne, niską jakość administracji publicznej, nieodpowiednią jakość sieci transportowej i infrastrukturalnej, brak środków finansowych na rozpoczęcie i rozwój działalności oraz istniejące problemy w regionach³.

Obecnie w Republice Czeskiej funkcjonują wyższe jednostki samorządu terytorialnego – 14 krajów (województw) wprowadzone 1 stycznia 2003 roku oraz gminy (6249 jednostek), będące podstawowymi jednostkami samorządu terytorialnego. Stolica Praga stanowi wyższą jednostkę samorządu terytorialnego. Województwo jest jednostką podziału administracyjnego, jak i jednostką samorządową. Zostały utworzone również jednostki poziomu NUTS 2 w celu korzystania z funduszy pochodzących z budżetu UE, a które to jednostki stanowią podstawę do delimitacji obszarów uprawnionych do otrzymywania pomocy w ramach europejskiej polityki spójności. Obecnie w Republice Czeskiej wyróżniono 8 tego typu jednostek⁴, których podstawową charakterystykę przedstawiono w tabeli 2.

³ Opracowano na podstawie: National Strategic Reference Framework of the Czech Republic 2007-2013. July 2007, s. 5-7. <http://www.strukturalni-fondy.cz/CMSPages/GetFile.aspx?guid=2ddd8ee6-bdf9-419c-9993-7a2e9f58292f>

⁴ Władza i finanse lokalne w Polsce i krajach ościennych. Red. E. Ruśkowski i B. Dolnicki. Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Białystok-Katowice 2007, s. 131-134; Republika Czeska. Przewodnik po rynku. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP, 2010, s. 8. http://www.praha.trade.gov.pl/pl/przewodnik/article/detail,506,Przewodnik_po_rynku_czeskim_2011_r_-_format_pdf.html; jednostkami poziomu NUTS 3 są wyższe jednostki terytorialne.

Tabela 2

Podstawowa charakterystyka jednostek poziomu NUTS 2 w Republice Czeskiej

Jednostka NUTS 2	Liczba ludności w 2009 roku (według stanu na połowę roku)	Stopa bezrobocia rejestrowanego w 2009 roku (w %)	Udział w PKB (RCz = 100), w 2008 roku w %	PKB/mieszkańca, według PPS, 2008 roku	PKB/mieszkańca, według PPS, RCz = 100, 2008 roku w %	PKB/mieszkańca według PPS, UE-27 = 100, 2008 roku w %
Republika Czeska	10 491 492	9,24	100,0	20 090	100,0	80,0
Praha	1 242 956	3,66	25,3	43 301	215,5	172,5
Střední Čechy	1 239 673	7,01	10,7	18 462	91,9	73,6
Jihozápad	1 208 214	7,97	10,2	17 730	88,3	70,6
Severozápad	1 144 090	12,89	8,6	15 693	78,1	62,5
Severovýchod	1 508 617	9,47	11,6	16 193	80,6	64,5
Jihovýchod	1 665 338	10,48	14,2	18 007	89,6	71,7
Střední Morava	1 233 248	11,54	9,3	15 767	78,5	62,8
Moravsko-slezsko	1 249 356	12,14	10,1	16 922	84,2	67,4

Źródło: Zestawienie na podstawie: Selected Indicators on Areas (NUTS 2): 2009. <http://www.czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/engkapitola/0001-10-2900>.

W 2008 roku największy udział w tworzeniu PKB Republiki Czeskiej miał region Praga (25,3%), następnie region Jihovýchod (14,2%), a najmniejszy udział wnosił region Severozápad. Tylko w regionie Praga wielkość PKB/mieszkańca kształtowała się powyżej średniej wielkości dla kraju. W 2008 roku PKB/mieszkańca Republiki Czeskiej stanowił 80% średniej dla UE. W regionie Praga wielkość PKB/mieszkańca wyniosła 172,5% średniej dla UE-27, natomiast w pozostałych regionach tego kraju nie przekroczyła 75% średniej unijnej. Najniższą stopę bezrobocia rejestrowanego w 2009 roku odnotowano w regionie Praga (3,66%), a w czterech regionach tego kraju stopa bezrobocia przekroczyła 10%.

Najbardziej dynamicznym regionem jest Praga, który może być traktowany jako ośrodek wzrostu, jednak doświadcza wielu problemów. W regionie tym stan środowiska jest niedostateczny, również jakość infrastruktury transportowej nie jest dobra, a potencjał innowacyjny, jak i zasobów ludzkich nie jest wykorzystany. W Pradze zlokalizowano około 2/3 instytucji publicznych funkcjonujących w zakresie B+R w tym kraju. W Republice Czeskiej występują regiony peryferyjne (na poziomie mikroregionów) o niskiej dostępności. Są także za-

niedbywane przez inwestorów i doświadczają wielu problemów społecznych. Występujące dysproporcje w tym kraju są wynikiem istniejących różnicowań pomiędzy regionami pod względem: struktury gospodarczej, jakości zasobów ludzkich i administracji lokalnej, środowiska naturalnego. Również gęstość sieci technicznej w poszczególnych regionach jest zróżnicowana. Regiony charakteryzują się także odmiennym położeniem geograficznym⁵.

Wyodrębniono typy regionów w Republice Czeskiej, biorąc pod uwagę ich poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Regionem charakteryzującym się wysoką dynamiką jest region Praga, do regionów podlegających rozwojowi zaliczono: Jihozápad, Střední Čechy. Do regionów o niskiej dynamice wzrostu zaklasyfikowano: Jihovýchod, Severovýchod, a regionem „opóźnionym” jest region Střední Morava. Natomiast regionami „chylącymi się ku upadkowi” są: Moravskoslezsko i Severovýchod⁶.

W Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia (NSRO) opracowanych dla Republiki Czeskiej na lata 2007-2013 wytyczono główne kierunki wsparcia przedsięwzięć przy współudziale środków finansowych pochodzących z budżetu UE. Jak zapisano w tym dokumencie „[...] głównym celem jest transformacja środowiska społeczno-ekonomicznego Republiki Czeskiej zgodnie z zasadą zrównoważonego rozwoju, tak aby uczynić Republikę Czeską atrakcyjną lokalizacją dla inwestycji, jak również jako miejsce pracy i życia dla jej mieszkańców. Za pomocą ustawicznego wzmocnienia konkurencyjności kraju, osiągnięty zostanie zrównoważony rozwój w celu uzyskania poziomu rozwoju gospodarczego UE-25. Republika Czeska będzie dokładać starań aby poprawić zatrudnienie i wykonywać działania na rzecz harmonijnego rozwoju regionalnego, który przyczyni się do wzmocnienia jakości życia ludności kraju”⁷. Do strategicznych celów zaliczono: konkurencyjną gospodarkę, otwarte, elastyczne i spójne społeczeństwo, atrakcyjne środowisko i zrównoważony rozwój terytorialny, które będą realizowane poprzez przyjęte priorytety⁸ (tabela 3).

⁵ National Strategic Reference Framework..., op. cit., s. 24-27.

⁶ Ibid., s. 27.

⁷ Ibid., s. 39.

⁸ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego przygotowało również Narodowy Plan Rozwoju na lata 2007-2013. <http://www.strukturalni-fondy.cz/Narodni-organ-pro-koordinaci>

Tabela 3

Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia Republiki Czeskiej 2007-2013
– priorytety i cele strategiczne

Wyznaczone cele strategiczne	Priorytety
Konkurencyjna czeska gospodarka	Konkurencyjny sektor biznesu Wsparcie potencjału B+R dla innowacji Rozwój zrównoważonego sektora podróżniczego i turystycznego i wykorzystanie potencjału oferowanego przez dziedzictwo kulturowe
Otwarte, elastyczne i spójne społeczeństwo	Edukacja Wzrastające zatrudnienie i zatrudnialność Wzmocnienie spójności społecznej Rozwój społeczeństw informacyjnego Inteligentna administracja
Atrakcyjne środowisko	Ochrona środowiska i poprawa jakości środowiska Poprawa dostępności do transportu
Zrównoważony rozwój terytorialny	Zrównoważony rozwój regionalny Rozwój obszarów miejskich Rozwój obszarów wiejskich Spójny region – Stolica Praga Europejska współpraca terytorialna

Źródło: Na podstawie: National Strategic Reference Framework of the Czech Republic 2007-2013. July 2007, s. 5-7. <http://www.strukturalni-fondy.cz/CMSPages/GetFile.aspx?guid=2ddd8ee6-bdf9-419c-9993-7a2e9f58292f>, s. 42-72.

Wielkość środków finansowych z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności, które przeznaczono dla Republiki Czeskiej w latach 2004-2006 wyniosła 2,6 mld euro. W kolejnym okresie programowania polityki spójności, tj. w latach 2007-2013 alokacja dla tego kraju wyniosła już 26,7 mld euro, stanowiąc 7,7% całości środków przeznaczonych na politykę spójności w UE-27 w tym okresie⁹. Republika Czeska została objęta celem Konwergencja, tj. wszystkie czeskie regiony poza Pragą, a na przedsięwzięcia realizowane w ramach tego celu przeznaczono 25,9 mld euro. Czeskie regiony objęte celem Konwergencja zamieszkiwać będzie w tym okresie programowania 88,5% ogólnej liczby mieszkańców. Region Praga został natomiast objęty celem Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie, a na realizację programów operacyjnych (PO) w ramach tego celu alokowano 0,4 mld euro. Środki zostały także skierowane na wdrażanie programów w ramach celu Europejska Współpraca Terytorialna. Realizacja NSRO odbywa się poprzez 17 programów operacyjnych¹⁰, z czego 14 programów jest współfinansowanych z EFRR, a z EFS wsparcie przekazane

⁹ Alokacja według cen bieżących. Zob. Cohesion Policy 2007-2013: Indicative Financial Allocations. http://ec.europa.eu/regional_policy/policy/fonds/pdf/annexe-recto.pdf; European Cohesion Policy in the Czech Republic. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/country2009/cs_en.pdf

¹⁰ Nie uwzględniono programów realizowanych w ramach celu EWT.

jest na trzy programy. Fundusz Spójności współfinansuje następujące programy: PO Środowisko i PO Transport. Ponadto, w ramach celu Europejska Współpraca Terytorialna wsparcie zostanie przeznaczone na pięć transgranicznych programów (Czechy-Bawaria, Czechy-Saksonia, Czechy-Austria, Czechy-Słowacja, Czechy-Polska) oraz na programy współpracy transnarodowej i międzyregionalnej¹¹. Rozdysponowanie środków publicznych: UE i krajowych pomiędzy poszczególne cele przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4

Wielkość alokacji środków w ramach polityki spójności dla Republiki Czeskiej
w latach 2007-2013 (w mld euro)

Cele	Fundusze	Publiczne środki UE	Publiczne środki krajowe	Ogółem
Konwergencja	Fundusz Spójności	8,8	1,5	10,3
	EFRR	13,4	2,3	15,8
	EFS	3,6	0,6	4,2
Ogółem: Konwergencja		25,8		
Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie	EFRR	0,3	0,04	0,3
	EFS	0,2	0,02	0,2
Ogółem: Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie		0,5		
Europejska Współpraca Terytorialna – ogółem ^a	EFRR	0,4		0,4
Ogółem		26,7	4,6	31,3

^a Każdy z programów EWT obejmuje m.in. 15% dofinansowania z każdego uczestniczącego kraju.

Źródło: European Cohesion Policy in the Czech Republic. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/country2009/cs_en.pdf

Analizując kierunki rozdysponowania środków z poszczególnych funduszy UE należy podkreślić, iż ze środków EFRR i Funduszu Spójności planuje się przeznaczyć ponad 33% alokacji na infrastrukturę transportową, a na ochronę środowiska 19% alokacji. Również ważnym obszarem wsparcia są badania i rozwój technologiczny, innowacje i przedsiębiorczość na które przeznaczy się 18,3% alokacji środków wspólnotowych. Natomiast głównym kierunkiem wsparcia ze środków EFS są przede wszystkim działania związane z poprawą kapitału ludzkiego (ponad 40% z całości środków funduszu) – tabela 5.

¹¹ Opracowano na podstawie: European Cohesion Policy in the Czech Republic..., op. cit.; Results of Negotiations of Cohesion Policy Strategies and Programme 2007-2013. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/communic/negotiation/country_cz_en.pdf; <http://www.strukturalni-fondy.cz/?lang=en-GB/>; <http://www.strukturalni-fondy.cz/Programy-2007-2013>; Cohesion Policy 2007-2013: Czech Republic http://ec.europa.eu/regional_policy/atlas2007/fiche/cz_en.pdf

Tabela 5

Wstępne kierunki rozdysponowania środków z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w Republice Czeskiej w latach 2007-2013^a

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego i Fundusz Spójności (jako % alokacji na fundusze)	Europejski Fundusz Społeczny (jako % alokacji na fundusz)
Kultura: 2,3%	Poprawa dostępu do zatrudnienia i trwałość: 18,0%
Energia: 5,2%	Poprawa kapitału ludzkiego: 40,5%
Ochrona środowiska i prewencja ryzyka: 19,0%	Poprawa społecznego włączenia osób mniej uprzywilejowanych: 9,7%
Poprawa dostępności do zatrudnienia i trwałość: 0,2%	Poprawa adaptacyjności pracowników i firm, przedsiębiorstw i przedsiębiorców: 18,0%
Poprawa kapitału ludzkiego: 0,1%	Mobilizacja na rzecz reform w obszarze zatrudnienia i włączenia: 0,6%
Poprawa włączenia społecznego osób mniej uprzywilejowanych: 0,0%	Wzmocnienie potencjału instytucjonalnego na szczeblu narodowym, regionalnym i lokalnym: 9,7%
Poprawa adaptacyjności pracowników i firm, przedsiębiorstw i przedsiębiorców: 1,4%	Pomoc techniczna: 3,5%
Spółeczeństwo informacyjne: 4,1%	
Inwestycje w infrastrukturę społeczną: 5,4%	
Mobilizacja na rzecz reform w obszarze zatrudnienia i włączenia : 0,0%	
Badania i rozwój technologiczny, innowacje i przedsiębiorczość: 18,3%	
Wzmocnienie potencjału instytucjonalnego na szczeblu narodowym, regionalnym i lokalnym: 0,6%	
Pomoc techniczna: 3,1%	
Turystyka: 3,1%	
Transport: 33,4%	
Regeneracja miejska i wiejska: 3,8%	

^a Bez uwzględnienia środków wydatkowanych w ramach programów EWT.

Źródło: Cohesion Policy 2007-2013: Czech Republic. http://ec.europa.eu/regional_policy/atlas2007/fiche/cz_en.pdf

Natomiast gdyby objąć analizą całość alokacji ze wszystkich funduszy wówczas na obszar: środowisko zostanie przeznaczonych 10 mld euro, stanowiąc około 40% alokacji środków. Ten kierunek wsparcia będzie wspierał priorytet związany z ochroną środowiska (priorytet o charakterze horyzontalnym), a planowane inwestycje dotyczą oczyszczania ścieków, ochrony środowiska naturalnego czy też zapobiegania ryzyku. Poprawa dostępności jest również podkreślana w NSRO, a w związku z tym na inwestycje w obszarze transportu zostanie przeznaczone 7,7 mld euro (29% alokacji). Natomiast na

wsparcie B+R i innowacji skieruje się około 6 mld euro, co będzie stanowiło około 23% alokacji, w tym 1 mld euro na ICT. Na wsparcie przedsiębiorczości planuje się przeznaczyć 1,5 mld euro. Środki zostaną skierowane także na poprawę umiejętności pracowników, podejmowanie działań na rzecz kształcenia ustawicznego, na inwestycje w kapitał ludzki¹².

W obecnym okresie programowania 2007-2013, w porównaniu do poprzedniego, zwiększyły się wydatki związane ze wspieraniem celów strategii lizbońskiej. W ramach celu Konwergencja w Republice Czeskiej około 58% środków będzie przeznaczonych na realizację celów tej strategii. Natomiast w przypadku regionu Praga udział ten jest znacznie większy i wyniesie 79%. Szacuje się, iż w ramach PO realizowanego w regionie Praga, tj. PO Konkurencyjność Pragi, udział alokacji na B+R wyniesie około 35%¹³.

3. Wspieranie rozwoju regionalnego ze środków UE w Republice Słowackiej w latach 2007-2013

Począwszy od 1989 roku na Słowacji dokonują się przemiany w sytuacji społeczno-gospodarczej. W 2009 roku PKB/mieszkańca Słowacji stanowił 73% średniej wielkości PKB/mieszkańca dla UE-27, natomiast w 2000 wynosił 50%¹⁴. Na Słowacji występują następujące samorządowe jednostki terytorialne: powiaty-okresy (79 jednostek) obejmujące gminy oraz wyższe jednostki terytorialne – województwa samorządowe-kraje (8 jednostek). Te wyższe jednostki powstały 1 stycznia 2002 roku¹⁵. W Republice Słowackiej wyodrębniono 4 jednostki poziomu NUTS 2 i 8 jednostek NUTS 3¹⁶.

Istniejące zróżnicowania międzyregionalne na Słowacji przedstawiono w tabeli 6. Najuboższym regionem, w świetle przedstawionych wskaźników, jest Východné Slovensko. W regionie tym PKB/mieszkańca stanowił 46% średniej dla UE-27, podczas gdy w regionie Bratislava wyniósł 160,3% średniej wielkości PKB/mieszkańca dla UE-27 w 2007 roku. Natomiast stopa bezrobocia w Východné Slovensko w 2008 roku była najwyższa spośród słowackich regionów NUTS 2.

¹² Cohesion Policy 2007-2013: Czech Republic..., op. cit.; Results of Negotiations of Cohesion Policy Strategies and Programme 2007-2013..., op. cit.

¹³ Ibid.

¹⁴ EUROSTAT. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database

¹⁵ Władza i finanse lokalne..., op. cit., s. 292-293; http://www.slovakforum.eu/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=28

¹⁶ Národný Strategický Referent Rámc 2007-2013. Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky, Bratislava, June 2007, s. 11. http://www.nsrr.sk/download.php?FNAME=1209486553.upl&ANAME=NSRR_anglicka_verzia.doc

Tabela 6

Charakterystyka regionów poziomu NUTS 2 Słowacji

Regiony poziomu NUTS 2	Liczba ludności, stan w połowie 2008 roku	PKB/mieszkańca w PPS, 2007 roku	PKB/mieszkańca w PPS, 2007, UE-27=100 (w %)	Stopa bezrobocia rejestrowanego, 2008 roku (w %)
Słowacja	5 406 972	16 852	67,7	9,6
Bratislavský kraj	613 811	39 917	160,3	3,6
Západné Slovensko	1 865 262	16 469	66,1	6,7
Stredné Slovensko	1 350 088	13 278	53,3	12,9
Východné Slovensko	1 577 811	11 454	46,0	13,2

Źródło: Regional Statistical Yearbook of Slovakia 2009. <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=30785>

W NSRO Słowacji opracowanych na lata 2007-2013 sformułowano cel: „ogólna konwergencja gospodarki Słowacji do średniej dla krajów UE-15 poprzez zrównoważony rozwój”¹⁷. Zostały określone trzy priorytety strategiczne wdrażane w ramach NSRO: Infrastruktura i regionalna dostępność, Gospodarka oparta na wiedzy oraz Zasoby ludzkie, w ramach których przedstawiono specyficzne priorytety (tabela 7).

Tabela 7

Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia Słowacji 2007-2013 – priorytety i cele strategiczne

Priorytety strategiczne	Priorytety specyficzne
1. Infrastruktura i dostępność regionalna	1.1. Regionalna infrastruktura
	1.2. Infrastruktura w zakresie środowiska i ochrona środowiska
	1.3. Infrastruktura transportowa i publiczny transport pasażerski
	1.4. Modernizacja infrastruktury zdrowia
2. Gospodarka oparta na wiedzy	2.1. Informatyzacja społeczeństwa
	2.2. Badania i rozwój
	2.3. Infrastruktura uniwersytetów
	2.4. Wsparcie konkurencyjności przedsiębiorstw i usług głównie poprzez innowacje
3. Zasoby ludzkie	3.1. Nowoczesna edukacja dla społeczeństwa opartego na wiedzy
	3.2. Pobudzanie wzrostu zatrudnienia, społecznego włączenia i budowanie potencjału instytucjonalnego

Źródło: Národný Strategický Referent Rámec 2007-2013. Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky, Bratislava, June 2007, s. 11. http://www.nsrr.sk/download.php?FNAME=1209486553.upl&ANAME=NSRR_anglicka_verzia.doc, s. 81-92.

¹⁷ Národný Strategický Referent Rámec 2007-2013..., op. cit., s. 70.

Alokacja środków z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności dla Słowacji na lata 2007-2013 wyniosła 11,6 mld euro, które rozdysponowano pomiędzy trzy cele (tabela 8).

Tabela 8

Wielkość alokacji z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności dla Słowacji w latach 2007-2013 (w mln euro, w cenach bieżących)

Cele	Fundusze	Publiczne środki UE	Publiczne środki krajowe	Ogółem
Konwergencja	Fundusz Spójności	3898,7	688,0	4586,8
	EFRR	5548,9	1052,1	6601,0
	EFS	1464,0	258,4	1722,4
Ogółem: Konwergencja		10911,6		
Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie	EFRR	413,4	73,0	486,4
	EFS	35,6	6,3	41,9
Ogółem: Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie		449,0		
Europejska Współpraca Terytorialna – ogółem ^a	EFRR	227,3		227,3
Ogółem		11587,9	2077,7	13665,6

^a Każdy z programów EWT obejmuje m.in. 15% dofinansowania z każdego uczestniczącego kraju.

Źródło: Slovakia: Results of the Negotiations of Cohesion Policy Strategies and Programmes 2007-2013. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/communic/negotiation/country_sk_en.pdf

W ramach celu Konwergencja zostanie przekazanych 10,9 mld euro (obejmując pomocą 88,8% ludności w latach 2007-2013). Natomiast w ramach celu: Regionalna konkurencyjność i zatrudnienie zostanie przeznaczonych ok. 0,5 mld euro z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności na realizację programu w regionie Bratislava. Również środki finansowe zostaną przekazane w ramach celu EWT. Środki finansowe będą rozdysponowane w ramach 11 Programów Operacyjnych (bez uwzględnienia programów realizowanych w ramach celu EWT). Ze środków EFS będą realizowane dwa programy, natomiast z EFRR środki zostaną przekazane dla 9 programów, z tego dwa programy będą współfinansowane również ze środków Funduszu Spójności. W ramach celu EWT

będą realizowane cztery programy współpracy transgranicznej, dwa współpracy ponadnarodowej i program współpracy międzyregionalnej z udziałem Słowacji¹⁸.

Analiza kierunków rozdysponowania środków UE na Słowacji w ramach NSRO wskazuje, iż decydujące znaczenie ma wsparcie rozwoju infrastruktury transportowej. Wielkość bowiem przekazanych środków na inwestycje w tym obszarze ma wynieść 3,5 mld euro. Tym samym problem dostępności tego kraju zostanie złagodzony. Warto podkreślić, iż w porównaniu do poprzedniego okresu programowania istotnie wzrosły wydatki na badania, rozwój technologiczny i innowacje. Będą one stanowić 23% alokacji środków wspólnotowych, tj. 2,6 mld euro. Natomiast na wsparcie rozwoju przedsiębiorczości, powiązanej także z innowacyjnością, ma zostać skierowane 4% wkładu wspólnotowego, tj. 438 mln euro. Na rozwój infrastruktury ICT i usług przeznaczy się 1,2 mld euro, stanowiąc 10% alokacji i jest to udział najwyższy spośród krajów członkowskich UE. Kolejnym obszarem wsparcia są inwestycje mające na celu poprawę dostosowań pracowników i przedsiębiorstw (173 mln euro), a na inwestycje w zakresie kapitału ludzkiego zostanie skierowanych 547 mln euro z EFS. Wsparcie związane ze środowiskiem wyniesie 34% alokacji ze środków wspólnotowych, tj. 3,8 mld euro, na dostosowanie do zmian klimatycznych planuje się przeznaczyć 1,7 mld euro, na poprawę efektywności energetycznej i odnawialne źródła energii 169 mln euro. Wielkość funduszy UE przeznaczonych na realizację celów strategii lizbońskiej będzie stanowić 58% całkowitej alokacji¹⁹.

Analizując natomiast rozdysponowanie środków z EFRR i Funduszu Spójności pomiędzy poszczególne obszary wsparcia²⁰ można wskazać, iż największe środki planuje się przeznaczyć na rozwój infrastruktury transportowej (34,7% całkowitej alokacji tych funduszy), następnie na ochronę środowiska i przeciwdziałanie ryzyku (18,9%), a na BRT, innowacje i przedsiębiorczość 12,2% ogólnej alokacji tych funduszy. Natomiast ze środków EFS dominującym kierunkiem wsparcia są przedsięwzięcia na rzecz poprawy kapitału ludzkiego (36,5%) (tabela 9).

¹⁸ Opracowano na podstawie: European Cohesion Policy in Slovakia. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/country2009/sk_en.pdf; Slovakia, Cohesion policy 2007-2013. http://ec.europa.eu/regional_policy/atlas2007/fiche/sk_en.pdf. Slovakia: Results of the negotiations of Cohesion Policy Strategies and Programmes 2007-2013. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/communication/negotiation/country_sk_en.pdf

¹⁹ Slovakia: Results of the negotiations of Cohesion Policy strategies..., op. cit.; European Cohesion Policy in Slovakia..., op. cit. W podanych danych liczbowych nie uwzględniono alokacji środków UE w ramach programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej, zatem i kierunków udzielonego wsparcia poprzez te programy.

²⁰ Bez programów realizowanych w ramach celu EWT.

Tabela 9

Wstępne kierunki rozdysponowania środków z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności na Słowacji w latach 2007-2013^a

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego i Fundusz Spójności (jako procentowy udział w tych funduszach)	Europejski Fundusz Społeczny (jako procentowy udział w tych funduszach)
Kultura: 2,3%	Poprawa dostępu do zatrudnienia i trwałość: 34,9%
Energia: 1,7%	Poprawa kapitału ludzkiego: 36,5%
Ochrona środowiska i prewencja ryzyka: 18,9%	Poprawa społecznego włączenia osób mniej uprzywilejowanych: 10,8%
Poprawa dostępności do zatrudnienia i trwałość: 0,2%	Poprawa adaptacyjności pracowników i firm, przedsiębiorstw i przedsiębiorców: 10,3%
Społeczeństwo informacyjne: 11,8%	Badania i rozwój technologiczny, innowacje i przedsiębiorczość: 1,2%
Inwestycje w infrastrukturę społeczną: 11,1%	Wzmocnienie potencjału instytucjonalnego na szczeblu narodowym, regionalnym i lokalnym: 2,8%
Badania i rozwój technologiczny, innowacje i przedsiębiorczość: 12,2%	Pomoc techniczna: 3,5%
Wzmocnienie potencjału instytucjonalnego na szczeblu narodowym, regionalnym i lokalnym: 0,1%	
Pomoc techniczna: 3,4%	
Turystyka: 1,2%	
Transport: 34,7%	
Regeneracja miejska i wiejska: 2,4%	

^a Bez uwzględnienia środków wydatkowanych w ramach programów Europejskiej Współpracy Terytorialnej.

Źródło: Slovakia: Cohesion Policy: 2007-2013..., op. cit.

Zakończenie

Republika Czeska i Słowacja charakteryzują się zróżnicowanymi problemami społeczno-ekonomicznymi. Najbardziej prężnymi ośrodkami w tych krajach są ich stolicy, posiadają także bogate zasoby ludzkie i znaczący potencjał innowacyjny. W pierwszych latach członkostwa w UE środki z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności były przeznaczone w tych krajach przede wszystkim na rozwój infrastruktury podstawowej. W nowej perspektywie finansowania 2007-2013 środki wspólnotowe w większym stopniu kierowane są na działania związane z rozwojem kapitału ludzkiego, przedsiębiorczością, na realizację inwestycji ukierunkowanych na wspieranie sfery B+R i jej powiązań z biznesem, przyczyniając się do osiągnięcia celów odnowionej Strategii Liz-

bońskiej. Na Słowacji stosunkowo wysokie środki planuje się przeznaczyć na rozwój ITC. Jednak dominującym obszarem wsparcia wciąż pozostają inwestycje związane z ochroną środowiska i rozwojem infrastruktury transportowej, co jest również wynikiem opóźnienia dzielącego te kraje względem krajów UE-15.

Literatura

- Baza danych EUROSTAT. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
- Cohesion Policy 2007-2013: Czech Republic. http://ec.europa.eu/regional_policy/atlas/2007/fiche/cz_en.pdf
- Cohesion Policy 2007-2013: Indicative Financial Allocations. http://ec.europa.eu/regional_policy/policy/fonds/pdf/annexe-recto.pdf
- Distribution of Competences in Relation to Regional Development Policies in the Member States of the European Union. Final Report, ISMERI EUROPA, February 2010. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/2010_distribution_competence.pdf
- European Cohesion Policy in Slovakia. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/country2009/sk_en.pdf
- European Cohesion Policy in the Czech Republic. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/country2009/cs_en.pdf
- http://www.slovakforum.eu/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=28
- <http://www.strukturalni-fondy.cz/?lang=en-GB>
- <http://www.strukturalni-fondy.cz/Programy-2007-2013>
- <http://www.strukturalni-fondy.cz/Narodni-organ-pro-koordinaci>
- Koreník S.: Dysproporcje w rozwoju regionów Polski – wybrane aspekty. AE, Wrocław 2003.
- Národný Strategický Referent Rámec 2007-2013. Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky, Bratislava, June 2007. http://www.nsrr.sk/download.php?FNAME=1209486553.upl&ANAME=NSRR_anglicka_verzia.doc
- National Strategic Reference Framework of the Czech Republic 2007-2013, July 2007. <http://www.strukturalni-fondy.cz/CMSPages/GetFile.aspx?guid=2ddd8ee6-bdf9-419c-9993-7a2e9f58292f>
- Regional Statistical Yearbook of Slovakia 2009. <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=30785>
- Republika Czeska. Przewodnik po rynku. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP, 2010. http://www.praha.trade.gov.pl/pl/przewodnik/article/detail,506,Przewodnik_po_ryнку_czeskim_2011_r_-_format_pdf.html
- Results of Negotiations of Cohesion Policy Strategies and Programme 2007-2013. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/communic/negotiation/country_cz_en.pdf

- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999. Dz.U. UE L 210/25, 31.7.2006.
- Selected Indicators on Areas (NUTS 2): 2009. <http://www.czso.cz/csu/2010ediciplan.nsf/engkapitola/0001-10-2900>
- Slovakia, Cohesion policy 2007-2013. http://ec.europa.eu/regional_policy/atlas2007/fiche/sk_en.pdf
- Slovakia: Results of the negotiations of Cohesion Policy Strategies and Programmes 2007-2013. http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/communic/negotiation/country_sk_en.pdf
- Władza i finanse lokalne w Polsce i krajach ościennych. Red. E. Ruśkowski i B. Dolnicki. Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Białystok-Katowice 2007.

SUPPORTING REGIONAL DEVELOPMENT IN THE CZECH REPUBLIC AND SLOVAKIA IN 2007-2013

Summary

Supporting socio-economic development in new EU member states and their regions takes place mainly through using resources from structural funds and Cohesion Fund. In the new programming period for cohesion policy 2007-2013 in the Czech Republic and in Slovakia it is planned to support pro-development undertakings targeted at promoting enterprise, innovation and the same time "Lisbon Objectives" are promoted. The range of financial resources allocated for development undertakings in these countries is diversified. However, investments concerning transport infrastructure and improving environment are still significant, which results from the necessity to shorten the distance between the said countries and new EU-15 member states.

Ewa Dziwok

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

WYZWANIA DLA POLITYKI PIENIĘŻNEJ EUROPEJSKIEGO BANKU CENTRALNEGO WOBEĆ POSZERZONEJ STREFY EURO O KRAJE EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Wprowadzenie

Grupa krajów Europy Środkowo-Wschodniej, która w 2004 przystąpiła do Unii Europejskiej, zobowiązała się do przyjęcia wspólnej waluty po spełnieniu warunków zawartych w Traktacie z Maastricht, a dotyczących wymogów nominalnej konwergencji. Badania wspólnych obszarów walutowych, jakie w zapoczątkowały prace Mundella wykazują, że kraj rezygnujący z własnej waluty i polityki pieniężnej powinien przede wszystkim spełniać warunki realnej konwergencji. Wynika to z faktu, że optymalny obszar walutowy jest efektywny dopiero wówczas, gdy kraje wchodzące w jej skład nie różnią się znacząco zarówno zamożnością, jak i rynkiem pracy (elastyczność płac)¹.

Ponieważ w ostatnich latach w całej wschodniej części Unii Europejskiej dokonana się niezwykle szybka transformacja, której w wielu przypadkach towarzyszyła niestabilność procesów stabilizacyjnych, wszystko to sprawia, że cele wspólne dla wszystkich krajów strefy są trudne do osiągnięcia przez Europejski Bank Centralny (EBC).

Celem niniejszego artykułu jest analiza wejścia nowych państw (EU-10) do unii monetarnej oraz wskazanie możliwości oraz zagrożeń związanych z prowadzeniem polityki pieniężnej przez Europejski Bank Centralny w tak rozszerzonej strefie. Szczególna uwaga poświęcona zostanie zagrożeniom inflacyjnym, ponieważ to stabilizacja cen stanowi podstawowy cel ECB.

¹ P. De Grauwe: Unia walutowa. PWE, Warszawa 2003, s. 16.

1. Polityka stóp procentowych Europejskiego Banku Centralnego

Celem podstawowym Europejskiego Banku Centralnego jest utrzymanie – w całym obszarze walutowym – wzrostu cen i usług konsumpcyjnych, mierzonego wskaźnikiem HCPI (Harmonised Consumer Price Index), poniżej 2%². Aby osiągnąć cel, bank centralny posługuje się stopami procentowymi, których poziom regulować powinien procesy inflacyjne we wszystkich krajach strefy euro. Doświadczenia ostatnich kilku lat pokazują, iż niejednorodność procesów inflacyjnych w poszczególnych krajach obszaru walutowego prowadzi przy wspólnej polityce pieniężnej do zgoła odmiennych skutków gospodarczych.

Możliwość wystąpienia niskiej inflacji w połączeniu z wysokimi nominalnymi stopami procentowymi skutkuje wysokim poziomem stóp realnych, które mogą stanowić – ze względu na koszt kredytu – barierę dla inwestycji oraz przyczyniać się do zmniejszania potencjalnego wzrostu gospodarczego mierzonego wskaźnikiem PKB. Ofiarą takiej sytuacji stały się kraje „starej” unii, które cechując się stabilnym poziomem inflacji doświadczały w ostatnich latach (przy wysokim poziomie oficjalnych stóp) spadku inwestycji na skutek wysokich realnych kosztów kredytu.

Jednocześnie, w niektórych krajach może wystąpić wzrost inflacji, która w połączeniu z niskimi oficjalnymi stopami europejskiego obszaru walutowego prowadzi do realnie ujemnych stóp procentowych. Mogą one w konsekwencji prowadzić do spadku oszczędności, akceleracji zadłużenia gospodarstw domowych z tytułu kredytów konsumpcyjnych oraz hipotecznych, wzrostu jednostkowych kosztów pracy, spadku produkcji przemysłowej, eksportu, a w efekcie także przyczyniać się do spadku PKB.

W przypadku strefy euro, już od początku funkcjonowania wspólnego obszaru walutowego można było zaobserwować istotne różnice w kształtowaniu się procesów inflacyjnych w poszczególnych krajach. Jeśli przyjąć, że Europejski Bank Centralny prowadził i prowadzi optymalną politykę stóp procentowych dla wyliczanego średniego poziomu inflacji w strefie euro, to skuteczność jej stosowania w danym kraju tej strefy będzie tym wyższa, im bardziej zbliżony będzie wskaźnik inflacji danego kraju do średniej.

Analiza inflacji w latach 2009-2011 wskazuje, że w okresie kryzysu większość państw notowało inflację mieszczącą się w przedziale $\pm 1,5$ punktu procentowego od średniej całego obszaru podawanej przez EuroStat. Wyjątek stanowiły Finlandia, Malta, Grecja, Luksemburg oraz Cypr, które w tym okresie przejściowo doświadczyły wysokiej inflacji. W przypadku nowych członków

² Art 105 Traktat z Maastricht. The Monetary Policy of the ECB. 2004, s. 42.

strefy euro, charakterystyczną cechą ich gospodarki jest nieustabilizowana sytuacja cenowa. Praktycznie w każdym kraju, od momentu przyjęcia nowej waluty, istnieje problem z utrzymaniem wskaźnika cen na niskim poziomie. Szczególnie widoczne jest to w przypadku Estonii, w której inflacja przekroczyła w lipcu 2011 roku 5%.

Zaobserwowana niejednorodność procesów inflacyjnych pozwala założyć, iż jednym z podstawowych dylematów Europejskiego Banku Centralnego pozostaje optymalna polityka stóp procentowych, która z jednej strony pozwoliłaby na stabilizację poziomu cen, a z drugiej – umożliwiła krajom wspólnego obszaru walutowego nieskrępowany rozwój gospodarczy.

2. Warunki konwergencji

Doświadczenia Unii z krajami, które odmówiły przystąpienia do strefy euro na podstawie klauzuli wyboru³, sprawiły, iż nowi członkowie muszą zaakceptować całość regulacji, czyli wszystkie prawa, ale też i obowiązki związane z przystąpieniem do Unii Europejskiej. Do tych ostatnich zaliczyć należy przyjęcie wspólnej waluty w dogodnym dla kraju terminie, przy czym konieczne jest wypełnienie kryteriów ustalonych traktatem z Maastricht w 1992 roku. Artykuł 121 tego traktatu definiuje warunki niezbędne do osiągnięcia przez kraj kandydacki wysokiego stopnia trwałej konwergencji ekonomicznej, przez którą rozumie się zarówno konwergencję nominalną jak i realną. Kryteria niezbędne do osiągnięcia konwergencji nominalnej obejmują:

- stabilność cen, przez którą rozumie się utrzymanie przez dany kraj wskaźnika średniorocznej inflacji na poziomie nie wyższym, niż powiększona o półtora punktu procentowego średnia z trzech najlepszych pod tym względem krajów Unii Europejskiej,
- stabilizację stóp długoterminowych polegającą na utrzymaniu stóp 10-letnich obligacji skarbowych na poziomie nie wyższym, niż powiększona o dwa punkty procentowe średnia z trzech najlepszych pod względem stabilności cen krajów Unii Europejskiej,
- stabilność kursu walutowego, która zobowiązuje do co najmniej dwuletniej obecności (bez możliwości dewaluacji) w ramach zmodyfikowanego europejskiego mechanizmu kursowego (ERM II), w którym kurs może się odchylać o 15% w górę i dół od ustalonego kursu parytetowego przy w pełni zliberalizowanym obrocie kapitałowym,

³ Chodzi o Wielką Brytanię, Szwecję oraz Danię, które na skutek własnego wyboru nadal pozostają poza strefą euro.

- dyscyplinę fiskalną polegającą na utrzymywaniu deficytu budżetowego na poziomie nieprzekraczającym 3% PKB oraz długu publicznego poniżej 60% PKB⁴.

Konwergencja realna ma natomiast miejsce wówczas⁵, gdy w dłuższym okresie trend wzrostowy produktu krajowego brutto jest zgodny z potencjałem wytwórczym kraju, zatrudnienie jest wysokie, a bezpieczny stan bilansu handlowego i płatniczego można utrzymać bez wewnętrznej deflacji, znacznego spadku rezerw walutowych oraz nadmiernego wzrostu zadłużenia. Oznacza to, iż podstawą decyzji dotyczącej terminu przystąpienia do strefy euro powinno być nie tyle wypełnienie warunków nominalnych, co przede wszystkim dostosowanie strukturalne i systemowe umożliwiające konkurencyjność gospodarki oraz trwały wzrost PKB.

Europejski Bank Centralny, budując jednolity obszar walutowy, niejednokrotnie podkreślał, że spełnieniu warunków nominalnej konwergencji towarzyszyć powinna pewność, że do strefy euro wejdą wyłącznie te państwa członkowskie, w których panują warunki gospodarcze sprzyjające utrzymaniu stabilności cen i spójności gospodarczej strefy. Jednocześnie duży nacisk kładziony jest na trwałość samego procesu konwergencji – zgodność z kryteriami konwergencji nie powinno mieć charakteru tymczasowego⁶.

3. Nowe kraje Europy Środkowo-Wschodniej w Unii Walutowej

Z krajów Europy Środkowo-Wschodniej dotychczas do strefy euro weszły jedynie Słowenia, Słowacja oraz Estonia. Co charakterystyczne, są to kraje o krótkiej współczesnej historii państwowości, a co się z tym wiąże – także waluty. Dzięki temu czynnikiem istotnie ułatwiającym wprowadzenie euro był brak przyzwyczajenia i tradycji społecznych związanych z walutą krajową.

Pozostałe państwa Europy Środkowo-Wschodniej, członkowie Unii Europejskiej, są dopiero w fazie przygotowań do przyjęcia wspólnej waluty, przy czym obecny kryzys, w jakim znajduje się cała strefa euro oddala tę perspektywę. Świadomość roli, jaką odgrywa polityka pieniężna w okresie kryzysu, a szczególnie jej potencjał wspomagający politykę fiskalną i umożliwiający skuteczniejsze zarządzanie kryzysem finansowym, nie sprzyja dążeniom do osiągnięcia nawet konwergencji nominalnej⁷.

⁴ K. Deutsch, R. Hoffmann, S. Kern, B. Speyer: Europe's New Currency. Deutsche Bank Research, Frankfurt 1998, s. 10.

⁵ K. Lutkowski: Problemy polityki kursowej na drodze Polski do członkostwa w Unii Europejskiej i Unii Gospodarczej i Walutowej. „Bank i Kredyt” 2002, maj, s. 4-5.

⁶ Z powodu przekroczenia kryterium inflacyjnego o 0,07 punktu procentowego Litwa nie uzyskała akceptacji na przyjęcie euro w 2007 roku.

⁷ G. Utzig: Przegląd sytuacji gospodarczej w krajach grupy EU-8 w 2003 roku. „Bank i Kredyt” 2004, nr 10, s. 89-96.

Polityka pieniężna jaką stosuje większość z krajów-kandydatów do strefy euro opiera się na strategii bezpośredniego celu inflacyjnego, tzw. BCI. Jednym z głównych zagrożeń związanych ze stosowaniem strategii BCI w okresie poprzedzającym wprowadzenie wspólnej waluty jest czas przebywania w mechanizmie ERM II⁸. Warunkiem koniecznym zapobieżenia zawirowaniom jest w pierwszej kolejności stabilizacja finansów publicznych i wypełnienie fiskalnego nominalnego kryterium konwergencji⁹.

Tabela 1

Stopy realne w krajach Europy Wschodniej, członkach Unii Europejskiej

	Słowenia	Słowacja	Estonia (2011)	Bułgaria	Czeska Republika	Litwa	Łotwa	Polska	Rumunia	Węgry
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2009-2001	1,6	0,3	-1,7	-3,0	1,6	-6,5	-6,7	-0,2	-3,8	0,6
2009-2002	0,9	0,6	-0,9	-2,4	1,7	-5,5	-6,4	-0,6	-3,9	0,1
2009-2003	0,9	0,7	0,0	-1,5	0,8	-4,9	-5,4	-1,5	-4,2	-0,3
2009-2004	1,2	0,9	1,4	-1,6	1,0	-3,7	-3,7	-2,1	-4,3	-1,0
2009-2005	1,3	0,7	1,5	-1,3	0,9	-3,2	-2,7	-2,5	-4,2	-2,1
2009-2006	1,6	1,1	2,3	-0,9	1,0	-2,2	-1,4	-2,5	-4,2	-2,0
2009-2007	2,4	1,2	2,2	0,8	1,9	-0,9	-0,4	-2,8	-3,3	-3,2
2009-2008	1,7	1,3	2,5	0,5	1,8	-0,5	0,3	-2,6	-3,2	-3,3
2009-2009	1,8	1,8	3,5	1,6	2,1	-0,6	1,7	-2,3	-3,2	-3,1
2009-2010	1,6	1,9	3,9	1,5	2,4	0,8	3,0	-2,1	-2,6	-2,5
2009-2011	-0,1	1,8	3,9	0,9	1,6	0,5	3,2	-2,1	-2,9	-3,5
2009-2012	-0,4	1,8	3,7	0,2	1,3	0,6	3,2	-2,1	-3,0	-3,7
2010-2001	-0,1	2,0	2,8	-0,1	1,4	2,1	5,1	-2,2	-3,5	-4,5
2010-2002	0,2	2,0	2,1	0,1	1,4	2,4	6,1	-1,7	-2,8	-3,9
2010-2003	-0,1	1,5	0,4	-0,7	1,4	2,2	5,8	-1,2	-2,5	-4,0
2010-2004	-1,0	1,1	-0,8	-1,3	0,9	1,6	4,6	-1,0	-2,5	-4,0
2010-2005	-0,7	1,1	-1,1	-1,3	0,8	1,3	4,2	-0,6	-2,7	-3,2

⁸ A. Sławiński: Ryzyko utraty kontroli nad wysokością realnej stopy procentowej w systemie izby walutowej. „Ekonomista” 2007, s. 147-157.

⁹ Zarówno Słowacja, jak i Węgry decydując się na stabilizację kursu równocześnie ze stosowaniem strategii BCI nie spełniały tego warunku, borykając się ze znaczącym deficytem budżetowym. Biorąc pod uwagę, iż dyscyplina fiskalna w Polsce nadal nie osiągnęła zadowalającego poziomu, należy z niezwykłą ostrożnością podchodzić do terminu wprowadzenia polskiego złotego do ERM II.

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2010-2006	-0,4	1,1	-1,7	-0,8	0,8	0,9	3,4	-0,7	-2,6	-3,3
2010-2007	-0,6	0,8	-1,1	-1,5	0,2	0,1	2,5	-0,2	-5,4	-1,9
2010-2008	-0,7	0,7	-1,1	-1,5	0,3	-0,1	2,2	-0,2	-5,9	-1,9
2010-2009	-0,4	0,7	-2,1	-1,9	-0,1	-0,1	1,5	-0,8	-6,0	-2,0
2010-2010	-0,4	0,8	-2,8	-1,9	-0,1	-0,9	0,9	-0,9	-6,2	-2,6
2010-2011	0,2	0,8	-3,3	-2,3	-0,2	-0,8	0,1	-0,9	-6,0	-2,3
2010-2012	-0,5	0,5	-3,7	-2,7	-0,6	-1,9	-0,7	-1,2	-6,2	-2,9
2011-2001	-0,6	-1,5	-3,4	-2,6	-0,2	-1,1	-1,8	-1,8	-5,2	-2,3
2011-2002	-0,3	-1,8	-3,8	-2,8	-0,2	-1,3	-2,1	-1,6	-5,9	-2,4
2011-2003	-0,6	-2,0	-3,3	-2,9	-0,2	-2,0	-2,3	-2,3	-6,3	-2,8
2011-2004	0,0	-1,9	-3,4	-1,3	0,4	-2,4	-2,3	-2,1	-6,4	-2,4
2011-2005	-0,4	-2,2	-3,5	-1,4	0,0	-3,0	-2,8	-2,3	-6,5	-1,9
2011-2006	0,7	-1,9	-2,7	-1,3	0,4	-2,6	-2,4	-1,5	-5,8	-1,2
2011-2007	1,2	-1,6	-3,0	-1,1	0,4	-2,3	-2,0	-1,4	-2,7	-0,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych EuroStat.

Analiza tabeli ukazującej różnicę pomiędzy stopą oficjalną EBC a stopą inflacji w danym kraju pozwala przypuszczać jak zachowują się podmioty w krajach już posiadających euro (w Słowenii, Słowacji, Estonii) bądź jak zachowałyby się, gdyby to euro posiadały. Wyznaczone stopy realne dowodzą, że w krajach należących do strefy euro, w których występuje ujemna stopa realna (rozumiana jako różnica pomiędzy stopą oficjalną banku centralnego a inflacją), podmioty nie będą wykazywały skłonności do oszczędzania. Wręcz przeciwnie, kraje te doświadczyły w ostatnich latach znaczącego wzrostu zadłużenia gospodarstw domowych, co obecnie – na skutek załamania cen na rynku nieruchomości, spadku inwestycji oraz produkcji – przyczyniło się do spadku PKB bądź jego jedynie nieznacznego wzrostu. Pozostałe kraje, gdyby posiadały euro w większości przypadków (z wyjątkiem Czech) również notowałyby ujemne stopy procentowe. Jeśli w krajach tych utrzyma się determinacja do wejścia do strefy euro, można oczekiwać wzrostu skłonności podmiotów do zadłużania się w euro bądź walucie z nią powiązanej.

Widąc jednocześnie, że polityka stóp procentowych jest optymalna dla takiego kraju, którego inflacja jest najbardziej zbliżona do średniej w całym obszarze walutowym. Niedostosowanie oficjalnych stóp procentowych EBC do sytuacji w krajach o zróżnicowanym stopniu rozwoju oraz inflacji prowadzi do akceleracji nacisków politycznych na proces podejmowania decyzji pieniężnych zmierzających do poprawy sytuacji na lokalnym rynku. Szczególnie widoczne jest to w przypadku krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Niewielkie kraje

tego regionu, które już dołączyły do wspólnego obszaru, mają zbyt małe znaczenie dla całej strefy, aby mieć istotny wpływ na prowadzoną politykę pieniężną. Problem ten uwidocznił się w okresie kryzysu finansowego. Chęć pobudzenia gospodarki poprzez obniżenie stóp sprawiła, że nastąpiły negatywne konsekwencje w postaci presji inflacyjnej i pojawienia się stagflacji. Okazało się w efekcie, że kryzys jaki dotknął strefę euro przyczynił się do realnych ujemnych stóp w praktycznie wszystkich krajach.

Dodatkowo można stwierdzić, że deklaracja i podanie daty wstąpienia do strefy euro wręcz potęguje destabilizację rynku. Poznanie scenariusza skłania spekulantów do presji na kurs walutowy, który musi poruszać się w wężu walutowym. Z kolei presja inflacyjna spowodowana obawą przed zubożeniem społeczeństwa na skutek oczekiwanej wymiany pieniądza (przewalutowania) nie sprzyja prowadzeniu polityki pieniężnej.

W Polsce od kilku lat toczy się dyskusja na temat terminu wejścia do strefy euro oraz korzyści i kosztów związanych z przyjęciem wspólnej waluty. Nieliczni zastanawiają się, jak w warunkach prowadzonej konwergencji prowadzić skuteczną a przede wszystkim najkorzystniejszą z punktu widzenia Polski politykę pieniężną. Doświadczenia takich krajów, jak Słowenia, Słowacja bądź Estonia pokazują, że wejście do węża walutowego i pośpiech związany z chęcią jak najszybszego przyjęcia euro mogą okazać się brzemiennie w skutkach. Wnioski płynące dla Polski wydają się oczywiste – konsekwentnie prowadzona strategia BCI nie powinna przeszkodzić w utrzymaniu złotego w ramach ERM II pod warunkiem, że Polska przystąpi do niego po wypełnieniu warunków niezbędnych do osiągnięcia konwergencji realnej.

Perspektywa wprowadzenia euro sprawia, iż NBP staje przed koniecznością wyboru takiej polityki pieniężnej, która pozwoliłaby z jednej strony na spełnienie kolejnych warunków konwergencji, z drugiej umożliwiłaby ustalenie najkorzystniejszego – z punktu widzenia polskiej gospodarki – kursu wejścia. Pamiętając o konieczności spełnienia kryterium stabilności cen wydaje się, iż ustalony przez Radę Polityki Pieniężnej cel inflacyjny w wysokości 2,5% z jednoprocentowym korytarzem wahań jest optymalny¹⁰.

Zakładając, że NBP będzie nadal konsekwentnie realizował strategię BCI poprzez politykę stóp procentowych można przyjąć, iż również nominalne kryterium z Maastricht dotyczące stóp długoterminowych, których poziom w bezpośredni sposób zależy od stopnia oczekiwań inflacyjnych, zostanie osiągnięte. Warto podkreślić, że jedną z podstawowych korzyści funkcjonowania jasno

¹⁰ Nuanse związane z wyliczaniem średniookresowego wskaźnika inflacji HICP używanego do kryteriów z Maastricht zostały przedstawione w artykule: M. Rozkrut, R. Woreta: Pułapki z Maastricht. „Gazeta Bankowa” z 5-11.12.2005.

sformułowanego celu jest trwale obniżenie inflacji do poziomu jednocyfrowego. Od połowy 2001 roku roczny wskaźnik znajduje się, poniżej 5%, co biorąc pod uwagę występujące w Polsce tendencje do łatwego i szybkiego wzrostu oczekiwań inflacyjnych jest olbrzymim sukcesem banku centralnego¹¹.

4. Polityka Europejskiego Banku Centralnego w odpowiedzi na kryzys

Dziesięć lat funkcjonowania wspólnej waluty przyniosło wiele problemów będących konsekwencją przyjęcia państw, w których nie dokonała się realna konwergencja. Problemy Grecji, Irlandii, Hiszpanii oraz Portugalii stawiają pod znakiem zapytania dalsze funkcjonowanie wspólnej waluty. Próby pogodzenia całego wachlarza interesów w formie wspólnej polityki pieniężnej staje się zadaniem niezwykle trudnym. Co więcej, istniejące scenariusze zarządzania kryzysowego dopuszczają zarówno wykluczenie niektórych krajów, jak i utworzenie nowego eurolandu, opartego na najsilniejszych gospodarkach Unii Europejskiej.

Do tej pory Europejski Bank Centralny korzystał z opcji zasilania zagrożonych krajów poprzez ekspansję monetarną, jednakże w obliczu postępującej recesji rozwiązanie to może okazać się niewystarczające. Mimo to, do tej pory udało się uchronić strefę euro przed rozpadem, choć ryzyko takiego scenariusza jest nadal wysokie.

W obecnej sytuacji rola Europejskiego Banku Centralnego wobec państw Europy Środkowo-Wschodniej, zarówno będących członkiem strefy euro, jak również tych kandydujących, jest niezwykle trudna. Zaabsorbowany koniecznością łagodzenia skutków kryzysu EBC próbuje prowadzić politykę pieniężną, która nie potęgowałaby i tak już głębokiego sceptycyzmu rynku wobec wspólnej waluty. Krajom Europy Środkowo-Wschodniej przypada zatem rola obserwatora, który może jedynie łagodzić skutki podjętych w strefie euro decyzji, a których wpływ na te kraje jest w obecnych czasach trudny do oszacowania. Niezależnie od przyjętego rozwiązania, istnieje realne ryzyko, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej z decyzyjnego punktu widzenia mogą ponownie zostać zmarginalizowane.

¹¹ Wyczerpującą analizę oczekiwań inflacyjnych w Polsce znaleźć można w T. Łyziak: Probabilistyczne metody pomiaru oczekiwań inflacyjnych osób prywatnych na podstawie danych ankietowych. „Bank i Kredyt” 2004, sierpień, s. 4-13.

Zakończenie

Konsekwentnie prowadzona polityka stabilizacji cen Europejskiego Banku Centralnego sprawia, iż przedstawiciele Komisji Europejskiej stale podkreślają konieczność realnej konwergencji krajów oczekujących, których spełnienie – w momencie przebywania we wspólnym obszarze – może być znacznie utrudnione. Im lepiej bowiem gospodarka kraju kandydata będzie dostosowana do średniej obszaru walutowego, tym bardziej adekwatna stanie się polityka pieniężna po wprowadzeniu wspólnej waluty. Prowadzi to do naturalnego wniosku, że zarówno kraje o niskim dochodzie per capita, jak i te, w których wskaźnik inflacji nie został ustabilizowany w dłuższej perspektywie na bezpiecznym poziomie nie powinny stać się członkiem strefy euro¹².

Dyskusja na temat terminu przyjęcia Polski do strefy euro umożliwia wzrost świadomości na temat skali szans i zagrożeń wynikających z posiadania wspólnej waluty¹³. Niezwykle istotne jest również uzyskanie społecznego poparcia dla niezbędnych reform finansów publicznych, których wprowadzenie musi nastąpić zanim kraj zrezygnuje z własnej polityki pieniężnej. Doświadczenia krajów już uczestniczących w strefie euro wskazują przede wszystkim na sferę realną, jako główne źródło presji inflacyjnej po wprowadzeniu wspólnej waluty. By uniknąć podobnych problemów, koniecznym warunkiem pełnej konwergencji staje się uelastycznienie rynku pracy, zmniejszenie obciążeń budżetowych, w tym przede wszystkim skali wydatków sztywnych.

Doświadczenia ostatnich lat pokazują, że kraje decydujące się na przyjęcie euro powinny zwracać baczną uwagę na źródła własnych procesów inflacyjnych, a w szczególności na ich korelację z procesami występującymi w pozostałych krajach obszaru walutowego. Analiza polityki pieniężnej ECB pokazuje, iż skupia się ona w głównej mierze na wskaźnikach średnich, determinowanych przez kraje „starej” unii, co może doprowadzić do wystąpienia realnych ujemnych stóp procentowych, których konsekwencje dla gospodarki są trudne do przewyżyczenia.

Podkreślić jednocześnie należy, że zmagający się z problemami wewnętrznymi euroland nie jest specjalnie zainteresowany przyjmowaniem nowych członków, którzy mogą przyczynić się w niedalekiej przyszłości do spotęgowa-

¹² Podkreślał to w swoich wypowiedziach P. Solbes: „Przyjęcie wspólnej waluty nie powinno być priorytetem dla państw, które w ciągu najbliższych 20 lat nie są w stanie osiągnąć podobnego poziomu rozwoju, co przeciętna w UE”.

¹³ Analiza procesu wprowadzenia euro w innych krajach dowodzi dużej korelacji pomiędzy społecznym poparciem dla nowej waluty a oczekiwaniami inflacyjnymi. MacDonald: *The Transition to EMU: Fast or Slow?* NBP, Warszawa 2007.

nia istniejącego kryzysu w strefie. Wydaje się, że jakiegokolwiek rozwiązanie zostanie przez EBC przyjęte, nowa architektura, która najprawdopodobniej powstanie, wymusi rewizję istniejących warunków przyjęcia. Nikt już chyba nie ma wątpliwości, że kryteria z Maastricht okazały się nieskuteczne jako narzędzie wspomagające proces ujednolicenia gospodarczego.

Literatura

- De Grauwe P.: Unia walutowa. PWE, Warszawa 2003.
- Deutsch K., Hoffmann R., Kern S., Speyer B.: Europe's New Currency. Deutsche Bank Research, Frankfurt 1998.
- The Monetary Policy of the ECB.
- EuroStat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Lutkowski K.: Problemy polityki kursowej na drodze Polski do członkostwa w Unii Europejskiej i Unii Gospodarczej i Walutowej. „Bank i Kredyt” 2002, maj.
- Łyziak T.: Probabilistyczne metody pomiaru oczekiwań inflacyjnych osób prywatnych na podstawie danych ankietowych. „Bank i Kredyt” 2004, sierpień.
- MacDonald: The Transition to EMU: Fast or Slow? NBP. Warszawa 2007.
- Rozkrut M., Woreta R.: Pułapki z Maastricht. „Gazeta Bankowa” z 5-11.12.2005.
- Sławiński A.: Ryzyko utraty kontroli nad wysokością realnej stopy procentowej w systemie izby walutowej. „Ekonomista” 2007.
- Utzig G.: Przegląd sytuacji gospodarczej w krajach grupy EU-8 w 2003 roku. „Bank i Kredyt” 2004, nr 10.

CHALLANGES FOR ECB MONETARY POLICY TOWARDS A PROCCES OF WIDENING EURO AREA BY EAST EUROPEAN COUNTRIES

Summary

East European Countries (EEC) which are members of European Monetary Union have experienced big transformation to be prepared for euro area membership. From another side different problems and mechanism make European Central Bank be prepared for alternative monetary policy strategy which is relevant for the whole area. The aim of the article is to show how inflation processes among new East euro members look like. It is shown that these countries face bigger inflation pressure and should be prepared for the risk of negative real rates. This is why the real, not nominal convergence ought to be taken into account before applying for euro.

Małgorzata Fronczek

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

PENETRACJA IMPORTOWA POLSKIEGO RYNKU PRZEZ TOWARY POCHODZĄCE Z KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Wprowadzenie

Transformacja systemowa jaka rozpoczęła się w Polsce na początku lat 90. XX wieku doprowadziła do zmian w kształtowaniu się relacji gospodarczych naszego kraju z innymi państwami. Celem niniejszego artykułu jest prezentacja zmian, jakie zachodziły w handlu zagranicznym naszego kraju z państwami Unii Europejskiej. Zwrócono przy tym uwagę głównie na poziom penetracji polskiego rynku przez produkty przywożone z tych państw.

Do badanej grupy państw zaliczono tzw. stare kraje Unii Europejskiej, tj. te kraje, które stały się jej członkami przed 2004 rokiem. Są to: Niemcy, Belgia, Holandia, Luksemburg, Francja, Włochy, Portugalia, Hiszpania, Grecja, Wielka Brytania, Dania, Irlandia, Austria, Finlandia, Szwecja.

Pierwsza część pracy zawiera analizę kształtowania się sytuacji w handlu Polski z badanymi krajami. Zebrano w niej dane dotyczące wartości eksportu i importu, salda wymiany handlowej oraz udziału tych państw w ogólnych obrotach towarowych naszego kraju. W drugiej części omówiono strukturę towarową obrotów zagranicznych Polski, a na tym tle w kolejnej, trzeciej części, zaprezentowano strukturę towarową handlu Polski z krajami UE-15, przy czym z uwagi na zasadniczy cel pracy ograniczono ją do importu. Czwarta część to analiza poziomu penetracji importowej polskiego rynku przez produkty przemysłowe przywożone do naszego kraju ze „starych” państw Unii Europejskiej. Ostatnia część zawiera syntetyczne wnioski.

Do niezbędnych obliczeń wykorzystane zostały dane Głównego Urzędu Statystycznego według: Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU)¹, oraz Polskiej Scalonej Nomenklatury Celnej (PCN). Analiza objęła lata 1995-2010.

¹ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 marca 1997 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz.U. 1997, nr 42, poz. 264; Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 6 kwietnia 2004 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz.U. 2004, nr 89, poz. 844; Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 października 2008 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz.U. 2008, nr 207, poz. 1293.

1. Handel Polski z krajami UE-15

Handel Polski z badanymi krajami Unii Europejskiej rozwija się bardzo dynamicznie. Wartość polskiego eksportu² do tych państw wzrosła z poziomu 22,9 mld USD w 1995 roku do 160 mld USD w 2010 (7-krotnie). W tym samym czasie wartość towarów przywożonych do naszego kraju z badanej Piętnastki wzrosła z 29 mld USD do 178 mld USD (6-krotnie)³.

W 1995 roku prawie 68% polskiego eksportu było kierowane do omawianych państw Europy Zachodniej. W 2010 roku udział ten zmniejszył się do niecałych 63%. Najważniejszym rynkiem zbytu dla polskich dóbr wśród badanych krajów są Niemcy, chociaż ich udział w naszym eksporcie zmniejszył się z 38% w 1995 roku do 26% w 2010. Na kolejnych dwóch miejscach znajdują się Włochy i Wielka Brytania. Bardziej szczegółowe dane zebrano w tabeli 1.

Tabela 1

Eksport Polski do krajów UE-15 w latach 1995-2010

Kraje	1995		2000		2005		2010	
	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %
Austria	489,0	2,1	639,7	2,0	1 863,3	2,1	3 059,4	1,9
Belgia	555,4	2,4	935,0	3,0	2 665,2	3,0	3 798,4	2,4
Dania	388,2	1,7	857,2	2,7	1 878,9	2,1	2 984,0	1,9
Finlandia	352,8	1,5	230,8	0,7	693,2	0,8	1 151,7	0,7
Francja	819,2	3,6	1 643,8	5,2	5 558,5	6,2	10 857,9	6,8
Grecja	95,3	0,4	99,7	0,3	282,3	0,3	699,8	0,4
Hiszpania	249,8	1,1	505,2	1,6	2 221,4	2,5	4 261,5	2,7
Holandia	1 288,6	5,6	1 598,5	5,1	3 721,4	4,2	6 618,1	4,4
Irlandia	54,4	0,2	89,6	0,3	291,7	0,3	598,5	0,4
Luksemburg	8,7	0,0	25,4	0,1	85,9	0,1	170,4	0,1
Niemcy	8 777,5	38,3	11 043,0	34,9	25 224,7	28,2	41 786,3	26,2
Portugalia	37,6	0,2	197,1	0,6	431,6	0,5	615,5	0,4
Szwecja	581,0	2,5	861,2	2,7	2 749,8	3,1	4 738,6	3,0
W. Brytania	916,9	4,0	1 418,4	4,5	4 995,6	5,6	10 076,7	6,3
Włochy	1 121,9	4,9	1 999,2	6,3	5 482,8	6,1	9 510,4	6,0
UE-15	15 736,3	68,7	22 143,6	70,0	58 146,1	65,1	101 337,1	63,4
Eksport ogółem	22 894,9	100,0	31 651,3	100,0	89 378,1	100,0	159 757,6	100,0

Źródło: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego. GUS, Warszawa 1996-2011.

² Wartość handlu zagranicznego podawana jest w cenach bieżących.

³ Obliczenia własne na podstawie danych GUS zebranych w tabeli 1 i 2.

Badane kraje są również ważnymi źródłami zaopatrzenia polskiego rynku. W 1995 roku pochodziło z nich prawie 65% ogółu dóbr przywożonych do naszego kraju i chociaż udział ten w badanym czasie zmniejszył się, to jednak wciąż połowa (49,8%) importowanych produktów pochodzi właśnie z tych państw.

Podobnie jak w przypadku eksportu, najważniejszym źródłem zaopatrzenia naszego rynku są Niemcy. W 1995 roku pochodziło z nich prawie 27% wszystkich przywożonych do Polski produktów, a w 2010 roku było to 22%. Kolejnymi ważnymi krajami, z którego przywożone są towary do Polski są: Włochy, Holandia, Francja, Wielka Brytania i Belgia. Dokładne dane znajdują się w tabeli 2.

Tabela 2

Polski import z krajów UE-15 w latach 1995-2010

Kraje	1995		2000		2005		2010	
	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mln USD	w %
Austria	737,8	2,5	949,7	1,9	1 738,4	1,7	2 995,8	1,7
Belgia	746,4	2,6	1 272,2	2,6	2 670,4	2,6	4 254,2	2,4
Dania	635,0	2,2	784,3	1,6	1 372,1	1,4	2 181,1	1,2
Finlandia	540,5	1,9	888,9	1,8	1 313,0	1,3	1 791,6	1,0
Francja	1 420,7	4,9	3 151,7	6,4	6 094,7	6,0	7 713,6	4,3
Grecja	79,3	0,3	98,4	0,2	221,0	0,2	314,7	0,2
Hiszpania	473,4	1,6	1 194,5	2,4	2 193,7	2,2	3 615,5	2,0
Holandia	1 318,0	4,5	1 739,1	3,6	3 474,0	3,4	6 618,1	3,7
Irlandia	151,4	0,5	283,8	0,6	561,0	0,6	1 111,2	0,6
Luksemburg	20,5	0,1	72,4	0,1	166,6	0,2	246,4	0,1
Niemcy	7 736,6	26,6	11 701,1	23,9	25 053,4	24,7	39 015,7	21,9
Portugalia	26,6	0,1	154,1	0,3	280,8	0,3	2 676,3	0,3
Szwecja	909,5	3,1	1 406,1	2,9	2 327,2	2,3	3 350,8	1,9
W. Brytania	1 502,7	5,2	2 179,9	4,5	3 143,4	3,1	4 874,5	2,7
Włochy	2 482,2	8,5	4 074,5	8,3	7 181,2	7,1	10 166,5	5,7
UE-15	18 780,6	64,6	29 950,8	61,2	57 791,0	56,9	88 706,6	49,8
Import ogółem	29 049,7	100,0	48 940,2	100,0	101 538,8	100,0	178 062,9	100,0

Źródło: Ibid.

Warto również prześledzić zmiany, jakie zachodziły w bilansie obrotów handlowych Polski z krajami Piętnastki. Dane zebrano w tabeli 3.

Tabela 3

Saldo wymiany handlowej Polski z krajami UE-15
w latach 1995-2010 (w mln USD)

Kraje	1995	2000	2005	2010
Austria	-248,8	-310,0	124,9	63,6
Belgia	-191,1	-337,2	-5,2	-455,8
Dania	-246,9	72,9	506,8	802,9
Finlandia	-187,7	-658,1	-619,8	-639,9
Francja	-601,5	-1 507,9	-536,3	3 144,3
Grecja	16,1	1,2	61,3	385,1
Hiszpania	-223,6	-689,3	27,6	645,9
Holandia	-29,4	-140,6	247,4	410,0
Irlandia	-97,0	-194,2	-269,3	-512,7
Luksemburg	-11,8	-47,0	-80,7	-76,0
Niemcy	1 041,0	-658,2	171,2	2 770,5
Portugalia	11,0	43,0	150,8	158,5
Szwecja	-328,5	-545,0	422,6	1 387,8
W. Brytania	-585,8	-761,6	1 852,2	5 202,3
Włochy	-1 360,4	-2 075,3	-1 698,4	-656,1
UE-15	-3 044,4	-7 807,2	355,1	12 630,5
Import ogółem	-6 154,8	-17 288,9	-12 160,7	-18 305,3

Źródło: Ibid.

W 1995 roku saldo wymiany naszego kraju z badaną grupą państw było ujemne i wynosiło ponad 3 mld USD, przy czym warto zaznaczyć, że saldo bilansu handlowego Polski ogółem także było ujemne, a wartość importu przewyższała wartość eksportu o 6,1 mld USD. Oznacza to, że piętnaście analizowanych państw „tworzyło” połowę tego ujemnego salda.

W kolejnych trzech latach sytuacja w bilansie handlowym naszego kraju szybko się pogarszała. W 1998 roku odnotowano rekordowe ujemne saldo polskiego handlu zagranicznego: -18,8 mld USD, w tym -11,8 mld USD to wynik wymiany towarowej Polski z badanymi państwami⁴.

W następnym okresie, pomiędzy 1999 a 2006 rokiem, bilans handlowy Polski stopniowo się poprawiał. Najniższe ujemne saldo wymiany handlowej ogółem zanotowano w 2005 roku i było ono równe -12,2 mld USD. W odniesieniu do analizowanej grupy państw sytuacja kształtowała się jeszcze korzystniej, ponieważ w 2005 roku saldo naszych obrotów handlowych z nimi było

⁴ Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego. GUS, Warszawa 1996-2009.

dotatnie (355,1 mln USD). W 2006 roku ten wynik jeszcze się poprawił (dotatnie saldo wzrosło do prawie 2 mld USD)⁵, chociaż ogólne saldo bilansu handlowego było nadal ujemne i wynosiło –16,1 mld USD⁶.

W latach 2007-2008 wyniki polskiego handlu zagranicznego znowu się pogorszyły i w 2008 roku ujemne saldo wzrosło do ponad 38 mld USD⁷. Również obroty Polski z omawianą grupą państw zamknęły się ujemnym saldem. Wartość naszego importu z tych krajów przewyższała bowiem wartość eksportu do nich o 5,3 mld USD (co oznacza, że „tworzyły” one około 14% ogólnego ujemnego salda naszej wymiany towarowej). W 2010 roku saldo handlu z UE-15 było dotatnie (12,6 mld USD), chociaż ogólny bilans wymiany towarowej zamknął się ujemnym saldem w wysokości 18 mld USD.

2. Struktura towarowa polskiego handlu zagranicznego

W strukturze towarowej polskiego handlu zagranicznego dominują produkty przemysłowe. W badanych latach stanowiły one około 97-98% zarówno naszego eksportu jak i importu (tabela 4).

Tabela 4

Struktura towarowa polskiego handlu zagranicznego
według PKWiU w latach 1995-2008 (w %)

Dział PKWiU	Produkty	1995		2000		2005		2010	
		EX	IM	EX	IM	EX	IM	EX	IM
01-05	Rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa	3,0	5,1	1,5	2,9	1,9	2,5	1,7	2,7
10-41	Produkty przemysłowe	97,0	94,9	98,5	97,2	98,1	97,4	98,3	97,3
	Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

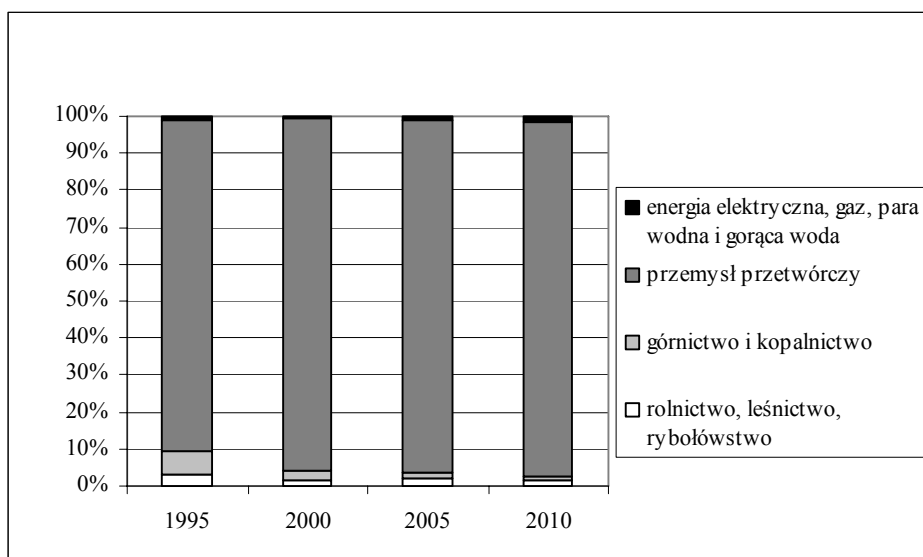
Źródło: Ibid.

Strukturę towarową polskiego eksportu obrazuje rys. 1, a strukturę towarową naszego importu rys. 2.

⁵ Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2006. GUS, Warszawa 2007.

⁶ Ibid.

⁷ Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2010. GUS, Warszawa 2011.

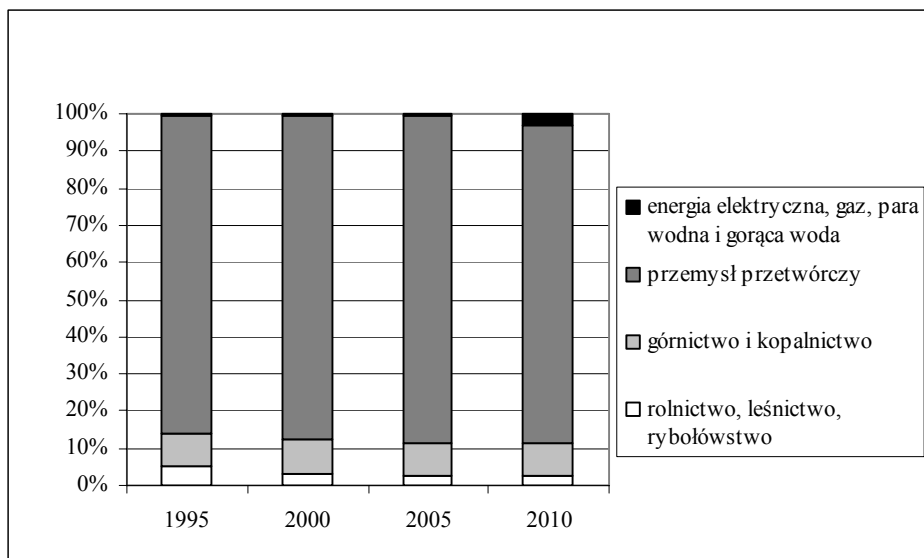


Rys. 1. Struktura towarowa eksportu Polski według PKWiU w latach 1995-2010 (w %)

Źródło: Jak w tabeli 1.

Największą grupą importowanych i eksportowanych produktów przemysłowych są produkty przetwórstwa przemysłowego⁸. W 1995 roku stanowiły one prawie 90% wszystkich eksportowanych przez nasz kraj produktów i prawie 86% przywożonych do nas dóbr. W 2010 roku ich udział w polskim eksporcie wzrósł do prawie 96%, a w przypadku importu utrzymał się na podobnym, jak w 1995 roku, poziomie 85,5%.

⁸ Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego. Op. cit., 1996-2011.



Rys. 2. Struktura towarowa importu Polski według PKWiU w latach 1995-2010 (w %)

Źródło: Ibid.

Pozostałe produkty przemysłowe to obecnie niewielka część naszej wymiany zagranicznej. Uwzględniając fakt, że głównym celem pracy jest określenie poziomu penetracji importowej naszego rynku przez towary ze „starych” państw Unii Europejskiej, a także biorąc pod uwagę, że najważniejszymi produktami w polskim handlu zagranicznym są produkty przemysłowe, następną część artykułu poświęcono dokładniejszej analizie importu dóbr przemysłowych z państw UE-15.

3. Struktura towarowa polskiego importu dóbr przemysłowych z państw UE-15

W analizie uwzględnione zostały jedynie produkty przetwórstwa przemysłowego oraz górnictwa i kopalnictwa. W tabeli 5 zebrano wyniki obliczeń pokazujące strukturę importu dóbr przemysłowych z państw UE-15 oraz ich udział w ogólnym imporcie Polski.

Tabela 5

Struktura importu dóbr przemysłowych Polski z krajów UE-15
według działów PKWiU w latach 1995-2010 (w %)

Dział PKWiU ^a	Nazwa	1995		2000		2005		2010	
		Udział w imporcie z UE-15 ^b	Udział w imporcie Polski	Udział w imporcie z UE-15 ^b	Udział w imporcie Polski	Udział w imporcie z UE-15 ^b	Udział w imporcie Polski	Udział w imporcie z UE-15 ^b	Udział w imporcie Polski
10-14	Górnictwo i kopalnictwo	1,9	13,4	0,8	4,8	0,7	4,5	0,4	2,0
15-37	Przetwórstwo przemysłowe	98,1	71,5	99,2	67,1	99,3	60,8	99,6	55,1
	w tym:								
15-16	produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe	6,1	59,3	3,5	49,6	4,7	54,1	7,5	60,9
17-18	wyroby włókiennicze i odzież	10,9	79,9	7,3	72,2	5,1	57,4	3,2	35,7
19	skóry wyprawione i wyroby z nich	1,1	58,0	1,3	69,5	1,1	51,8	0,7	32,7
20	drewno i wyroby z drewna	0,5	52,3	0,8	59,3	0,9	53,9	0,8	52,4
21-22	masa celulozowa, papier, wyroby z papieru; zarejestrowane nośniki informacji	6,1	81,3	5,1	81,7	4,8	82,8	4,4	77,7
23	koks i produkty rafinacji ropy naftowej	1,6	49,1	1,2	35,6	1,5	25,0	2,0	35,8
24	wyroby chemiczne	14,8	65,3	15,3	68,2	16,8	68,1	19,5	69,7
25	wyroby gumowe i z tworzyw sztucznych	5,5	80,8	5,8	78,3	6,4	74,4	6,1	69,6
26	wyroby z surowców niemetalicznych pozostałych	2,7	72,6	2,8	74,9	1,7	59,8	1,7	58,8
27-28	metale i podstawowe wyroby z metali	8,7	71,2	9,8	66,9	13,1	63,7	13,7	62,6
29-33	maszyny i urządzenia	30,0	73,6	31,1	67,9	27,2	58,8	23,7	42,9
34-35	sprzęt transportowy	8,3	77,9	13,2	64,5	13,7	59,8	14,6	61,3
36-37	produkty wytworzone gdzie indziej niesklasyfikowane	1,7	64,2	1,9	60,1	1,7	51,9	1,9	43,2
	Import z krajów UE-15 ogółem	100,0	66,1	100,0	60,8	100,0	55,6	100,0	50,1

^a Wykorzystano Polską Klasyfikację Wyrobów i Usług odpowiednio PKWiU 1997 dla lat 1995 i 2000 oraz PKWiU 2004 dla 2005 roku oraz PKWiU 2008 dla 2010 roku.

^b Do obliczeń wykorzystano dane GUS dotyczące importu według PCN, która jest powiązana z klasyfikacją PKWiU. Obejmują strumienie handlu o wartości powyżej 50 tys. USD.

Źródło: Rocznik Statystyczny. Op. cit.; Dziedzinowa Baza Danych GUS – Handel Zagraniczny. www.stat.gov.pl (czerwiec 2011).

W badanym okresie nastąpiły niewielkie zmiany w strukturze importu dóbr przemysłowych z Piętnastki. W 1995 roku największą część tego importu stanowiły maszyny i urządzenia (30%). Było to jednocześnie prawie 73,6% maszyn i urządzeń przywożonych do Polski ogółem. Za nimi znalazły się: wyroby chemiczne (14,8%) – ponad 65% importowanych wyrobów chemicznych ogółem, wyroby włókiennicze i odzież (10,9%) – prawie 80% całego importu tekstyliów, sprzęt transportowy (8,3%) – prawie 78% importowanych środków transportu.

W 2010 roku głównymi produktami przemysłowymi przywożonymi z państw „starej” Unii były nadal maszyny i urządzenia (23,7% importu dóbr przemysłowych z UE-15), przy tym ich udział w całości polskiego importu takich dóbr zmniejszył się do 42,9%. Wyroby chemiczne są drugą, pod względem udziału procentowego w imporcie z UE-15, grupą dóbr (19,5%), a ich udział w ogólnym imporcie podobnych dóbr zwiększył się do 69,7%. Na kolejnych miejscach znalazły się: środki transportu (14,6% importu przemysłowego z Piętnastki), metale i wyroby z nich (13,7%).

Warto przy tej okazji wspomnieć, że wszystkie wymienione wcześniej i przywożone z UE-15 rodzaje dóbr mają coraz mniejszy udział w całym imporcie podobnych produktów. Ogółem, w 1995 roku ponad 66% produktów przemysłowych pochodziło z krajów „starej” Unii. W 2010 roku było to 50%.

4. Wskaźnik penetracji importowej polskiego rynku przez produkty przywożone z UE-15

Wskaźnik penetracji importowej informuje o tym jaka część krajowego popytu zaspokajana jest przez importowane produkty⁹.

Dla potrzeb niniejszej pracy obliczono wartości wskaźnika penetracji importowej polskiego rynku przez produkty przemysłowe przywożone z piętnastu badanych państw Unii Europejskiej. Wyniki zebrano w tabeli 6.

⁹ Polski handel zagraniczny w latach 1994-1995. IKCHZ, Warszawa 1995, s. 26; M.J. Radło, O. Kowalewski: Wpływ globalizacji na polską gospodarkę. „Materiały i Studia”. NBP, Warszawa 2008, nr 230, s. 12-14.

Tabela 6

Penetracja importowa polskiego rynku przez towary przemysłowe z UE-15
według PKWiU w latach 1995-2010 (w %)

Dział PKWiU	Nazwa ^a	1995		2000		2005		2010	
		Ogółem	UE-15	Ogółem	UE-15	Ogółem	UE-15	Ogółem	UE-15
10-14	Górnictwo i kopalnictwo	28,1	3,8	47,2	2,3	50,2	2,2	50,0	1,0
15-37	Przetwórstwo przemysłowe, w tym:	28,6	20,5	39,7	26,7	47,9	29,1	56,8	31,3
15-16	produkty spożywcze, napoje i wyroby tytoniowe	9,4	5,6	9,8	4,8	13,5	7,3	20,8	12,7
17-18	wyroby włókiennicze i odzież	50,9	40,7	67,1	48,4	74,3	42,6	99,5	35,5
19	skóry wyprawione i wyroby z nich	31,3	18,1	59,7	41,5	80,6	41,7	91,1	29,8
20	drewno i wyroby z drewna	8,0	4,2	13,0	7,7	19,5	10,5	17,8	9,3
21-22	masa celulozowa, papier, wyroby z papieru; zareje- strowane nośniki informacji	23,9	19,4	26,3	21,5	28,7	23,8	38,9	30,2
23	koks i produkty rafinacji ropy naftowej	13,5	6,6	15,5	5,5	30,2	7,5	23,1	8,3
24	wyroby chemiczne	45,1	29,4	59,9	40,9	64,9	44,2	78,6	54,7
25	wyroby gumowe i z tworzyw sztucznych	31,4	25,4	39,7	31,1	42,4	31,6	44,2	30,7
26	wyroby z surowców niemetalicznych pozostałych	17,8	12,9	19,3	14,5	19,6	11,7	19,1	11,2
27-28	metale i podstawowe wyroby z metali	25,3	18,0	39,4	26,3	51,0	32,5	55,2	34,5
29-33	maszyny i urządzenia	48,3	35,5	67,0	45,5	77,0	45,3	99,2	42,6
34-35	sprzęt transportowy	34,6	27,0	60,5	39,0	77,2	46,2	84,0	51,5
36-37	produkty wytworzone gdzie indziej nie sklasyfikowane	20,4	13,1	30,9	18,6	36,2	18,8	61,2	26,4
10-37	Ogółem przemysł	28,6	18,9	40,4	24,6	48,1	26,7	49,5	28,1

Źródło: Ibid.

W badanych latach znacząco wzrósł poziom penetracji polskiego rynku przez importowane produkty przemysłowe. O ile w 1995 roku produkty te zaspokajały 28,6% naszego zapotrzebowania na nie, o tyle w 2010 roku wskaźnik penetracji importowej wynosił już 49,5%¹⁰, przy tym import z Piętnastki pokrywał na początku analizowanego czasu niecałe 19% krajowego popytu na dobra przemysłowe, a w 2010 roku już 28,1%.

Dokładniejsze obliczenia pokazują, że obecnie w najwyższym stopniu od importu jest uzależniony polski popyt na maszyny i urządzenia. Niemal cały krajowy popyt na te urządzenia jest pokrywany przez import. Wysokim wskaźnikiem penetracji importowej charakteryzuje się także rynek wyrobów włókienniczych (99,5%), skór i wyrobów skórzanych (91,1%), sprzętu transportowego (84%). Towary przywożone z badanej grupy krajów pokrywają w najwyższym stopniu nasze zapotrzebowanie: na maszyny i urządzenia (wskaźnik penetracji importowej – 42,6%), wyroby chemiczne (niemal 55%), a także sprzęt transportowy (51,5%)¹¹.

Najmniej zdominowany przez import jest rynek produktów spożywczych, surowców niemetalicznych i wyrobów z drewna. Wskaźnik penetracji importowej rynków tych dóbr ogółem nie przekracza 21%, natomiast produkty pochodzące z UE-15 pokrywają polski popyt na nie w około 9-12%.

Zakończenie

Dane zebrane w artykule pokazują, że w analizowanym okresie wartość polskiej wymiany towarowej z krajami „starej” Unii Europejskiej systematycznie wzrastała. Jednak pomimo tego wzrostu, wartości obrotów udział tych państw zarówno w eksporcie, jak i imporcie zmniejszył się. Wskazuje to na zmianę geograficznych kierunków eksportu polskich przedsiębiorstw, które poszukują (zdaje się, że z powodzeniem) innych rynków zbytu. Kraje Piętnastki są też coraz mniej ważnym źródłem zaopatrzenia naszego rynku, chociaż nie wolno zapominać, że i tak ponad połowa importowanych dóbr jest przywożona z tych właśnie państw. Biorąc pod uwagę rozwój procesów integracyjnych w Europie (poszerzenie Unii Europejskiej) oraz wzrost potencjału gospodarczego krajów Azji (szczególnie Chin) można się spodziewać, że tymi nowymi kierunkami wymiany są kraje Europy Środkowo-Wschodniej, przyłączone do Unii w 2004 roku i właśnie Chiny.

¹⁰ Jest to poziom przeciętny wśród krajów OECD (dane za 2006 rok). M.J. Radło, O. Kowalewski: Op. cit.

¹¹ W przypadku USA, Japonii i UE najwyższy poziom penetracji importowej charakteryzuje rynki tych samych produktów. Przegląd Nauka, Technologia i Przemysł: tablica wyników OECD.

Saldo wymiany handlowej Polski z zagranicą jest generalnie ciągle ujemne, ale w coraz mniejszym stopniu odpowiada za nie sytuacja w obrotach naszego kraju z UE-15.

Struktura towarowa naszego handlu zagranicznego ogółem oraz handlu z Piętnastką zmieniła się w niewielkim stopniu. Dominują w niej produkty przetwórstwa przemysłowego: maszyny i urządzenia różnego typu, środki transportu oraz wyroby chemiczne. Udział importu takich dóbr z UE-15 w polskim ogólnym przywozie maleje, co wydaje się potwierdzać następujące zmiany kierunków geograficznych naszego handlu zagranicznego. Chociaż należy przypominąć, że wciąż ponad połowa dóbr przemysłowych importowanych przez Polskę pochodzi właśnie ze „starej” Unii.

Rynki produktów, które mają najwyższy udział w imporcie z badanych państw, charakteryzują się również najwyższymi wartościami wskaźnika penetracji importowej. Polski popyt na produkty przemysłowe jest w około 1/4 zaspokajany przez towary przywożone z UE-15. W największym stopniu dotyczy to: maszyn, urządzeń, środków transportu, wyrobów chemicznych. W przypadku tych grup produktów, wskaźnik penetracji importowej przyjmuje wartości ok. 50%, tj. znacząco wyższe niż wartość przeciętna.

Literatura

- Dziedzinowa Baza Danych GUS – Handel Zagraniczny. www.stat.gov.pl; (czerwiec 2011).
- Polski handel zagraniczny w latach 1994-1995. IKCHZ, Warszawa 1995.
- Przegląd Nauka, Technologia i Przemysł: tablica wyników OECD 2003.
- Radło M.J., Kowalewski O.: Wpływ globalizacji na polską gospodarkę. „Materiały i Studia”. NBP, Warszawa 2008, nr 230.
- Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego. GUS, Warszawa 1996-2011.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 7 października 1997 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności. Dz.U. 1997, nr 128, poz. 829.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 marca 1997 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz.U. 1997, nr 42, poz. 264.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 stycznia 2004 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności. Dz.U. 2004, nr 33, poz. 289.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności. Dz.U. 2007, nr 251, poz. 1885.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 października 2008 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz.U. 2008, nr 207, poz. 1293.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 6 kwietnia 2004 roku w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług. Dz.U. 2004, nr 89, poz. 844.

THE IMPORT PENETRATION OF POLISH MARKET BY COMMODITIES IMPORTED FROM EUROPEAN UNION

Summary

This paper attempts to analyze the situation in Polish turnover with “old” European Union countries in years 1995-2010. First part presents the value of our foreign trade with mentioned countries, second part shows the structure of exports and imports by the groups of commodities. The detailed analyze of Polish industrial imports from EU-15 is presented in third part of this paper. Fourth part contains the outcomes of the estimation which show the level of import penetration rate of Polish market by the industrial commodities originating from “old” EU. The last part contains synthetic conclusions.

Małgorzata Gajda-Kantorowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

KONTROWERSJE WOKÓŁ METOD ROZWIĄZYWANIA KRYZYSU ZADŁUŻENIA W KRAJACH UNII GOSPODARCZO-WALUTOWEJ

Wprowadzenie

Kryzys zadłużenia w Grecji wzbudził obawy o dalszą stabilność strefy euro, a także na nowo ożywił debatę na temat politycznych aspektów integracji europejskiej, w szczególności dotyczących konsekwencji dalszego braku solidarności pomiędzy krajami członkowskimi tego ugrupowania. Począwszy od gwałtownego wzrostu premii za ryzyko od rządowych papierów wartościowych Grecji, kryzys rozprzestrzenił się na kolejne kraje „peryferyjne” tej strefy, głównie Irlandię, Portugalię i Hiszpanię. Ryzyko zarażania (contagion) innych krajów strefy euro skłonił instytucje UE do wprowadzenia nadzwyczajnych rozwiązań, w tym współfinansowanego z Międzynarodowym Funduszem Walutowym pakietu ratunkowego dla Grecji oraz stworzenia mechanizmu stabilizacyjnego dla innych krajów strefy zagrożonych suwerennym bankructwem. Jednocześnie kryzys ujawnił skutki pogłębiających się nierównowag pomiędzy krajami członkowskimi strefy, co jest nie do utrzymania w długim okresie, stąd pilna konieczność przeprowadzenia reform strukturalnych zwiększających konkurencyjność szczególnie peryferyjnych krajów UGW oraz przebudowy architektury instytucjonalnej w celu zwiększenia nadzoru oraz koordynacji polityki gospodarczej pomiędzy poszczególnymi krajami członkowskimi unii walutowej¹.

Głównym celem opracowania jest krytyczny przegląd rozwiązań przyjętych w celu przywrócenia stabilności strefy euro oraz propozycji rozwiązania kryzysu zadłużenia. Hipoteza opracowania jest następująca: stabilność strefy euro zostanie przywrócona wtedy, kiedy rynki finansowe na nowo uwierzą w możliwość całkowitej i terminowej spłaty zadłużenia rządów, co wymaga radykalnej zmiany zasad funkcjonowania strefy euro. Najbardziej skuteczną metodą wydaje

¹ M.G. Arghyrou, A. Kontonikas: The EMU Sovereign-debt Crisis: Fundamentals, Expectations and Contagion. European Economy, Economic Paper No. 436. European Commission, Economic and Financial Affairs DG, s. 2.

się propozycja P. De Grauwe'a polegającą na przyjęciu przez Europejski Bank Centralny funkcji pożyczkodawcy ostatecznej instancji na rynku rządowych papierów wartościowych przynajmniej do czasu ustanowienia bardziej skutecznego nadzoru i regulacji systemów bankowych na poziomie narodowym.

1. Źródła kryzysu

Przyczyny kryzysu w poszczególnych krajach peryferyjnych były zróżnicowane². Przede wszystkim należy podkreślić, że jedynie w Grecji rząd prowadził zbyt ekspansywną politykę fiskalną, natomiast pozostałe kraje do momentu wybuchu kryzysu przestrzegały ustaleń Paktu Stabilizacji i Wzrostu, a udział zadłużenia sektora finansów publicznych w PKB ulegał obniżeniu³. Przyczyną odwrócenia tendencji było nadmierne zadłużenie sektora prywatnego, w tym banków, a podjęcie przez rządy operacji ratowania sektora finansowego doprowadziło do transformacji kryzysu w prywatnym sektorze finansowym w kryzys na rynku rządowych papierów wartościowych.

Jak zaznacza P. De Grauwe⁴, w czasie 1999-2009 można wyróżnić okresy boomów gospodarczych (1999-2001 oraz 2005-2007) oraz spowolnienia (2002-2004 oraz 2008-2009). W całym analizowanym okresie dług prywatny strefy euro zwiększał się w dużo szybszym tempie niż dług publiczny, szczególnie spektakularnie dług prywatny przyrastał w okresach boomów (przeciętnie o 35 punktów procentowych do PKB w okresie 2005-2007, podczas, gdy dług publiczny w tym czasie wzrósł przeciętnie o 1-2 punkty procentowe w stosunku do PKB). Odwrotna tendencja występowała w okresach spowolnienia – tempo przyrostu długu prywatnego malało, natomiast tempo przyrostu długu publicznego ulegało przyspieszeniu. W krytycznym okresie 2008-2009 nastąpiła dramatyczna akumulacja długu publicznego, głównie z dwóch przyczyn:

- działania automatycznych stabilizatorów koniunktury w okresie recesji,
- ze względu na fakt, że część prywatnego długu była pośrednio gwarantowana przez rząd (w szczególności dług banków) rząd został zmuszony do emisji własnego długu w celu ratowania prywatnych instytucji.

² Na temat endogenicznych źródeł kryzysu w poszczególnych krajach „peryferyjnych” P. De Grauwe: *Fighting the Wrong Enemy*. www.voxeu.org (19.05.2010) s. 4-5; J. Piecuch: *Grecja w objęciach kryzysu. Przemiany społeczno-ekonomiczne na Półwyspie Peloponeskim*. Prace Naukowe. Wrocław 2011, nr 168, s. 84-93; G.P. Kouretas, P. Vlamis: *The Greek Crisis: Causes and Implications*. „Panoeconomicus” 2010, No. 4, s. 394-396; J. Sawicki: *Debt in the Eurozone-the Sources and Possible Consequences*. http://www.nbp.pl/badania/seminaria_files/27iv2011.pdf (march 2011).

³ Ibid.

⁴ P. De Grauwe: *Greece: The Start of a Systemic Crisis of the Eurozone?* <http://www.voxeu.org>

Pod koniec 2009 roku przeciętny dług sektora finansów publicznych wynosił już 85% PKB. Warto podkreślić więc, że architektura instytucjonalna strefy euro nie zapobiegła kryzysom, a przestrzeganie ustanowionych reguł fiskalnych nie chroni kraju przed kryzysem zadłużenia. Ścisłego monitorowania wymagają również zjawiska i tendencje na rynku długu sektora prywatnego.

Jak pokazują badania empiryczne⁵, źródłem kryzysu w Grecji było znaczne pogorszenie się podstawowych wskaźników makroekonomicznych oraz zmiana oczekiwań sektora prywatnego – od listopada 2009 roku Grecja przestała być postrzegana jako w pełni wiarygodny uczestnik strefy euro z pełnymi gwarancjami spłaty zobowiązań fiskalnych w przyszłości przez inne kraje strefy, co przyczyniło się do eskalacji kryzysu, a także do zwiększenia premii za ryzyko pomiędzy greckimi rządowymi papierami wartościowymi a walorami rządów Niemiec oraz także rządów innych krajów peryferyjnych. W porównaniu z Irlandią, Portugalią i Hiszpanią, rynki postrzegały zwiększone ryzyko jednostronnego wyjścia Grecji ze strefy euro, ewentualnie ogłoszenia przez ten kraj suwerennego bankructwa⁶.

2. Mechanizm stabilizacyjny oraz kontrowersje wokół przyjętych rozwiązań

W maju 2010 roku ustanowiono mechanizmy na poziomie UE mające na celu obniżenie kosztów zaciągania pożyczek przez rządy wykazujące trudności finansowe w strefie euro. Idea tego rozwiązania polegała na przekonaniu, że jeżeli strefa euro zaciąga pożyczki jako całość, premia za ryzyko będzie niższa niż dla rządu kraju zagrożonego bankructwem. Jednak w niektórych krajach członkowskich wystąpił w związku z tym problem polityczny – w art. 125 Traktatu zapisano bowiem klauzulę „no bail-out”, która miała zapobiec transferowi bogactwa z jednego kraju lub grupy krajów do innego kraju lub grupy krajów.

Zaproponowano 3 mechanizmy finansowania:

Pierwszy mechanizm na kwotę 110 mld EUR dla Grecji zaakceptowany 3 maja i dostarczony wraz z MFW, obejmujący 80 mld EUR środków dostępnych od krajów strefy euro oraz 30 mld EUR promesy kredytowej oferowanej przez MFW (stand-by).

Drugi mechanizm to European Financial Stabilization Mechanism (EFSM) Europejski Mechanizm Stabilizacji Finansowej na kwotę 60 mld EUR zarządzany przez Komisję Europejską i podobny w sposobie działania do funduszu

⁵ M.G. Arghyrou, A. Kontonikas: Op. cit., s. 2-3.

⁶ Ibid., s. 3. Autorzy nie potwierdzili swoich badań hipotezy, jakoby kryzys został wywołany głównie poprzez atak spekulacyjny na rynku papierów zabezpieczających zadłużenie rządów (CDS – Credit Default Swaps).

wcześniej ustanowionego w celu pomocy krajom spoza strefy – Łotwie, Węgrom i Rumunii. Fundusz ten jest wspierany przez budżet UE, więc papiery wartościowe emitowane na podstawie tego mechanizmu są postrzegane jako papiery o wysokim poziomie jakości.

Trzeci mechanizm to European Financial Stability Facility (EFSF) – Europejski Fundusz Stabilizacji Finansowej⁷, który jest próbą dostarczenia znacznie większego zakresu pomocy finansowej. Fundusz emituje obligacje, a wpływy z tej operacji przeznacza na udzielanie pożyczek. Obligacje są gwarantowane przez kraje uczestniczące w mechanizmie w sposób skoordynowany zamiast łącznych i wielokrotnych gwarancji występują gwarancje indywidualne. Udział każdego kraju w ogólnej gwarantowanej kwocie jest proporcjonalny do jego udziału w kapitale EBC⁸.

Dwa ostatnie mechanizmy zostały uzgodnione przez ECOFIN 8-9 maja 2010, ostatni EFSF został utworzony przez kraje strefy euro dla tych krajów strefy, poza Grecją, które tracą zaufanie kredytodawców. Jest częścią pakietu ratunkowego o łącznej kwocie 750 mld EUR. EFSF ma zdolność emisji obligacji gwarantowanych przez EAMS kraje strefy euro do kwoty 440 mld EUR w przeznaczeniu na pożyczki dla krajów strefy euro znajdujących się w potrzebie zgodnie z warunkami wynegocjowanymi z Komisją Europejską w porozumieniu z Europejskim Bankiem Centralnym oraz Międzynarodowym Funduszem Walutowym oraz za aprobatą Eurogrupy. Teoretycznie opiewa on na 440 mld EUR, ale na pożyczki może być przeznaczony tylko 250 mld z tej kwoty.

Fundusze, które pozwalają na zwiększanie zadłużenia na atrakcyjnych warunkach nie stanowią rozwiązania problemu w długim okresie – ich istnienie stwarza poważne ryzyko nadużycia prowadząc do obniżenia premii za ryzyko dla rządów, których polityka może prowadzić do niestabilności.

Ważnym kontrargumentem za istnieniem takich funduszy jest przekonanie, że chronią one przede wszystkim te kraje, które byłyby wypłacalne, gdyby nie dotknął ich efekt zarażania. Obecny kryzys stworzył bowiem warunki, w których możliwość bankructwa Grecji powoduje ucieczkę inwestorów od krajów o podobnych do Grecji cechach – Irlandii, Włoch, Portugalii i Hiszpanii.

Najbardziej trwałym rozwiązaniem byłoby zmniejszenie podatności systemu finansowego strefy euro na przypadki bankructwa rządów. Możliwość bankructwa Grecji była postrzegana jako zbyt kosztowna dla całej strefy euro ze względu na silną ekspozycję systemów bankowych innych krajów, głównie Niemiec i Francji na dług rządowy Grecji. W tej sytuacji kryzys zadłużenia

⁷ A. Siebert: The EFSM and the EFSF: Now and what Follows. Directorate General for Internal Policies Policy Department A: Economic and Scientific Policies. Economic and Monetary Affairs, IP/A/ECON/FWC/2009_040/C7, 8 September 2010, s. 3.

⁸ Ibid., s. 8.

w Grecji mógłby przerodzić się w kryzys systemu bankowego w tych krajach. Dlatego zdaniem P. De Grauwe'a, ratowanie Grecji jest mniej kosztowne dla tych krajów niż ratowanie własnych systemów bankowych po ewentualnym bankructwie Grecji⁹. Ostatecznym trwałym rozwiązaniem jest ustanowienie bardziej skutecznego nadzoru i regulacji systemów bankowych na poziomie narodowym¹⁰.

Próba poprawy sposobu funkcjonowania Paktu Stabilizacji i Wzrostu nie przyniosła rezultatu. Próba zaostreżenia niemożliwych do wyegzekwowania dotychczasowych reguł również spotkała się z ostrą krytyką. Jak stwierdza P. De Grauwe, Komisja Europejska postępuje jak straż pożarna, która zamiast ugasić pożar próbuje ustalać jego przyczyny i ukarać winnego¹¹.

Kształt Mechanizmu zaproponowany w marcu 2011 może wręcz zagrozić stabilności strefy euro¹². Od czerwca 2013 planowane jest powołanie nowego funduszu zastępującego dwa dotychczasowe: EFSF oraz EFSM, którego celem będzie dostarczanie pomocy finansowej zagrożonym krajom strefy euro. W przypadku trudności finansowych, kraj członkowski może wystąpić o pożyczkę, której udzielenie uwarunkowane będzie wdrożeniem odpowiednich dostosowań w gospodarce. W wyjątkowych przypadkach pomoc zostanie udzielona poprzez bezpośredni zakup obligacji rządowych na rynku pierwotnym. Jednak taki kształt rozwiązań napotyka, co najmniej cztery problemy¹³.

1. Dostępna kwota to 700 mld EUR, co daje możliwości pożyczkowe w wysokości 500 mld EUR, reszta w formie gwarancji. Jest to kwota zbyt niska i dostępna w zbyt późnym okresie biorąc pod uwagę fakt, że już w 2011 roku nie w 2013, łączny dług przypadający do spłacenia przez Grecję, Irlandię, Włochy, Portugalię i Hiszpanię wyniesie 502 mld EUR, a dodatkowe potrzeby pożyczkowe hiszpańskiego rządu na szczeblu centralnym i lokalnym są szacowane na 470 mld EUR. Porozumienie przewiduje możliwość przyspieszenia wypłat przed 2013 rokiem. Obecnie opóźnienia są trudne do przewidzenia i mogą być duże, co może spowodować zwiększoną ekspozycję rządów krajów członkowskich na ataki spekulacyjne. Również w opracowaniu MFW¹⁴ zwraca się uwagę na konieczność zapewnienia zdolności podniesienia zasobów funduszy do wystarczającego poziomu w krótkim okresie, przy niskich kosztach, przy zapewnieniu większej elastyczności działania tych mechanizmów.

⁹ P. De Grauwe: *Greece...*, op. cit., s. 3-4.

¹⁰ A. Siebert: *Op. cit.*, s. 8.

¹¹ P. De Grauwe: *Fighting...*, op. cit., s. 4.

¹² P. Manasse: *The Trouble with the European Stability Mechanism*. <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/6315>, 5, April 2011.

¹³ *Ibid.*

¹⁴ IMF, *World Economic and Financial Surveys. Fiscal Monitor. Shifting Gears, Tackling Challenges on the Road to Fiscal Adjustment*, April, 2011, s. 40.

2. Kolejna słabość tego rozwiązania leży w mechanizmie finansowania Funduszu. Jest on finansowany poprzez gwarancje, które zostaną udzielone w razie potrzeby zamiast subwencji – kwoty dostępnej od razu. Aktywacja gwarancji prawdopodobnie spowoduje efekt mnożnikowy oraz efekt zarażania, przykładowo dla Włoch, na każde 100 mld EUR potrzebnych dla ratowania innych krajów strefy euro budżet Włoch zostanie obciążony kwotą ok. 18 mld EUR (równowartość procentowego udziału kraju w bilansie EBC), co stanowi ok. 1% włoskiego PKB. Ponadto, potrzeba wykorzystania mechanizmu może przypadać w czasie, kiedy rynki finansowe prawdopodobnie zażądają wysokich i rosnących stóp procentowych.

3. kolejny bardzo poważny problem związany jest z systemem głosowania. Decyzja o udzieleniu pożyczki dla danego kraju członkowskiego determinująca poziom stóp procentowych oraz warunki uzyskania pożyczki wymaga jednomyślności wszystkich ministrów finansów krajów strefy euro. W zarządzie każdy kraj członkowski posiada prawo weta. Kraje o dobrej kondycji finansowej mogą uzależniać swoją zgodę na udzielenie pożyczki (rezygnację z prawa weta) od zastosowania w innych krajach członkowskich rozwiązań przynoszących największe korzyści krajowi pierwszemu, np. zwiększenia stopy podatkowej dla korporacji.

4. Statut wymaga, aby Komisja Europejska dokonała oszacowania stabilności długu publicznego kraju oraz zaprezentowała rodzaj trudności w dostępie do rynków finansowych. Jeżeli KE dojdzie do wniosku, że kraj jest technicznie niewypłacalny, wtedy EMS dostarczy pożyczki jedynie w zakresie, w jakim zaangażowany zostanie sektor prywatny. Problem w tym, że jeżeli kraj ma problemy z pozyskaniem środków na rynkach finansowych, to dlatego, że prywatni inwestorzy postrzegają go jako niewypłacalny, więc KE może dojść do takiego samego wniosku dla większości aspirujących o pomoc finansową krajów. Uzasadnione jest projektowanie rozwiązań pozwalających na ograniczenie pokusy nadużycia (moral hazard) oraz nienagradzających podejmowania nadmiernego ryzyka, jednak tego typu norma może okazać się bardzo rujnująca. Obecnie rynki finansowe żądają wyższej premii za ryzyko dla nowych emisji długu rządowego dla krajów korzystających z pakietów ratunkowych oraz jego „przyszłych klientów”, przewidując możliwość wystąpienia kryzysu niewypłacalności. Charakter przyjętych rozwiązań może więc przyspieszyć oraz rozprzestrzenić kryzys na inne kraje o wysokim poziomie zadłużenia sektora finansów publicznych, ponadto strefa euro może zostać sparaliżowana poprzez weto krajów członkowskich.

Jak stwierdzają W.H. Buiter i E. Rahbari¹⁵, utworzenie Europejskiego Mechanizmu Stabilizacyjnego jest krokiem w kierunku powstania „Minimum centrum fiskalnego Europy” („minimal fiscal Europe”), co jest konieczne do przetrwania strefy zarówno z ekonomicznego, jak i politycznego punktu widzenia. Jednak zdaniem P. De Grauwe’a, tylko bardziej aktywny EBC może powstrzymać efekt zarażania w strefie euro¹⁶. Podejmowane do tej pory próby ratowania strefy przed efektem zarażania ze strony kryzysu w Grecji nie przyniosły rezultatu, ponieważ, zdaniem wspomnianego autora, nie były w stanie zatrzymać sił przyczyniających się do tego efektu i odizolować greckiego kryzysu od reszty strefy. Przyczyną jest ekstremalna „wahliwość” rynków rządowych papierów wartościowych w ramach unii walutowej, ponieważ rządy na szczeblu narodowym emitują dług w „obcej” walucie, tzn. w walucie, nad którą nie mają żadnej kontroli. W rezultacie nie są w stanie zagwarantować posiadaczom papierów wartościowych, że zawsze będą dysponować wystarczającą płynnością, aby w terminie wykupić papiery wartościowe. W ten sposób rynki rządowych papierów wartościowych bez takich gwarancji są podatne na zarażanie w podobny sposób jak systemy bankowe, w których brakuje ostatniej instancji kredytowej¹⁷. EBC do tej pory dokonywał bezpośredniego zakupu rządowych papierów wartościowych na rynku wtórnym oraz pośrednio akceptował rządowe papiery wartościowe jako zabezpieczenie w operacjach dostarczania płynności dla systemu bankowego. Ograniczanie pokusy nadużycia powinno być zlecone niezależnej instytucji nadzorującej, która powinna wziąć odpowiedzialność za regulację i nadzór nad kreacją długu rządowego¹⁸. Autor nawołuje do bardziej radykalnej przebudowy systemu zarządzania strefą euro. Dalsze kroki w celu politycznej unifikacji są konieczne. Bez tego sprawowanie efektywnej kontroli nad poziomem długu i deficytu na szczeblu krajowym nie jest możliwe.

W lipcu 2011 roku Rada zezwoliła EFSF na zakup rządowych papierów wartościowych na rynku wtórnym, ponadto ta sama instytucja jest odpowiedzialna za ograniczenie pokusy nadużycia poprzez nałożenie twardych warunków dla rządów występujących o udzielenie pożyczek. W kwietniu 2011 roku, Komisja ds. Spraw Gospodarczych PE przyjęła pakiet sześciu przepisów dotyczących zarządzania gospodarką (tzw. sześciopak). Cztery z nich mają na celu

¹⁵ W.H. Buiter, E. Rahbari: Greece and the Fiscal Crisis In the Eurozone. „CEPR Policy Insights” 2010, No. 51. <http://www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight51.pdf>

¹⁶ P. De Grauwe: Only a More Active ECB Can Solve the Euro Crisis. „CEPS Policy Brief” 2011, No. 250, s. 1-2.

¹⁷ Ibid.

¹⁸ Ibid., s. 5.

wzmocnienie Paktu Stabilności i Wzrostu oraz nadzoru nad budżetami państw UE. Dwa kolejne określają zasady monitorowania i kontrolowania różnic makroekonomicznych pomiędzy krajami Unii¹⁹. Do końca polskiej Prezydencji w UE przewiduje się przyjęcie tzw. sześciopaku, czyli pakietu sześciu aktów możliwości prawnych wzmacniających koordynację polityki gospodarczej w celu zapobiegania kryzysom. Do końca 2011 roku Komisja Europejska ma też oszacować możliwości emisji euroobligacji wspólnych dla wszystkich krajów strefy euro²⁰, co wymaga zwiększenia wzajemnej solidarności dla rządów niektórych krajów, głównie Niemiec, dla których oznaczałoby to podniesienie kosztów zaciągania pożyczek. Jak stwierdza D. Rosati²¹, rozpad strefy euro nie leży w interesie krajów członkowskich. Nawet opuszczenie jej tylko przez Grecję naraża bowiem na szwank wiarygodność całego projektu integracji monetarnej, co z pewnością zostanie zdyskontowane przez rynki finansowe w postaci wyższych premii za ryzyko dla pozostałych członków ugrupowania. Z kolei przygotowanie mechanizmów kontrolowanego bankructwa również spotkało się z krytyką jako mechanizmu „samodestrukcji” strefy²².

Zakończenie

Utworzenie mechanizmu stabilizacyjnego należy uznać za krok w kierunku zwiększenia solidarności. Bardziej aktywny EBC na rynku rządowych papierów wartościowych strefy euro prawdopodobnie byłby w stanie powstrzymać efekt zarażania. Jednak najbardziej trwałym rozwiązaniem byłoby zmniejszenie podatności systemu finansowego strefy euro na przypadki bankructwa rządów, co wymaga ustanowienia bardziej skutecznego nadzoru i regulacji systemów bankowych na poziomie narodowym.

¹⁹ Parlament Europejski, Gospodarczy „sześciopak” w Parlamencie Europejskim. Sprawy gospodarcze i walutowe – 05-05-2011. http://www.europarl.europa.eu/pl/headlines/content/20110429_FCS18371/html/Gospodarczy-sze%C5%9Bciopak-w-Parlamencie-Europejskim

²⁰ Ibid.

²¹ D. Rosati: Rozpad strefy euro? Bzdura! 18.01.2011. http://m.wyborcza.biz/biznes/1,106501,8956140,Rozpad_strefy_euro_Bzdura_.html

²² P. De Grauwe: A Mechanism of Self-destruction of the Eurozone. http://www.econ.kuleuven.be/ew/academic/intecon/Degrauwe/PDG-papers/Discussion_papers/Nov%20PDG%20on%20debt%20default%20mechanism-1.pdf, CEPS Commentary, 9 November 2010.

Literatura

- Arghyrou M.G., Kontonikas A.: The EMU Sovereign-debt Crisis: Fundamentals, Expectations and Contagion. European Economy, Economic Paper No. 436. European Commission, Economic and Financial Affairs DG.
- Buiter W.H., Rahbari E.: Greece and the Fiscal Crisis In the Eurozone. „CEPR Policy Insights” 2010, No. 51. <http://www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight51.pdf>
- De Grauwe P.: Greece: The Start of a Systemic Crisis of the Eurozone? <http://www.voxeu.org>, 11 May 2010.
- De Grauwe P.: A Mechanism of Self-destruction of the Eurozone, http://www.econ.kuleuven.be/ew/academic/intecon/Degrauwe/PDG-papers/Discussion_papers/Nov%20PDG%20on%20debt%20default%20mechanism-1.pdf, CEPS Commentary, 9 November, 2010.
- De Grauwe P.: Greece: The Start of a Systemic Crisis of the Eurozone? www.voxeu.org, 11 May 2010.
- De Grauwe P.: Only a More Active ECB Can Solve the Euro Crisis. „CEPS Policy Brief” August 2011, No. 250.
- Kouretas G.P., Vlamis P.: The Greek Crisis: Causes and Implications. „Panoeconomicus” 2010, No. 4.
- Manasse P.: The Trouble with the European Stability Mechanism, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/6315>, 5 April 2011.
- Parlament Europejski, Gospodarczy „sześciopak” w Parlamencie Europejskim. Sprawy gospodarcze i walutowe – 05-05-2011. <http://www.europarl.europa.eu/pl/headlines/content/20110429FCS18371/html/Gospodarczy-sze%C5%9Bciopak-w-Parlamencie-Europejskim>
- Piecuch J.: Grecja w objęciach kryzysu. Przemiany społeczno-ekonomiczne na Półwyspie Peloponeskim. Prace Naukowe. Wrocław 2011, nr 168.
- Rosati D.: Rozpad strefy euro? Bzdura! 18.01.2011. http://m.wyborcza.biz/biznes/1,106501,8956140,Rozpad_strefy_euro__Bzdura_.html
- Sawicki J.: Debt in the Eurozone-the Sources and Possible Consequences. http://www.nbp.pl/badania/seminaria_files/27iv2011.pdf, March 2011.
- Siebert A.: The EFSM and the EFSF: Now and what Follows. Directorate General for Internal Policies Policy Department A: Economic and Scientific Policies, Economic and Monetary Affairs, IP/A/ECON/FWC/2009_040/C7, 8 September 2010.

THE CONTROVERSY OVER THE METHODS OF SOLVING THE EUROZONE DEBT CRISIS

Summary

The establishment of the European Stabilization Mechanism constitutes an important step towards the greater solidarity between EMU members. More active ECB would probably be able to stop the forces of contagion in the eurozone's sovereign bond

markets. The more effective solution is to take steps to ensure that the euro area financial system is less vulnerable to sovereign defaults. Thus better supervision and regulation of national banking systems are indispensable.

Grzegorz Mazur

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

REGIONALIZACJA ŚWIATOWEGO HANDLU – SPRZECZNOŚĆ CZY UZUPEŁNIENIE UKŁADU WIELOSTRONNEGO?

Wprowadzenie

Rosnąca dynamicznie od dwóch dekad liczba zawieranych w skali świata regionalnych porozumień handlowych¹ kreuje nową podstawę funkcjonowania globalnego systemu handlowego i gospodarczego. Równolegle do rosnącej liczby porozumień zawieranych na poziomie regionalnym toczy się szeroka dyskusja nad współczesnym charakterem tego procesu, jak również związkami pomiędzy rozwijającym się regionalizmem handlowym i systemem handlu opierającym się na zasadach wielostronnych. Poglądy zwolenników negatywnego sprzężenia, którzy dostrzegają szkodliwe i konkurencyjne oddziaływanie regionalizmu na budowę systemu multilateralnego, przeciwstawiane są poglądom zwolenników, definiujących regionalizm jako uzupełnienie układu wielostronnego i zjawisko wspomagające jego budowę.

Celem artykułu jest przedstawienie głównych założeń teoretycznych toczącej się szeroko dyskusji na temat wpływu i wzajemnego oddziaływania procesu regionalizacji i globalizacji światowego systemu handlowego. Na wstępie przedstawiono główne założenia i charakter współczesnego regionalizmu. Następna część artykułu poświęcona jest teoretycznym rozważaniom na temat wzajemnego oddziaływania obydwu zjawisk. Całość zamyka podsumowanie odnoszące się do praktyki polityki gospodarczej w kontekście wcześniejszych rozważań teoretycznych.

¹ Według danych prezentowanych przez Światową Organizację Handlu (WTO) w latach 1948-1994 liczba regionalnych umów handlowych (Regional Trade Agreements – RTA), regulujących handel towarami, notyfikowanych w ramach GATT wyniosła 123, podczas gdy w latach 1995-2009 liczba umów notyfikowanych do WTO wyniosła już ponad 300 (umowy odnoszące się do obrotu towarowego i wymiany usług). Łącznie do maja 2011 roku do WTO notyfikowano 489 umów, z czego blisko 300 weszło w życie. Zdecydowana większość z nich to umowy dotyczące utworzenia strefy wolnego handlu (ok. 90%), pozostałe mają charakter unii celnej. http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

1. Regionalizm światowego handlu

Regionalizm handlowy nie jest zjawiskiem nowym. Choć powszechny jego wymiar zyskuje na znaczeniu począwszy od początku lat 90., to jako opcja polityki handlowej jest zjawiskiem wcześniejszym niż wspomniany multilateralizm. Regionalizm można zdefiniować jako „[...] politykę zmierzającą do umownej liberalizacji barier handlowych między podzbiorem państw, niezależnie od tego, czy państwa te stanowią zwarty region w sensie geograficznym”². Wyrazem tego procesu są podpisywane regionalne umowy handlowe, mające na celu utworzenie pomiędzy sygnatariuszami strefy wolnego handlu lub unii celnej. W powszechnym definiowaniu regionalizmu na poziomie Światowej Organizacji Handlu pojęciem tym określane jest zawieranie wszelkiego typu porozumień handlowych jedynie przez część państw członkowskich WTO. Porozumienie takie może zostać zawarte zarówno przez dwa państwa, jak i szerszą grupę sygnatariuszy. Jak wspomniano, porozumienia tego typu nie mają dzisiaj także wyraźnego odniesienia w sensie geograficznym – zawierane są one zarówno przez państwa położone blisko siebie (np. Mercosur, SADC), jak i geograficznie oddalone (np. UE-Chile)³.

Regionalizm, w odróżnieniu od pozostałych opcji polityki handlowej (multilateralizmu i unilateralizmu⁴) charakteryzuje się dwiema istotnymi cechami ekonomicznymi. Po pierwsze, umowy zawierane w ramach regionalnych porozumień handlowych mają charakter preferencyjny/dyskryminacyjny, gdyż tworzą warunki, w których określona grupa państw udziela sobie preferencji. Tym samym, w gorszej sytuacji znajdują się państwa pozostające poza porozumieniem⁵. Z punktu widzenia teorii ekonomii regionalne porozumienia handlowe są drugim rozwiązaniem po najlepszym, jakim w ujęciu teoretycznym jest wolny handel w skali całego świata. Korzyści, jakie niosą ze sobą umowy o charakterze regionalnym są natomiast wypadkową przedstawianych w przypadku unii celnej statycznych efektów jej utworzenia, tj. efektu kreacji i przesunięcia handlu, powstałych na podstawie zmian relatywnych cen pomiędzy krajami

² M. Bijak-Kaszuba: Regionalizm handlowy w warunkach globalizacji. W: *Determinanty i wyzwania gospodarki światowej*. Red. E. Najlepszy, M. Bartosik-Purgat. Zeszyty Naukowe. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań 2009, nr 126, s. 103.

³ T. Carpenter: *A Historical Perspective on Regionalism*. W: *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*. Ed. R. Baldwin, P. Low. Cambridge University Press, Cambridge 2009, s. 13-14.

⁴ Przykładem unilateralnego kształtowania polityki handlowej jest powszechny system preferencji (GSP).

⁵ M. Bijak-Kaszuba: *Op. cit.*, s. 104.

podpisującymi daną umowę a państwami trzecimi⁶. Drugą cechą regionalizmu, odróżniającą go z kolei od rozwiązań unilateralnych, jest wzajemność udzielanych sobie przez sygnatariuszy porozumienia preferencji⁷.

Rozwijający się regionalizm, oprócz rosnącego znaczenia objawiającego się w liczbie zawieranych porozumień, jak również skali obrotów handlowych realizowanych w ramach regionalnych porozumień gospodarczych, charakteryzuje się także zmianami jakościowymi. Nowy regionalizm, jak czasami bywa określany, rozwijający się w kontekście globalizacji, posiada cechy odróżniające go od wcześniejszych tego typu umów. Współcześnie proces ten wychodzi poza klasyczną teorię integracji regionalnej stając się niejako płaszczyzną zwiększania korzyści i zmniejszania zagrożeń, jakie niesie za sobą globalizacja światowego handlu i gospodarki. Współczesny regionalizm ma charakter bardziej otwarty – najczęściej jego celem jest zwiększanie swobody handlu i współpracy gospodarczej, a nie protekcyjnistyczne kształtowanie odizolowanych bloków handlowych. Regionalne umowy często otwarte są na przystępowanie do nich nowych państw członkowskich. Charakterystyczną cechą jest także otwartość poszczególnych ugrupowań integracyjnych na współpracę z innymi regionami. Większość obecnie funkcjonujących ugrupowań integracyjnych zawiera porozumienia z innymi ugrupowaniami regionalnymi, co prowadzi do rozwoju zwielokrotnionego regionalizmu. Zawierane w ostatnich dwóch dekadach porozumienia cechują się także większą wszechstronnością i zróżnicowaniem zawartych w nich uregulowań. Zakres owych umów jest często znacznie szerszy niż dawniej i oprócz tradycyjnych uregulowań odnoszących się do liberalizacji zasad handlu towarami, zawiera także przepisy regulujące współpracę w zakresie usług, przepływów inwestycyjnych, rozbudowy infrastruktury czy ochrony środowiska. Coraz bardziej zróżnicowany jest także poziom rozwoju państw uczestniczących w porozumieniach regionalnych, w skład których wchodzi zarówno państwa wysoko rozwinięte, jak i kraje rozwijające się. Nowy regionalizm cechuje się także złożonością i różnorodnością form – proces ten ma charakter wielowymiarowy i przybiera różne formy współpracy w poszczególnych regionach świata⁸.

⁶ J.A. Frankel, E. Stein, S.J. Wei: *Regional Trading Arrangements: Natural or Supernatural?* „American Economic Review” 1996, Vol. 86, No. 2, s. 52.

⁷ M. Bijak-Kaszuba: *Op. cit.*, s. 104-105.

⁸ B. Liberska: *Globalizacja gospodarki światowej i nowy regionalizm*. „*Ekonomista*” 2000, nr 6, s. 745-746.

2. Regionalizm i multilateralizm w światowym handlu

Rozwijający się regionalizm skłania do debaty nad jego wpływem na światowy system gospodarczy i budowę międzynarodowego systemu handlowego opierając się na układzie wielostronnym. Ścierają się tutaj wspomniane na wstępie przeciwstawne opinie o jego negatywnym bądź pozytywnym wpływie na multilateralne negocjacje w zakresie światowego handlu. W opinii krytyków regionalnych porozumień handlowych, do których grona zalicza się m.in. amerykańskiego ekonomistę J. Bhagwati, który w jednej ze swoich najnowszych książek nazwał je „termitami światowego handlu”, regionalizm w zawieraniu porozumień handlowych nie służy rozwojowi multilateralnych zasad międzynarodowej wymiany handlowej. To właśnie J. Bhagwati, jako jeden z pierwszych ekonomistów, poddając regionalne porozumienia handlowe analizie w ujęciu dynamicznym, zaczął wskazywać na destrukcyjny wpływ tych umów⁹ na możliwość wypracowania porozumienia wielostronnego. Tym samym rodzą one wiele kosztów dla światowej gospodarki. Jako klasyczne zagrożenie, powodując się na dorobek J. Vinera, wskazuje on neoklasyczny efekt przesunięcia handlu powstały na skutek dyskryminacyjnego, w stosunku do krajów trzecich, charakteru preferencyjnych porozumień handlowych. Przesunięcie handlu w kierunku partnerów mniej efektywnych ekonomicznie, jako systemowy efekt tych porozumień, prowadzi do zmniejszenia dobrobytu w skali świata¹⁰. Bhagwati wskazuje jednocześnie na inny globalny problem związany z zawieraniem dużej liczby nowych preferencyjnych porozumień handlowych, który wszedł już do literatury pod barwną nazwą „miski spaghetti”. Zawieranie przez większość państw świata coraz większej liczby wspomnianych porozumień sprawia, że poszczególne produkty podlegają różnym stawkom celnym w zależności od partnerów handlowych. Rodzi to z kolei kolejne wyzwanie, jakim jest obecnie ustalenie odpowiednich zasad obliczania reguł pochodzenia. Krzyżujące się w skali świata regionalne porozumienia handlowe z arbitralnymi regułami pochodzenia czynią światowy system handlowy jeszcze bardziej chaotycznym¹¹. Zapisy dotyczące reguł pochodzenia, jako nieodłączny element preferencyjnych porozumień handlowych, stają się jednak dzisiaj nie tylko porządkującymi zasadami mającymi przeciwdziałać zakłóceniom w funkcjonowaniu, ale także in-

⁹ J. Bhagwati używa w swoich analizach terminu preferencyjne porozumienia handlowe (Preferential Trade Agreements – PTA) w miejsce regionalnych porozumień handlowych (Regional Trade Agreements – RTA).

¹⁰ J. Bhagwati: *Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade*. Oxford University Press, New York 2008, s. 49-50.

¹¹ J. Bhagwati, D. Greenaway, A. Panagariya: *Trading Preferentially: Theory and Policy*. „The Economic Journal” 1998, Vol. 108, No. 449, s. 1138-1139.

strumentem ochrony rodzimych producentów¹². Dodatkowe wyzwania i komplikacje tego typu porozumień rodzą się także w przypadku umów zawieranych pomiędzy ubogimi krajami rozwijającymi się i państwami wysoko rozwiniętymi. W opinii Bhagwatiego kraje rozwinięte, w wyniku działania ich grup lobbujących, starają się do powyższych porozumień włączać nowe zagadnienia (tzw. trade-related issues), które jednak nie zawsze mają bezpośrednie związki z samym handlem zagranicznym. Zapisy takie z kolei znajdują rzadkie zastosowanie w przypadku umów zawieranych między samymi państwami rozwijającymi się. Rodzi to poważne obawy o równość partnerów i możliwości negocjacyjne słabszych gospodarczo i politycznie państw¹³.

Rozwój multilateralnego systemu handlowego jest zagrożony przez regionalizm także w teorii sformułowanej przez J. McLaren, nazywającego ten proces „podstępny”. W opracowanej koncepcji podkreśla on, że regionalizm niesie ze sobą przeszkody dla osiągnięcia niedyskryminacyjnego wielostronnego systemu handlowego w postaci tzw. kosztów negocjacyjnych i nieodzyskiwanych inwestycji. Koszty negocjacyjne odnoszące się do absorpcji czasu i działań władz danego państwa, jak również stworzenia odpowiedniej polityki dystrybucyjnej dla uczestników rynku, odczuwających negatywne skutki wdrażania liberalizacji obrotów handlowych, mogą być znacznie wyższe w przypadku opcji liberalizacji wielostronnej. Wspomniane inwestycje związane z funkcjonowaniem na określonym rynku (ograniczonym do państw zawierających regionalne porozumienie) będą w następstwie zachęcały do utrzymania niepgorszonych warunków prowadzenia działalności gospodarczej¹⁴. W tym kontekście dalsza liberalizacja wielostronna prowadziłaby właśnie do zakłócenia tych warunków i jako taka nie jest pożądana¹⁵. Należy w tym miejscu jednakże podkreślić, że struktura handlu w coraz większym stopniu bazująca na charakterze wewnątrzgałęziowym może powodować mniej radykalne dostosowania i mniejsze zniekształcenia inwestycji, przez co także redukować destrukcyjny wpływ regionalizmu na multilateralizm¹⁶.

¹² R. Duttagupta, A. Panagariya: *Free Trade Areas and Rules of Origin: Economics and Politics*. „Economics & Politics” 2007, Vol. 19, No. 2, s. 169.

¹³ J. Bhagwati: *Op. cit.*, s. 71-73.

¹⁴ Liberalizacja obrotów handlowych w postaci porozumień o charakterze regionalnym indukuje inwestycje służące specjalizacji państw w ramach danego porozumienia, jak również indukuje rozwój sektorów w których przewagę komparatywną posiadają inne państwa świata, jednakże z uwagi na postawione wobec nich bariery zewnętrzne nie mogą z nich skorzystać. W konsekwencji taka struktura inwestycji, nie będąca najbardziej optymalną z perspektywy światowej efektywności gospodarczej, doprowadzi do obniżenia „zapotrzebowania” na wielostronną liberalizację.

¹⁵ J. McLaren: *A Theory of Insidious Regionalism*. „The Quarterly Journal of Economics” 2002, Vol. 117, No. 2, s. 571-574.

¹⁶ M. Bijak-Kaszuba: *Op. cit.*, s. 111.

Postrzeganie regionalizmu jako zjawiska stojącego w sprzeczności i szkodziwego dla rozwoju multilateralnego systemu handlowego konfrontowane jest w debacie i badaniach nad naturą tego procesu z poglądem, zgodnie z którym nowy regionalizm jest uzupełnieniem i wsparciem liberalizacji o charakterze wielostronnym. Jednym ze zwolenników tego podejścia jest R.E. Baldwin, który sformułował „teorię domina procesu regionalizacji”. Utworzenie regionalnych preferencyjnych porozumień handlowych pozbawia kraje pozostające poza nimi posiadanej przewagi konkurencyjnej, na skutek dyskryminujących warunków dostępu do rynku. W związku z utratą przez te kraje konkurencyjności kosztowej na rynku objętym porozumieniem w stosunku do państw-sygnatariuszy, pojawiają się naciski ze strony zainteresowanych podmiotów rynkowych (np. eksporterów) na przyłączenie się przez ten kraj do przyjętego porozumienia. Przy założeniu otwartości danego porozumienia na nowych członków, dołączanie się nowych państw powoduje jednocześnie zwiększenie kosztów pozostawania poza nim i tym samym pobudza proces włączania się do umowy pozostałych państw¹⁷.

W debacie na temat oddziaływania regionalizmu na rozwój multilateralnego (globalnego) układu światowego pojawiają się także inne argumenty mające zaświadczać o pozytywnym sprzężeniu występującym między tymi procesami. W ujęciu tym regionalizm przedstawiany jest także jako proces uzupełniający zjawisko wielostronnej liberalizacji. W koncepcji endogenicznego charakteru regionalnych porozumień handlowych zaprezentowanej przez C. Freund argumentuje ona, że proces regionalizmu światowego handlu jest następstwem wcześniejszej liberalizacji dokonywanej w ujęciu wielostronnym – obniżanie barier celnych w skali świata wzmacnia proces rozwoju regionalnych porozumień handlowych. To właśnie te porozumienia zapewniają państwom większe korzyści niż pozostawanie w systemie wyłącznie wielostronnym. W swojej analizie wykorzystuje ona dwa efekty związane z obniżaniem taryf celnych. Pierwszy z nich to efekt wydajności, związany z obniżaniem cel, co skutkuje zwiększaniem konkurencji i podnoszeniem wydajności gospodarki. Drugi to efekt redystrybucyjny, objawiający się zmniejszonymi dochodami producentów i niższymi wpływami budżetowymi z tytułu cel. W przypadku wyższego poziomu stawek celnych efekt konkurencji jest większy, stąd dominującym rozwiązaniem jest liberalizacja wielostronna oddziałująca w silniejszym stopniu na konkurencję. Równolegle zachodzi efekt redystrybucyjny zmniejszający dochody. W miarę obniżającego się poziomu taryf celnych, pozytywny efekt wydajności staje się coraz mniejszy, w związku z czym państwa przesuwają swoje preferencje w kierunku porozumień regionalnych, charakteryzujących się niższymi kosztami efektu redystrybucyjnego. Generalna konkluzja sformułowanej teorii

¹⁷ R.E. Baldwin: *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade*. „The World Economy” 2006, Vol. 29, No. 11, 1466-1468.

głosi, że niższy poziom ceł w skali świata zapewnia większą łatwość i trwałość kreowania regionalnych porozumień, gdyż w tej sytuacji przynoszą one więcej korzyści. Zgodnie z tym, wielostronna liberalizacja stwarza nowe warunki dla rozwoju współpracy regionalnej, czyniąc regionalne porozumienia w wielu przypadkach bardziej wykonalnymi. Podejście to jest alternatywnym wytłumaczeniem rosnącego znaczenia regionalizmu w handlu międzynarodowym, w stosunku do stanowiska oceniającego regionalizm jako odpowiedź na nieudane próby pogłębiania liberalizacji w wymiarze multilateralnym¹⁸.

Również pozytywne sprzężenie identyfikowane jest w teorii W.J. Ethiera, który w badaniach skoncentrował swoją uwagę na relacjach zachodzących między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się. W swojej teorii analizuje on rozwój multilateralizmu, rolę bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz reformę polityki w krajach rozwijających się. Wśród przedstawionych wniosków W.J. Ethier podkreśla, że udział krajów rozwijających się w regionalnych porozumieniach handlowych jest realizacją przyjętych przez nie programów reform gospodarczo-instytucjonalnych, zakładających pośród swoich celów wzrost znaczenia handlu zagranicznego dla danej gospodarki i tym samym bardziej aktywne włączanie się do światowego systemu handlowego. Kraje rozwijające się, poprzez udział w tych porozumieniach, dążą do uzyskiwania korzyści z rozwoju handlu. Jednocześnie kraje zabiegające o włączenie do międzynarodowego systemu gospodarczo-handlowego postrzegają zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako jeden z kluczowych kroków w tym kierunku. Zgodnie z tą logiką, regionalne porozumienia z krajami wysokorozwiniętymi dają tym państwom marginalną przewagę w przyciąganiu owych inwestycji i w dostępie do rynku kraju partnerskiego, w stosunku do pozostałych krajów rozwijających się. Zgodnie z tym, rozwój regionalnych porozumień gospodarczych i handlowych pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się daje tym drugim możliwość włączania się do systemu multilateralnego i tym samym, poprzez rozszerzanie korzyści układu wielostronnego, pełni wobec niego rolę wspierającą¹⁹.

Argumentem na rzecz komplementarnego charakteru regionalizmu i multilateralizmu jest także coraz bardziej otwarty charakter tego pierwszego zjawiska, o czym wspomniano wcześniej. Przewaga liczby stref wolnego handlu nad liczbą unii celnych we współczesnym świecie sprawia, że obserwowana jest znikoma tendencja w zakresie zewnętrznej ochrony celnej ugrupowań integracyjnych. Unia celna ze scentralizowaną polityką handlową wobec państw trzecich wykazuje, także poprzez oddziaływanie odpowiednich grup lobbujących danego obszaru celnego, większe tendencje w kierunku protekcjonizmu. W przy-

¹⁸ C. Freund: Multilateralism and the Endogenous Formation of Preferential Trade Agreements. „Journal of International Economics” 2000, Vol. 52, No. 2, s. 360-362.

¹⁹ W.J. Ethier: Regionalism in a Multilateral World. „Journal of Political Economy” 1998, Vol. 106, No. 6, s. 1242.

padku strefy wolnego handlu decyzje w tym zakresie mogą być podejmowane jedynie przez poszczególne państwa, które mogą okazać się mniej skłonne do takich posunięć. W przypadku poszczególnych państw występuje także słabszy, niż w przypadku unii celnej, scentralizowanej instytucjonalnie dla większego obszaru, lobbing ze strony otoczenia biznesowego. Rozwinięciem tego podejścia jest teoria E. Ornelasa, w której zidentyfikował on dwa efekty: strategiczny i redystrybucyjny. Efekt strategiczny polega na osłabieniu motywu protekcji na skutek zagrożenia przejściem ewentualnych zysków z protekcji wobec krajów trzecich przez producentów z innego państwa wchodzącego w skład tej samej strefy wolnego handlu. Efekt redystrybucyjny odnosi się do zagrożenia przejścia utraconych dochodów realnych konsumentów (na skutek zwiększonych cel) przez producentów z pozostałych państw strefy wolnego handlu. Tym samym, kraje strefy wolnego handlu wykazują tendencję do obniżania zewnętrznych taryf celnych, wzmacniając w większym stopniu efekty kreacji handlu i zmniejszając efekt jego przesunięcia²⁰.

Zaprezentowane koncepcje teoretyczne dotyczące oddziaływania i charakteru powiązań regionalizmu względem multilateralizmu nie są jedynymi podnoszonymi w debacie na ten temat. Prezentują jednakże one główne nurty toczące się w tym aspekcie dyskusji. Niewątpliwie obydwa podejścia podkreślają równoległość istnienia i rozwoju tych procesów, jak również fakt, że rozwijający się od dwóch dekad regionalizm światowego handlu jest niejako odpowiedzią na proces globalizacji, choć przeciwstawne są już opinie na temat przyczyn jego rozwoju.

Regionalizm alternatywny wobec multilateralizmu, jako proces będący odpowiedzią na trudności w wypracowaniu porozumienia wielostronnego, przeciwstawiany jest regionalizmowi będącemu uzupełnieniem toczących się procesów w skali globalnej. Jak zauważa B. Bijak-Kaszuba²¹, kluczowe w tej debacie może być rozróżnienie pomiędzy „starym” i „nowym” regionalizmem. Cechy współczesnego regionalizmu, czyniące go odmiennym w ujęciu jakościowym, są pochodną zachodzących w światowej polityce i gospodarce procesów. Tym samym, współczesny regionalizm może być postrzegany jako odpowiedź na proces globalizacji, próbę poradzenia sobie z dostarczonymi przez nią wyzwaniem i wykorzystania zaistniałych szans. Cechy nowego regionalizmu mogą sugerować przyjęcie założenia o komplementarnym wpływie tego zjawiska na układ handlowy o charakterze wielostronnym.

²⁰ M. Bijak-Kaszuba: *Op. cit.*, s. 113-114.

²¹ *Ibid.*

Zakończenie

Wpływ regionalnych porozumień handlowych na wielostronny układ światowy nie znajduje jednoznacznej oceny zarówno w przedstawionych rozważaniach teoretycznych, jak i w praktyce polityki gospodarczej.

Z jednej strony zwolennicy układu wielostronnego dostrzegają w zawieranych porozumieniach regionalnych główne zagrożenie dla wypracowania nowych i szerszych zasad handlu w ramach WTO. W ich opinii, zakończenie toczącej się od wielu lat Rundy Rozwoju z Doha będzie niezwykle trudne w świetle toczących się negocjacji nad szeregiem nowych preferencyjnych porozumień. Są one często płaszczyzną, na której łatwiej wypracować porozumienie i zrealizować interesy poszczególnych państw, m.in. z uwagi na ograniczony zakres geograficzny. Tym samym, spada motywacja wielu państw do wypracowania nowego układu wielostronnego, które zabezpieczają swoje interesy w ramach porozumień regionalnych.

Z drugiej strony, zwolennicy nowych porozumień dostrzegają w nich uzupełnienie zasad ustalonych na forum WTO i etap pośredni na drodze do wypracowania porozumienia wielostronnego. Wiele cech zawartych we współczesnych porozumieniach o charakterze regionalnym wskazuje na ich możliwe pozytywne oddziaływanie na układ wielostronny, wśród których najczęściej przywoływane to: szeroki zakres tematyczny zawieranych porozumień (tzw. WTO-plus), możliwość geograficznego/tematycznego rozszerzania porozumień, włączanie do porozumień reguł opartych na klauzuli najwyższego uprzywilejowania, w tym odwołanie do zasad ustalanych z krajami trzecimi, mniejsza restrykcyjność w zakresie obliczania reguł pochodzenia czy w końcu stosunkowo niski poziom preferencyjności²². Tym samym charakter współczesnych porozumień może w perspektywie prowadzić do tzw. multilateralizacji regionalizmu, a na skalę i tempo tego procesu wpływ będzie miał kształt zawieranych porozumień.

Literatura

- Baldwin R.E.: Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade. „The World Economy” 2006, Vol. 29, No. 11.
Bhagwati J.: Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade. Oxford University Press, New York 2008.

²² Według najnowszego raportu WTO na temat światowego handlu jedynie 16% światowego handlu (wyluczając handel wewnątrznych UE) podlega preferencyjnemu traktowaniu, z czego jedynie 2% uzyskuje preferencje powyżej 10 pkt. procentowych. World Trade Report 2011.

- Bhagwati J., Greenaway D., Panagariya A.: Trading Preferentially: Theory and Policy. „The Economic Journal” 1998, Vol. 108, No. 449.
- Bijak-Kaszuba M.: Regionalizm handlowy w warunkach globalizacji. W: *Determinanty i wyzwania gospodarki światowej*. Red. E. Najlepszy, M. Bartosik-Purgat. Zeszyty Naukowe. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, nr 126, Poznań 2009.
- Carpenter T.: A Historical Perspective on Regionalism. W: *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*. Ed. R. Baldwin, P. Low. Cambridge University Press, Cambridge 2009.
- Duttagupta R., Panagariya A.: Free Trade Areas and Rules of Origin: Economics and Politics. „Economics & Politics” 2007, Vol. 19, No. 2.
- Ethier W.J.: Regionalism in a Multilateral World. „Journal of Political Economy” 1998, Vol. 106, No. 6.
- Frankel J.A., Stein E., Wei S.J.: Regional Trading Arrangements: Natural or Supernatural? „American Economic Review” 1996, Vol. 86, No. 2.
- Freund C.: Multilateralism and the Endogenous Formation of Preferential Trade Agreements. „Journal of International Economics” 2000, Vol. 52, No. 2.
- Liberska B.: Globalizacja gospodarki światowej i nowy regionalizm. „Ekonomista” 2000, nr 6.
- McLaren J.: A Theory of Insidious Regionalism. „The Quarterly Journal of Economics” 2002, Vol. 117, No. 2.
- WTO. World Trade Report 2011. The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-Existence to Coherence. World Trade Organisation, Geneva 2011.
- WTO. http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

REGIONALIZATION OF THE WORLD TRADE – CONTRADICTION OR COMPLEMENT OF THE MULTILATERAL SYSTEM?

Summary

The last two decades have been a period of dynamic expansion of regionalism in the world trade system. The development of this process has induced a wide debate and research on its influence on multilateral agreement (within WTO). The views of the opponents of regionalism, indicating its negative relationship with and possible detrimental and competitive effects on the structure of the multilateral system, are contrasted with the views of the supporters of regionalism which they define as the complementation of the multilateral agreement and support of its structure. The features of contemporary regional agreements, differentiating them in terms of quality and character, may be decisive for the process of multilateralisation of regionalism.

Bożena Pera

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE UNII EUROPEJSKIEJ A GLOBALNY KRYZYS GOSPODARCZY

Wprowadzenie

Konsekwencje globalnego kryzysu gospodarczego są dostrzegane w każdej dziedzinie gospodarki światowej. Recesja, trwająca już od 2007 roku, wpłynęła także na wielkość i formy przepływów kapitałowych.

Celem artykułu jest analiza wpływu ostatniego kryzysu gospodarczego na strumienie bezpośrednich inwestycji zagranicznych Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem krajów wschodniego rozszerzenia w latach 2006-2010.

1. Globalny kryzys a sytuacja gospodarcza w Unii Europejskiej i wybranych krajach gospodarki światowej

Upadek banku Lehman Brothers we wrześniu 2008 roku jest umownie uważany za początek największego od 1929 roku kryzysu nie tylko w gospodarce amerykańskiej, ale i w wielu krajach gospodarki światowej¹. Kryzys, który rozpoczął się w sferze bankowej i finansowej, bardzo szybko rozprzestrzenił, za pomocą efektu domina, na realną sferę gospodarki². Stopień powiązań podmiotów, będący następstwem postępującego procesu internacjonalizacji i globalizacji, wpłynął na szybkie przeniesienie problemów związanych z finansowaniem działalności gospodarczej na inne gospodarki świata, w tym kraje Unii Europejskiej.

¹ Problemy będące konsekwencją pogoni za zyskiem i związanej z nią polityki nadmiernego udzielania tzw. złych kredytów pojawiły się już w 2007 roku. Początkowo przyczyniły się one do bankructwa niewielkich instytucji finansowych, lecz następnie objęły coraz większą ich liczbę.

² Przyczyny kryzysu gospodarczego zostały przedstawione m.in. W. Szymański: Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie. Difin, Warszawa 2009, s. 13-118.

Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne, w okresie bezpośrednio poprzedzającym światowy kryzys gospodarczy (2006-2007) nie wskazywały na możliwość wystąpienia głębokiej recesji (w latach 2008-2009) w Unii Europejskiej (tabela 1). Jak jednak pokazały przeprowadzone analizy, kryzys najbardziej dotknął gospodarki krajów wysoko rozwiniętych³.

Tabela 1

Sytuacja makroekonomiczna Unii Europejskiej na tle wybranych krajów świata
w latach 2006-2010 (w %)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6
Tempo wzrostu PKB					
Unia Europejska	3,5	3,2	0,7	-4,1	1,8
Stany Zjednoczone	2,7	1,9	0,0	-2,6	2,8
Japonia	2,0	2,4	-1,2	-6,3	3,9
Chiny	12,7	14,2	9,6	9,2	10,3
Stopa bezrobocia					
Unia Europejska	8,2	7,2	7,8	9,9	9,5
Stany Zjednoczone	4,6	4,6	5,8	9,3	9,6
Japonia	4,1	3,8	4,0	5,1	5,1
Chiny	4,1	4,0	4,2	4,3	4,1
Zadłużenie publiczne					
Unia Europejska	61,5	59,4	63,7	73,9	79,5
Stany Zjednoczone	61,1	62,2	71,2	84,6	91,5
Japonia	191,3	187,6	195,0	216,3	220,3
Chiny	16,2	19,6	17,0	17,7	17,7
Saldo budżetu w relacji do PKB					
Unia Europejska	-1,4	-0,8	-2,3	-6,8	-6,4
Stany Zjednoczone	-2,0	-2,7	-6,5	-12,7	-10,6
Japonia	-4,0	-2,4	-4,2	-10,3	-9,5
Chiny	-0,7	-0,9	-0,4	-3,1	-2,6

³ S. Miklaszewski: Teoria i praktyka regionalnej integracji gospodarczej a kryzys lat 2007-2009. W: Globalizacja i integracja regionalna a wzrost gospodarczy. Red. S.I. Bukowski. CeDeWu.pl. Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2010, s. 21; T. Białowas: Wpływ kryzysu na wzrost gospodarczy. W: Gospodarka i polityka makroekonomiczna strefy euro w latach 2008-2010. Skutki kryzysu i słabości zarządzania. Red. B. Mucha-Leszko. UMCS, Lublin 2011, s. 15-41; U. Kosterna: Zadłużenie publiczne i jego finansowanie w państwach członkowskich Wspólnoty Europejskiej w warunkach kryzysu ekonomicznego. W: Współczesny kryzys gospodarczy. Przyczyny, przebieg, skutki. Red. J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, J. Misala. CeDeWu.pl. Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2009, s. 153-162.

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6
Tempo wzrostu wolumenu eksportu					
Unia Europejska	8,8	6,5	0,4	-14,3	11,5
Stany Zjednoczone	9,0	9,3	6,0	-9,5	11,8
Japonia	9,7	8,4	1,7	-24,2	24,2
Chiny	20,8	18,1	8,5	-10,3	34,6

Źródło: Europe in Figures. Eurostat Yearbook 2010. Publication Office of the European Union, European Union 2010; International Monetary Fund. World Economic Outlook Database, April 2011. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx> (sierpień 2011); Provision of Deficit and Debt Data for 2009 – First Notification. Euro Area and EU27 Government Deficit at 6.3% and 6.8% of GDP Respectively Government Debt at 78.7% and 73.6%. EUROSTAT News Release, 2010, nr 55, z 22.04.2010. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-22042010-BP/EN/2-22042010-BP-EN.PDF (sierpień 2011); Provision of Deficit and Debt Data for 2010 – First Notification Euro Area and EU27 Government Deficit at 6.0% and 6.4% of GDP Respectively Government Debt at 85.1% and 80.0%. Eurostat News Release, 2011, nr 60 – 26.04.2011. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (sierpień 2011).

Obok spadku realnego produktu krajowego brutto i wolumenu eksportu, kryzys gospodarczy wpłynął przede wszystkim w szczególnie negatywny sposób na sytuację w sektorze finansów publicznych, co było widoczne w kształtowaniu się wskaźnika zadłużenia publicznego w stosunku do PKB i powiązanego z nim – deficytu budżetowego wobec PKB (tabela 1). W 2009 roku głębokość recesji w Unii Europejskiej była wyższa niż w USA (spadek PKB i wysokość stopy bezrobocia). Wśród krajów członkowskich Unii Europejskiej Polska była jedynym krajem, w którym utrzymał się wzrost PKB w analizowanym okresie. W Hiszpanii natomiast zanotowano najwyższą stopę bezrobocia – 20% w 2009 roku. Z wyjątkiem Chin, we wszystkich pozostałych analizowanych krajach widoczne było znaczne pogorszenie wartości wskaźników przedstawiających sytuację w sektorze finansów publicznych w latach 2008-2009 i nieznaczna ich poprawa w 2010 roku⁴.

Kryzys gospodarczy dotknął państwa Unii Europejskiej w różnym stopniu, chociaż we wszystkich analizowanych krajach można zauważyć pogorszenie wskaźników⁵. W znaczący sposób wpłynął on także na wymianę handlową Unii Europejskiej. W większości analizowanych krajów spadek wolumenu eksportu i importu był widoczny w 2009 roku, wyjątek stanowiły Bułgaria i Portugalia, w których nadal utrzymywał się on w 2010. Kraje, w których eksport stanowił

⁴ Krajami, które miały największe problemy z finansami publicznymi w 2010 roku były: Irlandia (-32,4%), Grecja (-10,5%), Wielka Brytania (-10,4%) a także Polska, Łotwa i Litwa (wskaźnik powyżej 7%). Provision of Deficit and Debt data for 2010 – First Notification. Euro Area and EU27 Government Deficit at 6.0% and 6.4% of GDP Respectively Government Debt at 85.1% and 80.0%, Eurostat News Release, 2011, nr 60 – 26.04.2011. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (sierpień 2011).

⁵ Dane IMF World Economic Outlook Database. <http://www.imf.org> (lipiec 2011).

większy udział w tworzeniu dochodu narodowego (np. Austria, Belgia, Holandia) były o wiele bardziej narażone na niekorzystne skutki wynikające ze spadku obrotów wymiany handlowej.

Skutkiem kryzysu gospodarczego i realnym zagrożeniem dla funkcjonowania mechanizmu integracji stał się również wzrost długu publicznego państw członkowskich ponad kryteria paktu stabilności i wzrostu. W małych krajach skutki kryzysu dla gospodarki były o wiele dotkliwiej odczuwane niż w dużych państwach⁶. Ponadto ostatni kryzys ujawnił negatywne bodźce dla funkcjonowania całego ugrupowania⁷. Dotychczas częściej spotykane były optymistyczne opinie i publikacje, w których podkreślano, że wprowadzenie euro i utworzenie unii gospodarczo-walutowej zapewniło stabilizację sytuacji makroekonomicznej państw członkowskich⁸.

Ponadto, od połowy 2010 roku pojawiają się opinie o możliwości wystąpienia ponownego zahamowania wzrostu gospodarczego, czyli tzw. drugiego dna recesji, które może dotknąć gospodarki wysoko rozwiniętych krajów europejskich o wiele głębiej niż kryzys lat 2008-2009. Kryzys gospodarczy wpłynął również na wielkość i zmiany w strumieniach bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

2. Wpływ kryzysu na wielkość unijnych przepływów kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne odgrywają coraz większą rolę w przepływach międzynarodowych od początku lat 90. XX wieku i do 2008 roku ich strumienie wzrosły prawie dziesięciokrotnie. Wielkość przepływów kapitałowych była uwarunkowana sytuacją gospodarczą na świecie⁹. Światowy kryzys gospodarczy w znaczny sposób wpłynął na obniżenie wielkości przepływów kapitałowych w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (tabela 2).

⁶ J. Pisani-Ferry, A. Sapir: Euro Area: Ready for the Storm? W: The Euro at Ten: The Next Global Currency? Ed. by J. Pisani-Ferry and A.S. Posen. Peterson Institute for International Economics, Washington 2009, s. 79.

⁷ Przykładem jest Grecja, która od 2009 roku stanowi istotny problem dla strefy euro.

⁸ The Euro At Five. Ed. by A.S. Posen. Special Report 18. Peterson Institute for International Economics, Washington 2005; E. Halizak: Kryzys gospodarczy a międzynarodowa pozycja Unii Europejskiej. W: Kryzys a pozycja międzynarodowa Zachodu. Red. R. Kuźniara. Scholar, Warszawa 2011, s. 115-116.

⁹ Na początku XXI wieku (w latach 2001-2003) nastąpił znaczny spadek inwestycji, będący skutkiem ogólnoświatowej recesji, natomiast w okresie 2004-2007 miało miejsce ożywienie inwestycyjne, ale od 2008 roku zanotowano również spadek światowych strumieni przepływu kapitału.

Tabela 2

Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych do/z Unii Europejskiej
na tle wybranych krajów świata w latach 2006-2010 (w mld USD)

Wyszczególnienie	Napływ inwestycji do kraju/grupy państw					Wywóz kapitału z analizowanych krajów/grupy państw				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Unia Europejska-27	581,7	850,5	488,0	346,5	304,7	690,0	1199,3	906,2	370,0	407,2
CEEC-10	61,6	72,3	63,9	28,4	28,4	17,9	16,3	16,4	10,8	8,9
USA	237,1	215,9	306,4	152,9	228,2	224,2	393,5	308,3	282,7	328,9
Japonia	-6,5	22,5	24,4	11,9	-1,2	50,3	73,5	128,0	74,7	56,3
Chiny	72,7	83,5	108,3	95,0	105,7	21,2	22,5	52,1	56,5	68,0
Świat	1461,9	1970,9	1744,1	1185,0	1243,7	1405,4	2174,8	1910,5	1170,5	1323,3

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie: World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. UNCTAD, Geneva 2011.

W 2007 roku Unia Europejska była miejscem lokalizacji ponad 43% inwestycji zagranicznych w świecie. W latach 2008-2010 udział Unii Europejskiej w światowym napływie kapitału obniżył się z blisko 28% do 25% (choć w 2009 roku udział ten wzrósł do blisko 29%)¹⁰. Spośród krajów członkowskich Unii, do najbardziej atrakcyjnych lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych należały: Wielka Brytania (średnio około 1/5 światowych inwestycji trafiało do tego kraju), Niemcy, Francja i Belgia¹¹. Udział 10 krajów zaliczanych do grupy państw Europy Środkowo-Wschodniej obniżył się z ponad 4% w 2006 roku do 3,7% światowego napływu w 2008. W kolejnych latach wykazał on nadal tendencję malejącą (z 2,4% w 2009 do 2,2% w 2010). Kraje Europy Środkowo-Wschodniej posiadały udział około 10,6% w kapitale napływającym do Unii Europejskiej, najwyższy wskaźnik zanotowano w 2008 roku (13%), zaś w 2009 obniżył się on do 8,2%, aby nieznacznie wzrosnąć – o jeden punkt procentowy – w 2010. Z przeprowadzonej analizy wynika, że wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej największym i najbardziej atrakcyjnym krajem, pod względem wielkości napływającego kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych była Polska, której udział kształtował się na poziomie około 3% bezpośrednich inwestycji zagranicznych ogółem, które napły-

¹⁰ Dla porównania najniższy udział napływu BIZ do USA można zauważyć w 2007 roku (ok. 11%), w 2008 roku wzrósł on do blisko 18%, aby w kolejnym 2009 obniżyć się do około 13%. W ostatnim roku analiz udział ten powrócił do poziomu przekraczającego 18%. Napływ bezpośrednich inwestycji do Japonii kształtował się na poziomie około 1%.

¹¹ Obliczenia własne na podstawie danych zamieszczonych w UNCTAD Statistics Overview. <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1584&lang=1> (sierpień 2011).

nęły do Unii Europejskiej w latach 2006-2010. Najwyższy udział (4%) Polska osiągnęła w 2009 roku, a więc wówczas, gdy większość krajów znajdowała się w głębokiej recesji.

O wiele bardziej znaczące konsekwencje można zauważyć analizując bezpośrednie inwestycje zagraniczne dokonywane przez analizowane kraje. Od 2007 roku można zauważyć spadek udziału Unii Europejskiej w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych dokonywanych na świecie, z 55,1% w 2007 roku do 30,8% w 2010. Jest to tendencja, jaka zarysowała się także dla innych krajów wysoko rozwiniętych, jednak udział tej grupy krajów obniżył się o 14 punktów procentowych, zaś udział Unii blisko o 25 punktów procentowych¹². Skala zmiany udziałów potwierdza jedynie kondycję gospodarczą tej grupy krajów. Do największych inwestorów zagranicznych wśród krajów członkowskich Unii Europejskiej należały: Francja (jej udział wzrósł z 17% w 2008 roku do blisko 28% w 2009, zaś w ostatnim roku obniżył się do 20%), Niemcy (w 2009 roku ponad 1/5 zagranicznych inwestycji zagranicznych pochodziła z tego kraju, udział tego kraju wzrósł do 1/4 w kolejnym roku). Na skutek kryzysu gospodarczego znacznie obniżył się udział Wielkiej Brytanii z blisko 23% w 2007 roku do 3% w 2010¹³. Inwestycje krajów członkowskich z Europy Środkowo-Wschodniej stanowiły zaledwie około 2% w kapitale wywożonym z Unii Europejskiej¹⁴. Obok zmian w wielkości przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, kryzys gospodarczy wywarł również wpływ na ich formy.

3. Analiza form bezpośrednich inwestycji zagranicznych Unii Europejskiej – inwestycje typu greenfield a brownfield w czasie globalnego kryzysu gospodarczego

W literaturze przedmiotu inwestorzy zagraniczni wybierają różne sposoby wejścia na rynek kraju goszczącego. Najkorzystniejszą formę stanowią inwestycje typu greenfield, czyli budowa zakładu w kraju lokalizacji kapitału, a więc

¹² World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. Op. cit.

¹³ Pomimo trwającego kryzysu wzrósł znacznie udział Stanów Zjednoczonych jako inwestora zagranicznego z 16,1% w 2008 roku do blisko 25% inwestycji światowych w 2010. Udział inwestycji Japonii w latach 2008-2009 stanowił ponad 6%, zmniejszył się on do poziomu ponad 4% w 2010 roku. W analizowanym okresie, od 2007 do 2010 roku zwiększał się udział inwestycji Chin (odpowiednio 53,3% w 2009 roku i 46,6% w 2010). Obliczenia własne na podstawie danych zamieszczonych w UNCTAD Statistics Overview. Op. cit.

¹⁴ Obliczenie własne na podstawie danych zamieszczonych UNCTAD Statistics Overview. Op. cit.

są one podejmowane samodzielnie lub z partnerem lokalnym od podstaw. Natomiast inwestycje typu brownfield wiążą się najczęściej z fuzją lub przejęciem istniejącego przedsiębiorstwa¹⁵. Niżej przeprowadzono analizę obydwu form bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Tabela 3

Liczba unijnych projektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w formie inwestycji typu greenfield na tle wybranych gospodarek w latach 2006-2010

Wyszczególnienie	Projekty greenfield analizowanych krajów					Projekty greenfield w analizowanych krajach				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Unia Europejska-27	5426	5896	7331	6583	6316	4756	4725	5578	4466	4265
CEEC-10	304	218	268	145	187	1785	1465	1432	910	1189
USA	3035	2778	3563	3014	3140	748	868	988	1256	1470
Japonia	808	702	1131	827	915	149	179	203	163	179
Chiny	129	207	261	330	267	1407	1218	1548	1167	1301
Świat	12277	12245	16422	14192	14142	12277	12245	16422	14192	14142

Źródło: Opracowanie na podstawie: World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. UNCTAD, Geneva 2011.

W latach 2006-2010 zauważa się spadek liczby projektów typu greenfield dokonywanych zarówno przez kraje unijne, jak i w krajach członkowskich ugrupowania. Bezpośrednie inwestycje typu greenfield dokonywane przez Unię Europejską stanowiły w latach 2007-2010 powyżej 45% ogólnej liczby tego rodzaju projektów, dla porównania w 2006 roku. wyniosły 44%. Natomiast liczba projektów greenfield realizowanych w krajach Unii Europejskiej stanowiła na początku badanego okresu 39% w 2006 roku, w 2008 obniżyła się do poziomu 34%, zaś w 2010 osiągnęła jedynie 30%. Tendencja spadkowa jest nie tylko skutkiem globalnego kryzysu, ale również malejącej atrakcyjności Unii dla inwestorów zagranicznych. Większość inwestycji typu greenfield jest lokalizowana w krajach rozwijających się, a szczególnie tych, które są zaliczane do tzw. gospodarek wschodzących¹⁶. Zauważyć można także drugą tendencję, polegającą na przepływie kapitału z krajów rozwijających się do krajów wysoko rozwiniętych.

¹⁵ Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Red. J. Rymarczyk. PWE, Warszawa 2010, s. 113-114; W. Karaszewski: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata. TNOiK i „Dom Organizatora”, Toruń 2004, s. 25.

¹⁶ Do tej grupy krajów zalicza się m.in. Chiny, Indie, Brazylię, Koreę Południową, Tajwan, Singapur, Hongkong, Malezję, Tajlandię, Filipiny, Indonezję.

Inwestycje typu greenfield dokonane przez kraje unijne, pod względem wartości stanowiły natomiast 37% w 2006 i 2008 roku oraz 40% światowych strumieni w 2007 i 2009 roku. W ostatnim roku analizy ich udział obniżył się o jeden punkt procentowy. Tego rodzaju inwestycje dokonane w krajach członkowskich Unii Europejskiej stanowiły blisko 24% w 2006 roku, ale podobnie jak w przypadku liczby projektów, ich udział obniżył się do 18% w 2010¹⁷. Wśród krajów unijnych do największych inwestorów zaliczyć należy: Niemcy, Francję, Wielką Brytanię, Niderlandy. Na niewiele niższym poziomie kształtował się udział Hiszpanii (udział tego kraju zwiększył się z blisko 3% w 2006 roku do ponad 4% w 2010). Do najbardziej atrakcyjnych miejsc lokalizacji inwestycji typu greenfield wśród krajów Piętnastki zaliczyć można: Wielką Brytanię, Niemcy, Hiszpanię i Francję. Ich udziały kształtują się jednak na o wiele niższym poziomie niż dla USA¹⁸.

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej, należące do Unii Europejskiej, zrealizowały zaledwie 2,5% ogółu projektów typu greenfield w 2006 roku, jednak ich udział obniżał się z roku na rok i w 2010 osiągnął już tylko 1,3%. Udział krajów członkowskich Unii z regionu Europy Środkowo-Wschodniej stanowił około 37% ogólnej liczby projektów greenfield i wykazywał on tendencję malejącą do 2009 roku, osiągając poziom 20%, by następnie wzrosnąć do blisko 28% w 2010. Projekty realizowane przez kraje Europy Środkowo-Wschodniej stanowiły niewiele ponad 1% ogólniej liczby inwestycji typu greenfield w latach 2006-2008 i w 2010 roku, natomiast w 2009 ich udział ukształtował się na poziomie 0,8%. Najwyższe udziały, chociaż niewspółmiernie niskie w stosunku do pozostałych państw Unii Europejskiej, jako inwestorzy zagraniczni tworzący nowe zakłady i miejsca pracy miały: Polska, Węgry i Republika Czeska. Pod względem atrakcyjności dla lokalizacji inwestycji zagranicznych typu greenfield dominowały wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej: Polska i Rumunia¹⁹.

Fuzje i przejęcia, jako bezpośrednie inwestycje zagraniczne typu brownfield, są dość często formą wejścia na rynki w krajach wysoko rozwiniętych. Kraje te w latach 2006-2008 przeprowadziły ponad 80% ogółu światowych transakcji sprzedaży i nabycia udziałów w formie fuzji i przejęć, z czego na kraje unijne przypadała ponad połowa. Spośród różnego rodzaju transakcji zwią-

¹⁷ Obliczenie własne na podstawie danych zamieszczonych UNCTAD Statistics Overview. Op. cit.

¹⁸ Dla porównania Stany Zjednoczone dokonały w latach 2006-2010 przeciętnie ponad 15% inwestycji greenfield (najniższy udział odnotowano w 2007 roku – 13,8%), zaś ponad 7% zainwestowanego kapitału greenfield w latach 2006-2007 było ulokowane w tym kraju. Od 2008 roku można zauważyć spadek udziału do 6%, a w kolejnych latach 2009-2010 do poziomu 4,8%. Obliczenia własne na podstawie danych UNCTAD Statistics Overview. Op. cit.

¹⁹ Obliczenia własne na podstawie danych zamieszczonych UNCTAD Statistics Overview. Op. cit.

zanych z przepływami kapitału poza granice kraju, fuzje i przejęcia stanowiły co najmniej 40% bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2006-2008. Jednak w 2009 roku nastąpił ich znaczny spadek do poziomu 21%. W kolejnym – 2010 roku zanotowano natomiast ich kilkuprocentowy wzrost²⁰ (tabela 4).

Tabela 4

Liczba unijnych fuzji i przejęć na tle wybranych krajów gospodarki światowej w latach 2006-2010

Wyszczególnienie	Liczba fuzji i przejęć objętych sprzedażą					Liczba fuzji i przejęć objętych zakupem				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Unia Europejska-27	2354	2717	2419	1344	1780	2216	2782	2548	1328	1723
CEEC-10	278	284	278	138	169	58	80	82	28	60
USA	1056	1297	1117	710	884	1063	1241	1085	582	879
Japonia	57	106	99	85	98	137	161	185	160	192
Chiny	224	232	236	142	146	38	61	69	97	148
Świat	5747	7018	6425	4239	5405	5747	7018	6425	4239	5405

Źródło: Ibid.

W analizowanym okresie najwięcej transakcji fuzji i przejęć przeprowadzono na rynku unijnym w 2007 roku. Sprzedaż udziałów przedsiębiorstw przeprowadzona za ich pomocą, stanowiła 62% ogółu transakcji na świecie. Od 2008 roku zauważyć można spadek udziału tej formy bezpośrednich inwestycji zagranicznych, z 51% do 33% w 2009 i niewielki ich wzrost (do 37%) w ostatnim roku analizy. W zakresie nabycia udziałów sytuacja przedstawiała się nieznacznie gorzej. Podobnie – dla całej Unii Europejskiej – 2007 rok był najbardziej korzystny, gdyż przeprowadzone nabycie udziałów przez przedsiębiorstwa unijne stanowiło blisko 45% ogółu transakcji na świecie i od 2008 roku nastąpił ich znaczny spadek do 34%, zaś w 2009 stanowiły one zaledwie 23%. W ostatnim roku analizy odnotowano wzrost tego rodzaju transakcji o ponad 10 punktów procentowych w stosunku do roku poprzedniego. Wśród krajów unijnych, podobnie jak w przypadku inwestycji greenfield, dominowały: Wielka Brytania, Niemcy, Niderlandy i Francja²¹. W niektórych krajach członkowskich

²⁰ World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. Op. cit.

²¹ W Stanach Zjednoczonych stosunkowo wysokie udziały sprzedawanych udziałów przedsiębiorstw w formie fuzji i przejęć odnotowano w 2008 roku (ponad 32%), oraz w pierwszym i ostatnim roku analizy (ponad 20%). W 2007 i 2009 roku udziały te kształtowały się poziomie 16%. W przypadku nabycia udziałów rekordowym dla USA był 2010 (ponad 25%), natomiast w latach 2008-2009 zainteresowanie i możliwości nabycia spadły w tym kraju do mniej niż 10%. Na początku badanego okresu do USA należało około 18% światowych fuzji i przejęć.

Unii zauważyć można wycofanie zainwestowanego kapitału w formie fuzji i przejęć – Hiszpania (lata 2008-2009), Niemcy (2007 i 2009 rok), Wielka Brytania (lata 2009-2010), Irlandia (2009), Włochy (2010)²².

W krajach Europy Środkowo-Wschodniej sprzedaż udziałów w przedsiębiorstwach w formie fuzji i przejęć osiągnęła w 2009 roku, gdy były najpełniej widoczne skutki kryzysu, rekordową wartość – ponad 2%. Udziały przekraczające 1% można było zauważyć jedynie w 2006 i 2008 roku. Nabycie udziałów kształtowało się na o wiele niższym poziomie i osiągnęło 0,75% ogólnej liczby transakcji fuzji i przejęć w 2009 roku. Spośród tej grupy krajów największą sprzedaż można było zauważyć w przypadku: Republiki Czeskiej, Rumunii, a pod koniec analizowanego okresu – lata 2009-2010, także Polski i Węgier²³.

W ślad za obniżeniem ogólnej wartości fuzji i przejęć oraz ich liczby, światowy kryzys gospodarczy przyczynił się również do spadku wartości transakcji z ponad 190 mln USD w 2007 roku do 65 mln USD w 2010. W krajach członkowskich zaliczanych do Europy Środkowo-Wschodniej wartości transakcji osiągały jeszcze niższe kwoty (od 67 mln USD (2009) w przypadku nabycia udziałów, do 10 mln USD (2008). Sprzedaż udziałów umożliwiających fuzje i przejęcia przedsiębiorstw przez kraje Europy Środkowo-Wschodniej osiągnęła ponad 42 mln USD (w 2009), a najniższe wartości niewiele ponad 10 mln w 2010²⁴. Śledząc zachodzące zmiany można dodać, że kryzys gospodarczy z początku XXI wieku wpłynął na spowolnienie wzrostu PKB, przede wszystkim w tych krajach, których gospodarki są silnie powiązane z napływem kapitału zagranicznego.

Zakończenie

Współczesny kryzys gospodarczy, zapoczątkowany w sferze przepływów finansowych, przeniósł się bardzo szybko na sferę realną i objął swoim zasięgiem Unię Europejską. Kraje członkowskie zostały w różnym zakresie dotknięte jego skutkami, co potwierdziła przeprowadzona analiza ich sytuacji makroekonomicznej, uwzględniająca stopień powiązań pomiędzy nimi. Dysproporcje rozwojowe pomiędzy krajami członkowskimi i różny poziom zaawansowania procesu integracji gospodarczej w stosunku do części państw należących do ugrupowania, stały się pewnego rodzaju słabością istniejącego mechanizmu integracji regionalnej.

²² Obliczenia własne na podstawie danych zamieszczonych UNCTAD Statistics Overview. Op. cit.

²³ Ibid.

²⁴ Ibid.

Analiza przepływów kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych potwierdziła wrażliwość krajów członkowskich Unii Europejskiej na kształtowanie się sytuacji na rynku globalnym, przede wszystkim w zakresie wielkości strumieni bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Chociaż kraje starej Unii Europejskiej nadal zajmują ważną pozycję w zakresie przepływów kapitału, to jednak gospodarki państw rozwijających się wchodzą w sposób coraz bardziej ekspansywny na rynki zagraniczne.

Przeprowadzona analiza wykazała również słabość nowo przyjętych do Unii Europejskiej krajów w zakresie możliwości dokonywania inwestycji zagranicznych, będącą przede wszystkim konsekwencją zachodzących w nich zmian strukturalnych i dzielących je dystansem w poziomie rozwoju gospodarczego.

Literatura

- Białowąs T.: Wpływ kryzysu na wzrost gospodarczy. W: *Gospodarka i polityka makroekonomiczna strefy euro w latach 2008-2010. Skutki kryzysu i słabości zarządzania*. Red. B. Mucha-Leszko. UMCS, Lublin 2011.
- Europe in Figures. EuroStat Yearbook 2010. Publication Office of the European Union, European Union 2010.
- Halizak E.: Kryzys gospodarczy a międzynarodowa pozycja Unii Europejskiej, W: *Kryzys a pozycja międzynarodowa Zachodu*. Red. R. Kuźniara. Scholar, Warszawa 2011.
- IMF World Economic Outlook Database. <http://www.imf.org>
- International Monetary Fund. World Economic Outlook Database, April 2011. <http://www.imf.org>, Provision of Deficit and Debt Data for 2009 – First Notification. Euro Area and EU27 Government Deficit at 6.3% and 6.8% of GDP Respectively Government debt at 78.7% and 73.6%. EUROSTAT News Release, 2010, nr 55, z 22.04.2010. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Kosterna U.: Zadłużenie publiczne i jego finansowanie w państwach członkowskich Wspólnoty Europejskiej w warunkach kryzysu ekonomicznego. W: *Współczesny kryzys gospodarczy. Przyczyny, przebieg, skutki*. Red. J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, J. Misła. CeDeWu.pl. Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2009.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Red. J. Rymarczyk. PWE, Warszawa 2010.
- Karaszewski W.: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*. TNOiK i „Dom Organizatora”, Toruń 2004.
- Miklaszewski S.: Teoria i praktyka regionalnej integracji gospodarczej a kryzys lat 2007-2009. W: *Globalizacja i integracja regionalna a wzrost gospodarczy*. Red. S.I. Bukowski. CeDeWu.pl. Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2010.
- Pisani-Ferry J., Sapir A.: Euro Area: Ready for the Storm? W: *The Euro at Ten: The Next Global Currency?* Ed. by J. Pisani-Ferry and A.S. Posen. Peterson Institute for International Economics, Washington 2009.

- Provision of Deficit and Debt Data for 2010 – First Notification. Euro Area and EU27 Government Deficit at 6.0% and 6.4% of GDP Respectively Government Debt at 85.1% and 80.0%. EuroStat News Release, 2011, nr 60 – 26.04.2011. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Siwiński W.: Nierównowaga płatnicza krajów Europy Środkowo-Wschodniej i obecny kryzys finansowy. W: Globalny kryzys a jednocząca się Europa. Red. W. Siwiński, D. Wojtowicz. Poltext, Warszawa 2010.
- Szymański W.: Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie. Difin, Warszawa 2009.
- The Euro At Five. Ed. by A.S. Posen. Special Report 18. Peterson Institute for International Economics, Washington 2005.
- UNCTAD Statistics Overview. <http://www.unctad.org>
- World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. UNCTAD, Geneva 2011.

THE EUROPEAN UNION FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Summary

The effect of the global economic crisis are seeing in the whole world economy, mostly in European Union and other developed countries. The recession has affected the international capital flows since 2007. The goal of the paper is to analyse the influence of the economic crisis on European Union foreign direct investment flows between 2006 and 2010. The European Union economic situation was discussed at the beginning of this paper. Then the analysis of FDI flows and trends in the European Union during the economic crisis, was presented. In the closing the author tries to focus on greenfield and brownfield FDI projects and assess their results for European Union.

Elżbieta Siek

Politechnika Radomska im. Kazimierza Pułaskiego

EFEKTYWNOŚĆ AKTYWNYCH PROGRAMÓW RYNKU PRACY Z WYKORZYSTANIEM FUNDUSZY UNIJNYCH W PODREGIONIE RADOMSKIM

Wprowadzenie

Podregion radomski stanowi część województwa mazowieckiego. Usytuowany jest w południowej części tego województwa, a w jego skład wchodzi: 7 powiatów (białobrzeski, kozienicki, lipski, przysuski, radomski, szydłowiecki i zwoleński) oraz miasto Radom na prawach powiatu. Podregion ten wyróżnia się na tle Polski, ponieważ od kilku lat charakteryzuje się jednym z najwyższych poziomów bezrobocia w Polsce, zgłasza zaś powiat szydłowiecki.

Celem artykułu jest analiza efektywności realizowanych programów zwalczania bezrobocia w podregionie radomskim w okresie 2004-2011, w tym także programów finansowanych i/lub współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej. Efektywność poszczególnych działań oceniono na podstawie stopy i kosztu ponownego zatrudnienia. Badania empiryczne przeprowadzono wykorzystując dane liczbowe uzyskane z powiatowych Urzędów Pracy, Mazowieckiego Urzędu Pracy oraz GUS.

W pierwszej części artykułu przedstawiono problem bezrobocia w podregionie radomskim w okresie 2004-2011. Następnie przedstawiono główne aktywne programy rynku pracy realizowane w podregionie dotyczące aktywizacji zawodowej bezrobotnych oraz dokonano oceny efektywności poszczególnych form wsparcia. Artykuł zakończono podsumowaniem i wnioskami.

1. Bezrobocie w podregionie radomskim

W okresie 2004-2011 stopa bezrobocia w podregionie radomskim była zdecydowanie wyższa od średniej woj. mazowieckiego aż o ok. 15 pkt. proc., była również wyższa od średniej stopy bezrobocia w Polsce (o ok. 10 pkt. proc.). Naj-

wyższą stopą bezrobocia (zarówno w całym województwie, jak i w Polsce) charakteryzował się przy tym powiat szydłowiecki, w którym bez pracy zarejestrowanych było ok. 5,8 tys. osób na koniec 2011 roku.

Tabela 1

Stopa bezrobocia rejestrowanego w podregionie radomskim, województwie mazowieckim i w Polsce w okresie 2004-2011 (w %)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Polska	19,0	17,6	14,8	11,2	9,5	12,1	12,3	12,5
Województwo mazowieckie	14,7	13,8	11,8	9,0	7,3	9,0	9,4	9,9
Podregion radomski	28,1	27,7	25,5	22,1	20,0	22,6	23,2	23,5
p. białobrzeski	20,0	21,2	18,8	14,3	12,8	14,0	14,4	15,5
p. kozienicki	19,4	19,8	18,1	15,2	13,9	16,5	17,0	18,3
p. lipski	19,3	18,5	16,5	14,3	12,6	14,1	14,0	15,6
p. przysuski	28,5	27,1	26,6	24,0	21,9	24,4	24,8	26,6
p. radomski	35,2	34,1	31,6	28,3	26,2	29,2	29,6	29,9
p. szydłowiecki	40,6	40,1	36,4	33,4	30,7	35,3	35,1	37,2
p. zwoleński	21,5	22,3	19,3	17,1	14,6	17,9	18,9	20,2
m. Radom	28,2	28,0	25,8	21,8	19,5	21,5	22,5	21,4

Źródło: Dane GUS.

Stopa bezrobocia rejestrowanego w podregionie radomskim zmniejszyła się o ok. 8 pkt. proc. w okresie 2004-2008 osiągając w 2008 roku najniższy poziom ok. 20% (ponad 2-krotnie wyższy niż średnia krajowa i prawie 3-krotnie wyższy niż średnia województwa mazowieckiego), po czym w kolejnych latach obserwowano ponowny jej wzrost do ok. 23%.

W okresie 2004-2011 liczba bezrobotnych w podregionie radomskim zmniejszyła się o ok. 15 tys. osób, z ok. 75 tys. w 2004 roku do ok. 60 tys. osób w 2011, z czego ok. 48% stanowiły kobiety. Ok. 85% zarejestrowanych bezrobotnych nie miało prawa do zasiłku. Analizując strukturę bezrobotnych można zauważyć, iż w 2011 roku były to osoby:

- a) w pełni wieku produkcyjnego 25-44 lata (ok. 50%),
- b) z wykształceniem zasadniczym i gimnazjalnym lub niższym (ok. 60%),
- c) niemające stażu pracy lub staż do 1 roku (ok. 41%),
- d) długotrwale bezrobotne (ok. 46%).

Warto jednak zauważyć, iż w strukturze bezrobotnych zaszły istotne zmiany w analizowanym okresie. W 2011 roku zwiększył się w porównaniu do roku 2004 udział osób bezrobotnych w wieku pow. 55 lat z 3,8% do ok. 11%. O ok. 4 punkty proc. zwiększył się udział osób bezrobotnych z wykształceniem wyższym i o ok. 3 pkt. proc. z wykształceniem ogólnokształcącym (łącznie z ok. 11,1% do ok. 19%), zmniejszyło się natomiast bezrobocie wśród osób z wykształceniem policealnym i średnim zawodowym, zasadniczym oraz gimnazjal-

nym i niższym. O ile w 2004 roku bezrobotni ci stanowili ok. 88,9% bezrobotnych ogółem, to w 2011 ok. 81%. Dość znacznie zmniejszył się udział długotrwale bezrobotnych przebywających bez pracy powyżej 24 miesięcy. O ile w 2004 roku stanowili oni ok. 41,5% bezrobotnych ogółem, to w 2011 udział ten spadł do ok. 24%, do czego niewątpliwie przyczyniły się programy zmniejszenia bezrobocia. Aktywizacja zawodowa tej grupy bezrobotnych jest niezwykle trudna, ponieważ wraz z upływem czasu następuje deprecjacja kwalifikacji, przy jednoczesnej zmianie wymagań pracodawców. W związku z tym aktywizacja zawodowa wymaga uzupełnienia kwalifikacji, a często także przekwalifikowania.

2. Aktywna polityka rynku pracy i metody badania jej efektywności

Aktywna polityka rynku pracy polega m.in. na podejmowaniu różnorodnych działań ukierunkowanych na poprawę sytuacji na rynku pracy. Ograniczenie bezrobocia (m.in. frykcyjnego i strukturalnego) można osiągnąć poprzez wdrażanie aktywnych programów, takich jak szkolenia bezrobotnych, prace interwencyjne, staże, dofinansowania na podjęcie działalności gospodarczej itp.¹.

Ustawa z 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy² określa zadania państwa w zakresie promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia oraz aktywizacji zawodowej. Zadanie te realizują instytucje rynku pracy, do których należą publiczne służby zatrudnienia, Ochotnicze Hufce Pracy, agencje zatrudnienia, instytucje szkoleniowe, instytucje dialogu społecznego, instytucje partnerstwa lokalnego. Środki finansowe przeznaczane na działalność tych instytucji i realizację różnorodnych programów pochodzą z budżetu państwa, budżetów samorządów terytorialnych, Funduszu Pracy. Programy mogą być także finansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach dofinansowania z Europejskiego Funduszu Społecznego.

Programy aktywnej polityki rynku pracy pozwalają osiągnąć bezpośredni efekt w postaci zmniejszenia liczby osób bezrobotnych (tzw. efekt brutto), ale nie tylko. Istotne znaczenie mają także tzw. efekty netto (zarówno pozytywne, jak i negatywne), do których E. Kwiatkowski zalicza:

- a) aktywizację zawodową bezrobotnych,
- b) poprawę dopasowań strukturalnych na rynku pracy,
- c) wzrost produktywności siły roboczej,

¹ K. Zieliński, J. Sroka: Aktywne programy rynku pracy jako element polityki społeczno-gospodarczej (na przykładzie powiatu jasielskiego). Zeszyty Naukowe. AE, Kraków 2006, nr 709, s. 142.

² Dz.U. 2004, nr 99, poz. 1001 z późn. zm.

- d) zahamowanie utraty statusu materialnego bezrobotnych,
- e) efekt „jałowego biegu”,
- f) efekt substytucji,
- g) efekt wypierania³.

Do lepszego wykorzystania środków przeznaczanych na aktywne programy rynku pracy może przyczynić się badanie ich efektywności. Jednak, jak zauważa I. Lichniak, „[...] nie ma w Polsce systemu dobrze prowadzonej bieżącej oceny efektywności polityki rynku pracy. Analizy prowadzone przez MPiPS opierają się na sprawozdaniach okresowych o rynku pracy i o przychodach i wydatkach z FP. Dane zawarte w tych sprawozdaniach nie są dobrą podstawą do analizy efektywności instrumentów rynku pracy. Przygotowane na ich podstawie raporty publikowane są z dużym opóźnieniem. Do prowadzenia pogłębionych analiz efektywności polityki rynku pracy nie są przygotowane urzędy pracy. [...] Nie zbierają informacji umożliwiających identyfikację najbardziej efektywnych dróg wychodzenia z bezrobocia dla poszczególnych grup bezrobotnych i ustalenie kosztów wychodzenia z bezrobocia”⁴.

W badaniach dotyczących efektywności aktywnych programów rynku pracy wykorzystuje się wiele różnorodnych wskaźników. Do najbardziej popularnych należą:

- a) liczba i struktura osób uczestniczących w danym programie,
- b) stopa ponownego zatrudnienia – określająca, jaki odsetek osób kończących program podjęło zatrudnienie,
- c) koszt ponownego zatrudnienia – czyli iloraz wydatków na dany program i osób zatrudnionych po jego ukończeniu.

3. Efektywność aktywnych programów rynku pracy w podregionie radomskim

Podstawowym źródłem finansowania aktywnych programów rynku pracy jest Fundusz Pracy. Środki tego funduszu pochodzą m.in. ze składek pracodawców i dotacji z budżetu państwa, a także z dotacji unijnych na współfinansowanie projektów. Od 2004 roku w Polsce wykorzystuje się środki z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Szczególne znaczenie przy tym ma wsparcie Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS). W okresie 2004-2006 do walki z bezrobociem korzystno z działań w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój zasobów Ludzkich (SPO RZL), zaś od 2007 roku realizuje się projekty Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (PO KL).

³ E. Kwiatkowski: Bezrobocie. Podstawy teoretyczne. PWN, Warszawa 2002, s. 311.

⁴ I. Lichniak: Efektywność polityki rynku pracy. SGH, Warszawa. http://www.sgh.waw.pl/katedry/karik/Referat20/I_Lichniak_Efektywnosc_rynk_u_pracy.doc

Tabela 2

Wydatki Funduszu Pracy na finansowanie usług i instrumentów rynku pracy w województwie mazowieckim i podregionie radomskim w okresie 2004-2011 w mln zł

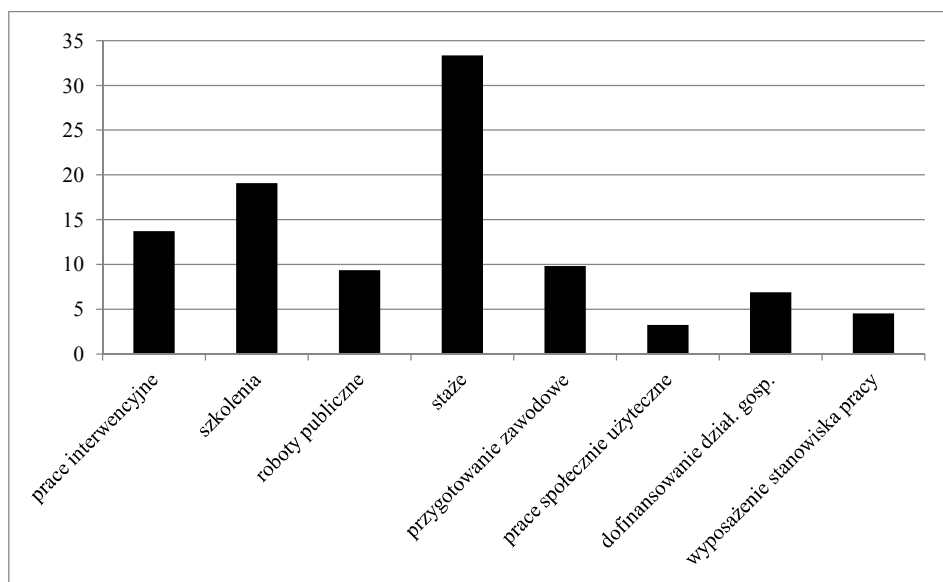
Wyszczególnienie	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	ogółem	SPO RZL	ogółem	SPO RZL	ogółem	SPO RZL	ogółem	SPO RZL	ogółem	PO KL	ogółem	PO KL	ogółem	PO KL	ogółem	PO KL
Województwo mazowieckie	149,28	23,21	203,93	66,10	222,21	75,81	272,00	74,04	344,77	76,36	468,11	148,84	586,96	129,28	225,0	83,3
Podregion radomski	35,07	5,34	45,37	15,73	47,19	15,40	63,44	18,65	82,55	18,59	111,12	38,69	134,66	33,05	55,5	20,8
p. białobrzęski	1,91	0,23	2,51	0,99	3,06	0,93	3,82	0,70	5,06	1,06	5,45	2,22	6,61	1,63	2,8	1,1
p. kozienicki	2,98	0,47	3,58	1,20	3,83	1,17	5,11	1,28	5,65	1,61	7,61	3,37	10,77	2,92	4,5	1,8
p. lipski	2,30	0,35	2,79	0,82	3,38	0,89	4,14	0,84	5,30	1,11	6,81	2,78	8,24	2,11	3,1	1,2
p. przysuski	3,63	0,63	5,13	1,91	5,39	1,61	6,65	2,41	9,35	2,08	12,53	4,13	14,79	3,60	7,4	2,4
p. radomski i m. Radom	17,79	2,64	23,20	8,56	22,96	8,84	32,28	11,71	42,20	9,20	60,35	18,69	70,38	16,10	26,8	10,0
p. szydlowiecki	4,17	0,68	5,16	1,33	5,04	1,18	7,15	1,16	9,67	2,30	11,78	4,91	14,98	4,29	6,7	2,6
p. zwoleński	2,38	0,34	3,00	0,93	3,53	0,78	4,29	0,54	5,32	1,21	6,60	2,61	8,90	2,39	3,9	1,5

Źródło: Dane: Mazowiecki Urząd Pracy.

W okresie 2004-2011 w podregionie radomskim realizowano wiele programów mających na celu zmniejszenie bezrobocia. Programy te skierowane były m.in. do:

- a) osób młodych, które nie ukończyły 30 roku życia;
- b) osób długotrwale bezrobotnych,
- c) osób z obszarów wiejskich,
- d) osób bezrobotnych nieposiadających kwalifikacji zawodowych,
- e) osób w wieku 45/50 w celu zwiększenia ich aktywności zawodowej,
- f) kobiet, w tym także do kobiet powyżej 50 roku życia.

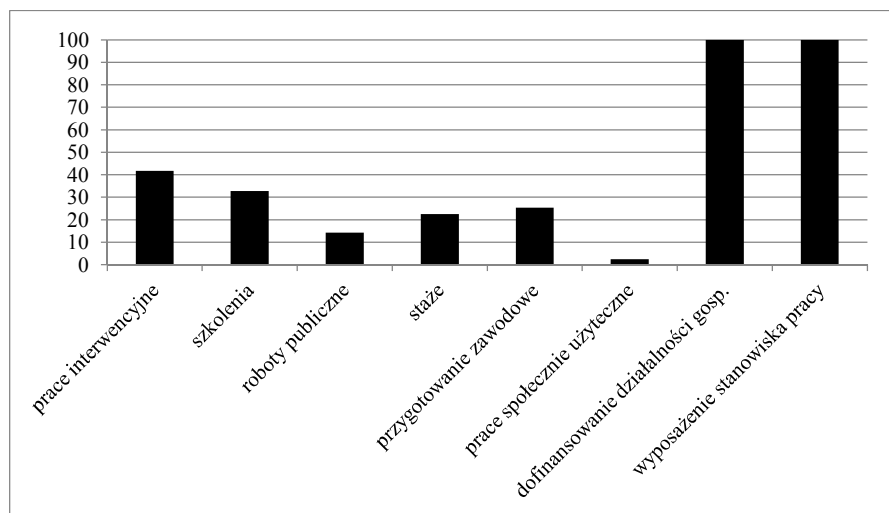
Do najważniejszych programów ograniczania bezrobocia w podregionie radomskim w okresie 2004-2011 należały dofinansowanie na podjęcie działalności gospodarczej, refundacja na wyposażenie i doposażenie stanowiska pracy, szkolenia, prace interwencyjne, roboty publiczne, prace społecznie użyteczne, staże oraz przygotowanie zawodowe. W analizowanym okresie w programach tych uczestniczyło ok. 100 tys. osób, z czego ok. 25% osób w projektach współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej w ramach SPO RZL i PO KL. Najwięcej osób skierowano na staże (ok. 33% uczestników w programach ogółem) oraz na szkolenia zawodowe (ok. 19%).



Rys. 1. Udział bezrobotnych w aktywnych programach rynku pracy w podregionie radomskim w okresie 2004-2011 (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji z powiatowych urzędów pracy.

Spośród wymienionych form ograniczania bezrobocia w podregionie radomskim w analizowanym okresie najwyższym poziomem skuteczności charakteryzowały się dofinansowania na podjęcie działalności gospodarczej oraz refundowanie kosztów związanych z wyposażeniem i doposażeniem stanowiska pracy. Efektywność tych programów, mierzona stopą ponownego zatrudnienia, wynosiła 100%, co wynikało m.in. z rozwiązań legislacyjnych i obowiązku prowadzenia działalności gospodarczej i utrzymania danego miejsca pracy przez okres co najmniej 12 miesięcy.



Rys. 2. Stopa ponownego zatrudnienia aktywnych programów rynku pracy w podregionie radomskim w okresie 2004-2011 (%)

Źródło: Ibid.

Z dofinansowania na podjęcie działalności gospodarczej w analizowanym okresie w podregionie radomskim skorzystało prawie 7 tys. bezrobotnych. Łącznie na ten cel przeznaczono ok. 105 mln zł (ok. 18% ogółu wydatków), z czego ok. 62,6 mln zł w ramach programów unijnych. Najwięcej beneficjentów korzystających z tej formy wsparcia, ok. 60%, pochodziło z regionu radomskiego (powiatu i miasta Radom). Ta forma aktywizacji była również bardzo popularna w powiecie szydłowieckim, skąd pochodziło ok. 13 % beneficjentów. W przeliczeniu na 1 osobę na ten cel przeznaczono średnio ok. 15 tys. zł.

Środki finansowe w ramach programu refundacji kosztów związanych z wyposażeniem i doposażeniem stanowisk pracy pochodziły wyłącznie z krajowych zasobów finansowych. W okresie 2004-2011 w podregionie radomskim za przeznaczoną kwotę ok. 63 mln zł (ok. 11% wydatków ogółem) wyposażono/doposażono ponad 4,5 tys. miejsc pracy, co w przeliczeniu na 1 zatrudnionego wynosi ok. 14 tys. zł. Najwięcej stanowisk pracy doposażono w regionie radomskim (ok. 72%) oraz w powiecie szydłowieckim (ok. 12%).

Tabela 3

Stopa (1) i koszt w tys. zł (2) ponownego zatrudnienia w podregionie radomskim w przekroju aktywnych programów rynku pracy w okresie 2004-2011

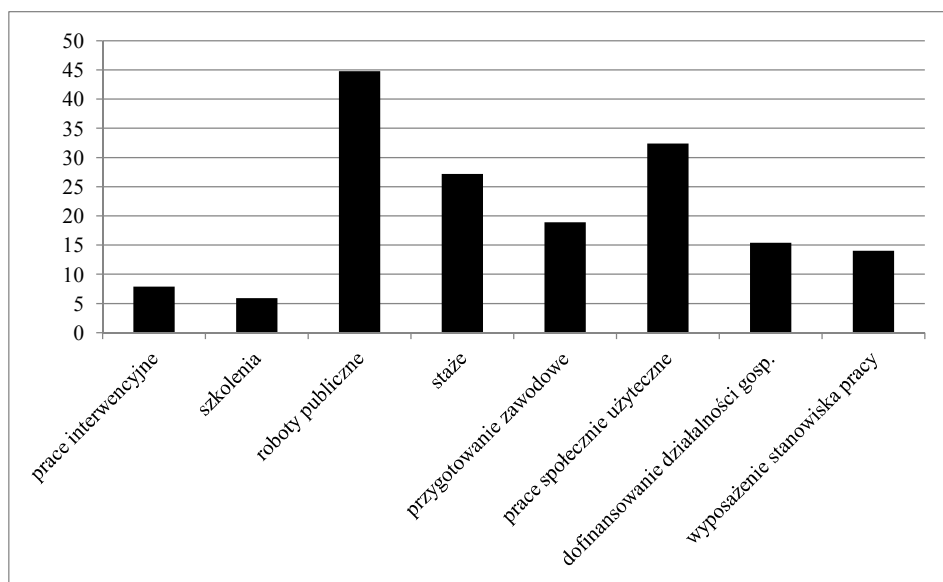
Wyszczególnienie	Prace interwencyjne		Szkolenia		Roboty publiczne		Staże		Przygotowanie zawodowe		Prace społecznie użyteczne		Dofinansowanie działalności gospodarczej		Wyposażenie stanowiska pracy	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Podregion radomski	41,7	7,9	32,7	5,9	14,3	44,8	22,5	27,2	25,4	18,9	2,4	32,4	100,0	15,4	100,0	14,0
p. białobrzegi	39,0	8,2	48,7	3,0	8,1	81,3	23,0	25,6	24,1	19,5	0,0	–	100,0	13,9	100,0	14,7
p. kozienicki	57,5	5,9	32,0	7,2	31,4	17,3	26,9	23,6	31,3	15,6	0,9	131,8	100,0	14,9	100,0	14,6
p. lipski	56,2	7,5	35,2	4,9	9,0	53,3	31,6	20,7	37,2	13,4	0,0	–	100,0	15,4	100,0	12,6
p. przysuski	24,7	11,8	36,9	3,9	8,8	82,1	17,1	35,1	15,5	31,3	–	–	100,0	15,8	100,0	15,5
p. radomski i m. Radom	41,5	6,8	28,0	7,2	14,2	52,2	18,7	32,8	20,4	23,7	2,9	24,7	100,0	15,7	100,0	14,0
p. szydlowiecki	40,3	8,4	37,1	5,9	23,2	24,8	37,9	17,4	42,2	11,2	0,0	–	100,0	14,8	100,0	13,4
p. zwoleniński	56,3	8,4	40,9	4,0	10,3	60,6	26,2	20,1	42,3	10,2	0,0	–	100,0	14,4	100,0	14,3

Źródło: Ibid.

W analizowanym okresie w podregionie radomskim w różnego rodzaju szkoleniach wzięło udział ponad 19 tys. osób bezrobotnych, z czego ok. 6 tys. osób znalazło zatrudnienie po ich ukończeniu. Ze szkoleń korzystały głównie osoby długotrwale bezrobotne, nieposiadające lub posiadające nieadekwatne do potrzeb rynku pracy kwalifikacje zawodowe, a także osoby młode celem aktualizacji kwalifikacji oraz nabycia nowych umiejętności. Łącznie na realizację szkoleń przeznaczono ok. 37 mln zł (ok. 6,6% wydatków ogółem), z czego ok. 10 mln zł w ramach realizacji programów UE. Średni koszt ponownego zatrudnienia wynosił blisko 6 tys. zł. Efektywność tej formy wsparcia wynosiła ok. 33%, przy czym najwyższą była w powiatach białobrzeskim (ok. 48%) oraz zwoleńskim (ok. 40%) co wskazuje, iż tematyka organizowanych szkoleń była dokładnie przemyślana i w znacznym stopniu odpowiadała potrzebom rynku pracy. Nie zawsze jednak tak jest, chociażby dlatego, że odpowiednie wnioski i projekty wymagają odpowiednio wcześniejszego przygotowania, zaś termin ich realizacji nie zawsze odpowiada aktualnym potrzebom rynku pracy, gdyż wymagania pracodawców zmieniają się zanim projekt zostanie zakończony. Często zdarza się również, że szkolenia prowadzone są w zawodach, na które popyt na danym rynku jest niewielki.

W analizowanym okresie w podregionie radomskim w pracach interwencyjnych uczestniczyło łącznie ok. 13,5 tys. osób, z czego ok. 42% kontynuowało zatrudnienie. Największą efektywnością tej formy wsparcia charakteryzowały się powiaty kozienicki, lipski i przysuski (efektywność na poziomie 56-57%). Wydatki na prace interwencyjne stanowiły ok. 8% wydatków FP ogółem, tzn. ok. 45 mln zł. Koszt ponownego zatrudnienia kształtował się na poziomie ok. 8 tys. zł, przy czym najwyższy był w powiecie przysuskim ok. 12 tys. zł.

Roboty publiczne i prace społecznie użyteczne w podregionie radomskim realizowano w porozumieniu z lokalnymi władzami. Łącznie w analizowanym okresie w takich pracach uczestniczyło ok. 12,6 tys. bezrobotnych, głównie długotrwale bezrobotni, kobiety oraz mieszkańcy wsi. Programy te charakteryzowały się bardzo niską efektywnością (średnio ok. 8%) i wysokim kosztem ponownego zatrudnienia, który w przypadku robót publicznych wynosił ok. 44 tys. zł, zaś prac społecznie użytecznych – ok. 32 tys. zł. W całym okresie na te cele przeznaczono ok. 62 mln zł, co stanowiło ok. 11% wydatków ogółem.



Rys. 3. Koszt ponownego zatrudnienia aktywnych programów rynku pracy w podregionie radomskim w okresie 2004-2011 (tys. zł)

Źródło: Ibid.

W okresie 2004-2011 najczęściej osób bezrobotnych (ok. 33 tys.), głównie młodych, skierowano na odbywanie stażu. Jednakże zatrudnienie kontynuowało jedynie ok. 22% kończących program. Na realizację staży przeznaczono w tym okresie ok. 36% wydatków ogółem (ok. 203 mln zł), z czego ok. 69 mln zł (ok. 34%) stanowiło dofinansowanie w ramach realizacji projektów UE. Warto jednak zwrócić uwagę na znaczne dysproporcje efektywności tej formy wsparcia między powiatami. Najwyższym poziomem efektywności i najmniejszym kosztem ponownego zatrudnienia charakteryzował się powiat szydlowiecki (odpowiednio ok. 37% i ok. 17 tys. zł), zaś w powiatach przysuskim i radomskim efektywność tego programu nie przekroczyła 20%, zaś koszt ponownego zatrudnienia plasował się średnio w przedziale 32-35 tys. zł.

Programami przygotowania zawodowego objęto blisko 10 tys. osób (głównie kobiety i osoby długotrwale bezrobotne bez kwalifikacji). Na ten cel przeznaczono w sumie ok. 47 mln zł (ok. 8,3% wydatków ogółem), w tym ok. 16 mln zł w ramach programów UE. Stopa ponownego zatrudnienia kształtowała się na poziomie ok. 25%, zaś koszt ok. 19 tys. zł.

Tabela 4

Stopa (1) i koszt (2) ponownego zatrudnienia w podregionie radomskim według powiatów aktywnych programów rynku pracy w projektach SPO RZL i PO KL w okresie 2004-2011 (% i tys. zł)

Wyszczególnienie	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2004-2011	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Podregion radomski	13,7	47,9	24,0	19,4	30,1	11,7	27,2	16,1	29,7	27,6	22,3	44,0	19,8	57,6	35,6	30,2	25,3	31,8
p. białobrzeski	21,7	22,5	34,4	13,3	34,0	9,2	46,3	8,0	40,8	17,7	41,3	20,4	36,3	39,9	50,6	26,0	38,2	19,6
p. kozienicki	6,7	39,5	19,2	18,3	24,2	12,6	34,1	10,9	20,7	41,3	22,1	35,9	27,7	32,1	37,9	23,6	24,1	26,8
p. lipski	7,8	37,9	34,2	7,8	22,0	13,0	37,9	10,8	33,1	21,9	28,6	28,9	34,6	26,4	39,6	13,4	29,7	20,0
p. przysuski	4,4	89,7	15,2	25,7	9,3	40,2	24,6	16,9	22,5	31,1	15,8	61,6	26,1	53,0	47,8	18,9	20,7	42,1
p. radomski i m. Radom	22,0	92,3	20,7	30,8	30,2	12,5	20,9	22,0	27,7	30,8	14,2	73,8	9,5	119,3	24,9	58,5	21,3	55,0
p. szydlowiecki	32,2	23,3	34,6	12,4	56,3	4,9	56,4	8,1	48,3	20,7	41,6	24,0	31,6	37,9	47,7	21,5	43,6	19,1
p. zwoleński	17,6	22,5	28,2	8,8	37,1	13,2	40,6	9,3	27,4	26,4	25,3	46,5	24,5	51,9	27,2	29,5	28,5	26,0

Źródło: Ibid.

W podregionie radomskim na realizację aktywnych programów rynku pracy w okresie 2004-2011 przeznaczono łącznie ok. 564 mln zł, z czego ok. 29% (ok. 166 mln zł) na realizację programów unijnych. Środki finansowe z projektów współfinansowanych z UE przeznaczane były na staże (ok. 41%), dofinansowanie działalności gospodarczej (ok. 36%), przygotowanie zawodowe (ok. 11%), szkolenia (ok. 7%) i prace interwencyjne (ok. 4%). Najwięcej tych środków wykorzystano w regionie radomskim (ok. 52% środków ogółem), po ok. 11% w powiatach przysuskim i szydłowieckim, ok. 8% w powiecie kozienickim, po ok. 6% w powiatach lipskim i zwoleńskim i ok. 5% w powiecie białobrzeskim.

Średnia efektywność programów współfinansowanych ze środków europejskich w podregionie radomskim w analizowanym okresie wynosiła ok. 25%, jednak była dość zróżnicowana w poszczególnych powiatach (ok. 44% w powiecie szydłowieckim i ok. 20% w powiecie przysuskim), jak i w poszczególnych latach. Najwyższą efektywnością charakteryzowały się programy realizowane w okresie 2006-2008, co potwierdza tezę, że efektywność aktywnych programów rynku pracy jest wyższa w okresach ożywienia gospodarczego (w latach tych średnie tempo wzrostu PKB wynosiło ponad 5%). Średni koszt ponownego zatrudnienia wynosił ok. 32 tys. zł i również charakteryzował się dużym zróżnicowaniem (od ok. 19 tys. zł w powiatach białobrzeskim i szydłowieckim do ok. 55 tys. zł w powiecie radomskim i ok. 42 tys. zł w powiecie przysuskim).

Zakończenie

W okresie 2004-2011 w różnorodnych programach aktywnej polityki rynku pracy w podregionie radomskim uczestniczyło łącznie ok. 100 tys. osób, z czego ok. 1/3 kontynuowała zatrudnienia po zakończeniu programu. Jednakże skuteczność tych programów była dość zróżnicowana. Najwyższą efektywnością, mierzoną stopą ponownego zatrudnienia, charakteryzowały się programy związane z tworzeniem tzw. mikroprzedsiębiorstw i wyposażeniem miejsc pracy. Jednak mimo wysokiej skuteczności znaczenie tych form ograniczania bezrobocia nie było wysokie (ok. 11% uczestników aktywnych programów ogółem). Staże, szkolenia czy przygotowanie zawodowe charakteryzowały się zdecydowanie niższą skutecznością, na co z pewnością nie miał wpływu niedostatek środków finansowych (ok. 50% środków ogółem), ale raczej niewłaściwy dobór instrumentów wsparcia nieadekwatny do potrzeb lokalnych rynków pracy, jak również nie do końca chyba prawidłowy dobór grup beneficjentów. Wskazuje chociażby na to efektywność tych programów w poszczególnych powiatach.

Wysokie bezrobocie w podregionie radomskim oraz ograniczone zasoby własne na realizację programów zwiększających zatrudnienie powodują, że coraz częściej o odpowiednie wsparcie finansowe ośrodki lokalne występują do Unii Europejskiej. Dzięki wsparciu z UE w podregionie radomskim możliwe było zaktywizowanie dość znacznej grupy bezrobotnych. Jednak, nawet programy współfinansowane przez Unię Europejską nie przynosiły w pełni zadowalających efektów.

Zwiększeniu efektywności aktywnych programów rynku pracy może pomóc m.in. zacieśnienie współpracy między urzędami pracy i pracodawcami, którzy powinni brać czynny udział w kształtowaniu tej polityki. Istotne znaczenie ma bowiem nie tylko zgłaszanie zapotrzebowania na pracowników o określonych umiejętnościach i kwalifikacjach, lecz także udział w przygotowaniach czy wyborze poszczególnych form wsparcia. Trudno także oprzeć się wrażeniu, że zdecydowanie większą efektywnością charakteryzowałyby się niektóre formy wsparcia (m.in. szkolenia, staże czy przygotowanie zawodowe) gdyby były organizowane przez sektor prywatny, a instytucje rynku pracy wymienione w ustawie pełniły jedynie funkcję kontrolną przeciwdziałając wszelkim nadużyciom.

Literatura

- Kwiatkowski E.: Bezrobocie. Podstawy teoretyczne. PWN, Warszawa 2002.
- Lichniak I.: Efektywność polityki rynku pracy. SGH, Warszawa. http://www.sgh.waw.pl/katedry/karik/Referat20/I_Lichniak_Efektywnosc_rynk_u_pracy.doc
- Rynek pracy województwa mazowieckiego. Wojewódzki Urząd Pracy, Warszawa, wybrane wydania.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Dz.U. 2004, nr 99, poz. 1001 z późn. zm.
- Województwo Mazowieckie. GUS, Warszawa, wybrane wydania.
- Zieliński K., Sroka J.: Aktywne programy rynku pracy jako element polityki społeczno-gospodarczej (na przykładzie powiatu jasielskiego). Zeszyty Naukowe. AE, Kraków 2006, nr 709.

EFFICIENCY OF ACTIVE LABOUR MARKET PROGRAMMES UTILISING THE EUROPEAN UNION'S FUNDS IN RADOM SUB-REGION

Summary

Radom sub-region is very unique and stands out from the whole Poland. For few years it is characterised by one of the highest levels of unemployment. Diverse programmes of active policy on labour market that are financed from domestic funds as well as from the European Social Fund contribute to limiting the unemployment. Efficiency (effectiveness) of such programmes in Radom sub-region, however, varies to a significant extent: both from the subject and the territorial angle. In order to raise efficiency of the programmes the needs of local labour markets should be taken into account and cooperation with the employers has to be tightened.

Magdalena Kinga Stawicka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ROZMIARY, STRUKTURA I ZNACZENIE INWESTYCJI PORTFELOWYCH W KRAJACH CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2005-2009

Wprowadzenie

Inwestycje portfelowe zwane inaczej pośrednimi inwestycjami zagranicznymi są kategorią inwestycji międzynarodowych, które polegają na angażowaniu środków pieniężnych inwestora w akcje, dłużne papiery wartościowe, z wyłączeniem takich instrumentów, które klasyfikowane są jako bezpośrednie inwestycje zagraniczne albo aktywa rezerwowe. Przedsiębiorcy wybierający tę formę lokowania swojego kapitału na rynku zagranicznym nastawieni są na szybki zysk, bez chęci bezpośredniego uczestniczenia w zarządzaniu daną firmą i sprawowaniem nad nią kontroli, jak to dzieje się w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych, uważanych za inicjatywę długoterminową. Celem nadrzędnym inwestycji portfelowych jest zatem dywersyfikacja portfela inwestycyjnego w celu ograniczenia ryzyka, a także osiągnięcie większego zysku przez lokowanie środków pieniężnych w zagranicznych papierach wartościowych oferujących, po uwzględnieniu różnic kursowych, wyższą realną stopę procentową¹. Wśród produkcyjnych i dochodowych efektów międzynarodowego transferu kapitału w formie inwestycji portfelowych wymienić należy zatem: osiąganie korzyści ze zmiany kursu walutowego, wykorzystanie w określonych sytuacjach strategii przeczekania poprzez możliwości reinwestowania zysków, dywersyfikację portfela inwestycyjnego i ograniczanie ryzyka, a także korzystanie z profitów lokowania posiadanych środków w krajach oferujących lepszą rzeczywistą stopę przychodu z lokat. Dokonując porównania bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz inwestycji portfelowych można wyróżnić wiele cech różniących dotyczących ich realizacji, ale również skutków dla kraju przyjmującego. Wspólnym aspektem obu inicjatyw jest jednak ich wymiar fi-

¹ E. Wojnicka: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce 1976-1996. Gdańsk 1997, s. 7.

nansowy, który w obu przypadkach polega na przepływie kapitału z jednej gospodarki do drugiej. Szukając zatem odpowiedzi na pytanie, jakie znaczenie dla krajów mają inwestycje zagraniczne, zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie, należy dokonać choćby pobieżnej analizy teoretycznej. W literaturze przedmiotu przyjmuje się, iż skutki przepływu kapitału pomiędzy krajami można analizować na trzech płaszczyznach, z punktu widzenia kraju wywożącego kapitał, z punktu widzenia kraju goszczącego inwestycje zagraniczne, a także w kategoriach całej gospodarki światowej². Z teoretycznego punktu widzenia przepływ kapitału zagranicznego w postaci inwestycji może, w zależności od warunków kraju macierzystego lub przyjmującego inwestycje, być komplementarny lub substytucyjny względem handlu. Przykładowo, w modelu Heckschera-Ohlina inwestycje zagraniczne są zamiennikiem wymiany handlowej³, natomiast według D.D. Purvis⁴ oraz K. Kojima uzupełniają się nawzajem⁵. Obie koncepcje były wielokrotnie weryfikowane w licznych badaniach empirycznych, dlatego też uznaje się, że w rzeczywistości inwestycje zagraniczne i wymiana handlowa są zarówno substytucyjne, jak i komplementarne, a to w jakich sytuacjach tak się dzieje jest sprawą indywidualną i zależy od kraju, w którym inwestycja jest dokonywana oraz wielu determinant na to wpływających.

Celem niniejszego artykułu jest próba zobrazowania rozmiarów oraz struktury inwestycji portfelowych w krajach członkowskich Unii Europejskiej. W ramach badania dokonano analizy danych statystycznych z lat 2005-2009, publikowanych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

1. Zjawisko inwestycji pośrednich w Unii Europejskiej w latach 2005-2009

Inwestycje portfelowe od wielu lat odgrywają istotne znaczenie w globalnych przepływach kapitałowych. Dla porównania w 2009 roku wartość napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniosła na świecie 1,18 bln USD, a odpływu 1,17 bln USD⁶. W tym samym roku wielkość inwestycji portfelowych na świecie ukształtowała się na poziomie 37,24 bln USD, co bez-

² M.A. Weresa: Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego – doświadczenia Polski. W: Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce. Zeszyty BRE Bank-Case. Warszawa 2002, nr 62, s. 9.

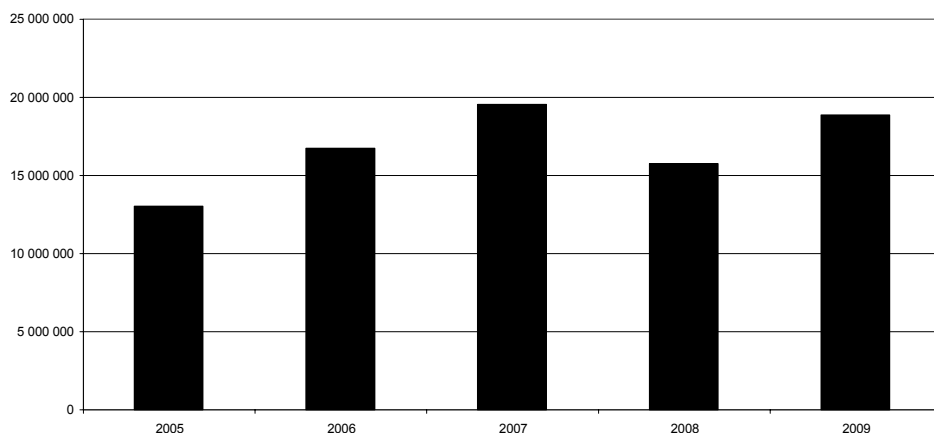
³ R.A. Mundell: International Economics. Macmillan, London 1968; J.N. Bhagwati, R.A. Brecher: National Welfare in an Open Economy in the Presence of Foreign-Owned Factors of Production. „Journal of International Economics” 1980, Vol. 10, s. 103-115.

⁴ D.D. Purvis: Technology, Trade and Factor Mobility. „Economic Journal” 1972, September, s. 991-999.

⁵ K. Kojima: Direct Foreign Investment. Croom Helm, London 1978.

⁶ World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development. United Nations, New York and Geneva 2011, s. 187.

sprzecznie obrazuje olbrzymią skalę tego zjawiska. Niecałe 50% wartości tych inwestycji zostało dokonanych w krajach Unii Europejskiej, co pokazuje, że państwa te pełnią istotną rolę w omawianym transferze kapitału pomiędzy różnymi gospodarkami. Analizując dane statystyczne wybranego do badania okresu lat 2005-2009 można stwierdzić, iż corocznie następował wzrost wartości napływ inwestycji portfelowych do krajów członkowskich. Wyjątek stanowi jedynie 2008 rok, w którym to po silnym wzroście z 2007 nastąpił spadek napływu inwestycji portfelowych do poziomu lat 2005 i 2006. Zmniejszenie zainteresowania lokowaniem środków poza granicami kraju w 2008 roku można wytłumaczyć wystąpieniem ogólnoświatowego kryzysu finansowego i zwiększonymi obawami inwestorów, którzy starali się zachować ostrożność przy dokonywaniu tego typu transakcji.



Rys. 1. Zagraniczne inwestycje portfelowe w krajach członkowskich Unii Europejskiej w latach 2005-2009 w mln USD

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych MFW. <http://www.imf.org> (01.09.2011).

Wśród państw należących do Unii Europejskiej największym beneficjentem inwestycji portfelowych jest od lat Wielka Brytania. Podobna sytuacja występuje w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych, gdzie również ta gospodarka od dłuższego czasu jest liderem w ich pozyskiwaniu. W 2009 roku w Wielkiej Brytanii kapitał ulokowany przez inwestorów krótkoterminowych wyniósł ponad 3 bln USD. Na drugim miejscu uplasowały się Niemcy – 2,8 bln USD, a na trzecim – Francja z inwestycjami portfelowymi o wartości 2,6 bln USD.

Tabela 1

Struktura geograficzna zagranicznych inwestycji portfelowych w Unii Europejskiej
w latach 2005-2009 (w mln USD)

Kraj inwestycji	2005	2006	2007	2008	2009	Zmiana % 2009 do 2005
Austria	262 936	347 447	406 082	382 053	368 385	40%
Belgia	302622	371043	416792	337828	436335	44%
Bułgaria	3575	3622	4032	2501	2742	-23%
Cypr	9030	16023	28738	19088	20015	122%
Czechy	15725	19832	26780	22693	30341	93%
Dania	183287	207060	247808	200613	259819	42%
Estonia	2677	3692	4686	2779	1170	-56%
Finlandia	202681	248150	335061	213043	245915	21%
Francja	1616945	2170138	2410545	2048249	2645564	64%
Grecja	207062	251528	310093	262910	292435	41%
Hiszpania	796584	1119388	1358044	1140356	1289579	62%
Holandia	1312991	1531798	1688067	1499648	1806381	38%
Irlandia	657237	1009622	1210821	1001533	1184148	80%
Luksemburg	1244025	1735420	2142579	1488316	1864821	50%
Litwa	3 295	4 677	5 999	3 616	6 617	101%
Łotwa	1121	1553	1508	1458	1695	51%
Malta	949	1377	2067	1456	1824	92%
Niemcy	2134396	2613794	3217927	2706734	2885386	35%
Polska	64963	76868	90137	60388	89620	38%
Portugalia	141188	182020	238514	247250	309674	119%
Rumunia	5709	6201	8494	4855	6137	8%
Słowacja	4403	6233	8199	12343	10077	129%
Słowenia	2239	8792	5513	5593	11099	396%
Szwecja	343156	424920	483292	356496	467898	36%
Węgry	46107	63239	67183	46708	54651	19%
Wielka Brytania	2451401	3224558	3683441	2771146	3402263	39%
Włochy	1245844	1464014	1545519	1338787	1570003	26%

Źródło: MFW. <http://www.imf.org> (01.09.2011).

Dokonując analizy geograficznej rozmieszczenia inwestycji portfelowych w Unii Europejskiej można zaobserwować, iż największymi beneficjentami badanych inwestycji są kraje rozwinięte, zaliczane do tzw. starej piętnastki. Pozostałe kraje członkowskie to gospodarki, w których dopiero w latach 90. nastąpiła liberalizacja przepływów kapitałowych i stopniowe włączanie ich do światowego systemu finansowego. Z uwagi na występujące w tych krajach procesy transformacji i tworzenie zachęt inwestycyjnych początkowo stały się one

nowym obiektem zainteresowania dla inwestorów zagranicznych, przede wszystkim tych nastawionych na krótkoterminowe lokowanie swoich środków finansowych w rozwijających się gospodarkach. Jednak pojawiające się coraz lepsze warunki inwestycyjne w postaci ulg i zwolnień podatkowych w tych państwach sprawiły, iż w połowie lat 90. zwiększył się napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Niemniej jednak w badanym okresie lat od 2005 do 2009 inwestycje portfelowe odgrywały istotną rolę w napływie kapitału zagranicznego do tych gospodarek, a wręcz dla niektórych, można zaobserwować silny wzrost ich wartości w ostatnich latach. W tabeli 1 dokonano obliczenia zmian wartości napływu inwestycji pośrednich dla krajów członkowskich Unii Europejskiej w roku 2009 do roku 2005. Największy wzrost przedmiotowego przepływu kapitału zaobserwować można w gospodarce słoweńskiej, kiedy to napływ inwestycji portfelowych w 2005 roku wynosił niewiele ponad 2 bln USD, natomiast w 2009 wyniósł ponad 11 bln USD. Wzrost pozyskanych inwestycji portfelowych odnotowano również dla Słowacji (129%), Cypru (122%) oraz Portugalii (119%). Warte podkreślenia jest jednak to, iż spośród tych czterech gospodarek tylko Słowacja odnotowała spadek napływu inwestycji portfelowych w 2009 roku w stosunku do 2008, mimo że 1 stycznia 2009 roku przystąpiła ona do strefy euro, co z pewnością obniżyło ryzyko inwestycyjne oraz koszty transakcyjne, ale także zwiększyło jej wiarygodność w oczach inwestorów. Już w trzecim kwartale 2008, po ogłoszeniu przez ministrów finansów państw Unii Europejskiej dokładnego kursu wymiany korony słowackiej na euro, agencja ratingowa Fitch podniosła swoją ocenę wiarygodności kredytowej z poziomu A+ na A, co było również powinno być zachętą dla potencjalnych inwestujących. W tym samym roku dla porównania wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych na Słowacji osiągnęła wartość „-50” mln USD i była najniższa w badanym okresie pięciolecia, co było dużym zaskoczeniem z uwagi na to, że przez kilka ostatnich lat Słowacja przyciągała miliardy USD w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Do czasu członkostwa w Unii Gospodarczej i Walutowej gospodarka słowacka zachęcała inwestorów przede wszystkim niskim podatkiem dochodowym, ale również bardzo tanią siłą roboczą. Po wprowadzeniu euro stawka za godzinę pracy na Słowacji wyniosła 7,4 euro, co sprawiło, że była ona o 12% wyższa od średniej kształtującej się w regionie⁷ i gospodarka stała się najmniej konkurencyjną płacowo w regionie. Można zatem stwierdzić, iż kurs, po którym została przeliczona korona słowacka na euro został ustalony w czasie znacznej aprecjacji wszystkich walut regionu, spowodowanej silnym napływem inwestycji bezpośrednich i pośrednich, co spowodowało przewartościowanie korony słowackiej, a skutki tego zjawiska pojawiają się obecnie w postaci utraty międzynarodowej konkurencyjności przez Słowację.

⁷ Dla porównania stawka słowacka była o 20% wyższa od polskiej,

Dokonując analizy podziału zagranicznych inwestycji portfelowych na udziałowe papiery wartościowe oraz dłużne papiery wartościowe można stwierdzić, iż w krajach unijnych, około 1/3 kapitału zagranicznych przedsiębiorców jest lokowana w tych pierwszych, natomiast 2/3 w papiery dłużne. Szczegółowy rozkład kapitału w roku 2005 i 2009 przedstawia tabela 2.

Tabela 2

Podział zagranicznych inwestycji portfelowych w krajach Unii Europejskiej
w latach 2005 i 2009 (w mln USD)

Kraj	Udziałowe papiery wartościowe		Dłużne papiery wartościowe	
	2005	2009	2005	2009
Austria	39020	42074	223 916	320 337
Belgia	87 025	97 973	215 439	333 815
Bułgaria	326	1 091	2 379	1 653
Cypr	892	7 291	8 138	12 726
Czechy	6 977	9 897	8 676	20 437
Dania	40 782	60 918	142 048	197 069
Estonia	1 005	450	1 428	721
Finlandia	117 390	99 793	85 267	146 123
Francja	608 068	741 563	1 000 896	1 903 998
Grecja	28 605	26 069	178 195	261 218
Hiszpania	197 867	263 886	596 716	1 025 691
Holandia	361 714	299 681	951 277	1 506 701
Irlandia	248 600	372 644	408 111	811 504
Luksemburg	918 154	1 428 800	325 874	434 414
Litwa	611	525	2 676	6 092
Łotwa	183	487	889	1 209
Malta	292	1 155	650	671
Niemcy	511 430	665 382	1 622 966	2 220 005
Polska	15 573	21 946	49 390	67 212
Portugalia	20 254	69 336	120 931	238 525
Rumunia	829	1 603	3 420	4 537
Słowacja	277	461	4 103	9 616
Słowenia	149	479	1 936	10 461
Szwecja	127 356	132 051	214 669	335 848
Węgry	15755	11777	29 972	42 237
Wielka Brytania	1 217 063	1 325 612	1 234 346	2 076 653
Włochy	248 137	242 687	997 402	1 327 317

Źródło: Ibid.

W 2009 roku największa wartość udziałowych papierów wartościowych, do których zalicza się m.in. akcje, prawa do akcji, prawa poboru, warranty subskrypcyjne, kwity depozytowe spółek, wśród państw członkowskich Unii Europejskiej osiągnął Luksemburg – 1,4 bln USD, a następnie Wielka Brytania – 1,3 bln USD. Dłużne papiery wartościowe, czyli obligacje, bony skarbowe, bony pieniężne cieszą się większym zainteresowaniem ze strony inwestorów zagranicznych. W 2009 roku najwięcej takich papierów wartościowych, pod względem ich wartości, zostało nabytych w gospodarce niemieckiej – 2,2 bln USD, a także francuskiej – niecałe 2 bln USD. Dokonując porównania zmian na przestrzeni badanego pięciolecia można stwierdzić, iż w przypadku akcji największy wzrost odnotowano dla Cypru (zmiana o ponad 700%), a kolejno dla Malty (niecałe 300%) oraz Portugalii (ponad 200%). Wśród 27 gospodarek w okresie od 2005 do 2009 roku zmniejszenie zainteresowania inwestorów portfelowych, lokujących swoje środki w udziałowych papierach dłużnych, nastąpiło przede wszystkim dla gospodarki estońskiej oraz węgierskiej. W przypadku dłużnych papierów wartościowych inwestorzy chętniej nabywają obligacje oraz bony skarbowe i pieniężne takich gospodarek, jak Słowenia (wzrost o 440%), Czechy (136%) czy Słowacja (134%).

Aby wyciągnąć końcowe wnioski z niniejszego badania, należy również dokonać analizy geograficznej środków napływających do krajów członkowskich Unii Europejskiej w postaci inwestycji portfelowych. Już pobieżna analiza danych statystycznych z 2009 roku daje pełny obraz tego zjawiska, tożsamy z tym, co występuje w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Głównymi dawcami inwestycji pośrednich są same państwa unijne, co pokazuje jak silna jest współpraca krajów wewnątrz Unii Europejskiej. Tabela 3 pokazuje trzech największych pod względem wartości ulokowanego kapitału inwestorów portfelowych w poszczególnych krajach unijnych w 2009 roku.

Tabela 3

Struktura geograficzna największych zagranicznych inwestorów portfelowych
w krajach Unii Europejskiej w 2009

Kraj	Miejsce 1	Miejsce 2	Miejsce 3
1	2	3	4
Austria	Niemcy	Francja	Luksemburg
Belgia	Francja	Luksemburg	Niemcy
Bułgaria	Grecja	Austria	Niemcy
Cypr	Austria	Grecja	Luksemburg
Czechy	Niemcy	Austria	Holandia
Dania	Luksemburg	Niemcy	Szwecja
Estonia	Szwecja	Finlandia	Luksemburg

cd. tabeli 3

1	2	3	4
Finlandia	Francja	Szwecja	Luksemburg
Francja	Luksemburg	Niemcy	Wielka Brytania
Grecja	Francja	Niemcy	Holandia
Hiszpania	Francja	Niemcy	Luksemburg
Holandia	Francja	Niemcy	Wielka Brytania
Irlandia	Wielka Brytania	Niemcy	Francja
Luksemburg	Niemcy	Włochy	Belgia
Litwa	Niemcy	Austria	Francja
Łotwa	Niemcy	Szwecja	Austria
Malta	Luksemburg	Włochy	Francja
Niemcy	Luksemburg	Francja	Wielka Brytania
Polska	Niemcy	Luksemburg	Austria
Portugalia	Francja	Irlandia	Niemcy
Rumunia	Grecja	Austria	Niemcy
Słowacja	Niemcy	Austria	Czechy
Słowenia	Niemcy	Austria	Belgia
Szwecja	Luksemburg	Niemcy	Francja
Węgry	Niemcy	Luksemburg	Austria
Wielka Brytania	Irlandia	Francja	Luksemburg
Włochy	Francja	Niemcy	Luksemburg

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych MFW. Op. cit.

Na podstawie powyższej analizy państw lokujących środki w krajach Unii Europejskiej można zauważyć, iż największą rolę odkrywają przede wszystkim Niemcy, Luksemburg, Francja oraz Austria. Tylko w przypadku Słowacji na miejscu trzecim uplasowały się Czechy, jako jedyny kraj zaliczany do rozwijających się. W pozostałych przypadkach są to gospodarki mocno rozwinięte, które odgrywają również dominującą rolę w lokowaniu kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Zakończenie

Powyższa, dość pobieżna z uwagi na ograniczenia tekstowe, analiza pokazała, iż to kraje Unii Europejskiej są znaczącym beneficjentem inwestycji portfelowych na świecie. Inwestorzy najchętniej lokują swoje środki w dłużnych papierach wartościowych, które stanowią 2/3 ogółu wartości inwestycji dokonywanych w okresie 2005-2009. Po kryzysie z 2008 roku nastąpiło zmniejszenie się napływu tej formy lokowania kapitału do państw członkowskich,

z uwagi na zwiększenie się ryzyka oraz większą ostrożność inwestorów do ekspansji, również krótkoterminowej, na rynki zagraniczne. Niemniej jednak dane za 2009 rok są już bardziej optymistyczne i widać ponowny wzrost zainteresowania inwestycjami portfelowymi w krajach unijnych. Ważnym wnioskiem płynącym z niniejszej analizy jest również to, że głównymi inwestorami dla krajów Unii Europejskiej są one same, co uwypukla jeszcze bardziej istnienie jednego rynku, w ramach którego państwa członkowskie stawiają bardziej na współpracę wewnętrzną niż zewnętrzną. Inwestycje portfelowe, mimo swojego krótkotrwałego charakteru, często są pomijane w tworzeniu zachęt inwestycyjnych. Polityka proinwestycyjna wielu gospodarek nastawiona jest przede wszystkim na bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które są długofalowe, a także skutki z nimi związane są bardziej wymierne, zatem kraje pożądamy je dużo bardziej. Niemniej jednak znaczenie zagranicznych inwestycji portfelowych jest również istotne, a można je oceniać w kilku wymiarach. Po pierwsze, w odniesieniu do zmian podaży kapitału na rynku krajowym, po drugie, jako element łączący rynek finansowy danej gospodarki ze światowym rynkiem finansowym oraz po trzecie, w kontekście zmian kursu walutowego w kraju przyjmującym, nie należącym jeszcze do strefy euro. Z badań wielu ekonomistów wynika, że zwiększenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich i portfelowych o 1% przynosi przyrost inwestycji krajowych w środkach trwałych odpowiednio o 0,7% i 0,2%, co jeszcze bardziej wskazuje na to, iż rządy powinny zabiegać o obie formy pozyskiwania kapitału zagranicznego⁸.

Literatura

- Bhagwati J.N., Brecher R.A.: National Welfare in an Open Economy in the Presence of Foreign-Owned Factors of Production. „Journal of International Economics” 1980, Vol. 10.
- Kojima K.: Direct Foreign Investment. Croom Helm, London 1978.
- Krkoska L.: Foreign Direct Investment Financing of Capital Formation in Central and Eastern Europe.
- EBRD Working Paper No. 67, December 2001.
- Międzynarodowy Fundusz Walutowy. <http://www.imf.org>
- Mundell R.A.: International Economics. Macmillan, London 1968.
- Purvis D.D.: Technology, Trade and Factor Mobility. „Economic Journal”, 1972, September.

⁸ L. Krkoska: Foreign Direct Investment Financing of Capital Formation in Central and Eastern Europe. EBRD Working Paper No. 67, December 2001, s. 15-17.

- Weresa M.A.: Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego – doświadczenia Polski. W: Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce. Zeszyty BRE Bank-Case. Warszawa 2002, nr 62.
- Wojnicka E.: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce 1976-1996. Gdańsk 1997.
- World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development. United Nations, New York and Geneva 2011.

SIZES, STRUCTURE AND MEANING OF PORTFOLIO INVESTMENTS IN MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION, FROM 2005 TO 2009

Summary

Portfolio investments play a significant role in the international capital flow. Annual value of investments made in such form exceeds USD 30 trillion. Share of member states of the European Union in flow of investments amounts to nearly 50% and for many years main beneficiaries have been Great Britain, Germany and France. In recent years there has also been observed a growth in interesting of short-term capital investors in the markets defined as those developing ones. A goal of this paper is a trial of reflection of sizes and structure of the portfolio investments in the European Union's member states. The author, in the frameworks of the research examines statistical data from 2005 to 2009 published by, among others, International Monetary Fund.

Ewa Szymanik

Krakowska Akademia im. A.F. Modrzewskiego

WEWNĄTRZUNIJNY EKSPORT POLSKI I JEGO KONKURENCYJNOŚĆ W DOBIE KRYZYSU

Wprowadzenie

Wejście Polski w struktury Unii Europejskiej 1.05.2004 roku poprzedzał długi okres dostosowań, zapoczątkowany podpisaniem w 1992 roku. Układu o stowarzyszeniu. Wymusił on duże zmiany w polskiej gospodarce, częściowo spowodowane także przez coraz szersze otwieranie się rynków zachodnio-europejskich i konieczność zdobywania i utrzymywania wymagających klientów.

Przystąpienie do najsilniejszego europejskiego ugrupowania nie przyniosło naszej gospodarce zasadniczych zmian. Prognozowany wcześniej efekt kreacji handlu był znikomy, co łatwo wytłumaczyć – członkostwo w Unii to zmiana głównie polityczna, natomiast dostosowania ekonomiczne następowały w ciągu kolejnych lat stowarzyszenia wraz z otwieraniem się poszczególnych gospodarek¹.

Przystąpienie do Unii zbiegło się także z okresem pomyślnej koniunktury, co wraz z coraz powszechniejszym wykorzystaniem środków z unijnych funduszy przyczyniło się do szybszego rozwoju i poprawy sytuacji gospodarczej Polski. Częściowo mogła mieć na to także wpływ coraz większa swoboda przepływu osób. Liczne migracje, zwłaszcza wyjazdy zarobkowe do Irlandii i Wielkiej Brytanii, zmniejszały poziom bezrobocia w Polsce. Emigracja zarobkowa

¹ Przeciwnego zdania jest np. A. Wieloński, który uważa, że wzrost eksportu w 2004 roku jest właśnie wynikiem efektu kreacji. A. Wieloński: Wielkość i struktura eksportu miarą konkurencyjności polskiego przemysłu. W: Procesy transformacji przemysłu i usług w regionalnych i krajowych układach przestrzennych. Red. Z. Ziolo, T. Rachwał. Uniwersytet Pedagogiczny, Warszawa-Kraków 2010, s. 99.

wiązała się również z napływem przesyłanych przez ekonomicznych emigrantów środków finansowych, co sprzyjało podniesieniu poziomu konsumpcji i utrzymywaniu stosunkowo wysokiego tempa rozwoju.

Emigracja ma także negatywne ekonomiczne aspekty. Za granicę wyjeżdżały osoby przedsiębiorcze i chcące pracować, a zatem takie, które również w Polsce znalazłyby zatrudnienie, zatem poziom bezrobocia nie spadał w szybkim tempie. Innym, tym razem pozytywnym, skutkiem jest zwiększenie polskiego eksportu do krajów z największą liczbą emigrantów (choć nie tylko), zwłaszcza artykułów spożywczych.

1. Konkurencyjność gospodarek – zarys problemu

Znacząca rola handlu zagranicznego w gospodarce znajduje swe odbicie w dziedzinie konkurowania gospodarek. Coraz częściej mówi się dziś o konkurencyjności, a problem miejsca Polski w światowej gospodarce i jej możliwości współzawodniczenia z innymi państwami, zwłaszcza członkami Unii Europejskiej, jest szeroko omawiany w licznych publikacjach.

Konkurencyjność w literaturze nie jest jednoznacznie zdefiniowana. Każde określenie jest albo zbyt ogólne, albo zwraca uwagę tylko na jeden z jej aspektów. Ponieważ handel zagraniczny zajmuje szczególną pozycję w gospodarce współczesnej, więc w pracy przyjęto następującą definicję: „[...] przez międzynarodową konkurencyjność gospodarki krajowej rozumie się jej konkurencyjność cenową i pozacenową, a więc atrakcyjność eksportowanych przez dany kraj towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych”².

Analiza zmian konkurencyjności polskiego handlu zagranicznego produktami przemysłowymi wewnątrz Unii w okresie kryzysu może się okazać interesująca. Ponieważ dotychczas Polska nie odczuła szczególnie intensywnie jego skutków, należy zastanowić się, czy i jaki miał on wpływ na naszą sytuację w wymianie wewnątrzunijnej. Jeśli chodzi o zakres badań, to jego wybór podyktowany został znaczącym udziałem tejże wymiany w całkowitych obrotach handlowych Polski, nieco innymi warunkami handlu artykułami rolnymi oraz okresem, w którym nasz kraj został członkiem Unii. Wyniki wcześniejszych badań nie mają zasadniczego znaczenia dla obszaru analizowanego w niniejszym artykule.

² D. Hübner: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju. „Ekonomista” 1993, nr 4.

2. Metoda badawcza

W analizie wykorzystano wskaźniki RCA, liczone metodą logarytmiczną, IIT oraz udziały w obrotach eksportu i importu w procentach. Wybór formy wskaźników został podyktowany ich zastosowaniem w literaturze³. Są one najczęściej wybierane przy analizie zagadnienia z uwagi na dostęp do danych i względną łatwość ich liczenia, a jednocześnie dają jasny i względnie dokładny obraz stanu konkurencyjności badanego obszaru i całej gospodarki.

Stopień intensywności handlu między- i wewnątrzgałęziowego pozwala stwierdzić w sposób pośredni, czy handlujące ze sobą kraje mają zbliżone struktury gospodarcze i czy dana grupa towarów jest konkurencyjna. Ten pośredni sposób nie pokazuje szczegółowo przyczyn różnych procesów gospodarczych, a jedynie ich wyniki, co wystarcza na potrzeby niniejszego artykułu. Analizę uzupełniają udziały poszczególnych państw (i co za tym idzie, ich znaczenie) w polskim handlu wewnątrzunijnym.

Wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej RCA

$$RCA_i = \ln [X_i/M_i : \Sigma X_i/\Sigma M_i] = \ln X_i - \ln M_i$$

gdzie:

X_i – wartość eksportu grupy towarowej i ,

M_i – wartość importu grupy towarowej i .

Wartość RCA_i mniejsza od zera świadczy o braku, zaś RCA_i większa od zera – o występowaniu ujawnionej przewagi komparatywnej oraz o intensywności międzygałęziowego handlu i międzynarodowego podziału pracy.

Wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego IIT

$$IIT = \left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right] \cdot 100$$

³ E.M. Pluciński: *Der Außenhandel der Visegrad – Staaten während des Transformationprozesses*. SGH, Warszawa 1997; J. Misala, E.M. Pluciński: *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka*. SGH, Warszawa 2000; E. Szymanik: *Konkurencyjność eksportu na przykładzie wymiany Polski z krajami Unii Europejskiej*. KSW im. A.F. Modrzewskiego, Kraków 2004; Idem: *Competitiveness of Polish Export of Industrial Foods Within the European Union Market*. W: *Contemporary Business Issues*. Red. M. Łatuszyńska, K. Nermend. The State Vocational University in Gorzów Wielkopolski, Gorzów Wielkopolski 2009; Idem: *Poland's Export to the EU Market and its Competitiveness vs the Crisis*. W: *Selected Problems of Market Economy in the Crisis Era*. Ed. D. Kopycińska. University of Szczecin, Szczecin 2011.

Wartości bliskie 100% świadczą o wysokiej intensywności wymiany.
Udziały w eksporcie

$$U = (X_i/X) 100$$

X_i – wartość eksportu towaru i .

Podobnie liczone są udziały w imporcie.

3. Skutki kryzysu w wewnątrzunijnym handlu Polski

Pierwsze informacje o załamaniu gospodarczym pojawiły się w drugiej połowie 2007 roku i dotyczyły krachu na amerykańskim rynku finansowym, a dokładnie na rynku kredytów hipotecznych, czego konsekwencją były bankructwa wielu banków i firm deweloperskich⁴ oraz początek kryzysu. Wywołało to też powstanie tzw. toksycznych aktywów, które znalazły się w wielu portfelach instytucji finansowych na całym świecie, w tym także w Polsce. Rynek dóbr zareagował na te informacje nieco później – do końca 2007 roku eksport w krajach Unii rósł. Według szacunków Komisji Europejskiej jeszcze w pierwszych trzech kwartałach 2008 roku wolumen obrotów handlowych Unii wzrósł w porównaniu do poprzedniego roku o 3,8%, lecz zaostrzenie kryzysu finansowego we wrześniu tegoż roku spowodowało silny ich spadek (o 6,3%)⁵. Konsekwencją nasilenia się recesji był spadek tempa wymiany o niespotykanej dotąd szybkości, a także wysoki stopień synchronizacji faz cyklu w poszczególnych krajach i regionach gospodarczych. W ciągu kilku miesięcy na początku 2009 roku wolumen handlu obniżył się do poziomu z 2005 roku⁶.

Często wspomina się, że Polska była jedynym krajem Unii, który wyszedł z kryzysu obronną ręką, gdyż zarówno w 2008, jak i w 2009 roku odnotował wzrost gospodarczy. Korzystna sytuacja wynikała m.in. ze stosunkowo niewielkiego uzależnienia od handlu zagranicznego, realizacji wielu projektów finansowanych z funduszy unijnych i deprecjacji złotego. Pozytywny wpływ na gospodarkę miał też spadek deficytu w handlu zagranicznym (na skutek większego spadku importu niż eksportu) i pojawienie się nadwyżki w obrotach z UE⁷. Problem załamania dotyczy jednak naszych unijnych partnerów, więc ponieważ obroty wewnątrz ugrupowania stanowią większość naszej wymiany (79,7%

⁴ W. Kasperkiewicz: Obecny kryzys finansowy – przyczyny i terapia. W: Współczesny kryzys gospodarczy, przyczyny – przebieg – skutki. Red. J.L. Bednaczyk, S.I. Bukowski, J. Misła. CeDeWu, Warszawa 2009, s. 33-34.

⁵ Dane Eurostatu.

⁶ W. Mroczek: Handel Unii Europejskiej w 2009 r. „Wspólnoty Europejskie” 2010, nr 3.

⁷ Polska 2010. Raport o stanie handlu zagranicznego. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010, s. 21 i 31.

w eksporcie i 61,9% w imporcie w 2009 roku)⁸, warto zastanowić się, jak w tej sytuacji poradziła sobie nasza gospodarka i czy miało ono wpływ na konkurencyjność polskiego handlu towarami przemysłowymi.

4. Analiza wskaźników

Zmiany udziałów poszczególnych państw w polskiej wymianie wewnętrznej przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Udziały poszczególnych krajów UE -25 w polskim handlu wewnątrzunijnym w latach 2004-2010 (%; od 2007 – UE-27)

Kraj	Udział w imporcie							Udział w eksporcie						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Austria	2,62	2,79	2,71	2,6	2,8	2,8	2,8	2,5	2,7	2,37	2,4	2,5	2,4	2,4
Belgia	3,72	4,12	3,98	3,9	3,8	3,8	4	4,04	4,01	3,57	3,4	3,3	3	3
Dania	2,22	1,65	2,06	2	2	2,2	2,1	2,83	2,54	2,54	2,4	2,5	2,3	2,4
Finlandia	2,05	2,04	2,04	2	2,4	2,1	1,7	1	1,02	0,87	0,9	1,1	1	0,9
Francja	9,85	4,43	8,69	8	7,6	7,4	7,3	7,63	8,58	8,06	7,7	8	8,7	8,6
Grecja	0,33	0,18	0,32	0,3	0,3	0,3	0,3	0,37	0,39	0,45	0,5	0,7	0,8	0,5
Hiszpania	3,91	2,81	3,12	3,3	3,5	3,6	3,4	3,1	3,29	3,21	3,7	3,2	3,3	3,4
Holandia	5,11	4,48	4,98	5,3	5,6	5,9	6,2	5,43	5,19	4,97	4,9	5,2	5,3	5,5
Irlandia	0,76	0,84	0,89	0,9	1,1	1,1	1,1	0,37	0,44	0,42	0,5	0,6	0,5	0,5
Luksemburg	0,23	0,27	0,28	0,2	0,3	0,2	0,2	0,13	0,13	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1
Niemcy	35,75	38,68	37,99	37,5	37,1	36,2	36,8	37,94	36,82	35,06	32,8	32,2	32,8	33
Portugalia	0,47	0,42	0,47	0,4	0,4	0,4	0,4	0,8	0,67	0,62	0,4	0,4	0,5	0,5
Szwecja	3,96	3,55	3,49	3,4	3,3	3	3,2	4,42	4,24	4,15	4,1	4,1	3,4	3,7
Wielka Brytania	4,87	4,83	4,54	4,8	4,6	4,8	4,6	6,84	7,36	7,38	7,5	7,4	8	7,9
Włochy	11,55	11,08	10,75	10,7	10,5	11	9,6	7,73	8,11	8,45	8,4	7,7	8,6	7,5
Cypr	0,07	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,04	0,12	0,04	0,05	0,1	0,1	0,2	0,1
Czechy	5,31	5,37	5,52	5,4	5,8	5,8	6,4	5,47	5,79	7,16	5,4	7,3	7,3	7,6
Estonia	0,13	0,11	0,13	0,1	0,1	0,1	0,2	0,44	0,58	0,66	0,7	0,7	0,5	0,6
Litwa	0,79	0,9	0,92	0,9	0,9	0,9	1	2,14	1,71	1,92	2,1	2,1	1,5	1,5
Łotwa	0,3	0,41	0,19	0,2	0,2	0,2	0,2	0,76	0,77	0,92	1	0,9	0,7	0,7
Malta	0,07	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,04	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,03
Słowacja	2,42	5,86	2,8	2,8	3,1	3,3	3,5	2,26	2,41	2,7	2,8	3,2	2,9	3,4
Słowenia	0,76	0,76	0,71	0,7	0,7	0,7	0,7	0,42	0,43	0,42	0,4	0,5	0,5	0,4

⁸ Ibid., s. 41-42.

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Węgry	2,77	2,75	3,4	3,3	2,9	3	2,9	3,25	3,58	3,93	3,7	3,6	3,4	3,6
Bułgaria				0,3	0,3	0,3	0,3				0,5	0,6	0,4	0,4
Rumunia				0,8	0,8	0,9	1,2				2	2	1,7	1,7

Źródło: Obliczenia własne i Rocznik statystyczny handlu zagranicznego. GUS, różne lata.

Z tabeli 1 wynika, że kryzys nie spowodował praktycznie żadnych zmian w strumieniach wewnątrzuinijnego handlu Polski towarami przemysłowymi.

Tabela 2

Zbiornce wskaźniki RCA dla grup 3, 5-9 SITC w krajach UE dla lat 2004-2010

Kraj	Rok						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8
Austria	-0,15	-0,04	-0,16	-0,15	-0,14	-0,06	-0,03
Belgia	0,04	-0,04	-0,09	-0,17	-0,18	-0,06	-0,14
Dania	0,33	0,42	0,35	0,36	0,45	0,43	0,54
Finlandia	-0,79	-0,71	-0,86	-0,85	-0,82	-0,71	-0,61
Francja	-0,3	-0,1	-0,02	-0,01	0,12	0,3	0,31
Grecja	0,58	0,74	0,91	0,93	1,28	1,5	1,15
Hiszpania	-0,14	0,15	0,24	0,3	0,1	0,22	0,9
Holandia	0,1	0,14	0,11	-0,02	-0,01	0,11	0,13
Irlandia	-0,75	-0,66	-0,42	-0,69	-0,7	-0,81	-0,77
Luksemburg	-0,62	-0,72	-1,04	-0,49	0,18	-0,33	-0,48
Niemcy	-0,09	-0,06	-0,08	-0,16	-0,17	0,04	0,04
Portugalia	0,5	0,47	0,4	0,21	0,14	0,3	0,34
Szwecja	0,09	0,17	0,24	0,21	0,24	0,27	0,35
Wielka Brytania	0,26	0,41	0,5	0,42	0,46	0,67	0,71
Włochy	-0,48	-0,32	-0,23	-0,24	-0,32	-0,14	-0,13
UE-15	-0,11	-0,03	-0,02	-0,07	-0,07	0,1	0,13
Cypr	-	1,49	2	1,86	1,58	3,26	1,25
Czechy	-0,06	0,07	0,35	0,28	0,24	0,11	0,32
Estonia	1,08	1,62	1,74	1,75	1,59	1,5	1,47
Litwa	0,89	0,63	0,71	0,85	0,85	0,59	0,46
Łotwa	0,76	0,62	1,54	1,41	2,5	1,37	1,35
Malta	-	-0,3	0,25	-0,34	-0,62	-0,54	-0,61
Słowacja	-0,14	-0,16	2,28	-0,04	0,01	-0,05	0,11
Słowenia	-0,74	-0,59	-0,62	-0,65	-0,52	-0,45	-0,42
Węgry	0,12	0,26	0,14	0,11	0,19	0,19	0,32

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5	6	7	8
UE-10		0,14	0,29	0,26	0,28	0,18	0,31
Bułgaria				0,6	0,52	0,57	0,35
Rumunia				0,87	0,91	0,68	0,45
UE-25		-0,008	0,03	-0,01	0,03	0,11	0,16
UE-27				-0,01	-0,0001	0,12	0,16

Źródło: Ibid.

Analiza wskaźników ujawnionej przewagi komparatywnej również nie wykazuje zmian negatywnych w obliczu kryzysu. W przypadku większości krajów przewaga zwiększyła się (lub zmniejszył brak przewagi). Szczególne znaczenie ma tu handel z Niemcami, które są naszym partnerem. Oznacza to duże zbliżenie struktur wymiany, co potwierdzają też dane z tabeli 3. Wyraźny wzrost przewagi, czyli de facto pogłębienie różnic w wymianie na naszą korzyść, widać w 2009 roku w przypadku krajów słabiej rozwiniętych gospodarczo, tj. Grecji i Cypru. Nie są to jednak znaczący partnerzy i ta sytuacja nie wpływa istotnie na konkurencyjność, tym bardziej, że w kolejnym analizowanym okresie wskaźniki maleją (w przypadku Cypru znacząco), wracając do stanu typowego dla wymiany z danym krajem.

Jeśli chodzi o „nowych” członków UE, to nasza przewaga względna ulega najsilniejszym wahaniom w przypadku państw, z którymi handel jest najmniej znaczący. Nie wywiera to zatem istotnego wpływu na konkurencyjność polskiej wymiany.

Tabela 3

Zbiórce wskaźniki IIT dla grup 3,5-9 SITC dla lat 2004-2010 (w %)

Kraj	Rok						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8
Austria	92,63	97,96	92,24	92,35	92,84	97,27	98,57
Belgia	98,05	98,26	95,72	91,7	91,12	96,89	92,99
Dania	83,45	79,3	82,75	82,39	77,92	79,03	73,66
Finlandia	62,32	66,09	59,69	59,88	61,01	65,82	70,63
Francja	85,33	94,93	99,12	99,39	94,11	84,92	84,86
Grecja	71,94	64,55	57,58	56,5	43,62	36,44	48,24
Hiszpania	92,81	92,49	99,27	85,16	95,16	88,91	57,9
Holandia	95,06	93,04	94,41	99,11	99,56	94,49	93,63
Irlandia	64,23	68,06	79,2	66,99	66,19	61,67	63,21
Luksemburg	69,81	65,65	52,28	76,22	91,28	83,63	76,47
Niemcy	95,7	97,14	96,08	92,07	91,71	97,9	98,25

cd. tabeli 3

1	2	3	4	5	6	7	8
Portugalia	75,63	76,87	80,27	89,64	92,87	84,96	83,19
Szwecja	95,74	91,59	88	89,65	87,9	86,51	82,9
Wielka Brytania	87,3	79,6	75,41	79,35	77,32	67,89	66,07
Włochy	76,63	84,12	88,58	88,07	83,95	92,92	93,52
UE-15	94,6	98,33	99,23	96,71	96,73	94,9	93,78
Cypr	–	96,68	23,84	27,04	34,2	7,4	44,61
Czechy	96,88	36,67	82,63	86,21	87,84	94,3	84,02
Estonia	50,8	33	29,96	29,58	34,01	36,54	37,29
Litwa	58,22	69,34	66,04	59,98	69,22	71,26	77,47
Łotwa	63,89	70,18	35,27	39,24	15,21	40,53	41,12
Malta	–	84,93	87,58	83,24	69,98	73,68	70,56
Słowacja	92,97	57,97	98,62	97,93	99,59	97,61	94,65
Słowenia	64,73	71,26	70,04	68,74	74,65	77,88	79,11
Węgry	94,25	87,18	93,28	94,52	90,4	90,39	83,94
UE-10		92,79	85,73	86,89	86,09	90,82	84,73
Bułgaria				71,03	74,54	72,09	82,61
Rumunia				59,02	57,5	67,42	78,13
UE-25		99,6	98,48	99,26	99,27	94,3	92,25
UE-27				99,88	99,99	93,89	92,01

Źródło: Ibid.

Badanie zbieżności struktur wymiany za pomocą wskaźnika IIT potwierdza poprzednie wnioski. Handel wewnątrzgałęziowy zmniejszył się wyraźnie w ostatnim badanym roku w przypadku wielu krajów, np. Francji, Grecji (gdzie to podobieństwo systematycznie maleje w całym badanym okresie), Hiszpanii (po rekordowym wzroście w 2008 roku nastąpił spadek), Holandii, Irlandii czy Luksemburga. Poprawa dotyczy zaś wymiany z naszymi najważniejszymi unijnymi partnerami, przede wszystkim Niemcami i Włochami.

Pewne zainteresowanie może budzić wyraźnie pogłębiający się w ostatnim roku dystans w stosunku do krajów mających duże problemy gospodarcze, tj. Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Irlandii. Wynikać to może z wyraźnie mniejszego importu z tych państw, co świadczy o nie tyle o mniejszej atrakcyjności dostarczanych przez nie towarów, ile raczej o mniejszej stabilności gospodarek i pogłębieniu niepewności co do wiarygodności partnerów.

Jeśli chodzi o „nowe” kraje unijne, to podobieństwo struktur najsilniej maleje w przypadku Cypru, co potwierdzają wyniki z tabeli 2. Pozostałe kraje utrzymują dość dużą wymianę wewnątrzgałęziową i zjawisko to, po nieznacznym spadku w 2007 roku, pogłębia się. Pewien spadek ze wspomnianego roku mógł być częściowo spowodowany rozszerzeniem Unii o dwa kolejne kraje i poszerzeniem polskiej wymiany.

Należy też pamiętać przy analizie danych o strukturze wymiany. W przypadku krajów dużych i silnych gospodarczo (Niemcy, Wielka Brytania), nasz eksport to głównie wyroby pracochłonne, produkty chemiczne i częściowo maszyny i urządzenia. W tym przypadku trudno zdobyć silną przewagę konkurencyjną, stąd tym ważniejsze jest zauważalne duże podobieństwo struktur wymiany. Wspominane już wielokrotnie Grecja czy Cypr to kraje, z których importujemy przede wszystkim żywność, więc ta rozbieżność struktur nie jest niczym zaskakującym i wysoka przewaga konkurencyjna Polski też nie jest miarodajna.

Zakończenie

Przeprowadzona wyżej analiza pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

1. Szczegółowe wyniki badań pokazują, że najwyższe wskaźniki rozwoju wymiany wewnątrzgałęziowej dotyczą grup towarów pracochłonnych i zaawansowanych technologicznie, jednak ich udziały w rynku unijnym nie są wysokie, choć sytuacja coraz bardziej się poprawia. Wymiana ma coraz mniej komplementarny charakter, a w ostatnich badanych latach nastąpiło wyraźne zbliżenie struktur, co świadczy o tym, iż paradoksalnie kryzys okazał się dla polskiego handlu wewnątrzunijnego zjawiskiem pozytywnym. Nie należy jednak z tego wnioskować, że poprawiła się sytuacja w polskiej gospodarce, gdyż raczej to zmniejszenie skali obrotów przyniosło nową jakość we wzajemnej wymianie i spowodował o zmianę konkurencyjności. Poprawa wskaźników po wejściu do Unii może wiązać się częściowo z poszerzeniem ugrupowania o kraje nie tak zaawansowane technologicznie, jak większość krajów „starych”, więc pozycja Polski jest wśród nich silniejsza.

2. W okresie członkostwa w UE nie zaszły większe zmiany w konkurencyjności polskiego eksportu towarów przemysłowych do tego ugrupowania. Konkurencyjność poprawia się wolno, lecz systematycznie, o czym świadczy rosnący udział w wymianie dóbr technologicznie zaawansowanych. Trudno jednak przewidzieć, jak ta sytuacja będzie się przedstawiać w kolejnych latach, gdyż kryzys spowodował zmniejszenie obrotów handlowych. Możliwe jednak, iż wysoka jakość polskich wyrobów w porównaniu np. z chińskimi spowoduje dalszy wzrost eksportu, gdyż spadek dochodów społeczeństw unijnych zwiększy zakupy dóbr trwałych (tylko bogaczy stać na tandetę).

3. Wzrost eksportu towarów zaawansowanych technologicznie jest czynnikiem, który może stanowić punkt wyjścia dla dalszych przemian w strukturze wymiany, aczkolwiek dominujący w tej grupie przemysł samochodowy zaliczany jest obecnie do schyłkowych. Coraz większą rolę zaczyna jednak od-

grywać sprzęt komputerowy, części do samolotów i statków kosmicznych, a także wyroby telekomunikacyjne i aparatura naukowa. Z tego wynika, iż konieczne jest zwiększenie nakładów na podnoszenie innowacyjności gospodarki i rozwój przemysłów naukochłonnych, co w dłuższym okresie spowoduje poprawę pozycji i zdolności konkurencyjnej Polski.

4. Wyrażna poprawa wszystkich wskaźników w okresie kryzysu może z jednej strony potwierdzać tezę, że polska gospodarka jest mniej dotknięta negatywnymi tendencjami zachodzącymi w gospodarce światowej, co jest powodem do stwierdzenia, iż pozytywne przemiany, mimo powolnego charakteru, są trwałe i skuteczne. Z drugiej jednak pojawia się pytanie, czy jedną z przyczyn takiego stanu nie jest fakt, że nasz kraj nie zaczął nawet przygotowań do przyjęcia wspólnej waluty, a zwłaszcza nie usztywnił kursu złotego w stosunku do euro. Kłopoty, jakie dotyczą strefę euro i kraje bałtyckie, zdają się to potwierdzać, jednak szersza analiza tego problemu wykracza poza ramy niniejszego artykułu. Z innego punktu widzenia można też stwierdzić, że poprawa wskaźników jest odzwierciedleniem ogólnie dobrej sytuacji w Polsce, będącej skutkiem dynamicznego rozwoju w ostatnich latach, zwłaszcza korzystnej koniunktury.

5. Zmiany kursu złotego względem euro mają jedynie niewielki wpływ na konkurencyjność cenową⁹, gdyż ważniejsze są relacje wypracowane z partnerami handlowymi, a także wysoka jakość polskich wyrobów, co przy korzystnej cenie mogło, jak już wspomniano, wpłynąć na poprawę ogólnego poziomu konkurencyjności.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że nawet po wstąpieniu do Unii należy pamiętać, że proces dostosowań nie został jeszcze zakończony i potrzebne są dalsze działania, także ze strony rządowej, zwłaszcza w dziedzinie prawodawstwa, aby stale poprawiać naszą pozycję na tamtejszym rynku, tym bardziej, że od 1.05.2004, a następnie od 1.01.2007 rynek ten rozszerzył się o kolejne kraje, co daje nowe szanse, ale też i stawia Polskę przed większymi wyzwaniami gospodarczymi. Niewątpliwie ważne jest, że wszelkie przemiany mają charakter trwały i oparły się na solidnych podstawach, co pokazała sytuacja Polski w okresie kryzysu, gdy okazało się, że nasza konkurencyjność nie doznała większego uszczerbku.

⁹ Ocena sytuacji w handlu zagranicznym w 2010 roku (na podstawie danych wstępnych GUS). Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011, s. 11-15.

Literatura

- EuroStat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Hübner D.: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju. „Ekonomista” 1993, nr 4.
- Kasperkiewicz W.: Obecny kryzys finansowy – przyczyny i terapia. W: Współczesny kryzys gospodarczy, przyczyny – przebieg – skutki. Red. J.L. Bednaczyk, S.I. Bukowski, J. Misala. CeDeWu, Warszawa 2009.
- Misala J., Pluciński E.M.: Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka. SGH, Warszawa 2000.
- Mroczek W.: Handel Unii Europejskiej w 2009 r. „Wspólnoty Europejskie” 2010, nr 3.
- Ocena sytuacji w handlu zagranicznym w 2010 roku (na podstawie danych wstępnych GUS). Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011.
- Pluciński E.M.: Der Außenhandel der Visegrad – Staaten während des Transformationsprozesses. SGH, Warszawa 1997.
- Polska 2010. Raport o stanie handlu zagranicznego. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.
- Rocznik statystyczny handlu zagranicznego. GUS, różne lata.
- Szymanik E.: Competitiveness of Polish Export of Industrial Foods Within the European Union Market. W: Contemporary Business Issues. Red. M. Łatuszyńska, K. Nermend. The State Vocational University in Gorzów Wielkopolski, Gorzów Wielkopolski 2009.
- Szymanik E.: Konkurencyjność eksportu na przykładzie wymiany Polski z krajami Unii Europejskiej. KSW im. A.F. Modrzewskiego, Kraków 2004.
- Szymanik E.: Poland's Export to the EU Market and its Competitiveness vs the Crisis. W: Selected Problems of Market Economy in the Crisis Era. Ed. D. Kopycińska. University of Szczecin, Szczecin 2011.
- Wieloński A.: Wielkość i struktura eksportu miarą konkurencyjności polskiego przemysłu. W: Red. Z. Ziolo, T. Rachwał. Procesy transformacji przemysłu i usług w regionalnych i krajowych układach przestrzennych. Uniwersytet Pedagogiczny, Warszawa-Kraków 2010.

THE INTRA-EU POLISH EXPORT AND ITS COMPETITIVENESS DURING THE CRISIS

Summary

The article shows the problem of the competitiveness of Polish economy in the area of foreign trade, especially during the current crisis. The researches results shown in this article are connected with the trade between Poland and the EU countries of the in-

dustrial goods during the time of a membership in this group. They resulted in still grooving competitiveness of Polish export but the structure of it is still not good because the main part of it are the low-tech goods. The last years have given the improvement of this situation, what shows results of the time of crisis.

Katarzyna Śledziewska

Uniwersytet Warszawski

ZNACZENIE TRZECIEJ FALI REGIONALIZMU W REGULOWANIU WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ

Wprowadzenie

Znaczenie regionalizmu, czyli procesu mającego na celu dyskryminacyjną liberalizację handlu, szczególnie wzrosło po Rundzie Urugwajskiej Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization, dalej: WTO). Proces regionalizmu, w praktyce najczęściej oznaczający wprowadzanie stref wolnego handlu lub unii celne, doprowadził do zawarcia aż 297 dyskryminacyjnych porozumień handlowych (Regional Trade Agreements, dalej: RTAs). Obecnie prawie każde państwo członkowskie WTO uczestniczy w przynajmniej jednym porozumieniu o charakterze regionalnym. Większość państw przystępując do porozumień oznaczających względnie płytką integrację ich gospodarek, a więc tworząc strefy wolnego handlu, przyczynia się do powstania systemu przepływów towarowych przy stosowaniu różnych preferencyjnych reguł pochodzenia. Ponieważ z wymianą międzynarodową wiąże się jeden z najważniejszych aspektów prowadzenia polityki gospodarczej, debata ekonomistów zajmujących się współpracą gospodarczą na świecie coraz częściej dotyczy regionalizmu.

Celem opracowania jest wykazanie rosnącego znaczenia RTAs w regulowaniu współpracy międzynarodowej. Koncertować się będziemy na ostatniej, trzeciej fali regionalizmu. Omówione zostaną typy porozumień regionalnych, przedstawieni uczestnicy regionalizmu, a następnie znaczenie poszczególnych typów umów w regulowaniu współpracy gospodarczej między państwami. Również to opracowanie ma na celu odniesienie się do procesów regionalizmu i jego znaczenia w regulowaniu współpracy międzynarodowej. Celem jest przedstawienie nowego podejścia w analizie liczby i typów podpisanych umów. Dla faktycznego zmierzenia znaczenia umów RTAs stworzono bazy powiązań bilateralnych na podstawie dokładnej analizy wszystkich umów notyfikowanych do WTO i podanych w bazie Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS). W celu przeprowadzenia rzetelnych badań wszystkie umowy zostały „zdezagregowane” do poziomu bilateralnego.

1. Typy regionalnych porozumień handlowych

Regionalizm definiowany jest jako proces tworzenia regionalnych porozumień handlowych (Regional Trade Agreements RTAs), które prowadzą do zawarcia umów typu: PSA, FTA, CU lub EIA między dwoma lub więcej, choć nie wszystkimi, członkami WTO.

PSA (partial scope agreement) jest umową przewidzianą wyłącznie dla krajów rozwijających się. Zgodnie z nią dokonuje się częściowego zniesienia cel i ilościowych ograniczeń handlu. Według Goode, jest synonimem sektorowej liberalizacji handlu wprowadzanej przez kraje rozwijające się.

Na mocy FTA (free trade agreement) zniesione zostają cła i ilościowe ograniczenia handlu. W ten sposób produktom z krajów tworzących strefę wolnego handlu umożliwia się bezcłowy dostęp do rynków partnera. Wymiana produktów pochodzących z państw objętych FTA jest w pełni swobodna, natomiast handel towarami pochodzącymi z państw trzecich pozostaje ograniczony instrumentami narodowej polityki handlowej każdego z państw członkowskich. Państwa należące do strefy wolnego handlu nie prowadzą jednak wspólnej polityki handlowej w stosunku do państw spoza integrującego się obszaru. Każde państwo członkowskie nadal stosuje bowiem własne cła w kontaktach z państwami spoza FTA.

W ramach CU (customs union), poza zniesieniem barier w przepływie dóbr między państwami członkowskimi, wprowadzona zostaje wspólna, zewnętrzna taryfa celna oraz wspólna polityka handlowa w stosunku do państw trzecich. CU różni się zatem od FTA tym, że kraje unii stosują te same cła na import towarów spoza jej obszaru, nie utrzymując narodowych stawek celnych. Wprowadzenie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej oznacza, że państwa należące do CU dobrowolnie rezygnują z prowadzenia samodzielnej polityki handlowej i decydują o wspólnym prowadzeniu polityki handlowej ugrupowania.

W przypadku umów typu FTA i CU, często dochodzi do ich rozszerzenia EIA (economic integration agreement). EIA jest porozumieniem, które reguluje powstawanie umów o wolnym handlu usługami. Wprowadzenie swobodnego handlu usługami wymaga obecności na rynku partnera oraz swobodnego przepływu zarówno konsumentów jak i producentów usług, to zaś wymaga głębszej integracji gospodarczej.

2. Uczestnicy trzeciej fali regionalizmu

Trzecia fala regionalizmu rozpoczęła się po zakończeniu Rundy Urugwajskiej GATT. Część procesów w ramach tej fali polegała na pogłębianiu i poszerzaniu już istniejących ugrupowań. Tak było przede wszystkim w przypadku

EU, która nie tylko powiększyła się o dwunastu nowych członków, lecz również doprowadziła do stworzenia unii monetarnej. W czasie trzeciej fali regionalizmu zawartych jest około dziesięć nowych ugrupowań, jednak stanowią one niewielką część umów RTA, które zawarto w tym czasie. Przede wszystkim umowy są bilateralne, a ich rosnąco lawinowo liczba stwarza wrażenie, jakby rozpisany został konkurs na największą liczbę umów, które uda się podpisać jednemu państwu. W czasie trzeciej fali regionalizmu liczba umów wzrosła o około 200. To oznacza, że obecnie jest trzykrotnie więcej RTAs niż w końcu drugiej fali regionalizmu. Obecnie (16 czerwca 2011) obowiązuje już 297 RTAs.

Najważniejszym wydarzeniem w ramach trzeciej fali regionalizmu jest bez wątpienia wejście EU na kolejny stopień integracji. Chodzi oczywiście o powstanie unii monetarnej. Unia Europejska jest również w trakcie trzeciej fali regionalizmu liderem pod względem liczby podpisanych umów. W poprzednich okresach zawierała umowy RTAs jedynie ze swoimi „naturalnymi” partnerami z Europy lub z krajami, które łączyły ją szczególne relacje wynikające z uwarunkowań historycznych. Obecnie zawiera umowy na całym świecie. W ramach trzeciej fali regionalizmu zawarła czternaście umów o strefach wolnego handlu na podstawie Artykułu XXIV GATT. Są to z Wyspami Owczymi (umowa weszła w życie w 1997), Autonomią Palestyńską (1997), Tunezją (1998), RPA (2000), Marokiem (2000), Izraelem (2000), Jordanią (2002), Libanem (2003), Egiptem (2004), Algierią (2005), Bośnią i Hercegowiną (2008), Wybrzeżem Kości Słoniowej (2009), Kamerunem (2009) oraz Serbią (2010). W 1996 weszła w życie umowa o unii celnej z Turcją, a w 2002 roku z San Marino. Wiele umów regionalnych zawartych przez EU wprowadza nie tylko regulacje dotyczące handlu towarami lecz również integracji gospodarczej. Są to umowy zawarte na podstawie Artykułu V GATS. Takich umów EU zawarła w ramach trzeciej fali regionalizmu siedem z Meksykiem (umowa o FTA i EIA podpisana została w 2000), Macedonią (FTA 2001, EIA 2004), Chorwacją (FTA 2002, EIA 2005), Chile (FTA 2003, EIA 2005), Albanią (FTA 2006, EIA 2009), Montenegro (FTA 2008, EIA 2010) oraz z CAIFORUM (2008).

W związku z wejściem nowych państw członkowskich do EU, przestały obowiązywać umowy RTA zawarte przez te państwa. EU jest unią celną, a zatem uczestnictwo w niej wymaga przyjęcia wszystkich umów RTA zawartych przez EC/EU i anulowania dotychczas obowiązujących umów zawartych przez nowe państwa członkowskie EU. W ten sposób przestało obowiązywać ponad 100 bilateralnych umów RTA. Co prawda, w 2004 roku CEFTA nadal istniała, jednak jej członkami pozostały jedynie Chorwacja, Bułgaria i Rumunia. Ponieważ dwa ostatnie z wymienionych państw stały się nowymi członkami EU w 2007 roku, istnienie CEFTA straciło swoją rację bytu. W 2006 zostają włączone do niej dodatkowo kraje bałkańskie, które miały już zawarte między sobą

sieć umów bilateralnych. CEFTA 2006 roku zostaje zawarta między Albanią, Bośnią i Hercegowiną, Bułgarią, Chorwacją, Macedonią, Mołdawią, Czarnogórą, Serbią i Kosowem wchodzi w życie w 2007. Celem ugrupowania jest tworzenie strefy wolnego handlu, a funkcjonuje na podstawie Artykułu XXIV GATT.

Inną umową RTA, która obejmuje część Europy, jest Common Economic Zone (CEZ), zawarta w 2003 roku między Białorusią, Federacją Rosyjską, Kazachstanem i Ukrainą. Na podstawie artykułu XXIV GATT ma ona dążyć do stworzenia FTA.

Procesy regionalizacji nie omijają Środkowego Wschodu. Bahrajn, Kuwejt, Oman, Katar, Arabia Saudyjska i Zjednoczone Emiraty Arabskie należące do Rady Współpracy Zatoki Perskiej (Gulf Cooperation Council GCC) w 2003 roku zawierają umowę, której celem jest utworzenie unii celnej na podstawie Artykułu XXIV i Klauzuli Zezwalającej. Kraje Środkowego Wschodu i Afryki (Bahrain, Egipt, Irak, Jordania, Kuwejt, Liban, Libia, Maroko, Oman, Katar, Arabia Saudyjska, Sudan, Syria, Tunezja, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Jemen) zawierają w Pan-Arab Free Trade Area (PAFTA) w 1997 i na podstawie Artykułu XXIV mogą utworzyć strefę wolnego handlu. Obecnie do PAFTA należą: Algieria, Bahrajn, Egipt, Irak, Jordania, Kuwejt, Liban, Libia, Maroko; Oman, Katar, Arabia Saudyjska, Sudan, Syria, Autonomia Palestyńska Zachodniego Brzegu i Strefy Gazy, Tunezja, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Jemen.

W Afryce została zawarta w 1999 roku Umowa o Wspólnocie Wschodnioafrykańskiej (East African Community EAC) przez Burundi, Kenię, Rwandę, Tanzanię i Ugandę. W ramach ugrupowania miała być wprowadzona unia celna, na bazie Klauzuli Zezwalającej. Innym celem Wspólnoty była integracja gospodarcza i polityczna, a także technologiczna, badawcza, społeczna i kulturowa. Unia celna została utworzona w 2005 roku i obecnie państwa członkowskie planują wprowadzenie wspólnej waluty. Najważniejsze dla EAC jest nie tyle liberalizacja handlu między krajami członkowskimi, co uzyskiwanie pomocy. Od czasu powstania do Wspólnoty napływa zarówno pomoc techniczna, jak i wsparcie finansowe.

Stany Zjednoczone aktywnie uczestniczą w tworzeniu kolejnych powiązań regionalnych także w trakcie trzeciej fali regionalizmu. W 2004 roku USA zawiera umowę, na mocy której utworzyły kolejne ugrupowanie: Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement (CAFTA-DR). Jest to umowa podpisana na podstawie Artykułu XXIV GATT oraz V GATS i dotyczy nie tylko utworzenia strefy wolnego handlu, ale również jest umową o integracji gospodarczej. Ugrupowanie tworzą: Kostaryka, Dominikana, Salwador, Gwatemala, Honduras, Nikaragua i Stany Zjednoczone. Obowiązuje od 2006 roku (poza Kostaryką, która należy do niego od 2009).

Ponadto, w ramach trzeciej fali regionalizmu w latach 2001-2011 Stany Zjednoczone podpisują osiem bilateralnych umów. Są to umowy z Australią (umowa weszła w życie w 2005 roku), Bahrajnem (2006), Chile (2004), Jordanią (2001), Marokiem (2006), Omanem (2009), Peru (2009) i Singapurem (2004). Wspólne dla tych bilateralnych umów jest to, że wszystkie zostały zawarte na podstawie Artykułu XXIV GATT i Artykułu V GATS. To oznacza, że poza tworzeniem stref wolnego handlu rozszerzone są o EIA. Stany Zjednoczone, w odróżnieniu od EU czy Australii i Nowej Zelandii, nie prowadzą polityki wspierania krajów rozwijających się poprzez zawieranie asymetrycznych (przewidujących jednostronne korzyści dla państw rozwijających się) umów handlowych. Traktują raczej regionalizm jako sposób na wprowadzanie uregulowań dotyczących handlu, ale również inwestycji, przepływu osób, praw własności intelektualnej. Poprzez umowy regionalne chcą wpływać na wewnętrzne regulacje obowiązujące w gospodarkach narodowych partnerów. W konsekwencji powstają równoległe sfery regulacyjne, co w niektórych przypadkach sprawia, że handel międzynarodowy jest jeszcze bardziej utrudniony ze względu na liczne konkurencyjne i nakładające się normy i przepisy.

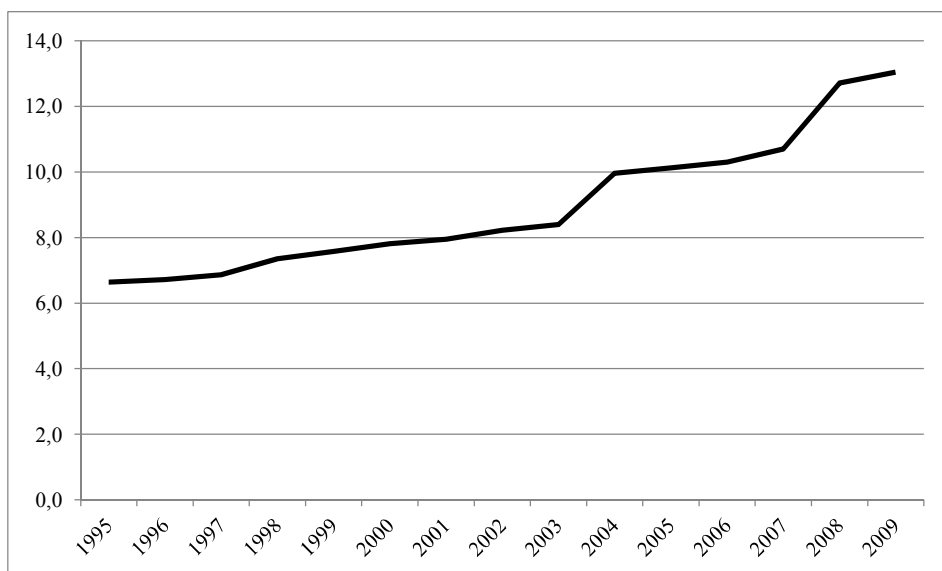
3. Liczba RTAs w ramach trzeciej fali regionalizmu i problemy z oceną ich znaczenia

Wśród obecnie obowiązujących RTAs najwięcej jest umów zawartych na podstawie Artykułu XXIV, w tym umów o FTA (razem 162 plus jedna akcesja). Natomiast do tej pory podpisano na podstawie Artykułu XXIV jedynie 9 umów o CU i 6 akcesji. Na podstawie Artykułu V GATS podpisano razem 85 umów (w tym 3 to akcesje). Klauzula Zezwalająca objęła razem 34 umowy, w tym na jej podstawie kraje rozwijające zawarły 7 unii celnych, 12 stref wolnego handlu i 15 PSA. Informacje te pochodzą z bazy tworzonej przez sekretariat WTO. Niestety, bezpośrednio na ich podstawie nie możemy ocenić, jakie jest faktycznie znaczenie tych umów w regulowaniu współpracy handlowej na świecie, czyli jaki jest wpływ regionalizmu na gospodarkę światową. Zauważa to Pomfret (2006) oraz World Trade Report (2011), który pisze o podwójnym liczeniu umów oraz o tym, że większość umów RTA jest bilateralnych i ma niewielkie znaczenie dla gospodarki. Faktem jest, że pisząc o liczbie umów powinniśmy brać pod uwagę to, że umowy EIA są zawierane wraz lub po podpisaniu umowy o FTA lub CU. Stąd podwójne naliczanie, o którym wspomina Pomfret (2006). Dodatkowo faktem jest, że szczególnie w ramach trzeciej fali regionalizmu, która jest przedmiotem analizy w tej części pracy, znaczna ilość podpisywanych umów była bilateralna. Sygnatariuszami umowy, na podstawie której powstaje

ugrupowanie może być np. 27 państw (przykład EU), co daje 351 bilateralnych powiązań między członkami ugrupowania. Inne znaczenie mają dla gospodarki światowej umowy bilateralne, które są w statystykach WTO traktowane „równorzędnie” z umowami prowadzącymi do powstania ugrupowań. Dodatkowo, wiele państw ma zawartych ze sobą po parę umów RTA. Przykładowo, Kazachstan łączy z Ukrainą parę umów o FTA na podstawie Artykułu XXIV GATT. Od 1994 tworzą FTA na podstawie umowy o Commonwealth of Independent States (CIS), od 2004 na podstawie umowy o Common Economic Zone (CEZ). Dodatkowo obowiązuje ich od 1998 bilateralna umowa o FTA. Takich przykładów jest więcej. Uznano więc za słuszne dla oceny znaczenia umów RTAs stworzenie bazy powiązań bilateralnych na podstawie dokładnej analizy wszystkich umów notyfikowanych do WTO i podanych w bazie Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS). Wzięto pod uwagę zarówno ugrupowania, jak i umowy między ugrupowaniami, umowy ugrupowań z państwami i umowy między państwami (umowy bilateralne). Aby móc badać znaczenie tych umów dla handlu bilateralnego, wszystkie umowy zostały „zdezagregowane” do poziomu bilateralnego.

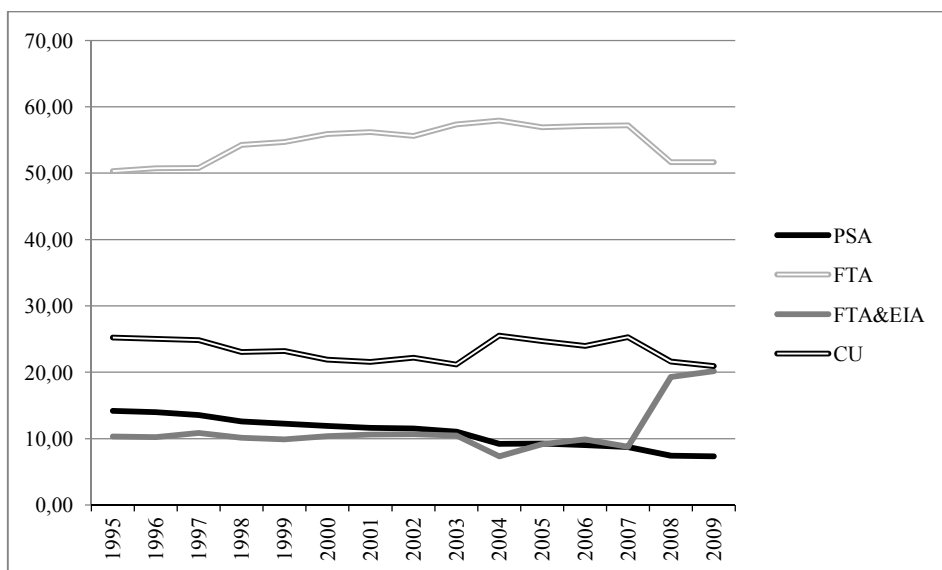
4. Badanie bilateralnych powiązań państw w ramach trzeciej fali regionalizmu

Badanie znaczenia umów RTAs przeprowadzono na podstawie bazy Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS), której umowy zostały zdezagregowane do bilateralnych powiązań. Na tej podstawie można policzyć faktyczne znaczenie umów, ale również zbadać ich charakter. Mierząc znaczenie umów stosunkiem liczby powiązań między państwami, które obejmuje jakakolwiek umowa RTA, do liczby wszystkich możliwych powiązań między członkami WTO zbadano bilateralny zakres umów (rys. 1). Umowy typu RTA są obecnie wykorzystywane do regulowania współpracy gospodarczej jedynie w 13%, przy czym udział ten w trakcie trzeciej fali regionalizmu wzrósł dwukrotnie, z poziomu 6,6%. Tak więc z perspektywy globalnej gospodarki liczba powiązań RTA nie jest bardzo istotna, chociaż wciąż zyskuje na znaczeniu.



Rys. 1. Udział powiązań typu RTA w całkowitej liczbie powiązań między państwami członkowskimi WTO, w %

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WTO. www.wto.org (29.05.2011).

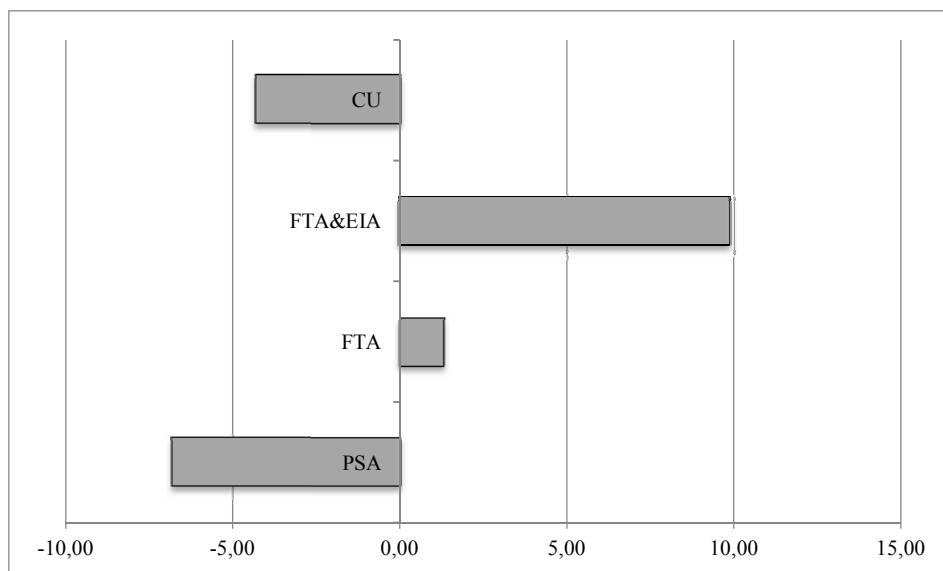


Rys. 2. Udział umów z podziałem na zakres integracji, lata 1995-2009, w %

Źródło: Ibid.

Oceniając charakter umów RTA przede wszystkim należy ocenić je pod kątem zakresu liberalizacji. RTAs zostały podzielone na umowy PSA, FTA, FTA poszerzone o EIA oraz CU, przy czym ponieważ umów CU rozszerzonych o EIA jest niewiele, umowy tego typu zostały włączone do umów CU.

Analiza umów regionalnych na poziomie powiązań bilateralnych pozwala ocenić, które z tych powiązań od 1995 roku były najbardziej popularne (rys. 2). Ponad, 50% umów zawieranych przez członków WTO to umowy o FTA, ponad 20% – umowy o CU. Umowy zawierane przez kraje rozwijające się, typu PSA, są coraz mniej popularne. Ich udział wynosił w 1995 roku 14% i spadł do 7%. Są to umowy, które najbardziej od 2009 roku tracą na znaczeniu (spadek o 7 pkt. procentowych, rys. 3.). Również na znaczeniu w okresie III fali regionalizmu straciły umowy CU. Ich udział spadł z 25% o prawie 5 pkt. procentowych. Natomiast odwrotnie było z umowami typu FTA rozszerzonymi o EIA. Udział tych umów wzrósł o 10 pkt. procentowych.

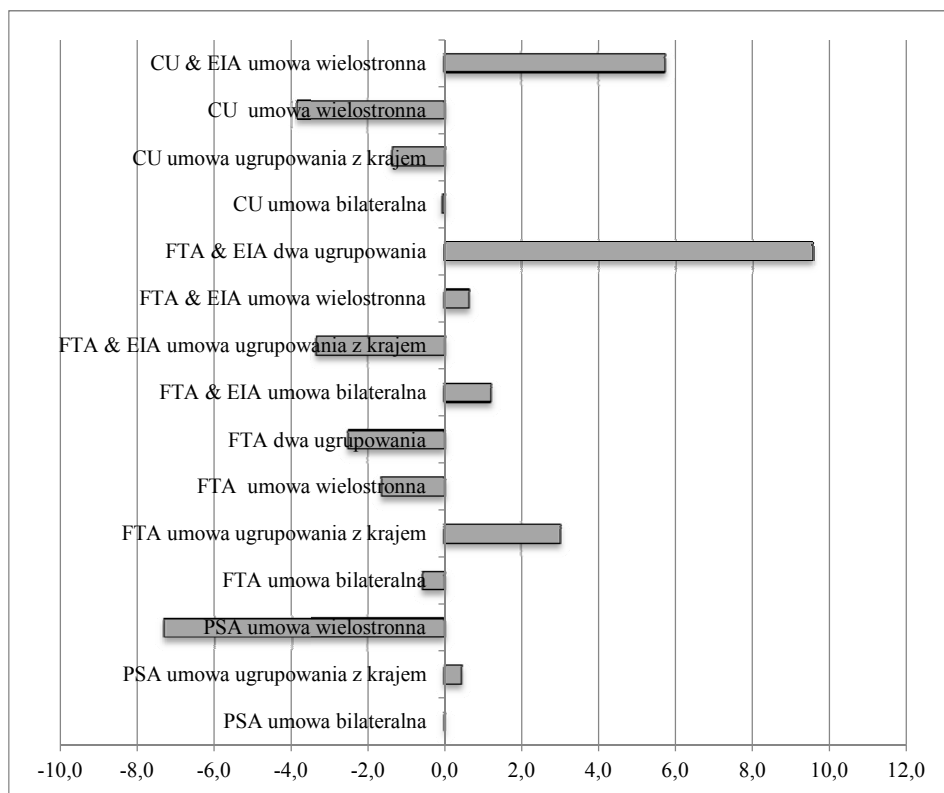


Rys. 3. Zmiany udziału różnych typów umów RTA w pkt. procentowych. 2009 rok w porównaniu do 1995

Źródło: Ibid.

Analiza Powszechnie uznaje się, że umowy RTAs prowadzą do tworzenia ugrupowań czy powstawania bloków handlowych. Jednak RTAs to również umowy zawierane przez dwa kraje (bilateralne), umowy zawierane między ugrupowaniami lub ugrupowaniem a jednym państwem. Od 1995 roku przede wszystkim wzrasta znaczenie umów typu FTA poszerzonych o EIA podpisywanych między ugrupowaniami (wzrost udziału tych umów w całkowitej liczbie

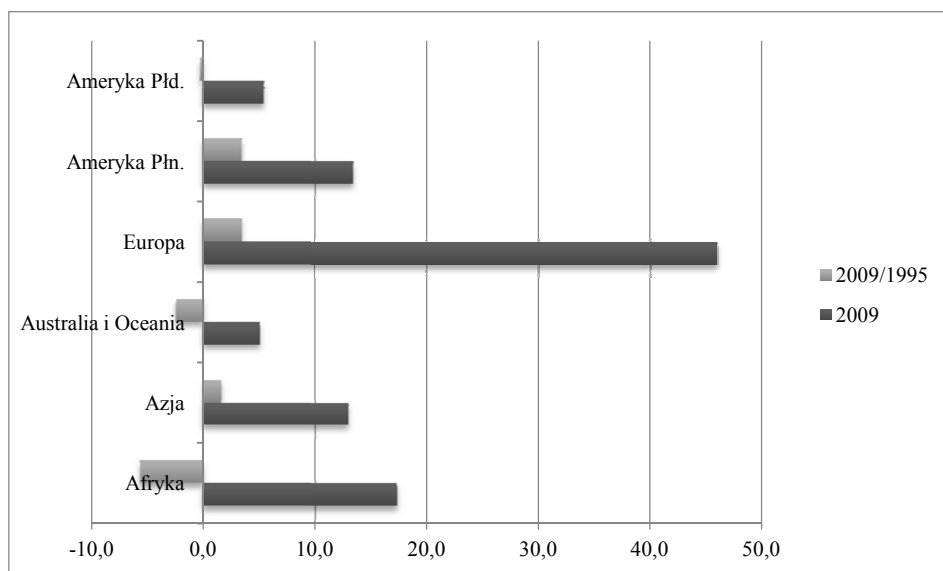
umów o prawie 10 pkt. proc.), wielostronnych umów CU poszerzonych o EIA (wzrost znaczenia o prawie 6 pkt. proc.), umów FTA zawartych przez ugrupowania z konkretnymi państwami (wzrost o 3 pkt. proc.), bilateralnych i wielostronnych umów FTA rozszerzonych o EIA (rys. 4). Najbardziej natomiast spadł udział umów wielostronnych typu PSA.



Rys. 4. Zmiany udziału poszczególnych typów umów (z podziałem umowy wielostronne, bilateralne i te zawierane między ugrupowaniami lub ugrupowaniem a państwem) w całkowitej liczbie umów w latach 1995-2009, w punktach procentowych

Źródło: Ibid.

Analiza, liczby powiązań bilateralnych poszczególnych krajów zagregowanych do kontynentów pokazują, jaki udział w procesie regionalizmu mają kontynenty. Prawie 50% umów to umowy zawarte przez kraje Europy. Oznacza to, że Europa jest wciąż liderem, pomimo że w ramach drugiej fali regionalizmu licznie do tego procesu włączyły się kraje spoza Europy. Spadł natomiast udział krajów Afryki i Australii, przy czym Afryka (17,3%) ma wciąż większy udział w liczbie podpisywanych umów od Azji (13%) czy Ameryki Północnej (13,4%).

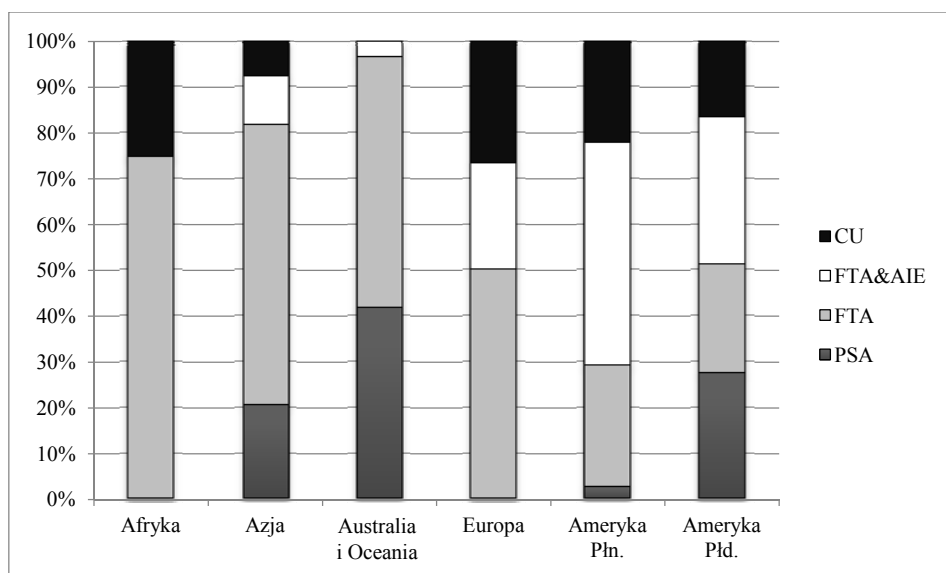


Rys. 5. Udział krajów z poszczególnych kontynentów w procesie regionalizmu mierzonych liczbą umów zawartych przez kraje do liczby wszystkich umów; udziały w procentach w 2009 roku, dodatkowo zmiany udziałów kontynentów w porównaniu z 1995 rokiem, punkty procentowe

Źródło: Ibid.

Przygotowana dla potrzeb opracowania baza umów RTA pozwala na dokładne oszacowanie jakiego rodzaju umowy są zawierane przez kraje na różnych kontynentach. Na rys. 6 przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych dla 2009 roku. Europa, która jest liderem w integracji gospodarczej, przede wszystkim podpisuje umowy typu FTA (udział 50%, rys. 6). Kraje Ameryki Północnej najczęściej zawarły umowy typu FTA poszerzonych o EIA (32%), ale również duże znaczenie mają umowy PSA zawarte przez kraje rozwijające się Ameryki Północnej. Umowy typu PSA zawierały przede wszystkim kraje rozwijające się Ameryki Środkowej. Natomiast umowy FTA poszerzone o EIA chętnie zawierane są np. przez Stany Zjednoczone, które widzą w nich możliwość wprowadzania dodatkowych, poza handlem, regulacji dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich czy praw własności intelektualnych (jedynie z Izraelem USA mają podpisaną umowę FTA bez rozszerzenia o EIA). Na kontynencie azjatyckim zawierane są przede wszystkim umowy typu FTA (61%). Afryka również głównie podpisuje umowy FTA (75%). Kraje afrykańskie zawarły również umowy, które WTO zalicza do umów PSA: Global System of Trade Preferences Among Developing Countries (GSTP) oraz Protocol on Trade Negotia-

tions (PTN). Umowy te, bardzo szerokie w swoim zakresie, stworzyły rodzaj porozumienia do zacieśniania współpracy między krajami rozwijającymi się różnych kontynentów, natomiast mniej dążyły do faktycznego wprowadzenia ugrupowania integracyjnego, dlatego w pracy nie wzięto ich pod uwagę. Afryka jest również specyficznym kontynentem ze względu na historię. Większość państw afrykańskich zostało utworzonych po rozpadzie kolonializmu poprzez sztuczne podziały. Dlatego części z nich wygodnie było zawierać unie celne rozszerzone o unię walutową. Nie wynikało to z poziomu zaawansowania współpracy gospodarczej między nimi, a z faktu, że kiedyś tworzyły jedno terytorium. Stąd też duży udział umów typu CU na kontynencie afrykańskim, natomiast niewielki umów poszerzonych o EIA.



Rys. 6. Udział poszczególnych typów umów zawieranych przez kraje z podziałem na kontynenty, 2009 rok

Źródło: Ibid.

Zakończenie

Trzecia fala regionalizmu rozpoczęła się po zakończeniu Rundy Urugwajskiej GATT. Część procesów w ramach tej fali polegała na pogłębianiu i poszerzaniu już istniejących ugrupowań. Tak było przede wszystkim w przypadku EU, która nie tylko powiększyła się o dwunastu nowych członków, lecz również

doprowadziła do stworzenia unii monetarnej. W czasie trzeciej fali regionalizmu powstało około dziesięciu nowych ugrupowań, jednak stanowią one niewielką część umów RTA, które zawarto w tym czasie. Przede wszystkim umowy są bilateralne, a rosną lawinowo.

Umowy typu RTA są obecnie wykorzystywane do regulowania współpracy gospodarczej jedynie w 13%. Ponad 50% umów zawieranych przez członków WTO to umowy o FTA, ponad 20% – umowy o CU. Od 1995 roku przede wszystkim wzrasta znaczenie umów typu FTA poszerzonych o EIA podpisywanych między ugrupowaniami, wielostronnych umów CU poszerzonych o EIA, umów FTA zawartych przez ugrupowania z konkretnymi państwami. Liderem trzeciej fali jest Europa – prawie 50% umów to umowy zawarte przez kraje Europy.

Literatura

- Bhagwati J., Krishna P., Panagariya A.: *Trading Blocs*. The MIT Press, 1999.
- Das D.: *Regionalism in Global Trade*. E. Elgar, 2004.
- Pomfret R.: *Economic Analysis of Regional Trading Arrangements*. E. Elgar, 2003.
- RTA-IS. <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
- Pomfret R.: *Is Regionalism an Increasing Feature of the World Economy?* „The World Economy” 2007, Vol. 30.
- World Trade Report 2011. *The WTO Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*. World Trade Organization, 2011.
- Baldwin R., Low P.: *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*. WTO, 2009.

THE IMPORTANCE OF THE THIRD WAVE OF REGIONALISM IN THE REGULATION OF INTERNATIONAL COOPERATION

Summary

In order to identify the role of third wave regionalism and relevant patterns in evolution of the RTA landscape, this article sets out to classify RTAs according to type and degree of market integration. The main purpose of these analyses will be to characterize trends in creation of RTAs and changes over time. Main actors of third wave regionalism are presented, the number of RTAs disaggregated to bilateral aggregations and the different types of RTAs are analyzed.

Sylwia Talar

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

WEWNĄTRZGAŁĘZIOWA WYMIANA HANDLOWA POLSKI W WARUNKACH INTEGRACJI

Wprowadzenie

Proces integracji Polski z systemem gospodarki światowej oraz równoległe gospodarką Unii Europejskiej (UE) oznacza wzrost zaangażowania w międzynarodowy podział pracy i pogłębianie specjalizacji struktur produkcji, na jej podstawie wymiany handlowej z zagranicą. Sama specjalizacja może przy tym przybierać różny charakter w zależności m.in. od poziomu rozwoju gospodarki i jej wyposażenia w zasoby produkcji oraz ich jakości. Charakter wymiany handlowej i czynniki ją kształtujące mają tutaj istotne znaczenie, gdyż nie tylko określają strukturalny potencjał danej gospodarki do wymiany, ale równocześnie determinują skalę korzyści z niej osiągniętych. Jedną z najistotniejszych cech współczesnej gospodarki światowej jest zastępowanie międzygałęziowej specjalizacji produkcji i wymiany handlowej specjalizacją wewnątrzgałęziową, która uważana jest za korzystniejszą, ale przypisywana głównie krajom rozwiniętym gospodarczo.

Celem opracowania jest ocena zmian zachodzących w charakterze specjalizacji handlowej Polski w pierwszej dekadzie XXI wieku na podstawie analizy intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego. Przystąpienie Polski do UE oraz zmniejszanie dysproporcji rozwojowych w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych powinno implikować wzrost wymiany wewnątrzgałęziowej opartej na substytucyjności strukturalnej oraz skutkować poprawą struktury wymiany handlowej poprzez zwiększenie w niej udziału towarów bardziej przetworzonych i wyższej jakości. Istotne różnice w przesłankach i charakterze samej wymiany wewnątrzgałęziowej wymagają uwzględnienia rozróżnienia na dwa jej typy: wertykalny i horyzontalny.

1. Istota i przesłanki handlu wewnątrzgałęziowego

Determinanty specjalizacji i opartej na niej wymiany handlowej wyjaśniają teorie handlu międzynarodowego. Według tradycyjnych teorii to przewagi komparatywne stanowią podstawę korzystnej dla wszystkich specjalizacji i handlu między krajami. Współczesne teorie wskazują jednak znacznie więcej możliwych przyczyn rozwoju takiej specjalizacji. W szczególności wyjaśniają przesłanki i skutki obecnego handlu światowego zdominowanego przez kraje rozwinięte¹, którego przeważającą część stanowi wymiana wewnątrzgałęziowa (intra-industry trade – IIT). Definicja handlu wewnątrzgałęziowego nie jest do końca precyzyjna i jednoznaczna². W literaturze przedmiotu występują różne sposoby ujęcia tego zjawiska. Najczęściej spotykana jest ogólna definicja handlu wewnątrzgałęziowego jako wymiany towarami pochodzącymi z tej samej gałęzi produkcji³. Bardziej szczegółowe wyjaśnienie można znaleźć w definicji Salvatore, gdzie handel wewnątrzgałęziowy to wymiana dobrami zróżnicowanymi należącymi do tej samej gałęzi przemysłu lub szerokiej grupy produktów⁴. Tego rodzaju wymiana określana jest też jako handel dwukierunkowy (two-way trade) przejawiający się równoczesnym eksportem i importem tych samych produktów⁵. Z praktycznego punktu widzenia kwestią problematyczną jest ustalenie co znaczy „te same produkty” i jeśli są one zróżnicowane, to do jakiego stopnia⁶. Powyższe problemy znajdują także odzwierciedlenie w braku powszechnej zgody wśród ekonomistów co do odpowiedniego poziomu agregacji danych w badaniu handlu wewnątrzgałęziowego. Niektórzy uznają, iż powinien być on możliwie najbardziej szczegółowy, podczas gdy inni uważają, że zbyt duża dezagregacja może prowadzić do oddzielenia towarów, które w rzeczywistości mogą być produkowane przez tę samą gałąź przemysłu⁷.

¹ Według obliczeń na podstawie danych WTO, kraje rozwinięte w 2010 roku stanowiły około 56% światowego eksportu towarów. International Trade Statistics 2011. WTO, s. 22.

² E. Czarny: Intra-Industry Trade – Do We Really Know What It Is? Referat na konferencji: European Trade Study Group (ETSG), Madrid, 11-13 September 2003. http://www.etsg.org/ETSG_2003/papers/czarny.pdf (09.09.2011).

³ E.M. Pluciński: *Ekonomia gospodarki otwartej*. Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2004, s. 47.

⁴ D. Salvatore: *Introduction to International Economics*. John Wiley & Sons, Inc., USA 2010, s. 465.

⁵ L. Rittenberg, T. Tregarthen: *Principles of Macroeconomics*. Flat World Knowledge, Inc. 2009, s. 431.

⁶ Czynnikiem różnicującym identyczne produkty może być np. samo ich pochodzenie lub sposób dystrybucji. S.F. Luciani: A Note on the Concept of Two Way Trade. „Review of World Economics” 1981, Vol. 117, No. 1, s. 136.

⁷ Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. OECD, Paris 2005, s. 202.

Główną przyczyną handlu wewnątrzgałęziowego jest zróżnicowanie produktów występujące w warunkach konkurencji monopolistycznej oraz korzyści skali, choć może być on też spowodowany sezonowością produkcji lub różnicami w kosztach transportu⁸. Najczęściej źródłem tego typu wymiany jest substytucyjność strukturalna handlujących ze sobą gospodarek w odróżnieniu od komplementarności, która z kolei stanowi podstawę handlu międzygałęziowego. W konsekwencji handel wewnątrzgałęziowy oparty na zróżnicowaniu produktów początkowo postrzegany był jako atrybut wymiany pomiędzy krajami rozwiniętymi gospodarczo, którego podstawę stanowi podobieństwo w wyposażeniu w czynniki wytwórcze, strukturze popytu oraz wysoki poziom PKB per capita wpływający na zróżnicowanie preferencji konsumentów. Jednak zróżnicowanie produktów może mieć różny charakter, w zależności od czego wyróżnia się dwa typy handlu wewnątrzgałęziowego: horyzontalny (poziomy) i wertykalny (pionowy)⁹. W przypadku tego pierwszego rodzaju, handlu wewnątrzgałęziowego, przedmiotem wymiany są dobra zróżnicowane tej samej jakości. Natomiast w wertykalnym handlu wewnątrzgałęziowym produkty są zróżnicowane pod względem jakościowym¹⁰. Stąd handel tego typu ma miejsce pomiędzy gospodarkami znajdującymi się na różnym poziomie rozwoju, czyli krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się¹¹. Do wertykalnego handlu wewnątrzgałęziowego zaliczana jest także wymiana podobnymi dobrami znajdującymi się na różnym etapie produkcji, czyli półproduktami¹².

Duże zainteresowanie i waga, jaką przywiązuje się do handlu wewnątrzgałęziowego w analizach wymiany handlowej poszczególnych krajów wynika z tego, iż oceniany jest on jako znacznie korzystniejszy w porównaniu z handlem międzygałęziowym. Specjalizacja wewnątrzgałęziowa umożliwia kompleksowy rozwój gospodarki w przeciwieństwie do międzygałęziowej, która prowadzi do znacznego uzależnienia od zagranicy¹³. Zmiany w kierunkach specjalizacji wewnątrzgałęziowej i opartym na niej handlu są łatwiejsze, szybsze i wiążą się ze znacznie mniejszymi kosztami dostosowawczymi¹⁴.

⁸ L. Rittenberg, T. Tregarthen: Op. cit., s. 431.

⁹ L. Fontagné, M. Freudenberg: Long – Term Trends in Intra – Industry Trade. W: *Frontiers of Research in Intra – Industry Trade*. Red. P.J. Lloyd, L. Huyn-Hoon. Palgrave Macmillan, New York 2002, s. 131-158.

¹⁰ Model wertykalnego handlu wewnątrzgałęziowego został wprowadzany na początku lat 80. R. Falvey: *Commercial Policy and Intra-Industry Trade*. „*Journal of International Economics*” 1981, Vol. 11, s. 495-511.

¹¹ R. Falvey, Ch. Milner, M.H. Cabral: *Endowment Differences and the Composition of Intra-Industry Trade*. University of Nottingham, GEP Research Paper 2008/36, November 15, 2008.

¹² *Intra-Industry and Intra-Firm Trade and the Internationalization of Production*. „*OECD Economic Outlook*” 2002, No. 71, s. 160.

¹³ *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska. PWE, Warszawa 1996, s. 54.

¹⁴ L. Rittenberg, T. Tregarthen: Op. cit.

2. Metodologia badania

Metodologia badania intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego jest stosunkowo rozbudowana i obejmuje wiele różnorodnych wskaźników¹⁵. W niniejszym opracowaniu do badania intensywności handlu wewnątrzgałęziowego na poziomie gałęzi przemysłu (klas produktów) przyjęto standardowy wskaźnik Grubela-Lloyda (wzór 1), natomiast udział handlu wewnątrzgałęziowego w całym polskim przemyśle obliczono jako średnią ważoną wskaźników (1) dla wszystkich klas produktów, w której wagami są udziały poszczególnych klas produktów w całym handlu zagranicznym (wzór 2)¹⁶.

$$IIT_{i,AB} = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \times 100 \quad (1)$$

$$IIT_{AB} = \sum_i \left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right] \cdot \left[\frac{(X_i + M_i)}{\sum_i (X_i + M_i)} \right] \times 100 \quad (2)$$

gdzie:

$X_i (M_i)$ – eksport (import) produktów klasy (gałęzi) i do (z) kraju (grupy krajów) A z (do) kraju (grupy krajów) B .

Powyższe wskaźniki przyjmują wartość minimalną równą zero, gdy nie występują żadne klasy produktów (gałęzie przemysłu), które równocześnie byłyby eksportowane i importowane oraz wartość maksymalną równą 100 oznaczającą, że cała wymiana ma charakter wewnątrzgałęziowy (we wszystkich klasach-gałęziach przemysłu wartość eksportu równa się wartości importu).

W badaniu struktury handlu wewnątrzgałęziowego w rozróżnieniu na wertykalny i horyzontalny wykorzystano metodologię opracowaną przez Hine'a, Greenwaya i Milnera, w której podział na te dwa typy handlu oparty jest na ocenie jakości produktów¹⁷. Z kolei jakość produktów szacowana jest na pod-

¹⁵ J. Misala: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. PWE, Warszawa 2011, s. 167-173.

¹⁶ H.G. Grubel, P.J. Lloyd: Intra-Industry Trade: the Theory and Measurement of Intra-Industry Trade in Differentiated Products. Macmillan, London 1975, s. 21-23, za: E. Kawecka-Wyrzykowska: Evolving Pattern of Intra-Industry Trade Specialization of the New Member States (NMS) of the EU: the Case of Automotive Industry. W: Five Years of an Enlarged EU – a Positive Sum Game. Ed. F. Keereman, I. Szekely. Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg 2010, s. 16 oraz Intra-Industry and Intra-Firm..., op. cit., s. 160.

¹⁷ R.C. Hine, D. Greenaway, Ch. Milner: Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: An Analysis of Country- and Industry-Specific Determinants. W: Intra-Industry Trade and Adjustment. Red. M. Brühlhart, R.C. Hine. Macmillan, London 1998, za: E. Kawecka-Wyrzykowska: Op. cit., s. 17.

stawie wskaźnika jednostkowej wartości, przyjmując założenie, że różnice w cenach odzwierciedlają różnice w jakości produktów¹⁸. Według tego podejścia, horyzontalny handel wewnątrzgałęziowy (HIIT) ma miejsce, kiedy relacja jednostkowej wartości eksportu określonego produktu do jednostkowej wartości importu tego produktu nie przekracza arbitralnie wyznaczonej granicy (wzór 3). Natomiast z wertykalnym handlem wewnątrzgałęziowym (VIIT) mamy do czynienia, kiedy relatywna jednostkowa wartość eksportu przekracza tę granicę (wzór 4).

$$1 - \alpha \leq \frac{UV_i^x}{UV_i^m} \leq 1 + \alpha \quad (3)$$

$$\frac{UV_i^x}{UV_i^m} \leq 1 - \alpha \quad \text{lub} \quad \frac{UV_i^x}{UV_i^m} \geq 1 + \alpha \quad (4)$$

gdzie:

UV_i^x – jednostkowa wartość eksportu produktów klasy (gałęzi) i ,

UV_i^m – jednostkowa wartość importu produktów klasy (gałęzi) i ,

α – arbitralnie wyznaczony wskaźnik odchylenia relatywnej jednostkowej wartości eksportu ($\frac{UV_i^x}{UV_i^m}$).

Do wyznaczenia dopuszczalnych odchyłeń relatywnej jednostkowej wartości eksportu (wskaźnika α) przyjęto zaproponowaną przez Fontagné, Freudenberga i Péridy`ego wartość 15%, opierając się na założeniu mówiącym, że większe niż 15% różnice w cenach są wynikiem różnic jakościowych¹⁹. W konsekwencji relatywna jednostkowa wartość poniżej poziomu 0,85 charakteryzuje produkty niskiej jakości (sprzedawane po niższych średnio cenach), natomiast wartość powyżej progu 1,15 jest przypisywana produktom wysokiej jakości (sprzedawanym po wyższych średnio cenach). Dla handlu typu horyzontalnego odpowiada zatem relatywna jednostkowa wartość eksportu w granicach od 0,85 do 1,15, natomiast wartości poza tym przedziałem wskazują na handel wertykalny.

¹⁸ Ibid. oraz J. Misala: Op. cit., s. 170.

¹⁹ L. Fontagné, M. Freudenberg, N. Péridy: Trade Patterns Inside the Single Market. Document de Travail 97-07, Centre d'Études Perspectives et d'Informations Internationales, Paris 1997, za: J. Misala: Op. cit., s. 171.

Badaniem intensywności i struktury handlu wewnątrzgałęziowego objęto relacje handlowe Polski z krajami członkowskimi UE ogółem (wymianę wewnątrzwspólnotową) oraz z resztą świata (handel zagraniczny)²⁰. Dodatkowo zbadano intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej Polski z trzema jej największymi partnerami handlowymi, do których w 2010 roku należały: Niemcy, Rosja oraz Włochy²¹ i z których też dwa kraje są członkami UE. Badania obejmują lata 1999-2010 i prowadzone są na poziomie agregacji dwucyfrowego kodu klasyfikacji STIC²².

3. Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego według kierunków wymiany handlowej

Ze względu na istotny wpływ poziomu agregacji danych na wartość wskaźnika handlu wewnątrzgałęziowego, analizie poddano nie tyle sam poziom tego wskaźnika, co jego zmiany w czasie oraz dokonano porównania udziału handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie handlowej Polski z różnymi partnerami.

Tabela 1

Udział handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w wymianie zagranicznej Polski
z wybranymi partnerami w latach 1999-2010 (w %)

Partner \ Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
UE-27 (wymiana wewnątrzwspólnotowa)	57	63	65	67	67	71	70	72	74	76	74	75
Reszta świata (handel zagraniczny)	39	44	46	49	49	55	54	55	57	56	57	55
Niemcy	55	59	61	64	64	66	66	68	68	69	73	74
Rosja	7	5	5	5	6	5	5	6	6	5	6	5
Włochy	47	47	45	46	49	52	52	52	55	53	49	53

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostat. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/external_trade/data/database (12.08.2011).

²⁰ Handel zagraniczny w przypadku Polski oznacza wymianę z krajami spoza UE, natomiast wymiana z państwami członkowskimi UE definiowana jest jako wymiana wewnątrzwspólnotowa ze względu na brak granicy celnej wewnątrz ugrupowania oraz znaczne upodobnienie tej wymiany do handlu wewnątrz krajowego. Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków. Red. B. Stępień. PWE, Warszawa 2007, s. 13.

²¹ Przy wyborze największych partnerów handlowych wzięto pod uwagę łączne obroty (sumę eksportu i importu) na podstawie danych GUS. Handel zagraniczny styczeń-grudzień 2010. GUS, Warszawa 2011, s. 82-83.

²² Badania handlu wewnątrzgałęziowego na tym samym poziomie agregacji prezentuje np. Intra-Industry and Intra-Firm..., op. cit., s. 159-170.

Dane przedstawione w tabeli 1 wskazują na znacznie wyższy poziom handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie z państwami członkowskimi UE w porównaniu z handlem z krajami trzecimi. Różnica w wysokości wskaźnika IIT na korzyść wymiany wewnątrzwspólnotowej przy niewielkich wahaniach w zasadzie utrzymuje się na podobnym poziomie w badanym okresie, wynoszącym około 20 punktów procentowych. Stosunkowo trwały charakter tej różnicy może wskazywać, że przesłanki wymiany handlowej z krajami UE są w pewnym stopniu odmienne od tych z pozostałymi partnerami, jednak dokładne ich określenie wymaga zbadania udziału handlu typu wertykalnego i horyzontalnego w całym handlu wewnątrzgałęziowym.

Dynamika wskaźnika IIT zarówno dla wymiany wewnątrzwspólnotowej, jak i handlu zagranicznego Polski świadczy o rosnącej intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, co jest pozytywną tendencją i stanowi korzystną zmianę w charakterze specjalizacji polskiej gospodarki, która powinna też prowadzić do zwiększenia skali korzyści wynikających z udziału w międzynarodowym podziale pracy. Warto jednak zauważyć, że największy wzrost udziału handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie handlowej Polski dokonał się w pierwszej połowie badanego okresu czyli do 2004 roku, który jest rokiem przystąpienia Polski do UE i tym samym wyznacza ważną zmianę warunków handlowych, zmianę generalnie korzystną dla rozwoju wymiany handlowej. Zaskakujące może wydawać się zatem, iż poprawa warunków handlu zarówno wewnątrz UE, jak i na zewnątrz zahamowała wzrost handlu wewnątrzgałęziowego. Niekorzystne dla rozwoju przez Polskę handlu wewnątrzgałęziowego okazały się zwłaszcza dwa ostatnie badane lata, w których dały znać o sobie skutki światowego kryzysu finansowo-gospodarczego.

Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski z jej trzema głównymi partnerami charakteryzuje znaczne zróżnicowanie. W wymianie z Niemcami wartości IIT wykazują podobne tendencje wzrostowe jak w przypadku średniej dla całej UE i są tylko nieznacznie od niej niższe. Wymianę handlową z Włochami charakteryzuje już istotnie niższy poziom handlu wewnątrzgałęziowego, który w badanym okresie zanotował też stosunkowo niewielki wzrost. Natomiast handel z Rosją niemal w całości ma charakter międzygałęziowy, gdyż udział wymiany wewnątrzgałęziowej jest tutaj symboliczny i kształtuje się w analizowanym okresie na poziomie około 5%. Uzyskane wyniki mogą wskazywać, że już po dziesięciu latach od początku transformacji systemowej struktura polskiej gospodarki zdecydowanie bardziej podobna jest do gospodarki UE aniżeli jej dawnych najważniejszych partnerów handlowych, wśród których szczególną rolę odgrywała Rosja wchodząca w skład ówczesnego ZSRR.

Oceniając intensywność handlu wewnątrzgałęziowego Polski z jej partnerami handlowymi spoza UE warto dokonać porównania z wynikami uzyskiwanych w tym zakresie przez samą UE, które prezentuje tabela 2.

Tabela 2

Udział handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w handlu zagranicznym Unii Europejskiej w latach 1999-2010 (w %)

Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
IIT UE	73	71	71	70	69	69	68	66	67	65	65	64

Źródło: Ibid.

W badanym okresie udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu zagranicznym całej UE jest na wyższym poziomie w porównaniu z wynikami, jakie uzyskała Polska. Jednak wartość wskaźnika handlu wewnątrzgałęziowego dla UE w jej stosunkach handlowych z krajami trzecimi wykazuje wyraźną tendencję odwrotną do tej obserwowanej dla Polski. Spadek udziału handlu wewnątrzgałęziowego w badanym okresie o blisko 10 punktów procentowych (z 73% do 64%) jest dość zaskakujące, gdyż świadczy o rosnącej roli specjalizacji międzygałęziowej pomiędzy UE a resztą świata w miejsce dominującej dotychczas specjalizacji wewnątrzgałęziowej. Sytuacja taka może w części być związana z rosnącym udziałem krajów rozwijających się, w tym zwłaszcza Chin, w handlu zagranicznym UE, w miejsce wymiany z pozostałymi krajami Triady (USA, Japonia)²³.

4. Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego według rodzaju produktów

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego charakteryzuje duże zróżnicowanie nie tylko ze względu na kierunek geograficzny wymiany, ale także w zależności od rodzaju produktów i gałęzi przemysłu. Zestawienie klas produktów o najniższej w 2010 roku wartości wskaźnika IIT (poniżej 5%) prezentuje tabela 3 oraz klasy produktów o najwyższej wartości (powyżej 95%) przedstawia tabela 4.

²³ Na przykład w latach 2005-2010 udział Azji w eksporcie UE (uwzględniając także dostawę wewnątrzwspólnotową) wzrósł z 7,5% do 9,2%, a w imporcie zwiększył się z 12,3% do 14,0%. International Trade Statistics..., op. cit., s. 30.

Tabela 3

Klasy produktów według SITC o najniższym udziale handlu wewnątrzgałęziowego (IIT)
w wymianie wewnątrzwspólnotowej i handlu zagranicznym Polski
w latach 1999-2010 (w %)

Kod	Klasa SITC	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wymiana wewnątrzwspólnotowa													
93	Specjalne transakcje i towary nie sklasyfikowane w zależności od rodzaju	8	13	20	28	35	26	71	14	3	6	8	1
Handel zagraniczny													
01	Mięso i przetwory mięsne	17	18	31	16	20	14	1	5	15	2	2	1
02	Produkty mleczne i jaja ptasie	19	25	13	13	10	8	7	6	6	5	5	3
22	Nasiona i owoce oleiste	67	5	83	30	2	67	57	8	40	6	5	4
34	Gaz naturalny i przetworzony	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1
42	Utwardzone tłuszcze i oleje roślinne, surowe, rafinowane lub frakcjonowane	50	12	25	8	4	9	6	3	3	4	2	3

Źródło: Ibid.

W wymianie wewnątrzwspólnotowej tylko jedną klasę produktów charakteryzuje udział handlu wewnątrzgałęziowego poniżej 5%, natomiast w handlu z krajami trzecimi jest ich już pięć. Są to głównie produkty branży spożywczej oraz paliwa, których generalnie nie zalicza się do produktów zróżnicowanych. W większości przypadków wymienionych klas produktów w badanym okresie nastąpił spadek udziału handlu wewnątrzgałęziowego, co wskazuje na ukształtowanie się wyraźnej specjalizacji międzygałęziowej polskiej gospodarki w tej grupie produktów.

Tabela 4

Klasy produktów według SITC o najwyższym udziale handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w wymianie wewnątrzwspólnotowej i handlu zagranicznym Polski w latach 1999-2010 (w %)

Kod	Klasa SITC	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wymiana wewnątrzwspólnotowa													
05	Warzywa, owoce	79	77	82	76	66	77	86	85	92	92	97	98
06	Cukier, wyroby z cukru i miód	94	96	100	98	85	62	80	97	92	87	89	98
41	Oleje i tłuszcze zwierzęce	65	65	45	36	32	21	52	97	89	92	82	97
52	Chemikalia nieorganiczne	100	93	89	93	90	92	92	95	99	94	96	97
69	Wyroby z metali, gdzie indziej nie sklasyfikowane	97	99	94	94	95	94	95	95	96	92	94	96
84	Odzież i dodatki odzieżowe	28	26	27	30	27	46	56	66	78	91	96	97
89	Różne wyroby przemysłowe, gdzie indziej niesklasyfikowane	69	77	79	85	94	90	89	96	97	97	99	99
Handel zagraniczny													
51	Chemikalia organiczne	75	76	67	60	61	91	98	88	96	77	99	97
59	Materiały i produkty chemiczne, gdzie indziej niesklasyfikowane	56	65	75	70	75	93	98	98	98	99	97	96
79	Pozostały sprzęt transportowy	33	97	81	99	98	97	83	90	73	85	80	96
85	Obuwie	86	98	92	80	60	68	87	99	99	87	75	100

Źródło: Ibid.

Ponad 95% udział handlu wewnątrzgałęziowego w handlu zagranicznym Polski w 2010 roku zanotowano w czterech klasach produktów i w siedmiu klasach produktów w wymianie wewnątrzwspólnotowej. Spośród tych wszystkich grup, na podobnie wysokim poziomie udział handlu wewnątrzgałęziowego na początku co i na końcu badanego okresu wystąpił w trzech przypadkach. Wymienione w tabeli 4 klasy produktów należą do różnych branż, m.in. spożywczej, chemicznej, motoryzacyjnej i tekstylnej. Są to branże o zróżnicowanym stopniu zaawansowania technologicznego oraz przetworzenia. Zróżnicowanie produktów może zatem dotyczyć nie tylko towarów wysoko przetworzonych o wysokiej intensywności technologicznej. W przypadku warzyw i owoców dodatkową przyczyną handlu wewnątrzgałęziowego jest sezonowość produkcji.

5. Struktura handlu wewnątrzgałęziowego i charakter konkurencji

Niezależnie od intensywności handlu wewnątrzgałęziowego duże znaczenie dla oceny charakteru specjalizacji ma jego struktura w rozróżnieniu na handel wertykalny i horyzontalny. Zastosowana w niniejszym opracowaniu metodologia określania typu handlu wewnątrzgałęziowego pozwala także wskazać rodzaj strategii konkurencji stosowanej w wymianie międzynarodowej. Przyjmuje się, że odpowiednio niższa jednostkowa wartość eksportu w stosunku do partnerów handlowych (w tym przypadku do jednostkowej wartości importu) oznacza stosowanie konkurencji cenowej, natomiast odpowiednio wyższa jednostkowa wartość eksportu – konkurowanie jakością²⁴. Zbadanie charakteru konkurencji w wymianie wewnątrzgałęziowej umożliwi dokładniejsze określenie typu specjalizacji oraz ocenę korzyści z handlu.

Tabela 5

Struktura handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) w wymianie wewnątrzspółnotowej i handlu zagranicznym Polski w latach 1999-2010 (w %)

IIT \ Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wymiana wewnątrzspółnotowa												
IIT	57	63	65	67	67	71	70	72	74	76	74	75
W tym:												
HIIT (horyzontalny)	4	10	13	12	20	27	13	25	20	30	13	26
VIIIT (wertykalny)	53	53	53	56	47	45	57	47	54	46	61	49
W tym:												
Konkurencja jakościowa	12	13	14	16	8	8	20	14	18	17	24	14
Konkurencja cenowa	41	40	39	40	39	37	36	33	36	29	36	35
Handel zagraniczny												
IIT	39	44	46	49	49	55	54	55	57	56	57	55
W tym:												
HIIT (horyzontalny)	7	7	12	8	12	25	17	11	7	25	25	29
VIIIT (wertykalny)	32	37	34	41	37	30	37	45	50	30	32	27
W tym:												
Konkurencja jakościowa	7	8	13	19	17	11	21	23	28	19	21	14
Konkurencja cenowa	24	28	21	22	20	19	16	22	22	11	11	13

Źródło: Ibid.

²⁴ Por. European Competitiveness Report 2000. European Commission, Luxemburg 2000, s. 55.

Wskaźniki udziału horyzontalnego i wertykalnego handlu wewnątrzgałęziowego charakteryzują się stosunkowo dużą zmiennością (tabela 5). W wymianie wewnątrzwspólnotowej w całym badanym okresie zdecydowanie dominuje handel wertykalny, który pomimo pewnych wahań utrzymuje się na zbliżonym poziomie. Jakkolwiek wzrost udziału całego handlu wewnątrzgałęziowego w wymianie wewnątrzwspólnotowej dokonywał się głównie dzięki wzrostowi handlu horyzontalnego. W handlu zagranicznym Polski sytuacja jest podobna pod względem relacji udziału handlu horyzontalnego i wertykalnego. Jednak różnice w udziale między tymi dwoma typami handlu są już znacznie mniejsze, a w 2010 roku po raz pierwszy handel horyzontalny przewyższył wertykalny.

Analiza handlu wertykalnego pod względem charakteru konkurencji (tabela 5) wskazuje na wzrost w wymianie wewnątrzwspólnotowej produktów wysokiej jakości, jednak nadal polskie przedsiębiorstwa konkurują głównie ceną na rynku UE. Najistotniejsze zmiany w badanych latach zaszły w handlu Polski z krajami trzecimi. Wyraźnie dominującą jeszcze w 1999 roku konkurencję cenową zastąpiła od 2005 roku konkurencja jakościowa, co potwierdza wyższy poziom wskaźników konkurencji jakościowej w stosunku do konkurencji cenowej. Z powyższego wynika, iż Polska na rynek UE sprzedaje w przeważającej mierze produkty niższej jakości w zamian za produkty wysokiej jakości, natomiast w handlu zagranicznym sytuacja jest odwrotna i jednostkowa wartość eksportu jest już istotnie wyższa od jednostkowej wartości importu. Pomimo mniejszego udziału handlu wewnątrzgałęziowego w handlu Polski z krajami trzecimi w porównaniu z UE, to może właśnie on przynosić relatywnie więcej korzyści.

Zakończenie

Specjalizacja i oparta na niej wewnątrzgałęziowa wymiana handlowa stanowią korzystniejszą, w porównaniu do międzygałęziowej, formę uczestnictwa gospodarki w międzynarodowym podziale pracy. Handel wewnątrzgałęziowy w zależności od czynników go determinujących i sposobu zróżnicowania produktów będących jego przedmiotem ma charakter horyzontalny bądź wertykalny. Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego i jego struktura w rozróżnieniu na dwa wcześniej wymienione typy stanowią o bieżących i potencjalnych korzyściach z wymiany międzynarodowej oraz procesu integracji gospodarki.

Przeprowadzone dla lat 1999-2010 badania potwierdzają rosnący udział handlu wewnątrzgałęziowego Polski w jej stosunkach handlowych zarówno z państwami członkowskimi UE, jak i krajami trzecimi, co jest pozytywną tendencją i stanowi korzystną zmianę w charakterze specjalizacji polskiej gospo-

darki. Sam okres członkostwa Polski w UE charakteryzuje jednak spowolnienie tempa wzrostu wymiany wewnątrzgałęziowej i na koniec analizowanego okresu nadal poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski jest niższy w porównaniu z UE, chociaż różnica ta wyraźnie się zmniejszyła. Zmiany w strukturze handlu wewnątrzgałęziowego znacząco się różnią w zależności od kierunku wymiany. Pomimo pewnych pozytywnych tendencji, w wymianie wewnątrzwspólnotowej ciągle dominuje handel wertykalny, oparty na różnicach jakościowych wymienianych produktów oraz konkurencja cenowa ze strony polskich podmiotów. Zdecydowanie korzystniejsze zmiany nastąpiły w strukturze wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu zagranicznym z krajami trzecimi, gdzie dominujący udział zdobył handel horyzontalny oraz konkurencja jakościowa. Z powyższego wynika, iż w polskiej gospodarce następują pozytywne zmiany strukturalne, a polskie przedsiębiorstwa w zależności od charakteru partnerów handlowych stosują różne strategie konkurencji. Jednak relacje handlowe z państwami członkowskimi UE nadal charakteryzuje niezbyt korzystna dla Polski struktura towarowa.

Literatura

- Czarny E.: Intra-Industry Trade – Do We Really Know What It Is? Referat na konferencji: European Trade Study Group (ETSG), Madrid, 11-13 September 2003. <http://www.etsg.org/ETSG2003/papers/czarny.pdf> (09.09.2011).
- European Competitiveness Report 2000. European Commission, Luxembourg 2000.
- Falvey R.: Commercial Policy and Intra-Industry Trade. „Journal of International Economics” 1981, Vol. 11.
- Falvey R., Milner Ch., Cabral M.H.: Endowment Differences and the Composition of Intra-Industry Trade. University of Nottingham, GEP Research Paper 2008/36, November 15, 2008.
- Fontagné L., Freudenberg M.: Long – Term Trends in Intra – Industry Trade. W: Frontiers of Research in Intra – Industry Trade. Red. P.J. Lloyd, L. Huyn-Hoon. Palgrave Macmillan, New York 2002.
- Handel zagraniczny. Poradnik dla praktyków. Red. B. Stępień. PWE, Warszawa 2007.
- Handel zagraniczny styczeń-grudzień 2010. GUS, Warszawa 2011.
- International Trade Statistics 2011. WTO.
- Intra-Industry and Intra-Firm Trade and the Internationalization of Production. „OECD Economic Outlook” 2002, No. 71.
- Kawecka-Wyrzykowska E.: Evolving Pattern of Intra-Industry Trade Specialization of the New Member States (NMS) of the EU: the Case of Automotive Industry. W: Five Years of an Enlarged EU – a Positive Sum Game. Ed. F. Keereman, I. Szekely. Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg 2010.
- Luciani S.F.: A Note on the Concept of Two Way Trade. „Review of World Economics” 1981, Vol. 117, No. 1.

- Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. OECD, Paris 2005.
- Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska. PWE, Warszawa 1996.
- Misala J.: Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. PWE, Warszawa 2011.
- Pluciński E.M.: Ekonomia gospodarki otwartej. Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2004.
- Rittenberg L., Tregarthen T.: Principles of Macroeconomics. Flat World Knowledge, Inc. 2009.
- Salvatore D.: Introduction to International Economics. John Wiley & Sons, Inc., USA 2010.

POLAND'S INTRA-INDUSTRY TRADE IN THE INTEGRATION PROCESS

Summary

The aim of this paper is an assessment of changes in the Poland's trade specialization nature in the first decade of the XXI century based on intra-industry trade intensity and structure analysis. The research mainly are taken in Poland's trade relations with all EU member sates (intra-EU trade) and with the rest of the world (so called foreign trade or extra-EU trade). The general conclusion is that specialization nature changes in Poland have been positive and included increasing intra-industry trade share and its product structure upgrading. There have been particular favorable findings with the extra-EU trade, while with the EU member states trade relations the product structure is still not much favorable for Poland.

Katarzyna Tarnawska

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ANALIZA INSTYTUCJONALNA POLITYKI KLIMATYCZNEJ UE

Wprowadzenie

Polityka klimatyczna stała się w UE jedną z najbardziej istotnych dziedzin polityki ochrony środowiska. Świadczy o tym fakt, że w lutym 2010 roku z Dyrekcji Generalnej Komisji Europejskiej odpowiedzialnej za środowisko została wyodrębniona Dyrekcja Generalna zajmująca się działaniami na rzecz przeciwdziałania negatywnym zmianom klimatu.

W literaturze istnieje wiele opracowań na temat głównego instrumentu polityki klimatycznej UE, jakim jest system handlu emisjami. Koncentrują się one przeważnie na aspektach technicznych i wpływie polityki klimatycznej na gospodarkę. Celem niniejszego opracowania jest krytyczna refleksja na temat podstaw teoretycznych polityki klimatycznej UE. W analizie wykorzystane zostanie podejście oparte na nowej ekonomii instytucjonalnej (NIE). Takie spojrzenie na politykę klimatyczną pozwala na lepsze zrozumienie związanego z nią procesu politycznego, ewolucji tej polityki, a także wyodrębnienie aktorów, którzy mają na nią największy wpływ.

1. Polityka ochrony środowiska i klimatyczna a nowa ekonomia instytucjonalna

Podstawowym paradygmatem NIE jest stwierdzenie, że instytucje mają znaczenie w analizie ekonomicznej. Nurt ten rozszerza analizę neoklasyczną, a w szczególności analizę instytucji i kosztów transakcyjnych. E. Ostrom definiuje instytucje jako zbiór zasad, które determinują kto jest uprawniony do podejmowania decyzji, jakie działania są dozwolone, a jakie nie, jakie zasady agregacji będą stosowane, jakich procedur należy przestrzegać, jakie informacje przekazywać, a których nie, wreszcie jakie korzyści powinny osiągać poszczególne

gólne podmioty¹. Według P.K. Rao, właściwie zaprojektowane środowisko instytucjonalne oraz porządek instytucjonalny przyczyniają się do osiągnięcia celów „zielonej polityki ekonomicznej” po najniższych kosztach².

Teoria kosztów transakcyjnych znajduje zastosowanie, jeżeli chodzi o zarządzanie zasobami naturalnymi. Ich cechą charakterystyczną jest wolny dostęp, zaliczane są one do tzw. zasobów wspólnej puli (common pool resources). Ograniczenie swobodnego dostępu do takich zasobów jest jednym z warunków ich ochrony oraz przeciwdziałania rabunkowej eksploatacji niezgodnej z paradygmatem zrównoważonego rozwoju. Tymczasem w przypadku dużego rozproszenia lub dużej mobilności zasobów (takich jak powietrze) koszty transakcyjne związane z ich skuteczną ochroną mogą być bardzo wysokie. G.D. Libecap stwierdza, że przyczyną tego, że zasoby należą do wspólnej puli są wysokie koszty ustanowienia granic dostępu, uzgodnień ograniczających ich indywidualne wykorzystanie oraz uzyskania informacji determinującej właściwe działania w celu ochrony zasobów³. Wysokie koszty transakcyjne są związane z osiągnięciem porozumienia między aktorami posiadającymi bardzo różne preferencje co do zakresu ograniczenia i zasad dostępu do zasobów naturalnych (dobrym przykładem są trudności w uzyskaniu międzynarodowego porozumienia w sprawie redukcji emisji gazów cieplarnianych). Wreszcie, może pojawić się problem z uzyskaniem wiarygodnej informacji dotyczącej samego zasobu oraz danych na temat korzyści z jego ochrony poprzez ograniczanie dostępu.

2. Teoria regulacji a polityka ochrony środowiska

Przyczyną interwencji państwa w zakresie ochrony środowiska jest występowanie efektów zewnętrznych związanych z działalnością gospodarczą. Zgodnie z normatywną teorią regulacji w dziedzinie ochrony środowiska korygowanie tego stanu może odbywać się na dwa sposoby⁴. Pierwszy z nich to internalizacja efektów zewnętrznych w formie opodatkowania działalności generu-

¹ E.G. Furubotn, R. Richter: *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. „The University of Michigan Press” 2005, s. 7.

² P.K. Rao: *The Architecture of Green Economic Policies*. Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg 2010, s. 17-18.

³ G.D. Libecap: *State Regulation of Open-Access, Common-Pool Resources*. W: *Handbook of New Institutional Economics*. Red. C. Ménard, M.M. Shirley. Springer, 2008, s. 546.

⁴ W.W. Oates, P.R. Portney: *The Political Economy of Environmental Policy*. W: *Handbook of Environmental Economics*. Vol. 1. Red. K.-G. Mäler, J.R. Vincent. Elsevier Science B.V., 2003. W: W.E. Oates: *Environmental Policy and Fiscal Federalism. Selected Essays of Wallace E. Oates*. Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2004, s. 4.

jącej zanieczyszczenie. Wysokość opodatkowania powinna być równa krańcowej stracie społecznej. Drugi sposób polega na ustanowienie systemu handlu emisjami, który prowadzi to redukcji emisji szkodliwych substancji.

W przypadku rozważań o charakterze pozytywnym można przywołać teorię medianowego wyborcy sformułowaną przez D. Blacka, czy też tzw. teorię łupu (capture theory) G. Stiglera. Jednakże, jak zauważa W.E. Oates, w przypadku polityki ochrony środowiska mają one ograniczony potencjał eksplikacyjny⁵.

Wydaje się, że najbardziej wiarygodną teorią wyjaśniającą pojawienie się regulacji w zakresie ochrony środowiska jest teoria wpływu grup interesu. Wyniki analizy przeprowadzonej przez G. Beckera wskazują, że konkurencja między grupami nacisku może prowadzić do poprawy efektywności polityki publicznej w dziedzinie regulacji. W związku z tym można stwierdzić, że działalność grup nacisku nie zawsze zaburza procesy gospodarcze i polityczne, a model interakcji grup nacisku według tego podejścia wydaje się najbardziej właściwy do zrozumienia procesu kształtowania się polityki ochrony środowiska. W procesie tym, obok grup nacisku, liczą się instytucje, dlatego, że są one odpowiedzialne nie tylko za finalne podejmowanie decyzji co do instrumentów polityki ochrony środowiska, ale również aktywnie uczestniczą w jej wdrażaniu⁶.

W związku z tym, że ochrona środowiska naturalnego dotyczy ochrony zasobów wspólnej puli, mimo wysokich kosztów transakcyjnych, konieczna jest regulacja dostępu do tych zasobów. Straty wynikające z braku regulacji mogą być wysokie dlatego istnieją bodźce do wspólnych działań ustalających reguły dostępu do zasobów wspólnej puli. Zarówno historyczne, jak i współczesne doświadczenia pokazują jednak, że proces zmian instytucjonalnych w tym zakresie nie przebiega gładko i nie jest kompletny, a interwencja ze strony państwa odbywa się z opóźnieniem. W odróżnieniu od G. Beckera, G.D. Libecap zwraca uwagę, że perturbacje te są często wynikiem działalności grup nacisku, które dążą do maksymalizacji swoich zysków z regulacji. Z powodu konfliktów między grupami nacisku i instytucjami uzyskane porozumienie nie musi być wystarczające dobre dla skutecznej ochrony zasobów. Problem ten nasila się zwłaszcza w sytuacji, gdy cele grup interesu i instytucji są bardzo zróżnicowane⁷.

Regulacja dostępu do zasobów może przybrać formę przyznania i egzekwowania praw własności⁸. Prawa własności może posiadać podmiot prywatny. Jeżeli są one poprawnie określone, wówczas występuje równowaga pomiędzy

⁵ Ibid., s. 5-6.

⁶ Ibid., s. 7.

⁷ G.D. Libecap: Op. cit., s. 553-554.

⁸ Ibid., s. 547-548.

kosztami i korzyściami społecznymi związanymi z wykorzystaniem zasobu. W tym przypadku pozostają one wyłącznie w rękach właściciela zasobu, a regulacyjna rola państwa ogranicza się jedynie do zapewnienia poszanowania prawa własności i rozstrzygania ewentualnych konfliktów. Na drugim biegunie znajduje się przyznanie państwu wyłącznego prawa własności do zasobów. W tej sytuacji wszystkie decyzje co do dostępu i wykorzystania zasobu należą do urzędników, którzy nie posiadają statusu właścicieli, a jedynie zarządzających. Osoby te, w odróżnieniu od prywatnych właścicieli, w swoich decyzjach nie kierują się motywami finansowymi, a na ich działania wpływają czynniki polityczne. Trzecią opcją w kwestii regulacji dostępu do zasobów jest przyznanie dostępu zarówno państwu, jak i podmiotom prywatnym. Wówczas podmioty prywatne posiadają ograniczone prawa własności. Regulacja szczegółowo określa rozmiary eksploatacji zasobów, okres ich dostępności, rodzaje inwestycji oraz warunki prowadzenia wymiany, a zyski ze sprzedaży zasobu są opodatkowane.

J.-P. Fitoussi, É. Laurent i J. Le Cacheux, odnosząc się do kwestii regulacji dostępu do zasobów wspólnej puli, stwierdzają, że problem niedoceniań przez system gospodarczy kosztów społecznych wykorzystania zasobów naturalnych może być rozwiązany na dwa sposoby⁹. Pierwszy z nich to tzw. rozwiązanie R. Coase'a. Polega ono na tym, że państwo ogranicza się do zdefiniowania praw własności do zasobów, natomiast decyzje co do ich alokacji pozostawia się rynkowi. W przeciwieństwie do tego podejścia tzw. rozwiązanie A.C. Pigou odwołuje się do polityki podatkowej i fiskalnej, które wpływają na poziom cen. W ten sposób powstają bodźce skłaniające podmioty gospodarcze do uwzględnienia kwestii ochrony środowiska w ich decyzjach konsumpcyjnych oraz planach produkcji.

3. Prowadzenie polityki klimatycznej w świetle federalizmu fiskalnego

Duże znaczenie, jeżeli chodzi o oczekiwane efekty oraz wysokość kosztów transakcyjnych, ma w przypadku polityki klimatycznej jej struktura instytucjonalna. Jednym z podstawowych aspektów tej struktury jest wertykalny podział odpowiedzialności w podejmowaniu decyzji na różnych poziomach rządzenia. Problemem tym zajmuje się teoria federalizmu fiskalnego, która ma zastoso-

⁹ J.-P. Fitoussi, É. Laurent, J. Le Cacheux: *The EU Environmental Strategy*. W: *Report on the State of the European Union*. Vol. 3. *Crisis in the EU Economic Governance*. Red. J.-P. Fitoussi, J. Le Cacheux. Palgrave Macmillan, 2010, s. 172.

wanie nie tylko do kwestii fiskalnych, ale odnosi się do regulacji w ogóle. Podstawową ideą obecną w literaturze na temat federalizmu fiskalnego jest zasada polegająca na tym, że odpowiedzialność za dostarczanie dóbr o charakterze publicznym powinna spoczywać na możliwie jak najmniejszej jednostce terytorialnej. Takie rozwiązanie gwarantuje, że wszystkie koszty i korzyści związane z konsumpcją takiego dobra zostaną ograniczone do określonego obszaru, a cechy takiego dobra mogą zostać dopasowane do potrzeb określonej społeczności¹⁰. Takie podejście implikuje decentralizację podejmowania decyzji w kwestiach publicznych. Znalazło to również odzwierciedlenie w UE, w której zasada subsydiarności (pomocniczości) stała się jedną z podstawowych zasad prawa instytucjonalnego i została włączona do prawa pierwotnego. Wydaje się, że w przypadku ochrony środowiska zasada ta ma mniejsze zastosowanie, ponieważ władze lokalne w pogoni za jak największą dynamiką wzrostu gospodarczego oraz zwiększeniem bazy podatkowej mogą oferować firmom korzystne warunki dla prowadzenia inwestycji. W związku z tym mogą mieć mniejsze wymagania co do standardów ekologicznych. Jak zauważają W.E. Oates i P.R. Portney, konkurencja między władzami publicznymi może skutkować efektywnymi decyzjami w kwestii ochrony środowiska, ale równie dobrze sytuacja może być odwrotna¹¹.

4. Ewolucja regulacji dostępu do zasobów na poziomie UE – analiza instytucjonalna systemu handlu emisjami (EU ETS)

System handlu emisjami, będący najważniejszym instrumentem polityki klimatycznej UE, jest pierwszym międzynarodowym porozumieniem na dużą skalę regulującym zasady emisji gazów cieplarnianych, a więc regulującym również korzystanie z zasobu jakim jest powietrze. Idea systemu polega na tym, że ograniczona podaż pozwoleń na emisję, które można sprzedawać i kupować, spowoduje wzrost ich ceny, co zwiększy koszt emisji szkodliwych substancji i stworzy bodźce do redukcji emisji. Projektując funkcjonowanie polityki klimatycznej UE zdecydowała się na wspomniane wyżej tzw. rozwiązanie R. Coase'a. Był to efekt rozwiązań przyjętych w Protokole z Kioto. Postanowienia tego dokumentu umożliwiały wspólne osiągnięcie zawartych w nim celów oraz wdrożenie rynku handlu emisjami¹².

¹⁰ W.W. Oates, P.R. Portney: Op. cit., s. 18.

¹¹ Ibid., s. 20.

¹² J.-P. Fitoussi, É. Laurent, J. Le Cacheux: Op. cit., s. 173.

Początkowo (pierwszy okres funkcjonowania systemu w latach 2005-2007), zgodnie z zasadami federalizmu fiskalnego, wdrażanie systemu handlu emisjami zostało zdecentralizowane, co zapewniało dużą autonomię państwom członkowskim. Państwa członkowskie UE zostały zobowiązane do opracowania Narodowych Planów Działania, zawierających limit emisji gazów cieplarnianych i ich dystrybucję pomiędzy poszczególne podmioty (tzw. instalacje). Komisja Europejska, opierając się na dość ogólnych kryteriach oceniała Plany, a jej faktyczna rola była bardzo ograniczona. Mimo że Komisja, jak i Parlament Europejski optowali za scentralizowanym systemem handlu emisjami, rozwiązanie to nie znalazło poparcia wśród państw członkowskich, w tym Wielkiej Brytanii uważanej za zwolennika systemu handlu¹³. Samodzielność państw członkowskich w kwestii definiowania własnych emisji skończyła się nadwyżką podaży zezwoleń na emisję co zaprzeczało idei działania systemu. Ponadto, zabrakło harmonizacji w przyznawaniu alokacji, a niektóre sektory (zwłaszcza produkujące energię) uzyskały nieoczekiwane zyski z akumulacji niewykorzystanych uprawnień.

Zasady przyznawania limitów emisji w drugim etapie działania systemu (lata 2008-2012) zostały wobec tego zmienione. Komisja Europejska, będąca motorem modyfikacji, zaostrzyła kryteria, co skutkowało poważnymi rewizjami w Narodowych Planach Działania, zwłaszcza w przypadku nowych państw członkowskich, w tym Polski. Państwa członkowskie UE przyzwoliły na tą zmianę, ponieważ okazało się, że koszty zdecentralizowanego ustalania limitów emisji były znacznie wyższe niż korzyści z nich płynące¹⁴. Do kosztów tych można zaliczyć koszty „jazdy na gapę” polegające na tym, że niektóre państwa członkowskie były bardziej hojne dla swoich przedsiębiorstw. Ponadto, Komisja była oskarżana przez państwa, którym ograniczyła limity, o nierówne traktowanie. Okazało się także, że administracja systemem stanowi poważne wyzwanie nie tylko dla nowych państw członkowskich.

Proces ustalania krajowych alokacji limitów emisji był przedmiotem bardzo intensywnego lobbingu, zwłaszcza w Wielkiej Brytanii i Niemczech. Działania takie miały również miejsce na poziomie europejskim, zwłaszcza w okresie dyskusji nad modyfikacją systemu handlu emisjami po pierwszym etapie jego funkcjonowania. Europejskie grupy nacisku wykorzystywały nowo powstałe ciała o charakterze konsultacyjnym, tworzyły sojusze, a także występowały samo-

¹³ J. Wettstad: *European Climate Policy: Toward Centralized Governance? „Review of Policy Research”* 2009, Vol. 26, No. 3, s. 318.

¹⁴ *Ibid.*, s. 319.

dzielnie¹⁵. Do najbardziej aktywnych grup można zaliczyć grupy reprezentujące przemysł chemiczny (CEFIC), przemysł cementowy (CEMBUREAU), przemysł hutniczy (EUROFER) oraz producentów energii elektrycznej (EURELECTRIC). Jak pisze J. Wettestad, po tym jak system handlu emisjami zaczął funkcjonować w 2005 roku, energochłonne sektory przemysłu zaczęły działać razem, stały się jako grupa silniejsze i bardziej zjednoczone, a także wzmocniły swoją pozycję wobec Komisji Europejskiej¹⁶. K. Miard stwierdza, że działania lobbingsowe przemysłu opłaciły się, ponieważ w ostatecznym rozrachunku dyrektywa Komisji Europejskiej była mniej dotkliwa dla energochłonnych sektorów przemysłu niż przedstawiona przez tą instytucję propozycja, a zmiany wprowadzone w procesie decyzyjnym były dla tych sektorów korzystne¹⁷.

Mimo korekt, system handlu emisjami nie był doskonały. J.-P. Fitoussi, É. Laurent i J. Le Cacheux uważają, że chociaż rynek może być efektywny w alokacji limitów emisji dla poszczególnych firm faworyzując te najbardziej skutecznie zmniejszające emisje, to jednak ze względu na działania spekulacyjne jest także bardzo chwiejny. Ponadto, mechanizm handlu emisjami obejmuje jedynie stosunkowo niewielką część emisji gazów cieplarnianych przez człowieka, ponieważ takie dziedziny jak transport czy ogrzewanie nie zostały uwzględnione. Wreszcie nie dostarcza on dochodów do budżetu, ponieważ limity emisji są rozdawane. Dlatego też Komisja Europejska zdecydowała się na gruntowną reformę systemu, który w trzecim etapie funkcjonowania będzie bardziej przypominał tzw. rozwiązanie A.C. Pigou¹⁸.

Trzeci etap funkcjonowania systemu handlu emisjami ma się rozpocząć w 2013 roku, a w 2009 UE przyjęła nową dyrektywę modyfikującą wcześniejsze rozwiązanie¹⁹. Nowa dyrektywa stanowi krok w kierunku całkowitej centralizacji systemu zakładając, że pozwolenia na emisję będą sprzedawane na aukcji, a nie przyznawane za darmo na poziomie krajowym. Ponadto, rozdział uprawnień do emisji nie będzie zależny od danych na temat emisji pochodzących z przeszłości (faworyzowało to największych trucicieli), ale będzie ustala-

¹⁵ J. Wettestad: *EU Energy-intensive Industries and Emissions Trading. Losers becoming Winners? A CANES Working Paper*, Fridtjof Nansen Institute Report No. 10, November 2008, s. 9-12.

¹⁶ *Ibid.*, s. 15.

¹⁷ K. Miard: *Lobbying During the Revision of the European Emissions Trading System. Easier for Swedish Industrial Insiders than for Norwegian outsiders?* Fridtjof Nansen Institute Report, No. 3, April 2011, s. 8.

¹⁸ J.-P. Fitoussi, É. Laurent, J. Le Cacheux: *Op. cit.*, s. 174.

¹⁹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/29/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. zmieniająca dyrektywę 2003/87/WE w celu usprawnienia i rozszerzenia wspólnotowego systemu handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych.

ny na podstawie emisji przedsiębiorstw o najniższym poziomie emisji szkodliwych substancji. Na szczegółowe rozwiązania systemu handlu emisjami, w tym decyzje co do sektorów wyłączonych z systemu aukcji, miały wpływ europejskie grupy nacisku, takie jak np. CEMBUREAU, których lobbing skutkował zwiększeniem ilości uprawnień do emisji dla energochłonnych sektorów²⁰. T. Skodvin, A.Th. Gullberg i S. Aakre dodają, że grupy reprezentujące sektory podlegające regulacji zdołały zablokować część niekorzystnych dla nich decyzji ze względu na ich homogeniczność oraz realistyczne groźby przeniesienia działalności gospodarczej poza UE. Oznacza to, że mimo iż Komisja Europejska ma prawo do inicjatywy ustawodawczej, jej możliwości działania są ograniczone²¹.

Zakończenie

Ochrona zasobu jakim jest powietrze ze względu na wysokie koszty społeczne jego zanieczyszczenia wymaga wprowadzenia odpowiednich regulacji. Regulacja ta może przybierać różne formy w zależności od istniejącego systemu instytucjonalnego. Powietrze należy do zasobu wspólnej puli, dlatego regulacja dostępu i wykorzystania jest trudnym przedsięwzięciem związanym z wysokimi kosztami transakcyjnymi.

Przeprowadzona analiza wskazuje, że zgodnie z przewidywaniami teoretycznymi, na ewolucję polityki klimatycznej UE, w tym zwłaszcza systemu handlu emisjami, ogromny wpływ mają grupy nacisku. Analiza instytucjonalna procesu kształtowania tej polityki jest wobec tego uzasadniona i na jej podstawie można próbować przewidzieć dalszy rozwój tej polityki w przyszłości. Jest to także wskazówka dla polskich władz publicznych co do opracowania polskiej strategii negocjacji w ramach UE w odniesieniu do polityki klimatycznej. Polscy decydenci nie mogą ignorować silnych europejskich grup nacisku i powinni być świadomi, że proces podejmowania decyzji w kwestiach ochrony klimatu to skomplikowana gra, w której ścierają się heterogeniczne interesy o charakterze publicznym i prywatnym.

²⁰ O. Reyes: EU Emissions Trading System: Failing at the Third Attempt. Carbon Trade Watch, April 2011, s. 6.

²¹ T. Skodvin, A.Th. Gullberg, S. Aakre: Target-group Influence and Political Feasibility: The Case of Climate Policy Design in Europe. „Journal of European Public Policy” 2010, Vol. 17, No. 6, s. 869.

Literatura

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/29/WE z dnia 23 kwietnia 2009 r. zmieniająca dyrektywę 2003/87/WE w celu usprawnienia i rozszerzenia wspólnotowego systemu handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych.
- Fitoussi J.-P., Laurent É., Le Cacheux J.: *The EU Environmental Strategy*. W: *Report on the State of the European Union*. Vol. 3. *Crisis in the EU Economic Governance*. Red. J.-P. Fitoussi, J. Le Cacheux. Macmillan, Palgrave 2010.
- Furubotn E.G., Richter R.: *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. „The University of Michigan Press” 2005.
- Libecap G.D.: *State Regulation of Open-Access, Common-Pool Resources*. W: *Handbook of New Institutional Economics*. Red. C. Ménard, M.M. Shirley. Springer, 2008.
- Miard K.: *Lobbying During the Revision of the European Emissions Trading System. Easier for Swedish Industrial Insiders than for Norwegian outsiders?* Fridtjof Nansen Institute Report, No. 3, April 2011.
- Oates W.W., Portney P.R.: *The Political Economy of Environmental Policy*. W: *Handbook of Environmental Economics*. Vol. 1. Red. K.-G. Mäler, J.R. Vincent. Elsevier Science B.V., 2003. W: W.E. Oates: *Environmental Policy and Fiscal Federalism. Selected Essays of Wallace E. Oates*. Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2004.
- Rao P.K.: *The Architecture of Green Economic Policies*. Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg 2010.
- Reyes O.: *EU Emissions Trading System: Failing at the Third Attempt*. Carbon Trade Watch, April 2011.
- Skodvin T., Gullberg A.Th., Aakre S.: *Target-group Influence and Political Feasibility: The Case of Climate Policy Design in Europe*. „Journal of European Public Policy” 2010, Vol. 17, No. 6.
- Wettestad J.: *EU Energy-intensive Industries and Emissions Trading. Losers becoming Winners?* A CANES Working Paper, Fridtjof Nansen Institute Report, No. 10, November 2008.
- Wettestad J.: *European Climate Policy: Toward Centralized Governance?* „Review of Policy Research” 2009, Vol 26, No. 3.

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE EU CLIMATE POLICY

Summary

The EU climate policy has become the most important branch of the EU environmental policy. A critical review on the theoretical basis of the EU climate policy based on the new institutional economics approach is the aim of the paper.

Protection of the atmosphere due to high social costs of pollution requires introduction of appropriate regulation. The analysis presented in the paper proves that following theoretical considerations pressure groups have enormous influence on the EU climate policy evolution especially concerning the Emissions Trading System. It means that while preparing negotiation strategies on the EU climate policy the decision makers cannot ignore the pressure groups also those active at the EU level.

Tomasz Tylec

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

BEZPIECZEŃSTWO ENERGETYCZNE UNII EUROPEJSKIEJ – ZAGROŻENIA I WYZWANIA

Wprowadzenie

Celem opracowania jest przedstawienie problematyki bezpieczeństwa energetycznego Unii Europejskiej, ryzyka związanego z jego utrzymaniem, a także zwrócenie uwagi na tworzoną w ramach polityki energetycznej UE wspólną dla całej Wspólnoty politykę bezpieczeństwa energetycznego.

Problematyka bezpieczeństwa energetycznego, jako istotny element bezpieczeństwa narodowego, staje się coraz częściej przedmiotem debaty na poziomie całej Unii Europejskiej. Na podstawie literatury przedmiotu w pierwszej kolejności usystematyzowaniu i omówieniu poddany zostaje problem bezpieczeństwa energetycznego, następnie przedstawione zostają aspekty bezpieczeństwa energetycznego Unii Europejskiej w podstawowych płaszczyznach: geologicznej, geopolitycznej, technicznej, ekonomicznej oraz środowiskowej, z wyszczególnieniem podstawowych problemów i zagrożeń w każdej z omawianych płaszczyzn. Ponadto, dokonuje się przeglądu uregulowań z zakresu omawianej problematyki.

1. Problematyka bezpieczeństwa energetycznego

Bezpieczeństwo energetyczne staje się kwestią istotną szczególnie ze względu na powszechnie podzielaną przez ekspertów opinię, iż jest ono składnikiem bezpieczeństwa narodowego¹. Ponadto, bezpieczeństwo energetyczne staje się trwałym elementem polityki zagranicznej, ze względu na fakt, że w istotnym zakresie stanowi o bezpieczeństwie międzynarodowym.

¹ A. Checchi, A. Behrens, Ch. Egenhofer: Long-Term Energy Security Risk for Europe: A Sector-Specific Approach. CEPS Working Document, 2009, No. 309, s. 1.

Jak zauważa D. Yergin, bezpieczeństwo energetyczne dla każdego z graczy sceny międzynarodowej oznaczać może coś innego². Dla państw eksporterów zyskiwać na znaczeniu będzie „bezpieczeństwo popytu” (security of demand), co oznaczać będzie trwałość i stabilność sprzedaży zasobów energetycznych. W Rosji stan ten osiągnąć będzie przez ustanowienie państwowej kontroli nad „zasobami strategicznymi” oraz kanałami zbytu. Dla Chin i Indii o bezpieczeństwie energetycznym stanowić będzie ich zdolność do przystosowania się do nowej sytuacji zależności energetycznej (w miejsce dotychczasowej samowystarczalności). Dla Japonii znajdującej się w sytuacji znacznego niedoboru surowców krajowych oznacza to dywersyfikację, wymianę handlową i inwestycje. W Europie z kolei debata publiczna sprowadza się przede wszystkim do tego, jak zarządzać rosnącą zależnością od importu gazu ziemnego oraz zakresem wykorzystania energii jądrowej oraz tej pochodzącej z węgla.

Najprostszą definicją bezpieczeństwa energetycznego (energy security) jest „dostępność wystarczającej ilości zasobów po przystępnej cenie”³. Dostępność po przystępnej (akceptowalnej) cenie oznacza, że niespełnienie tego warunku wyklucza możliwość osiągnięcia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa⁴. Z kolei niedopuszczalnie wysokie ceny mogą pojawić się zarówno jako skutek braków wynikających z niedoinwestowania infrastruktury wytwórczej, przetwórczej lub transportowej, jak i w okresie krótkim z bieżących zawirowań w postaci interwencji politycznej, katastrofy lub czynników losowych. Oznacza to, że żaden system nie może być uznany za w pełni bezpieczny⁵.

Odnowienie zainteresowania kwestiami bezpieczeństwa energetycznego spowodowane zostało w znacznej mierze rosnącym popytem na ropę oraz wzrostem cen tego surowca, nasilającym się zjawiskiem terroryzmu, niestabilnością polityczną regionów odpowiedzialnych za eksport tych surowców, rosnącą złożonością geopolityczną, a także rosnącym popytem na energię nowych rozwijających się gospodarek Chin i Indii⁶. Dlatego też w ostatnich latach stało się jasne, że koncepcję bezpieczeństwa energetycznego rozszerzyć należy o dwa kluczowe aspekty związane z koniecznością spojrzenia na bezpieczeństwo energetyczne w ujęciu globalnym, co związane jest z intensywnym rozwojem Chin i Indii oraz rozszerzeniem koncepcji bezpieczeństwa dostaw o wszelkie aspekty związane z konwersją pierwotnych nośników energii oraz dostaw do ostatecznego odbiorcy.

Jednym z istotniejszych wyzwań w skali globalnej staje się zwiększająca się rywalizacja o zasoby. Zwraca uwagę przede wszystkim wyścig między Chi-

² D. Yergin: Ensuring Energy Security. „Foreign Affairs” 2006, Vol. 85, No. 2, s. 70-71.

³ Ibid., s. 70-71.

⁴ Ch. Egenhofer: Integrating Security of Supply, Market Liberalisation and Climate Change. W: European Energy Security: What Should it Mean? What to Do? ESF Working Paper, 2006, No. 23, s. 5.

⁵ World Energy Outlook 2007. IEA, Paris 2007, s. 161.

⁶ D. Yergin: Op. cit., s. 69-70.

nami a krajami Zachodu o uzyskanie dostępu do nowo odkrywanych złóż⁷. Nie bez znaczenia jest tu rola Rosji i potencjalne konflikty o zasoby bieguna północnego, w tym zjawisko nacjonalizacji zasobów (m.in. w Boliwi czy Wenezueli).

Ze względu na fakt, że każdy system uznać można w jakimś zakresie za zawodny, bezpieczeństwo energetyczne w praktyce najlepiej postrzegać jako problem zarządzania ryzykiem, tj. redukcji ryzyka i redukcji pojawiających się zakłóceń do akceptowalnego poziomu⁸. Jednocześnie ryzyko związane z utrzymaniem bezpieczeństwa energetycznego podzielić można na krótko- i długoterminowe.

Do ryzyka krótkoterminowego zalicza się ryzyko związane ze skutkami szoków cenowych oraz nieprzewidywanymi przerwami dostaw wywołanymi awariami, terroryzmem, ekstremalnymi warunkami atmosferycznymi lub zawodnością techniczną infrastruktury przesyłowej⁹. Tego rodzaju ryzyko określane jest często mianem ryzyka operacyjnego.

Z kolei na ryzyko długoterminowe składa się dostępność do zasobów na odpowiednim poziomie, infrastruktura wydobywcza, przetwórcza, przesyłowa i dystrybucyjna umożliwiająca dostawę do odbiorcy oraz rozwiązania strategiczne ukierunkowane na przeciwdziałanie pojawiającym się zagrożeniom¹⁰, umożliwiające zaspokojenie popytu oraz zrównoważony wzrost gospodarczy¹¹. Wśród rodzajów ryzyka długoterminowego wymienia się ryzyko:

- geologiczne – odnoszące się do fizycznego wyczerpywania się zasobów,
- techniczne – obejmujące zawodność systemu powodowane warunkami atmosferycznymi, niedoinwestowaniem lub ogólnie niską wydolnością systemu energetycznego,
- ekonomiczne – zwierające fluktuacje cen na rynkach wynikające z nierównoważenia popytu i podaży, w tym ryzyko regulacyjne,
- geopolityczne – składające się z czynników w postaci działań politycznych, wojen, protestów społecznych czy terroryzmu,
- środowiskowe – z kolei obejmuje potencjalne zagrożenia i szkody wywołane katastrofami (wycieki ropy, awarie jądrowe itp.) oraz emisjami gazów cieplarnianych¹².

Klasyfikację poszczególnych rodzajów ryzyka, ich wpływ na ceny, prawdopodobieństwo ich wystąpienia, jak i okres oddziaływania na poszczególne rodzaje paliw zawiera tabela 1. Odpowiedzią na pojawiające się zagrożenia i wyzwania ma być polityka energetyczna Unii Europejskiej.

⁷ Ibid., s. 77.

⁸ World Energy Outlook 2007. Op. cit., s. 161.

⁹ A. Checchi, A. Behrens, Ch. Egenhofer: Op. cit., s. 4; Ch. Egenhofer: Op. cit., s. 6.

¹⁰ Ch. Egenhofer: Op. cit., s. 6.

¹¹ A. Checchi, A. Behrens, Ch. Egenhofer: Op. cit., s. 4.

¹² Ibid., s. 3.

Tabela 1

Klasyfikacja ryzyka związanego z bezpieczeństwem dostaw energii w ramach Unii Europejskiej

Rodzaj ryzyka	Zdarzenie	Wzrost cen		Prawdopodobieństwo zdarzenia w najbliższych 20 latach	Okres trwania	Wpływ na poszczególne rodzaje paliw					
		Poziom międzynarodowy	Poziom krajowy			Ropa	Gaz	Węgiel	Energia jądrowa	Odn. źródła energii	Energia elektryczna
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ryzyko polityczne											
Wyczerpywanie zasobów/niedobór	Brak inwestycji; rosnąca trudność wydobycia; niezrównoważony popyt globalny; ograniczenia polityczne	Tak	Tak	Niskie	Dekady, permanentnie	x	x	x	(x)	–	–
Ryzyko geopolityczne											
Celowe ograniczanie produkcji	Limity produkcyjne (np. w ramach kartelu OPEC; w ramach potencjalnego kartelu gazowego państw producentów); przerwanie dostaw	Tak	Tak	Niskie-średnie	Miesiące, dni	x	x	–	(x)	(x)	–
Niezamierzone ograniczenia produkcji	Niepokoje społeczne; zawirowania polityczne; wojna, terroryzm	Tak	Tak	Niskie-średnie	Zmienne	x	x	–	–	–	–
Ryzyko transportu i przesyłu	Transport: wąskie gardła transportu morskiego; niedostatek inwestycji, piractwo Przesył: niestabilność polityczna w krajach tranzytowych; napięcia w relacjach z krajami eksporterami	Tak	Tak/Nie	Niskie-średnie-wysokie	Zmienne	x	x	–	–	–	x
Nacjonalizm zasobowy	Ograniczanie dostępu zagranicznym inwestorom do zasobów w krajach producentach	Tak	Tak	Wysokie	Lata	x	x	–	(x)	–	–

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ryzyko ekonomiczne											
Niedoinwestowanie	Proces liberalizacji; brak bodźców inwestycyjnych; niedobór kapitału; sprzeciw opinii publicznej	Nie	Tak	Wysokie	Lata	x	x	x	x	x	x
Zakłócenia rynkowe	Zawodność/brak regulacji	Tak	Tak	Średnie	Zmienne	x	x	–	–	x	x
Zmienność cen	Nieztównoważenie popytu i podaży; brak rezerw mocy; spekulacja	Tak	Tak	Wysokie	Miesiąc, lata	x	x	–	–	–	x
Ryzyko środowiskowe											
Awarie	Wyciek ropy (morski lub lądowy);	Nie	Tak	Średni	Zmienne	x	–	–	–	–	–
	Awaria el. jądrowej	Nie	Tak	Niskie	Zmienne	–	–	–	x	–	x
Zmiany klimatyczne	Rosnąca emisja gazów cieplarnianych	Tak	Tak	Wysokie	Permanentnie	x	(x)	x	–	–	x
	Wydobycie i spalanie węgla	Nie	Tak	Średnie	Zmienne	–	–	x	–	–	x
Związane z produkcją	Odpady radioaktywne	Nie	Nie	Średnie	Permanentnie	–	–	–	x	–	–
	Nieztównoważona produkcja biomasy	Nie	Nie	Wysokie	Dekady	–	–	–	–	x	–
Ryzyko techniczne											
Zawodność systemu	Ekstremalne warunki atmosferyczne; niedoinwestowanie; za-niedbania; uszkodzenia rurociągów	Tak/nie	Tak	Średnie	Dni, tygodnie	x	x	x	x	x	x
Ryzyko zmienności	Brak/niski poziom źródła energii (np. słońca, wiatru)	Nie	Nie	Średnie	Godziny, dni	–	–	–	–	x	x

Źródło: A. Checchi, A. Behrens, Ch. Egenhofer: Long-Term Energy Security Risk for Europe: A Sector-Specific Approach, CEPS Working Document, 2009, No. 309, s. 46.

2. Unijna koncepcja bezpieczeństwa energetycznego

Początków obecnie realizowanej koncepcji polityki UE upatrywać należy w założeniach „Zielonej Księgi w sprawie wspólnej polityki energetycznej” z 1995 roku¹³. Do kluczowych kwestii podejmowanych w ramach tego dokumentu zaliczyć należy bezpieczeństwo zasobów, tworzenie zasad wspólnego rynku europejskiego oraz kwestie ochrony środowiska. Dokumentem tym miał rozpocząć debatę o europejskiej polityce energetycznej. W dalszej kolejności pojawiło się wiele dokumentów rozwijających powyższe koncepcje. Do kluczowych należą: „Biała księga – Energia dla przyszłości” (1997)¹⁴, „Zielona Księga w sprawie bezpieczeństwa zasobów” (2000)¹⁵, „Bezpieczna Europa. Europejska Strategia Bezpieczeństwa. Bezpieczna Europa w lepszym świecie” (2003)¹⁶ oraz „Zielona Księga – Europejska Strategia na rzecz zrównoważonej, konkurencyjnej i bezpiecznej energii” (2006)¹⁷. Z kolei w styczniu 2007 roku Komisja Europejska przedstawiła komunikat „Polityka energetyczna dla Europy”¹⁸. Założenia dotyczące wspólnej polityki energetycznej przedstawione w powyższym dokumencie stały się podstawą dokumentu „Plan Działania (2007-2009). Polityka energetyczna dla Europy”¹⁹. We wrześniu 2007 roku Komisja przedłożyła Trzeci pakiet liberalizacyjny, a w styczniu 2008 przyjęto ostateczną wersję Pakietu energetyczno-klimatycznego²⁰.

W jednym z ostatnich dokumentów prezentujących nową strategię „Energia 2020. Strategia na rzecz konkurencyjnego, zrównoważonego i bezpiecznego sektora energetycznego” (2010) skoncentrowano się na pięciu priorytetach:

- osiągnięciu efektywności energetycznej w Europie,
- utworzeniu zintegrowanego prawdziwie ogólnoeuropejskiego rynku energii,
- nadaniu szerszych uprawnień konsumentom i uzyskaniu najwyższego poziomu bezpieczeństwa i pewności,
- wzmocnieniu przywództwa Europy w zakresie technologii energetycznych oraz innowacji,

¹³ Green Paper: For a European Union Energy Policy. European Commission, COM(94) 659, Brussels 1995.

¹⁴ Communication from the Commission. Energy for the Future: Renewable Sources of Energy. White Paper for a Community Strategy and Action Plan. European Commission, COM(97)599, Brussels 1997.

¹⁵ Green Paper: Towards a European Strategy for the Security of Energy Supply. European Commission, COM(2000)769, Brussels 2000.

¹⁶ A Secure Europe in a Better World. European Security Strategy. Brussels 2003. (<http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/78367.pdf>) (1.09.2011).

¹⁷ Zielona Księga – Europejska Strategia na rzecz zrównoważonej, konkurencyjnej i bezpiecznej energii. KOM(2006) 105, Bruksela 2006.

¹⁸ An Energy Policy for Europe. European Commission, COM(2007) 1, Brussels 2007.

¹⁹ Plan Działania (2007-2009). Polityka energetyczna dla Europy. <http://www.erganapassy.eu/ EUROPEAN%20COUNCIL%20ACTION%20PLAN.DOC> (1.09.2011)

²⁰ European Commission. http://ec.europa.eu/clima/policies/package/index_en.htm (1.09.2011).

– wzmocnieniu zewnętrznego wymiaru rynku energii UE²¹.

Wskazuje się jednocześnie na znaczenie i ogrom pojawiających się wyzwań oraz problemów. Jeszcze raz zwraca się uwagę na konieczność zapewnienia bezpieczeństwa dostaw energii, efektywnego wykorzystania zasobów, przystępnych cen i innowacyjnych rozwiązań, gdyż stanowią one „[...] kluczowy czynnik długoterminowego zrównoważonego wzrostu, tworzenia miejsc pracy i jakości życia”²². Cele te osiągnięte mają zostać w ramach wspólnie realizowanej polityki energetycznej. Rozwinięcie przyjętych celów wraz z działaniami uzupełniającymi w perspektywie długoterminowej ujęte zostały w zaprezentowanej w marcu 2011 roku dokumencie zatytułowanym „Plan działania prowadzący do przejścia na konkurencyjną gospodarkę niskoemisyjną do 2050 r.”²³.

Zakończenie

Ewolucja unijnej koncepcji bezpieczeństwa energetycznego przebiegała powoli od początku lat 90. XX wieku. W latach 70. i 80. XX wieku o istocie bezpieczeństwa energetycznego stanowiło zapewnienie nieprzerwanych dostaw ropy naftowej. Współcześnie koncepcją tą obejmuje się również gaz ziemny oraz energię elektryczną wraz z infrastrukturą, oraz proces podnoszenia efektywności energetycznej wraz z poszukiwaniem nowych źródeł energii.

Unia Europejska stanęła w związku z tym przed koniecznością pogodzenia na pozór sprzecznych działań i celów stanowiących o bezpieczeństwie dostaw energii. Konieczne bowiem stało się jednocześnie poddawanie rynków procesom liberalizacji przy jednoczesnej realizacji celów środowiskowych, w tym szczególnie sprostaniu wyzwaniom towarzyszącym zapewnieniu dostępności energii z jednoczesnym przeciwdziałaniem zmianom klimatycznym.

Mimo kontrowersji i trudności towarzyszących tworzeniu i realizacji polityki energetycznej, w tym polityki bezpieczeństwa energetycznego, sukcesywnie przyjmowane i rozbudowywane przez Komisję i Radę koncepcje owocowały wieloma dokumentami składającymi się na strategię, wywierająca ogromny wpływ na kierunki działań podejmowanych w ramach całej wspólnoty. Kluczową kwestią pozostaje w dalszym ciągu to, jak realizować wytyczne cele rozwiązując zarówno bieżące problemy, jak być przygotowanym na te, które ze znacznym prawdopodobieństwem pojawią się w niedalekiej przyszłości.

²¹ Energia 2020. Strategia na rzecz konkurencyjnego, zrównoważonego i bezpiecznego sektora energetycznego. Komisja Europejska, COM(2010) 639, Bruksela 2010.

²² Ibid., s. 23.

²³ Plan działania prowadzący do przejścia na konkurencyjną gospodarkę niskoemisyjną do 2050 r. Komisja Europejska. KOM(2011)112, Bruksela 2011.

Literatura

- A Secure Europe in a Better Word. European Security Strategy, Brussels 2003. <http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/78367.pdf> (1.09.2011).
- An Energy Policy for Europe. European Commission, COM(2007) 1, Brussels 2007.
- Energia 2020. Strategia na rzecz konkurencyjnego, zrównoważonego i bezpiecznego sektora energetycznego. Komisja Europejska, COM(2010) 639, Bruksela 2010.
- Checchi A., Behrens A., Egenhofer Ch.: Long-Term Energy Security Risk for Europe: A Sector-Specific Approach. CEPS Working Document, 2009, No. 309.
- Communication from the Commission. Energy for the Future: Renewable Sources of Energy. White Paper for a Community Strategy and Action Plan. European Commission, COM(97)599, Brussels 1997.
- Egenhofer Ch.: Integrating Security of Supply, Market Liberalisation and Climate Change. W: European Energy Security: What Should it Mean? What to Do? ESF Working Paper, 2006, No. 23.
- Green Paper: For a European Union Energy Policy. European Commission, COM(94) 659, Brussels 1995.
- Green Paper: Towards a European Strategy for the Security of Energy Supply. European Commission, COM(2000)769, Brussels 2000.
- Plan Działania (2007-2009). Polityka energetyczna dla Europy. <http://www.gerganapassy.eu/ EUROPEAN%20COUNCIL%20ACTION%20PLAN.DOC> (1.09.2011).
- Plan działania prowadzący do przejścia na konkurencyjną gospodarkę niskoemisyjną do 2050 r., Komisja Europejska. KOM(2011)112, Bruksela 2011.
- The EU Climate and Energy Package. European Commission. http://ec.europa.eu/clima/policies/package/index_en.htm (1.09.2011).
- World Energy Outlook 2007. IEA, Paris 2007.
- Yergin D., Ensuring Energy Security. „Foreign Affairs” 2006, Vol. 85, No. 2.
- Zielona Księga – Europejska Strategia na rzecz zrównoważonej, konkurencyjnej i bezpiecznej energii. KOM(2006) 105, Bruksela 2006.

ENERGY SECURITY IN EUROPEAN UNION – DANGER AND CHALLENGES

Summary

The aim of the article is to overview of the concept energy security in European Union. The work explain the definition of energy security, identify existing and potential energy supply risk faced by the EU in short- and long term, and then we proposes a classification of security of supply risk, features and challenges of Europe's security of energy supply. Than the article show how the energy policy has evolved from energy security concerns to integration of energy and climate policy.

Marta Wajda-Lichy

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

PERSPEKTYWY REWIZJI OCENY KRYTERIÓW KONWERCENCJI W ŚWIETLE KRYZYSU FINANSOWEGO 2007-2009

Wprowadzenie

Kryzys finansowy 2007-2009, a w szczególności jego druga odsłona w postaci spowolnienia wzrostu gospodarczego oraz pogorszenia stanu finansów publicznych pokazał, że brak wypełniania przez kraje członkowskie kryteriów zbieżności w okresie uczestnictwa w unii walutowej okazał się główną przyczyną niesprawności funkcjonowania strefy euro i stanowił asumpt do podjęcia zasadniczych reform w zakresie mechanizmów jej funkcjonowania.

Celem niniejszego referatu jest wskazanie obszarów, w zakresie których należy oczekiwać rewizji sposobu oceny kryteriów konwergencji. Istotny problem badawczy stanowi kwestia, na ile zakłócenia w funkcjonowaniu strefy euro wynikają z nieodpowiedniej polityki gospodarczej poszczególnych krajów, a w jakim stopniu są efektem niesprawności działania instytucji unijnych, głównie w obszarze weryfikacji adekwatności gospodarek UE pod względem uczestnictwa w obszarze jednawalutowym. Ponadto, zagadnienie zasad oceny kryteriów konwergencji implikuje problem endogeniczności kryteriów wskazywanych przez teorię optymalnych obszarów walutowych. Jeśli bowiem przyjęcie wspólnej waluty wyzwałoby mechanizmy prowadzące do wzrostu zbieżności cykli gospodarczych eliminując szoki asymetryczne, wówczas spełnienie kryteriów konwergencji nominalnej, jako warunku *ex ante* mogłyby mieć mniejsze znaczenie.

1. Zasady interpretacji kryteriów konwergencji

Uczestnictwo w Unii Europejskiej zobowiązuje kraje do dokonywania postępów na drodze do pełnej integracji monetarnej. Procedura uchylania derogacji została zawarta w art. 121 ust. 1, art. 122 ust. 2 i art. 123 ust. 5 TWE. Przewiduje ona, że przynajmniej co dwa lata lub na żądanie państwa członkowskiego objętego derogacją Komisja i EBC składają Radzie sprawozdania w sprawie postępów dokonanych przez Państwa Członkowskie objęte derogacją w wypełnianiu ich zobowiązań w zakresie urzeczywistniania unii gospodarczej i walutowej. Zapis ten oznacza, że inicjatywa wszczęcia procedury zniesienia derogacji może być zainicjowana zarówno przez kraj członkowski UE bądź też przeprowadzana obligatoryjnie przez Komisję i EBC.

Komisja Europejska oraz EBC przyjęły ogólne wytyczne w zakresie interpretacji kryteriów konwergencji wyznaczonych w TWE oraz doprecyzowanych w protokołach dołączonych do tego Traktatu. Zasady te wskazują na:

- równoważność kryteriów,
- spójność kryteriów,
- restrykcyjność oceny,
- przejrzystość i jawność weryfikacji,
- trwałość konwergencji,
- konieczność formułowania prognoz i zaleceń dla krajów objętych derogacją.

Równoważność oznacza, że każde z kryteriów jest równie istotne, a więc nie ustanowiono preferencji czy hierarchii w zakresie kolejności ich wypełniania lub ważności oceny. Zasada spójności kryteriów wskazuje, że wszystkie kryteria muszą być spełnione jednocześnie, co odnosi się do jednoznacznie wskazanych okresów dokonywania oceny. Restrykcyjność oznacza, że ocena konwergencji gospodarczej ma być dokonana na podstawie ścisłego przestrzegania procedur oraz rygorystycznego egzekwowania wymaganych poziomów referencyjnych. Zasada przejrzystości i jawności oceny ma gwarantować czytelność procedur weryfikacji krajów pod względem stopnia wypełniania kryteriów zbieżności, jak również ujawniać uczestnikom rynku sposób kalkulacji wartości odniesienia. Ponadto, zasada ta wskazuje na konieczność wykorzystywania przy pomiarze stopnia konwergencji gospodarczej rzeczywistych danych statystycznych. Jedną z najbardziej istotnych wytycznych, jakie w procedurze uchylania derogacji przyjęły Komisja Europejska i EBC, jest zasada trwałości konwergencji, która implikuje, że wypełnienie kryteriów zbieżności ma potwierdzać długookresową stabilność makroekonomiczną. Kolejna z zasad dotycząca formułowania przez Komisję i EBC prognoz i zaleceń wobec krajów, które nie spełniają w wystarczającym stopniu kryteriów zbieżności ma wskazać obszary dostosowań i zachęcić kraje z derogacją do dokonywania postępów na drodze do pełnej unii gospodarczej i walutowej.

2. Interpretacja oceny kryteriów fiskalnych

Ustalenie wymogu utrzymywania stabilnej sytuacji finansów publicznych, który dopuszcza maksymalny deficyt budżetowy w wysokości 3% PKB oraz dług publiczny 60% PKB znajduje silne podstawy ekonomiczne. Nadwyżka bądź równowaga budżetowa umożliwia bowiem w czasie recesji czy spowolnienia wzrostu gospodarczego działanie automatycznych stabilizatorów koniunktury, nie powodując przy tym znacznego wzrostu kosztów obsługi zadłużenia. Z kolei niska relacja długu publicznego do PKB umożliwia w powyższej sytuacji utrzymanie standingu finansowego, co także nie generuje podwyżki kosztów finansowania deficytu budżetowego.

W rozumieniu zapisów art. 140 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (dawny art. 121 TWE) stabilna sytuacja finansów publicznych wynika z sytuacji budżetowej, która nie wykazuje nadmiernego deficytu budżetowego w rozumieniu art. 126 ust. 6 (dawny art. 104 TWE). Decyzję o istnieniu nadmiernego deficytu podejmuje Rada UE stanowiąc kwalifikowaną większością głosów na zalecenie Komisji, która wszczyna procedurę kontroli stanu finansów publicznych po rozważeniu uwag danego państwa członkowskiego. Oznacza to, że uznanie przez Radę, iż stosunek między deficytem publicznym a PKB przekroczył wartość odniesienia, ale jednocześnie zmniejsza się znacznie i jest bliski osiągnięcia wartości odniesienia lub też przekroczenie wartości odniesienia ma charakter wyjątkowy oraz tymczasowy i pozostaje bliski wartości odniesienia, wskazuje na możliwość arbitralności oceny konwergencji fiskalnej. Podobne rozwiązanie stosuje się do drugiego kryterium fiskalnego odnoszącego się do długu publicznego. Zatem wskazana w Protokole dotyczącym procedury nadmiernego deficytu wartość referencyjna 60% w relacji do PKB dla zadłużenia sektora finansów publicznych może być przekroczona, co nie będzie traktowane jako brak dyscypliny fiskalnej, jeżeli stosunek długu do PKB zmniejsza się dostatecznie i zbliża się do wartości odniesienia w zadowalającym tempie. Należy zauważyć, że powyższą interpretację wykorzystywano stosunkowo często, o czym świadczy zakwalifikowanie w maju 1998 roku do trzeciego etapu UGW ośmiu krajów UE, których poziom zadłużenia przekraczał 60% PKB.

Z perspektywy zakłóceń funkcjonowania strefy euro będących konsekwencją kryzysu finansowego wyraźnie widać, że brak restrykcyjności w egzekwowaniu kryteriów fiskalnych oraz wykorzystywanie błędnych informacji (przykład Grecji) podaje w wątpliwość zasadność przyjętych procedur uchylania derogacji i stwarza precedens dla łamania zasad stabilności fiskalnej w trakcie uczestnictwa w unii walutowej.

3. Rewizja podejścia do kryterium inflacyjnego

Problemy strefy euro, które ujawnił kryzys finansowy 2007-2009, w dużej mierze wynikały z braku trwałości wypełnienia kryteriów konwergencji w odniesieniu do inflacji. O ile podejście Komisji Europejskiej i EBC w Raportach o Konwergencji wskazywało na konsekwentne respektowanie kryterium stabilności cen, które nie pozwala przekraczać o więcej niż 2 pkt. proc. średniej stopy inflacji wykazanej w trzech krajach UE o najbardziej stabilnych cenach, to po włączeniu się krajów do strefy euro zaobserwować można w wielu przypadkach tendencję do przyspieszenia inflacji, co w dużej mierze wynikało z braku dyscypliny fiskalnej i szybkiego wzrostu kosztów, przy stosunkowo niskiej dynamice produktywności czynników produkcji.

Problem zróżnicowania stóp inflacji między krajami członkowskimi strefy euro spowodował także, że po utworzeniu UGW słabo dostrzegane były efekty związane z endogenicznością kryteriów teorii optymalnych obszarów walutowych. Podejście określane mianem endogeniczności kryteriów optymalnych obszarów walutowych wskazuje, że po wprowadzeniu wspólnej waluty, a więc w warunkach wspólnej polityki pieniężnej, przy zredukowaniu kosztów transakcyjnych powinno dojść do intensyfikacji handlu zagranicznego oraz wzmocnienia dodatniej transmisji wstrząsów gospodarczych poprzez kanał dochodu narodowego.

Ponadto, do narastania nierównowagi między gospodarkami UGW w dużej mierze przyczynił się mechanizm procyklicznego oddziaływania realnych stóp procentowych w systemach kursów stałych, w tym w unii walutowej, określane w literaturze mianem „krytyki Waltersa”¹. Wyższe w porównaniu ze średnim poziomem dla strefy euro tempo wzrostu produkcji w takich gospodarkach, jak Irlandia, Hiszpania, Grecja czy Portugalia stymulowane było niskimi (także ujemnymi) realnymi stopami procentowymi, które wynikały nie tylko z niskiego poziomu stóp procentowych EBC, ale przede wszystkim z wyższych, w porównaniu z innymi krajami UGW, stóp inflacji. Przyspieszony wzrost gospodarczy wydawał się potwierdzać hipotezę o konwergencji („doganianiu”) krajów o niższym poziomie PKB/per capita z gospodarkami krajów na wyższym poziomie rozwoju².

¹ Na problem ten zwraca uwagę A. Sławiński: Znaczenie czynników ryzyka towarzyszących wchodzeniu Polski do ERM2 i do strefy euro. Referat na Kongres Ekonomistów Polskich. Warszawa 2007. www.nbp.pl/publikacje/wyklady/plslawinski_euro.pdf

² W 1995 roku Portugalia wykazywała wielkość PKB/per capita poniżej 80% średniej dla krajów UE. Od 1999 poziom 80% średniej UE został przekroczony, jednak już od 2001 roku wielkość dochodu na mieszkańca obniżyła się. W 2004 roku wskaźnik szacowany był na 77%. Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab> (kwiecień 2011).

Szybki wzrost gospodarczy, przekraczający stan produkcji potencjalnej wywoływał presję na wzrost kosztów czynników wytwórczych, w tym siły roboczej, co przy niższym tempie przyrostu produktywności oznaczało nasilenie presji inflacyjnej. Po włączeniu się do strefy euro Portugalii, Hiszpanii, Grecji i Irlandii dynamika wzrostu cen szacowana w okresie 1999-2008 wynosiła odpowiednio: 2,9%, 3,2%, 3,3% i 3,4%, a zatem przewyższała średnią stopę inflacji dla strefy euro, jako całości, która w okresie 1999-2008 wyniosła 2,4%. Warto zaznaczyć, że w Niemczech, Francji i Austrii poziom inflacji nie przekraczał 2%.

Symptomy kryzysu w postaci spowolnienie wzrostu gospodarczego zaczęły być odczuwane przez większość gospodarek krajów UE w 2008 roku, przy czym wyhamowanie dynamiki PKB w niektórych gospodarkach (Grecja, Hiszpania, Estonia) widoczne było już w 2007 roku. Konsekwencją recesji była dezinflacja, a niektórych gospodarkach także deflacja.

Tendencje deflacyjne okazały się nowym wyzwaniem dla interpretacji kryterium stabilności cen. Dotychczasowa praktyka wskazywała, że przy wyliczaniu wartości referencyjnej dla kryterium stabilności cenowej nie uwzględnia się krajów z ujemną stopą inflacji. W 2004 roku Litwa została wykluczona z grupy państw referencyjnych jako kraj z nietypową, ujemną dynamiką cen ($-0,2\%$). W Raporcie o konwergencji z 2010 roku pojawiła się nowa wykładnia stabilności cen, według której „[...] po wystąpieniu wspólnego szoku ujemne stopy inflacji są adekwatną ekonomicznie podstawą do obliczenia wartości referencyjnej, a wykluczenie wszystkich państw z ujemną stopą inflacji sztucznie by ją zawyżyło”³. Komisja Europejska podkreśliła, że koncepcję państwa o najbardziej stabilnych cenach należy traktować dynamicznie, biorąc pod uwagę bieżące okoliczności ekonomiczne⁴.

Ze względu na to, że procykliczność zachowań gospodarek unii walutowej zwiększa ryzyko wystąpienia szoków asymetrycznych, utrudniając prowadzenie wspólnej polityki monetarnej oraz pogłębiając różnice w poziomie konkurencyjności należy oczekiwać, że podejście Komisji Europejskiej i EBC do oceny stopnia stabilności cen będzie bardziej restrykcyjne niż dotychczas. Może ono obejmować wydłużenie horyzontu czasowego, w którym porównywane będą wyniki poszczególnych krajów odnośnie do spełnienia kryterium inflacyjnego.

³ Raporty o konwergencji 2010: zmiany w sposobie kalkulacji wartości referencyjnej dla kryterium stabilności cen, Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Wprowadzenia Euro. www.mf.gov.pl/_files/_euro/analizy/inne/notatka_raport_o_konwergencji_2010.pdf

⁴ Dotychczasowe Raporty o Konwergencji wskazują na bardzo dużą zmienność poziomów wartości referencyjnych dla kryterium stabilności cen. W 1998 roku wartość referencyjna wynosiła 2,7%, w 2004 2,4%, 2006 2,8%, w 2007 3,0%, w 2008 3,2%, a w 2010 1%. Dane na podstawie Raportów o Konwergencji EBC.

4. Ocena kryterium stóp procentowych

Kryterium konwergencji w zakresie stóp procentowych ma odzwierciedlać trwały charakter konwergencji, dlatego jego interpretacja nie powinna dopuszczać arbitralności. Kryterium to uwzględnia weryfikację przez rynek kosztów pozyskania finansowania wydatków rządowych, co w dużej mierze eliminuje możliwość oddziaływania instytucji UE, czy zainteresowanego kraju, na wynik badanego indeksu. Zasady kalkulacji wartości referencyjnej dla stopy procentowej stanowią, że:

- w ciągu jednego roku przed badaniem państwo członkowskie musi wykazać średnią nominalną długoterminową stopę procentową nieprzekraczającą więcej niż o 2 pkt. proc. stopy procentowej trzech państw członkowskich o najbardziej stabilnych cenach,
- długoterminowe stopy procentowe obliczane są na podstawie 10-letnich obligacji państwowych.

Jak wynika z powyższych zasad, istotne znaczenie dla obliczenia wartości referencyjnej dla oceny zbieżności stóp procentowych ma określenie krajów o najbardziej stabilnych cenach. Dotychczasowe poziomy wartości odniesienia dla stóp procentowych w Raportach Konwergencji EBC i KE wskazywały na rozbieżności rzędu 1,8 pkt. proc., od poziomu 7,8% w 1997 roku do 6% w 2010. Należy oczekiwać, że problemy na rynkach finansowych i związane z tym wzrost premii za ryzyko utrzymają rozbieżności stóp procentowych między gospodarkami UE.

5. Perspektywy oceny stabilności kursowej

Kryterium stabilności kursu walutowego zobowiązuje kraje członkowskie UE do uczestniczenia w okresie co najmniej dwóch lat w Mechanizmie Wymiany Walut. Od 1999 roku mechanizm ten, określany jako ERM 2 (Exchange Rate Mechanism 2), dopuszcza odchylenia $\pm 15\%$ od kursu centralnego waluty krajowej ustalonego względem euro.

Interpretacja tego kryterium przez EBC wskazuje na uwzględnianie nie tylko wielkości wahań kursowych, ale także zakresu i częstotliwości interwencji banku centralnego, zmian stanu rezerw dewizowych, różnic między krótkoterminowymi stopami procentowymi w danym kraju i w strefie euro oraz znaczenia międzynarodowych programów pomocy finansowej dla stabilizacji waluty.

Ostatni kryzys potwierdził, że kraje ze sztywnymi kursami walutowymi, w tym także członkowie strefy euro, w przypadku szoków zewnętrznych nie mają możliwości poprawy konkurencyjności poprzez dewaluację, co w odniesieniu do krajów, które nie przyjęły jeszcze wspólnej waluty może oznaczać argument dla pozostania poza strefą euro. Niemożność wykorzystania kursu walutowego jako automatycznego stabilizatora koniunktury ujawniła koszty uczestnictwa w systemie sztywnych kursów walutowych. Kryzys pokazał bowiem, że jedynym sposobem poprawy konkurencyjności cenowej jest redukcja poziomu cen, prowadząca do realnej deprecjacji, co w literaturze zostało w ostatnim czasie określone mianem „wewnętrznej dewaluacji”⁵.

Z kolei doświadczenia Polski, Węgier, Rumunii czy Czech, a także Szwecji, których waluty funkcjonujące w systemach kursów płynnych zareagowały na kryzys gwałtowną deprecjacją pokazują, że kurs może skutecznie pełnić rolę automatycznego stabilizatora koniunktury podtrzymując konkurencyjność gospodarki, co w przyszłości może stanowić argument opóźniający przystąpienie do systemu ERM 2.

6. Znaczenie dodatkowych kryteriów oceny gotowości do przyjęcia euro

Ocena gospodarek Unii Europejskiej, które przystępowały do strefy euro po 1999 roku następowała głównie na podstawie pięciu nominalnych kryteriów, zwanych kryteriami z Maastricht oraz o kryterium legislacyjne, dotyczące zbieżności statutu krajowego banku centralnego z TWE oraz ze Statutem ESBC i EBC. Tymczasem Traktat precyzuje, że sprawozdania Komisji i EBC w sprawie oceny gotowości krajów członkowskich do przyjęcia wspólnej waluty biorą również pod uwagę wyniki integracji rynków, sytuację i rozwój równowagi płatności bieżących oraz ocenę rozwoju jednostkowych kosztów pracy i innych wskaźników cen. Zapis ten pozwala uwzględnić dodatkowe wskaźniki, które do tej pory nie były w istotny sposób uwzględniane. W kontekście zakłóceń jakie w poszczególnych gospodarkach strefy euro ujawnił kryzys można oczekiwać, że dodatkowe wskaźniki będą się odnosić do oceny stabilności sektora bankowego, poziomu i struktury zadłużenia podmiotów gospodarczych czy struktury bilansu płatniczego kraju kandydującego do strefy euro.

⁵ Termin „wewnętrzna dewaluacja” (interior devaluation) stosują m.in. P. Krugman: Can Europe Be Saved? „The New York Times” 2011, January; C. Purfield, C. Rosenberg: Adjustment under a Currency Peg: Estonia, Latvia and Lithuania during the Global Crisis. IMF Working Paper 10/213, 2010; M. Weisbrodt i R. Ray (2010).

Zakończenie

Reperkusje kryzysu finansowego 2007-2009 pokazały, że spełnienie kryteriów konwergencji nominalnej przed włączeniem się do unii walutowej nie gwarantuje stabilności jej funkcjonowania w długim okresie. Groźba bankructwa części zadłużonych krajów skłania do rewizji zasad oceny kryteriów konwergencji, zwłaszcza w odniesieniu do sfery fiskalnej.

Obowiązek integracji monetarnej krajów członkowskich UE, wynikający z Traktatów, przy niezmiennych warunkach rozszerzania strefy euro sprawia, że w obliczu ujawnionych niesprawności funkcjonowania UGW pojawiła się potrzeba nowego, bardziej restrykcyjnego podejścia do oceny kryteriów konwergencji. Dla zapewnienia trwałości konwergencji ważne jest nie tylko rzetelne sprawdzanie kryteriów wobec krajów kandydujących do strefy euro, ale także bardziej efektywne weryfikowanie ich realizacji w trakcie funkcjonowania w unii walutowej.

Literatura

- Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab> (kwiecień 2011).
- Krugman P.: Can Europe Be Saved? „The New York Times” 2011, January.
- McKinnon R.: Optimal Currency Areas. „American Economic Review” 1963, No. 53.
- Mundell R.: A Theory of Optimal Currency Areas. „American Economic Review” 1961, No. 51.
- Purfield C., Rosenberg C.: Adjustment under a Currency Peg: Estonia, Latvia and Lithuania during the Global Crisis. IMF Working Paper 10/213, 2010.
- Raporty o konwergencji 2010: Zmiany w sposobie kalkulacji wartości referencyjnej dla kryterium stabilności cen. Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Wprowadzenia Euro. www.mf.gov.pl/_files_/euro/analizy/inne/notatka_raport_o_konwergencji_2010.pdf
- Sławiński A.: Znaczenie czynników ryzyka towarzyszących wchodzeniu Polski do ERM2 i do strefy euro. Referat na Kongres Ekonomistów Polskich. Warszawa 2007. www.nbp.pl/publikacje/wyklady/plslawinski_euro.pdf
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, wersja skonsolidowana. Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej. C 83/47, 30.03.2010. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:pl:PDF>
- Weisbrot M., Ray R.: Latvia's Recession: The Cost of Adjustment With An „Internal Devaluation”. CEPR, February 2010.

**PERSPECTIVES OF REVISION
OF CONVERGENCE CRITERIA ASSESSMENT
IN THE LIGHT OF FINACIAL CRISIS 2007-2009**

Summary

The aim of the paper is to analyse the potential changes in assessment procedures which refer to Maastricht convergence criteria. Financial crisis has revealed some important weaknesses of Economic and Monetary Union and forced European Commission and ECB to adopt more severe attitudes towards evaluation of convergence criteria. Possible areas of revision of Maastricht criteria outlined in this paper include: more restrictive assessment of fiscal criteria, longer time horizon of price stability evaluation and using additional macroeconomic indexes, like structure balance of payment or level of private sector debt.

Agnieszka Boryczka-Cichy

Politechnika Śląska w Gliwicach

NORWEGIA A KWESTIA INTEGRACJI ZE STRUKTURAMI UNII EUROPEJSKIEJ

Wprowadzenie

Norwegia to małe, silne gospodarczo i zasobne w bogactwa naturalne państwo położone na peryferiach Europy. Doświadczenia historyczne tego kraju, chęć zachowania niezależności i neutralności oraz odrębność społeczno-gospodarcza i kulturowa, składające się na tzw. model skandynawski, sprawiają, że często nazywana jest europejskim outsiderem. Jest to jeden z nielicznych krajów europejskich nienależący do struktur unijnych i niechcący do nich należeć, ale silnie angażujący się we współpracę europejską.

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja specyficznych stosunków łączących Norwegię z Unią Europejską (UE) oraz perspektyw norweskiego członkostwa w tym ugrupowaniu integracyjnym. Zakres opracowania obejmuje: przedstawienie norweskich starań o członkostwo we Wspólnotach Europejskich (WE), a następnie w UE, charakterystykę współpracy Norwegii z UE w ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) oraz prezentację perspektyw dalszego rozwoju wzajemnych stosunków. Zastosowana metoda badawcza to analiza źródeł literaturowych krajowych i zagranicznych oraz analiza danych statystycznych.

1. Norweskie starania o członkostwo we Wspólnotach Europejskich i w Unii Europejskiej

Po zakończeniu II wojny światowej Norwegia została członkiem Organizacji Europejskiej Współpracy Gospodarczej (OEEC), powołanej do życia w 1948 roku, celem integrowania odbudowujących się ze zniszczeń wojennych gospodarek państw europejskich. W latach 50. XX wieku 6 państw OEEC (Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy i Włochy) utworzyło Europejską Wspólnotę Węgla i Stali, Europejską Wspólnotę Gospodarczą i Europejską

Wspólnotę Energii Atomowej. W odpowiedzi, 20 listopada 1959 roku w Sztokholmie 7 krajów OEEC (Austria, Dania, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria, Szwecja i Wielka Brytania) podpisało układ ustanawiający Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA). EFTA miała stanowić przeciwwagę dla WE, a jej głównym celem było utworzenie strefy wolnego handlu produktami przemysłowymi¹. Państwa założycielskie EFTA nie były wówczas zainteresowane członkostwem we WE, widziały jednak konieczność zacieśniania współpracy gospodarczej, celem niwelowania negatywnych skutków powstania WE dla swoich gospodarek.

Norweskie starania o członkostwo we WE rozpoczęły się w latach 60. XX wieku. W 1961 roku dwa spośród państw EFTA – Dania i Wielka Brytania – złożyły wnioski o członkostwo we Wspólnotach. Norwegia, podążająca w tym czasie w swej polityce europejskiej śladem Wielkiej Brytanii, złożyła aplikację o członkostwo 2 maja 1962 roku, jednocześnie uzależniając swoje przystąpienie do WE od przyjęcia Wielkiej Brytanii². Negocjacje akcesyjne nie zostały jednak rozpoczęte ze względu na weto ówczesnego prezydenta Francji Charlesa de Gaulle’a. W 1967 roku Norwegia po raz drugi podjęła próbę negocjacji, jednak i tym razem na drodze stanęło weto Francji³. Ostatecznie w 1969 roku, po ustąpieniu generała de Gaulle’a i cofnięciu francuskiego weta, Wspólnoty podjęły decyzję o rozpoczęciu negocjacji z Danią, Irlandią, Norwegią i Wielką Brytanią.

Oficjalne rozpoczęcie norweskich negocjacji akcesyjnych nastąpiło 30 czerwca 1970 roku⁴. Kluczowymi kwestiami negocjacyjnymi z punktu widzenia Norwegii były: rolnictwo, rybołówstwo oraz polityka regionalna. Stronom udało się wypracować porozumienie w styczniu 1972 roku. 25 września 1972 roku sprawa przystąpienia Norwegii do struktur europejskich została poddana pod ogólnonarodowe referendum, mimo braku takiego wymogu w norweskiej konstytucji⁵. Referendum wygrali przeciwnicy integracji. Przeciw przystąpieniu do WE głosowało 53,5% wyborców, przy frekwencji wynoszącej 79,2%⁶.

¹ A. Makać: EFTA w procesach zachodnioeuropejskiej integracji gospodarczej. W: *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*. Red. E. Oziewicz. PWN, Warszawa 2001, s. 54-55.

² B. Grabarczyk: Norwegia – 16. państwo członkowskie Unii Europejskiej. „Przegląd Europejski” 2003, nr 1, s. 186-188.

³ K. Nowicka: Stosunki Unia Europejska – Norwegia. „Przegląd Europejski” 2003, nr 1, s. 161.

⁴ B. Grabarczyk: Op. cit., s. 189.

⁵ T. Bergman, E. Damgaard: Delegation and Accountability in European Integration. The Nordic Parliamentary Democracies and the European Union. „The Journal of Legislative Studies” 2000, Vol. 6, s. 127; E. Kuźelewska: Norweskie i szwajcarskie „nie” dla integracji europejskiej. „Studia Europejskie” 2003, nr 3, s. 100.

⁶ K. Nowicka: Op. cit., s. 161.

Po przegranym referendum władze Norwegii postanowiły, że mimo to należy zacieśnić współpracę z WE w ramach EFTA. Chodziło także o utrzymanie dostępu do brytyjskiego i duńskiego rynku⁷. W efekcie w 1973 roku podpisano porozumienie o strefie wolnego handlu artykułami przemysłowymi między EWG a Norwacją⁸.

Problem integracji ze strukturami europejskimi powrócił na początku lat 90. XX wieku. Zakończenie zimnej wojny pozwoliło neutralnym państwom EFTA (Austria, Szwecja i Finlandia) na złożenie aplikacji o członkostwo w strukturach europejskich⁹. Idąc ich śladem, Norwegia złożyła wniosek o członkostwo 25 listopada 1992 roku. Negocjacje rozpoczęły się 5 kwietnia 1993 roku¹⁰.

O rozstrzygnięcie w kwestii integracji Norwegii z UE ponownie odwołano się do opinii obywateli. Termin referendum ustalono na 28 listopada 1994 roku, spodziewając się, że zadziała „efekt domina” i Norwegowie zagłosują „za” członkostwem, bojąc się izolacji swojego kraju w nowym europejskim porządku¹¹. Jednak, podobnie jak w 1972 roku, referendum zakończyło się zwycięstwem eurosceptyków. Akcesję Norwegii do UE odrzucono nieznaczną większością 52,2% głosów, przy frekwencji 89%¹². Wyniki referendum odczytano jako „nie” dla pełnego członkostwa w UE, ale „tak” dla jak najbliższych stosunków z UE i jej państwami członkowskimi. Dlatego też rząd Norwegii kontynuował aktywną politykę, mającą na celu poszerzanie i pogłębianie zarówno formalnych, jak i nieformalnych związków między Norwacją a UE¹³.

2. Europejski Obszar Gospodarczy – główny filar współpracy Norwegii z Unią Europejską

Po przegranym referendum akcesyjnym w 1994 roku pojawiły się komentarze, że Norwegia mogła sobie pozwolić na powiedzenie „nie”, ponieważ w tym czasie układ o EOG był już podpisany i wielu głosujących uważało to po-

⁷ K. Eliassen, N. Sitter: Ever Close Cooperation? The Limits of the „Norwegian Method” of European Integration. „Scandinavian Political Studies” 2003, Vol. 26, No. 2, s. 131.

⁸ Z.M. Doliwa-Klepacki: Europejska integracja gospodarcza. Temida, Białystok 1996, s. 267.

⁹ S. Gstoehl: Scandinavia and Switzerland: Small, Successful and Stubborn Toward EU. „Journal of European Public Policy” 2002, Vol. 9, s. 534.

¹⁰ B. Grabarczyk: Op. cit., s. 190-191.

¹¹ E. Kuźlewska: Norweskie referendum akcesyjne. „Przegląd Europejski” 2003, nr 1, s. 83-82.

¹² E. Kuźlewska: Norweskie i szwajcarskie „nie” dla integracji europejskiej. „Studia Europejskie” 2003, nr 3, s. 99.

¹³ S. Kux, U. Sverdrup: Fuzzy Borders and Adaptive Outsiders: Norway, Switzerland and the EU. „European Integration” 2000, Vol. 22, s. 255; B.K. Zyśk: Norwegia wobec aktualnych tendencji w stosunkach transatlantycznych. „Polski Przegląd Dyplomatyczny” 2006, nr 4, s. 141-142.

rozumienia za alternatywę do pełnego członkostwa¹⁴. Układ o EOG zakładał utworzenie jednolitego obszaru gospodarczego między państwami UE i EFTA, opartego na swobodnym przepływie produktów przemysłowych, osób, usług i kapitału oraz jednolitych zasadach konkurencji.

Droga do wypracowania takiej formy współpracy rozpoczęła się w styczniu 1989 roku, kiedy ówczesny przewodniczący Komisji Europejskiej Jacques Delors zaproponował krajom EFTA wspólne administrowanie obszarem gospodarczym utworzonym przez państwa członkowskie obu ugrupowań. Propozycja ta związana była z podjęciem przez kraje WE decyzji o budowie jednolitego rynku wewnętrznego i miała umożliwić krajom EFTA uczestnictwo w tym rynku, bez konieczności politycznego angażowania się. Kraje EFTA przyjęły propozycję i rozpoczęte 20 czerwca 1990 roku negocjacje zakończyły się podpisaniem 2 maja 1992 roku w portugalskim Oporto, Układu w sprawie utworzenia EOG. Układ wszedł w życie 1 stycznia 1994 roku¹⁵.

Kraje EOG-EFTA, w tym Norwegia, zobowiązały się do wdrożenia wspólnotowego prawodawstwa dotyczącego czterech swobód wspólnego rynku, wspólnotowych reguł konkurencji i prawa spółek. Układ określił także wspólne zasady w odniesieniu do pomocy państwa i zamówień publicznych oraz zobowiązywał strony do dalszego rozwijania współpracy w dziedzinach pozagospodarczych, m.in. polityka społeczna, ochrona konsumenta, ochrona środowiska, badania i rozwój.

Układ o EOG ma dynamiczny charakter – co miesiąc nowe wspólnotowe akty prawne, które mają zastosowanie do EOG, są włączane do układu na mocy decyzji Wspólnego Komitetu EOG. Na etapie przygotowywania aktów prawnych dotyczących EOG przewidziano procedurę informowania i konsultacji ekspertów z krajów EOG-EFTA¹⁶.

Układem nie zostały objęte Wspólna Polityka Rolna, Wspólna Polityka w zakresie Rybołówstwa oraz Wspólna Polityka Handlowa. Układ zawiera jednak postanowienia regulujące niektóre aspekty handlu produktami rybołówstwa (Protokół 9) i rolnictwa (Protokół 3), które są produktami bardzo wrażliwymi z punktu widzenia norweskiej gospodarki¹⁷.

¹⁴ Doświadczenia negocjacji akcesyjnych państw UE. Red. S. Miklaszewski. „Meritum”, Kraków 2000, s. 26.

¹⁵ W. Bąba: Wpływ wschodniego rozszerzenia Wspólnot Europejskich na funkcjonowanie Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Zeszyty Naukowe. Akademia Ekonomiczna, Kraków 2006, nr 734, s. 19-20.

¹⁶ T. Ciszak: Europejski Obszar Gospodarczy. „Biuletyn Analiz UKIE” 2001, nr 5, s. 38-39.

¹⁷ M. Emmerson, M. Vahl, S. Woolcock: Navigating by the Stars. Norway, the European Economic Area and the European Union. Centre for European Policy Studies, Brussels 2002, s. 19; K. Heidar: Norway. Elites on Trial. „Westview Press” 2001, s. 112-113.

W odniesieniu do produktów rybołówstwa założono zniesienie przez kraje EFTA ceł i ograniczeń ilościowych m.in. na mięczaki i skorupiaki. UE zniosła cła i ograniczenia ilościowe na niektóre ryby importowane z krajów EFTA oraz zobowiązała się do stopniowego zmniejszania ceł na inne produkty, m.in. mięczaki, skorupiaki i kawior. W odniesieniu do pewnej grupy produktów, m.in. łososi, makreli, śledzi, nie zastosowano liberalizacji¹⁸. Norwegia otrzymała także prawo do utrzymania ograniczeń w zakresie prawa własności i zakładania przedsiębiorstw w sektorze rybołówstwa¹⁹.

W odniesieniu do produktów rolnych, układ EOG reguluje kwestie związane z tymi produktami w sposób pośredni, poprzez przepisy fitosanitarne i weterynaryjne²⁰.

Układ o EOG zakładał utrzymanie narodowej kontroli nad źródłami energii – norweskimi zasobami ropy naftowej i gazu ziemnego. Norwegia zachowała także prawo do utrzymania systemu ograniczeń w zakresie nabywania ziemi rolnej oraz obszarów leśnych.

Jako członek EOG Norwegia wspiera finansowo działania służące zmniejszeniu dysproporcji w rozwoju gospodarczym i społecznym w ramach ugrupowania, poprzez dwa instrumenty – tzw. Mechanizm Finansowy EOG (wspiera najuboższe kraje unijne) i Norweski Mechanizm Finansowy (wspiera 12 nowych państw członkowskich). W latach 2004-2009 wsparcie w ramach obu mechanizmów od państw EOG-EFTA wynosiło 1307 mln EUR, a w latach 2009-2014 planowane jest na 1788,5 mln EUR. Udział Norwegii w tej kwocie wynosi 97%²¹.

Układ o EOG ma dla Norwegii ogromne znaczenie, ponieważ umożliwia jej uczestnictwo w jednolitym rynku europejskim i korzystanie z jego dobrodziejstw. Jednak strony nie dają jej możliwości kształtowania reguł tworzących ten rynek, co zaczyna coraz bardziej doskwierać stronie norweskiej²². Także strona unijna, szczególnie w obliczu ostatnich rozszerzeń Unii, zdaje się wykazywać coraz mniejsze zainteresowanie relacjami w ramach EOG²³.

Biorąc pod uwagę fakt, że w 2010 roku 80,7%²⁴ norweskiego eksportu kierowane było na rynek UE, a 63,4% norweskiego importu pochodziło z UE, zaś dla UE Norwegia była piątym partnerem handlowym, z udziałem 4,2% w całości

¹⁸ T. Cizak: Op. cit., s. 39; M. Emmerson, M. Vahl, S. Woolcock: Op. cit., s. 20-21.

¹⁹ T. Cizak: Op. cit., s. 39.

²⁰ M. Emmerson, M. Vahl, S. Woolcock: Op. cit., s. 23-25.

²¹ Statistic Norway. www.ssb.no (22.08.2011); M. Rębała: Hojny jak Norweg. „Newsweek” z 07.06.2009, s. 54.

²² T. Cizak: Op. cit., s. 38.

²³ K. Eliassen, N. Sitter: Op. cit., s. 130.

²⁴ Dane liczbowe w tym akapicie pochodzą z Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> i Statistic Norway. www.ssb.no (22.08.2011).

wartości obrotów, można stwierdzić, że układ o EOG jest solidną podstawą do współpracy handlowej. Na rynek unijny Norwegia eksportuje przede wszystkim: gaz ziemny i ropę naftową, metale oraz ryby i ich przetwory. Nadwyżka w handlu Norwegii z UE wyniosła w 2010 roku 346 770 mln NOK. Ważnym aspektem stosunków gospodarczych Norwegia-UE są ZIB. Wartość unijnych inwestycji w Norwegii w 2007 roku wyniosła 47 bln EUR, zaś wartość norweskich inwestycji na terenie Unii 72,2 bln EUR.

Współpraca Norwegii z UE nie ogranicza się tylko do EOG. 18 maja 1999 roku, wraz z Islandią podpisała porozumienie o stowarzyszeniu z Umową Schengen. Współpracuje z UE w zakresie wymiaru sprawiedliwości i spraw wewnętrznych, wprowadziła w życie umowy dotyczące rozporządzenia Dublin II, jest członkiem Europol i Eurojust. Ściśle współpracuje także w ramach grup roboczych w obszarze polityki zagranicznej i bezpieczeństwa²⁵.

3. Perspektywy norweskiego członkostwa w UE

Przyszłe relacje Norwegii z UE ułożą się zgodnie z jednym z trzech scenariuszy: pozostanie w EOG, opuszczenie EOG i oparcie relacji z Unią na umowach dwustronnych lub ubieganie się o pełne członkostwo²⁶.

Kontynuowanie relacji z UE poprzez członkostwo w EOG będzie możliwe, jeśli strona norweska będzie usatysfakcjonowana takim rozwiązaniem i będzie wierzyła, że również w przyszłości będzie ono sprawnie funkcjonować. EOG jest oceniany w Norwegii raczej pozytywnie, choć pojawia się coraz więcej głosów, że ta forma współpracy wyczerpała już swoje możliwości i konieczne byłoby wprowadzenie zmian do układu, poprawiających efektywność działania Norwegii w ramach EOG. Strona norweska chciałaby także uzyskać większą swobodę w kierowaniu swoją polityką regionalną, ochrony środowiska czy transportu publicznego. Nie wydaje się jednak, żeby UE była zainteresowana poważniejszymi reformami EOG, poza kilkoma zmianami technicznymi wprowadzonymi w związku z przyjęciem nowych członków w 2004 i 2007 roku. Również po stronie norweskiej brak jest woli politycznej do takich zmian²⁷.

Zwolennicy drugiej opcji postulują, żeby Norwegia wystąpiła z EOG, stosunki handlowe z UE oparła na umowie o wolnym handlu z 1973 roku, a relacje z UE, podobnie jak Szwajcaria, regulowała poprzez umowy bilateralne. Jeśli Norwegia zdecydowałaby się na taką drogę, miałaby rok czasu na wynegocjowanie umowy (umów) z Unią. Negocjacje te byłyby z pewnością bardzo trudne

²⁵ http://www.amb-norwegia.pl/About_Norway/Polityka-zagraniczna/europe/policy/ (20.08.2011).

²⁶ C. Archer: *Norway outside the European Union. Norway and European integration from 1994 to 2004*. Routledge, London, New York 2005, s. 177-181.

²⁷ *Ibid.*, s. 177-178.

dla strony norweskiej i jest mało prawdopodobne, aby strona unijna była skłonna zaoferować Norwegii lepsze warunki niż te w ramach EOG. Pojawia się też pytanie, czy UE chciałaby w ogóle podjąć takie negocjacje, gdyż umowy ze Szwajcarią stanowią precedens, a nie są regułą²⁸.

Trzecia opcja, czyli ubieganie się o pełne członkostwo, nie jest obecnie przedmiotem debaty publicznej. Wprawdzie temat członkostwa w UE powraca co jakiś czas, w szczególności w okresie ostatnich rozszerzeń Unii czy wprowadzania euro, jest to jednak temat niepopularny politycznie. Pojawił się także pomysł, aby kolejną próbę integracji z UE poprzedziły dwa referenda – jedno w sprawie rozpoczęcia negocjacji akcesyjnych i drugie w sprawie akceptacji wynegocjowanych warunków²⁹.

Z formalnego punktu widzenia, Norwegia nie miałaby problemu z wejściem do struktur unijnych, ponieważ spełnia zarówno kryteria kopenhaskie, jak i madryckie, uczestniczy we wspólnym rynku, a jej prawo jest w dużym stopniu zbieżne z prawem unijnym. Jeśli chodzi o poparcie opinii publicznej dla członkostwa, to wydaje się, że będzie ono zależało w głównej mierze od tego, jak UE będzie postrzegana przez Norwegów i od stopnia, w jakim członkostwo uderzy w norweskie interesy i tożsamość³⁰. Najnowsze wyniki badań opinii publicznej na temat przystąpienia do UE (czerwiec 2011) wskazują, że tylko 25,7% Norwegów jest „za”, a aż 66% „przeciw”. Zdecydowany wzrost negatywnych opinii wiąże się z kryzysem finansów publicznych kilku państw unijnych³¹. Wyniki te potwierdzają także tezę, że im lepsza będzie kondycja gospodarki norweskiej w porównaniu do unijnej, tym mniejsza szansa na decyzję o wstąpieniu do UE³².

Członkostwo w UE budzi wciąż wiele kontrowersji i obaw. Norwegia obawia się, że jako bogaty kraj³³ (w 2010 roku PKB per capita Norwegii wynosiło 43700 EUR, wyższe wśród krajów unijnych miał tylko Luksemburg

²⁸ Ibid., s. 178-180.

²⁹ Ibid., s. 185-186.

³⁰ Ibid., s. 181.

³¹ <http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/385705,Norwegowie-nie-chca-do-Unii-Europejskiej> (21.08.2011).

³² D. Wallis: *Forgotten Enlargement. Future Relations with Iceland, Norway and Switzerland*. Centre for Reform, London 2002, s. 39. W 2009 roku stopa wzrostu PKB UE-27 wyniosła -4,3%, Norwegii -1,7%. W 2010 roku, odpowiednio 1,8% i 0,3%. W 2008 stopa bezrobocia w UE-27 wynosiła 7,0%, w Norwegii 2,5%. Inflacja w 2010 roku wynosiła w UE-27 2,1%, w Norwegii 2,3%. Dane za Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (01.09.2011).

³³ Bogactwo Norwegii związane jest przede wszystkim z zasobami ropy naftowej i gazu ziemnego. W 2009 roku wydobycie ropy i gazu stanowiło 20,4% norweskiego PKB. Udział ropy i gazu w eksporcie Norwegii w 2010 roku wyniósł 64,3%. Dane za Statistic Norway. www.ssb.no (22.08.2011). Zyski Norwegii z handlu ropą i gazem trafiają do Państwowego Funduszu Ropy, który wart jest obecnie 425 mld dolarów. B. Jeliński: *Perspektywy norweskiego członkostwa we Wspólnotach Europejskich. Handel międzynarodowy 2001. Materiały IX ogólnopolskiej konferencji naukowej*. Red. K. Budzowski i S. Wydymus. AE, Kraków 2001, s. 294-295 oraz http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,8087935,Norwegia_zainwestuje_miliardy_z_surowcowego_funduszu_.html (21.08.2011).

– 69100 EUR)³⁴ wносиłaby wysokie składki do unijnego budżetu. Norwegia boi się także poddania unijnej kontroli swoich bogactw naturalnych – ropy naftowej i gazu ziemnego oraz łowisk³⁵. Obawy zgłaszają także dwa sektory niezwykle istotne ze społecznego i politycznego punktu widzenia – rolnictwo i rybołówstwo. W przypadku rolnictwa kluczowe rozbieżności między stroną norweską a unijną dotyczą subsydiów i protekcjonizmu. W odniesieniu do rybołówstwa główny problem dotyczy dostępu do łowisk, limitów połowowych, subsydiów oraz barier w handlu rybami i produktami z ryb. Norwegia obawia się również, że jako małe państwo członkowskie będzie ignorowana przez duże państwa i w dalszym ciągu jej wpływ na unijny proces decyzyjny będzie znikomy³⁶. Także samo słowo „unia”, ze względu na zaszłości historyczne kojarzy się przeciętnemu Norwegowi z nierównoprawnym partnerstwem i podległością³⁷.

Unia zapatruje się na potencjalne członkostwo Norwegii w swoich strukturach bardzo pozytywnie. W szczególności, że jest to państwo w pełni akceptujące *acquis communautaire*, a dodatkowym atutem Norwegii jest fakt, że byłaby płatnikiem netto do unijnego budżetu³⁸.

Zakończenie

Norwegia znalazła własną i jedyną w swoim rodzaju drogę współpracy z UE, nazywaną „norweską metodą” integracji europejskiej. Obejmuje ona trzy filary, których kombinacja składa się na quasi-członkostwo w UE. Są to: uczestnictwo we wspólnym rynku, partycypacja w jak największej liczbie europejskiej polityki i projektach oraz przystosowywanie się do zmian we wspólnotowej polityce, prawodawstwie i traktatach³⁹. Poprzez członkostwo w EOG oraz współpracę z UE w wielu obszarach nieobjętych układem o EOG, Norwegia jest tak blisko związana z Unią, jak to jest tylko możliwe bez pełnego członkostwa.

Obecnie Norwegia nie widzi korzyści ekonomicznych przemawiających za członkostwem w UE, a uzyskanie wpływu na unijny proces decyzyjny zdaje się nie warte utraty autonomii i konieczności dostosowania się do unijnych regulacji dotyczących połowu ryb i wydobywania surowców.

³⁴ Eurostat <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (26.08.2011).

³⁵ <http://www.twojaeuropa.pl/327/dlaczego-norwegia-nie-chce-do-ue> (21.08.2011).

³⁶ D. Wallis: Op. cit., s. 36.

³⁷ K. Nowicka: Op. cit., s. 167.

³⁸ K. Eliassen, N. Sitter: Op. cit., s. 129.

³⁹ Ibid., s. 132.

W perspektywie najbliższych kilku lat Norwegia najprawdopodobniej w dalszym ciągu będzie regulowała swoje stosunki z UE poprzez układ o EOG, który, mimo pewnych mankamentów, jest skutecznym środkiem promocji norweskich interesów w UE.

Literatura

- Archer C.: *Norway outside the European Union. Norway and European integration from 1994 to 2004*. Routledge, London, New York 2005.
- Bąba W.: Wpływ wschodniego rozszerzenia Wspólnot Europejskich na funkcjonowanie Europejskiego Obszaru Gospodarczego. *Zeszyty Naukowe. Akademia Ekonomiczna Kraków* 2006, nr 734.
- Bergman T., Damgaard E.: *Delegation and Accountability in European Integration. The Nordic Parliamentary Democracies and the European Union*. „The Journal of Legislative Studies” 2000, Vol. 6.
- Ciszak T.: Europejski Obszar Gospodarczy. „Biuletyn analiz UKIE” 2001, nr 5.
- Doliwa-Klepacki Z.M.: *Europejska integracja gospodarcza*. Temida, Białystok 1996.
- Doświadczenia negocjacji akcesyjnych państw UE. Red. S. Miklaszewski. Kraków 2000.
- Eliassen K., Sitter N.: Ever Close Cooperation? The Limits of the „Norwegian Method” of European Integration. „Scandinavian Political Studies” 2003, Vol. 26, No. 2.
- Emmerson M., Vahl M., Woolcock S.: *Navigating by the Stars. Norway, the European Economic Area and the European Union*. Centre for European Policy Studies, Brussels 2002.
- Eurostat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Grabarczyk B.: Norwegia – 16. państwo członkowskie Unii Europejskiej. „Przegląd Europejski” 2003, nr 1.
- Gstoehl S.: Scandinavia and Switzerland: Small, Successful and Stubborn Toward EU. „Journal of European Public Policy” 2002, Vol. 9.
- Heidar K.: *Norway. Elites on Trial*. Westview Press, 2001.
- http://www.amb-norwegia.pl/About_Norway/Polityka-zagraniczna/europe/policy/
- <http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/385705,Norwegowie-nie-chca-do-Unii-Europejskiej>
- <http://www.twojaeuropa.pl/327/dlaczego-norwegia-nie-chce-do-ue>
- http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,8087935,Norwegia_zainwestuje_miliardy_z_surowcowego_funduszu_.html
- Jeliński B.: *Perspektywy norweskiego członkostwa we Wspólnotach Europejskich*. W: *Handel międzynarodowy 2001. Materiały IX ogólnopolskiej konferencji naukowej*. Red. K. Budzowski i S. Wydymus. AE, Kraków 2001.
- Kux S., Sverdrup U.: Fuzzy Borders and Adaptive Outsiders: Norway, Switzerland and the EU. „European Integration” 2000, Vol. 22.
- Kuźlewska E.: Norweskie i szwajcarskie „nie” dla integracji europejskiej. „Studia Europejskie” 2003, nr 3.
- Kuźlewska E.: Norweskie referendum akcesyjne. „Przegląd Europejski” 2003, nr 1.

- Makać A.: EFTA w procesach zachodnioeuropejskiej integracji gospodarczej. W: Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej. Red. E. Oziewicz. PWN, Warszawa 2001.
- Nowicka K.: Stosunki Unia Europejska – Norwegia. „Przegląd Europejski” 2003, nr 1.
- Rębała M.: Hojny jak Norweg. „Newsweek” z 07.06.2009.
- Statistic Norway. www.ssb.no
- Wallis D.: Forgotten Enlargement. Future Relations with Iceland, Norway and Switzerland. Centre for Reform, London 2002.
- Zyśk B.K.: Norwegia wobec aktualnych tendencji w stosunkach transatlantyckich. „Polski Przegląd Dyplomatyczny” 2006, nr 4.

NORWAY IN THE PROCESS OF EUROPEAN INTEGRATION

Summary

This article presents Norway's relations with European integration. Norway is small, export-dependent country that for a long time has been able, but not willing to join the EC (later EU). The Norwegian people have rejected Norway's accession to the EC/EU in two referendums in 1972 and 1994. At present Norway's relation with the EU is based on the EEA agreement, which came into force in January 1994. This allows Norway to reap the benefits of the internal market without being part of the EU's political system. The options open to Norway in its future relations with European integration are: stay with the EEA, change the link with the EU into something different from the EEA, but with is not membership or to apply for full membership. The question is still open – which way will choose Norway.

Anna Czech

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ZARYS EWOLUCJI WSPÓLNEGO RYNKU ENERGII W UNII EUROPEJSKIEJ

Wprowadzenie

Tworzenie Wspólnego Rynku Energii jest dla Unii Europejskiej wielkim wyzwaniem, którego realizacja ma bezpośredni wpływ na wszystkie dziedziny życia. Rynek ten ma się stać konkurencyjny w skali światowej, a także przyczynić się do rozwoju europejskiej gospodarki. Niemniej jednak proces scalania rynków europejskich państw członkowskich UE w jeden Wspólny Rynek Energii jest procesem długotrwałym i złożonym. Wymaga on szeregu negocjacji politycznych, podejmowania strategicznych decyzji w zakresie liberalizacji energetyki, w szczególności sektorów energii elektrycznej i gazu, a także przyjmowania ustawodawstwa sektorowego. Proces kształtowania i rozwijania Wewnętrznego Rynku Energii ma również duże znaczenie dla poprawy bezpieczeństwa dostaw surowców energetycznych dla całej Unii, gdyż dzięki integracji i współpracy krajowych rynków energii stwarza możliwości dywersyfikacji źródeł energii.

W tym kontekście proces tworzenia zliberalizowanego i konkurencyjnego rynku energetycznego, który obejmuje 27 rynków krajowych, stanowi ciekawy przedmiot badań naukowych. Zatem celem niniejszego artykułu jest przedstawienie drogi jaką Unia Europejska musiała przejść, aby uzyskać częściowe efekty w zakresie tworzenia Wspólnego Rynku Energii. Artykuł analizuje proces ewolucji Wspólnego Rynku Energii w Unii Europejskiej począwszy od Traktatów założycielskich, aż do przyjęcia trzeciego pakietu Dyrektyw Wewnętrznego Rynku Energii.

1. Ewolucja Wspólnego Rynku Energii – ujęcie traktatowe

Pierwsze regulacje z zakresu energetyki zostały zawarte w traktatach założycielskich¹, które stworzyły ramy prawne dla podejmowania wspólnych działań w zakresie zarządzania źródłami energii, takimi jak węgiel i atom. Europejska Wspólnota Węgla i Stali (EWWiS)² została utworzona w 1951 roku na okres 50 lat. Jej głównym celem było przyczynienie się do rozwoju gospodarczego, zwiększenia zatrudnienia i podnoszenia stopy życiowej społeczeństw państw członkowskich. Wśród celów należy również wymienić zapewnienie bezpieczeństwa dostaw oraz zjednoczenie rynku produktów branż węgla i stali poprzez uchylenie ograniczeń importowych i eksportowych³.

Powołanie do życia Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej (EUROATOM)⁴ w 1957 roku było kolejnym instrumentem integracji sektora energetycznego oraz wyrazem dążenia Europy Zachodniej do zmniejszenia ukształtowanej po II wojnie światowej dominacji Stanów Zjednoczonych i Związku Radzieckiego w dziedzinie energii jądrowej. Podstawowy cel EUROATOMU został określony w art. 1 traktatu założycielskiego, który stanowił, iż zadaniem Wspólnoty jest stworzenie niezbędnych warunków do powstania i szybkiego rozwoju przemysłu nuklearnego w państwach członkowskich⁵.

Równocześnie z Traktatem EURATOMU w 1958 roku został zawarty Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG), który stanowił narzędzie integracji ekonomicznej⁶. Jego celem było budowanie rynku europejskiego na zasadach wolnorynkowych, z zapewnieniem uczciwej konkurencji i stworzeniem zewnętrznej polityki handlowej. Niemniej jednak Traktat EWG nie odnosił się bezpośrednio do wspólnej polityki energetycznej, gdyż uważano, że EWWiS oraz EUROATOM w sposób dostateczny regulują tę kwestię.

¹ Traktaty Rzymskie z 1957 roku ustanawiające EWG oraz EUROATOM oraz Traktat Paryski z 1951 roku ustanawiający EWWiS.

² Stronami traktatu było sześć państw: Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy i Włochy.

³ B. Nowak: Wewnętrzny rynek energii w Unii Europejskiej. C.H. BECK, Warszawa 2009, s. 13.

⁴ Stronami było sześć pierwotnych państw członkowskich EWWS. Traktat ten został zawarty na czas nieokreślony. A. Paterek: Rola organów i instytucji Unii Europejskiej w kształtowaniu polityki bezpieczeństwa energetycznego. W: Międzynarodowe bezpieczeństwo energetyczne w XXI wieku. Red. E. Cziomera. Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008, s. 282.

⁵ Wspólnota EUROATOMU w art. 2. traktatu założycielskiego określiła zadania służące realizacji celu. Zob. szerzej: A. Marszałek: Integracja europejska. PWE, Warszawa 2004, s. 86.

⁶ A. Czarczyńska, K. Śledziwska: Teoria europejskiej integracji gospodarczej. C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 4-12.

Pomimo iż idea stworzenia zintegrowanego rynku energii wynikała z traktatów założycielskich, to w latach 60. i 70. nie powstała żadna wspólna polityka. Niemniej jednak świadomość, iż w przyszłości może wzrosnąć zależność Europy od importu ropy naftowej i gazu ziemnego od bliskowschodnich dostawców spowodowała, że państwa członkowskie w 1964 roku zatwierdziły pakiet podstawowych zasad, który miał się stać fundamentem stworzenia w przyszłości wspólnej polityki energetycznej⁷. Miało to doprowadzić do stworzenia w przyszłości bezpiecznego Wewnętrznego Rynku Energii.

Kryzys naftowy z lat 70. skłonił państwa członkowskie do próby stworzenia wspólnej polityki energetycznej, której wyrazem było powołanie w 1974 roku Międzynarodowej Agencji Energii (IEA)⁸ i przyjęcie Międzynarodowego Programu Energii. W tym samym roku został ogłoszony przez Wspólnotę program racjonalnego wykorzystania energii, z kolei Rada przyjęła uchwały, których głównym zamierzeniem było zmniejszenie uzależnienia od paliw stałych, gazu ziemnego oraz energii jądrowej, a także od importu, do maksimum 50% do 1985 roku⁹. Skutkiem kryzysu energetycznego było przyjęcie przez Wspólnotę Europejską dyrektyw¹⁰ Rady, które zobowiązywały państwa członkowskie do utrzymywania rezerw paliwa oraz do ograniczenia zużycia gazu ziemnego i produktów naftowych do wytwarzania energii elektrycznej.

Kroki podjęte przez Wspólnoty w latach 70. w wyniku kryzysu naftowego w ramach ustawodawstwa wtórnego nie przyniosły spodziewanych efektów w zakresie tworzenia wspólnej polityki energetycznej. Państwa członkowskie były niechętnie nastawione do rezygnacji z wpływu na krajowe sektory energetyczne i przekazania uprawnień w tym obszarze na szczebel Wspólnoty.

Sektor energetyczny do końca lat 80. cechował się stosunkowo dużą odpornością wobec procesu integracji. Stąd też uznano za konieczne wprowadzenie w traktatach założycielskich zmian zwiększających zakres podejmowania decyzji przez uprawnione instytucje wspólnotowe. Pierwszy ważny w procesie integracji oraz w tworzeniu Wewnętrznego Rynku Energii okazał się Jednolity

⁷ B. Nowak: Op. cit., s. 21.

⁸ International Energy Agency.

⁹ B. Nowak: Op. cit., s. 24.

¹⁰ Dyrektywa Rady 75/339/EWG z 20.5.1975 r. zobowiązująca państwa członkowskie do utrzymywania minimalnych zapasów paliw kopalnych w elektrociepłowniach (Dz.Urz. WE L 153/35); Dyrektywa Rady 75/405/EWG z 14.4.1975 r. dotycząca ograniczenia wykorzystywania produktów ropopochodnych w elektrowniach (Dz.Urz. WE L 178/26); Dyrektywa Rady 75/404/EWG z 13.2.1975 r. dotycząca ograniczenia wykorzystywania gazu ziemnego w elektrowniach (Dz.Urz. WE L 178/24). Dyrektywa ta została uchylona Dyrektywą Rady 91/148/EWG z 15.3.1991 r. (Dz.Urz. WE L 75/52).

Akt Europejski (JAE)¹¹. Głównymi dokonaniem JAE były zmiany Traktatu EWG, które umożliwiały budowę wspólnego rynku wewnętrznego do grudnia 1992 roku poprzez usunięcie barier w handlu w obrębie Wspólnoty Europejskiej.

Jednolity Akt Europejski przyczynił się do prowadzenia badań nad europejskim sektorem energetycznym przez Komisję. Wynikiem tych badań był Dokument Roboczy z 1988 roku¹², w którym Komisja określiła jako pierwszoplanowy cel tworzenia Wewnętrznego Rynku Energii w ramach wprowadzania wspólnego rynku w senesie całościowym. Położono również nacisk na wzmocnienie konkurencji i usuwanie istniejących przeszkód dla tworzenia jednolitego rynku energii. W 1992 roku Komisja zaproponowała pakiet wspólnych rozwiązań prawnych w celu dokończenia budowy rynku wewnętrznego gazu i energii elektrycznej oraz ogłosiła Memorandum Wyjaśniające określające trójetapowy plan otwierania tych sektorów. Etap pierwszy obejmował przyjęcie trzech dyrektyw¹³, które dotyczyły przejrzystości cen nakładanych na końcowych użytkowników na rynku gazu i elektryczności, a także przesyłu pod wysokim ciśnieniem w wypadku sektora gazu i pod wysokim napięciem w sektorze energii elektrycznej. Głównym celem tych dyrektyw było podważenie praw wyłącznych istniejących w wielu krajach, jak np. monopolu operatorów sieci przesyłowych. W drugim etapie wprowadzone zostały Dyrektywy Wewnętrznego Rynku Energii¹⁴, gdzie najważniejszą ich cechą było zapoczątkowanie unbundlingu i niedyskryminacyjnego dostępu stron trzecich do infrastruktury sieciowej. Natomiast celem trzeciego etapu miało być dokonanie oceny postępów w pierwszych dwóch etapach oraz kontynuacja procesu otwierania rynków.

¹¹ Jednolity Akt Europejski (Single European Act) został podpisany przez 12 państw członkowskich w Luksemburgu 12.02.1986 roku oraz w Hadze 28.02.1986 roku, wszedł w życie 1.07.1987 roku. <http://eur-lex.europa.eu/pl/treaties/index.htm#founding> (12.05.2011).

¹² Rynek Wewnętrzny Energii (Dokument Roboczy Komisji) COM (88) 238 Final. http://aei.pitt.edu/4037/1/000179_1.pdf (12.05.2011).

¹³ Pierwsza to dyrektywa Rady 90/377 z 29.06.1990 roku dotycząca wspólnotowej procedury poprawy przejrzystości cen gazu i elektryczności, nakładanych na przemysłowych odbiorców końcowych (Dz.Urz. UE z 1992 r. L 185/1), zmieniona decyzją Komisji 2007/394/WE z 7.06.2007 roku w odniesieniu do metodologii stosowanej w celu zbierania danych dotyczących cen gazu i energii elektrycznej dla końcowych odbiorców przemysłowych (Dz.Urz. UE L 148). Kolejna to dyrektywa Rady 90/547/EWG z 29.10.1990 roku w sprawie przesyłu energii elektrycznej sieciami przesyłowymi (Dz.Urz. WE L 313/33) oraz trzecia to dyrektywa Rady 91/296/EWG z 31.05.1991 roku w sprawie przesyłu gazu sieciami przesyłowymi (Dz.Urz. WE L 147/37).

¹⁴ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 96/92/WE z 19.12.1996 roku dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej (Dz.Urz. WE z 1997 r. L 27/20) w sektorze elektroenergetycznym i dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 98/30/WE z 22.06.1998 roku dotycząca wspólnych zasad w odniesieniu do rynku wewnętrznego gazu ziemnego (Dz.Urz. UE L 2004/1) w sektorze gazowym.

Następne zmiany do traktatów założycielskich wniósł Traktat o Unii Europejskiej (TUE)¹⁵, który zmienił Traktat EWG na Traktat WE. Traktat z Maastricht podobnie jak Traktat EWG nie poświęcił konkretnego rozdziału kwestii energii. Niemniej jednak zmiany wniesione przez Traktat o UE zasługują na uwagę w aspekcie Wewnętrznego Rynku Energii. Pierwsza zmiana odnosiła się do zasady subsydiarności, która stała się zasadą o powszechnym zastosowaniu, a nie jak do tej pory tylko w odniesieniu do spraw środowiska. Dla sektora energetycznego oznaczało ułatwienie wprowadzenia zmian ustawodawczych w dziedzinie elektryczności i gazu za pomocą dyrektyw sektorowych zachowując podział kompetencji pomiędzy Wspólnotę i państwa członkowskie. Innym ważnym zagadnieniem dla obszaru energetyki było dodanie przez Traktat UE do Traktatu WE Tytułu XII „Sieci transeuropejskie” (TEN). Głównym priorytetem TEN jest łączenie i usprawnienie funkcjonowania odrębnych systemów infrastruktury w celu stworzenia jednolitego rynku w tym rynku energetycznego.

Kolejnym ważnym narzędziem w procesie integracji sektora energetycznego odegrał Traktat Karty Energetycznej (TKE)¹⁶, który został podpisany w 1994 roku w Lizbonie przez 51 państw i wszedł w życie w kwietniu w 1998 roku¹⁷. Traktat ustanowił ramy dla inwestycji energetycznych, handlu surowcami energetycznymi, tranzytu i rozwiązania sporów w tej dziedzinie. Ponadto ustalono, że strony obowiązują stosowanie reguł GATT w handlu surowcami energetycznymi i energią również w sytuacji, gdy państwa te nie są członkami GATT (obecnie WTO)¹⁸. Stosowanie TKE przez większość państw europejskich zostało poważnie ograniczone w związku z odmową stosowania postanowień TKE przez Rosję, która odgrywa ważną rolę na globalnym rynku energetycznym.

Traktat Amsterdamski (TA) zmieniający Traktat o Unii Europejskiej z 2.10.1997 roku¹⁹ nie wniósł żadnego wkładu w przemiany w dziedzinie energetyki. Natomiast Traktat z Nicei zmieniający Traktat o Unii Europejskiej z 26.02.2001 roku²⁰ odnosił się do zagadnień, które pozostały nierozstrzygnięte w TA. Wpływ wymienionych traktatów na sprawy energii był znikomy.

Zarówno Traktat Amsterdamski i Traktat Nicejski, jak i JAE oraz TUE nie określiły zakresu kompetencji Wspólnot w zakresie wspólnej polityki energetycznej, a także nie wskazały na środki służące zapewnieniu bezpieczeństwa

¹⁵ Traktat o Unii Europejskiej został podpisany w Maastricht 7.02.1992 roku, wszedł w życie 1.11.1993 roku. Dz.U. 2004, nr 90, poz. 864/30.

¹⁶ Traktat Karty Energetycznej z 17.12.1994 roku. Dz.U. 2003, nr 105, poz. 985.

¹⁷ Więcej na ten temat zob. B. Nowak: Op. cit., s. 42; M. Nowacki: Op. cit., s. 35.

¹⁸ M. Nowacki: Op. cit., s. 36.

¹⁹ Traktat Amsterdamski z 2.10.1997 roku. Dz.U. 2004, nr 90, poz. 864/31.

²⁰ Traktat Nicejski z 26.02.2001 roku. Dz.U. 2004, nr 90, poz. 864/32.

energetycznego. Pomimo deklaracji państw członkowskich UE nie doszło do stworzenia wspólnej polityki energetycznej. Sytuacja ta dopiero uległa zmianie zgodnie z traktatem z Lizbony.

Z dniem wejścia w życie Traktatu z Lizbony podstawą prawną UE stanowi Traktat o Unii Europejskiej²¹ oraz Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE)²². Analizując zmiany przewidziane w Traktacie z Lizbony można wskazać na wiele istotnych postanowień dla problematyki bezpieczeństwa energetycznego UE. Przykładem może być art. 4 TFUE, zgodnie z którym Unia dzieli kompetencje z państwami członkowskimi m.in. w obszarze rynku wewnętrznego, środowiska, sieci transeuropejskich oraz energii. Ponadto, istotne znaczenie dla bezpieczeństwa energetycznego może mieć dodanie do postanowień TFUE tytułu poświęconego energetyce: „Tytuł XXI – Energetyka”. W myśl art. 194 TFUE polityka energetyczna UE powinna być prowadzona w duchu solidarności między państwami członkowskimi²³. Natomiast główne cele polityki UE w dziedzinie energetyki zostały ustanowione art. 194 ust. 1 TFUE, do których należy zapewnienie funkcjonowania rynku energii, zapewnienie bezpieczeństwa dostaw energii w Unii, wspieranie efektywności energetycznej i oszczędności energii, jak również rozwój nowych i odnawialnych form energii oraz wspieranie wzajemnych połączeń między sieciami energii²⁴.

2. Dyrektywy Wewnętrznego Rynku Energii w Unii Europejskiej

Pierwszy pakiet dyrektyw Wewnętrznego Rynku Energii²⁵ dotyczący sektorów energii elektrycznej i gazu, którego zadaniem było ustalenie harmonogramu stopniowego otwierania rynków i minimalnego stopnia otwarcia dla każdego z etapów, nie przyniósł oczekiwanych skutków. Ze względu na silny opór państw członkowskich napotkał on wiele problemów, które utrudniały otwieranie rynku. Do głównych problemów można zaliczyć przede wszystkim nierówny stopień wdrażania pierwszego pakietu dyrektyw w poszczególnych państwach

²¹ TUE Dz.Urz. UE C 83/13 z 30.03.2010 r. – wersja skonsolidowana stanowi instytucjonalno-prawną stronę funkcjonowania UE.

²² Traktat o funkcjonowaniu UE zmieniający TWE. Dz.Urz. UE C 83/47 z 30.03.2010 r. – wersja skonsolidowana określa szczegółowe zasady funkcjonowania polityk unijnych.

²³ Klauzula solidarności została wprowadzona na wniosek polskiej delegacji. Por. Traktat o funkcjonowaniu UE, s. 134; J. Barcz: Poznaj Traktat z Lizbony. Urząd Komitetu Integracji Europejskiej 2008, s. 22. http://polskawue.gov.pl/files/Dokumenty/Publikacje_o_UE/TzL.pdf (20.03.2011).

²⁴ Traktat o funkcjonowaniu UE, s. 134.

²⁵ Dyrektywa 96/92/WE dotycząca rynku energii elektrycznej i Dyrektywa 98/30/WE dotycząca rynku gazu. http://www.cire.pl/prawo/pliki/96_92_WE.pdf (12.05.2011).

członkowskich, słabe mechanizmy regulacji, niejasno określone taryfy dostępu do sieci czy połączeń międzysystemowych, a także wysoki stopień koncentracji rynku i duży udział dominujących przedsiębiorstw elektrycznych i gazowych na rynkach krajowych²⁶. Wymienione problemy spowolniły proces otwierania rynku. Nie należy jednak zapominać, że przyjęcie pierwszego pakietu dyrektyw miało również wydźwięk pozytywny dla sektora energetycznego. Dyrektywa 96/92/WE dotycząca rynku energii elektrycznej i Dyrektywa 98/30/WE dotycząca rynku gazu poprzez proces unbundlingu wyodrębniły przesył i dystrybucję od konkurencyjnych form działalności w zakresie wytwarzania i dostaw. Do czasu wejścia w życie wymienionych dyrektyw wytwarzanie, przesył, dystrybucja i dostawy elektryczności i gazu nie były rozdzielone, co powodowało tworzenie monopolii. Ponadto, jako narzędzie regulacji wprowadzono zasadę dostępu stron trzecich (TPA)²⁷, a także program unbundlingu²⁸. Warto dodać, że w całej Europie utworzono sektorowe organy regulacyjne, zwane krajowymi władzami regulacyjnymi (KWR), których głównym priorytetem było zwiększenie efektywności działań w zakresach przesyłu i dystrybucji²⁹.

W 2001 roku Komisja Europejska przyjęła tzw. drugi pakiet energetyczny³⁰, który wszedł w życie w 2003 roku. Nowe ustawodawstwo, tzw. drugi pakiet dyrektyw, wprowadziło zmiany w sektorach energii elektrycznej i gazu w państwach członkowskich. Zostały wzmocnione dwa najważniejsze osiągnięcia pierwszego pakietu dyrektyw, czyli zasada TPA oraz program unbundlingu. Uważano, iż nowy reżim prawny będzie gwarantem postępu wprowadzania jednolitego rynku energetycznego. W praktyce Dyrektywa 2003/54/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 26.06.2003 roku dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej, uchylająca Dyrektywę 96/92/WE oraz Dyrektywę 2003/55/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 26.06.2003 roku do-

²⁶ European Commission. DG TREN Draft Working Paper. Third Benchmarking Report on the Implementation of the Internal Electricity and Gas Market. Brussels 01.03.2004, s. 5-7.

²⁷ Zasada TPA (Third Party Access) – niedyskryminacyjny dostęp stron trzecich umożliwiała podmiotom w dwojaki sposób dostęp do sieci przesyłowych i dystrybucyjnych na rynku elektryczności. Jednak żadna z tych metod nie funkcjonowała odpowiednio i państwa członkowskie wołały się oprzeć na niedoskonałym podejściu regulacyjnym.

²⁸ Rozdzielenie w przypadku sektora energii elektrycznej odnosiło się do księgowości i zarządzania, a w przypadku sektora gazu tylko rozdzielenia księgowości.

²⁹ Dla przykładu można podać, że w Polsce powstał Urząd Regulacji Energetyki, we Francji powstał Komitet Regulacji Sektora Elektrycznego i Gazowego, a w Wielkiej Brytanii – Władze ds. Rynków Gazowego i Elektryczności.

³⁰ Rozporządzenie (WE) nr 1228/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 czerwca 2003 r. w sprawie warunków dostępu do sieci w odniesieniu do transgranicznej wymiany energii elektrycznej; Projekt dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającej dyrektywę 96/92/WE i 98/30/WE dotyczące wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i gazu ziemnego. Projekt rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie warunków dostępu do sieci w odniesieniu do transgranicznej wymiany energii elektrycznej.

tycząca wspólnych zasad wewnętrznego rynku gazu ziemnego, uchylająca Dyrektywę 98/30/WE, nie zostały w pełni implementowane w wyznaczonym terminie jednego roku. Oceny funkcjonowania rynku energii elektrycznej i gazu w ramach drugiego pakietu energetycznego dokonano w komunikacie Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego listopada 2005 roku – Sprawozdanie z postępów w tworzeniu wewnętrznego rynku gazu ziemnego i energii elektrycznej³¹. Komisja stwierdziła, że pomimo iż pierwsza faza otwierania tych rynków przyniosła widoczne rezultaty, to i tak najpoważniejszym problemem nadal jest brak integracji krajowych rynków energetycznych³².

W wyniku występujących problemów z wdrożeniem przez państwa członkowskie rozwiązań konkurencyjnych zaproponowanych w tzw. pierwszym i drugim pakiecie dyrektyw, Komisja Europejska opracowała propozycję nowych unijnych przepisów służących ujednoliceniu rynku energii elektrycznej i gazu. W 2007 roku Komisja przedstawiła projekt tzw. trzeciego pakietu energetycznego. Jego przyjęcie miało nadać polityce energetycznej UE nowe tempo działań³³. Niemniej jednak, tak jak propozycje zawarte w dwóch poprzednich pakietach energetycznych, tak i projekty zawarte w trzecim pakiecie budziły wątpliwości i niezadowolenie części państw członkowskich. Dlatego też Komisja, Parlament Europejski i państwa członkowskie musiały dojść do kompromisu. W 2009 roku Parlament Europejski i Rada UE przyjęły tzw. trzeci pakiet energetyczny, który obejmuje dwie dyrektywy rynkowe³⁴, dwa rozporządzenia tzw. przesyłowe³⁵ oraz rozporządzenie ustanawiające Agencję ds. Współpracy Organów Regulacji Energii (ACER)³⁶. Głównym celem trzeciego pakietu jest stworzenie w pełni skutecznego i jednolitego europejskiego rynku energii elektrycznej i rynku gazu, który zapewni wszystkim odbiorcom UE niezakłócone dostawy energii elektrycznej, spełniające standardy ekologiczne i wycenionej przez rynek. Realizacja tego celu ma się odbywać poprzez harmo-

³¹ COM (2005) 586 Final.

³² M. Nowacki: Op. cit., s. 98.

³³ Ibid., s. 102.

³⁴ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/72/WE z dnia 13 lipca 2009 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i uchylająca dyrektywę 2003/54/WE – dyrektywa elektroenergetyczna oraz Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/73/WE z dnia 13 lipca 2009 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego gazu ziemnego i uchylająca dyrektywę 2003/55/WE – dyrektywa gazowa.

³⁵ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 714/2009 z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie warunków dostępu do sieci w odniesieniu do transgranicznej wymiany energii elektrycznej – rozporządzenie 714 oraz Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 715/2009 z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie warunków dostępu do sieci w przesyłowej gazu ziemnego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1775/2005.

³⁶ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) NR 713/2009 z dnia 13 lipca 2009 r. ustanawiające Agencję ds. Współpracy Organów Regulacji Energetyki (ACER) – rozporządzenie 713.

nizację uprawnień krajowych regulatorów, harmonizację zadań operatorów systemu przesyłowych z zapewnieniem ich niezależności, wspólne zasady funkcjonowania i rozwoju sieci oraz poprzez wzmocnienie praw odbiorców energii³⁷. Ponadto, zostaną powołane europejskie instytucje do współpracy regulatorów (ACER³⁸) i operatorów (ENTSO-E), a także zostaną wprowadzone dodatkowe narzędzia regulacyjne, ograniczające zachowania antyrynkowe przedsiębiorstw i zwiększające poziom konkurencji.

Trzeci pakiet energetyczny liberalizujący rynek wszedł w życie 3 marca 2011 roku. Niemniej jednak do tego czasu żaden kraj członkowski UE nie wdrożył w pełni nowych przepisów. Pierwszymi krajami, którym uda się dokonać wdrożenia odpowiednich aktów prawnych związanych z trzecim pakietem będą Portugalia, Dania, Włochy, Francja, Austria, Czechy i Grecja. W czerwcu implementacji pełnego pakietu mają dokonać Niemcy, a we wrześniu Polska oraz Hiszpania, Litwa, Irlandia, Bułgaria i Rumunia. Warto dodać, że Polska znajduje się w grupie krajów, które zamierzają wdrożyć najbardziej zaawansowane rozwiązanie trzeciego pakietu energetycznego odnoszące się do rozdziału przesyłu od produkcji i dostaw energii. Wyjątkiem od tych regulacji ma być polski odciniek gazociągu jamalskiego, transportującego rosyjski gaz na Zachód³⁹.

Zakończenie

Potrzeba stworzenia Wspólnego Rynku Energii została nakreślona już w postanowieniach Traktatu Rzymskiego, jednak jej realizacja przebiegała stopniowo. Dopiero Jednolity Akt Europejski wprowadzając zmiany w trzech Traktatach Założycielskich Wspólnoty okazał się punktem zwrotnym w procesie tworzenia Wewnętrznego Rynku Energii. Następnie Traktat o Unii Europejskiej wprowadził kolejne zmiany do Traktatu EWG dotyczące spraw energii. Niemniej jednak faktyczne otwieranie rynków energii elektrycznej i gazu rozpoczęło się wraz z wejściem w życie dyrektyw Wewnętrznego Rynku Energii. Transpozycja pierwszego i drugiego pakietu dyrektyw do prawa krajowego przebiega w różnym tempie w zależności od państwa członkowskiego. Każde państwo członkowskie UE ma bowiem inne środowisko prawne, a także inny system instytucjonalno-administracyjny stosowania prawa wspólnotowego.

³⁷ H. Bownik-Trymucha: Kluczowe regulacje w III pakiecie energetycznym. „Rynek Energii” 2010, nr I (V), s. 49.

³⁸ Agencja ds. współpracy organów regulacji energetyki jest organem Wspólnoty. Ma osobowość prawną oraz zdolność do czynności prawnych w każdym z państw członkowskich.

³⁹ Przyspieszenie liberalizacji unijnego rynku energii. <http://energia.org.pl/news.php?extend.438> (18.03.2011).

Także z tych względów proces transpozycji jest niejednorodny. Głównymi problemami z jakim borykają się państwa członkowskie w kwestii sprostania wymogów dyrektyw to: ograniczona niezależność narodowych organów regulacyjnych, brak zgodności środków służących rozdzieleniu w krajach z postanowieniami dyrektyw, niewystarczające rozdzielenie operatorów systemu przesyłowego i dystrybucyjnego, brak zgodności ustaleń dotyczących zobowiązań do świadczenia usług użyteczności publicznej – głównie w odniesieniu do bezpieczeństwa dostaw oraz do cen dla końcowych użytkowników, a także brak niedyskryminacyjnego i przejrzystego dostępu stron trzecich czy brak połączeń międzysystemowych na niektórych obszarach, który wpływa na handel transgraniczny. Rozwiązaniem tych problemów ma być wprowadzony trzeci pakiet energetyczny, który istotnie zmienia rolę regulatora na rynku europejskim i krajowym, formalizuje współpracę operatorów systemów przesyłowych oraz aktywizuje wszystkich uczestników rynku do udziału w procesie ustalania zasad rynku i kodeksów sieci. W tym kontekście należy zaznaczyć, że braki infrastruktury elektrycznej i gazowej spowalniają rozwój rynku wewnętrznego energii oraz stają się źródłem zagrożenia bezpieczeństwa dostaw energii w całej UE⁴⁰. W związku z tym przed Wspólnotą stoi duże zadanie dotyczące największych podmiotów w państwach członkowskich, aby zachęcić ich do współpracy, by mogły skutecznie konkurować na rynku globalnym.

Literatura

- Barcz J.: Poznaj Traktat z Lizbony, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej 2008. http://polskawue.gov.pl/files/Dokumenty/Publikacje_o_Ue/TzL.pdf
- Bownik-Trymucha H.: Kluczowe regulacje w III pakiecie energetycznym. „Rynek Energii” 2010, nr I (V).
- Czarzyńska A., Śledziwska K.: Teoria europejskiej integracji gospodarczej. C.H. Beck, Warszawa 2007.
- Dyrektywa 96/92/WE dotycząca rynku energii elektrycznej i Dyrektywa 98/30/WE dotycząca rynku gazu. http://www.cire.pl/prawo/pliki/96_92_WE.pdf
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/72/WE z dnia 13 lipca 2009 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i uchylająca dyrektywę 2003/54/WE.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/73/WE z dnia 13 lipca 2009 r. dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego gazu ziemnego i uchylająca dyrektywę 2003/55/WE.

⁴⁰ Warto wspomnieć, że europejskie sieci energetyczne działają z natężeniem bliskim swoich możliwości z nieustanym ryzykiem przejściowych przerw w dostawach. Sytuacja wydaje się najbardziej niezadowolająca w sektorze elektroenergetycznym, gdzie ponad 60% projektów o dużym znaczeniu europejskim stoi w obliczu opóźnień.

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 96/92/WE z 19.12.1996 roku dotycząca wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej. Dz.Urz. WE z 1997 r. L 27/20.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 98/30/WE z 22.06.1998 roku dotycząca wspólnych zasad w odniesieniu do rynku wewnętrznego gazu ziemnego. Dz.Urz. UE L 2004/1.
- Dyrektywa Rady 75/339/EWG z 20.5.1975 r. zobowiązująca państwa członkowskie do utrzymywania minimalnych zapasów paliw kopalnych w elektrociepłowniach. Dz.Urz. WE L 153/35.
- Dyrektywa Rady 75/404/EWG z 13.2.1975 r. dotycząca ograniczenia wykorzystywania gazu ziemnego w elektrowniach. Dz.Urz. WE L 178/24.
- Dyrektywa Rady 75/405/EWG z 14.4.1975 r. dotycząca ograniczenia wykorzystywania produktów ropopochodnych w elektrowniach. Dz.Urz. WE L 178/26.
- Dyrektywa Rady 90/377 z 29.06.1990 roku dotycząca wspólnotowej procedury poprawy przejrzystości cen gazu i elektryczności, nakładanych na przemysłowych odbiorców końcowych. Dz.Urz. UE z 1992 r. L 185/1, zmieniona decyzją Komisji 2007/394/WE z 7.06.2007 roku w odniesieniu do metodologii stosowanej w celu zbierania danych dotyczących cen gazu i energii elektrycznej dla końcowych odbiorców przemysłowych. Dz.Urz. UE L 148.
- Dyrektywa Rady 90/547/EWG z 29.10.1990 roku w sprawie przesyłu energii elektrycznej sieciami przesyłowymi. Dz.Urz. WE L 313/33.
- Dyrektywa Rady 91/296/EWG z 31.05.1991 roku w sprawie przesyłu gazu sieciami przesyłowymi. Dz.Urz. WE L 147/37.
- Dyrektywą Rady 91/148/ EWG z 15.3.1991 r. dotycząca ograniczenia wykorzystywania gazu ziemnego w elektrowniach. Dz.Urz. WE L 75/52.
- European Commission, DG TREN Draft Working Paper. Third Benchmarking Report on the Implementation of the Internal Electricity and Gas Market. Brussels 01.03.2004.
- Jednolity Akt Europejski. <http://eur-lex.europa.eu/pl/treaties/index.htm#founding>
- Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego z dnia 15 listopada 2005 r. Sprawozdanie z postępów w tworzeniu wewnętrznego rynku gazu ziemnego i energii elektrycznej COM (2005) 586 Final.
- Marszałek A.: Integracja europejska. PWE, Warszawa 2004.
- Nowacki M.: Prawne aspekty bezpieczeństwa energetycznego UE. Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.
- Nowak B.: Wewnętrzny Rynek Energii w Unii Europejskiej. C.H. BECK, Warszawa 2009.
- Paterek A.: Rola organów i instytucji Unii Europejskiej w kształtowaniu polityki bezpieczeństwa energetycznego. W: Międzynarodowe bezpieczeństwo energetyczne w XXI wieku. Red. E. Cziomera. Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008.
- Projekt dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady zmieniającej dyrektywy 96/92/WE i 98/30/WE dotyczące wspólnych zasad rynku wewnętrznego energii elektrycznej i gazu ziemnego.
- Projekt rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie warunków dostępu do sieci w odniesieniu do transgranicznej wymiany energii elektrycznej.
- Przyspieszenie liberalizacji unijnego rynku energii, <http://energia.org.pl/news.php?extend.438>

- Rozporządzenie (WE) nr 1228/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 czerwca 2003 r. w sprawie warunków dostępu do sieci w odniesieniu do transgranicznej wymiany energii elektrycznej.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) NR 713/2009 z dnia 13 lipca 2009 r. ustanawiające Agencję ds. Współpracy Organów Regulacji Energetyki (ACER) – rozporządzenie 713.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 714/2009 z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie warunków dostępu do sieci w odniesieniu do transgranicznej wymiany energii elektrycznej – rozporządzenie 714.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 715/2009 z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie warunków dostępu do sieci w przesyłowej gazu ziemnego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1775/2005.
- Rynek Wewnętrzny Energii (Dokument Roboczy Komisji) COM (88) 238 Final. http://aei.pitt.edu/4037/1/000179_1.pdf
- Traktat Amsterdamski z 2.10.1997 roku. Dz.U. 2004, nr 90, poz. 864/31.
- Traktat Karty Energetycznej z 17.12.1994 roku. Dz.U. 2003, nr 105, poz. 985.
- Traktat Nicejski z 26.02.2001 roku. Dz.U. 2004, nr 90, poz. 864/32.
- Traktat o funkcjonowaniu UE zmieniający TWE. Dz.Urz. UE C 83/47 z 30.03.2010 r. – wersja skonsolidowana.
- Traktat o Unii Europejskiej. Dz.U. 2004, nr 90, poz. 864/30.
- Traktat o Unii Europejskiej. Dz.Urz. UE C 83/13 z 30.03.2010 r. – wersja skonsolidowana.

THE EVOLUTION OF COMMON ENERGY MARKET IN THE EUROPEAN UNION

Summary

The purpose of this paper is to present the way that the European Union had to go through to obtain even partial results in the creation of a Common Energy Market. The article analyses the evolution process of Common Energy Market in the European Union starting with the Treaties until the adoption of the EU Third Energy Package Directives.

Paweł Folfas

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ANALIZA PRZEPŁYWÓW KAPITAŁU BEZPOŚREDNIEGO MIĘDZY PAŃSTWAMI CZŁONKOWSKIMI UE ZA POMOCĄ MODELU GRAWITACJI*

Wprowadzenie

Celem opracowania jest analiza czynników kształtujących przepływy kapitału bezpośredniego między państwami członkowskimi UE w latach 1990-2009. Narzędziem badawczym jest model grawitacji, który jest powszechnie wykorzystywany w badaniach ekonomiczno-międzynarodowych, przede wszystkim w badaniach międzynarodowego handlu towarami. Opis wyników mojego badania empirycznego poprzedzony jest rozważaniami teoretycznymi dotyczącym wpływu integracji gospodarczej na zagraniczne inwestycje bezpośrednie (efekt kreacji oraz przesunięcia inwestycji) oraz rozważaniami metodologicznymi dotyczącymi modeli grawitacji.

1. Efekt kreacji i przesunięcia inwestycji

Integracja gospodarcza oraz polityka ugrupowania integracyjnego wpływają zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio na działalność korporacji transnarodowych (KTN), w tym na zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB). Do najważniejszych kanałów wpływu bezpośredniego należy zaliczyć: liberalizację przepływów towarów, usług oraz czynników produkcji, wspólną politykę konkurencji oraz procesy rozszerzania ugrupowania. Z kolei wpływ pośredni

* Tekst stanowi część opracowania „Wpływ cen transferowych na kierunki i formy ekspansji korporacji transnarodowych” przygotowanego w ramach projektu promotorskiego (Umowa Nr 3953/B/H03/2011/40 z Narodowym Centrum Nauki).

związany jest z efektami wielu różnych rodzajów polityki, prowadzonych częściowo na szczeblu wspólnotowym, a częściowo na szczeblu narodowym, skutkującymi tzw. kompleksową zmianą warunków działania KTN. Już na poziomie integracji handlowej pojawiają się istotne dla KTN efekty przesunięcia i kreacji handlu. Korzyści płynące z efektów przesunięcia i kreacji handlu są wzmacniane przez podobne efekty w zakresie przepływów ZIB w regionie (a ponadto przez napływ ZIB spoza regionu). Efekt kreacji ZIB (investment creation effect) polega na powstawaniu efektywnych bodźców do lokowania ZIB na obszarze ugrupowania integracyjnego. Do tych bodźców należą: powstanie większego i bardziej chłonnego rynku, zwiększona podaż czynników produkcji – w szczególności dostęp do tańszych zasobów czynników produkcji, zwiększenie efektywności produkcji, na skutek spadku kosztów przeciętnych (korzyści zakresu i korzyści skali) oraz dostęp do nowych źródeł finansowania – w szczególności wspólnotowych zasobów pieniężnych. Efekt kreacji ZIB może być również wspierany przez polityki ugrupowania integracyjnego (np. politykę konkurencji, przemysłową, regionalną). Natomiast negatywne oddziaływanie bodźców do lokowania ZIB poza regionem (czyli ich działanie niwelujące odpływ inwestycji z regionu) wspomagane także przez napływ ZIB spoza regionu to efekt przesunięcia ZIB (investment diversion effect). Korzystne zmiany w strumieniach towarów, usług oraz czynników produkcji zwykle przede wszystkim przypadają przedsiębiorstwom pochodzącym z regionu, chociaż firmy spoza regionu też mogą skorzystać z zachodzących przemian. W konsekwencji, efekty kreacji i przesunięcia ZIB powodują wzrost napływu ZIB do ugrupowania integracyjnego, zarówno z gospodarek tworzących je, jak i gospodarek zewnętrznych¹.

Podsumowując, teoria wskazuje, że integracja gospodarcza sprzyja intensyfikacji międzynarodowych przepływów kapitału bezpośredniego. Jednym z celów mojego badania empirycznego jest weryfikacja, czy taka prawidłowość występuje w przypadku integracji w ramach UE (WE).

2. Grawitacyjne modele zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Sukces modeli grawitacji w ekonomii międzynarodowej polegający na ich powszechnym stosowaniu wynika z wysokiej jakości uzyskiwanych wyników i ich względnej łatwości w interpretacji (high explanatory power of gravity mo-

¹ A. Zorska: Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania. PWE, Warszawa 2007, s. 43-51; ponadto, badania empiryczne dotyczące efektów kreacji i przesunięcia inwestycji przeprowadzili np. Baldwin, Forslid i Haaland oraz Motta i Norman.

del). Przez dziesięciolecia modele grawitacji były wykorzystywane do badania przepływów towarów, usług oraz osób². Modele grawitacji okazują się również przydatne w analizie międzynarodowych przepływów kapitałowych, w szczególności przepływów kapitału bezpośredniego³. Jednakże konstrukcja grawitacyjnych modeli ZIB związana jest z pewnymi dodatkowymi trudnościami. Po pierwsze, występują poważne ograniczenia w dostępie do danych. Wartości dwustronnych przepływów ZIB są dostępne jedynie dla wybranych krajów, w większości krajów wysoko rozwiniętych. Po drugie, niektóre przepływy ZIB są związane z jednostkowymi wydarzeniami (np. dużymi fuzjami i przejęciami), co powoduje skokowe zmiany ich wartości, a tym samym nieregularności, które mogą zakłócać prawo grawitacji. Po trzecie, w przeciwieństwie do przepływów towarowych, usług oraz osób w przypadku przepływów ZIB występują ujemne przepływy (tzw. dezinwestycje), które również mogą zaburzać regularność prawa przyciągania. Rozwiązaniem mogłoby być nieuwzględnianie w modelu grawitacji ujemnych, a także zerowych przepływów ZIB. Jednakże powodowałoby to zafałszowanie rzeczywistości i eliminację od 10% do 20% obserwacji z próby. W konsekwencji, lepszym rozwiązaniem jest uwzględnienie ujemnych przepływów ZIB, co przekłada się na niższe wartości współczynników stojących przed zmiennymi ilustrującymi PKB (lub inne miary „masy ekonomicznej”) kraju macierzystego i goszczącego.

W badaniach empirycznych wykorzystano zlinearyzowaną postać równania grawitacji (równanie (1)). W przypadku grawitacyjnego modelu ZIB, lepiej jest wykorzystywać dane dotyczące napływów niż odpływów ZIB, gdyż są one pełniejsze, łatwiej dostępne i bardziej wiarygodne. Ponadto, chcąc zachować analogię względem grawitacyjnych modeli handlu oraz spójność wobec PKB wykorzystano bieżące wartości przepływów ZIB (nie zaś skumulowane wartości przepływów, zwane także zasobami ZIB).

$$\ln FDI_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln GDP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{jt} + \alpha_3 \ln D_{ijt} + \xi Z_{ijt} + c_{ij} + \eta_{ijt} \quad (1)$$

² Modele grawitacyjne są adaptacją prawa powszechnego ciążenia Newtona do zjawisk ekonomiczno-społecznych. Prawo grawitacji zostało przeniesione z fizyki do nauk społecznych po raz pierwszy w drugiej połowie XIX wieku przez amerykańskiego ekonomistę Careya (koncepcja grawitacji molekularnej w społeczeństwie). W latach 60. XX wieku model grawitacyjny zastosowano po raz pierwszy do analizy przepływów towarowych w handlu międzynarodowym. Prekursorami w tej dziedzinie byli: Tinbergen, Pöyhönen, Pulliainen oraz Linnemann. Wnioski czterech autorów były dość zbliżone. Stwierdzili oni, że prawo grawitacji działa w przypadku bilateralnych przepływów towarów między krajami.

³ Badania empiryczne wykorzystujące modele grawitacji ZIB przeprowadzili np. Bevan i Estrin, Egger i Pffafermayr, Kumar i Zajc, Lada i Tchorek, Portes i Rey, Roberto, Stone i Jeon, Szczepkowska i Wojciechowski.

gdzie:

FDI_{ijt} – przepływ ZIB między krajem i oraz j w roku t (napływ ZIB do kraju i pochodzącego z kraju j w roku t),

$GDP_{i(j)t}$ – Produkt Krajowy Brutto kraju i (j) w roku t ,

D_{ijt} – geograficzna odległość między centrami ekonomicznymi (stolicami) krajów i oraz j w roku t ,

Z_{ijt} – wektor innych zmiennych wpływających na poziom przepływu ZIB między krajem i oraz j w roku t ,

c_{ij} – zmienna losowa opisująca nieobserwowalne, ale w stałe w czasie charakterystyki par krajów, które wpływają na przepływ ZIB między krajami i oraz j ,

η_{ijt} – zmienna losowa opisująca losowe zmiany w przepływach ZIB, nieuwjęte w modelu.

W modelach grawitacji wykorzystywane jest spektrum metod estymacji modeli panelowych i mogą to być zarówno modele liniowe (statyczne – m.in. modele z efektami indywidualnymi, efektami czasowymi oraz dynamiczne), jak również modele binarne (m.in. modele logitowe i probitowe). Względnie najprostszy i często wykorzystywanymi są modele statyczne z jednokierunkowymi efektami indywidualnymi. Ich największym walorem jest możliwość uchwycenia nieobserwowalnych charakterystyk par krajów, czyli siły związku, grawitacji między partnerami gospodarczymi. Podstawowymi estymatorami w szacowaniu statycznych modeli z jednokierunkowymi efektami indywidualnymi są: estymator efektów ustalonych⁴ (FE – fixed effects) oraz estymator efektów losowych⁵ (RE – random effects).

Ograniczeniem podejścia z efektami ustalonymi jest konieczność usunięcia współliniowości zmiennych objaśniających, co uniemożliwia uwzględnienie w modelu takich zmiennych, których wartości są stałe w czasie dla każdej pary krajów. Przykładem takich zmiennych są fundamentalne dla modeli grawitacji niektóre zmienne ilustrujące „odległość ekonomiczną” między partnerami (np. odległość geograficzna między stolicami, wspólny język, wspólna granica lądowa). W rezultacie alternatywą jest estymator efektów losowych. Wymaga on jednak spełnienia dodatkowego założenia o nieskorelowaniu zmiennych objaśniających z efektami indywidualnymi. Niestety, to założenie wydaje się bardzo trudne do spełnienia. Efekt indywidualny w modelach grawitacji można interpretować jako grupę stałych w czasie czynników nieuwzględnionych wśród zmiennych objaśniających, które przyczyniają się do nieproporcjonalnie wysokiej lub nieproporcjonalnie niskiej wartości przepływów w danej parze kra-

⁴ Efekty indywidualne dla poszczególnych jednostek nie mają charakteru przypadkowego i ich wartości są przedmiotem estymacji.

⁵ Efekty indywidualne stają się elementem składnika losowego.

jów. Czynniki te oznaczają pewną specyficzną, niesformalizowaną relację między dwoma krajami, polegającą na ich wzajemnym „przyciąganiu” lub „odpychaniu”. Relacja ta jest skorelowana ze wszelkimi zmiennymi obrazującymi formalną relację między partnerami gospodarczymi (np. umowa handlowa, wspólna waluta). W konsekwencji, w modelu z efektami losowymi należy oczekiwać endogeniczności zmiennych objaśniających na skutek ich korelacji z efektami indywidualnymi. Wyjściem z sytuacji (wobec poważnych ograniczeń estymatorów FE i RE) jest zastosowanie estymatora Hausmana-Taylora (H-T). Estymator ten umożliwia z jednej strony uwzględnienie zmiennych objaśniających stałych w czasie, z drugiej zmiennych skorelowanych z efektami indywidualnymi, choć egzogenicznych względem składnika „czysto” losowego η^6 . W konsekwencji, spośród najprostszych, czyli statycznych modeli liniowych model Hausmana-Taylora z jednokierunkowym efektem indywidualnym wydaje się najbardziej odpowiedni dla grawitacyjnego modelu ZIB. Dzięki zastosowaniu estymatora H-T nie trzeba usuwać kluczowych zmiennych ilustrujących „odległość ekonomiczną” i można analizować efekty indywidualne charakteryzujące „siłę grawitacji” między partnerami gospodarczymi.

3. Model grawitacji ZIB dla państw członkowskich Unii Europejskiej

Moje badanie empiryczne z użyciem modelu grawitacji dotyczy przepływów kapitału bezpośredniego między obecnymi (27) państwami członkowskimi UE w latach 1990-2009⁷. Badanie oparte jest na strumieniach napływu ZIB do państwa goszczącego (i) pochodzącego z państwa macierzystego (j). Użyto modelu grawitacji ZIB opisanego równaniem (1) – postać ogólna oraz równaniem (2) – postać szczegółowa. Dla porządku wykorzystano trzy podstawowe metody estymacji, czyli model z efektami ustalonymi, losowymi oraz model Hausmana-Taylora, przy czym opisano i interpretowano wyniki przede wszystkim dla modelu H-T uznając go za najbardziej adekwatny.

$$\ln FDI_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln GDP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{jt} + \alpha_3 \ln D_{ij} + \xi_1 \ln |gdp_{it} - gdp_{jt}| + \xi_2 EU_{ijt} + \xi_3 EA_{ijt} + \xi_4 Accession_{ij} + \xi_5 Culture_{ij} + \xi_6 \ln |Tax_{it} - Tax_{jt}| + \xi_7 OFC_{ij} + c_{ij} + \eta_{ijt} \quad (2)$$

⁶ E. Czarny, K. Śledziwska, B. Witkowski: Does Monetary Integration Affect EU's Trade? <http://www.etsg.org/ETSG2010/ETSG2010Programme.html>

⁷ Przed 1990 rokiem ilości napływającego zagranicznego kapitału do nowych państw członkowskich były bardzo małe, a dostępne statystyki są mało wiarygodne. Z kolei 2009 rok jest ostatnim, dla którego dostępne są dane dotyczące bilateralnych przepływów ZIB.

gdzie:

skrót	opis zmiennej	źródło danych
FDI	napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ceny bieżące, USD),	OECD, Eurostat
GDP	produkt Krajowy Brutto (ceny bieżące, USD),	The World Bank, WDI
D	odległość geograficzna między stolicami państw (km),	CEPII
gdp	produkt Krajowy Brutto per capita (ceny bieżące, USD),	The World Bank, WDI
EU	zmienna zerojedynkowa: przyjmuje wartość 1, jeżeli państwo goszczące i macierzyste należą do UE (WE) oraz 0 w przeciwnym przypadku,	Eurostat
EA	zmienna zerojedynkowa: przyjmuje wartość 1, jeżeli środkiem płatniczym państwa goszczącego i macierzystego jest euro oraz 0 w przeciwnym przypadku,	Eurostat
Accession	zmienna zerojedynkowa: przyjmuje wartość 1, jeżeli państwo goszczące i macierzyste stały się członkami UE (WE) w tym samym roku oraz 0 w przeciwnym przypadku,	Eurostat
Culture	zmienna zerojedynkowa: przyjmuje wartość 1 jeżeli państwo goszczące i macierzyste cechuje bliskość kulturowa, 0 w przeciwnym przypadku,	Opracowanie własne Bliskość kulturowa oznacza przynależność do tej samej grupy: (1) państwa celtyckie (IE, UK); (2) śródziemnomorskie (CY, EL, IT, MT, PT); (3) frankofońskie i Beneluksu (BE, FR, LU, NL); (4) germańskie (AT, DE, HU); (5) słowiańskie (CZ, PL, SI, SK); (6) bałtyckie (EE, LT, LV); (7) skandynawskie (DK, FI, SE); (8) pozostałe (BG, RO)
Tax	stawka podatku dochodowego od przedsiębiorstw (część zysku brutto),	Eurostat

OFC	zmienna zerojedynkowa: przyjmuje wartość 1 jeżeli państwo goszczące lub macierzyste jest tzw. rajem podatkowym (wartość 1, gdy przepływ ZIB z udziałem Cypru, Malty oraz Luksemburga).	OECD i „The Economist” (lista rajów podatkowych)
-----	--	--

Katalog zmiennych objaśniających poza PKB oraz odległością geograficzną obejmuje zmienne dotyczące procesów integracji gospodarczej na kontynencie europejskim oraz zmienne dotyczące kwestii międzynarodowej konkurencji podatkowej. Zmienne dotyczące integracji gospodarczej wprowadzono do modelu celem sprawdzenia występowania efektu kreacji ZIB oraz celem sprawdzenia, czy między państwami, które przystąpiły w tym samym roku do UE (WE) występują silniejsze relacje inwestycyjne. Ponadto, w modelu grawitacji ZIB występuje także zmienna ilustrująca bliskość kulturową – spodziewano się intensywniejszych przepływów kapitału bezpośredniego między państwami o podobnych zwyczajach, mentalności, systemach prawnych czy posługujących się podobnymi językami. Z kolei dwie zmienne dotyczące międzynarodowej konkurencji podatkowej wprowadzono, by sprawdzić, czy różnice w systemach podatkowych są czynnikiem kształtującym przepływy kapitału bezpośredniego między państwami członkowskimi UE. Pierwsza z nich to wartość bezwzględna różnicy między stawkami podatku dochodowego od przedsiębiorstw w państwie goszczącym i państwie macierzystym. Druga zmienna dotyczy napływów oraz odpływów kapitału bezpośredniego do (z) rajów podatkowych znajdujących na terenie UE, czyli Cypru, Luksemburga oraz Malty.

Tabela 1

Wyniki oszacowań modelu grawitacji ZIB dla państw członkowskich UE

Okres: 1990-2009 Równanie (2) Liczba par państw (goszczącego i macierzystego): 696 Liczba obserwacji: 8404 Symbole istotności zmiennych: 0 ‘***’ 0.001 ‘**’ 0.01 ‘*’ 0.05 ‘^’ 0.1			
Model	Hausmana-Taylora	Z efektami ustalonymi	Z efektami losowymi
Zmienna	Współczynnik (odchylenie standardowe)	Współczynnik (odchylenie standardowe)	Współczynnik (odchylenie standardowe)
1	2	3	4
$\ln GDP_{it}$	0.161112** (0.053612)	-0.349077* (0.151321)	0.246725*** (0.040000)
$\ln GDP_{jt}$	0.623921*** (0.054455)	0.167768 (0.165509)	0.691051*** (0.040373)

cd. tabeli 1

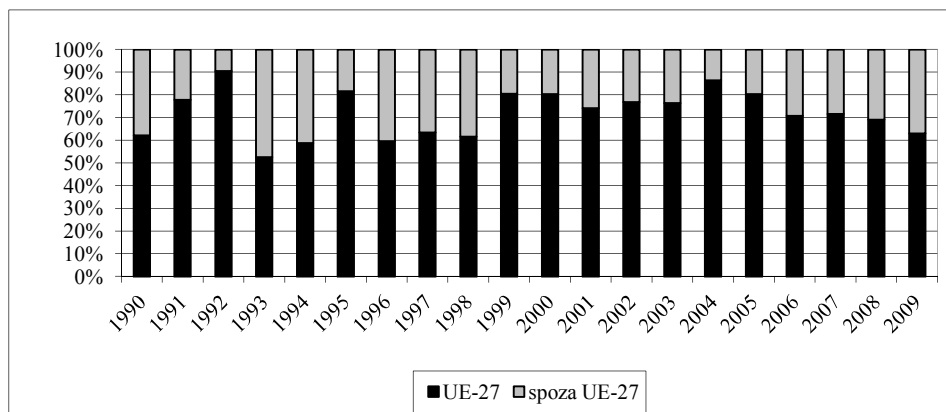
1	2	3	4
$\ln D_{ij}$	-1.000338*** (0.143937)	×	-0.955653*** (0.102231)
$\ln gdp_{it}-gdp_{jt} $	-0.142701* (0.071172)	0.065719 (0.077510)	-0.064510 (0.049594)
EU_{ijt}	0.036161 (0.114326)	0.546257*** (0.134785)	-0.081010 (0.103188)
EA_{ijt}	-0.107184 (0.152513)	0.063918 (0.156898)	-0.062734 (0.130531)
$Accession_{ij}$	-0.122758 (0.261631)	×	0.086244 (0.187087)
$Culture_{ij}$	0.519821^ (0.299310)	×	0.516634* (0.210972)
$\ln Taxi_t-Tax_{jt} $	0.121970* (0.052579)	0.123891* (0.053510)	0.079293^ (0.045951)
OFC_{ij}	1.673478*** (0.252150)	×	1.757079*** (0.185051)
Stała	0.399593 (1.628515)	×	-2.365277* (1.199471)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obliczeń w pakiecie R.

Podstawowe zmienne występujące w modelu grawitacji są statystycznie istotne, a stojące przy nich parametry mają spodziewane znaki (tabela 1). Dodatnie znaki przy zmiennych $\ln GDP_{it}$ oraz $\ln GDP_{jt}$ dowodzą, że przepływy kapitału bezpośredniego są silniejsze między większymi gospodarkami. Warto jednak zwrócić uwagę, że wartości współczynników są niższe niż w gra witalcyjnych modelach handlu (w których wynoszą zazwyczaj od 0.7 do 1.1). Przypuszczalnie jest to spowodowane większymi fluktuacjami przepływów ZIB niż przepływów handlowych oraz występowaniem ujemnych przepływów (dez-inwestycji). Jak należało się spodziewać, wpływ odległości geograficznej na przepływy ZIB jest negatywny, podobnie jak wpływ różnicy w PKB per capita. Oznacza to, że przepływy ZIB między państwami odległymi zarówno geograficznie, jak i ekonomicznie (tzn. takimi, których PKB per capita różni się znacznie) są mniej intensywne.

Z kolei wszystkie trzy zmienne związane z procesami integracji gospodarczej na kontynencie europejskim są statystycznie nieistotne. Przepływy ZIB nie są bardziej intensywne w sytuacji, gdy zarówno państwo goszczące, jak i macierzyste są członkami UE, posługują się wspólną walutą europejską oraz gdy przystąpiły do UE (WE) w tym samym roku. Po pierwsze, taki wynik może sugerować, że indywidualne charakterystyki gospodarek goszczących i ma-

cierzystych są ważniejsze dla przepływów ZIB niż uczestnictwo w integracji gospodarczej. Po drugie, zmienne zero-jedynkowe mogą być nie wystarczająco adekwatne do ilustrowania skutków procesów integracji gospodarczej, które są ciągle, a nie dyskretne. W konsekwencji, efekt kreacji ZIB związany z rozszerzeniami UE (zwłaszcza tymi w 2004 oraz 2007 roku) mógł pojawić się wcześniej. Udział napływów ZIB do państw UE-27 pochodzących także z państw UE-27 wzrósł na początku lat 90. XX wieku – właśnie prawdopodobnie na skutek intensywniejszych napływów ZIB z państw UE-15 do państw kandydujących, które otworzyły swoje gospodarki na kapitał zagraniczny. Kolejny wzrost udziału nastąpił pod koniec lat 90. w trakcie finalizacji negocjacji akcesyjnych (rys. 1). Po trzecie, jest możliwe że od 2004 (2007) roku nowe państwa członkowskie przyciągają więcej ZIB spoza UE. W konsekwencji, efekt przesunięcia inwestycji mógł okazać się silniejszy niż efekt kreacji ZIB, co wpłynęło na nieistotność zmiennej EU_{ijt} . Z podobnych przyczyn również zmienna ilustrująca posługiwanie się wspólną walutą europejską jest statystycznie nieistotna. Z kolei nieistotność zmiennej $Accession_{ijt}$ może wskazywać, że gospodarki wschodzące nowych państw członkowskich były w stanie przyciągnąć więcej kapitału niż nasycone już kapitałem zagranicznym gospodarki UE-15. W konsekwencji, mimo trwalszej relacji gospodarczej, przepływy ZIB między państwami, które przystąpiły do UE w tym samym roku nie były bardziej intensywnie. Natomiast bliskość kulturowa okazuje się czynnikiem intensyfikującym przepływy ZIB. Podobieństwo zwyczajów, mentalności, systemów prawnych, języków prowadzi do silniejszej relacji inwestycyjnej między państwem goszczącym oraz macierzystym.



Rys. 1. Struktura geograficzna pochodzenia ZIB napływających do państw członkowskich UE (1990-2009)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

Ponadto, zmienna $\ln|\text{Tax}_{it}-\text{Tax}_{jt}|$ jest statystycznie istotna, a wartość parametru przy niej jest dodatnia. Oznacza to, że im większa jest różnica w opodatkowaniu dochodów przedsiębiorstw między państwem goszczącym a macierzystym, tym przepływy ZIB są intensywniejsze. Po drugie, zmienna OFC_{ij} również jest statystycznie istotna, a wartość parametru przy niej jest dodatnia i najwyższa spośród wszystkich wartości parametrów stojących przy zmiennych objaśniających. Oznacza to, że KTN wykorzystują raje podatkowe należące do UE do optymalizacji swoich obciążeń podatkowych, co przekłada się na bardziej intensywny przepływ kapitału bezpośredniego do oraz z Cypru, Luksemburga oraz Malty. Bazując na wynikach modelu grawitacji ZIB uzasadnione jest stwierdzenie, że podatki stanowią niezwykle ważny instrument w kształtowaniu nie tylko wewnętrznej, ale również zagranicznej polityki ekonomicznej przez państwa członkowskie UE. Względnie duża swoboda w kształtowaniu wysokości podatków na szczeblu krajowym stanowi symbol ekonomicznej suwerenności państw członkowskich UE. Wyniki badania potwierdzają również sens dewizy UE: *In varietate concordia* (Zjednoczeni w różnorodności). W przypadku przepływów ZIB, różnorodność okazuje się dominować, w szczególności różnorodność w opodatkowaniu. Wyniki badania stanowią częściową odpowiedź na pytanie, dlaczego harmonizacja (ujednolicanie) podatków w ramach UE postępuje tak wolno. Otóż wiele państw członkowskich nie jest skłonna przesunąć w pełni decyzji dotyczących opodatkowania na szczebel wspólnotowy, dostrzegając w tym zagrożenie utraty międzynarodowej konkurencyjności podatkowej, tym samym utraty korzyści wynikających z napływu ZIB.

Zakończenie

Do czynników kształtujących przepływy kapitału bezpośredniego między państwami członkowskimi UE w latach 1990-2009 należy zaliczyć: PKB oraz PKB per capita państwa macierzystego i państwa goszczącego oraz odległość geograficzną między ich stolicami, a także bliskość kulturową państwa macierzystego i goszczącego oraz różnice w opodatkowaniu zysków od przedsiębiorstw. Z kolei czynniki tj. członkostwo w UE (WE), posługiwanie się wspólną walutą europejską, zbliżony staż członkostwa w UE (WE), są statystycznie nieistotne, a zatem nie potwierdzają zjawiska efektu kreacji ZIB w ugrupowaniu integracyjnym. Podsumowując, międzynarodowe przepływy kapitału bezpośredniego w UE kształtowane są w większym stopniu przez indywidualne charakterystyki poszczególnych gospodarek, w mniejszym stopniu zaś przez procesy integracji gospodarczej na kontynencie europejskim.

Literatura

- Baldwin R.E., Forslid R., Haaland J.I.: Investment Creation and Diversion in Europe. „The World Economy” 1996, Vol. 19, No. 6.
- Bevan A.A., Estrin S.: The Determinants of Foreign Direct Investments into European Transition Economies. „Journal of Comparative Economics” 2004, Vol. 32, No. 4.
- Egger P., Pffaffermayr M.: Distance, Trade and FDI: A Hausman-Taylor SUR Approach. „Journal of Applied Econometrics” 2004, Vol. 19, No. 1.
- Egger P., Pffaffermayr M.: The Impact of Bilateral Investment Treaties on Foreign Direct Investment. „Journal of Comparative Economics” 2004, Vol. 32, No. 4.
- Carey H.C.: Principles of Social Science. J.B. Lippincott & Co., New York 1858.
- CEPII. <http://www.cepii.fr>
- Czarny E., Śledziewska K., Witkowski B.: Does Monetary Integration Affect EU's Trade? <http://www.etsg.org/ETSG2010/ETSG2010Programme.html>
- EuroStat. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Kumar A., Zajc K.: Foreign Direct Investment and Changing Trade Patterns: The Case of Slovenia. „Economic and Business Review for Central and South-Eastern Europe” 2003, Vol. 5, No. 3.
- Lada K., Tchorek G.: Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych a utworzenie strefy euro. www.nbpnews.pl/r/nbpnews/Pliki_PDF/NBP/Publikacje/analizy/LadaP.pdf
- Linnemann H.: An Econometric Study of International Trade Flows. North-Holland Publishing Company, Amsterdam 1966.
- Motta M., Norman G.: Does Economic Integration Cause Foreign Direct Investments? „International Economic Review” 1996, Vol. 37, No. 4.
- OECD. <http://stats.oecd.org>
- Portes R., Rey H.: The Determinants of Cross-Border Equity Flows. „Journal of International Economics” 2005, Vol. 65, No. 2.
- Pöyhönen K.: Towards a General Theory of International Trade. „Ekonomiska Samfundet Tidskrift” 1963, No. 16.
- Pullilainen K.: A World Trade Study. An Econometric Model of the Pattern of Commodity Flows in International Trade in 1948-1960. „Ekonomiska Samfundet Tidskrift” 1963, No. 2.
- Roberto B.: Acquisition Versus Greenfield Investments: the Location of Foreign Manufactures in Italy. „Regional Science and Urban Economics” 2004, Vol. 34, No. 1.
- Stone S.F., Jeon B.N.: Gravity-Model Specification for Foreign Direct Investment: A Case of Asia-Pacific Economies. „The Journal of Business and Economic Studies” 1999, Vol. 5, No. 1.
- Szczepkowska A., Wojciechowski L.: Możliwości wykorzystania modelu grawitacji do analizy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. W: Przemiany i perspektywy polskiej gospodarki w procesie integracji z gospodarką światową. Red. K. Piech, G. Szczodrowski. Instytut Wiedzy, Warszawa 2002.
- Tinbergen J.: Shaping The World Economy Suggestions for an International Economic Policy. The Twentieth Century Fund, New York 1962.
- The World Bank. WDI. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
- Zorska A.: Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania. PWE, Warszawa 2007.

GRAVITY MODEL OF DIRECT INVESTMENT FLOWS BETWEEN EU MEMBER STATES

Summary

A fundamental goal of my paper is to analyze determinants of FDI flows between EU Member States. As an analytical tool I use a gravity model which utilizes the attractive force concept as an analogy to explain volume of trade, capital flows and migration among countries of the world. I prove that direct investment flows between EU Member States during the period 1990-2009 are determined by Gross Domestic Products (total and *per capita*) of home and host economy and distance between them. Therefore, I prove that cultural similarity and differences in corporate taxation also affect EU's direct investment flows. Finally, my gravity model does not confirm investment creation effect as variables illustrating membership in the EU, using euro as legal tender or duration of membership in the EU (EC) are not statistically significant.

Agnieszka Grzywna

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

REGIONALNE TENDENCJE INTEGRACYJNE KRAJÓW POŁUDNIA

Wprowadzenie

Druga połowa XX wieku zdominowana została przez gwałtowny i nierównomierny wzrost gospodarczy, w wyniku którego powstały różnice między wieloma regionami na świecie. Wśród obszarów najbardziej dotkniętych konsekwencjami asymetrycznego rozwoju są kraje Ameryki Południowej, Afryki oraz Azji. Celem poniższych rozważań jest ukazanie zależności między rozwijającymi się gospodarkami i ich wpływem na zmianę sytuacji w międzynarodowych stosunkach polityczno-gospodarczych na przykładzie współpracy typu Południe-Południe oraz ugrupowań państw rozwijających się.

Obecna sytuacja międzynarodowa charakteryzuje się wzrostem znaczenia gospodarek wschodzących, które po raz pierwszy od wielu wieków mogą wykorzystać swój potencjał terytorialny oraz demograficzny i odegrać ważną rolę w nadchodzącej transformacji globalnego układu sił. Jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się grup państw jest BRICS, w której skład wchodzi Brazylia, Rosja, Indie, Chiny oraz od końca 2010 roku także Republika Południowej Afryki. Priorytetem państw należących do tego ugrupowania jest uzyskanie przewagi handlowej oraz pozycji lidera na światowej scenie gospodarczej. W warunkach zaistniałej globalnej recesji, państwa BRICS zdołały utrzymać wysoki wskaźnik poziomu rozwoju, stając się tym samym motorami wzrostu globalnej gospodarki. Wspólne cele oraz wzajemne korzyści gospodarek Południa stwarzają możliwość wprowadzenia zmian w strukturze i hierarchii obecnych stosunków międzynarodowych. Działając wspólnie, grupa BRICS jest w stanie wywierać znacznie większy wpływ na pozostałe kraje bądź ugrupowania niż każdy z krajów indywidualnie.

Pomimo dominującej pozycji grupy BRICS w stosunkach międzynarodowych, istnieje możliwość jej utraty na rzecz innych ugrupowań. Zapoczątkowana w 2005 roku współpraca między krajami rozwijającymi się: Bangladeszem, Egiptem, Indonezją, Iranem, Koreą, Meksykiem, Nigerią, Pakistanem, Filipinami, Turcją i Wietnamem, które tworzą grupę o nazwie Next Eleven (N-11) jest uważana za potencjalnego rywala grupy G-7, BRICS czy IBSA.

Przeanalizowana zostanie również problematyka związana z procesami integracji regionalnej krajów Południa. Ponadto, wspomniane zostanie znaczenie współpracy typu Południe-Południe, będącej przykładem zmian zachodzących w gospodarce światowej. Dotyczą one pogłębiania i poszerzania procesu integracji oraz zawierania regionalnych umów handlowych. Coraz większy poziom specjalizacji we współczesnym świecie stwarza szeroki wachlarz możliwości dla współpracy Południe-Południe, wykorzystania przewagi komparatywnej czy zawierania preferencyjnych układów.

Ponadto, zwrócona zostanie uwaga na zjawisko konieczności łączenia się rynków wschodzących w celu uzyskania przewagi gospodarczej i politycznej. Jednakże wielu krajom rozwijającym się, będącym na początku swojej drogi do głębszego rozwoju gospodarczego, wciąż trudno jest wykorzystać możliwości, jakie stwarzają międzynarodowe porozumienia o wzajemnej współpracy na szeroką skalę. Najczęściej wynika to z niewłaściwie sformułowanej polityki przemysłowej i technologicznej¹. Wśród krajów współpracujących w ramach integracji typu Południe-Południe można również dostrzec asymetrie pod względem wielkości, wartości i technologicznego zaawansowania gospodarek spowodowane znacznie silniejszą pozycją niektórych krajów rozwijających się, które uzyskały status potęg gospodarczych XXI wieku.

1. Obraz współczesnego systemu gospodarczo-politycznego na świecie

W związku z pogłębiającym się strukturalnym zróżnicowaniem współczesnego świata na kraje bogate i rozwinięte oraz biedne i rozwijające się, konieczne okazało się odnalezienie przyczyn tych asymetrii. Istnieje wyraźny podział na gospodarki uprzemysłowione i dynamicznie rozwijające się, zaliczane do grupy centrum oraz te peryferyjne, mniej rozwinięte i uzależnione przede wszystkim od metropolii powstałych w wyniku czynników historycznych, głównie podziałów kolonialnych. To właśnie ta druga grupa krajów stała się priorytetem rozważań argentyńskiego ekonomisty Raula Prebischa². Swoją koncepcję oparł on na dychotomicznym podziale świata: bogatej Północy i biednym Południem tworząc w ten sposób model Centrów i Peryferii istniejący w literaturze od lat 80. XX wieku. Metropolie wykorzystywały podbite terytoria jako źródła surow-

¹ F.L. Bartels, J. Vinanchiarachi: South-South Cooperation, Economic and Industrial Development of Developing Countries: Dynamics, Opportunities and Challenges. „Research and Statistics Branch Working Paper” 02/2009, UNIDO, Wiedeń 2009, s. 19.

² R. Prebisch: El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. CEPAL, Santiago 1949 oraz El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. „Desarrollo Económico” 1986, Vol. 26, No. 103.

ców naturalnych, taniej siły roboczej, a także jako chłonne rynki zbytu dla wielu produktów, hamując rozwój peryferii. Współcześnie, pomimo zniesienia systemu kolonialnego, wciąż ciężko jest niektórym krajom postkolonialnym dogonić pod względem poziomu rozwoju globalne imperia.

Globalizacja utożsamiana jest ze wzrastającą otwartością ekonomiczną, niezależnością oraz pogłębiającą się integracją w światowej gospodarce, której kształt nadawany jest przez osiągnięcia liderów. W związku z tymi właściwościami powstaje pytanie, czy kraje takie jak Chiny, Indie, RPA czy Brazylia mają szansę stać się motorami wzrostu dla pozostałych krajów rozwijających się, a także dla gospodarki światowej? Analizując podobne przypadki w historii okazuje się, że zarówno Wielka Brytania, jak i Stany Zjednoczone Ameryki pełniły te funkcje odpowiednio w XIX i XX wieku. Przejawem tego typu sytuacji jest zależność między wzrostem PKB w danym kraju a wzrostem PKB światowego w długim okresie³. Gospodarki Indii, Chin czy Brazylii z punktu widzenia ich potencjału można uznać za kluczowych graczy na arenie globalnej. Pomimo iż jedno z największych krajów Południa uczestniczą w globalnej wymianie handlowej od kilku dekad, to dopiero wydarzenia gospodarcze ostatnich lat umożliwiły im wysoką pozycję w międzynarodowej hierarchii. Kryzys gospodarczy pierwszej dekady XXI wieku stał się początkiem nowej ery w globalnych stosunkach oraz w strukturze układu zależności i dominacji. W rezultacie, grupa BRICS jest symbolem zmian zachodzących w kierunku dominacji Południa⁴. Transformacja ma miejsce także w przypadku kontynentu afrykańskiego, który stał się rynkiem perspektyw gospodarczych, a także kolebką dynamicznie rozwijających się gospodarek. Afryka, podobnie jak Chiny kilka dekad temu, stała się głównym miejscem inwestycji zagranicznych, dzięki czemu gospodarka 53 krajów afrykańskich może się nieustannie rozwijać. BRICS charakteryzuje się potencjałem, który może wykorzystać do pogłębienia współpracy typu Południe-Południe czy też zmiany zasad międzynarodowego handlu i finansów. Równocześnie jako grupa reprezentuje wspólny głos krajów rozwijających się w najważniejszych dla nich i pozostałej części świata kwestiach. Stopniowe zmiany niesie za sobą dominacja nowego ugrupowania, polegająca na odsuwaniu Stanów Zjednoczonych od roli hegemonu gospodarczego. Konsekwencje dla światowej gospodarki mogą być pozytywne wówczas, gdy wschodzące gospodarki napędzające koniunkturę zastąpią odpowiednio szybko i sprawnie swoich poprzedników.

³ D. Nayyar: China, India, Brazil and South Africa in the World Economy. Engines of Growth? „Discussion Paper” No. 2008/05, UNU-WIDER 2008, s. 8-10.

⁴ P. Gordhan: An Emerging New World Order. „The Cairo Review of Global Affairs” 2011, Vol. 2. The American University in Cairo, School of Global Affairs and Public Policy. <http://www.aucegypt.edu> (29.08.2011).

Obok podobieństw pod względem politycznym, gospodarczym czy historycznym, między krajami uczestniczącymi w tworzeniu nowego podziału świata występuje efekt synergii, przyczyniający się do umacniania ich pozycji na mapie obecnych stosunków polityczno-gospodarczych. Nowo powstała inicjatywa krajów Południa o nazwie IBSA jest porozumieniem zawartym między krajami o podobnej wizji świata, zainteresowaniach, potrzebach oraz możliwościach. Pomimo że kraje założycielskie różnią się między sobą pod wieloma względami, wspólnie dążą do wyznaczonego celu – zniesienia barier handlowych między krajami ugrupowania oraz promowania otwartej polityki handlowej i inwestycyjnej.

2. Procesy integracji regionalnej krajów Południa

Idea polegająca na stworzeniu ugrupowania integracyjnego wśród krajów Południa nie jest zjawiskiem nowym. W latach 60. i 70. XX wieku inicjowane były podobne projekty, jednakże w związku z brakiem odpowiednich zasobów, niestabilną sytuacją postkolonialną, niedostatecznie rozwiniętą infrastrukturą oraz problemem ubóstwa było to niemożliwe. Dzięki wielu zasobom naturalnym oraz sprzyjającym okolicznościom, kraje południowe rozwijające się uzyskały szansę stania się jednymi z istotniejszych graczy gospodarczych XXI wieku. Wciąż nie można odpowiedzieć jednoznacznie na pytanie, czy BRICS będą w stanie prześcignąć dotychczasowych Gigantów (Stany Zjednoczone, Japonię czy UE)? Jednakże coraz więcej czynników na to wskazuje, przede wszystkim rozprzestrzeniony trend integracyjny Południa.

Pierwszym etapem tworzenia organizacji integracyjnej w Ameryce Południowej była brazylijska inicjatywa o nazwie „Operacja Panamerykańska”. Najistotniejszymi partnerami zarówno politycznymi, jak i gospodarczymi Brazylii były wówczas przede wszystkim Stany Zjednoczone oraz Argentyna, z którą Brazylia pozostawała w konflikcie. Nieporozumienia pomiędzy największymi gospodarkami kontynentu zostały zakończone w latach 80. XX wieku, podejmując decyzję o wprowadzeniu polityki współpracy poprzez stworzenie Wspólnego Rynku Południa, czyli Mercosur. W wyniku zjednoczenia sił najbardziej rozwiniętych krajów kontynentu, tj. Brazylii, Argentyny, Paragwaju oraz Urugwaju, powstał blok gospodarczo-polityczny o podobnym znaczeniu jak UE czy NAFTA. Państwa należące obecnie do Mercosur są zróżnicowane pod wieloma względami, jednakże pomimo widocznych asymetrii, ugrupowanie regionalne umacnia swoją pozycję na światowej scenie gospodarczej, czego przykładem mogą być między innymi negocjacje między europejskimi przedstawi-

cielami dotyczące utworzenia strefy wolnego handlu między UE a Mercosur. Kolejnym ważnym projektem przybliżającym kraje do stworzenia potęgi gospodarczej Południa to międzykontynentalne porozumienie dotyczące Trójstronnej Strefy Wolnego Handlu (T-FTA) zawarte między Mercosur, Indiami oraz Południowoafrykańską Unią Celną w ramach poszerzania idei współpracy między południowymi krajami⁵.

Tendencje integracyjne na kontynencie afrykańskim rozpoczęte zostały w latach 80. ubiegłego wieku. Pierwszym ugrupowaniem zrzeszającym dziewięć państw założycielskich była Wspólnota Rozwoju Afryki Południowej (SADC). Miała ona na celu ujednolicenie prowadzonej polityki gospodarczej, nawiązanie porozumienia w kwestiach spornych, ograniczenie problemu terroryzmu, a także zacieśnianie więzi polityczno-ekonomicznych. Kolejną inicjatywą było stworzenie Wspólnego Rynku Wschodniej i Południowej Afryki (Comesa). Powstała w wyniku tego strefa wolnego handlu obejmująca dziesięć krajów Afryki zastąpiła dotychczasową strefę handlu preferencyjnego. Równie istotna była organizacja o nazwie: Wspólnota Wschodnioafrykańska, w której skład wchodziły państwa wschodniej części kontynentu, między innymi Kenia, Tanzania czy Ruanda. W 2008 roku te trzy najważniejsze organizacje gospodarcze w Afryce otworzyły między sobą strefę wolnego handlu, poszerzając w ten sposób obszar współpracy, ułatwiając dalsze etapy rozwoju gospodarczego.

Indie, Brazylia oraz RPA od wielu lat starały się nawiązać trójstronne porozumienie poprzez pogłębianie wzajemnych stosunków oraz bi- lub trilateralne umowy. Mimo wielu trudności, jakie występują między zaangażowanymi krajami Południa, trójstronna wymiana handlowa, wzrosła ponad dwukrotnie między 2003 a 2006 rokiem. Pomimo wielu starań, wciąż utrudnione pozostaje podpisanie porozumienia integracyjnego, z uwagi na członkostwo tych krajów w innych regionalnych ugrupowaniach (Mercosur, SACU), a także niedoskonałą sieć połączeń infrastrukturalnych⁶. Forum Dialogu IBSA jako koalicja trzech południowych krajów wschodzących, będącymi regionalnymi potęgami trzech kontynentów, stanowi nową formę współpracy między dotychczas peryferyjnym Południem. Ze względu na skalę i obszar działania nie jest to kolejna inicjatywa krajów tzw. Trzeciego Świata, lecz nowy typ interregionalnej koalicji⁷. Idea tego

⁵ E.M.M.Q. Farina: Challenges for Brazil's Food Industry in the context of Globalization and Mercosur Consolidation. „International Food and Agribusiness Management Review” 1999, Vol. 2, No. 3, s. 329.

⁶ S.J. de Sousa: India, Brazil, South Africa (IBSA) – New Inter-regional Multilateralism in South? FRIDE Comment, Madryt 2007, s. 5.

⁷ A. Grzywina: Universal Perspectives of the Asian Giants to the Rest of the World. International Trade and Academic Research Conference ITARC, Academy of Business and Retail Management, Journal of Business and Retail Management Research and London College of Management Studies, Londyn, 8-10 listopad 2010, s. 13-16. <http://www.abrmr.com> (31.08.2011).

typu dialogu zapoczątkowana została przez prezydenta RPA, Thabo Mbeki. Podczas spotkania ministrów spraw zagranicznych Indii, Brazylii i RPA, które odbyło się podczas szczytu G-8 w Evian w 2003 roku i dotyczyło wzmocnienia współpracy gospodarczej i koordynacji, inicjatywa ta została sformalizowana. Od 2006 roku regularnie odbywają się szczyty IBSA. Forum IBSA to także inicjatywa charakteryzująca się asymetrią, jeśli chodzi o wielkość terytorialną, demograficzną, gospodarczą i militarną krajów zaangażowanych, a także odległość geograficzną⁸.

BRICS jako najsilniejsze ugrupowanie integracyjne swoje działania zwraca w kierunku zacieśniania współpracy typu Południe-Południe. Między Chinami, Indiami, Brazylią a Afryką ma miejsce współpraca bi- oraz multilateralna, ponadto ugrupowania regionalne, takie jak np. Mercosur, IBSA czy SADC znoszą wzajemne bariery handlowe, nawiązują współpracę polityczno-gospodarczą, tworzą sprzyjające warunki inwestycyjne, by jeszcze bardziej zacieśnić wzajemne stosunki i pogłębić proces integracji Południa.

3. Multilateralna współpraca typu Południe-Południe

Temat współpracy typu Południe-Południe od kilku lat jest istotnym punktem rozmów o współpracy w ramach międzynarodowego rozwoju. Tendencja ta ma swoje źródła w coraz silniejszym zaangażowaniu krajów, które z historycznego punktu widzenia zawsze były odbiorcami zagranicznej pomocy, co od początku XXI wieku stopniowo zaczęło ulegać zmianie. Zjawisko współpracy między krajami Południa oraz zmiany w kierunkach udzielanej pomocy sprawiają, że można mówić o wschodzących krajach udzielających pomocy tym krajom, które znajdują się w początkowej fazie rozwoju. Proces polegający na zaznaczaniu swojej obecności w międzynarodowych stosunkach rozpoczął się w latach 50. XX wieku od Konferencji w Bandung, podczas której chęć współpracy i solidarność stała się celem i narzędziem w rękach krajów tzw. Trzeciego Świata. Zjawiskiem, które towarzyszyło tym rozmowom był masowy proces dekolonizacji w Azji i Afryce⁹. Był to punkt wyjścia do dalszych rozmów w dialogu politycznym między krajami rozwijającym się, które podkreślały swoje dążenia do zminimalizowania istniejących asymetrii w systemie światowym.

⁸ IBSA: Un actor internacional y un socio para la Unión Europea? Informe de Actividad, FRIDE 2007, s. 2.

⁹ M. Lengyel, B. Malacalza: What do we Talk when we Talk About South-South Cooperation? The Construction of a Concept from Empirical Basis. IPSA-ECPR Joint Conference „Whatever happened to North-South?” São Paulo, 16-19.02.2011.

Obecnie kraje Południa zaangażowane są w działania odzwierciedlające wzajemne stosunki gospodarcze z innymi krajami na świecie. Bilateralizm Południa dotyczy zarówno poziomu intraregionalnego, przejawiającego się np. we współpracy Indii i Chin z pozostałymi krajami Azji czy też Brazylii na kontynencie południowoamerykańskim, jak i interregionalnego, czego przykładem jest uczestnictwo Chin w APEC, Indii w ASEAN czy współpracy państw należących do Forum Dialogu IBSA. Analizując stosunki gospodarcze Ameryki Południowej zaobserwować można trend polegający na wzroście wielkości wymiany handlowej między Azją a Ameryką Południową. Zarówno dla Brazylii, jak i dla Indii i Chin bilateralna współpraca jest niezwykle korzystna nie tylko pod względem gospodarczym, ale także politycznym. Ponadto wspólne zainteresowanie tych krajów regionem południowoafrykańskim sprawia, że współpraca nabiera wymiaru multilateralnego, a tym samym większego znaczenia.

IBSA jest wyrazem próby rozwinięcia strategicznego sojuszu, który promowałby i umacniał trójkonną współpracę krajów rozwijających się oraz byłby wspólnym głosem Południa w międzynarodowej polityce. Poza IBSA istnieje także grupa Outreach-5, do której obok krajów członkowskich IBSA należą także Chiny i Meksyk. Współpraca między Indiami, Brazylią i RPA nie ogranicza się jedynie do działań w ramach Forum IBSA. Od grudnia 2010 roku RPA została przyjęta do największego bloku państw BRIC, zmieniając tym samym jego nazwę na BRICS. Wynikające z tego korzyści nie będą dotyczyły jedynie państw należących do ugrupowania. Dzięki tendencjom do nawiązywania szerokiej współpracy, każdy z krajów członkowskich będzie stanowił pomost dla pozostałych gospodarek danego regionu, ułatwiając dostęp do światowego rynku i szerszej współpracy.

Wpływ, jaki wywierają wschodzące potęgi gospodarcze Południa, funkcjonujące indywidualnie i w ugrupowaniach integracyjnych, jest zarówno pozytywny, jak i negatywny. Negatywne konsekwencje dotyczą pogorszenia terms of trade krajów uprzemysłowionych w wyniku gwałtownego wzrostu gospodarczego Południa, ponadto rozwój tych krajów może wywołać wzrost cen towarów oraz poziomu wynagrodzeń siły roboczej, co odzwierciedlone zostanie poprzez podwyżkę cen wytwarzanych dóbr. Coraz mocniejsza pozycja krajów Południa może oznaczać silniejszą konkurencję dla dotychczasowych liderów na światowym rynku w dziedzinie inwestycji. Ponadto ekonomiczny wzrost krajów rozwijających się może niekorzystnie wpłynąć na poziom zatrudnienia i wysokość wynagrodzeń w krajach wysoko uprzemysłowionych, co wynika z praw rynku i natury procesu rozwoju technologicznego przewidujących stagnację realnej wysokości stawek płac. Jednakże zacieśnianie współpracy między krajami Południa, ułatwiające ich rozwój ekonomiczny może również korzystnie oddzia-

ływać na kraje rozwinięte i uprzemysłowione¹⁰. Przede wszystkim rynki krajów wschodzących i rozwijających się stanowią ciągle powiększający się rynek zbytu dla krajów Północy, głównie dzięki niskiemu poziomowi PKB per capita i wysokiej elastyczności dochodowej popytu. Dodatkowo są one źródłem tanich towarów przemysłowych, które pomagają redukować presję inflacyjną w krajach rozwiniętych. W rezultacie, zlokalizowane na południowej półkuli kraje mogą być źródłami nowych technologii, które przyczyniają się do poszerzania granic możliwości produkcyjnych.

Zakończenie

Istnieje wiele ugrupowań znajdujących się na różnym poziomie zaawansowania, które dążą do poprawy sytuacji w swoich regionach lub na arenie międzynarodowej. Dzięki wspólnym celom, podobnym charakterystykom i współdziałaniu są w stanie odegrać coraz istotniejszą rolę w budowaniu współczesnej struktury globalnej gospodarki. Indie, Brazylia oraz RPA w ciągu kilku dekad zmieniły wizerunek z krajów uznawanych za peryferia do pozycji liderów regionalnych. Pomimo postępu, jaki miał miejsce w tych krajach, nadal nie można w pełni uznać ich za najważniejszych graczy politycznych współczesnej sceny polityczno-gospodarczej. Aby to nastąpiło, muszą zostać rozwiązane problemy wewnętrzne każdego z państw oraz te intraregionalne, które w znacznym stopniu hamują rozwój.

Biorąc pod uwagę regionalne doświadczenia państw Ameryki Południowej, Afryki czy Azji, współpraca typu Południe-Południe jest zróżnicowanym i ulegającym nieustannym zmianom zjawiskiem funkcjonującym w różnych formatach. Ten typ współpracy charakteryzują własne zasady, co nie oznacza umieszczenia go w subkategorii typów międzynarodowej współpracy. Kraje Południa charakteryzują się znacznym potencjałem w wyrażaniu wspólnego głosu we współczesnym multilateralnym świecie. Koordynacja i współpraca otwiera przed nimi możliwość wywierania wpływu na wiele międzynarodowych instytucji, co może przyczynić się do zmiany kształtu i zasad światowej polityki. Jednak pomimo wspólnych inicjatyw i wzajemnej pomocy, nadal istnieje zagrożenie, że wschodzące potęgi Południa będą kierowały się bardziej dobrem indywidualnym zamiast duchem solidarności wśród krajów rozwijających się.

¹⁰ D. Nayyar: Op. cit., s. 13-14.

Literatura

- Bartels F.L., Vinanchiarachi J.: South-South Cooperation, Economic and Industrial Development of Developing countries: Dynamics, Opportunities and Challenges. „Research and Statistics Branch Working Paper” 02/2009, UNIDO, Wiedeń 2009.
- Farina E.M.M.Q.: Challenges for Brazil’s Food Industry in the context of Globalization and Mercosur Consolidation. „International Food and Agribusiness Management Review” 1999, Vol. 2, No. 3.
- Gordhan P.: An Emerging New World Order. „The Cairo Review of Global Affairs” 2011, Vol. 2. The American University in Cairo, School of Global Affairs and Public Policy. <http://www.aucegypt.edu/gapp/cairoreview/pages/articleDetails.aspx?aid=75>
- Grzywna A.: Universal Perspectives of the Asian Giants to the Rest of the World. International Trade and Academic Research Conference ITARC, Academy of Business and Retail Management, Journal of Business and Retail Management Research and London College of Management Studies, Londyn, 8-10 listopad 2010, <http://www.abrmr.com/pdf/Universal%20perspectives%20of%20the%20Asian%20giants%20to%20the%20rest%20of%20the%20world%20-%20Agnieszka%20Grzywna.pdf>
- IBSA: Un actor internacional y un socio para la Unión Europea? Informe de Actividad, FRIDE 2007.
- De Sousa J.S.: India, Brazil, South Africa (IBSA) – New Inter-regional Multilateralism in South? FRIDE Comment, Madryt 2007.
- Lengyel M., Malacalza B.: What do we Talk when we Talk About South-South Cooperation? The Construction of a Concept from Empirical Basis. IPSA-ECPR Joint Conference „Whatever happened to North-South?” Sao Paulo, 16-19.02.2011.
- Nayyar D.: China, India, Brazil and South Africa in the World Economy. Engines of Growth? „Discussion Paper” No. 2008/05, UNU-WIDER 2008.
- Prebisch R.: El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. CEPAL, Santiago 1949 oraz El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. „Desarrollo Económico” 1986, Vol. 26, No. 103.

REGIONAL INTEGRATION TENDENCIES OF THE COUNTRIES OF THE SOUTH

Summary

The contemporary international situation is dominated by a very strong position of developing countries. The integration process of the South has gained importance in the recent few decades. Some of the examples are i.e.: BRICS, IBSA, Mercosur or SADC. However, it is still arguable to determine whether the Emerging Giants are

going to be able to sustain their position of global economy motors. A new type of South-South cooperation is performed both on inter- and intraregional level, what proves the great scale of this economic phenomena, together with showing the growing potential of the common voice of the South. The cooperation and mutual help give an opportunity to exert influence on the international institutions, what is reflected in the world's economy and politics.

Joanna Kos-Łabędowicz

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

PROCESY INTEGRACYJNE W AZJI – WYBRANE ZAGADNIENIA

Wprowadzenie

Spowodowany dynamicznym rozwojem wzrost znaczenia Azji w międzynarodowych relacjach zaczyna być porównywalny z wpływem jaki na światową gospodarkę w XVIII i XIX wieku miała Europa. Ponad połowa światowej populacji żyje w Azji, kontynencie, który przeszedł gwałtowne zmiany w niewiele powyżej ćwierćwiecza. Aktualna polityczna i ekonomiczna pozycja Azji wydaje się przemawiać za pojawiającym się w literaturze przedmiotu stwierdzeniem, iż to Azja będzie miała największe znaczenie w kształtowaniu nowego światowego porządku w XXI wieku. Najszybciej rozwijające się gospodarki, najszybciej zwiększające się wydatki na wojsko i najpoważniejsze punkty zapalne (wliczając centrum światowego terroryzmu, częste klęski żywiołowe i kataklizmy, narastające konflikty na tle religijnym, największa ilość nieuzgodnionych granic), wydają się również przemawiać za kluczową rolą Azji w najbliższej przyszłości.

Najogólniej, w Azji można zaobserwować dwa przeciwstawne trendy: z jednej strony dyskusyjność roszczeń terytorialnych i dotyczących wód terytorialnych, konkurowanie o zasoby, zwiększanie potencjału militarnego i narastające tendencje nacjonalistyczne, zagrażające bezpieczeństwu i dobrobytowi, a z drugiej poprzez wymianę handlową, inwestycje, komunikację, technologię i turystykę zwiększają się współzależności pomiędzy poszczególnymi azjatyckimi krajami. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie wybranych zagadnień dotyczących procesów integracji regionalnej w Azji, ze szczególnym uwzględnieniem takich organizacji, jak APEC i ASEAN.

1. Wybrane przykłady integracji regionalnej w Azji

Wizja zjednoczonej, wolnej od amerykańskich wpływów Azji coraz częściej pojawia się podczas dyskusji pomiędzy azjatyckimi przywódcami. Coraz częściej mówi się o utworzeniu strefy wolnego handlu, Azjatyckiego Funduszu

Walutowego czy wspólnej walucie, by idąc w ślady powojennej Europy, Azja wzniosła się ponad wewnętrzne podziały i konflikty i utworzyła wspólnotę, a później unię. W długim okresie tak ambitne założenie może zostać zrealizowane, jednak trzeba uwzględnić brak zgody pomiędzy stronami co do tego, jak można by zrealizować tę wizję. Sami azjaci nie są pewni, czy odcięcie się od wpływów Stanów Zjednoczonych jest korzystne; dla jednych jest to perspektywa odzyskania niepodległości po stuleciach zachodnich wpływów i dziesięcioleciach hegemonii amerykańskiej, inni postrzegają to jako ryzyko utraty stabilności i zaostrzenia się konfliktów w regionie¹.

W związku z istniejącymi regionalnymi problemami, podejmowane są różne inicjatywy integracyjne na terenie Azji (najważniejsze z nich przedstawiono w tabeli 1), mające na celu zwiększenie zarówno współpracy gospodarczej, jak i politycznej pomiędzy państwami regionu.

Tabela 1

Główne regionalne organizacje w Azji

Nazwa	Data powstania	Członkostwo	Główne zadania
1	2	3	4
ASEAN – Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo- -Wschodniej	1967	Birma, Brunei, Filipiny, Indonezja, Kambodża, Laos, Malezja, Singapur, Tajlandia, Wietnam	Rozwój regionalny i stabilność w regionie
APEC – Wspólnota Gospodarcza Azji i Pacyfiku	1986	Australia, Brunei, Chile, Chiny, Filipiny, Hongkong, Indonezja, Japonia, Kanada, Korea Południowa, Malezja, Meksyk, Nowa Zelandia, Papua-Nowa Gwinea, Peru, Rosja, Singapur, Stany Zjednoczone, Tajlandia, Tajwan, Wietnam	Liberalizacja handlu i inwestycji
ARF – Forum Regionalne ASEAN	1994	Australia, Bangladesz, Birma, Brunei, Chiny, Filipiny, Indie, Indonezja, Japonia, Kambodża, Kanada, Korea Południowa, Korea Północna, Laos, Malezja, Nowa Zelandia, Pakistan, Papua-Nowa Gwinea, Rosja, Singapur, Stany Zjednoczone, Tajlandia, Timor Wschodni, Unia Europejska, Wietnam	Budowanie atmosfery wzajemnego zaufania, poprawa stosunków dyplomatycznych, rozwiązywanie konfliktów
APT – ASEAN + 3	1999	ASEAN + Chiny, Japonia i Południowa Korea	Współpraca w rejonie Azji Wschodniej

¹ S. Tay: Asia Alone – The Dangerous Post-crisis Divide from America. John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd., Singapore, 2010, s. 66.

cd. tabeli 1

1	2	3	4
CSCAP – Rada na rzecz Współpracy Bezpieczeństwa w Azji i Pacyfiku	1999	Australia, Brunei, Chiny, Filipiny, Indie, Indonezja, Japonia, Kambodża, Kanada, Korea Południowa, Korea Północna, Malezja, Mongolia, Nowa Zelandia, Papua-Nowa Gwinea, Rosja, Singapur, Stany Zjednoczone, Tajlandia, Unia Europejska, Wietnam	Pozarządowe (track II) rozmowy dotyczące bezpieczeństwa w Azji Pacyficznej
EAS – Szczyty Azji Wschodniej	2005	APT + Indie, Australia i Nowa Zelandia	Rozwój regionalny i współpraca w regionie
SCO – Szanghajska Organizacja Współpracy	1996	Chiny, Rosja, Kazachstan, Kirgistan, Tadżykistan (tzw. Szanghajska Piątka) i Uzbekistan	Rozwój regionalny, bezpieczeństwo i dobre relacje sąsiedzkie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie X. Huang: *Politics in Pacific Asia – An Introduction*. Palgrave MacMillan, Nowy Jork 2009, s. 241.

W przypadku azjatyckich procesów integracyjnych (zwłaszcza w przypadku Azji Wschodniej), należy zwrócić uwagę zwłaszcza na dwa fakty. Po pierwsze, pomimo dużego zróżnicowania kulturowego, w poziomie rozwoju gospodarczego, systemach politycznych podjęte zostały inicjatywy integracyjne przy współpracy rządów, stowarzyszeń biznesowych, środowisk akademickich i organizacji pozarządowych. Po drugie, do kryzysu finansowego w latach 1997-1998 w Azji praktykowano koncepcję tzw. otwartego regionalizmu, by po kryzysie przyjąć bardziej sformalizowaną i wykluczającą formę integracji, która w ostatnich latach znów zmierza w stronę „otwartego regionalizmu”².

Pierwszą formalną próbą podjęcia współpracy w regionie była utworzona w 1954 roku, z inicjatywy Stanów Zjednoczonych, Organizacja Azji Południowo-Wschodniej (SEATO) mająca na celu głównie zwalczanie wpływów komunistycznych w regionie. Kolejną nieudaną inicjatywą mającą na celu głównie współpracę gospodarczą było założone w 1961 roku Stowarzyszenie Azji Południowo-Wschodniej (ASA). Również kolejne inicjatywy podjęte w latach 60. ubiegłego wieku zakończyły się niepowodzeniem, były to kolejno: MAPHILINDO, założona w 1963 roku organizacja mająca propagować ideę jedności malajskiej³, niezrealizowana japońska propozycja z 1966 roku powołania stałych konferencji ministerialnych oraz również utworzona w 1966 ro-

² M. Wan: *The Political Economy of East Asia – Striving for Wealth and Power*. A Division of Congressional Quarterly Inc., Waszyngton 2008, s. 360-361.

³ K. Nawrot: *Determinanty rozwoju gospodarczego ASEAN*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008, s. 76.

ku Rada Azji i Pacyfiku (ASPAC)⁴. Większy sukces odniosły inicjatywy akademickie i biznesowe. Zapoczątkowany w 1968 roku cykl konferencji dotyczących handlu i rozwoju Pacyfiku (PAFTAD) przekształcił się z czasem w znaczącą sieć ekspertów z zakresu ekonomii i polityki w regionie, a kolejne konferencje odbywają się do dziś (ostatnia miała miejsce w Pekinie 03-06 grudnia 2010 roku)⁵ czy założona w 1967 roku przez reprezentantów biznesu z Japonii, Australii i Nowej Zelandii, funkcjonująca do dzisiaj, Rada Gospodarcza Strefy Pacyfiku (PBEC).⁶ Utworzona w 1980 roku Rada Współpracy gospodarczej Pacyfiku (PEEC) była trójstronnym forum współpracy i dialogu pomiędzy środowiskiem akademickim (w jej skład wchodziło kilku przedstawicieli PAFTAD), biznesowym (uczestnictwo przedstawicieli PBEC) oraz urzędników administracji państwowej⁷. Jednakże dopiero w przypadku utworzonej w 1989 roku Wspólnoty Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC), rządy krajów formalnie zaangażowały się w proces regionalnej integracji.

APEC przede wszystkim jest zgromadzeniem gospodarek, gdyż z racji członkostwa Tajwanu i Hongkongu nie może być określany jako zgromadzenie państw. Początkowo głównym zadaniem APEC było zarządzanie efektami rosnącej współzależności gospodarczej, z czasem wzrosło również jego znaczenie polityczne i w aspektach bezpieczeństwa regionalnego. Od 1993 roku odbywają się coroczne spotkania przywódców APEC mające na celu nawiązywanie relacji politycznych, pogłębiania dialogu gospodarczego i czasem wywierania nacisku na państwa regionu. Kwestie bezpieczeństwa znalazły się w centrum zainteresowania zwłaszcza w 2001 roku, kiedy to z inicjatywy George'a Busha państwa APEC zadeklarowały uczestnictwo w wojnie przeciw terroryzmowi⁸. Nie należy jednak zapominać, iż głównymi celami APEC pozostają: znoszenie barier celnych, liberalizacja przepływu inwestycji, współpraca technologiczna, dążenie do ściślejszej integracji gospodarczej, popieranie wzrostu gospodarczego i sprawiedliwego rozwoju. Zwłaszcza spotkanie przywódców w 2010 roku w Jokohamie, oprócz przedstawienia oceny realizacji celów przyjętych w 1994 roku podczas spotkania w Bogor, zakończyło się sformułowaniem Strategii APEC ds. Inwestycji, Nowej Strategii Reform Strukturalnych APEC oraz przygotowaniem długoterminowego planu zacieśniania integracji gospodarczej. Również

⁴ M. Kichter-Krysiak: Wybrane aspekty procesów integracji gospodarczej w regionie Azji Południowo-Wschodniej. Red. B. Drelich-Skulska. Prace Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny, Wrocław 2008, nr 28, s. 111.

⁵ About PAFTAD. Oficjalna strona PAFTAD. <http://paftad.org/about> (10.09.2011).

⁶ Oficjalna strona PBEC. <http://www.pbec.org/#> (10.09.2011).

⁷ Introduction & History. <http://www.pecc.org/about-us/about-us> (10.09.2011).

⁸ International relations of Asia. Red. D. Shambaugh i M. Yahuda. Rowman & Littlefield Publishers, INC., Plymouth 2008, s. 328-329.

spotkanie w Honolulu w 2011 roku przyniosło nowe postanowienia w kwestiach ochrony środowiska, zmniejszenia intensywności energetycznej produkcji i podjęcia działań mających na celu ujednolicenie regulacji dotyczących kwestii środowiskowych⁹.

Innym przedsięwzięciem związanym z regionalną integracją gospodarczą, które funkcjonuje i rozwija się do dzisiaj, jest założone w 1967 roku z inicjatywy Indonezji Malezji, Filipin, Singapuru i Tajlandii Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej – ASEAN. ASEAN było następczynią ASA i miało przede wszystkim wzmocnić struktury państwowe, nie uszczuplając w żaden sposób zakresu suwerenności państw członkowskich. W traktacie założycielskim zapisano zobowiązania dotyczące wzmocnienia regionalnej stabilności i pokoju, przyspieszenie wzrostu gospodarczego, postępu społecznego i rozwoju kulturowego w regionie, zabrakło jednak deklaracji, w jaki sposób te cele miałyby zostać osiągnięte¹⁰. Wraz z pogłębianiem współpracy w ramach ASEAN, przywódcy krajów członkowskich wypracowali normy i zasady współpracy, określane „sposobem ASEAN” („ASEAN way”). Sposób ASEAN można opisać następująco jako:

- preferowanie nieformalnych rozwiązań i unikanie nadmiernej instytucjonalizacji; instytucje regionalne pełnią rolę mechanizmów konsultacyjnych i forum do podejmowania rozmów na istotne tematy, a nie sztywnych struktur wspólnotowych,
- wspominany już tzw. otwarty regionalizm oparty na zasadach niedyskryminowania i przejrzystości; liberalizacja handlu i inwestycji w regionie ma prowadzić do ogólnego zmniejszenia barier (nie tylko pomiędzy krajami członkowskimi),
- współpracę na rzecz bezpieczeństwa w regionie, uwzględniającą raczej wszystkie zainteresowane strony, a nie tworzenie obozów zwolenników i przeciwników konkretnych rozwiązań,
- elastyczny konsensus, czyli wielostronne konsultacje i negocjacje w przyjaznej atmosferze, budowanie wzajemnego zaufania i podejmowanie decyzji z uwzględnieniem potencjalnych różnic pomiędzy zainteresowanymi stronami¹¹.

W ramach ASEAN podejmowanych jest wiele inicjatyw mających na celu dalsze pogłębienie i poszerzenie integracji regionalnej, np. ASEAN + 3, ASEAN + 6, Forum Regionalne ASEAN czy Szczyty Azji Wschodniej za-

⁹ History. <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC/History.aspx> (12.09.2011).

¹⁰ L. Fijałkowski: Regionalny wymiar bezpieczeństwa w Azji Południowo-Wschodniej. Normy – instytucje – ład regionalny. Uniwersytet Wrocławski, Wrocław, s. 99-100.

¹¹ A. Acharya: Constructing a Security Community in Southeast Asia. ASEAN and the Problem of Regional Order. Routledge Taylor & Francis Group, Nowy Jork 2009, s. 77-85.

początkowane w 2005 roku przez ASEAN. W ostatnich latach można zauważyć większe wzorowanie się ASEAN na rozwiązaniach wykorzystywanych przez Unię Europejską, przejawiających się w podpisaniu i następnym wejściu w życie Karty ASEAN oraz dążeniu do utworzenia Wspólnoty ASEAN opartej na trzech filarach: współpracy gospodarczej, społeczno-kulturowej i w zakresie bezpieczeństwa¹².

Zakończenie

Omawiając kwestie związane z regionalizmem i procesami integracji regionalnej w Azji, można wyróżnić dwie „wizje” regionalnej współpracy. Pierwsza z nich dotyczy szerokiej integracji regionalnej wzdłuż wybrzeży Pacyfiku, obejmującej nie tylko kraje azjatyckie, lecz również kraje amerykańskie na wschodzie i państwa Oceanii na południu. Tą „pacyficzną wizję” można datować wstecz, do lat 60. ubiegłego wieku i japońskiej inicjatywy utworzenia PBEC, lat 80. i sformowania APEC czy w końcu najbardziej współczesnej inicjatywy włączenia Australii i Nowej Zelandii do uczestnictwa w Szczytach Azji Wschodniej. Druga „wizja” dotyczy ściśle Azji Wschodniej, przejawia się w próbach formułowania organizacji integracyjnych na mniejszą skalę, z wykluczeniem krajów Ameryk i Oceanii. W zakres działań podjętych w związku z tą „wschodnio-azjatycką wizją” można wliczyć propozycję byłego premiera Malezji, Mahathir bin Mohamada, odnośnie do utworzenia regionalnej strefy wolnego handlu, Wschodniej Grupy Współpracy Gospodarczej (EAEG), inicjatywy ASEAN + 3 czy zapoczątkowane w 2005 roku Szczyty Azji Wschodniej.

Wspominane dwie „wizje” współpracy regionalnej w dużej mierze wskazują na geopolityczne, ideologiczne i gospodarcze napięcia pomiędzy krajami azjatyckimi dotyczącymi natury i zakresu instytucjonalnych ram integracji i współpracy regionalnej.

Literatura

About PAFTAD. <http://paftad.org/about>

Acharya A.: *Constructing a Security Community in Southeast Asia. ASEAN and the Problem of Regional Order*. Routledge Taylor & Francis Group, Nowy Jork 2009.

Fijałkowski Ł.: *Regionalny wymiar bezpieczeństwa w Azji Południowo-Wschodniej. Normy – instytucje – ład regionalny*. Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.

¹² Overview. <http://www.aseansec.org/64.htm> (12.09.2011).

- History. <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC/History.aspx>
- Huang X.: Politics in Pacific Asia – An Introduction. Palgrave MacMillan, New York 2009.
- International Relations of Asia. Red. D. Shambaugh i M. Yahuda. Rowman & Littlefield Publishers, INC., Plymouth 2008.
- Introduction & History. <http://www.pecc.org/about-us/about-us>
- Nawrot K.: Determinanty rozwoju gospodarczego ASEAN. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008.
- Oficjalna strona PBEC. <http://www.pbec.org/#>
- Overview. <http://www.aseansec.org/64.htm>
- Studia Azjatyckie. Red. B. Drelich-Skulska. Prace Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny, Wrocław 2008.
- Tay S.: Asia Alone – The Dangerous Post-crisis Divide from America. John Wiley & Sons (Asia) Pte. Ltd., Singapore 2010.
- Wan M.: The Political Economy of East Asia – Striving for Wealth and Power. A Division of Congressional Quarterly Inc., Waszyngton 2008.

ASIAN INTEGRATION – OVERVIEW

Summary

A vision of united, free of USA influence Asia, is an increasingly recurring subject in discussions among Asian leaders. Often is it spoken of free trade zone, Asian Money Fund or an universal Asian currency; all in order to allow Asia to follow the example of post-war Europe, rising above internal divisions and conflicts, creating a community, and, subsequently, an union. Goal of this paper is to present chosen subjects concerning integration processes of Asia regions, with special attention devoted to APEC and ASEAN, two organisations being examples of two visions of Asian integrations – Pacific and Eastern.