

Uniwersytet w Białymstoku
Wydział Ekonomiczny

**FORMY
EUROPEJSKIEJ
INTEGRACJI
GOSPODARCZEJ**

Marek Proniewski
Arkadiusz Niedźwiecki

Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku
Białystok 2004

Recenzent
prof. dr hab. Zofia Wysokińska

Copyright © Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2004

ISBN 83-89031-85-X

Korekta językowa
Ewa Brajczewska-Rębowska

Projekt okładki
Marek Owieczko

Redakcja techniczna i skład komputerowy
Paweł Piątkowski

Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku
15-097 Białystok, ul. M. Skłodowskiej-Curie 14,
tel. (~85) 745 70 58, 745 70 59

Druk i oprawa:
Podlaska Spółdzielnia Produkcyjno-Handlowo-Usługowa
Białystok, ul. 27 Lipca 40/3, tel./fax (085)675-48-02
<http://www.podlaska.com.pl>

SPIS TREŚCI

Wstęp	5
--------------------	---

Rozdział I

Międzynarodowa integracja gospodarcza	7
1. Istota, warunki i typy międzynarodowej integracji gospodarczej	7
2. Handel międzynarodowy w procesie wzrostu gospodarczego	13
3. Rozwój koncepcji integracji europejskiej	17
4. Integracja całościowa i zróżnicowana	25
5. Formy międzynarodowej integracji gospodarczej	30
6. Współzależność i globalizacja w gospodarce światowej	34

Rozdział II

Strefa wolnego handlu i unia celna	39
1. Efekty realizacji strefy wolnego handlu i unii celnej	39
1.1. Czynniki warunkujące gospodarcze efekty strefy wolnego handlu i unii celnej	39
1.2. Krótkoterminowe efekty integracji gospodarczej	40
1.2.1. Krecja i przesunięcie handlu	40
1.2.2. Inne bezpośrednie efekty integracji gospodarczej	43
1.3. Dynamiczne efekty unii celnej	47
2. Realizacja strefy wolnego handlu i unii celnej w Europie Zachodniej	49
2.1. Europejska Strefa Wolnego Handlu	49
2.2. Europejski Obszar Gospodarczy	52
2.3. Unia celna we Wspólnocie Europejskiej	53
2.3.1. Proces realizacji unii celnej w EWG	53
2.3.2. Efekty unii celnej w EWG	56

Rozdział III

Wspólny rynek	65
1. Zarys koncepcji cyrkulacji czynników produkcji we wspólnym rynku	65
2. Efekty realizacji wspólnego rynku	67
3. Jednolity rynek Unii Europejskiej	70

3.1. Realizacja koncepcji Eurorynku	70
3.2. Efekty wspólnego rynku w Unii Europejskiej	77
4. Wybrane dziedziny polityki Unii Europejskiej na wspólnym rynku	85
4.1. Polityka ochrony konsumentów	85
4.2. Polityka konkurencji	88

Rozdział IV

Unia monetarna	93
1. Jednolity system monetarny	93
2. Elementy teorii optymalnego obszaru walutowego	98
2.1. Koncepcje obszaru walutowego i kryteria jego optymalności	98
2.2. Mechanizm monetarnego szoku asymetrycznego	102
3. Korzyści i koszty integracji walutowej	106
4. Integracja monetarna w Unii Europejskiej	109
4.1. Europejski System Walutowy i jego ewolucja	109
4.2. Unia Gospodarcza i Walutowa	115
4.2.1. Proces realizacji EMU	115
4.2.2. Kryteria zbieżności	116
4.2.3. Wspólna waluta euro	120
4.2.4. Koordynacja polityki gospodarczej EMU	130
4.2.5. Zróźnicowanie systemu bankowego EMU	133
4.3. Europejski System Banków Centralnych	136
4.4. Polityka pieniężna Europejskiego Banku Centralnego	140
4.5. Podatki pośrednie w Unii Europejskiej	143
Zakończenie	146
Literatura	147
Spis tabel, schematów i wykresów	156
Aneks. Wyjątki z wybranych aktów prawnych regulujących funkcjonowanie Unii Europejskiej	158

WSTĘP

Europejska integracja stanowi jedno z najistotniejszych zagadnień znajdujących się w centrum zainteresowania społecznego. Wiąże się to z faktem przystąpienia naszego kraju do Wspólnot Europejskich i zmian gospodarczych wynikających z akcesji. W związku z tym na znaczeniu zyskuje wiedza dotycząca trudnych, ale jednocześnie niezwykle interesujących zagadnień związanych z kształtowaniem się form europejskiej integracji ekonomicznej.

Przekazując publikację do rąk czytelników, autorzy postawili sobie za cel przedstawienie w niej kompendium wiedzy dotyczącej zróżnicowanych aspektów międzynarodowej integracji gospodarczej w ramach Wspólnot Europejskich, zdając sobie jednak sprawę, że trudno jest wyczerpać w jednym opracowaniu tak złożoną problematykę.

Struktura książki została oparta na powszechnym w literaturze założeniu, że międzynarodowa integracja gospodarcza stanowi proces rozwojowy, w wyniku którego powstają coraz bardziej złożone formy gospodarcze. W związku z tym opracowanie podzielono na cztery główne części.

Pierwsza z nich stanowi niejako wprowadzenie do zasadniczej grupy zagadnień, będących przedmiotem zainteresowania autorów. Przedstawia wielość poglądów na temat definiowania integracji i związanych z nią zjawisk. Opisuje rozwój różnych koncepcji odnośnie integracji europejskiej. Akcentuje też ewolucję poglądów dotyczących jej motywów, wskazując, że aktualnie pierwszoplanowym bodźcem skłaniającym społeczeństwa i państwa do intensyfikacji powiązań między nimi jest przyspieszenie procesów rozwojowych, m.in. w wyniku zmian strukturalnych i wzrostu efektywności na powiększonym obszarze gospodarczym. W części tej zasygnalizowano również tematykę instytucjonalno-organizacyjnych form integracji, co stanowi bezpośrednią podstawę rozważań w dalszej części opracowania. Na zakończenie rozdziału pierwszego odniesiono się do problematyki ściśle związanej z integracją, a mianowicie współzależności i globalizacji we współczesnej gospodarce światowej.

Kolejne części książki przedstawiają strefę wolnego handlu oraz unię celną, wspólny rynek, a także unię monetarną. Szczególną uwagę poświęcono w nich

specyficznym efektem procesów integracyjnych, które scharakteryzowano w dwóch aspektach, prezentując ich koncepcje teoretyczne oraz przeprowadzając analizę empiryczną w oparciu o dostępne materiały źródłowe. W rozdziałach tych uwagę skupiono m.in. na procesie realizacji unii celnej, a następnie jednolitego rynku wewnętrznego we Wspólnocie Europejskiej, jak również aktualnym stanie integracji w ramach Unii Gospodarczej i Walutowej.

Książka zawiera aneks z wyjątkami wybranych aktów prawnych normujących działalność Unii Europejskiej, do których autorzy odwołują się w zasadniczej części publikacji. Powinno być to szczególnie przydatne czytelnikom, zwłaszcza studentom kierunków ekonomicznych, w tym uczestnikom studiów podyplomowych.

Wyrazy podziękowania kierujemy w szczególności do recenzentów, których uwagi umożliwiły udoskonalenie merytorycznej strony prezentowanej publikacji.

Autorzy

ROZDZIAŁ I

MIĘDZYNARODOWA INTEGRACJA GOSPODARCZA

We współczesnej gospodarce międzynarodowej doby globalizacji obserwuje się dynamiczne tendencje integracyjne. Rośnie współzależność¹ między poszczególnymi krajami skupionymi w różnorodnych ugrupowaniach, a zachodzące w nich procesy ekonomiczne są warunkowane m.in. instytucjonalno-organizacyjną formą wzajemnej współpracy. Jednocześnie podstawowym motywem integracji pozostają zwiększenie efektywności gospodarowania oraz dynamizacja wzrostu gospodarczego, mające wpływ na konkurencyjność gospodarek krajowych w skali międzynarodowej.

1. Istota, warunki i typy międzynarodowej integracji gospodarczej

Integracja rozumiana jest najczęściej jako proces, a więc w ujęciu dynamicznym. Oznacza tworzenie „nowej, a jednocześnie większej całości” w oparciu o dotychczas odseparowane elementy. W związku z tym „integrować” to łączyć w jedną całość, ale również osiągnąć pewien stan złożoności na określonym etapie procesu integracyjnego. Integracja jest pojęciem wieloaspektowym. Odbywa się zarówno w gospodarce narodowej, czego przykład to tworzenie krajowych struktur holdingowych, jak również w większej skali, kiedy obejmuje dwa lub więcej krajów – mówimy wówczas o integracji międzynarodowej.

Integracja międzynarodowa może być rozumiana jako zacieśnianie współpracy w sferze wymiany handlowej, stosunków społecznych i politycznych między państwami, dotyczących m.in. możliwości swobodnego przekraczania granic, współpracy wojskowej i wymiaru sprawiedliwości. Ze względu na specyfikę procesów społecznych może być rozpatrywana również w aspekcie czasu (szczególnie okresu, po którym zauważalne są jej efekty) oraz przestrzeni geograficznej, w jakiej ma miejsce. Jednocześnie we współczesnym systemie eko-

¹ Pojęcie międzynarodowej integracji gospodarczej jest ściśle związane z **współzależnością międzynarodową**, będącą, jak pisze A. Marszałek, „*wyrazem internacjonalizacji procesów ekonomicznych i stosunków społecznych*”, a także „*wzajemną podatnością na politykę zagraniczną i zachowania innych państw*”.

Zob. *Integracja europejska, podręcznik*, red. A. Marszałek, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000, s. 88.

Por. A. Gwiazda, *Międzynarodowa współzależność ekonomiczna we współczesnym świecie*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1985, s. 9-17.

nomiki światowej jednym z najważniejszych aspektów, w jakich widoczne są procesy integracyjne, jest sfera gospodarcza.

Pojęcie **międzynarodowej integracji gospodarczej**, bazujące na ogólnej definicji integracji, nie jest jednoznaczne. Może być ujmowane jako forma międzynarodowej współpracy gospodarczej albo tworzenie „całkowicie nowej jakości powstającej w miejsce istniejących dotychczas struktur”². Ponadto, jego istotna cecha to ewolucyjność, a co za tym idzie zróżnicowane podejście ekonomistów do problematyki integracji, o czym świadczy bogata literatura na ten temat.

Wyróżnia się w niej m.in. następujące definicje międzynarodowej integracji gospodarczej:

- 1) ujęcie etymologiczne: łączenie się dwóch lub więcej jednostek gospodarczych w większą całość,
- 2) proces historyczny polegający na scalaniu różnych działalności gospodarczych, zachodzący w trzech etapach: początkowo łączenie podmiotów gospodarujących w ramach regionów, następnie – łączenie regionów w gospodarki narodowe, a w końcowym etapie – łączenie gospodarek narodowych w gospodarkę światową (lub w obrębie gospodarki światowej),
- 3) stan, który umożliwiłby stosunki handlowe między różnymi gospodarkami narodowymi równie swobodne i równie korzystne jak te, które istnieją wewnątrz gospodarki narodowej, przy czym wymiana ta powinna mieć charakter wielostronny, musi również istnieć wspólnota rynków i cen; w związku z czym integracja jest tożsama z liberalizacją wzajemnych kontaktów handlowych między państwami; przy czym należy zwrócić uwagę, że definicja ta nie określa jednoznacznie związku przyczynowo-skutkowego, ponieważ znoszenie barier handlowych może aktywizować procesy integracyjne, ale również procesy integracyjne nasilają tendencje do znoszenia barier w stosunkach handlowych,
- 4) realizacja „ideału równości szans” w stosunkach między narodami różnych krajów; tak rozumianej integracji towarzyszy nie tylko zdynamizowanie wymiany handlowej, ale też procesy społeczne, polityczne i prawne,
- 5) idea solidarności między krajami wymieniającymi towary, przy czym integracja ma miejsce w przypadku, kiedy pełna swoboda handlu jest korzystna dla wszystkich uczestników, a we wzajemnej sieci powiązań gospodarczych żadna z integrujących się jednostek nie jest dominująca,
- 6) układ powiązań gospodarczych między krajami umożliwiający każdemu z nich jak najwyższy poziom rozwoju społeczno-gospodarczego,

² Zob. E. Jantóń-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1998, s. 9.

- 7) powstawanie organizmu gospodarczego obejmującego grupę krajów, który ze względu na wewnętrzne powiązania ekonomiczne wyodrębnia się z systemu gospodarki światowej,
- 8) współdziałanie krajowych podsystemów gospodarczych w ramach ugrupowania zinstytucjonalizowanego w określonym stopniu³.

Ich najważniejsze elementy zawarte są w stwierdzeniu, że międzynarodowa integracja gospodarcza stanowi proces wewnętrznych i wzajemnych dostosowań struktur ekonomicznych i tworzenia powiązań między łączącymi się krajami, czego rezultatem jest powstanie możliwie jednolitego mechanizmu gospodarczego, co powinno dynamizować wzrost konkurencyjności jego państw członkowskich w skali międzynarodowej⁴. Dlatego też powszechnie wyrażany jest pogląd, iż istotą międzynarodowej integracji gospodarczej są „*przeobrażenia i wzajemne dostosowania w strukturze gospodarczej krajów zachodzące zarówno wewnątrz gospodarek, jak i między nimi, w związku z czym powstaje jednolicie spójna i komplementarna struktura gospodarcza*”, jak również „*dążenie do optymalnej struktury międzynarodowych stosunków ekonomicznych*”⁵.

Literatura wyróżnia dwa zasadnicze rodzaje mechanizmów, w wyniku których powstają ugrupowania integracyjne. W krajach o gospodarce rynkowej jednym z głównych czynników powodujących przeobrażenia w łączących się strukturach gospodarczych jest **mechanizm rynku i konkurencji**. Natomiast w krajach socjalistycznych Europy Środkowowschodniej tworzących Radę Wzajemnej Pomocy Gospodarczej czynnikiem takim był **mechanizm planowy**.

Jeżeli chodzi o mechanizm rynku i konkurencji, działania zmierzające do zorganizowania instytucjonalnego zaplecza procesów ekonomicznych we wspólnocie powinny być wtórne w stosunku do działań mających zapewnić efektywne funkcjonowanie mechanizmu rynkowego. Dotyczy to przede wszystkim zniesienia ceł i ograniczeń ilościowych oraz zapewnienia swobodnego przepływu czynników produkcji wewnątrz ugrupowania integracyjnego. Mechanizm rynku i konkurencji może też służyć zapewnieniu możliwości stosowania narzędzi interwencjonizmu państwowego w ramach polityki gospodarczej wspólnoty,

³ Zob. *Integracja europejska*, op. cit., s. 42-46.

Por. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1997, s. 7-10.

⁴ Wg M. Portera, do głównych czynników tworzenia przewagi konkurencyjnej krajów na rynku światowym można zaliczyć: „*charakter popytu krajowego, występowanie gałęzi pokrewnych i wspierających się, uwarunkowania w zakresie czynników wytwórczych, a także strategię, strukturę i konkurencję na rynku krajowym*”. Tworzą one otoczenie, które może sprzyjać, ale też utrudniać, a nawet uniemożliwiać powstawanie przewag konkurencyjnych poszczególnych przedsiębiorstw, a w konsekwencji danego kraju w systemie gospodarki światowej.

Por. M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990, s. 72.

⁵ Zob. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, op. cit., s. 9.

czego przykład stanowi „sterowany mechanizm rynkowy” charakterystyczny dla polityki handlowej Wspólnoty Europejskiej.

Pod wpływem mechanizmu rynku i konkurencji powinna wykształcić się komplementarna struktura gospodarcza. Ocenia się, że prowadzące do tego procesy przebiegają znacznie szybciej, a jednocześnie sprawniej w gospodarkach charakteryzujących się wysoką dynamiką wzrostu gospodarczego i odpowiednio ukształtowanymi strukturami ekonomicznymi, w tym rozwiniętą infrastrukturą techniczną i społeczną. W przypadku, kiedy procesy integracyjne odbywają się pomiędzy krajami o zróżnicowanym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego, zastosowanie klasycznego mechanizmu rynku i konkurencji mogłoby przynieść negatywne skutki społeczno-ekonomiczne nie tylko dla słabszych partnerów, ale również dla całej wspólnoty. W związku z tym dopuszcza się możliwość wprowadzenia pewnych korekt do mechanizmu integracyjnego. W tym celu podejmuje się m.in. wspólne inwestycje infrastrukturalne, koordynuje wybrane dziedziny polityki gospodarczej, a słabsi partnerzy korzystają z różnego rodzaju ulg.

Mechanizm rynku i konkurencji pozwala spełnić warunki istotne dla powodzenia procesów integracyjnych. Systematyzują je J. Borowiec i K. Wilk⁶. Wśród nich wyróżniają komplementarność (wzajemne uzupełnianie się) struktur gospodarczych w krajach zmierzających do integracji, przy czym struktury te istnieją lub można je osiągnąć w określonym horyzoncie czasowym (potencjalna komplementarność struktur), a także odpowiednio wysoki poziom ukształtowania infrastruktury technicznej umożliwiający swobodny przepływ strumieni gospodarczych, w tym towarów i środków finansowych.

J. Borowiec i K. Wilk wymieniają również jeszcze jeden warunek ważny dla zaistnienia procesów integracyjnych. Jest nim polityka prointegracyjna, zarówno w aspekcie „czysto politycznym”, jak też gospodarczym, kreująca pewne rozwiązania instytucjonalne i niwelująca bariery w przepływie czynników produkcji⁷. Wysuwają jednocześnie pogląd, że nie zawsze jest to warunek niezbędny dla powodzenia integracji. W świetle doświadczeń gospodarczych należy jednak stwierdzić, że rola polityki prointegracyjnej jest znacząca. O ile bowiem działania w sferze politycznej, których celem jest scalanie gospodarek narodowych, mogą nie przynieść oczekiwanych efektów, to polityczne działania zmierzające do osłabienia integracji inicjowanej przez podmioty gospodarujące są najczęściej dość skuteczne. Innymi słowy, kolejny warunek powodzenia procesu sca-

⁶ Por. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, op. cit., s. 15-16.

⁷ Współpraca w sferze politycznej na zintegrowanym obszarze gospodarczym odbywa się m.in. poprzez wdrożenie systemu przepływu informacji między uczestnikami ugrupowania integracyjnego i konsultację określonych działań, a także ich unifikację, czyli całkowite zniesienie samodzielnych, krajowych narzędzi polityki gospodarczej i zastąpienie ich instrumentami ponadnarodowymi.

lania gospodarek w skali międzynarodowej to brak polityki antyintegracyjnej. Pozostałymi czynnikami, które mogą wpłynąć na dynamizację procesów integracyjnych są: zbliżony potencjał społeczno-gospodarczy (szczególnie w przypadku współpracy rozwiniętych form ugrupowań integracyjnych, w których występuje swoboda przepływu czynników produkcji), bliskość geograficzna, a także więzi kulturowe między integrującymi się państwami.

W przypadku mechanizmu planowego stosowanego w gospodarkach centralnie administrowanych, centrum decyzyjne dążyło przede wszystkim do ujednoczenia i koordynacji planu gospodarczego w poszczególnych krajowych systemach gospodarczych, które brały udział w procesie integracyjnym. Działania te dotyczyły głównie planów produkcyjnych i inwestycyjnych. Praktyka gospodarcza pokazała, że w połączeniu z innymi niekorzystnymi czynnikami mechanizm integracyjny tego typu okazał się nieefektywny, a Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej przestała istnieć.

W wyniku działania mechanizmu integracyjnego powstaje wiele typów międzynarodowej integracji gospodarczej. Wg wybranych kryteriów można wyróżnić następujące typy integracji:

- 1) stopień zinstytucjonalizowania formy wspólnoty gospodarczej:
 - funkcjonalna (rynkowa), tożsama z nieformalną, w przypadku której procesy integracyjne są inicjowane przez podmioty gospodarujące dążące do maksymalizacji produktywności dzięki wymianie międzynarodowej, gdzie rola instytucji integracyjnych jest ograniczona (powinny jedynie wspomagać sprawne działanie mechanizmu rynkowego),
 - instytucjonalna, tożsama z formalną, w jakiej procesy ekonomiczne są kształtowane głównie przez instytucje działające w ramach ugrupowania integracyjnego;
- 2) podmiot inicjujący procesy integracyjne:
 - odgórna (władze państwowe lub samorządowe),
 - oddolna (podmioty gospodarujące, w szczególności przedsiębiorcy oraz mieszkańcy regionów przygranicznych);
- 3) stopień wpływu poszczególnych krajów na decyzje podejmowane w ugrupowaniu integracyjnym, a dotyczące wszystkich jego członków:
 - nie ograniczająca suwerenności,
 - ograniczająca suwerenność;⁸

⁸ Należy zwrócić uwagę, że literatura niejednoznacznie odnosi się do problemu suwerenności państw w ramach ugrupowania integracyjnego. Niektórzy autorzy są zdania, że praktycznie każda forma integracji ogranicza w jakimś stopniu suwerenność polityczną i gospodarczą państw. Natomiast inni ekonomiści i politolodzy wyrażają pogląd, iż integracja międzynarodowa, w wyniku której nie powstają struktury ponadnarodowe przejmujące uprawnienia władz krajowych, nie ogranicza suwerenności państw członkowskich wspólnoty.

- 4) miejsce podejmowania kluczowych decyzji w zintegrowanym systemie gospodarczym:
 - „równych partnerów” (pozioma),
 - integracja „nierównych partnerów” (pionowa); przy czym „nierówność” może być rozumiana w aspekcie ekonomicznym (poziom rozwoju społeczno-gospodarczego) lub prawnym (kształtowanie norm prawnych obowiązujących poszczególne zintegrowane gospodarki oraz ugrupowanie integracyjne jako całość);
- 5) stopień zaangażowania krajów w procesy integracyjne:
 - czynna (ustanowienie i stosowanie narzędzi wspólnej polityki gospodarczej, szerokie spektrum działań wspierających zacieśnienie więzi ekonomicznych między krajami),
 - bierna (poprzestanie na zniesieniu barier w wymianie handlowej, brak innych działań prointegracyjnych).

Dalsze rozwinięcie problematyki różnorodności typów integracji zawiera tabela 1.1. Biorąc pod uwagę zaprezentowaną wcześniej klasyfikację, przedstawiono w niej wybrane rodzaje międzynarodowej integracji ekonomicznej w zależności od charakteru powiązań gospodarczych między krajami tworzącymi wspólnotę gospodarczą.

Z tabeli 1.1 wynika, że aktualnie w praktyce gospodarczej najczęściej występuje międzynarodowa integracja umowna państw suwerennych. Tworzące ją kraje podpisują umowę międzynarodową, która określa mechanizm, zakres i formę ich więzi ekonomicznych. W oparciu o nią powstaje ugrupowanie integracyjne posiadające określoną organizację, na jaką składają się m.in. organa zarządzające i reprezentujące wspólnotę oraz system zależności funkcjonalnych w ugrupowaniu. Współpraca ta jest realizowana najczęściej na początkowych etapach zacieśniania więzi integracyjnych. W związku z tym międzynarodowa integracja umowna państw suwerennych może być korzystna nie tylko dla wspólnoty składającej się z krajów cechujących się zbliżonym poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego, ale też dla ugrupowania zróżnicowanego pod tym względem. Wówczas korzyści wynikające z integracji mogą być intensyfikowane zgodnie z zasadą kosztów komparatywnych, których wpływ jest dodatkowo wzmacniany dzięki redukcji barier handlowych wewnątrz ugrupowania. Ponadto kraje słabiej rozwinięte mogą zyskać dostęp do nowych technologii, co ma pozytywny wpływ na postęp technologiczny i techniczny, a więc efektywność gospodarowania, co umacnia ich pozycję konkurencyjną w skali międzynarodowej.

Zob. *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 24-25.

Por. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, op. cit., s. 15.

Tabela 1.1.

Typy integracji gospodarczej według charakteru powiązań w ugrupowaniu

Typ integracji	Przykłady integracji
Międzynarodowa integracja umowna państw suwerennych (integracja równych partnerów)	EFTA (European Free Trade Association), CEFTA (Central European Free Trade Agreement), NAFTA (North American Free Trade Agreement), MERCOSUR (Mercado Comun del Cono Sur), ASEAN (Association of South East Asian Nations)
Ponadnarodowa integracja umowna państw dobrowolnie ograniczających suwerenność na rzecz instytucji integracyjnych (integracja równych partnerów), <i>w trakcie realizacji</i>	Unia Europejska
Integracja nierównoprawna politycznie , tzn. politycznie podporządkowana (integracja nierównych partnerów)	W przeszłości: Wlk. Brytania i jej kolonie, Francja i jej kolonie, w pewnej mierze również relacje Wlk. Brytanii i krajów Wspólnoty Brytyjskiej
Integracja nierównoprawna gospodarczo , tzn. gospodarczo podporządkowana jednemu państwu (integracja nierównych partnerów)	Jak wyżej, a także Meksyk – USA, niektóre kraje Ameryki Południowej (np. Panama, Kostaryka, Honduras, Gwatemala) – USA

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 24-25.

2. Handel międzynarodowy w procesie wzrostu gospodarczego

Współcześnie za pierwszoplanowe przesłanki integracji gospodarczej uznawane są: dążenie do zwiększenia efektywności, a w skali makroekonomicznej – dynamizacja procesów wzrostowych, jakie powinny mieć miejsce w integrujących się gospodarkach krajowych. Wzrost gospodarczy, czyli proces tworzenia i powiększania rzeczywistych rozmiarów produktu społecznego⁹, może być pobudzany dzięki wymianie handlowej, która w ramach ugrupowania integracyjnego powinna przebiegać bez zbędnych przeszkód natury politycznej i organizacyjnej.

⁹ Por. *Polityka gospodarcza*, red. B. Winiarski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 244.

Problematykę wpływu handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy opisują m.in. P. Bożyk, J. Misala i M. Puławski¹⁰. Wg nich, w procesach wzrostowych handel międzynarodowy pełni funkcję instrumentu dopasowującego strukturę wytworzonego dochodu do struktury potrzeb konsumpcyjnych i produkcyjnych występujących w danym kraju. w związku z tym jednym z rezultatów, które towarzyszą wymianie międzynarodowej, jest **efekt transformacji struktury wytworzonego dochodu**¹¹. Zjawisko to jest szczególnie widoczne w krajach małych i średnich, w jakich struktura wytwarzanego produktu znacznie różni się od potrzeb gospodarczych. Ich asortyment produkcji jest ograniczany przez potencjał społeczno-ekonomiczny (zwłaszcza relatywnie małe zasoby tradycyjnych czynników produkcji), a także konieczność specjalizacji produkcji, niezbędną do uzyskania korzyści skali.

Wynikiem importu jest znaczne poszerzenie asortymentu produktów, które są dostępne w kraju, zarówno w przypadku dóbr konsumpcyjnych, jak też służących realizacji zamierzeń inwestycyjnych. Natomiast eksport, który stanowi jeden z głównych instrumentów umożliwiających regulowanie zobowiązań krajowych z tytułu importu, umożliwia wzrost wartości dóbr wytwarzanych w kraju, jednocześnie dynamizując efekt skali produkcji. Dzięki niemu towary, na które brak jest popytu wewnętrznego, mają szansę zostać sprzedane za granicą, co poprawia sytuację finansową krajowych podmiotów gospodarczych. P. Bożyk, J. Misala oraz M. Puławski wysuwają pogląd, z którym należy się zgodzić, że *„zarówno import, jak i eksport zdeterminowane względami strukturalnymi można określić jako niezbędne; bez nich wystąpiłyby dysproporcje między strukturą produkcji a strukturą potrzeb i w ślad za tym zaburzenia na rynku w sferze produkcji i inwestycji”*¹². Dzięki efektowi transformacyjnego handel międzynarodowy dynamizuje wzrost gospodarczy, pełniąc funkcję redystrybucyjną w stosunku do dochodu wypracowanego w danym systemie. Dzięki niemu zmieniają się proporcje podziału produktu narodowego na akumulację i konsumpcję – widoczny jest **efekt redystrybucji wytworzonego dochodu**¹³.

W gospodarce zamkniętej wytworzony dochód narodowy jest równy sumie dochodu do podziału na konsumpcję i inwestycje oraz wydatków rządowych¹⁴, co przedstawia równanie 1.1:

¹⁰ Zob. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 120-124.

¹¹ Por. W. Iskra, *Współzależność handlu zagranicznego i wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwa Prywatnej Wyższej Szkoły Biznesu i Administracji, Warszawa 1996, s. 13-17.

¹² Zob. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, op. cit., s. 121.

¹³ Por. W. Iskra, *Współzależność handlu zagranicznego*, op. cit., s. 19-24.

¹⁴ Należy wyjaśnić, że zgodnie z literaturą amerykańską sformułowanie „rząd” oznacza wszelkie władze, będące suwerenem na terenie danego kraju. w związku z tym w niniejszym opracowaniu „wydatki rządowe” to synonim wszystkich wydatków władz państwowych (niezależnie, czy są to władze ustawodawcze, czy wykonawcze) ponoszonych m.in. na obronność, rozwój infrastruktury technicznej, szkolnictwo, ubezpieczenia społeczne i administrację.

$$Y = I + K + W \quad (1.1),$$

gdzie: Y – dochód narodowy wytworzony, I – inwestycje, K – konsumpcja, W – wydatki rządowe,

po przekształceniu którego:

$$I = Y - K - W \quad (1.2),$$

gdzie oznaczenia jak we wzorze 1.1.

Biorąc pod uwagę krótki okres, różnica między wytworzonym dochodem a wydatkami rządowymi i konsumpcyjnymi powinna zostać zaoszczędzona, zanim zostanie zainwestowana, wówczas:

$$Y - K - W = O \quad (1.3),$$

gdzie: O – oszczędności, pozostałe oznaczenia jak we wzorze 1.1,

a więc w konsekwencji:

$$I = O \quad (1.4).$$

Reasumując, w warunkach zamkniętego systemu gospodarczego dla zapewnienia równowagi inwestycje muszą równać się oszczędnościom, a zatem im wyższe są wydatki konsumpcyjne i rządowe, tym niższe oszczędności; co za tym idzie – również nakłady inwestycyjne.

W warunkach otwartej gospodarki narodowej, szczególnie integrującej się z innymi państwami, możliwa jest zmiana tej zależności dzięki strumieniom handlu zagranicznego; wówczas:

$$Y = K + I + W + EX - IM \quad (1.5),$$

gdzie: EX – eksport, IM – import, pozostałe oznaczenia jak we wzorze 1.1,

czyli:

$$I = Y - K - W - EX + IM \quad (1.6),$$

Biorąc pod uwagę zależność wyrażoną równaniem 1.3, otrzymuje się:

$$I = O - EX + IM \quad (1.7),$$

gdzie: oznaczenia jak we wzorze 1.5,

a więc:

$$I + EX = O + IM \quad (1.8),$$

gdzie: oznaczenia jak we wzorze 1.5.

Z zależności 1.8 wynika, że w gospodarce otwartej możliwa jest substytucja inwestycji krajowych eksportem, zaś oszczędności krajowych – importem. Im wyższy dodatni bilans handlowy, tym mogą być niższe inwestycje niezbędne dla osiągnięcia i utrzymania stanu równowagi gospodarczej, przy czym inwestycje, jak też eksport dynamizują wzrost zatrudnienia i wydajności pracy. Natomiast, im większy ujemny bilans handlowy, tym mniejsze mogą być oszczędności, ponieważ nadwyżka importu nad eksportem oznacza uzupełnienie krajowej akumulacji, zwiększając

szając wartość produktów dostępnych na rynku krajowym, a także różnicując ich portfel.

W warunkach permanentnej przewagi podaży nad popytem we współczesnej gospodarce światowej handel międzynarodowy odgrywa istotną rolę w kreacji popytu globalnego (zwłaszcza konsumpcyjnego). Eksport zwiększa za granicą popyt na towary wytwarzane w danym państwie, a import zmniejsza popyt na te dobra, kierując go na towary zagraniczne sprzedawane na rynku krajowym. w związku z tym, w warunkach niepełnego wykorzystania mocy wytwórczych dodatni bilans handlowy jest pożądanym stanem gospodarczym, ponieważ prowadzi do wzrostu dochodu narodowego, m.in. dzięki zwiększeniu zatrudnienia i intensyfikacji wykorzystania pozostałych czynników wytwórczych.

Ujmując problem pro wzrostowej roli handlu międzynarodowego w aspekcie dynamicznym, należy stwierdzić, że w warunkach gospodarki zamkniętej wzrost dochodu narodowego zależy od przeciętnej efektywności inwestycji (w skali makroekonomicznej) oraz ich wartości, co wyraża równanie 1.9:

$$\Delta Y = \frac{\Delta Y}{I} \cdot I \quad (1.9),$$

gdzie: ΔY – przyrost dochodu narodowego, $\Delta Y/I$ – średnia efektywność inwestycji, I – jak we wzorze 1.1,

a stopa wzrostu dochodu narodowego – od przeciętnej efektywności inwestycji i ich stopy, czyli udziału w wypracowanym dochodzie (w skali makroekonomicznej), czyli:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta Y}{I} \cdot \frac{I}{Y} \quad (1.10),$$

gdzie: $\Delta Y/Y$ – stopa przyrostu dochodu narodowego, I/Y – stopa inwestycji, $\Delta Y/I$ – jak we wzorze 1.1.

Wykorzystując równanie 1.4 i dzieląc jego obie strony przez Y , otrzymuje się zależność 1.11 postaci:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta Y}{I} \cdot \frac{O}{Y} \quad (1.11),$$

gdzie: O/Y – stopa oszczędności, pozostałe oznaczenia jak we wzorze 1.10,

z której wynika, że dla zapewnienia zrównoważonego wzrostu gospodarczego w warunkach gospodarki zamkniętej konieczna jest równość stóp oszczędności i inwestycji tworzonych na bazie wypracowanego dochodu narodowego.

Z kolei w gospodarce otwartej stopa wzrostu dochodu narodowego określona na podstawie zależności 1.10 oraz wzoru 1.7 przedstawia się następująco:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta Y}{I} \cdot \left(\frac{O}{Y} - \frac{EX}{Y} + \frac{IM}{Y} \right) \quad (1.12),$$

gdzie: EX/Y – stopa eksportu (udział eksportu w wypracowanym dochodzie narodowym), IM/Y – stopa importu (udział importu w wypracowanym dochodzie narodowym), pozostałe oznaczenia jak we wzorze 1.11.

Ze wzoru 1.12 wynika, że jeżeli w systemie gospodarczym otwartym na wymianę handlową (zwłaszcza w warunkach integracji gospodarczej) stopa eksportu przewyższa stopę importu, to dla zapewnienia zrównoważonego wzrostu udział nakładów inwestycyjnych w dochodzie narodowym może być mniejszy, niż pozwala na to wielkość akumulacji wewnętrznej. Natomiast, jeżeli występuje sytuacja odwrotna, wówczas stopa inwestycji może być wyższa, niż jest to uzasadnione rozmiarami krajowej akumulacji. Reasumując, należy stwierdzić, że w gospodarce otwartej handel międzynarodowy wpływa na wzrost dochodu narodowego dzięki korekcie stopy inwestycji oraz zmianie ich przeciętnej (średniej) efektywności (w makroekonomicznej skali gospodarowania)¹⁵.

3. Rozwój koncepcji integracji europejskiej

W świetle analizy literatury przedmiotu należy stwierdzić, że procesy integracyjne we współczesnej gospodarce, mimo że ich szczególne nasilenie obserwuje się po II wojnie światowej, nie są zjawiskiem nowym, a ich podstawową przesłanką nie zawsze był, rozumiany w kategoriach współczesnych, wzrost gospodarczy.

W aspekcie historycznym integracja miała swoje początki od momentu łączenia koczowniczych plemion w większe ugrupowania społeczne – narody, a następnie konsolidacji ich w formy instytucjonalne, czyli państwa. Na tym etapie rozwoju stosunków ekonomicznych podstawowe motywy prointegracyjne dotyczyły sfery „czysto” politycznej: czy to osiągnięcia hegemonii na danym obszarze poprzez ekspansję militarną, w wyniku której podbite obszary wchodziły w skład krajów zwycięskich, czy też osiąganie trwałego pokoju na integrującym się obszarze. Procesom integracyjnym sprzyjały też motywy gospodarcze, przede wszystkim pozyskiwanie nowych rynków zbytu i zaopatrzenia, które jednak często było rezultatem walk zbrojnych.

Starożytni Grecy dzięki organizacji odpowiednich struktur ekonomiczno-polityczno-militarnych zamierzali zapobiegać wojnom, w szczególności walkom zbrojnym wynikającym z układu granic państwowych („konfliktom o terytorium”), a także różnicowania zasobności krajów w surowce naturalne („konfliktom o bogactwa”). Wyrażali również pogląd, że ugrupowanie integracyjne w stosunku do swojego otoczenia wewnętrznego jako spójna całość posia-

¹⁵ Por. B. Ballasa, *The Theory of Economic Integration*, George Allen and Unwin Ltd., London 1973, s. 1.

da większą siłę przetargową niż poszczególne kraje wchodzące w jego skład, dzięki czemu zmniejszyło się zagrożenie ze strony sąsiednich państw. Zauważyli swoisty efekt synergii polityczno-ekonomicznej, występujący m.in. dzięki zacieśnieniu kontaktów handlowych między poszczególnymi krajami zajmującymi obszar dzisiejszej Grecji. Dotyczyło to w szczególności związków religijnych niezawisłych państw-miast, zwanych **amfiktioniami**.

W średniowieczu procesy integracyjne były aktywizowane przede wszystkim przez główne ośrodki władzy w ówczesnej Europie: papieżstwo i cesarstwo. Za najbardziej znanych prekursorów idei integracyjnych skupiających się wokół Kościoła można uznać św. Augustyna, który na przełomie IV w. i V w. opracował koncepcję utworzenia jednego pokojowego imperium obejmującego wszystkie narody świata oraz św. Tomasza z Akwinu (XIII w.) wyrażającego pogląd, że wojny są zabronione przez Boga, a pokój może być zapewniony jedynie przez właściwy ustrój społeczny – hierarchiczny na czele z papieżem. Natomiast wg Dantego Alighieri (XIII w.-XIV w.) w celu osiągnięcia w Europie trwałego pokoju i harmonii społecznej koniecznością było rozdzielenie władzy świeckiej i kościelnej oraz utworzenie jednej monarchii światowej, której centrum władzy stanowiłoby cesarstwo.

Specyficzne poglądy dotyczące integracji w Europie doby średniowiecza wyrażał król czeski, Jerzy z Podiebradu. Prowadził w XV w. działania mające na celu utworzenie związku chrześcijańskich władców europejskich, niezależnego zarówno od papieżstwa, jak również cesarstwa. Jednocześnie na jego terytorium miał być uznawany prymat zasad narodowych w polityce i gospodarce, a także konieczność odejścia od idei państwa światowego oraz koncepcji uniwersalistycznych. Nie udało się jednak wprowadzić w życie tej koncepcji.

Dyskusje na temat procesów integracyjnych towarzyszące czasom nowożytnym od XV w. do XIX w. skupiały się przede wszystkim na kwestiach narodowości oraz suwerenności narodów, która miała stanowić gwarancję trwałości i pokoju wspólnot państw. Wśród „wcześniejszych” przedstawicieli myśli ekonomicznej zajmujących się problematyką integracji można wymienić m.in.: Erazma z Rotterdamu, podkreślającego na przełomie XV w. i XVI w. rolę Kościoła w procesach integracyjnych i uznającego arbitraż jako główną metodę rozwiązywania konfliktów między narodami. Z kolei Henryk IV, król francuski sprawujący władzę na przełomie XVI w. oraz XVII w. uważał, że dla uzyskania jak największych pozytywnych efektów integracji konieczne jest niedyskryminowanie żadnych wyznań chrześcijańskich i podział Europy na piętnaście niezależnych państw, ściśle współpracujących ze sobą na wzór greckich amfiktionii. Propagował on również ideę utworzenia „**stanów zjednoczonych Europy**”, która została rozwinięta i zmodyfikowana w czasach późniejszych, m.in. przez Immanuela Kanta w XVIII w. W przeciwieństwie do Henryka IV filozof ten uważał, że „stany zjednoczone Europy” powinny funkcjonować nie w formie monarchii, ale federacji republikańskiej „wolnych narodów”. Ponadto zapropono-

nował, by działania zgodne z ideami „regulowanego i światłego rozumu” stanowiły fundament trwałego pokoju na kontynencie europejskim.

W XIX w. pojawiło się kilka zróżnicowanych koncepcji, które stanowiły fundament dla późniejszych ruchów integracyjnych w Europie przełomu XIX w. i XX w. Cesarz Francuzów, Napoleon I Bonaparte przez większość okresu swoich rządów realizował idee ekspansjonistyczne zmierzające do podboju innych krajów, jednocześnie akcentując konieczność scalania „rozbitych narodów” i „odgórnego”, ale „światlanego” nadania im ujednoczonych praw. Claude Henri de Saint-Simon, utopijny socjalista, zwolennik „stanów zjednoczonych Europy” uważał, że władza w poszczególnych zjednoczonych krajach winna być sprawowana przez „rząd parlamentarny” zależny od parlamentu europejskiego, który miał zapewniać poszanowanie praw narodów i społeczeństw. Przedstawiciele „Młodej Europy”: Victor Marie Hugo, Giuseppe Mazzini, Pierre Joseph Proudhon byli zwolennikami federalnej koncepcji struktury Europy ukształtowanej na wzór Stanów Zjednoczonych Ameryki.

Do rozwoju XIX-wiecznej myśli społecznej i ekonomicznej dotyczącej integracji w Europie przyczynili się również Polacy. Ich poglądy, mimo że w szczególności różne, kładły nacisk na konieczność odzyskania niepodległości przez państwa, które ją utraciły, a więc również Polskę. Do zwolenników idei integracji narodowej opartej na zjednoczeniu państw europejskich można zaliczyć m.in.: Stanisława Staszica, głoszącego koncepcję zjednoczenia Słowian, którego protektorem miałyby być Rosja, Adama Jerzego Czartoryskiego, autora „biegunowej” idei Ligi Europejskiej jako gwaranta pokoju, w ramach której „pewien poziom przewagi” posiadałyby z jednej strony Rosja, a z drugiej Wielka Brytania, a także Józefa Marię Hoene-Wrońskiego, zwolennika koncepcji Europy, jaka winna dążyć do „uformowania jednej społeczności powszechnej”. Natomiast Wojciech Bogumił Jastrzębski był zdania, że prawa w zjednoczonej Europie powinien stanowić kongres złożony z przedstawicieli wszystkich narodów, a „przedmiotem opieki” tych praw winna być niepodległość i odrębna własność każdego narodu¹⁶.

Na przełomie XIX w. i XX w. nastąpił szczególnie dynamiczny rozwój niemieckich¹⁷ i francuskich idei integracji. W znacznym stopniu wynikało to z mocarstwowej pozycji tychże państw w ówczesnej Europie i w takiej sytuacji „naturalnych” dążeń do podporządkowania sobie innych krajów.

Niemieckie koncepcje integracji europejskiej obejmowały dwa nurty cechujące się swoistym dualizmem pojmowania motywów i trybu procesów integracyjnych. Można je podzielić na idee: **Mitteleurope**, czyli **Przestrzeń Niemieckiego Przeznaczenia**, a także **Grossraumwirtschaft (Gospodarka Wielkiego Obszaru)**.

¹⁶ *Integracja europejska...*, op. cit., s. 23.

¹⁷ Dzięki nim powstał Związek Pruski.

Propagatorzy koncepcji Mitteleurope powszechnie uważali, że istnieje konieczność, by naród niemiecki pełnił pierwszoplanową rolę na kontynencie europejskim, przewodząc innym, „słabszym” narodom, uzyskując status hegemonia przede wszystkim w wyniku szeroko pojętej ekspansji: militarnej, terytorialnej i kulturowej. Ernest Moritz Arndt twierdził, że „Niemiec to człowiek, któremu Bóg dał ziemię za ojczyznę”, a plemiona germańskie w przeszłości stanowiły główne źródło kultury i cywilizacji europejskiej. Johan Gottlieb Fichte był entuzjastą koncepcji autarkii regionalnej. Reprezentował też pogląd, że jeżeli dany kraj nie dysponuje wystarczającą ilością surowców, może dokonywać ekspansji terytorialnej w celu ich pozyskania. Friedrich Ratzel opracował ideę „państwa światowego”, czyli kraju obejmującego możliwie największy obszar (w skrajnym „ujęciu globalnym” – cały świat), samowystarczalny pod względem gospodarczym, którym powinny zarządzać instytucje ponadnarodowe pod przewodnictwem Niemiec. Wyrażał również pogląd, że warunki geograficzne w znacznym stopniu determinują losy narodów i państw, a przestrzeń jako wielkość, jakiej nie można zmienić, stoi w sprzeczności z dynamicznymi procesami społecznymi odbywającymi się wśród narodów. Twierdził, że z zależności tej wynika walka o byt, w której większe szanse na zwycięstwo mają możliwie duże struktury gospodarcze. Również Friedrich Naumann akcentował konieczność połączenia w jeden organizm społeczno-gospodarczy Niemiec i Austro-Węgier, a następnie skupienia wokół nich innych sąsiednich krajów, co miało zapewnić w Europie „niemiecki typ gospodarczy”.

Nieco inne poglądy niż wielu przedstawicieli nurtu Przestrzeni Niemieckiego Przeznaczenia reprezentowali Friedrich List i Constantin Frantz. Byli autorami koncepcji tworzenia w Europie ugrupowania integracyjnego opartego na zasadach konfederacji politycznej, powstałego z pominięciem ekspansjonizmu militarnego i terytorialnego. Z kolei Feliks Schwarzenberg, Karol Ludwik von Bruck, Leo von Caprivi oraz Aleksander Peez zauważali zagrożenie gospodarcze Niemiec ze strony Rosji i USA¹⁸. W związku z tym widzieli potrzebę utworzenia unii celnej zrzeszającej wszystkie państwa niemieckojęzyczne. Jednocześnie, podobnie jak F. List i C. Frantz, nie upatrywali w ekspansjonizmie narzędzia wprowadzania „niemieckiego sposobu gospodarowania” w Europie.

W świetle analizy literatury uzasadnione jest stwierdzenie, że w przeciwieństwie do większości idei zaliczanych do nurtu Mitteleurope, niemieckie koncepcje Gospodarki Wielkiego Obszaru nie zakładały konieczności ekspansji w celu zjednoczenia Europy. Przeciwnie, były oparte na pacyfizmie i dążeniu do utworzenia możliwie dużego, jednego wolnego obszaru gospodarczego skupiającego państwa niezależne politycznie, ale ściśle ze sobą współpracujące w celu jak najpełniejszego wykorzystania efektów integracji. Tezą uzasadniającą taki mechanizm rozwoju międzynarodowych stosunków ekonomicznych było stwier-

¹⁸ W październiku 1890 r. USA wprowadziły nową taryfę celną, zwaną taryfą Mc Kinley’a, która dyskryminowała towary europejskie pochodzące m.in. z krajów niemieckojęzycznych.

dzenie, że im jednorodny obszar gospodarczy zajmuje większą powierzchnię, tym dynamiczniej przebiegają na nim procesy rozwoju społeczno-gospodarczego.

Do przedstawicieli *Grossraumwirtschaft* należał m.in. Roger Battaglia głoszący pogląd, że scalanie gospodarek narodowych powinno doprowadzić do powstania jednego ogólnoswiatowego, ponadnarodowego organizmu gospodarczego. Uważał jednocześnie, iż dla łączących się gospodarek europejskich niebezpieczne jest wprowadzanie w życie założeń panamerykanizmu i panazjatyizmu. Miał temu skutecznie przeciwdziałać sojusz Niemiec i Austro-Węgier. Zbliżone koncepcje były charakterystyczne dla Karla Rennera, orędownika idei istnienia wielkich państw wielonarodowych z określonym poziomem autonomii każdego narodu.

Istotny wkład do teorii integracji miał Elémer Hantos, który jako pierwszy usystematyzował warunki efektywności powiększonego obszaru gospodarczego. Zaliczył do nich: jedność geopolityczną, względnie wysoki poziom techniki i technologii, odpowiedni do potrzeb gospodarczych „zasób sił tkwiących w ziemi”, posiadanie własnych źródeł energii, a więc bezpieczeństwo energetyczne, korzystne położenie komunikacyjne, znaczną siłę nabywczą ludności, a także wspólną ideologię na całym integrującym się terytorium. Spełnienie tych warunków miało motywować władze poszczególnych państw do zacieśnienia między sobą więzi politycznych i gospodarczych.

Do jednych z najbardziej znanych przedstawicieli koncepcji gospodarki wielkiego obszaru można zaliczyć Augusta Sartoriusa von Waltershausena. W rozważaniach dotyczących „przewagi wielkiego obszaru nad małym” poszedł dalej niż inni przedstawiciele *Grossraumwirtschaft*. Uważał, że dla pełnego wykorzystania szans, jakie towarzyszą integracji, konieczna jest likwidacja odrębnej woli politycznej narodów i krajów dzięki powszechnemu pacyfizmowi oraz wprowadzeniu jednego wspólnego języka. Wg niego, połączenie gospodarek narodowych w ugrupowania integracyjne powinno umożliwić racjonalizację kosztów produkcji, zmniejszenie amplitudy wahań cyklicznych, a także wzmocnienie pozycji przetargowej wobec państw znajdujących się na zewnątrz ugrupowania. Jednocześnie był zdania, że w warunkach umiędzynarodowienia procesów społecznych wzrasta rola karteli w życiu gospodarczym, z czym wiąże się częściowa utrata suwerenności gospodarczej przez krajowe systemy ekonomiczne. Ponadto, wyróżnił i usystematyzował publicznoprawne formy integracji w ramach powiększonego obszaru, wyróżniając: zwykłą umowę w sprawie cel, wolny handel między partnerami prowadzącymi wspólną politykę zewnętrzną, czasową unię celną, unię celną opartą na przedstawicielstwie członków i zasadzie głosowania większościowego, państwo związkowe, jednolite, „powiększone” państwo, będące, wg niego, najbardziej spójną strukturą gospodarczą powstałą w wyniku procesów integracyjnych.

Tabela 1.2.

Główne podobieństwa i różnice koncepcji Mitteleurope i Grossraumwirtschaft

konceptje Mitteleurope	konceptje Grossraumwirtschaft
Podobieństwa:	
- silne poczucie własnej wartości narodu niemieckiego na tle innych narodów europejskich, nacjonalizm	
- możliwość stosowania protekcjonizmu w handlu międzynarodowym, aby zwiększyć konkurencyjności gospodarki niemieckiej	
- pogląd o konieczności integracji wokół najsilniejszego partnera, którym miały być Niemcy	
- postrzeganie zagrożenia gospodarczego dla gospodarki niemieckiej ze strony USA	
- założenie, że na pierwszych etapach tworzenia ugrupowania integracyjnego w jego skład powinny wejść kraje „niemiekojęzyczne” i pozostali sąsiedzi Niemiec	
Różnice:	
- akcentowanie konieczności utworzenia jednego państwa, w którego organach władzy zasiadałoby Niemcy	- pogląd o konieczności utworzenia związku suwerennych państw, w którym wiodącą rolę miałyby Niemcy
- pogląd, że korzyści z integracji powinna odnosić tylko gospodarka niemiecka	- korzyści wynikające z integracji powinny odnosić wszystkie kraje partnerskie
- możliwość ekspansji militarnej, terytorialnej, gospodarczej, kulturowej, cywilizacyjnej w celu powiększenia niemieckiej „strefy wpływów”	- konieczność intensyfikacji handlu międzynarodowego i optymalizacji międzynarodowego podziału pracy w celu zdynamizowania rozwoju społeczno-gospodarczego w ugrupowaniu integracyjnym
- wojna jako dopuszczalny (w pewnych warunkach) instrument rozwiązywania konfliktów w skali międzynarodowej	- niedopuszczanie wojny jako środka prowadzenia polityki zagranicznej (w tym polityki zagranicznej polityki gospodarczej)
- konieczność militaryzacji gospodarki	- pacyfizm
- Niemcy jedynym źródłem kultury i cywilizacji europejskiej	- intensyfikacja rozwoju społeczno-gospodarczego dzięki zróżnicowaniu kulturowemu i cywilizacyjnemu narodów europejskich

Źródło: A. Niedźwiecki, *Europa ojczyzn, zarys wybranych koncepcji*, „Pomosty” 2003, nr 1 (12), s. 20.

Podsumowując rozważania dotyczące niemieckich koncepcji integracji Europy opracowanych na przełomie XIX w. i XX w., należy stwierdzić, że bazowały one na wspólnych podstawach, ale różniły się w określeniu celów, przesłanek i narzędzi służących tworzeniu nowej, powiększonej wspólnoty gospodarczej państw. Problematykę tę przedstawiono w tabeli 1.2.

Francuskie koncepcje integracji europejskiej ukształtowały się później niż idee niemieckie. Ich rozwój był związany z umocnieniem się międzynarodowej pozycji Francji po I wojnie światowej. Pod ich wpływem w latach 20-tych XX w. podpisano na terenie Europy Środkowowschodniej i Południowej wiele porozumień polityczno-gospodarczych, w których pierwszoplanową rolę odgrywała Francja.

Teoretyczne podstawy tych koncepcji integracyjnych zostały opracowane przez Aristida Brianda. Wg niego, podstawowym celem scalania krajowych gospodarek europejskich powinno być utrzymanie mocarstwowej pozycji Francji dzięki utworzeniu „stanów zjednoczonych Europy”¹⁹. W tym celu zamierzano stopniowo umacniać jej więzi polityczno-gospodarcze z Wielką Brytanią i Niemcami, w wyniku czego powinna powstać unia celna skupiająca również inne kraje kontynentu. Mogłaby ona skutecznie przeciwstawić się zagrożeniu gospodarczemu ze strony USA. Koncepcja ta spotkała się jednak z umiarkowanym poparciem polityków francuskich i nie została wprowadzona w życie w kształcie proponowanym przez jej autora.

Jedną z przyczyn takiego stanowiska władz francuskich były spory francusko-niemieckie w basenie naddunajskim, który państwa te uznawały za swoją strefę wpływów. Spory te dotyczyły przede wszystkim prób powołania w tym regionie niemiecko-austriackiej unii celnej, co zostało uznane przez państwa zachodnioeuropejskie za niezgodne z duchem Traktatu Wersalskiego. Jednocześnie politycy włoscy zaproponowali alternatywną koncepcję integracji w tym regionie – utworzenie trójporozumienia: Włoch, Węgier i Austrii bez udziału Niemiec. Spotkało się to z kolei ze sprzeciwem niemieckim.

Nieco inną koncepcję integracji niezależnych od Niemiec państw naddunajskich przedstawił André François-Poncet. Zaproponowane przez niego porozumienie gospodarcze miało skupiać: Austrię, Czechosłowację, Jugosławię, Rumunię i Węgry. Za istotny warunek dynamizacji procesów wzrostowych w regionie uznał intensyfikację wywozu zboża z Austrii do krajów sąsiednich – swoistą rekompensatę za uniemożliwienie unii austriacko-niemieckiej. Częściowo udało się ją zrealizować, ale ostatecznie idea ta, podobnie jak wiele innych poprzednich, zakończyła się niepowodzeniem. Pierwszy etap zacieśniania współpracy między krajami naddunajskimi, oparty na koncepcji A. François-Ponceta, stanowiło porozumienie gospodarcze oparte na szerokim stosowaniu cel preferencyjnych w wymianie handlowej między nimi. W 1933 r. podpisano porozumienie o utworzeniu Małej Ententy Gospodarczej, skupiającej Czechosłowację, Rumunię i Jugosławię, którego głównym inicjatorem był E. Benesz. Następnie, w 1934 r. zawarto Pakt Rzymski oparty na preferencjach handlowych między Austrią, Węgrami i Włochami. Jednak obie te organizacje nie przyczyniły się do znacznego wzrostu wymiany handlowej między jej członkami. Nie zapobiegły też umocnieniu wpływów niemieckich w regionie, których efektem było rozpoczęcie działalności w 1934 r. nowej struktury polityczno-

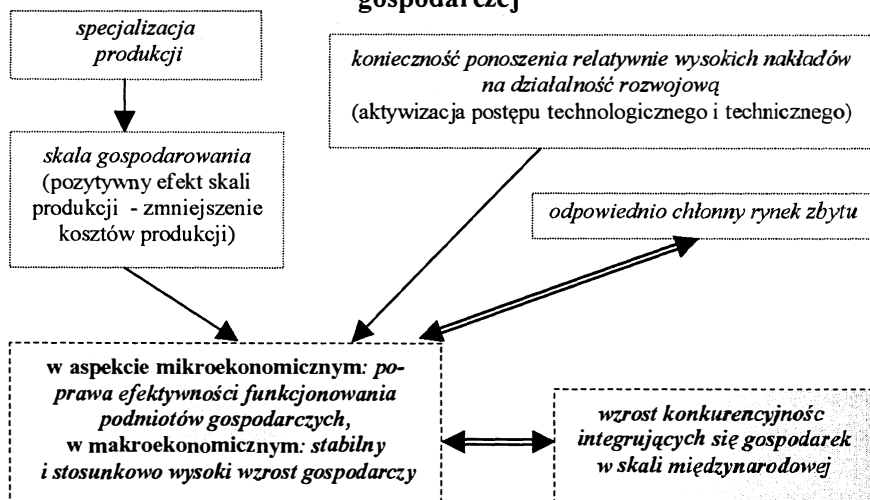
¹⁹ Aristid Briand przedstawił plan utworzenia „stanów zjednoczonych Europy” w „Memoriale”, dokumencie wyrażającym raczej zasady solidarności między państwami europejskimi wchodzącymi w skład ugrupowania integracyjnego, niż ustalającym prawa i obowiązki jego przyszłych członków. W związku z opublikowaniem tego dokumentu uznano, że dalsze prace nad nowym systemem europejskim należy prowadzić w ramach Ligi Narodów.

Por. *Integracja europejska...*, op. cit., s. 29.

ekonomicznej – Ententy Bałkańskiej (Rumunia, Jugosławia, Grecja, Turcja), silnie powiązanej z Niemcami.

Schemat 1.1.

Podstawowe przesłanki ekonomiczne międzynarodowej integracji gospodarczej



Źródło: opracowanie własne.

Oprócz koncepcji francuskich, w okresie międzywojennym w Europie ukształtowały się koncepcje zwane **paneuropeizmem**. Miały one wielu zwolenników: polityków, jak też ekonomistów. Główny twórca doktryny paneuropejskiej, Richard Nicolaus Coudenhove-Kalergie uważał, że podstawowy motyw integracji na kontynencie to ochrona przed niebezpieczeństwami zewnętrznymi i wewnętrznymi destabilizującymi sferę polityczną i gospodarczą w Europie. Do zagrożeń zewnętrznych zaliczał, z jednej strony, totalitaryzm rosyjski (komunizm radziecki), a z drugiej – znaczny potencjał społeczno-ekonomiczny gospodarki amerykańskiej i wynikającą z niego znaczą przewagę konkurencyjną w skali międzynarodowej. Natomiast za pierwszoplanowy czynnik wewnętrzny, który mogłyby destabilizować procesy wzrostowe w gospodarce europejskiej, uznał nacjonalizm samych narodów europejskich. W związku z tym widział konieczność ukształtowania „wzoru Europejczyka: otwartego na świat, wykształconego, nienacjonalisty”.

Przedstawiciele ruchu paneuropejskiego eksponowali też zmodyfikowaną przez siebie ideę stworzenia „stanów zjednoczonych Europy”. Rozumieli je jako pewną całość polityczno-gospodarczą (w kontaktach zewnętrznych), ale o zróżnicowanej strukturze, adekwatnej do aspiracji tworzących ją narodów,

kształtującej naród europejski jako „drzewo o jednym pniu i wielu gałęziach”. Tak zbudowany europejski system społeczno-gospodarczy miał posiadać własną armię, a problemy ekonomiczne zamierzano rozstrzygać na szczeblu ponadnarodowym – ekspertów utworzonej unii międzynarodowej. Jednocześnie armia i sprawny system podejmowania decyzji powinny były, wg przedstawicieli paneuropeizmu, zapewnić bezpieczeństwo przed militarnym zagrożeniem ze strony Rosji Radzieckiej, a później Związku Radzieckiego.

Reasumując rozważania dotyczące ewolucji postrzegania motywów integracji gospodarczej, należy stwierdzić, że można podzielić je na dwie zasadnicze grupy, które w znacznym stopniu wzajemnie się implikują, a mianowicie czynniki polityczne, związane przede wszystkim z dążeniem do zdobycia i umocnienia wpływów danego państwa na jak największym obszarze, a także motywy gospodarcze. Główne z nich przedstawiono na schemacie 1.1, stanowiącym konkluzję tej części rozważań.

4. Integracja całościowa i zróżnicowana

Motywy integracji, które akcentowali zwolennicy doktryny paneuropejskiej wywarły znaczący wpływ na rozwój koncepcji międzynarodowej integracji gospodarczej po II wojnie światowej. Skupiły się wokół rozwiniętych wówczas modeli **integracji całościowej**, kompleksowo traktujących integrację obserwowaną w różnych sferach życia społecznego. W koncepcjach tych akcentowano pogląd o znacznym związku między współpracą ekonomiczną i innymi płaszczyznami procesów integracyjnych zachodzących we współczesnym świecie. Oprócz nich literatura wyróżnia „nowoczesne” modele **integracji zróżnicowanej**, w oparciu o które możliwe jest, jak pisze A. Zielińska-Głębocka, „*tworzenie coraz ściślejszej unii narodów*” w ramach rozszerzających się Wspólnot Europejskich²⁰.

J. Borowiec i K. Wilk wyróżniają następujące koncepcje integracji całościowej: **pluralizm**, zwany inaczej **transakcjonizmem**, **funkcjonalizm** i stanowiący jego rozwinięcie **neofunkcjonalizm**, a także **federalizm**²¹. Umożliwiają one m.in. wyjaśnienie na gruncie teorii zmian w procesie podejmowania decyzji w zintegrowanym systemie gospodarczym, a także konieczność koordynacji i harmonizacji działań na poszczególnych etapach procesu integracyjnego. Jednocześnie dokonują oglądu zjawisk i procesów ekonomicznych z różnego punktu widzenia.

Wg przedstawicieli pluralizmu, podstawowymi przesłankami integracji są pokój, bezpieczeństwo narodowe, suwerenność państwowa i działania dyploma-

²⁰ Zob. A. Zielińska-Głębocka, *Dynamika Unii Europejskiej w świetle teorii integracji*, „Studia Europejskie” 1999, nr 3, s. 25.

²¹ Por. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, op. cit., s. 20-22.

tyczne, a „przemiany społeczno-gospodarcze odbywają się w wyniku wzajemnego oddziaływania wielu czynników o równorzędnym znaczeniu”. Uważają oni, że integracja polega na tworzeniu wspólnoty o relatywnie wysokim i samostereującym poziomie wymiany dyplomatycznej, ekonomicznej, społecznej oraz politycznej, w której ważną rolę odgrywa świadomość społeczeństwa i oddolne dążenia prointegracyjne, a znacznie mniejsze – instytucje wspomagające procesy integracyjne. Jednocześnie wg nich, „przemiany społeczne, ekonomiczne i polityczne odbywają się w wyniku wzajemnego oddziaływania wielu czynników o równorzędnym znaczeniu”. Pluraliści zaliczali do nich m.in. poziom obrotów handlowych, przepływ ludności oraz połączenia komunikacyjne, przy czym nie określili jednoznacznie, czy znaczna wymiana handlowa między krajami stanowi przesłankę, czy też efekt łączenia systemów gospodarczych.

Funkcjoniści ujmowali integrację dwuaspektowo – jako system podtrzymywania (stan) oraz system zmian (proces). Akcentowali jednak, że dynamiczne ujęcie łączenia systemów ekonomicznych jest właściwsze, ponieważ w oparciu o nie można wyjaśnić „wiele stanów”, w jakich znajdują się gospodarki na poszczególnych etapach swojego rozwoju. W związku z tym gospodarka powinna być traktowana jako system będący w ciągłym ruchu, składający się z elementów wzajemnie się dostosowujących, a więc efekty integracji zależą od zdolności rządów poszczególnych państw do dostosowania swoich działań do potrzeb wspólnoty i wypracowania rozwiązań uwzględniających jej interesy. Przedstawiciele funkcjonalizmu uważali, że współpraca międzynarodowa nie może być efektywnie rozwijana w oparciu o tradycyjne funkcje państw narodowych. Powinny one przekazać część swoich zadań i kompetencji na rzecz ponadnarodowych organizacji międzynarodowych, które będą w stanie lepiej zaspokoić potrzeby społeczeństw. Akcentowali również istnienie swoistego „konfliktu” w ekonomice światowej: gospodarki, jakie funkcjonują już w ugrupowaniach integracyjnych dążą do utrzymania status quo, w ramach którego są konkurencyjne, natomiast gospodarki dotychczas nie zintegrowane zamierzają utworzyć nowe ugrupowania.

Jednym z głównych przedstawicieli funkcjonalizmu jest David Mitrany. Przedmiotem jego zainteresowań był przede wszystkim proces międzynarodowej współpracy na rzecz bezpieczeństwa i pokoju, czyli tworzenie warunków do uniknięcia konfliktów między krajami. Jednak współpraca w sferze politycznej miała rozwinąć się w oparciu o rozwój kontaktów gospodarczych między krajami. Innymi słowy „*elementy polityczne muszą być oddzielone od ekonomicznych (...) i powinny pojawić się jako funkcja samonapędzającej się integracji gospodarczej*”²².

Na teorii funkcjonalizmu swoje poglądy oparł również Jean Monet, który uważał, że stworzenie więzów integracyjnych w sektorze surowcowym Europy

²² Por. A. Zielińska-Głębocka, *Dynamika Unii Europejskiej w świetle teorii...*, op. cit., s. 17.

Zachodniej w ramach Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali umożliwi rozwój integracji w pozostałych branżach gospodarki. Koncepcja ta bazowała na zasadzie rozlewania się (spill-over), która oznaczała, że zapoczątkowanie współpracy w jednej sferze gospodarowania powinno stworzyć zapotrzebowanie na współdziałanie w innych.

Koncepcje funkcjonalistyczne zweryfikowano i rozwinięto w ramach neofunkcjonalizmu, który wyjaśnia przede wszystkim głównie mechanizmy współpracy regionalnej, wyjaśniając za pomocą efektu rozprzestrzeniania się współzależność ekonomicznych i politycznych przesłanek integracji. Innymi słowy, integracja gospodarcza oraz unia polityczna są ze sobą wzajemnie powiązane: „uczestnicy procesów integracyjnych najpierw podejmują decyzje o charakterze ekonomiczno-społecznym, a następnie rozwijają sferę wzajemnych stosunków politycznych”.

Do jednej z najistotniejszych różnic między funkcjonalizmem a neofunkcjonalizmem można zaliczyć podkreślaną przez neofunkcjonalistów rolę elit społecznych i grup interesu w procesach integracyjnych, które preferują struktury ponadnarodowe. Towarzyszy temu znaczny wzrost znaczenia procesu spill-over, rozumianego nie tylko funkcjonalnie, ale też politycznie. Oprócz tego, funkcjonałiści zwracali uwagę na zmianę wartości postrzeganych przez społeczeństwo, natomiast neofunkcjonałiści podkreślali rolę rozwoju instytucjonalnego oraz procesu uczenia się biurokratów.

Jeden z głównych przedstawicieli neofunkcjonalizmu, Ernest Hass wyróżnił kilka dróg osiągnięcia konsensusu politycznego elit odgrywających znaczącą rolę w procesach integracyjnych, mogących je wzmocnić lub osłabić. Wyróżnił techniki: „szukanie minimalnego wspólnego mianownika”²³, „zmniejszanie skali różnic poprzez przetargi” lub „określenie sfer zgodności i rozbieżności oraz rozszerzanie wspólnego interesu dzięki podkreśleniu tego co łączy, a nie tego, co dzieli”²⁴.

W koncepcjach federalistycznych oparto integrację na teoriach: międzynarodowego ładu pokojowego oraz organizacji politycznych funkcjonujących w ramach państw. Wyrażają one poglądy, że określone funkcje państwa narodowego powinny być skupione na szczeblu rządu federalnego, ale z drugiej strony akcentują tezę, iż pozytywne efekty gospodarcze może przynieść decentralizacja procesu decyzyjnego – przesunięcie uprawnień decyzyjnych na poziom regionalny.

Istotną cechą federalizmu stanowi zróżnicowanie koncepcji wchodzących w jego skład: „może być tyle odmian federalizmów, co jest politologów i tyle odmian ich klasyfikacji, co ideologii”, organizowanych odgórnie (top down) lub

²³ Strony, które prowadzą negocjacje, powinny rozpatrywać przede wszystkim sfery, w których możliwe jest jak najszybsze porozumienie i osiągnięcie wspólnego stanowiska.

Zob. P. Taylor, *The Limits of European Integration*, London 1983, s. 8-10.

²⁴ Tamże.

oddolnie (bottom up)²⁵. Najogólniej literatura wyróżnia jego radykalne nurty widzące potrzebę zorganizowania „federacji gospodarek” zarządzanej przez władze ponadnarodowe – „zgrupowanie konstytucyjne”, jak również umiarkowane – akcentujące korzyści utworzenia „paktu federalnego” w celu optymalizacji procesów ekonomicznych w ugrupowaniu integracyjnym. Na ich gruncie wyodrębniono trzy zasadnicze koncepcje federalistyczne: federalizm centralistyczny, federalizm decentralistyczny, a także federalizm równowagi²⁶.

W rozumieniu federalizmu centralistycznego wspólnota polityczno-ekonomiczna jest tożsama z państwem, a więc pełni rolę administracyjno-gospodarczą oraz stanowi centrum tożsamości społecznej. Posiada też do dyspozycji środki przymusu, a powodzenie procesów integracyjnych zależy w znacznej mierze od istnienia silnego rządu republikańskiego²⁷. Natomiast przedstawiciele koncepcji federalizmu decentralistycznego uważali, że ponieważ „każde państwo posiada charakter ekspansjonistyczny, to światowy rząd federalny jest nie do pomyślenia jako podmiot, który nie byłby w stanie rozwiązać problemu wojny i zagwarantować ludzkości wolność, a więc rozwiązaniem jest federacja federacji”²⁸. Z kolei federalizm równowagi to „zasada takiego podziału władzy, w której rząd centralny i rządy lokalne w granicach swych kompetencji są niezależne”, a zbudowany w oparciu o jego założenia system społeczno-gospodarczy stanowi „unię polityczną podmiotów zjednoczonych co najmniej w jednym celu lecz zachowujących w swoich działaniach autonomię i niezależność”²⁹. Federalizm równowagi stanowił, jak pisze S. Konopacki, „swoisty kontrakt, wedle którego strony zrzekają się dobrowolnie i wzajemnie części swojej autonomii w celu osiągnięcia określonych korzyści”³⁰.

Opierając się na modelowych koncepcjach integracji całościowej, w teorii i praktyce Wspólnot Europejskich rozwinięto modele integracji zróżnicowanej, będące m.in. wynikiem przyjmowania nowych państw członkowskich do ugrupowania³¹. Model „wielu szybkości” opiera się na założeniu, że państwa

²⁵ Por. T. Fleming, *The Federal Principle*, „A Quarterly Journal of Critical Thought” 1994, nr 100, s. 17.

²⁶ Zob. S. Konopacki, *Dylematy federalizmu europejskiego*, „Studia Europejskie” 1998, nr 4, s. 80-82.

²⁷ Por. P. King, *Federalism and Federation*, Croom Helm, London 1982, s. 20.

²⁸ Tamże, s. 40-41.

²⁹ Por. A. H. Birch, *Approaches to the Study of Federalism*, „Political Studies” 1966, nr 14, s. 181.

³⁰ Zob. S. Konopacki, *Dylematy federalizmu...*, op. cit., s. 82.

³¹ Państwa założycielskie Wspólnot Europejskich (Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali – 1951 r., Euratomu i Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej – 1957 r.) to: Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg, Republika Federalna Niemiec i Włochy.

Kolejne rozszerzenia tych organizacji miały miejsce w latach:

- 1973: Dania, Irlandia, Wlk. Brytania,
- 1981: Grecja,
- 1986: Hiszpania, Portugalia,

wspólnoty decydują się na realizację tych samych polityk gospodarczych i działań z nich wynikających w różnym czasie, nie jednocześnie. W związku z tym wszystkie kraje Unii Europejskiej przyjmują wspólne cele, które Wspólnoty stawiają przed sobą w procesie integracyjnym, ale realizują je w różnym tempie. Zasadę tę zastosowano w procesie realizacji Unii Gospodarczej i Walutowej.

Możliwość większego zróżnicowania polityki gospodarczej prowadzonej w Unii Europejskiej wniósł model „zmiennej geometrii”. Dopuszcza on nie tylko inne terminy realizacji określonych celów przez poszczególne państwa, ale też możliwość zastosowania w tym celu niejednakowych instrumentów. Konsekwencją tego jest tworzenie się wewnątrz ugrupowania grup państw, które podejmują selektywną współpracę w określonych typach polityk lub realizują pewne przedsięwzięcia gospodarcze (porozumienia z Schengen, Unia Zachodnioeuropejska, Airbus, JET, Ariane). Skutkiem tego może być polaryzacja ekonomiczna, a więc skupianie się czynników produkcji (uwidacznianie się efektów rozwoju społeczno-gospodarczego) jedynie wokół centrów wzrostu i innowacji. Jednak w praktyce gospodarczej problem ten jest rozwiązywany dzięki polityce regionalnej prowadzonej w ramach Wspólnot.

Jeszcze większe możliwości co do zróżnicowania polityki gospodarczej prowadzonej przez poszczególne kraje Unii Europejskiej daje model „pick and choose Europe” („indywidualne opcje”). Uzasadnia on dowolność poszczególnych krajów członkowskich Wspólnot w realizacji polityki gospodarczej, a także respektowania *acquis communautaire*. Z tego też względu uważany jest za najbardziej kontrowersyjny spośród modeli integracji zróżnicowanej. Zastosowano go, wyłączając w specjalnych protokołach do Traktatu z Maastricht udział niektórych krajów w określonych programach unijnych, m.in. Wielkiej Brytanii i Danii z uczestnictwa w Unii Gospodarczej i Walutowej, Wielkiej Brytanii – z Europejskiej Karty Socjalnej, a Danii – ze wspólnej polityki obronnej. Aktualnie, zgodnie z postanowieniami Traktatu Amsterdamskiego nie dopuszcza się możliwości praktycznego zastosowania tego modelu w polityce gospodarczej Unii Europejskiej stosowanej wobec jej członków, jak też krajów aspirujących do członkostwa.

Reasumując charakterystykę modeli integracji zróżnicowanej, w tabeli 1.3 przedstawiono ich główne założenia oraz zmienne w oparciu o jakie możliwe jest różnicowanie polityki gospodarczej prowadzonej wewnątrz Unii Europejskiej.

- 1990: „ciche rozszerzenie” w wyniku zjednoczenia Niemiec,
- 1995: Austria, Finlandia, Szwecja.

Zob. H. Tandra-Własczuk, *Rozszerzenie Unii Europejskiej na Wschód. Polska na tle innych krajów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 60-99.

Por. *Etapy rozszerzania Unii Europejskiej*, opracowanie MF, „Unia Europejska” 2002, nr 9, s. 32-37.

Tabela 1.3.

Założenia modeli integracji zróżnicowanej

Nazwa	Założenia	Zmienna służąca różnicowaniu polityki gospodarczej
model wielu szybkości	wszystkie państwa UE są zobligowane do realizacji wspólnych zadań przyjętych przez Wspólnotę, ale mogą tego dokonywać w zróżnicowanym tempie; zadania pochodzą z <i>acquis</i>	terminy realizacji
model „zmiennej geometrii”	kraje zainteresowane współpracą w określonych dziedzinach, ściślej niż wynika to z <i>acquis</i> , mogą podejmować inicjatywy w tym kierunku na zasadzie tymczasowości lub trwałości	przestrzeń geograficzna
model „indywidualnych opcji”, czyli „pick and choose Europe”	poszczególne kraje mogą dokonywać wyboru spośród zadań przyjętych przez Wspólnotę, wybierając te, które odpowiadają im ze względu na interesy narodowe, utrzymując jedynie podstawowe zaangażowanie w realizację <i>acquis</i>	zakres integracji

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Zielińska-Głębocka, *Dynamika Unii Europejskiej w świetle teorii integracji*, „Studia Europejskie” 1999, nr 3, s. 27-28.

5. Formy międzynarodowej integracji gospodarczej

Jedną z podstawowych cech procesów integracyjnych jest etapowość, czyli ewoluowanie od form relatywnie słabo zintegrowanych do form gospodarczych silnie scalonych³². W związku z tym można wyróżnić kilka form (wg kryterium dojrzałości systemu gospodarczego) instytucjonalno-organizacyjnych ugrupowań integracyjnych, które są tworzone w ramach różnych form integracji. Wg kryterium dojrzałości zintegrowanego systemu gospodarczego wyróżnia się: **stowarzyszenie (strefę) wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, unię**

³² Należy zauważyć, że literatura akcentuje pogląd, że dla efektywnego funkcjonowania ugrupowania integracyjnego nie jest konieczne ewoluowanie jego struktury od strefy wolnego handlu poprzez formy pośrednie do pełnej integracji. Jak pisze S. Ładyga, „(...) EWG wystartowała w postaci unii celnej, a nie jako strefa wolnego handlu”.

Por. S. Ładyga, *Z teorii integracji gospodarczej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001, s. 26, 28.

monetarną (ekonomiczną, gospodarczo-walutową) oraz pełną integrację (gospodarczą i polityczną). Ich główne cechy przedstawiono w tabeli 1.4³³.

Tabela 1.4.

Główne cechy instytucjonalno-organizacyjnych form ugrupowań integracyjnych

Forma integracji	Wysoki stopień liberalizacji wzajemnej wymiany handlowej (brak barier we wzajemnej wymianie handlowej)	Wspólna polityka handlowa, zastosowanie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej i barier pozataryfowych	Swobodny przepływ czynników produkcji i towarów wewnątrz ugrupowania	Harmonizacja polityki ekonomicznej, wspólna waluta	Pełna unifikacja polityki ekonomicznej i zagranicznej, w tym obronnej, wspólne ponadnarodowe organa władzy
Stowarzyszenie (strefa) wolnego handlu	+				
Unia celna	+	+			
Wspólny rynek	+	+	+		
Unia monetarna (ekonomiczna i walutowa)	+	+	+	+	
Pełna integracja (gospodarcza i polityczna)	+	+	+	+	+

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E. Jantóń-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1998, s. 11.

Biorąc pod uwagę informacje zawarte w tabeli 1.4, można zdefiniować każdą z instytucjonalno-organizacyjnych form ugrupowań integracyjnych, pamiętając, że składają się one co najmniej z dwóch państw. Strefa wolnego handlu polega na całkowitej (najczęściej etapowej) likwidacji różnorodnych barier handlowych (celnych i pozataryfowych) utrudniających wymianę między jej państwami członkowskimi. Jednocześnie zachowują one pełną autonomię w zakresie polityki handlowej wobec krajów „trzecich”, co stanowi istotę strefy wolnego handlu.

W ramach unii celnej oprócz liberalizacji wymiany handlowej wewnątrz wspólnoty, jego członkowie prowadzą ujednoczoną politykę handlową wobec partnerów

³³ Zob. J. Pelkmans, *European Integration, Methods and Economic Analysis*, Longman 1997, s. 7.

spoza ugrupowania, wprowadzając wspólną zewnętrzną taryfę celną i bariery pozataryfowe, co ma zapobiegać niepożądanym efektom mogącym występować w strefie wolnego handlu. Innymi słowy, unia celna oznacza zastąpienie dwóch lub więcej obszarów przez jeden obszar celny. Sprzyja to intensyfikacji wzajemnej wymiany handlowej państw członkowskich i ogranicza jej rozwój z krajami trzecimi. Można zatem mówić o preferencyjnym i dyskryminacyjnym działaniu polityki celnej stosowanej przez wspólnotę tego typu.

Wspólny rynek stanowi rozwinięcie unii celnej. Oznacza nie tylko zniesienie ceł oraz innych ograniczeń o podobnym charakterze we wzajemnych obrotach między członkami ugrupowania i wprowadzenie wspólnej taryfy celnej wobec krajów „trzecich”, ale także integrację rynku czynników produkcji, będącą wynikiem eliminacji wszelkich przeszkód w ich swobodnej cyrkulacji. Aby ugrupowanie w formie wspólnego rynku było efektywne, konieczne jest ujednoczenie i (lub) harmonizacja wielu dziedzin działalności gospodarczej na jego obszarze, zwłaszcza jeżeli chodzi o stworzenie przedsiębiorcom warunków wolnej konkurencji, oraz regulowanie rynku pracy i obrotu środkami finansowymi.

Kolejny etap rozwoju instytucjonalno-organizacyjnych form integracji międzynarodowej stanowi unia ekonomiczna, która obejmuje wszystkie elementy wspólnego rynku, a oprócz tego pełną unifikację prawa gospodarczego oraz różnych dziedzin polityki ekonomicznej prowadzonej w ramach wspólnoty. W związku z tym jej funkcjonowanie wiąże się z koniecznością ustanowienia organów władzy o kompetencjach ponadnarodowych. Jednocześnie w literaturze powszechnie występuje pogląd, że integracja ekonomiczna jest nierozzerwalnie związana z integracją monetarną, a wprowadzenie wspólnej waluty to istota unii ekonomiczno-walutowej³⁴.

Pełna integracja (gospodarcza i polityczna) jest ostatnim stadium rozwoju organizacyjno-instytucjonalnych form ugrupowań integracyjnych. Oznacza pełną unifikację wszystkich sfer polityki wewnętrznej i zagranicznej krajów ugrupowania integracyjnego. Utworzenie unii gospodarczej i politycznej jest jednoznaczne z powstaniem nowego organizmu politycznego, rządzonego przez ponadnarodowe organa ustawodawcze i wykonawcze, będącego samodzielnym podmiotem gospodarki międzynarodowej.

Reasumpcję wstępnej charakterystyki instytucjonalno-organizacyjnych form wspólnot integracyjnych stanowi tabela 1.5. Podano w niej przykłady ugrupowań, kwalifikując je jako określoną formę współpracy gospodarczej. Wspólnoty te posiadają formę zinstytucjonalizowaną (są organizacjami gospodarczymi o określonej strukturze), albo mają charakter nieformalny (opierają się na ścisłej współpracy krajów członkowskich, bez konieczności tworzenia formalnych struktur nadzorujących procesy integracyjne).

³⁴ Należy dodać, że unia walutowa może stanowić formę funkcjonującą poza unią ekonomiczną, czego przykładem jest współpraca Szwajcaria – Liechtenstein.

Tabela 1.5.

Instytucjonalno-organizacyjne formy ugrupowań integracyjnych – przykłady w skali światowej (stan na koniec 2000)

Forma instytucjonalno-organizacyjna	Przykłady (nazwy ugrupowań)	Kraje członkowskie
Strefa wolnego handlu	EFTA (Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu)	Isladia, Norwegia, Szwajcaria, Liechtenstein
	CEFTA (Środkowoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu)	Czechy, Słowacja, Polska, Węgry, Słowenia, Bułgaria, Rumunia
	NAFTA (Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu)	USA, Kanada, Meksyk
	BFTA – Baltic Free Trade Area (Bałtycka Strefa Wolnego Handlu)	Litwa, Łotwa, Estonia
	AFTA – ASEAN Free Trade Area (Strefa Wolnego Handlu ASEAN’u)	Kaje ASEAN’u (Negra Brunei Darussalam, Malezja, Indonezja, Filipiny, Singapur, Tajlandia, Wietnam, Laos, Kambodża, Birma (Myanmar))
	EOG (Europejski Obszar Gospodarczy)	Kraje Wspólnot Europejskich i EFTA (z wyjątkiem Szwajcarii)
	LAIA – Latin American Integration Association (Stowarzyszenie Integracyjne Ameryki Łacińskiej)	Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Ekwador, Kolumbia, Meksyk, Paragwaj, Peru, Urugwaj, Wenezuela
Unia celna	Cechy – Słowacja	Cechy, Słowacja
	Szwajcaria – Liechtenstein	Szwajcaria– Liechtenstein
	Andean Group (Grupa Andyjska)	Boliwia, Ekwador, Kolumbia, Peru, Wenezuela
	MERCOSUR (Wspólny Rynek Ameryki Południowej)	Argentyna, Brazylia, Paragwaj, Wenezuela
	CACM – Central American Common Market (Wspólny Rynek Ameryki Środkowej)	Gwatemala, Honduras, Nikaragua, Salwador, Kostaryka
Wspólny rynek	EWWS (Europejska Wspólnota Węgla i Stali), <i>Wspólnota powołana na czas określony w związku Układem Paryskim z 1951 r.</i>	Belgia, Holandia, Luksemburg, Niemcy, Francja, Włochy, Dania, Irlandia, Wlk. Brytania, Grecja, Hiszpania, Portugalia, Austria, Finlandia, Szwecja
	EURATOM (Europejska Wspólnota Energii Atomowej)	jak wyżej
	EWG (Europejska Wspólnota Gospodarcza, Wspólnota Europejska), <i> poglądy na temat zakwalifikowania WE jako formy instytucjonalno-organizacyjnej nie są jednoznaczne</i>	jak wyżej
Unia gospodarcza	UE (Unia Europejska)	jak wyżej
	BENELUKS (Unia Ekonomiczna Beneluksu), <i>od 1958 r. funkcjomje w ramach EWG</i>	Belgia, Holandia, Luksemburg
Unia gospodarcza i walutowa	EMU – oficjalnie: Economic and Monetary Union (lub też European Monetary Union)	Kraje wchodzące w skład Wspólnot, z wyjątkiem Wlk. Brytanii, Danii, Szwecji i Grecji (<i>która stała się członkiem EMU w 2001</i>)
Unia gospodarcza i polityczna	W praktyce gospodarczej nie występuje, do osiągnięcia tego stadium integracji zmierza UE	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2001, s. 23.

Interesującym przykładem porozumienia integracyjnego, które trudno jednoznacznie zakwalifikować jako przykład konkretnej formy instytucjonalno-organizacyjnej jest Stowarzyszenie Integracyjne Ameryki Łacińskiej (LAIA), stanowiące kontynuację LAFTA – *Latin American Free Trade Association* (Stowarzyszenie Wolnego Handlu Ameryki Łacińskiej). Kraje członkowskie LAIA podpisały ze sobą ponad 30 umów bilateralnych dotyczących wymiany handlowej w poszczególnych sektorach produkcji oraz ich regionach przygranicznych. Podobnie trudno jest konkretnie zakwalifikować Wspólnotę Europejską. Jednak prowadzenie przez nią szeregu polityk cząstkowych w ramach Unii Europejskiej oraz wspólna waluta euro w jej krajach członkowskich (poza Danią, Szwecją i Wielką Brytanią) uzasadnia pogląd, że jest to unia ekonomiczna.

6. Współzależność i globalizacja w gospodarce światowej

We współczesnym świecie widoczne są dynamiczne tendencje do coraz większej współzależności poszczególnych krajów, które zacieśniają wzajemne więzi ekonomiczne, intensyfikując m.in. wymianę handlową, w związku z czym tworzy się układ wzajemnych powiązań społeczno-gospodarczych między gospodarkami narodowymi i ugrupowaniami integracyjnymi³⁵. Tendencje te nie są charakterystyczne jedynie dla czasów obecnych. Już kilkaset lat temu można było zaobserwować proces narastania współzależności ekonomicznych między krajami. Szczegółowe omówienie tej problematyki wykracza poza zakres niniejszego opracowania, ale, zdaniem autorów, w celu nakreślenia szerszego tła procesów europejskiej integracji gospodarczej należy przedstawić jej wybrane elementy.

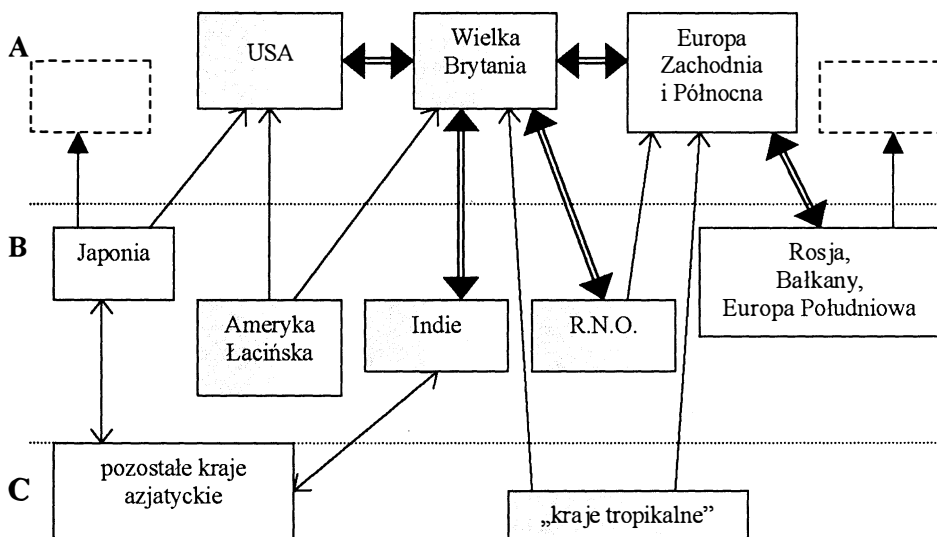
W XIX w. w ramach systemu gospodarki światowej dominującą rolę odgrywała Wielka Brytania, która, jak pisze A. Lubbe, realizowała koncepcję tworzenia morsko-kolonialnego systemu gospodarczo-politycznego, bazującego na rozwiniętym handlu z koloniami³⁶. W związku z tym, że kraj ten, silnie powiązany ekonomicznie ze Stanami Zjednoczonymi i pozostałymi krajami Europy Zachodniej i Północnej, prowadził politykę europocentrycznego modelu stosunków gospodarczych, układ współzależności w gospodarce międzynarodowej od XIX w. do początku XX w. określa się mianem **Pax Britannica** (schemat 1.2).

³⁵ Zob. A. Gwiazda, *Międzynarodowa współzależność ekonomiczna...*, op. cit., s. 9-17.

³⁶ Zob. A. Lubbe, *Dominacja i współzależność...*, op. cit., s. 52.

Schemat 1.2.

Powiązania gospodarcze u schyłku Pax Britannica (początek XX w.)



Źródło: A. Lubbe, *Dominacja i współzależność. Ekonomiczne podstawy Pax Britannica i Pax Americana*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 53.


Legenda:

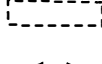
A – centrum gospodarki światowej, silna współzależność,


B – poziom silnej zależności i niesymetrycznej współzależności z krajami wysoko rozwiniętymi,


C – „peryferie” gospodarki światowej;

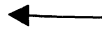
R.N.O. – region „nowego osadnictwa” (Australia, Kanada, Argentyna, Afryka Południowa, Nowa Zelandia),

 - przestrzeń Pax Britannica,

 - miejsce w systemie gospodarki światowej, które jest celem danego państwa,

 - współzależność,

 - związki gospodarcze o „drugorzędym” znaczeniu, kierunek strzałki oznacza kierunek zależności ekonomicznej,

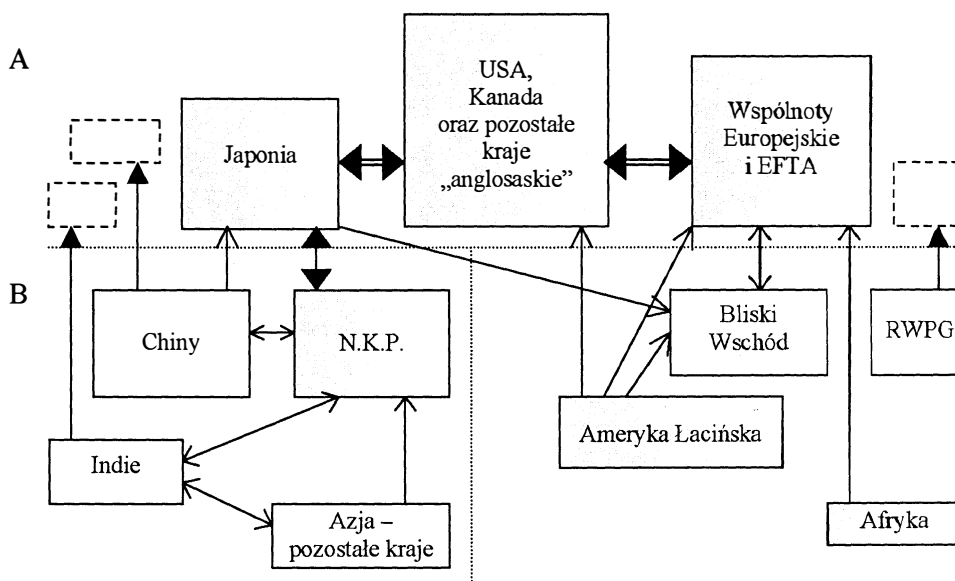
 - aspiracje.

Oba modele stosunków społeczno-gospodarczych: Pax Britannica oraz Pax Americana, można określić jako dalece odmienne. Jeżeli chodzi o warunki konkurencji i kształtowania cen na towary konsumpcyjne i czynniki produkcji, pierwszy z nich charakteryzował się znacznym poziomem liberalizacji, natomiast drugi bazował na interwencjonizmie państwowym. Pax Britannica, odwołując się do teorii

korzyści i kosztów komparatywnych, akcentował konieczność swobodnej cyrkulacji towarów między państwami, z kolei koncepcja Pax Americana dopuszczała protekcyjnizm oraz ochronę rynków krajowych w wyniku stosowania różnorodnych narzędzi ochronnych. W sferze międzynarodowego systemu walutowego okres Pax Britannica charakteryzował się swoistym automatyzmem waluty złotej. Kilkadziesiąt lat później w międzynarodowym systemie walutowym znacznie wzrosła rola władz monetarnych. Stopniowo zaczęto odchodzić od kursów walutowych kształtowanych jedynie za pomocą mechanizmu rynkowego.

Schemat 1.3.

Powiązania gospodarcze u schyłku Pax Americana (koniec lat 80-tych XX w.)



Źródło: A. Źródło: A. Lubbe, *Dominacja i współzależność. Ekonomiczne podstawy Pax Britannica i Pax Americana*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 182.

Legenda:

A – centrum gospodarki światowej, silna współzależność,

B – poziom zależności od centrum,

N.K.P. – „nowe kraje przemysłowe” (Korea Południowa, Tajwan, Hongkong, Singapur, Malezja),



- przestrzeń Pax Americana,

- miejsce w systemie gospodarki światowej, które jest celem danego państwa,

- współzależność,

- związki gospodarcze o „drugorzędnym” znaczeniu, kierunek strzałki oznacza kierunek zależności ekonomicznej,

- aspiracje.

Obecnie, na początku XXI w., tradycyjne pojmowanie współzależności społeczno-gospodarczych, opartych na dominacji w skali międzynarodowej jednego państwa lub współzależnej, ale nie zintegrowanej grupy krajów, traci na aktualności. Współcześnie Stany Zjednoczone odgrywają nadal dominującą rolę w polityce światowej, jednak ich potencjał ekonomiczny traci względnie na znaczeniu w porównaniu z innymi ośrodkami rozwoju gospodarczego: Europą Zachodnią, Japonią, krajami Azji Południowo-Wschodniej i Chinami. Jednocześnie, jak twierdzi W. Bieńkowski, *rola „tradycyjnego” państwa narodowego ulega zmniejszeniu na rzecz wielkich korporacji transnarodowych*.³⁷ Przedsiębiorstwa te mają coraz większy udział w handlu i cyrkulacji środków finansowych w systemie gospodarki światowej³⁸. Wartość ich aktywów (tabela 1.6) oraz generowanych zysków niejednokrotnie przewyższa budżety małych, a nawet średnich krajów. Proces (i stan rzeczy), w związku z którym przedsiębiorstwa umiędzynarodowiają działalność, a więc intensyfikują wielostronne powiązania w skali światowej, nazywany jest **globalizacją**.³⁹

Globalna konkurencja zmusiła firmy do poszukiwania nowych źródeł intensyfikacji potencjału rynkowego. Przy tym za podstawowe źródła globalnej przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw działających w skali międzynarodowej, których kapitały pochodzą z różnych krajów, można zaliczyć:

- 1) różnice w nakładach i efektach, jakie można osiągnąć, lokując działalność w różnych państwach,
- 2) efekt skali produkcji,
- 3) efekty zakresu (synergii), które wynikają z faktu, iż koszty połączonej produkcji dwóch lub więcej wyrobów są niższe niż wytwarzanie ich osobno⁴⁰.

Podsumowując, należy stwierdzić, że efekty te, charakterystyczne dla procesów globalizacji, łatwiej osiągnąć w ramach ugrupowania integracyjnego, zwłaszcza wspólnego rynku i unii walutowej.

³⁷ Zob. W. Bieńkowski, *Ekonomiczne konsekwencje globalizacji*, wykład otwarty wygłoszony na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu w Białymstoku w ramach cyklu *Globalizacja – nadzieje i lęki*, Białystok 7.03.2002.

³⁸ Por. A. F. Bocian, *Gospodarka Polski w procesie globalizacji*, wykład otwarty wygłoszony na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu w Białymstoku w ramach cyklu *Globalizacja – nadzieje i lęki*, Białystok 12.03.2002.

³⁹ Zob. B. Liberska, *Współczesne procesy globalizacji światowej*, [w:] *Bankowe abc*, s. 1-15, „Bank i Kredyt” 2000, nr 1-2.

Por. R. Ciborowski, *Procesy innowacyjne w warunkach globalizacji*, [w:] *Ekonomia, polityka, etyka*, red. A. F. Bocian, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003, s. 163-173.

⁴⁰ Zob. Z. Pięrciński, *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 319.

Tabela 1.6.

Największe europejskie korporacje transnarodowe

Nazwa korporacji	Kraj, w którym zlokalizowana jest centrala firmy	Wiodący rodzaj działalności	Wartość aktywów (mln USD, dane na koniec 2000)		Wskaźnik umiędzynarodowienia TNI (%)
			zagranicznych	ogółem	
Vodafone	Wielka Brytania	telekomunikacja	221 238	222 326	81,4
Vivendi Universal	Francja	silna dywersyfikacja działalności	93 260	141 935	59,7
Royal Dutch/Shell	Wielka Brytania i Holandia	przemysł petrochemiczny	74 807	122 498	57,5
BP	Wielka Brytania	przemysł petrochemiczny	57 451	75 173	76,7
Telefonica	Hiszpania	telekomunikacja	55 968	87 084	53,8
Fiat	Włochy	przemysł samochodowy	52 803	95 755	57,4
Volkswagen	Niemcy	przemysł samochodowy	42 725	75 922	59,4
Suez	Francja	działalność w zakresie nośników energii	38 521	43 460	77,1
Daimler Chrysler	Niemcy/ USA	przemysł samochodowy	..	187 087	24,0
Total Fina Elf	Francja	przemysł petrochemiczny	33 119	81 700	47,6
Trzy największe korporacje z USA:					
General Electric	USA	elektroniczny, elektromaszynowy	159 188	727 006	4,3
Exxon Mobil	USA	przemysł petrochemiczny	101 728	149 000	67,7
General Motors	USA	przemysł samochodowy	75 150	303 100	31,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *The largest Transnational Corporations*, analiza dostępna pod adresem internetowym: <http://r0.unctad.org/wir/pdfs/fullWIR02/pp85-114.pdf> – część oficjalnej strony internetowej UNCTAD.

Por. M. Al-Kaber, *Kapitał zagraniczny a inwestycje na rynku kapitałowym krajów Europy Środkowowschodniej*, [w:] *Współpraca transgraniczna Polski z krajami bałtyckimi, Białorusią i Rosją – Obwód Kaliningradzki. Uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, red. W. Bieńkowski, J. Grabowiecki, H. Wnorowski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2002, s. 266.

ROZDZIAŁ II

STREFA WOLNEGO HANDLU I UNIA CELNA

Współpraca gospodarcza między grupą państw może być pogłębianą dzięki liberalizacji wymiany handlowej, którą prowadzą. Jej dalsza intensyfikacja następuje w wyniku zastosowania instrumentów ograniczających dostęp towarów z krajów „trzecich” do rynku wspólnoty.

1. Efekty realizacji strefy wolnego handlu i unii celnej

1.1. Czynniki warunkujące gospodarcze efekty strefy wolnego handlu i unii celnej

Strefa wolnego handlu i unia celna stanowią podstawowe instytucjonalno-organizacyjne formy integracji, w ramach których państwa członkowskie znoszą obowiązujące dotychczas między nimi ograniczenia w wymianie towarowej. Z kolei główne kryterium, za pomocą którego można je rozróżnić, to zakres ujednoczenia zewnętrznych barier handlowych.

W przypadku strefy wolnego handlu każdy z krajów członkowskich ustala i realizuje własny plan ochrony rynku wewnętrznego przed napływem towarów z państw „trzecich”. W przeciwieństwie do niej, koncepcja unii celnej zakłada konieczność ujednoczenia barier celnych i pozataryfowych o podobnych skutkach, które wprowadzają uczestnicy ugrupowania. Wobec tego efekty współpracy w ramach obu form wspólnoty handlowej są nieco inne, jednak ich klasyfikacji można dokonać w oparciu o te same kryteria, wyodrębniając:

- 1) wg wpływu na efektywność gospodarowania: rezultaty pozytywne (proefektywnościowe) i negatywne (antyefektywnościowe),
- 2) biorąc pod uwagę okres między zaistnieniem bodźca ekonomicznego a pojawieniem się efektu gospodarczego: skutki krótko- oraz długoterminowe,
- 3) badając obiekt oddziaływania procesów integracyjnych: efekty wewnętrzne, jak też zewnętrzne.

O rozmiarach korzyści gospodarczych wynikających z utworzenia stowarzyszenia wolnego handlu i unii celnej decydują podobne czynniki. Można do nich zaliczyć:

- 1) strukturę produkcji (jako proefektywnościową uznaje się sytuację, kiedy w krajach ugrupowania występują znaczne różnice w kosztach wytwarzania towarów substytucyjnych, a zauważalny wówczas wzrost natężenia konkurencji wewnątrzgałęziowej wywołuje presję na zmniejszanie nakładów produkcyjnych, jednocześnie komplementarność struktur

ekonomicznych ułatwia kooperację i oddziałuje w kierunku ograniczenia kosztów transakcyjnych),

- 2) relatywnie wysoki i wyrównany poziom (zwłaszcza w ujęciu mierników względnych per capita) rozwoju społeczno-gospodarczego państw członkowskich ugrupowania, wpływający na ujednoczenie celów społeczno-ekonomicznych, jakie zamierzają osiągnąć, również w sferze procesów integracyjnych,
- 3) poziom cel i odpowiadających im pozostałych ograniczeń stosowanych wobec państw „trzecich”, przy czym należy je określać na relatywnie niskim poziomie, zapewniającym jednak akceptowany przez wszystkie państwa wspólnoty zakres ochrony ich rynków wewnętrznych,
- 4) dość niskie wydatki związane z transportem i koszty transakcyjne (przyjmując założenie, że wzrastają one wraz z pokonywaną odległością, jeden z najważniejszych typów integracji to związek państw sąsiadujących ze sobą),
- 5) znaczny poziom wymiany handlowej między członkami ugrupowania jeszcze przed rozpoczęciem działalności przez wspólnotę,
- 6) wysoką elastycznością cenową popytu i podaży (w przypadku towarów wytwarzanych w ugrupowaniu oraz poza nim – w krajach, z którymi prowadzona jest wymiana handlowa);

przy czym wymienione czynniki są w znacznym stopniu zgodne z ogólnymi stymulantami wpływającymi na wzrost efektywności w każdej z form integracyjnych⁴¹.

1.2. Krótkoterminowe efekty integracji gospodarczej

1.2.1. Kreacja i przesunięcie handlu

Statyczna teoria strefy wolnego handlu i unii celnej zakłada brak mobilności czynników produkcji, zarówno między krajami członkowskimi wspólnoty, jak też między ugrupowaniem integracyjnym a jego otoczeniem zewnętrznym, czemu towarzyszy jednak doskonała ich płynność w poszczególnych gospodarkach narodowych. Oprócz tego przyjmuje się, że rynki konsumpcyjne i czynników produkcji funkcjonują w warunkach konkurencji doskonałej, wykorzystanie zasobów gospodarczych jest optymalne, wszystkie procesy dostosowawcze zachodzące w systemie gospodarczym przebiegają możliwie szybko i bez zakłóceń, a ceny na rynku wewnętrznym wspólnoty oparte są na formule kosztowej⁴².

W związku z wymienionymi założeniami wyodrębnia się dwa podstawowe krótkoterminowe efekty integracji, które są generowane przez przeciwstawne

⁴¹ Por. Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1999, s. 39.

⁴² Zob. E. Jantoni-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza...*, op. cit., s. 58.

tendencje występujące w strefie wolnego handlu oraz unii celnej: liberalizację wymiany handlowej wewnątrz wspólnoty, a z drugiej strony – protekcyjizm wobec zewnętrznych partnerów handlowych. Są nimi proefektywnościowy **efekt kreacji handlu** oraz antyefektywnościowy **efekt przesunięcia handlu**, przy czym powszechny jest pogląd, że korzyści dla zintegrowanego obszaru gospodarczego są tym większe, im jest wyższa nadwyżka kreacji nad przesunięciem wymiany towarowej.

Efekt kreacji handlu (*trade creation*) oznacza ożywienie obrotów handlowych wewnątrz ugrupowania w wyniku liberalizacji regulujących je norm i przepisów. Wiąże się więc ze zniesieniem barier ograniczających wymianę towarową między państwami tworzącymi wspólnotę integracyjną. Prowadzi to do zastąpienia produkcji krajowej przez tańsze i bardziej konkurencyjne towary importowane z krajów członkowskich. Kreacja handlu jest przede wszystkim rezultatem różnic w kosztach produkcji między krajami członkowskimi strefy wolnego handlu, bądź unii celnej, w konsekwencji czego odbywa się opierająca się na zasadzie korzyści komparatywnych realokacja narodowych środków produkcji do zastosowań cechujących się możliwie najwyższym poziomem efektywności.

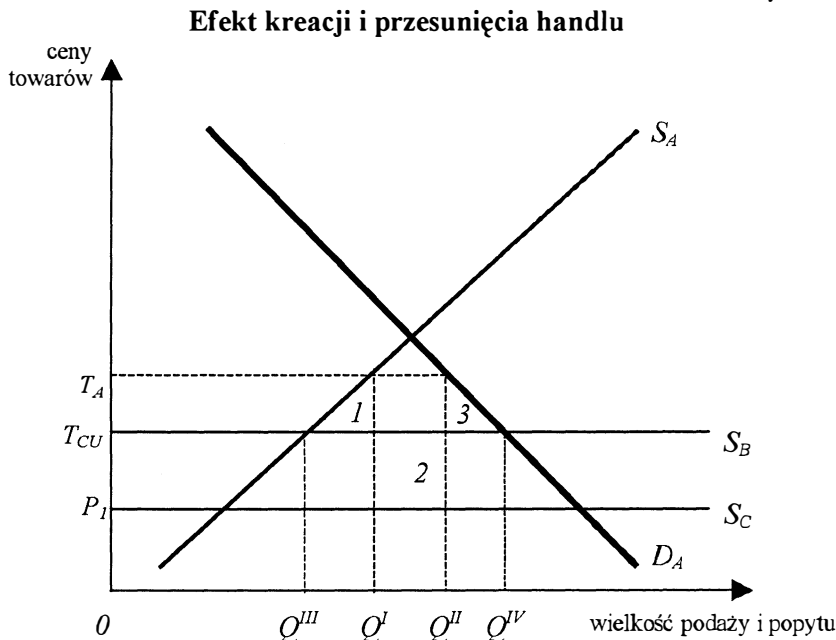
W ramach efektu kreacji handlu można wyodrębnić dwa subefekty. Zastępowanie stosunkowo mało przychodowej produkcji krajowej bardziej efektywną z innych krajów integrującego się regionu, w wyniku czego następuje intensyfikacja produkcji rentowniejszej, oznacza **subefekt produkcyjny**. Natomiast wzrost efektywnego popytu konsumpcyjnego w ugrupowaniu (również w warunkach utrzymania się płac realnych na dotychczasowym poziomie) dzięki zastępowaniu dóbr droższych towarami tańszymi pochodzącymi z kraju „partnerskiego” określa się mianem **subefektu konsumpcyjnego**. W warunkach pełnego wykorzystania mocy wytwórczych efekty składające się na kreację handlu stanowią czynnik dynamizujący indukowany popyt inwestycyjny na środki produkcji.

Efekt przesunięcia handlu (*trade diversion*), zwany inaczej odwróceniem handlu, wiąże się ze zmianą dotychczasowych kierunków wymiany państw wchodzących w skład strefy wolnego handlu lub unii celnej, na co mają wpływ ułatwienia towarzyszące cyrkulacji towarów wewnątrz ugrupowania, a równocześnie zaostrzenie ograniczeń w imporcie z krajów „trzecich” na skutek zastosowania dyskryminacyjnych barier handlowych. Efekt ten oznacza zastąpienie tańszego importu z państw spoza wspólnoty droższym importem z krajów partnerskich. Powoduje to spadek efektywności gospodarowania we wspólnocie, wzrost cen, a więc spadek siły nabywczej oraz osłabienie popytu inwestycyjnego w krajach-importerach.

Subefektami przesunięcia handlu są: **destrukcja** oraz **ograniczenie handlu** (odpowiednio: *trade destruction*, *trade contraction*). Pierwszy z nich oznacza zastąpienie tańszych produktów importowanych „z zewnątrz” przez krajowe

w wyniku zastosowania protekcji celnej przez ugrupowanie, a drugi – zmniejszenie konsumpcji spowodowane wzrostem cen na skutek podniesienia stawek celnych w taryfie zewnętrznej wspólnoty.

Wykres 2.1.



Źródło: E. Jantoni-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1998, s. 60.

Graficzną ilustrację kreacji i przesunięcia handlu w unii celnej przedstawiono na wykresie 2.1. Dla uproszczenia analizy założono, że w wymianie handlowej uczestniczą dwa kraje tworzące unię celną (A i B) i jeden spoza ugrupowania (C), w związku z czym przyjęto następujące oznaczenia symboli:

Q (Q^I , Q^II , Q^{III} , Q^{IV}) – wielkość podaży i popytu,

S_A – krzywa obrazująca podaż w kraju A,

S_B – linia pozioma odzwierciedlająca doskonale elastyczną podaż kraju B,

S_C – linia pozioma wyrażająca doskonale elastyczną podaż kraju C,

D_A – krzywa popytu kraju A,

T_A – poziom ceł w kraju A;

T_{CU} – poziom ceł zewnętrznych unii celnej.

Przed utworzeniem ugrupowania integracyjnego kraj A stosował cła importowe, których wysokość kształtowała się na poziomie T_A . W tej sytuacji podaż towarów w tym państwie wynosiła S_A , a popyt odzwierciedlany był przez krzywą D_A . Kraj A utworzył unię celną z krajem B, który wytwarzał produkcję okre-

ślona doskonale elastyczną krzywą podaży S_B , jakiej wielkość odpowiadała wielkości ceł we wspólnej zewnętrznej taryfie celnej.

Przed powstaniem unii celnej kraj A, stosując cła o wartości T_A , wytwarzał produkcję o wartości równoważnej odcinkowi $0Q'$ na osi odciętych, a importował towary na poziomie $Q''-Q'$ sprowadzane z kraju C po cenie równej: $P_I +$ opłaty celne. Z kolei w warunkach obszaru zintegrowanego składającego się z państw A i B, ceny w kraju A obniżyły się z poziomu T_A do T_{CU} , co wpłynęło na spadek wartości krajowej podaży w A z $0Q'$ do $0Q'''$. O wartość $Q' - Q'''$, będącą równowartością zmniejszenia się podaży generowanej w państwie A, wzrósł import pochodzący z partnerskiego kraju B, który w warunkach unii celnej sprzedaje wytwarzane produkty po cenie równej kosztom ich wytworzenia. Na tym polega efekt kreacji handlu, którego korzyści przedstawia trójkąt 1. Jego przyprostokątna prostopadła do osi rzędnych wyraża korzystną dla konsumentów i producentów różnicę między kosztem nabycia tej samej ilości towarów – odcinek $Q'''Q'$. Subefekt konsumpcyjny kreacji handlu (równoważny co do wartości produkcyjnemu) równy jest polu trójkąta 3 – w rezultacie obniżenia cen popyt wewnętrzny w kraju A rośnie z $0Q''$ do $0Q'''$.

Natomiast różnica pomiędzy Q'' a Q' odzwierciedla zastąpienie podaży z kraju C spoza unii celnej przez „wchodzącą” na jej miejsce produkcję z państwa B, przy cenie równej S_B , a nie jak dotychczas S_C , czyli efekt przesunięcia handlu. Tańsza produkcja z kraju C została zastąpiona droższą z B, co generuje stratę w A, równoważną polu prostokąta 2, równemu iloczynowi ilości towarów dotychczas importowanych z obszaru „zewnętrznego” oraz różnicy cen S_B i S_C .

1.2.2. Inne bezpośrednie efekty integracji gospodarczej

Oprócz kreacji i przesunięcia handlu w unii celnej i strefie wolnego handlu mogą wystąpić też inne efekty krótkoterminowe. **Ekspansja handlu** jest ściśle związana z subefektem konsumpcyjnym kreacji handlu: kiedy moce produkcyjne w krótkim okresie są w pełni wykorzystane, obniżenie cen rynkowych w gospodarce krajowej stymuluje wzrost popytu na towary importowane z krajów partnerskich. Rozszerzenie skali produkcji wpływa na **zmniejszenie kosztów produkcji** w ugrupowaniu integracyjnym. Z kolei **efekt podziału** polega na rozdysponowaniu korzyści z liberalizacji handlu wewnątrz ugrupowania, zarówno na rzecz konsumentów – niższe ceny dóbr konsumpcyjnych, jak i producentów – korzyści ze wzrostu skali gospodarowania. Jednak jeżeli w wyniku procesów integracyjnych podmiot gospodarczy uzyskuje we wspólnocie pozycję monopolistyczną, przypada mu całość korzyści finansowych generowanych w wyniku zniesienia wewnętrznych barier handlowych.

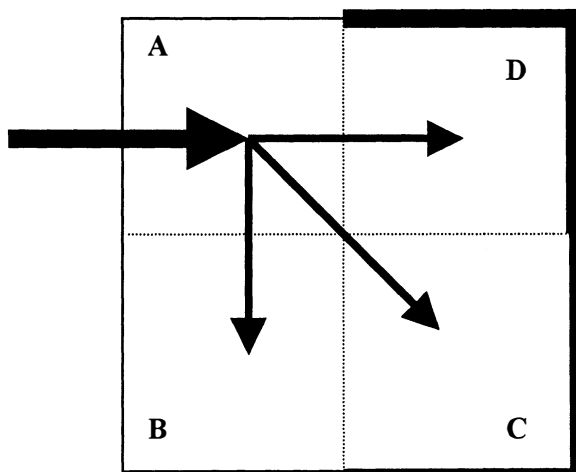
Inny charakter niż wymienione ma **efekt błędnej specjalizacji**. Jest widoczny w krajach charakteryzujących się stosunkowo chłonnym rynkiem zbytu, ale niskim poziomem efektywności gospodarowania. Wówczas po przystąpieniu

do unii celnej lub strefy wolnego handlu takie państwo może wyprzeć z rynku pozostałych partnerów „wewnętrznych” – tych, którzy cechują się niskim poziomem popytu krajowego, ale jednocześnie wyższą efektywnością procesów gospodarczych⁴³.

Swoboda ustalania wysokości cel zewnętrznych w strefie wolnego handlu umożliwia eksporterom spoza wspólnoty wprowadzanie swoich produktów na teren ugrupowania po przekroczeniu granic państw stosujących relatywnie niskie cła i bariery pozataryfowe zbliżone do nich. Wówczas poziom konkurencyjności cenowej tych towarów może być na tyle wysoki, iż konsumenci we wspólnocie zechcą je nabyć. Proces ten określany jest mianem odchylenia handlu (*trade deflection*). Jego ilustrację stanowi schemat 2.1, na którym zakres ochrony rynku wewnętrznego stosowanej przez kraje A, B, C i D zaznaczono, stosując różną grubość linii oznaczających ich granice, a strzałki poprowadzono zgodnie z kierunkiem cyrkulacji towarów napływających z zewnątrz strefy wolnego handlu.

Schemat 2.1.

Efekt odchylenia handlu



Źródło: opracowanie własne.

Aby zapobiec wystąpieniu negatywnego z punktu widzenia interesów podmiotów gospodarczych zlokalizowanych na obszarze strefy wolnego handlu efektu odchylenia handlu, państwa członkowskie ugrupowania stosują m.in. **zasady pochodzenia towarów**, a więc traktują w zróżnicowany sposób produkcję w zależności od miejsca jej wytworzenia. Oznacza to, iż produkty, które

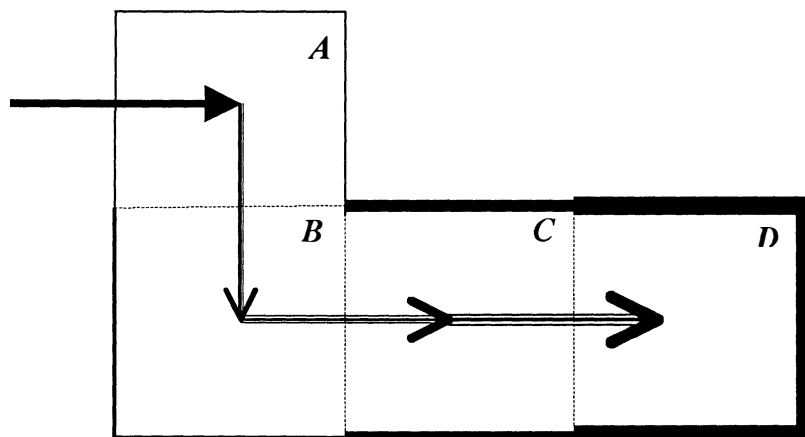
⁴³ Por. I. Popiuk-Rysińska, *Unia Europejska. Geneza, kształt i konsekwencje integracji*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1998, s. 52-53.

powstają w całości lub znacznej części we wspólnocie, czyli posiadają akceptowany przez członków ugrupowania „wsad importowy”, są zwolnione z opłat celnych przy przekraczaniu granic państw członkowskich strefy.

Jednak w wyniku dopuszczenia na rynek stowarzyszenia wolnego handlu półproduktów z krajów „trzecich”, które spełniają określone normy, pojawia się kolejny efekt – **znieszczenie handlu**. Jest on przedstawiony w modelowej formie graficznej na schemacie 2.2.

Schemat 2.2.

Efekt znieszczenia handlu

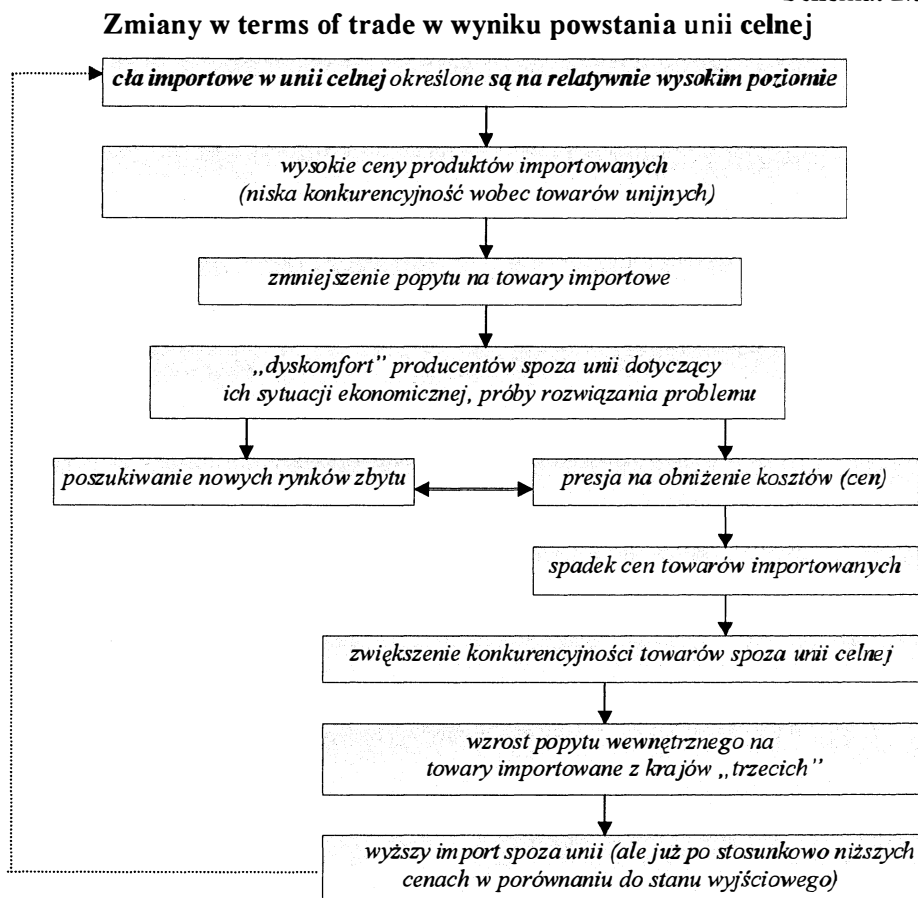


Źródło: opracowanie własne.

Podobnie jak w przypadku odchylenia handlu (schemat 2.1), produkty spoza ugrupowania integracyjnego wnikają na obszar strefy przez granice państwa A stosującego relatywnie liberalne zasady ochrony rynku wewnętrznego. Następnie przedsiębiorstwa zlokalizowane na obszarze tego kraju wykorzystują importowane półfabrykaty do produkcji bardziej złożonej, zwiększając ich wartość dodaną do poziomu na tyle wysokiego, iż uznaje się je za wyroby wytworzone w strefie wolnego handlu. W związku z tym dopuszcza się ich swobodny transport między państwami członkowskimi wspólnoty z pominięciem wewnętrznych barier celnych ograniczających przepływ towarów z krajów „trzecich”. Jednocześnie półprodukty importowane spoza strefy wolnego handlu mogą być w większym stopniu przetwarzane w pozostałych krajach ugrupowania, co powoduje dalszy wzrost ich wartości dodanej. Dlatego też na schemacie 2.2 strzałki określające kierunek cyrkulacji produkcji wewnątrz strefy (z A do B, z B do C oraz z C do D) są coraz „grubsze”.

Literatura przedmiotu⁴⁴ jako dodatkowy efekt krótkoterminowy utworzenia wspólnoty handlowej wyodrębnia **zmiany w terms of trade**, czyli inne niż dotychczas ukształtowanie proporcji podziału korzyści między kraje członkowskie ugrupowania integracyjnego. Jednocześnie w myśl teorii, znaczące korzyści z tego tytułu powinny przypaść relatywnie małym krajom członkowskim, których struktura ekonomiczna zmienia się w wyniku procesów integracyjnych zgodnie z teorią kosztów komparatywnych.

Schemat 2.3.



Źródło: opracowanie własne.

Mimo że efekt terms of trade może występować w strefie wolnego handlu, mając przede wszystkim formę efektu wewnętrznego, jego szczególne znaczenie jest

⁴⁴ Por. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, op. cit., s. 64-65.

widoczne w unii celnej. Wówczas zmiany terms of trade odczuwają zarówno kraje wchodzące w skład ugrupowania integracyjnego, jak również państwa spoza wspólnoty handlowej prowadzące z nią wymianę towarową. Ustanowienie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej zmniejsza konkurencyjność produkcji importowanej z państw „trzecich” i zmusza tamtejszych eksporterów do obniżania cen, głównie poprzez redukcję kosztów w celu zmniejszenia dyskryminacyjnego oddziaływania zewnętrznej taryfy celnej ugrupowania integracyjnego. Efekt zmian w terms of trade spowodowanych utworzeniem unii celnej przedstawiono na schemacie 2.3, przyjmując założenie, że wspólnota handlowa jest importerem.

Z. Wysokińska i J. Witkowska zwracają uwagę na poziom elastyczności sił rynkowych w krajach spoza unii celnej, który ma znaczenie dla kształtowania się terms of trade wspólnoty handlowej. Im bardziej krzywe „zewnętrznych” popytu i podaży są nieelastyczne, tym większe korzyści dla ugrupowania integracyjnego z tytułu poprawy terms of trade. Należy się zgodzić również z innym poglądem tych autorek: „*im lepsza pozycja ekonomiczna (monopolistyczna lub monopsonistyczna) państw unii celnej w systemie gospodarki międzynarodowej, tym większe są ich korzyści ze wzrostu terms of trade*”⁴⁵.

1.3. Dynamiczne efekty unii celnej

Unia celna, obok skutków krótkoterminowych, wywołuje również efekty w odległym horyzoncie czasowym. Określa się je mianem **dynamicznych efektów integracji**, albo **efektów restrukturyzacyjnych**, ponieważ są związane z reakcją i dostosowaniem struktury produkcji podmiotów gospodarczych, działań władz państwowych oraz zachowań rynku pracy do nowej sytuacji ekonomicznej wynikającej z integracji. Rezultaty te w sposób pośredni lub bezpośredni dynamizują wzrost gospodarczy krajów wchodzących w skład unii celnej, wpływać więc mogą na ogólny poziom dobrobytu na jej obszarze.

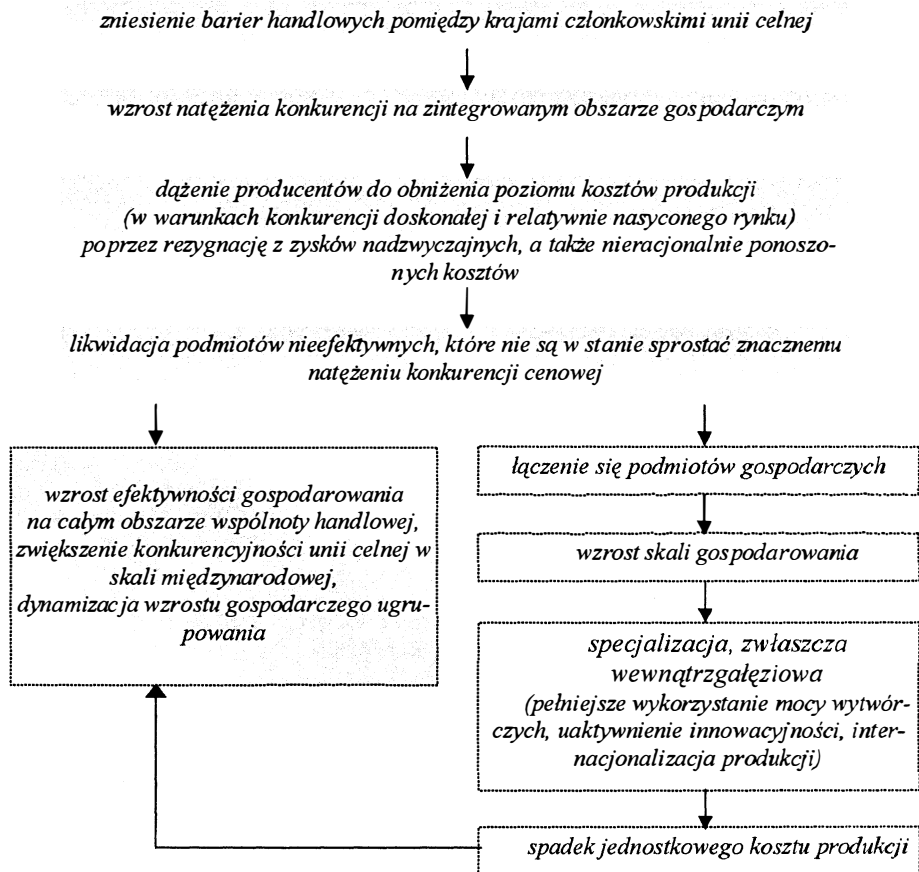
J. Borowiec i K. Wilk za najważniejsze długoterminowe efekty unii celnej uznają **wzrost konkurencyjności oraz dynamizację skali produkcji**,⁴⁶ które ze względu na współzależność zilustrowano jednym schematem – 2.4. Efekty te powstają, ponieważ podmioty gospodarcze wspólnoty handlowej w warunkach zwiększonego natężenia konkurencji wewnętrznej są zmuszone zredukować koszty produkcji, aby utrzymać się na rynku. Jednocześnie na obszarze gospodarczym, w którym nie obowiązują cła i inne podobne ograniczenia przepływu towarów w nim wytwarzanych, istnieje tendencja do produkcji wielkoseryjnej.

⁴⁵ Zob. Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska...*, op. cit., s. 40-41.

⁴⁶ Zob. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, op. cit., s. 65. Por. K. Meredyk, *Przesłanki wzrostu konkurencyjności gospodarki polskiej*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, tom II, s. 13-25, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.

Schemat 2.4.

Wzrost konkurencyjności i dynamizacja skali produkcji w wyniku realizacji unii celnej



Źródło: opracowanie własne.

Za pomocą pól „zaciemnionych” przedstawiono efekt wzrostu konkurencyjności. Pola oznaczone „liniami przerywanymi” odpowiadają efektowi dynamizacji skali produkcji. Z kolei pola „zaciemnione” i jednocześnie zaznaczone „liniami przerywanymi” składają się na wzrost konkurencyjności, jak też dynamizację skali produkcji.

Pozostałymi rezultatami współpracy w ramach unii celnej, ściśle związanymi z dotychczas wymienionymi są: wzrost przeciętnej wielkości podmiotów gospodarczych⁴⁷, czyli tworzenie „wielkich firm” mających do dyspozycji znaczne środki finansowe i potencjał rynkowy, uczenie się poprzez praktykę wpływające na zwielokrotnienie wydajności osiąganej w przedsiębiorstwach, intensyfikację wzajemnych powiązań między poszczególnymi gałęziami przemysłu, co powoduje wzrost rentowności w jednym sektorze dzięki innowacyjności w innych branżach, a także wzmacnianie postępu technicznego (i technologicznego)⁴⁸.

2. Realizacja strefy wolnego handlu i unii celnej w Europie Zachodniej

2.1. Europejska Strefa Wolnego Handlu

Realizacja modelowych założeń strefy wolnego handlu powinna wpłynąć na wzrost rozmiarów rynku konsumpcyjnego i inwestycyjnego na powiększonym obszarze gospodarczym, jak też intensyfikować produktywność czynników wytwórczych, a przez to dynamizować ekonomiczne procesy wzrostowe. Efekty te zamierzano osiągnąć tworząc na mocy **Konwencji Sztokholmskiej** (podpisanej 4.01.1960 r., obowiązującej od 3.05.1960 r., aktualnie będącej podstawowym aktem prawnym regulującym działalność ugrupowania) **Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA)**, organizację międzynarodową, zrzeszającą rządy państw członkowskich, powołaną do administrowania strefą wolnego handlu.

Państwami założycielskimi EFTA były: Austria, Dania, Norwegia, Portugalia, Szwecja, Szwajcaria, a także Wielka Brytania. W 1970 r. do wspólnoty przystąpiła Islandia, w 1986 r. – Finlandia, a w 1991 r. – Lichtenstein. Z kolei niektóre kraje, również znajdujące się w gronie państw założycielskich, opuściły to ugrupowanie integracyjne. W 1972 r. uczyniły to Dania i Wielka Brytania, w 1986 r. – Portugalia, a w 1995 r. – Austria, Finlandia oraz Szwecja, przystępu-

⁴⁷ H. P. Gray, T. Pugel oraz I. Walter zwracają uwagę, że w warunkach znacznego i zwiększającego się natężenia konkurencji najlepszą pozycję rynkową zyskują przedsiębiorstwa, które działają nie tylko na rynku krajowym, ale również za granicą i mają zewnętrzne źródła dostaw.

Zob. H. P. Gray, T. Pugel, I. Walter, *International Trade, Employment and Structural Adjustment: The United States*, Geneva 1986, s. 57.

⁴⁸ Por. J. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, tom I, s. 41-53, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000;

W. Bieńkowski, *Polityka ekonomiczna i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki we współczesnym świecie. Wnioski dla Polski*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, tom I, s. 55-70, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.

jąc następnie do Wspólnot Europejskich. Aktualnie, w połowie 2003 r., w skład EFTA wchodzi: Norwegia, Szwajcaria, Islandia i Lichtenstein.

Do podstawowych celów, jakie miała realizować powołana na początku lat 60-tych EFTA można zaliczyć dążenie tworzących ją krajów do zwiększenia konkurencyjności w systemie gospodarki międzynarodowej, w szczególności zabezpieczenie się przed negatywnymi dla nich skutkami unii celnej i wspólnej polityki handlowej państw Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Oprócz tego można wymienić cele natury politycznej, przede wszystkim umacnianie pozycji geopolitycznej Wielkiej Brytanii, a także neutralnych państw Europy, wchodzących w skład strefy wolnego handlu: Austrii, Finlandii, Szwecji oraz Szwajcarii, m.in. dzięki podejmowaniu wspólnych działań i inicjatyw w ramach EFTA.

Konkretyzując, Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu w „sferze wewnętrznej” koncentruje wysiłek na dążeniu do stałego wzrostu gospodarczego i współzależnych z nim: pełnym zatrudnieniu, relatywnie wysokim poziomie życia, efektywnej alokacji posiadanych zasobów ekonomicznych, handlu opartym na zasadach „uczciwej” konkurencji, a także nieuprzywilejowanym dostępie poszczególnych państw do surowców naturalnych eksploatowanych w ugrupowaniu. Z kolei w „sferze zewnętrznej” prowadzi działania na rzecz swobody handlu światowego, a także realizuje koncepcję europejskiego stowarzyszenia gospodarczego, którego funkcjonowanie byłoby korzystne dla każdego z jego członków. Rozwijane są też kontakty gospodarczo-polityczne z krajami spoza strefy, jak też z instytucjami ponad- i międzynarodowymi.

Realizacja założeń strefy wolnego handlu w ramach EFTA odbywała się w kilku sferach. Liberalizując handel przemysłowy, kraje członkowskie strefy znosiły stopniowo cła i ograniczenia ilościowe we wzajemnym imporcie i eksporcie, ograniczały opodatkowanie towarów będących przedmiotem obrotu między nimi. Wprowadziły też wytyczne co do stosowania opłat na granicach wewnętrznych oraz zakaz zwrotu cel od surowców i materiałów importowanych z państw „trzecich”, a następnie reeksportowanych w postaci wyrobów gotowych na rynku wewnętrznym, co ma zapobiegać pojawianiu się efektu zniekształcenia handlu. Jednocześnie dzięki klauzulom zabezpieczającym Konwencji Sztokholmskiej pod pewnymi warunkami dopuszczono możliwość wprowadzenia narzędzi ochrony poszczególnych rynków krajowych EFTA przed napływem towarów importowanych z państw partnerskich. Innymi słowy, członek wspólnoty może przywrócić ograniczenia handlowe, kiedy stabilność krajowego systemu gospodarczego jest zagrożona.

Wprowadzając reguły konkurencji, państwa EFTA zakazały w ugrupowaniu subsydiowania eksportu i innych form pomocy rządowej, mogących niwelować wielostronne korzyści z wymiany. Ponadto zamówienia publiczne nie mogą dyskryminować dostawców żadnego kraju członkowskiego wspólnoty. Zapewniają też równy dostęp do rynków krajowych wszystkim przedsiębiorstwom ze

strefy wolnego handlu, czemu towarzyszy jednak ograniczona możliwość swobodnej cyrkulacji siły roboczej w grupowaniu.

Stopniowe znoszenie technicznych barier w wymianie przyczyniło się do unifikacji produkcji w strefie wolnego handlu. W tym celu, jak też dla ochrony własności intelektualnej, wdrażane są w EFTA konwencje i programy dotyczące wzajemnego uznawania różnorodnych norm i przepisów technicznych.

Z kolei handel rolny i produktami rybołówstwa morskiego nie został objęty postanowieniami Konwencji Sztokholmskiej. Jednak państwa członkowskie stowarzyszenia z własnej strony podejmują działania, by kwestię tę uregulować⁴⁹.

A. Marszałek na przykładzie EFTA wyodrębnia kilka empirycznych efektów generowanych przez strefę wolnego handlu. Są to: dynamizacja wymiany handlowej między państwami członkowskimi (efekt kreacji handlu): import stanowiący blisko 130% stanu sprzed utworzenia wspólnoty handlowej, a eksport odpowiednio – 140%, spadek wymiany handlowej z krajami „trzecimi” (zwłaszcza spoza Europy), a także zmiany w strukturze wzajemnej wymiany handlowej wynikające m.in. ze zmian w *terms of trade*. Porównuje też stowarzyszenie wolnego handlu i unię celną, akcentując następujące wątki:

- 1) liberalizacja importu słabiej dynamizuje obroty wzajemne w strefie wolnego handlu,
- 2) przesunięcie strumieni handlu stanowiące o negatywnych efektach integracji jest większe w strefie wolnego handlu,
- 3) wymierne korzyści ekonomiczne z integracji w ramach strefy wolnego handlu są w Europie relatywnie niskie; ocenia się, że stanowią w zależności od wielkości gospodarek krajów członkowskich EFTA wielkość około 0,03%-2% ich PKB⁵⁰.

Jednym z państw, z którymi Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu prowadzi wymianę handlową na zasadach umowy międzynarodowej, jest Polska. Wielostronne porozumienie w tym zakresie zostało podpisane 6.11.1992 r., a weszło w życie rok później – 15.11.1993 r. W związku z umową zawartą przez Polskę i EFTA wzajemny handel opiera się na kilku normach istotnych z punktu widzenia kontaktów handlowych, a mianowicie na zasadzie asymetrii (szybsze znoszenie barier przez EFTA jako partnera silniejszego ekonomicznie), zasadzie standstill (najogólniej, brak możliwości przywrócenia uprzednio zaniechanych ograniczeń w wymianie) oraz na zasadzie wielostronnej kumulacji.

Podstawowym celem współpracy Polski i krajów EFTA jest realizacja strefy wolnego handlu artykułami przemysłowymi, rybnymi i przetworzonymi rolnymi, a na mocy dwustronnych bilateralnych umów – również handel pozostałymi artykułami rolnymi. Realizację tego celu zapewnia: eliminacja ceł, likwidacja ilościowych barier handlowych oraz zapewnienie warunków do uczciwej konku-

⁴⁹ Por. *Integracja europejska...*, op. cit., s. 166-175.

⁵⁰ Tamże.

rencji. Porozumienie dopuszcza też stosowanie obu- i jednostronnych klauzul ochronnych.

2.2. Europejski Obszar Gospodarczy

Począwszy od lat 70-tych XX w. w Europie Zachodniej zacierają się „wyraźne” granice między poszczególnymi ugrupowaniami integracyjnymi, w szczególności EFTA i Wspólnotami Europejskimi. W latach 1972-1973 podpisały one umowy, na mocy których realizują wzajemnie koncepcję utworzenia strefy wolnego handlu. Dzięki porozumieniu uruchomiony został proces znoszenia ceł importowych na towary przemysłowe, a wiele innych ograniczeń zostało zniesionych od razu.

Jednocześnie wymiana handlowa EFTA z pozostałymi krajami niemalże od początku jej działalności była hamowana przez wiele czynników, wśród których można wymienić: różnice w standardach i wymogach technicznych, uciążliwe formalności graniczne, różnice w uregulowaniach prawnych i stawkach podatków pośrednich, nieujednoliczone przepisy transportowe, ścisłą kontrolę rynków finansowych.

Te dwie przesłanki przyczyniły się do powstania Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), który działa od 1994 r. W jego skład weszły trzy kraje członkowskie EFTA (Islandia, Lichtenstein, Norwegia) z wyjątkiem Szwajcarii, a także wszystkie państwa Unii Europejskiej. W sensie teorii integracji poglądy co do formy organizacyjno-instytucjonalnej EOG są podzielone. Koncepcję jego realizacji oparto na założeniach wspólnego rynku tworzonego przez kraje członkowskie, ale praktyka pokazała, że ta struktura integracyjna można być traktowana również jako wielostronna, wieloaspektowa strefa wolnego handlu (taki pogląd zaprezentowano w tabeli 1.4).

W ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego zniesiono wszelkie ograniczenia ilościowe oraz usunięto techniczne bariery w handlu i uproszczono procedury celne. Wymianę handlową w ugrupowaniu oparto na zasadzie pełnej wielostronnej kumulacji w określaniu kraju pochodzenia towarów, dzięki której zwalnia się od opłat celnych handel wszystkimi komponentami, które składają się na produkt finalny sprzedawany na obszarze EOG. Ponadto Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu przyjęło część prawa wspólnotowego odnośnie swobody przepływu czynników produkcji, nie realizując kilku jego ważnych elementów, m.in.: polityki podatkowej, transportowej i rolnej, a także silnie ujednoliconej zewnętrznej polityki handlowej. Jeżeli chodzi o politykę pieniężną, ustalono, że kraje EFTA oraz Europejskiego Sytemu Banków Centralnych będą mogły wymieniać nieobowiązkowe opinie w tym zakresie.

2.3. Unia celna we Wspólnocie Europejskiej

2.3.1. Proces realizacji unii celnej w EWG

Unia celna w związku z postanowieniami Traktatu Rzymskiego⁵¹ o EWG formalnie rozpoczęła funkcjonowanie we Wspólnocie Europejskiej 1.07.1968 r. W związku z nią objęto regulacjami cła na artykuły przemysłowe i rolne, które nie podlegały zasadom wspólnej polityki rolnej, jak też ujednotaczono od 1959 r. stawki celne na towary sprowadzane w ramach Euratomu.

Proces redukcji poziomu ceł importowych w handlu wewnętrznym między krajami członkowskimi Wspólnoty rozpoczęto w 1959 r., zmniejszając o 10% cła podstawowe na wszystkie towary. Jak pisze J. Kundera, kolejne redukcje tych ceł w państwach EWG miały wynosić 10% ogólnej sumy ceł, a przynajmniej 5% na każdy produkt stanowiący przedmiot wzajemnej wymiany. Jednak Wspólnota począwszy od 1961 r. zdynamizowała proces ich obniżania, by w połowie 1968 r. praktycznie zrealizować koncepcje handlu wewnętrznego z pominięciem barier celnych, a więc blisko półtora roku wcześniej, niż przewidywały zapisy traktatowe (tabela 2.1)⁵². Należy nadmienić, że cła eksportowe całkowicie wyeliminowano jako barierę w handlu wewnątrzspółnotowym 31 grudnia 1961 r.

Jeżeli chodzi o redukcję ograniczeń ilościowych w handlu między krajami EWG, ich całkowita redukcja nastąpiła, podobnie jak ceł importowych, również w połowie 1968 r., co dotyczyło obrotu płodami rolnymi i w znacznym stopniu artykułami żywnościowymi. Wcześniej, 1.01.1962 r. zakończono proces znoszenia ograniczeń ilościowych w handlu towarami przemysłowymi, zapoczątkowany jeszcze w latach 50-tych XX w. przez Organizację Europejskiej Współpracy Gospodarczej – poprzedniczkę EWG.

Realizując koncepcję unii celnej we Wspólnocie Europejskiej zliberalizowano też przepisy wywołujące podobne skutki jak ograniczenia ilościowe, czyli „wszelkie przepisy handlowe wydane przez kraj członkowski, które są zdolne ograniczyć bezpośrednio lub pośrednio, aktualnie lub potencjalnie handel wewnątrz Wspólnoty Europejskiej”⁵³. Zakazano również obciążania importu i eksportu wszelkimi opłatami, wpływającymi tak jak cła na zmniejszenie międzyna-

⁵¹ Zgodnie z Traktatem Rzymskim o EWG: „Wspólnota ma bazować na unii celnej, która będzie obejmowała całą wymianę towarową oraz zakaz nakładania między państwami członkowskimi ceł przywozowych i wywozowych oraz opłat o podobnych skutkach, a także wprowadzenie wspólnej taryfy celnej w stosunkach z państwami trzecimi”.

Por. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, op. cit., s. 67.

⁵² Zob. J. Kundera, *Jednolity rynek europejski*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 14.

⁵³ Tamże, s. 15.

Zob. S. Weatherill, P. Beaumont, *EC Law – the Essential Guide to the Legal Workings of the European Community*, London 1993, s. 427-433.

rodowej wymiany handlowej, przy czym nie muszą to być opłaty zwiększające bezpośrednio przychody państwa członkowskiego Wspólnoty.

Oprócz zniesienia barier we wzajemnej wymianie, jednym z najważniejszych elementów unii celnej jest wspólna zewnętrzna taryfa celna stosowana w stosunku do państw „trzecich”. Pierwszą wspólną taryfę zewnętrzną EWG wprowadziła w połowie 1968 r. Pierwotnie **Zintegrowana Taryfa Wspólnot Europejskich (TARIC)** stanowiła średnią arytmetyczną stawek celnych obowiązujących 1 stycznia 1957 r. na czterech terytoriach celnych, które początkowo tworzyły Europejską Wspólnotę Gospodarczą. Stawki te charakteryzowały się znacznym zróżnicowaniem. Średni poziom ceł importowych *ad valorem* wg stanu na 1.01.1957 r. w EWG wynosił odpowiednio: RFN: 10,0%, Francja: 24,0%, Włochy: 25,5%, kraje Benelksu: 9,0%. W związku z tym zastosowanie jednolitej taryfy celnej jako narzędzia regulacji wymiany handlowej Wspólnoty z krajami „trzecimi” oznaczało dla Włoch i Francji względną liberalizację importu z krajów spoza ugrupowania, natomiast dla RFN i Benelksu wręcz przeciwnie – intensyfikację ochrony przed importem zewnętrznym.

Budowa wspólnej zewnętrznej taryfy celnej krajów Unii Europejskiej jest zgodna z zasadami nomenklatury scalonej oraz zharmonizowanego systemu, wg których koduje się towary, mogące być przedmiotem importu na rynek wspólnotowy. TARIC zawiera różne rodzaje ceł, m.in.: konwencyjne, autonomiczne i kombinowane, jak też postanowienia o zawieszeniu lub ograniczeniu pobierania opłat celnych. Wysokość ceł Zintegrowanej Taryfy Wspólnot Europejskich charakteryzuje się znacznym zróżnicowaniem, zarówno w aspekcie przedmiotowym, jak i podmiotowym. Uogólniając, w związku z polityką gospodarczą Unii Europejskiej, stosunkowo wysokie stawki celne stosuje się wobec produktów rolnych, a relatywnie niskie – towarów przemysłowych. Z kolei dzięki przyznawanej wybranym krajom klauzuli najwyższego uprzywilejowania możliwe jest stosowanie zerowych stawek celnych, a w oparciu o wytyczne WTO – ceł związanych. Decyzje dotyczące TARIC są podejmowane przez organa unijne, stanowi ona bowiem integralną część jednolitej polityki handlowej Wspólnoty.

Tabela 2.1.

Harmonogram znoszenia cel między krajami członkowskimi Wspólnoty Europejskiej przewidziany w Traktacie o EWG i jego realizacja

Etapy realizacji koncepcji unii celnej	Etap 1: 1.01.1959 – 31.12.1961			Etap 2: 1.01.1962 – 31.12.1965			Etap 3: 1.01.1966 – 31.12.1970			
Daty redukcji cel przewidziane w Traktacie Rzymskim o EWG	1.01.1959	1.07.1960	31.12.1961	1.07.1963	31.12.1964	31.12.1965	nieustalone			
Całkowita wielkość redukcji cel przewidziana w Traktacie Rzymskim o EWG-wartość skumulowana na koniec danego okresu (%)	10	20	30	40	50	60	100			
Daty faktycznej redukcji cel	1.01.1959	1.07.1960	1.01.1961	1.01.1962	1.07.1962	1.07.1963	1.01.1965	1.01.1966	1.01.1967	1.07.1968
Redukcja cel na artykuły przemysłowe (%)	10	10	10	10	10	10	10	10	5	15
Całkowita wielkość rzeczywistej redukcji cel na artykuły przemysłowe (%)	10	20	30	40	50	60	70	80	85	100
Redukcja cel na artykuły rolne (%)	10	10	5	10	5	10	10	10	15	15
Całkowita wielkość rzeczywistej redukcji cel na artykuły rolne (%)	10	10	25	35	40	50	60	70	85	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. van Meerhaeghe, *International Economic Institutions*, London 1966, s. 339.

2.3.2. Efekty unii celnej w EWG

Krótkoterminową analizę wpływu utworzenia unii celnej na wzrost wymiany wewnętrznej we Wspólnocie Europejskiej przeprowadził m.in. I. Walter. Zbadał przyrost obrotów handlowych między jej państwami członkowskimi w dwóch pięcioletnich okresach: pierwszym: bezpośrednio poprzedzającym utworzenie EWG, drugim: na początku wdrażania założeń unii celnej w ugrupowaniu⁵⁴. Z jego analizy wynika, że nawet już niepełne zniesienie barier w wymianie jest w stanie znacznie zintensyfikować handel w ugrupowaniu integracyjnym prawie we wszystkich syntetycznych grupach towarowych z wyjątkiem „olejów mineralnych i smarów” (tabela 2.2).

Tabela 2.2.

Krótkoterminowy przyrost wymiany handlowej w EWG związany z realizacją unii celnej

Grupy towarowe wg Standard Industrial Trade Classification (SITC)	1953-1958 (%)	1958-1963 (%)	Wzrost z okresu na okres (p.p.)
0-1: żywność, napoje, tytoń	9,8	15,0	5,2
2: surowce (z wyjątkiem olejów)	8,2	17,8	9,6
3: oleje mineralne, smary	5,9	4,1	-1,8
4: tłuszcze zwierzęce i roślinne	10,1	13,8	3,7
5: chemikalia	14,8	17,8	3,0
7: maszyny i urządzenia przemysłowe	16,4	23,2	6,8
6, 8: inne dobra przemysłowe	13,2	17,9	4,7
Średnio	11,5	18,3	6,8

Źródło: I. Walter, *The European Common Market: Growth and Patterns of Trade and Production*, New York 1967, s. 119.

W innym ujęciu grup towarowych (tabela 2.3) widoczna jest z kolei dynamizacja handlu wewnętrznego w EWG zarówno w aspekcie dóbr konsumpcyjnych, jak też inwestycyjnych, przy czym najwyższy wzrost wymiany wewnątrzspółnotowej na wstępnym etapie realizacji unii celnej we Wspólnocie zanotowano w przypadku towarów objętych względnie wysoką redukcją taryf celnych. Stawia to potwierdzenie wyróżnionego w literaturze efektu dynamizacji handlu wewnętrznego w ugrupowaniu integracyjnym. Jednocześnie należy zauważyć, że redukcja cel wewnątrznych wywarła znaczny wpływ na zwiększenie obrotów towarami cechującymi się względnie wysoką elastycznością cenową popytu, takimi jak „chemikalia ogrodnicze” i „szkło”, gdzie względna stopa wzrostu obrotów handlowych w okresie 1954-1963 wyniosła odpowiednio: 15,5 p.p.

⁵⁴ Zob. I. Walter, *The European Common Market: Growth and Patterns of Trade and Production*, New York 1967, s. 115-125.

i 12,0 p.p. Z kolei słabsze oddziaływanie redukcji wewnętrznych stawek celnych odnotowano w kategorii towarów mało elastycznych, np. „wyposażenia elektrowni” oraz „produktów farmaceutycznych”, w przypadku których względna stopa wzrostu obrotów handlowych w badanym okresie ukształtowała się na poziomie: 1,3 p.p. i 2,1 p.p.

Szczególnym przypadkiem w zestawieniu dokonany przez I. Waltera jest „tytoń”. W ramach tej grupy towarowej dokonano najwyższej redukcji taryfy celnej. Mimo to obroty handlowe tytoniem i wyrobami tytoniowymi w pierwszych latach realizacji unii celnej w EWG wzrosły mniej dynamicznie niż w okresie 1954-1958. Jak się uważa, sytuacja taka nie wynikała z niedoskonałości mechanizmów unii celnej w ugrupowaniu integracyjnym. Była natomiast związana z działaniami administracyjnymi władz francuskich i włoskich wspierających własne monopole państwowe tego sektora, jak też początkami regulacji upraw w ramach wspólnej polityki rolnej.

Tabela 2.3.

**Wzrost handlu wewnątrzspółnotowego w EWG a skala redukcji
wybranych stawek celnych (horyzont krótkoterminowy)**

Grupy towarowe	Stopa wzrostu obrotów handlowych (1954-1958, %)	Redukcja taryf (z/do/różnica) 1958-1963	Stopa wzrostu obrotów handlowych (1958-1963, %)
Tytoń	29,0	162,2\64,9\97,3	23,3
Napoje alkoholowe	7,5	35,3\14,1\21,2	17,7
Włókna syntetyczne	18,9	15,0\6,0\9,0	28,6
Chemikalia organiczne	7,7	17,3\6,9\10,4	23,2
Szkło	2,5	24,0\9,6\14,4	14,5
Maszyny	4,4	9,9\4,0\5,9	22,6
Wyposażenie elektrowni	10,1	13,3\5,3\8,0	11,4
Produkty farmaceutyczne	21,4	14,7\5,9\8,8	23,5
Samochody	18,6	28,7\11,5\17,2	28,9
Obuwie	16,8	20,0\8,0\12,0	29,3
Meble	18,5	18,0\7,2\10,8	30,8

Źródło: I. Walter, *The European Common Market: Growth and Patterns of Trade and Production*, New York 1967, s. 121.

Oprócz analizy dynamizacji handlu wewnętrznego EWG w kategoriach przedmiotowych, I. Walter oszacował też, jak silnie wprowadzenie założeń unii celnej do praktyki gospodarczej wpłynęło na ożywienie importu do poszczególnych krajów Wspólnoty z państw partnerskich. Z jego badań wynika, iż dzięki wdrożeniu założeń unii celnej kraje członkowskie EWG znacznie zwiększyły całkowitą wartość wymiany handlowej (tabela 2.4). Względnie największy krótkoterminowy przyrost stopy wzrostu importu wewnątrzspółnotowego odnoto-

wano w przypadku Włoch. Znaczący wpływ liberalizacji unormowań handlu wewnętrznego na wzrost importu w pierwszych latach funkcjonowania unii celnej w EWG odnotowano również w Holandii. Należy zauważyć, że w przypadku obu tych państw roczna stopa wzrostu importu w okresie poprzedzającym rozpoczęcie realizacji unii celnej była stosunkowo niska. W innych krajach EWG, które jeszcze przed wdrożeniem koncepcji unii celnej prowadziły dynamiczną wymianę handlową, zanotowano względnie mniejszy przyrost wzajemnej wymiany.

Tabela 2.4.

Wzrost importu wewnątrzspółnotowego w krajach członkowskich EWG

Kraj	Roczna stopa wzrostu importu wewnątrzspółnotowego (%)		Relatywny przyrost stopy importu wewnątrzspółnotowego w badanym okresie (%)
	1953-1958	1958-1965	
Francja	14,6	17,2	17,8
RFN	15,3	18,7	22,2
Włochy	3,9	16,6	325,6
Holandia	6,7	13,0	94,0
Belgia i Luksemburg	8,9	11,3	27,0
Ogółem EWG	11,1	15,6	40,5

Źródło: I. Walter, *The European Common Market: Growth and Patterns of Trade and Production*, New York 1967, s. 73.

Nie przeceniając roli wprowadzenia unii celnej do praktyki gospodarczej Wspólnoty Europejskiej, należy jednak odnotować, że na przełomie lat 50-tych XX w. i 60-tych XX w. w EWG wystąpiło kilka zjawisk, które mogły stanowić czynnik zwiększający wymianę handlową w ugrupowaniu. J. Kundera wśród nich wskazuje:

- 1) przyśpieszenie rozwoju gospodarczego państw członkowskich Wspólnoty, co odnotowano zwłaszcza w przypadku Włoch – kraju, w którym przyrost importu wewnątrzspółnotowego w pierwszych latach wdrażania założeń unii celnej był największy spośród państw członkowskich EWG: wzrost dochodu narodowego może zwiększać skłonność do importu w warunkach krótkoterminowego wyczerpania mocy wytwórczych w ugrupowaniu,
- 2) decyzje mikroekonomiczne podejmowane na szczeblu przedsiębiorstw, a dotyczące repozycjonowania strategii rozwojowych w kierunku zwiększenia udziału na rynkach zagranicznych w ramach Wspólnoty,

- 3) zmiany wartości walut krajowych EWG w celu przeciwdziałania nierównowadze bilansu płatniczego,⁵⁵ które oddziaływały na strumień handlu wewnątrzspółnotowego, a także korygowały pozycję konkurencyjną członków ugrupowania, stymulując eksport Francji, z drugiej strony dynamizując import jej głównych partnerów handlowych: Holandii i RFN⁵⁶.

Tendencja zacieśniania wymiany handlowej wewnątrz Unii Europejskiej była widoczna nie tylko na początku funkcjonowania unii celnej. Jak wskazuje literatura, trend wzrostowy handlu wewnątrzspółnotowego występował również w późniejszym okresie. Jego ilustracją na przestrzeni lat 90-tych XX w. są tabele: 2.5. i 2.6. Wynika z nich, że w ostatnich latach zarówno eksport, jak też import wewnątrzspółnotowy utrzymywał się na dość wysokim poziomie – ponad 60% całkowitej wymiany handlowej. Natomiast jeżeli chodzi o handel z krajami „trzecimi”, zwraca uwagę dynamizacja powiązań ze Stanami Zjednoczonymi oraz krajami, o które w 2004 r. zostanie rozszerzona Wspólnota. Jak się uważa, tendencja ta stanowi ilustrację tzw. efektu kreacji zewnętrznej, który jest charakterystyczny dla ugrupowania integracyjnego o silnej pozycji konkurencyjnej w skali międzynarodowej.

Tabela 2.5.

Struktura geograficzna eksportu Unii Europejskiej (%)

Wyszczególnienie	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
eksport wewnętrzny w ugrupowaniu	64,7	63,3	63,5	63,5	62,5	60,9	62,1	62,4
eksport do krajów „trzecich”, w tym:	35,3	36,7	36,5	36,5	37,5	39,1	37,9	37,6
EFTA	5,0	4,9	4,9	4,9	4,7	4,5	4,8	4,7
pozostałe kraje europejskie	3,9	4,3	4,3	4,8	5,3	5,7	6,1	5,7
w tym: Czechy	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7
Węgry	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,8	0,8
Polska	0,6	0,6	0,6	0,7	0,9	0,9	1,0	1,0
Rosja	0,9	0,9	0,8	0,9	0,9	1,1	0,9	0,6
Ameryka	12,8	13,3	13,3	12,7	13,1	14,5	14,6	15,2
w tym USA	8,9	9,9	9,9	9,4	9,6	10,7	10,8	11,5
Azja	9,6	10,1	10,2	10,3	10,2	10,1	8,5	8,2
w tym Japonia	2,6	2,5	2,5	2,5	2,4	2,2	1,9	2,0
OECD	81,5	81,4	81,9	80,4	80,5	83,5	84,9	85,9
NAFTA	10,2	11,2	11,2	10,5	10,7	11,9	12,0	12,8
OPEC	3,2	3,0	2,6	2,6	2,7	2,4	3,0	2,7
MERCOSUR	0,7	0,9	0,8	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://europa.eu.int/comm/eurostat> – oficjalna strona internetowa EUROSTAT'u.

⁵⁵ W okresie 1958-1959 Francja dwukrotnie przeprowadziła dewaluację franka łącznie o 40%, podczas gdy pozostałe główne waluty EWG: marka niemiecka i gulden holenderski zostały objęte rewaluacją.

⁵⁶ Zob. J. Kundera, *Jednolity rynek europejski...*, op. cit., s. 28.

Tabela 2.6.

Struktura geograficzna importu Unii Europejskiej (%)

Wyszczególnienie	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
import wewnętrzny w ugrupowaniu	63,7	63,5	63,8	64,0	63,1	61,5	62,0	61,8
import z krajów „trzecich”, w tym:	36,3	36,5	36,2	36,0	36,9	38,5	38,0	38,2
EFTA	5,8	5,7	5,4	5,4	5,4	5,2	5,0	4,8
pozostałe kraje europejskie	3,8	3,9	4,2	4,6	4,5	4,7	5,4	5,4
w tym:								
Czechy	0,2	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6
Węgry	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,7	0,7
Polska	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8
Rosja	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0	0,8	0,9
Ameryka	12,1	12,3	12,4	11,9	12,6	13,6	13,9	13,9
w tym USA	9,2	9,6	9,5	9,1	9,7	10,5	10,9	11,0
Azja	10,4	10,3	10,2	10,2	10,1	10,6	9,9	10,2
w tym Japonia	3,7	3,4	3,3	3,1	2,9	2,9	2,7	2,8
OECD	81,7	81,8	82,2	81,1	80,9	83,9	84,7	84,7
NAFTA	10,1	10,4	10,4	10,0	10,6	11,5	11,8	11,9
OPEC	3,6	3,3	3,0	2,9	3,2	3,3	2,7	2,8
MERCOSUR	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://europa.eu.int/comm/eurostat...>, op. cit.

Uzupełnieniem badań dynamizacji handlu wewnętrznego we Wspólnocie Europejskiej w latach 90-tych XX w. i w okresie późniejszym jest analiza wskaźnika importu wewnątrzspółnotowego do PKB przygotowana przez Komisję (tabela 2.7). Stanowi ona rozszerzenie innych analiz dostępnych w literaturze, a obejmujących wcześniejszy okres integracji europejskiej. Jednocześnie potwierdza widoczną już od początku wdrożenia koncepcji unii celnej w EWG tendencję przyrostu wartości tego wskaźnika, co świadczy o znacznym zdynamizowaniu wzajemnej wymian handlowej między państwami EWG już od przełomu lat 60-tych XX w. i 70-tych XX w. Średnia wielkość wewnątrzspółnotowego importu towarowego w krajach Wspólnoty Europejskiej jako procent udziału w PKB na przestrzeni lat 1960-1995 przedstawiała się następująco: 1960 – 10,5%, 1965 – 13,1%, 1970 – 14,8%, 1975 – 15,6%, 1980 – 18,2%, 1985 – 19,4%, 1990 – 19,7%⁵⁷.

⁵⁷ Por. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, op. cit., s. 70.

Tabela 2.7.

**Wewnątrzspółnotowy import towarowy państw Unii Europejskiej
jako % PKB**

Państwo	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003*
Belgia i Luksemburg łącznie	39,1	41,2	42,9	43,8	45,9	50,8	50,6	48,0	48,3
Dania	15,9	15,2	17,9	18,7	18,2	19,2	19,1	19,3	19,8
Niemcy	10,7	10,8	11,6	11,7	11,9	13,8	14,2	13,3	13,8
Hiszpania	15,4	15,2	14,6	16,2	16,1	14,8	14,8	14,1	13,9
Francja	11,2	11,2	11,6	12,3	12,2	13,9	13,6	13,2	13,5
Irlandia	27,3	27,6	27,5	27,4	26,7	28,5	28,3	27,5	26,9
Włochy	11,2	10,3	10,8	11,1	11,4	12,2	11,7	11,3	11,4
Holandia	23,4	23,0	25,3	21,7	22,5	23,0	21,0	20,1	20,0
Austria	20,2	20,6	21,6	22,2	22,1	22,7	22,9	21,8	22,4
Portugalia	23,2	23,0	24,7	25,4	27,1	28,2	27,3	25,0	24,6
Finlandia	7,9	14,2	14,5	14,5	13,7	14,6	14,0	13,6	13,7
Szwecja	17,8	16,9	18,0	20,1	18,0	19,2	18,1	17,4	17,7
Wlk. Brytania	12,7	12,8	12,1	11,6	11,1	11,1	11,3	10,7	10,9
Poziom przeciętny	18,2	18,6	19,5	19,8	19,8	20,9	20,5	19,6	19,72

Źródło: „*European Economy*”, opracowanie European Commission 2002, nr 2.

*- prognoza

Tabela 2.8.

**Szacunki kreacji i przesunięcia handlu w związku z realizacją unii celnej
w EWG**

Autor	Okres badań	Kreacja handlu (w mld USD/ jako % importu globalnego)	Przesunięcie handlu (w mld USD/ jako % importu zewnętrznego)	Różnica między efektami (mld USD)
Aitken	1967	9,2/14	0,6/2	8,6
Balassa	1970	11,4/21	0,1/blisko 0	11,3
Kreinin	1969/1970	9,3/19	0,4/2	8,9
Prewo	1970	18,0/34	3,1/15	14,9
Truman	1969	9,2/26	0,9/7	8,3
Williamson, Botril	1969	11,2/25	blisko 0/ blisko 0	około 11,2
Verdoorn, Schwartz	1968	10,1/29	1,1/8	9,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Kundera, *Jednolity rynek europejski*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 32.

Dynamizacja obrotów handlowych w ugrupowaniu wiąże się ściśle z głównymi krótkoterminowymi efektami integracji wyodrębnionymi w literaturze ekonomicznej – kreacją i przesunięciem handlu. Badania wskazują,

że niezależnie od przyjętej metody i okresu analitycznego w przypadku Wspólnoty Europejskiej wystąpiła znaczna nadwyżka proefektywnościowej kreacji handlu nad antyefektywnościowym odwróceniem handlu, (tabela 2.8). W związku z tym należy uznać, że w aspekcie krótkookresowym liberalizację handlu wewnętrznego oraz wprowadzenie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej w EWG było korzystne dla ugrupowania.

Z kolei w odległym horyzoncie czasu szczególnie istotny jest wpływ unii celnej na dynamizację procesów wzrostowych w zintegrowanym systemie gospodarczym w wyniku zwiększenia specjalizacji krajów członkowskich ugrupowania, a więc zwiększenia pozytywnych efektów skali. Należy zgodzić się z J. Kunderą, którego zdaniem: „*liberalizacja wymiany handlowej i otwarcie na zewnątrz umożliwiają przemysłom podział funkcji między przedsiębiorstwa, zapewniając im jednocześnie dużą skalę operacji*”⁵⁸. Zdaniem C. D. Edwardsa, jeżeli firmy działają na znacznym rynku ugrupowania integracyjnego, ich strategie rozwojowe mogą być oparte na specjalizacji⁵⁹. Przedsiębiorstwa te nie muszą realizować całego cyklu produkcyjnego, a porozumienia kooperacyjne służą pogłębianiu powiązań wewnątrzgałęziowych. Jednocześnie w takich warunkach obserwuje się zmianę preferencji konsumentów, którzy poszukują towarów innowacyjnych, coraz wyższej jakości. Pobudza to postęp techniczny i dodatkowo wpływa na rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej dzięki wprowadzaniu nowych produktów.

J. L. Mucchielli i F. Celimene wskazali, że na wzrost wymiany wewnątrzgałęziowej w ugrupowaniu integracyjnym wpływają przede wszystkim następujące czynniki:

- 1) wyrównany i stosunkowo wysoki poziom zaawansowania gospodarczego partnerów handlowych, co pobudza popyt konsumpcyjny na towary substytucyjne, a z drugiej strony oddziałuje na efektywną realokację zasobów pracy w poszczególnych gospodarkach narodowych ugrupowania,
- 2) znaczny poziom dochodu narodowego krajów wspólnoty handlowej, dzięki czemu intensyfikowane są korzyści skali wynikające z produkcji towarów substytucyjnych,
- 3) zbliżona struktura produkcji i popytu konsumpcyjnego w gospodarkach narodowych unii celnej,
- 4) relatywnie niskie koszty transportu oraz brak barier w przestrzeni geograficznej uniemożliwiających swobodny obrót towarowy⁶⁰.

Ocenia się, że czynniki te przyczyniły się do wzrostu powiązań międzygałęziowych we Wspólnocie Europejskiej. Studia w tym zakresie przeprowadził między innymi P. Rollet, analizując ponaddwudziestoletni okres funkcjonowania

⁵⁸ Zob. J. Kundera, *Jednolity rynek europejski*, op. cit., s. 34.

⁵⁹ Por. C. D. Edwards, *Size of Markets*, London 1996, s. 124-126.

⁶⁰ Zob. J. L. Mucchielli, F. Celimene, *Mondialisation et regionalisation. Un défi pour l'Europe*, Paris 1993, s. 103.

unii celnej w EWG: od końca wdrażania pierwszego etapu liberalizacji wzajemnej wymiany handlowej w 1961 r. do 1985 r. (tabela 2.9). Jak wynika z zaprezentowanych szacunków, na końcu badanego okresu **wskaźnik specjalizacji wewnątrzgałęziowej** w handlu przemysłowym wybranych krajów Wspólnoty Europejskiej ukształtował się na wyższym poziomie niż w przypadku Stanów Zjednoczonych i Japonii, a więc państw pozostających poza integracją w ramach unii celnych. Jego najwyższy poziom odnotowano we Francji i Wielkiej Brytanii, w przypadku której również jego względny przyrost w badanym okresie był największy. Należy zwrócić uwagę, że w krajach, jakie na początku działalności EWG charakteryzowały się dość dużą wartością wskaźnika specjalizacji wewnątrzgałęziowej (Włochy, Belgia i Luksemburg), jego względny przyrost można ocenić jako dość niski. Jednocześnie we wszystkich badanych państwach Wspólnoty najbardziej dynamiczny wzrost tego wskaźnika zanotowano na przestrzeni lat 60-tych XX w. i 70-tych XX w; natomiast zmniejszenie tempa przyrostu w latach 80-tych XX w.

Tabela 2.9.

**Wskaźnik specjalizacji wewnątrzgałęziowej w handlu przemysłowym
w wybranych krajach (%)**

Wyszczególnienie	1961	1965	1970	1975	1980	1985	<i>Dynamika 1985/ 1961</i>
Francja	46	60	76	68	70	71	154%
RFN	32	41	54	53	60	60	188%
Włochy	44	46	51	52	53	54	123%
Belgia i Luksemburg	56	63	56	61	64	62	111%
Holandia	64	59	61	63	66	68	106%
Wlk. Brytania	30	48	56	65	71	71	237%
USA	29	36	35	40	46	48	166%
Japonia	20	15	23	20	22	19	95%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Rollet, *Specialisation internationale et integration européenne*, Paris 1990, s. 28-29.

Uzupełnieniem tych badań są analizy prowadzone przez J. Misalę oraz E. M. Plucińskiego. Autorzy ci określili udział handlu wewnątrzgałęziowego w całkowitym handlu wewnątrz EWG w 1987 r. na następującym poziomie: Francja – 83%, RFN – 76%, Włochy – 57%, Belgia i Luksemburg – 77%, Holandia – 76%, Wielka Brytania – 77%, Irlandia – 62%, Hiszpania – 64%, Portu-

galia – 37%, Grecja – 31%, co oznacza relatywnie wysoki przyrost w porównaniu ze wskaźnikami z 1985 r.⁶¹.

Podsumowując, należy stwierdzić, że realizacja koncepcji unii celnej, a później również jednolitego rynku wewnętrznego przyniosła we Wspólnocie Europejskiej zamierzone efekty, zarówno na rynku wewnętrznym, jak i na zewnątrz ugrupowania, również w dziedzinach, w których dominują nadal jeszcze Stany Zjednoczone i Japonia, a więc w wysoko zaawansowanych i kapitałochłonnych branżach przemysłu.

⁶¹ Por. J. Misala, E. M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską – teoria i praktyka*, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000, s. 155.

ROZDZIAŁ III

WSPÓLNY RYNEK

Pogłębianie integracji gospodarczej w ramach jednolitego rynku wewnętrznego grupy państw opiera się na założeniu nieskrępowanego przepływu czynników produkcji między nimi. Uważa się bowiem, że w wyniku wzmocnienia potencjału wytwórczego branż cechujących się możliwie wysoką produktywnością, a osłabienia dziedzin o niskiej efektywności nieograniczona cyrkulacja strumieni kapitałowych i pracy może stymulować procesy wzrostowe we wspólnocie.

1. Zarys koncepcji cyrkulacji czynników produkcji we wspólnym rynku

Wspólny rynek jest ugrupowaniem integracyjnym co najmniej dwóch państw znoszących między sobą wszelkie bariery w swobodnej wymianie handlowej oraz cyrkulacji czynników wytwórczych i prowadzących politykę gospodarczą mającą na celu zarówno ochronę interesów konsumentów, jak też przedsiębiorców działających w warunkach wolnorynkowych. Definicja ta bazuje na założeniu, iż scalenie krajowych rynków czynników produkcji prowadzi do bardziej efektywnej alokacji czynników produkcji. Dlatego też teoria wspólnego rynku kładzie nacisk na problematykę cyrkulacji kapitału i pracy w ramach wspólnoty państw. Uściślając, podstawowymi kwestiami, na jakich skupia się ta dziedzina badań, są: konsekwencje liberalizacji rynku czynników wytwórczych dla dobrobytu społecznego i podziału dochodów w zintegrowanym systemie gospodarczym, jak również związane z nimi kształtowanie się cen środków produkcji oraz bilansu płatniczego, a także wzajemne relacje między rynkiem inwestycyjnym a konsumpcyjnym⁶².

Neoklasyczna teoria wspólnego rynku bada zależności wewnątrz ugrupowania składającego się z dwóch gospodarek narodowych; przyjmijmy umownie: X i Y, całkowicie znoszących między sobą wszelkie ograniczenia w cyrkulacji towarów konsumpcyjnych oraz czynników produkcji. Stanowią one układ statyczny, odizolowany od wpływu międzynarodowego. Nie występuje w nich bezrobocie.

Przed rozpoczęciem integracji wewnętrzne rynki konsumpcyjne, kapitału i pracy w państwach partnerskich są całkowicie odizolowane, a siły wytwórcze zachowują mobilność jedynie wewnątrz danej gospodarki narodowej. W związku z tym czynniki produkcji nie mają możliwości cyrkulacji z X do Y i odwrotnie,

⁶² Zob. Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska...*, op. cit., s. 48.

a więc ich cena równowagi kształtuje się na poziomie odpowiadającym produktywności krańcowej w warunkach gospodarki zamkniętej.

W świetle teorii wspólnego rynku zakłada się, że jeden z krajów (X) charakteryzuje się względną obfitością kapitału, a więc stopa procentowa w tym regionie jest stosunkowo niska. Natomiast w drugim z państw (Y) kapitał jest dobrem względnie rzadkim, dlatego koszt jego pozyskania kształtuje się na relatywnie wysokim poziomie. Przyjmuje się również, że podmioty gospodarujące zlokalizowane w X i Y działają racjonalnie: przedsiębiorcy kierują się motywem maksymalizacji zysku, w tym stopy zwrotu od wykorzystywanego kapitału, a konsumenci optymalizują zbiór użyteczności. Ponadto jako modelowe założenia dotyczące powstawania jednolitego rynku wewnętrznego wymienia się jednakowy poziom ryzyka inwestycyjnego oraz stabilność sytuacji ekonomicznej w krajach X i Y (dlatego też w rozważaniach można pominąć motyw niepewności), a od momentu rozpoczęcia procesów integracyjnych – również brak kosztów transakcyjnych związanych z międzynarodową cyrkulacją kapitału w ugrupowaniu.

W związku z usunięciem barier w swobodnej cyrkulacji czynników produkcji pomiędzy państwami X i Y posiadacze kapitału alokują go w gospodarce narodowej, w której można osiągnąć jak najwyższe zyski kapitałowe, czyli w kraju o relatywnie wysokiej stopie procentowej. Zgodnie z prawem popytu i podaży w krótkim okresie prowadzi to do presji na wzrost ceny środków finansowych w X, przy odwrotnej tendencji w Y. Z kolei w odległym horyzoncie czasowym należy oczekiwać wyrównania się produktywności kapitału w obu gospodarkach tworzących wspólny rynek. Długoterminowo powinna się też uwydatnić międzynarodowa specjalizacja w zakresie zastosowania kapitału, związana z efektem uczenia się firm poprzez praktykę. W celu maksymalizacji produktywności wykorzystywanego kapitału przedsiębiorcy (i konsumenci) z X będą specjalizować się w oszczędnościach, natomiast podmioty gospodarujące zlokalizowane w kraju Y – w inwestycjach. Oprócz tego w odległym horyzoncie czasowym liberalizacja przepływu kapitału na obszarze wspólnego rynku powinna spowodować zmianę proporcji dochodu wypracowanego w integrujących się gospodarkach. W państwie X zwiększy się względna wartość zysków generowanych w związku z posiadanymi zasobami kapitału, natomiast zmniejszy się względna produktywność drugiego ważnego z punktu widzenia teorii integracji czynnika – pracy. Z kolei w państwie Y, do którego następuje napływ kapitału, należy oczekiwać tendencji odwrotnych.

Konkretyzując problematykę przepływu funduszy inwestycyjnych we wspólnym rynku, należy stwierdzić, że teoria w tym zakresie wyróżnia przede wszystkim inwestycje portfelowe i bezpośrednie, stanowiące najistotniejsze formy cyrkulacji zagranicznych strumieni kapitałowych w gospodarce narodowej. Inwestycje portfelowe cechują się zróżnicowanym instrumentarium finansowym

i horyzontem czasowym oraz motywami przeprowadzania transakcji. Z kolei inwestycje bezpośrednie wiążą się z lokowaniem środków finansowych w kapitał rzeczowy, w związku z czym charakteryzują się relatywnie niską płynnością oraz długoterminowym okresem zaangażowania funduszy⁶³.

W świetle teorii realizacja koncepcji wspólnego rynku wymaga zniesienia między integrującymi się krajami różnorodnych barier, jakie utrudniają, bądź uniemożliwiają swobodną cyrkulację czynników produkcji. Wśród nich można wymienić ograniczenia administracyjne, czego przykładem są ścisłe kontrole na granicach państwowych, podnoszące koszty transakcyjne, bariery techniczne, czyli nieujednoliczone normy jakościowe i bezpieczeństwa, standardy i przepisy w zakresie nieskrępowanego dostępu do rynku krajowego dotyczące w szczególności towarów rzeczowych i usług, osób (wymagania odnośnie wykształcenia oraz kwalifikacji zawodowych), a także kapitału (różne zasady przepływu i alokacji środków finansowych), jak również bariery fiskalne (przede wszystkim zróżnicowanie systemu podatków pośrednich: ich stawek i obowiązujących norm prawnych)⁶⁴.

2. Efekty realizacji wspólnego rynku

W wyniku realizacji koncepcji wspólnego rynku (przy jednoczesnej likwidacji barier utrudniających scalenie wewnętrznych rynków czynników produkcji) w ugrupowaniu gospodarczym można zauważyć szereg efektów ekonomicznych, które da się podzielić na dwie zasadnicze grupy. Pierwszą z nich stanowią efekty, jakie wyodrębniła już koncepcja unii celnej, przede wszystkim krótkoterminowe – kreacja i przesunięcie handlu oraz długoterminowe związane z restrukturyzacją gospodarek narodowych w celu sprostania wzrostowi natężenia konkurencji w wyniku procesów integracyjnych. Z kolei drugą – efekty specyficzne dla wspólnego rynku, wynikające ze scalenia wszystkich subrynków częściowych w ramach ugrupowania. Do tej właśnie grupy można zaliczyć wyrównywanie się produktywności krańcowej czynników produkcji (pracy i kapitału), czemu towarzyszy wzrost efektywności ich wykorzystania, dalsze

⁶³ Zob. A. Stępnik, *Transfer kapitału na kolejnych etapach integracji gospodarczej (na przykładzie inwestycji bezpośrednich w Unii Europejskiej)*, „Studia Europejskie” 1997, nr 2, s. 107-124;

J. Witkowska, *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej. Trendy, współzależności, perspektywy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001, s. 25.

Por. R. Ciborowski, J. Grabowiecki, *Innowacyjność a konkurencyjność gospodarki polskiej w procesie integracji z Unią Europejską*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, tom II, s. 125-134, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.

⁶⁴ Por. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, op. cit., s. 79- 80.

nasilenie konkurencji (m.in. na rynku usług finansowych), a także zwiększenie ogólnego poziomu dobrobytu na obszarze wspólnego rynku⁶⁵.

Z realizacją wspólnego rynku mogą wiązać się również efekty, których pozytywna rola dla powiększonego, względnie jednorodnego obszaru gospodarczego nie jest jednoznaczna, czego przykład stanowią **koncentracja przestrzenna, zewnętrzna migracja oraz „wspieranie raczej przegranych niż zwycięzców”**. Efekt koncentracji przestrzennej związany jest z tendencją przepływu kapitału do miejsc (regionów), w jakich najbardziej efektywnie się go użytkuje. Dlatego w ramach wspólnego rynku można zaobserwować ogólną tendencję lokalizacji instytucji finansowych w obrębie gospodarek narodowych odznaczających się relatywnie wysokim poziomem stopy zwrotu z zaangażowanych środków finansowych. Z jednej strony powoduje to pożądaną z punktu widzenia efektywności gospodarowania możliwość wykorzystania efektów skali oraz synergii, ale z drugiej pozbawia inne regiony elementów infrastruktury społecznej niezbędnych dla dynamizacji procesów rozwojowych. W konsekwencji wpływa więc na umocnienie polaryzacji społeczno-gospodarczej wewnątrz ugrupowania.

Efekty zewnętrzne migracji wynikają ze swobodnego przepływu pracobiorców na całym obszarze jednolitego rynku wewnętrznego. Towarzyszy temu koncentracja kwalifikacji i umiejętności w pewnych regionach ugrupowania integracyjnego, przy jednoczesnym ich odpływie z innych. Uwzględniając założenie neoklasykcyjnej teorii wspólnego rynku o braku bezrobocia, praca przesuwana się do kraju, gdzie jest najwyższej wynagradzana. Państwo to korzysta wówczas z większych zasobów intelektualnych niż przed integracją. Mogą jednak temu towarzyszyć napięcia społeczne oraz wzrost przestępczości wynikające ze zwiększonego poziomu zaludnienia na jego obszarze.

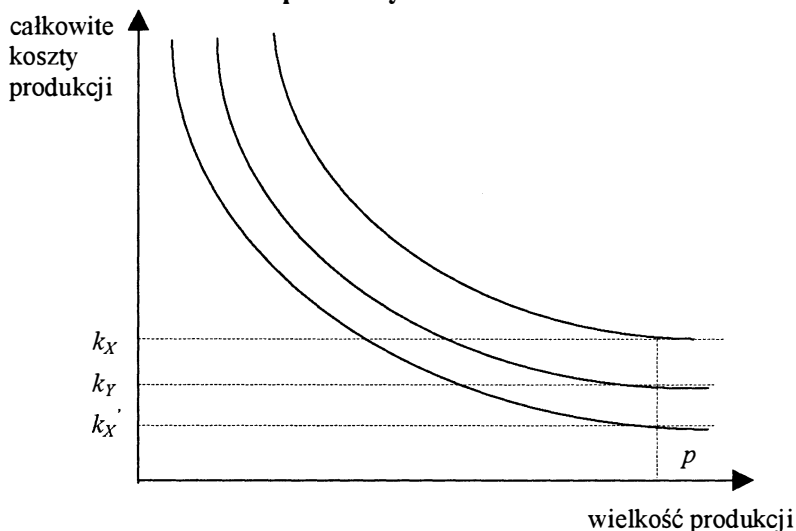
⁶⁵ Jak podają Z. Wysokińska i J. Witkowska, przedsiębiorstwa krajowe zlokalizowane na obszarze wspólnego rynku realizują kilka typów inwestycji stanowiących „strategiczną odpowiedź” na wzrost natężenia konkurencji w wyniku procesów integracyjnych. Zaliczają do nich:

- defensywne inwestycje zastępujące import generujące przewagi lokalizacyjne w wyniku przegrupowania taryf,
- ofensywne inwestycje zastępujące import, których motywami są wykorzystanie rosnącego popytu konsumpcyjnego związane z powiększaniem się potencjalnie dostępnego rynku,
- inwestycje reorganizacyjne będące wynikiem realokacji zasobów zgodnie z koncepcją przewagi komparatywnej, powodujące konsolidację przedsiębiorstw transnarodowych,
- inwestycje zrationalizowane wywołane dynamicznymi efektami integracji powodującymi wzrost efektywności gospodarowania, kiedy przedsiębiorstwa transnarodowe zaopatrują rynek lokalny, przetwarzając półfabrykaty importowane z krajów „trzecich” spoza ugrupowania.

Por. Z. Wysokińska i J. Witkowska, *Integracja europejska...*, op. cit., s. 54-55.

Wykres 3.1.

Efekt „wspierania raczej przegranych niż zwycięzców” na rynku zamówień publicznych



Źródło: A. Rybińska, *Jednolity rynek w Unii Europejskiej po 1992 r.*, „Studia Europejskie” 1998, nr 1, s. 90-91.

Efekt „wspierania raczej przegranych niż zwycięzców” ma miejsce przede wszystkim na nie w pełni zliberalizowanym rynku zamówień publicznych wspólnego rynku, kiedy władze państwowe ze względu na prowadzoną politykę gospodarczą wspierają producentów krajowych, pozbawiając ich konkurencji zewnętrznej. Na wykresie 3.1, będącym graficzną ilustracją tego efektu, oś rzędnych oznacza przeciętny poziom całkowitych kosztów produkcji, zaś oś odciętych jej wielkość. Przedsiębiorstwo 1 z partnerskiego kraju X charakteryzuje się dość wysokimi kosztami produkcji na poziomie k_X w porównaniu z 2 podmiotem gospodarczym zlokalizowanym w partnerskim państwie Y, którego koszty produkcji są mniejsze i przy tej samej wielkości produkcji p wynoszą k_Y . Wobec tego w warunkach doskonałej konkurencji firma 1 ze względu na niższy poziom efektywności względnej powinna zostać wyparta ze wspólnego rynku. Jeśli jednak uzyska wsparcie finansowe ze strony władz, np. poprzez zagwarantowanie pokrycia części lub całości generowanych przez nią kosztów stałych, wówczas zmniejszy się jej całkowite koszty przeciętne, osiągając wielkość k_X' . Przedsiębiorstwo 1 stanie się więc konkurencyjne w stosunku do podmiotu 2 cechującego się dotychczas wyższą produktywnością, co w skrajnym przypadku może doprowadzić do tak znacznego zakłócenia warunków wolnej konkurencji, iż produkujący efektywniej zagraniczny przedsiębiorca 2 zostanie wyparty nie tylko z rynku krajowego X, ale też z jednolitego rynku wewnętrznego ugrupowania.

3. Jednolity rynek Unii Europejskiej

3.1. Realizacja koncepcji Eurorynku

Jednolity rynek wewnętrzny Unii Europejskiej jest rozumiany jako realizowana w formie wspólnego rynku integracja 15 państw tworzących Wspólnotę. Eurorynek to również „przestrzeń bez granic, w ramach której zagwarantowana jest swoboda przepływu towarów, osób, usług i kapitału”⁶⁶, która z punktu widzenia handlu międzynarodowego jest tożsama z terytorium jednego państwa. Jak się uważa, dla jego rozwoju szczególne znaczenie miał Traktat Rzymski, podpisany w 1957 r., a ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą. Wówczas po raz pierwszy w umowach, na podstawie których tworzono ugrupowanie integracyjne w Europie, zastosowano sformułowanie często używane jako synonim EWG – „wspólny rynek”. W związku z jego postawieniami podstawowym celem powstania Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej było (i, jak się uważa, pozostaje nadal) „przyczynienie się w całej Wspólnocie – poprzez ustanowienie wspólnego rynku i stopniowo łączących się polityk gospodarczych państw członkowskich – do harmonijnego rozwoju działań gospodarczych, zrównoważonego wzrostu, zwiększenia stabilności, przyspieszonego podnoszenia stopy życiowej i zacieśnienia stosunków między państwami, które do niej należą”⁶⁷.

W związku z postanowieniami traktatowymi na obszarze jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej:

- 1) zabrania się dyskryminacji ze względów narodowościowych zarówno pomiędzy państwami członkowskimi, jak też ich obywatelami,
- 2) zapewnia się obywatelom prawo do swobodnego poruszania się i osiedlania się na całym obszarze Wspólnoty,
- 3) zniesione są cła oraz opłaty i podatki oraz wszelkie restrykcje ilościowe i jakościowe, które mają równoważny do cel skutek: utrudniają lub uniemożliwiają swobodną cyrkulację towarów w ugrupowaniu,
- 4) zabrania się jakichkolwiek form dyskryminacji ze strony monopoli państwowych,
- 5) ustanowione są zasady, które umożliwiają swobodny przepływ pracowników,
- 6) zapewnia się osobom swobodę przemieszczania się i podejmowania działalności gospodarczej na własny rachunek, co gwarantuje się również przedsiębiorstwom zorganizowanym w innej formie,
- 7) umożliwia się swobodę świadczenia usług,
- 8) znosi się restrykcje utrudniające cyrkulację i alokację kapitału,

⁶⁶ Zob. J. W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001, s. 7-9.

⁶⁷ Por. Treaty Establishing the European Community, OJ C 1997.340.173 Treaty, [w:] LEX, baza aktów prawnych.

Tabela 3.1.

Rozwój jednolitego rynku wewnętrznego Wspólnoty Europejskiej

Rok	Wydarzenie	Liczba krajów	Powierzchnia (tys. km ²)	Liczba mieszkańców (mln osób)
1951	Powstanie Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (Traktat Paryski)			
1957	Powstanie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej oraz Euratomu (Traktaty Rzymskie)			
1967	Powstanie Wspólnoty Europejskiej w wyniku połączenia EWWiS, Euratomu i EWG; Wspólnoty mają te same główne organa zarządzające	6	1 283,7	224,4
1968	Utworzenie unii celnej w ramach EWG (zniesienie wewnętrznych barier handlowych, wspólna taryfa celna), początek procesu budowy wspólnego rynku w EWG			
1973	Poszerzenie Wspólnot o Danię, Irlandię i Wlk. Brytanię	9	1 641,2	291,5
1979	Utworzenie Europejskiego Systemu Walutowego			
1981	Poszerzenie Wspólnot o Grecję			
1985	Opublikowanie Białej Księgi, będącej kompleksowym programem intensyfikacji działań mających na celu wdrożenie założeń koncepcji wspólnego rynku do praktyki gospodarczej EWG	10	1 773,2	302,1
1986	Poszerzenie Wspólnot o Hiszpanię i Portugalię			
1987	Wejście w życie Jednolitego Aktu Europejskiego			
1988	Opublikowanie raportu Cecchiniego			
1992	Podpisanie Traktatu o Unii Europejskiej	12	2 371,2	351,2
1993	Faktyczne urzeczywistnienie programu jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej			
1994	Początek funkcjonowania Europejskiego Obszaru Gospodarczego	18	3 676,3	378,0
1995	Poszerzenie Wspólnot o Austrię, Finlandię i Szwecję			
1997	Traktat Amsterdamski (MAASTRICHT II)			
1999	Początek funkcjonowania unii walutowej w UE	15	2 343,2	373,3
2001	Grecja członkiem EMU			
2002	Wejście euro do obiegu gotówkowego; wycofanie z obiegu walut narodowych Eurolandu			

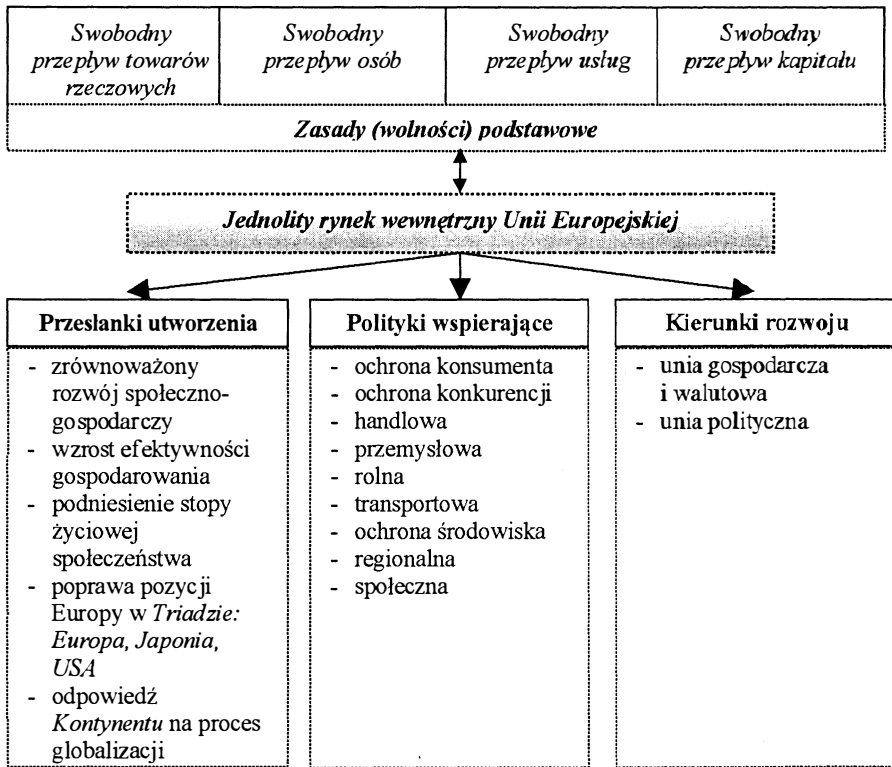
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *The Single Market and Tomorrow's Europe*, European Commission, Luxembourg 1996, [całość] oraz W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001, s. 16.

Fazy realizacji jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej: wstępną i zasadniczą, rozdzielono „przerzywaną, grubszą” linią.

- 9) wdraża się reguły konkurencji, które w równym stopniu powinny dotyczyć różnych form podmiotów gospodarczych niezależnie od reprezentowanej przez nie formy własności,
- 10) sprecyzowane są warunki udzielania przez państwo pomocy krajowym przedsiębiorcom, mające na uwadze „ochronę integralności” Eurorynku,
- 11) nakłada się na państwa członkowskie obowiązek niestosowania dyskryminacji w ustalaniu norm fiskalnych dotyczących przedsiębiorców z pozostałych krajów Wspólnoty.⁶⁸

Schemat 3.1.

Koncepcja jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej



Źródło: J. W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001, s. 16.

⁶⁸ Por. Rynek wewnętrzny Unii Europejskiej, opracowanie AM, „Unia Europejska” 2002, nr 7-8, s. 67- 69;

Rynek wewnętrzny Unii Europejskiej, opracowanie AM, „Unia Europejska” 2002, nr 9, s. 91-93.

Wg J. W. Wiktora, realizację jednolitego rynku wewnętrznego w Europie Zachodniej można podzielić na dwie fazy: wstępną i zasadniczą. Jednak aktualnie większość krajów Unii Europejskiej znajduje się na etapie realizacji unii monetarnej, dlatego konieczne jest wyodrębnienie jeszcze jednej fazy stanowiącej kontynuację realizacji wspólnego rynku w ugrupowaniu – etapu, w jakim szczególnie rolę odgrywa wspólna waluta – euro (tabela 3.1)⁶⁹.

Jak wskazuje literatura, na wstępnym etapie tworzenia jednolitego rynku wewnętrznego we Wspólnocie realizacja Traktatu Rzymskiego obejmowała szereg elementów związanych z pełnym wdrożeniem do praktyki gospodarczej teorii unii celnej, na której w znacznej mierze bazuje koncepcja Eurorynku. Dotyczyło to w szczególności zniesienia pomiędzy państwami członkowskimi EWG opłat celnych i ograniczeń ilościowych w imporcie i eksporcie towarów oraz wszystkich innych środków o podobnych skutkach, a także utworzenie wspólnej taryfy celnej wobec krajów spoza ugrupowania⁷⁰. W tym czasie rozpoczęto również działania zmierzające do liberalizacji wymiany na rynkach czynników produkcji, które zintensyfikowano kilka lat później.

Na drugim, zasadniczym etapie wdrożenia jednolitego rynku wewnętrznego we Wspólnocie przeprowadzono szereg działań politycznych i organizacyjnych mających na celu pełną realizację koncepcji wspólnego rynku stanowiącej rozszerzenie zamierzeń zrealizowanych w ramach unii celnej (schemat 3.1). Program ten został oparty na systemie wolności gospodarczo-społecznych, których spełnienie uznano za niezbędne dla efektywności wspólnego rynku (schemat 3.2)⁷¹. Wolności te dotyczą przepływu towarów rzeczowych i usług, czynników produkcji (pracy i kapitału⁷²), a także możliwości swobodnego przekraczania granic wewnątrz Wspólnoty przez jej obywateli, przy czym wolność ruchu osobowego to prawo do pracy, życia, osiedlania się i korzystania ze wszystkich dóbr socjalnych w miejscu pobytu na terytorium całej Unii Europejskiej bez względu na przynależność państwową. Z kolei w ramach liberalizacji przepływu

⁶⁹ W związku z przyjętą koncepcją tematyka integracji monetarnej, w związku z jaką intensyfikowane są powiązania ekonomiczne w ugrupowaniu, jest przedmiotem rozdziału 4.

⁷⁰ Problematyka ta została przedstawiona w rozdziale 2 niniejszego opracowania.

⁷¹ W literaturze można spotkać również nieco inne podejście do podstawowych wolności wspólnego rynku Unii Europejskiej. W związku z nim jednolity rynek wewnętrzny Wspólnoty charakteryzuje się „czterema swobodami” (osiedlania się, przepływu kapitału, przepływu osób oraz przepływu towarów) oraz „czterema wolnościami”, do których zalicza się:

- wolny ruch osób (m.in.: zniesienie kontroli granicznej wewnątrz Unii Europejskiej, a jednocześnie jej wzmocnienie na granicach zewnętrznych, w szczególności w stosunku do obywateli państw „trzecich” harmonizacja prawa dotyczącego ruchu osób, swoboda osiedlania się, swoboda podejmowania pracy),
- wolny przepływ usług,
- wolny przepływ towarów,
- wolny przepływ kapitału.

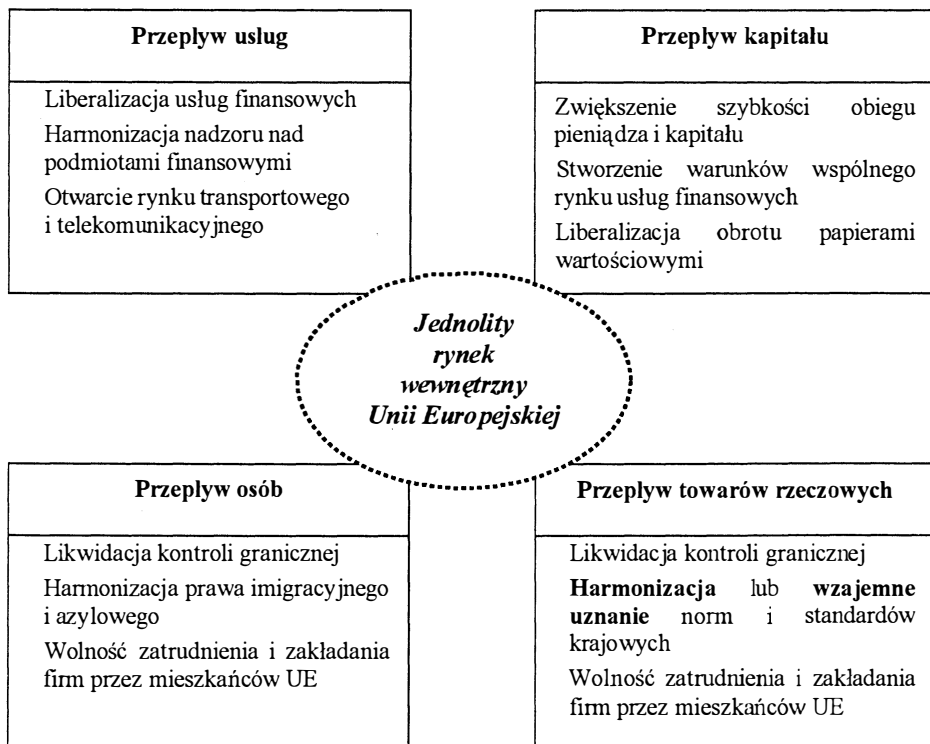
Zob. *Integracja europejska...*, op. cit., s. 57-58.

⁷² Zob. L. Oręziak, *Rynek finansowy Unii Europejskiej*, TWIGGER 1999, s. 43-51.

strumieni kapitałowych we Wspólnocie Europejskiej szczególnie istotne działania podjęto w sektorze bankowym i ubezpieczeniowym, m.in. ujednolicając normy ostrożnościowe i gwarantując swobodę prowadzenia działalności instytucji finansowych. Podobne tendencje można też zaobserwować na rynku kapitałowym Unii Europejskiej, szczególnie w jego regulowanym segmencie, o czym świadczy konsolidacja największych giełd kontynentalnej Europy Zachodniej oraz ujednolicenie w krajach członkowskich Wspólnoty form emisji papierów wartościowych i sposobu publikowania informacji niezbędnych w procesie inwestycyjnym⁷³.

Schemat 3.2.

Wolności wspólnego rynku Unii Europejskiej



Źródło: J. W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny...*, op. cit., s. 16.

⁷³ Zob. L. Oręziak, *Swobodny przepływ kapitału w Unii Europejskiej*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, zeszyt 20, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000, s. 39-54.

Zasadnicze znaczenie w zakresie realizacji programu jednolitego rynku wewnętrznego EWG na drugim etapie jego realizacji miały **Biała Księga (na temat rynku jednolitego)** oraz **Jednolity Akt Europejski**, opierające się w znacznym stopniu na koncepcji podstawowych zasad wspólnego rynku.

W Białej Księdze, opracowanej w 1985 r. przez Komisję Europejską, wymieniono bariery utrudniające prawidłowe funkcjonowanie wspólnego rynku wewnętrznego Wspólnoty, przede wszystkim w sferze swobodnej cyrkulacji pracy i kapitału. Równocześnie określono sposoby ich eliminacji oraz zawarto propozycję harmonogramu działań, jakie należy podjąć w celu wprowadzenia do praktyki gospodarczej założeń teorii wspólnego rynku. W związku ze sprecyzowanymi w Białej Księdze zadaniami w 1988 r. na terenie Wspólnoty wdrożono Jednolity Dokument Administracyjny, który zastąpił kilkadziesiąt obowiązujących do tej pory krajowych formularzy niezbędnych w wymianie towarowej między państwami członkowskimi ugrupowania. Dokument ten był wykorzystywany z powodzeniem przez kilka lat. Przestał obowiązywać na terenie Unii Europejskiej dopiero 1.01.1993 r. w związku z formalnym zakończeniem procesu wdrażania na jej wewnętrznych granicach wszystkich procedur jednolitego rynku wewnętrznego.

W odniesieniu do barier technicznych wynikających ze zróżnicowania przepisów oraz regulacji produkcji i technologii autorzy Białej Księgi stwierdzili, że ze względu na praktyczne problemy z ujednoczeniem kilkuset tysięcy norm krajowych, konieczne jest wprowadzenie systemu wzajemnego ich uznania przez wszystkie państwa członkowskie EWG. System ten, jak pisze J. W. Wiktor, stanowił „jedno z podstawowych uwarunkowań zasady swobodnego przepływu dóbr (...), każdy produkt legalnie wyprodukowany i legalnie sprzedawany w którymkolwiek kraju członkowskim Wspólnoty może być sprzedawany bez przeszkód w innym”⁷⁴. Ponadto uznano, iż w zakresie ustalania norm technicznych, które mają spełniać towary wytwarzane w ugrupowaniu, rola EWG powinna zostać ograniczona do określania ich standardów w zakresie zdrowia i bezpieczeństwa użytkowników oraz ochrony środowiska naturalnego. Jak się ocenia, przyjęcie jednolitych zasad uznawalności produktów na jednolitym rynku wewnętrznym Wspólnoty przyczyniło się do poprawy konkurencyjności tamtejszych przedsiębiorstw w warunkach gospodarki międzynarodowej, a z drugiej strony pozwoliło zachować zróżnicowanie preferencji konsumentów i odpowiadającą im dywersyfikację produkcji, co uznawane jest za jeden z ważnych elementów euromarketingu.

Oprócz odniesienia się do problematyki ujednoczenia przepisów normujących swobodny obrót towarowy na jednolitym rynku wewnętrznym, w Białej Księdze zawarto również propozycje uregulowania innych kwestii związanych z wprowadzaniem w życie teorii wspólnego rynku. Zaakcentowano konieczność

⁷⁴ Zob. J. W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny...*, op. cit., s. 17.

względnie małego zróżnicowania stawek podatków pośrednich⁷⁵ w krajach członkowskich EWG, a także zgłoszono postulaty usunięcia prawnych ograniczeń tworzenia przedsiębiorstw działających na „znaczym obszarze” Wspólnoty, jak również ustanowienia „prawdziwie” jednolitego rynku dla „wrażliwych” działalności bankowej, ubezpieczeniowej, transportowej oraz usług związanych z pozyskiwaniem, przetwarzaniem i przesyłaniem informacji. W związku z zapisami Białej Księgi przyjęto ogólnowspólnotowy system znaków towarowych, jak też zliberalizowano w znacznym stopniu rynek zamówień publicznych, czego wynikiem było zniwelowanie efektu „wspierania raczej przegranych niż zwycięzców”.

Wzajemne uznanie, którego koncepcja pojawiła się w Białej Księdze, uważane jest za jedną z dwóch podstawowych strategii tworzenia wspólnego rynku. Drugą z nich stanowi mniej „elastyczna” **harmonizacja**. Polega ona na ujednoczeniu lub uzgodnieniu w ramach Wspólnoty przepisów prawnych i administracyjnych państw członkowskich, przy czym procedury harmonizacyjne ze względu na ich czasochłonność wykorzystywano w ograniczonym zakresie, w jakim było to konieczne w związku ze znoszeniem barier handlowych wewnątrz ugrupowania. Nadal jednak harmonizacja pozostaje niezbędna w przypadku zwielokrotnienia korzyści skali produkcji, a także określania standardów i norm, których przestrzeganie na granicach wewnętrznych Wspólnoty jest uzasadnione ważnymi względami ochrony zdrowia i bezpieczeństwa ludności.

Jednolity Akt Europejski, który podpisano w latach 1986-1987, wszedł w życie 1.07.1987 r. Jego głównym celem było ułatwienie przyjęcia w przeciągu kilku lat kilkuset regulacji prawnych normujących zasady funkcjonowania jednolitego rynku wewnętrznego Wspólnoty. Proces ten zakończył się formalnie 1.01.1993 r. Jednolity Akt Europejski wzbogacił neoklasyczną koncepcję teoretyczną wspólnego rynku, stwierdzając, że Eurorynek stanowi nie tylko formę integracji, ale również „*złożony program, wynikający z określonych przesłanek i uwarunkowań, mający własne zasady funkcjonowania, dysponujący dodatkowym instrumentarium realizacji w postaci polityk wspierających oraz mający określoną, służebną rolę w zapewnieniu wzrostu gospodarczego i poziomu życia mieszkańców*”⁷⁶ (schemat 3.2 i schemat 3.3). Dlatego też w dokumencie tym obok charakterystyki efektów gospodarczych powstania wspólnego rynku rozwinięto też koncepcję realizacji polityki regionalnej w warunkach powiększonego, względnie jednolitego obszaru gospodarczego, podkreślając konieczność intensyfikacji działań w kierunku wzmocnienia spójności społecznej i ekonomicznej.

⁷⁵ W związku z koncepcjami zawartymi w Białej Księdze między krajami członkowskimi Unii Europejskiej dopuszcza się zróżnicowanie stóp podatków pośrednich w granicach $\pm 2,5$ punktu procentowego w stosunku do przyjętej stawki standardowej.

⁷⁶ Zob. J. W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny...*, op. cit., s. 15, 17.

3.2. Efekty wspólnego rynku w Unii Europejskiej

Jednym z głównych opracowań, które podjęły wątek potencjalnych korzyści związanych z realizacją koncepcji jednolitego rynku wewnętrznego Wspólnoty Europejskiej, był **raport Cecchiniego** z 1988 r. Oszacowano w nim zasadnicze makro- i mikrogospodarcze efekty tego przedsięwzięcia w okresie kilku lat po wprowadzeniu do praktyki gospodarczej założeń wspólnego rynku (tabela 3.2).

Tabela 3.2.
Potencjalne korzyści wspólnego rynku wg raportu Cecchiniego

Wyszczególnienie	Sfera makroekonomiczna				szacunek efektów (rozpiętość i wartość średnia)
	z tytułu				
	efektów podaźowych	likwidacji barier technicznych w wymianie	liberalizacji usług finansowych	liberalizacji rynku zamówień publicznych	
Przyspieszenie wzrostu gospodarczego (% PKB)	2,1	0,4	1,5	0,5	3,2- 5,7 (4,5)
Spadek inflacji (%)	2,3	1,0	1,4	1,4	4,5- 7,7 (6,1)
Wzrost zatrudnienia (mln osób)	0,85	0,20	0,40	0,35	1,3- 2,3 (1,8)
Bilans handlowy	0,4	0,2	0,3	0,1	0,7-1,3 (1,0)
Sfera mikroekonomiczna					
Wyszczególnienie	efekty w mld ECU (EUR)		efekty w % PKB		
Korzyści bezpośrednie ze zniesienia barier dotyczących:	65-80		2,2-2,7		
- wymiany handlowej	8-9		0,2-0,3		
- produkcji	57-71		2,0-2,4		
Korzyści pośrednie integracji rynków krajowych:	62-107		2,1-2,7		
- skala gospodarowania	61		2,1		
- wzrost natężenia konkurencji, racjonalizacja alokacji zasobów	46		1,6		
Korzyści ogółem w skali mikro	174-258		4,3-6,4		

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Cecchini, *The European Challenge 1992. The Benefits of Single Market*, Aldershot 1988, s. 84.

Autorzy raportu Cecchiniego korzyści realizacji wspólnego rynku w sferze makroekonomicznej upatrywali przede wszystkim w intensyfikacji procesów wzrostowych integrujących się gospodarek narodowych,⁷⁷ zmniejszeniu ogólne-

⁷⁷ Badania dotyczące wpływu wspólnego rynku na wzrost gospodarczy krajów członkowskich EWG kilkanaście lat wcześniej niż autorzy raportu Cecchiniego przeprowadził L. B. Krause.

go poziomu cen dóbr konsumpcyjnych (a więc inflacji) i wynikającego z niego zwiększenia efektywnego popytu konsumpcyjnego, a także wzrostu zatrudnienia. Z kolei w aspekcie mikrogospodarczym pozytywne rezultaty realizacji koncepcji jednolitego rynku wewnętrznego ugrupowania widziano głównie w całkowitym zniesieniu przeszkód w wymianie towarowej i cyrkulacji czynników produkcji we Wspólnocie, tendencji do obniżenia kosztów działalności przedsiębiorstw w wyniku wzrostu natężenia konkurencji cenowej, rozwoju innowacji, jak też poprawy organizacji produkcji.

Raport Cecchiniego oprócz rezultatów, jakie można oszacować w mierniku pieniężnym, przewidywał też wystąpienie efektów, które trudno jednoznacznie skwantyfikować. Zaliczono do nich przede wszystkim synergiczny **efekt „zamkniętego obwodu”** widoczny zwłaszcza w branżach wysoko efektywnych. Jak się uważa, mechanizm wspólnego rynku może dynamizować przenikanie innowacji generowanych w dziedzinach wysokiej technologii (m.in. w przemyśle informatycznym) do innych zastosowań oraz zwiększenie potencjału i międzynarodową dywersyfikację działalności firm zachodnioeuropejskich. Z tabeli 3.3 wynika, że Unii Europejskiej w latach 90-tych XX w. na rynku międzynarodowym udało się utrzymać lub wzmocnić pozycję w sektorze high-technology mimo rosnącego w nim natężenia konkurencji.

W raporcie Cecchiniego zakładano, że oprócz przemysłu wysokich technologii realizacja wspólnego rynku powinna mieć dynamizujący wpływ na inne dziedziny gospodarki charakteryzujące się również względnie wysokim poziomem efektywności, w tym: bankowość, ubezpieczenia, pośrednictwo finansowe, turystykę, komunikację, handel, a także usługi konsultingowe. Z kolei zagrożeń wynikających z wdrożenia założeń jednolitego rynku wewnętrznego upatrywano głównie dla rolnictwa, przemysłu metalurgicznego i maszynowego, odzieżowego oraz włókiennictwa, a więc branż stosunkowo mało rentownych, nie zaliczanych do dziedzin stymulujących wzrost gospodarczy. W związku z tym w raporcie wyrażono tożsamy z teorią integracji pogląd, iż wspólnemu rynkowi towarzyszą nie tylko zjawiska pozytywne, ale też negatywne, w tym krótkoterminowego wzrostu bezrobocia, będącego skutkiem wzrostu natężenia konkurencji i konieczności restrukturyzacji gospodarki, m.in. upadłości nieefektywnych przedsiębiorstw, a nawet całych branż.

Wg jego analiz, przyrost średniorocznego wzrostu PKB w państwach Wspólnoty działającej w formie wspólnego rynku tylko pod wpływem zwiększenia inwestycji i wydajności pracy powinien kształtować się następująco:

Belgia i Luksemburg: 0,21 punktu procentowego, Francja: 0,19 punktu procentowego, RFN: 0,17 punktu procentowego, Włochy: 0,22 punktu procentowego, Holandia: 0,19 punktu procentowego.

Zob. L. B. Krause, *European Economic Integration and The United States*, Washington 1967, s. 43-45.

Tabela 3.3.

Udział procentowy Unii Europejskiej w strukturze światowego eksportu towarów high-technology

Lata	Biotechnologia	Komputery	Urządzenia telekomunikacyjne	Elementy elektroniczne	Sprzęt lotniczy i kosmiczny	Aparatura naukowo-badawcza
1992	62,72	31,20	29,97	18,39	44,02	38,87
1995	66,53	34,67	34,42	17,23	49,43	35,87
1996	65,69	32,79	36,49	17,61	44,26	36,20
1997	65,03	32,23	36,84	18,45	42,25	35,55

Źródło: Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu towarami technologicznie intensywnymi (high-tech)*, „Studia Europejskie” 2002, nr 1, s. 147.

Mimo szerokiego ujęcia ekonomicznej problematyki jednolitego rynku wewnętrznego EWG, w raporcie Cecchiniego pominięto kwestie polityki społecznej i ekologicznej, istotne z punktu widzenia wdrożenia koncepcji jednolitego rynku wewnętrznego we Wspólnocie. W tym kontekście należy zgodzić się z poglądami J. Borowca i K. Wilk, którzy podkreślają ich znaczenie w ugrupowaniu integracyjnym i stwierdzają, że „*u źródeł (społecznych) konsekwencji powstania wspólnego rynku (leżą) duże różnice w systemach polityki społecznej państw członkowskich.*”⁷⁸. Uważa się, że polityki społeczne prowadzone samodzielnie przez państwa członkowskie ugrupowania, których cele określono w horyzoncie krótkoterminowym, a nie perspektywicznie, mogą utrudnić realizację programu spójnego rynku wewnętrznego Wspólnoty. Jest to związane z **efektem dumpingu społecznego**, czyli przemieszczaniem się działalności gospodarczej do krajów (regionów), gdzie całkowite koszty pracy (wraz z narzutami na wynagrodzenia) są relatywnie niskie, a branże, w jakich następuje alokacja kapitału względnie efektywne. Z kolei w aspekcie ochrony środowiska naturalnego powiększony wspólny rynek stwarza szereg zagrożeń wynikających m.in. z rozbudowy sieci drogowej, jak też intensyfikacji produkcji w celu osiągnięcia efektów skali. Dlatego też we Wspólnocie obowiązują surowe normy ekologiczne. Dopuszczalne są również prowadzone w skali poszczególnych gospodarek narodowych działania państw członkowskich mające na celu skuteczniejszą ochronę środowiska niż mogą zapewnić inicjatywy podejmowane na poziomie unijnym.

⁷⁸ Zob. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, op. cit., s. 76.

Już kilka lat po wdrożeniu do praktyki gospodarczej Wspólnoty Europejskiej koncepcji jednolitego rynku wewnętrznego w literaturze pojawiły się analizy zaistniałych w ugrupowaniu efektów wspólnego rynku. Stanowią one empiryczne rozwinięcie raportu Cechciniego i badają m.in. wpływ Eurorynku na dynamizację procesów wzrostowych w gospodarkach krajów członkowskich ugrupowania integracyjnego.

Jednym z pierwszych autorów, którzy przeprowadzili analizę wpływu integracji w ramach wspólnego rynku na wzrost gospodarczy w EWG, był M. Mendes. Jego badania skupiły się na wstępnym okresie realizacji wspólnego rynku – latach 1974–1981 (tabela 3.4). W wyniku przeprowadzonych analiz stwierdził, że integracja w formie wspólnego rynku (jakkolwiek jeszcze niepełnego, bo przed działaniami zainicjowanymi przez Białą Księgę i Jednolity Akt Europejski) przyniosła pozytywne efekty gospodarcze w krajach założycielskich Wspólnoty. M. Mendes wskazał, że przyspieszenie wzrostu gospodarczego krajów EWG w badanym przez niego okresie było związane ze wzrostem eksportu wewnątrzwspólnotowego oraz liberalizacją wzajemnych powiązań handlowych. Jednak nie bez wpływu na dynamizację wzrostu gospodarczego we Wspólnocie były ułatwienia w działalności przedsiębiorstw wprowadzone w związku z koncepcją jednolitego rynku ugrupowania, dotyczące zwłaszcza możliwości działania na zdecydowanie większym rynku o znacznym potencjale popytu konsumpcyjnego oraz ułatwień w inwestowaniu w krajach partnerskich.

Jak wykazały badania M. Mendesa, w pierwszym okresie realizacji idei wspólnego rynku w EWG, jego wdrożenie przyniosło największą dynamizację wzrostu gospodarczego RFN i Francji, czyli państw dużych, cechujących się znacznym poziomem rozwoju gospodarczego. W przypadku pozostałych krajów członkowskich ugrupowania odnotowano mniejszy wpływ wspólnego rynku na procesy wzrostowe. Jednocześnie zwraca uwagę zróżnicowane oddziaływanie wspólnej polityki rolnej (CAP) na wzrost gospodarczy. W krajach zaliczanych do płatników netto w ramach CAP, albo państwach, jakie otrzymywały relatywnie mały dodatni transfer środków finansowych z tego tytułu, odnotowano ujemne oddziaływanie jednolitej polityki agrarnej na stopę wzrostu gospodarczego. Natomiast państwa, które w badanym okresie otrzymywały znacznie więcej funduszy w związku ze wspólną polityką rolną, niż wpłacały na jej rzecz, zanotowały pozytywny wpływ CAP na dynamizację procesów wzrostowych. Ponadto interesujące jest również to, że w początkowym etapie realizacji wspólnego rynku na wzrost gospodarczy w EWG (poza RFN) praktycznie nie miały wpływu migracje pracowników⁷⁹. Większe oddziaływanie na wzrost gospodarczy w badanym okresie miały ułatwienia w aspekcie cyrkulacji środków finansowych w formie inwestycji bezpośrednich, aczkolwiek wpływ ten nie zawsze był dodatni (Holandia).

⁷⁹ Zob. A. Oswald, *A Conjecture on the Explanation for High Unemployment in the Industrialized Nations*, „Economic Research Papers”, Warwick 1998.

Tabela 3.4.

**Wpływ realizacji wstępnego etapu wspólnego rynku
na stopę wzrostu krajów założycielskich EWG**

Udział we wzroście	RFN	Francja	Włochy	Holandia	Belgia i Luksemburg
A. Szacunkowy średnioroczny wzrost PKB w związku z realizacją koncepcji wspólnego rynku (A= 1-2+3+4+10+...+15), z tego:	0,96	0,80	0,41	0,12	0,27
1. zmiany warunków wymiany	-0,01	-0,39	0,05	0,07	-0,22
2. zmiany w skłonności do importu	0,88	0,79	0,40	0,29	0,57
3. wzrost eksportu artykułów przemysłowych	0,02	0,30	0,07	2,33	0,27
4. zmiany w bilansie handlu artykułami przemysłowymi	0,74	0,66	-0,83	-2,66	0,74
5. wzrost eksportu artykułów żywnościowych	0,50	1,35	0,14	1,28	0,42
6. zmiany w bilansie handlu artykułami żywnościowymi	-0,44	-1,20	-0,35	-0,47	0,01
7. korzyści w eksporcie pod wpływem wzrostu cen żywności	0,02	-0,07	-0,10	-0,63	-0,13
8. zmiany w bilansie pod wpływem spadku cen w związku ze wzrostem napięcia konkurencji	-0,24	0,08	0,09	0,07	-0,12
9. płatności netto związane z CAP	-0,05	0,08	0,05	0,26	0,06
10. łączne efekty CAP (10= 5+6+7+8+9)	-0,21	0,24	-0,15	0,51	0,24
11. płatności netto do budżetu wspólnotowego (z wyłączeniem CAP)	0,06	0,02	0,20	0,03	0,09
12. przepływ siły roboczej	0,08	0,00	0,00	0,00	0,00
13. bezpośrednio inwestycje zagraniczne (saldo)	0,35	0,03	-0,04	-2,53	-0,02
14. efekt współzależności	-0,25	0,01	0,47	1,17	0,19
15. wielkość rezydualna + błędy szacunku	1,06	0,72	1,06	1,49	-0,45
B. Udział wzrostu PKB dzięki wprowadzeniu wspólnego rynku w całkowitym średniorocznym przyroście PKB	36%	30%	15%	6%	13%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Mandes, *Economic Integration and Growth in Europe*, London 1987, s. 94-128.

Tabela 3.5.

Inwestycje bezpośrednie alokowane w krajach Unii Europejskiej (mln EUR)

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Unia Europejska	32 753	20 933	22 907	20 775	22 132	37 934	32 442	37 784	95 014	98 953	150 903
Belgia i Luksemburg	1 355	1 774	1 998	2 899	1 658	2 229	1 792	1 239	4 550	19 585	36 609
Dania	567	637	243	582	1 076	609	397	610	4 387	3 340	6 843
Niemcy	2 187	440	658	2 087	2 444	5 503	4 115	3 937	2 952	13 658	2 543
Hiszpania	2 956	2 139	2 065	1 087	2 371	1 023	1 786	919	1 049	7 241	12 709
Francja	3 365	4 287	4 096	2 647	4 495	7 013	4 984	5 702	4 621	4 863	51 66
Irlandia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7 222	11 614
Włochy	3 020	1 288	940	673	416	1 112	515	1 039	208	1 091	2 980
Holandia	3 013	2 807	-	272	2 231	3 658	6 646	1 298	16 179	11 791	24 822
Austria	259	264	157	240	612	171	112	323	295	585	646
Portugalia	586	520	317	227	376	117	43	350	1 497	104	155
Finlandia	604	164	221	181	244	152	265	144	244	104	241
Szwecja	603	552	397	1 002	1 716	8 351	1 314	2 876	1 522	4 952	-
Wlk. Brytania	14 661	5 612	8 756	7 904	1 398	8 592	9 415	16 581	47 209	24 415	36 671

Źródło: <http://europa.eu.int/comm/eurostat...>, op. cit., Grecja – brak danych.

Poza wpływem integracji w ramach wspólnego rynku na PKB ugrupowania innym zagadnieniem, jakie znajduje wyraz w empirycznych analizach gospodarki Unii Gospodarczej, jest pogląd o zwielokrotnieniu inwestycji zagranicznych „uruchamianych” w wyniku działania mechanizmu powiększonego, jednolitego rynku wewnętrznego. Należy jednak zwrócić uwagę, że w aspekcie wpływu inwestycji zagranicznych na wzrost gospodarczy EWG literatura reprezentuje umiarkowane stanowisko. Wśród ekonomistów, którzy wyrażają takie poglądy, można wymienić właśnie M. Mendesa oraz W. Mollego, którego badania wskazują, że udział inwestycji zagranicznych w dochodzie narodowym Wspólnoty jest mniejszy niż 10%⁸⁰.

W odniesieniu do inwestycji EWG szczególnie istotne są inwestycje zagraniczne prowadzone przez jej kraje członkowskie. Literatura wskazuje, że większość nakładów na inwestycje bezpośrednie państw Wspólnoty po roku 1991 była alokowana w krajach partnerskich, co jest zgodne z modelową koncepcją jednolitego rynku wewnętrznego ugrupowania integracyjnego. Ponadto znaczny udział w inwestycjach zlokalizowanych w Europie miały Stany Zjednoczone. Dotyczy to w szczególności Irlandii, gdzie nakłady amerykańskie przekroczyły wartość inwestycji pochodzących z krajów Unii Europejskiej⁸¹.

⁸⁰ Zob. W. Molle, *The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy*, Dartmouth 1990, s. 284.

⁸¹ Por. A. Stępnik, *Transfer kapitału na kolejnych etapach integracji gospodarczej (na przykładzie inwestycji bezpośrednich w Unii Europejskiej)*, „Studia Europejskie” 1997, nr 2, s. 107-124.

Tabela 3.6.

**Inwestycje bezpośrednie z poszczególnych krajów Unii Europejskiej
alokowane w innych państwach (mln EUR)**

Kraj	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Unia Europejska	20 527	26 732	17 670	24 377	32 386	46 022	46 992	84 730	198 235	285 408	326 983
Belgia i Luksemburg	1 175	370	698	1 333	151	2 379	3 994	890	6 035	19 531	33 589
Dania	415	835	269	779	1 123	1 345	371	1 240	120	4 956	6 279
Niemcy	5 369	4 884	4 425	3 830	5 929	10 924	18 040	22 435	51 789	38 499	43 868
Hiszpania	733	1 116	727	937	2 977	2 353	2 771	7 248	11 680	28 517	35 671
Francja	6 864	7 801	2 628	4 381	8 976	5 379	11 263	14 159	18 585	39 035	74 431
Irlandia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2 579	2 810
Włochy	1 031	4 362	1 910	1 442	1 101	783	932	3 704	5 605	1 735	4 066
Holandia	4 497	3 179	-	2 978	3 035	4 827	10 892	10 541	16 777	22 753	47 174
Austria	1 211	666	534	769	571	543	858	617	824	1 537	2 466
Portugalia	26	60	67	6	76	115	425	806	1 403	4 401	5 117
Finlandia	1 412	675	290	177	251	369	699	1 182	1 172	1 897	14 266
Szwecja	1 422	984	729	127	685	3 392	396	5 264	5 509	5 388	-
Wlk. Brytania	392	3 130	504	4 704	2 634	11 604	3 281	15 528	77 697	114 585	43 347

Źródło: <http://europa.eu.int/comm/eurostat...>, op. cit., Grecja – brak danych.

Z tabel 3.5 i 3.6 wynika, że w latach 90-tych XX w. kraje Unii Europejskiej znacznie zwiększyły zarówno absorpcję alokowanych strumieni inwestycji zagranicznych, jak też ich eksport. W okresie 1990-2000 średnioroczny przyrost inwestycji bezpośrednich we Wspólnocie wyniósł 11 815 mln EUR, a ich eksport przez kraje ugrupowania 30 646 mln EUR. W związku z tym Unię Europejską można uznać za eksportera netto inwestycji bezpośrednich (poza latami 1990 i 1992). Średniorocznie w okresie 1990-2000 eksport inwestycji bezpośrednich Wspólnoty przewyższał ich import o 48 867 mln EUR.

Ocenia się, że w związku z wdrożeniem Jednolitego Aktu Europejskiego na Eurorynku zwiększyła się aktywność przedsiębiorstw nie tylko w sferze sensu ścisłego inwestycji, ale również w aspekcie poszukiwania nowych rynków zbytu, bądź realizacji strategii obronnych w warunkach wzrostu natężenia konkurencji na zintegrowanym obszarze gospodarczym. Wiązało się to z intensyfikacją tendencji do konsolidacji podmiotów gospodarczych, a więc z nasileniem się efektu wzrostu przeciętnej wielkości firm, którego podstawowym motywem było zwielokrotnienie efektów

skali produkcji⁸². W okresie 1986-1987 w EWG przeprowadzono 227 fuzji, natomiast w latach późniejszych: 1988-1989 – przeszło dwa razy więcej – 492. Do ważnych rezultatów wprowadzenia w życie założeń Jednolitego Aktu Europejskiego można też zaliczyć wzrost wymiany wewnątrzspółnotowej. Względne obroty handlowe pomiędzy krajami członkowskimi ugrupowania rozumiane jako odsetek całości handlowych międzynarodowego EWG w latach 1980-1985 wzrosły w stosunkowo niewielkim stopniu: z 50,2% do 51,7%, by na początku lat 90-tych XX w., kiedy realizowano dynamicznie program Jednolitego Rynku Wewnętrznego, osiągnąć jednak poziom blisko 60%. Na uwagę zasługuje również spadek bezrobocia w ugrupowaniu odnotowany w latach 1984-1990: stopa bezrobocia zmniejszyła się z 10,7% do 8,4%, przy czym trudno jednoznacznie rozstrzygnąć, czy stanowiło to efekt realizacji koncepcji jednolitego rynku wewnętrznego, czy też było związane przede wszystkim z ogólnym ożywieniem gospodarczym w tym okresie. Z kolei z realizacją wspólnego rynku w EWG wiąże się znaczny wzrost nakładów inwestycyjnych w ugrupowaniu (o 8,8% w latach 1987-1988) oraz przyrost dochodów z inwestycji wyrażony jako procent PKB (z blisko 1% PKB Wspólnoty w 1980 r. do około 2% PKB w 1990 r.)⁸³.

Z kolei w odniesieniu do jednej z najistotniejszych wolności jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej, a mianowicie swobodnej cyrkulacji usług, należy stwierdzić, że przyczyniła się ona do zwiększenia poziomu efektywności w tym sektorze gospodarki oraz wzrostu udziału krajów członkowskich Wspólnoty w globalnym handlu usługami. Produktywność pracy w usługach rynkowych Unii Europejskiej należy ocenić jako wysoką. Jej poziom mierzony w oparciu o wypracowaną wartość dodaną wynosi blisko 52 tys. EUR na jednego zatrudnionego. W związku z tym uprawnione jest stwierdzenie, że poziom produktywności w dziedzinie usług rynkowych we Wspólnocie jest wyższy o blisko 20% w stosunku do przeciętnej produktywności przemysłu i usług we Wspólnocie⁸⁴.

Dane zawarte w tabeli 3.7 potwierdzają rozwój sektora usług Unii Europejskiej w okresie zdynamizowanej realizacji koncepcji Eurorynku i po jej wdrożeniu. Świadczą, że Wspólnota w skali międzynarodowej to eksporter netto usług, którego saldo wymiany handlowej w tym zakresie jest dodatnie. W tym aspekcie należy zwrócić uwagę, że w okresie 1987-1997 wielkość eksportu usług przez Wspólnotę systematycznie rosła (z wyjątkiem lat 1993 i 1997) ze średnią dynamiką rzędu 107,6%, a do czołowych eksporterów usług można zaliczyć Francję, Hiszpanię i Wielką Brytanię.

⁸² Zob. A. Smith, A. J. Venables, *Completing the International Market in the EC: Some Industry Simulations*, „European Economic Review” 1988, nr 32, s. 1501-1525.

⁸³ Zob. *Współczesna gospodarka światowa*, red. A. B. Kisiel-Lowczyc, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 223.

Por. „*European Economy. Economic Evaluation of the Internal Market*”, opracowanie European Commission, 1996, nr 4, s. 123-124.

⁸⁴ Zob. K. Kłosiński, *Charakterystyka sektora usług w Unii Europejskiej*, „Unia Europejska” 2002, nr 4, s. 50.

Tabela 3.7.

**Udział usług kreowanych w Unii Europejskiej w międzynarodowych
obrotach handlowych (lata 1987-1997)**

Wyszczególnienie		1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
eksport	wartość (mld USD)	255,4	280,1	297,2	370,9	384,0	433,0	413,4	444,5	509,1	532,7	531,2
	udział w eksporcie światowym (%)	47,9	46,3	44,7	47,0	46,1	46,5	43,7	42,9	42,7	42,0	40,5
	dynamika (indeks łańcuchowy)	-	109,7	106,1	124,2	103,5	112,8	95,5	107,5	114,5	104,6	99,7
import	wartość (mld USD)	231,5	265,7	283,0	353,5	367,7	421,6	400,8	432,8	503,6	520,7	515,7
	udział w imporcie światowym (%)	43,1	42,8	41,5	43,3	43,4	44,8	41,9	41,6	41,9	41,1	39,8
	dynamika (indeks łańcuchowy)	-	114,8	106,5	124,9	104,0	114,7	95,1	108,0	116,3	103,4	99,0
saldo	wartość (mld USD)	23,9	14,4	14,2	17,4	16,3	11,4	12,6	11,7	5,5	12,0	15,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Kłosiński, *Charakterystyka sektora usług w Unii Europejskiej*, „Unia Europejska” 2002, nr 4, s. 54.

4. Wybrane dziedziny polityki Unii Europejskiej na wspólnym rynku

4.1. Polityka ochrony konsumentów

Ocenia się, że polityka ochrony konsumentów stanowi jedną z głównych części składowych jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. Dlatego też jej zakres i zasady zostały sprecyzowane w Jednolitym Akcie Europejskim oraz w Traktacie z Maastricht na przełomie lat 80-tych XX w. i 90-tych XX w. Zgodnie z nimi „Wspólnota przyczynia się do osiągnięcia wysokiego poziomu ochrony konsumenta poprzez środki stosowane (...) w ramach ustanowienia rynku wewnętrznego, działania szczegółowe, wspierające i uzupełniające politykę realizowaną przez państwa członkowskie dla ochrony zdrowia, bezpieczeństwa i interesów ekonomicznych konsumentów oraz dla zapewnienia im odpowiedniej informacji”⁸⁵. W związku z tym jedną z podstawowych przesłanek wdrożenia i realizacji polityki ochrony konsumenta na poziomie Wspólnoty było całkowite otwarcie gospodarek narodowych krajów członkowskich w ramach

⁸⁵ Zob. J. W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny...*, op. cit., s. 24.

EWG. Towarzyszył temu jednak spadek ich odporności na różnego rodzaju szoki ekonomiczne „transmitowane” za pośrednictwem mechanizmów jednolitego rynku wewnętrznego, w tym na zjawiska negatywnie oddziałujące na ekonomiczną pozycję konsumentów w warunkach wspólnego rynku. Dlatego też koniecznością stało się określenie jednolitych standardów ochrony praw konsumentów na obszarze całego eurorynku, m.in. zapewnienie indywidualnym nabywcom prawa do pełnej i wiarygodnej informacji o produktach, stworzenie warunków sprzyjających edukacji marketingowej oraz prawa do dochodzenia uzasadnionych roszczeń w stosunku do sprzedawców i producentów.

Mimo że politykę ochrony konsumenta prowadzi się aktualnie na szczeblu Unii Europejskiej, opierając się na założeniach z końca lat 80-tych XX w. i początku 90-tych XX w., jej wybrane elementy wdrożono kilkanaście lat wcześniej. W okresie 1975-1981 EWG określiła podstawowe prawa konsumenta, które w zmodyfikowanej formie również obecnie powinny być uwzględnione w polityce gospodarczej prowadzonej przez kraje członkowskie ugrupowania. Były to prawa do: ochrony zdrowia i bezpieczeństwa, zabezpieczenia interesów ekonomicznych, edukacji i dostępu do informacji, a także wyrażania opinii o produkcie i reprezentowania (nie tylko w sporach z producentami i sprzedawcami) przez organizacje konsumenckie. W latach 1981-1985 wprowadzono obowiązek oznakowania towarów łatwo rozpoznawalnymi metkami oraz precyzyjnego informowania o stężeniu alkoholu w napojach, zabroniono też wykorzystywania w ramach narzędzi promocyjnych reklamy wprowadzającej w błąd. W kilka lat później (1985-1988), a więc już w okresie wprowadzania w życie założeń Jednolitego Aktu Europejskiego ustalono regulacje zapewniające obowiązek zadośćuczynienia i naprawy wszelkich szkód wyrządzonych przez towary wadliwe. Kwestie te rozszerzono i uszczegółowiono w okresie 1988-1993, definiując m.in. „produkt bezpieczny”, za jaki uznano „produkt, który w normalnie lub rozsądnie przewidywalnych warunkach jego użytkowania nie stwarza żadnego ryzyka lub tylko ryzyko minimalne, możliwe do zaakceptowania”⁸⁶. Z kolei w związku z wejściem w życie Traktatu o Unii Europejskiej dokonano konsolidacji ustawodawstwa wspólnotowego dotyczącego rynku konsumpcyjnego, ułatwiając w warunkach wspólnego rynku dochodzenie roszczeń wynikających nie tylko z kupna towarów rzeczowych, ale też wszelkiego typu usług, w tym finansowych świadczonych przez banki i ubezpieczycieli. Aktualnie w dalszym ciągu prowadzi się różnorodne działania mające na celu dalsze zwiększenie poziomu ochrony konsumentów we Wspólnocie. W procesie doskonalenia narzędzi tej dziedziny polityki gospodarczej uwzględnia się z jednej strony rozwój marketingowych koncepcji rynku konsumpcyjnego, a z drugiej globalizację znacznie zwiększającą rozmiary „wolnego” rynku, z jakiego mogą korzystać mieszkańcy Unii Europejskiej.

⁸⁶ Por. J. W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny...*, op. cit., s. 26.

Realizowana obecnie (na przełomie XX w. i XXI w.) polityka ochrony konsumenta Unii Europejskiej opiera się na pięciu podstawowych prawach konsumenckich, które stanowią rozwinięcie koncepcji europejskiego rynku konsumpcyjnego sprzed ponad dwudziestu lat. Zalicza się do nich:

- 1) ochronę zdrowia i bezpieczeństwo w użytkowaniu produktów,
- 2) ochronę konsumenckich interesów ekonomicznych,
- 3) prawo do rzetelnej i wiarygodnej informacji handlowej,
- 4) prawo do wyrażania opinii i reprezentowania nabywcy na szczeblu regionalnym i narodowym,
- 5) ochronę prawną nabywców indywidualnych.

Zakres regulacji dotyczących ochrony zdrowia konsumentów w Unii Europejskiej obejmuje przede wszystkim artykuły spożywcze. Przepisy w odniesieniu do tej grupy produktowej dotyczą norm czystości oraz surowców, jakie można zastosować w procesie wytwórczym, m.in.: barwników, przeciwutleniaczy, konserwantów i emulgatorów. Określają też najwyższy dopuszczalny poziom zawartości środków ochrony roślin (szczególnie pestycydów) w owocach i warzywach. Z kolei w przypadku wyrobów mięsnych na etapie hodowli zakazane jest stosowanie pasz, które oddziałują na gospodarkę hormonalną zwierząt. Oprócz tego jednolite normy prawne stosowane w ramach polityki ochrony konsumenta dotyczą zasad etykietowania produktów spożywczych, w tym umieszczania na opakowaniu w miejscu widocznym dla nabywcy czytelnych informacji o składzie chemicznym wyrobu, jego wadze, wartości kalorycznej, dacie produkcji i przydatności do spożycia.

Jeżeli chodzi o substancje niebezpieczne i artykuły farmaceutyczne, proces wprowadzenia ich na rynek podlega szczególnie zaostrzonym regulacjom, które dotyczą testowania, patentowania, oznaczania, etykietowania i warunków handlu. W odniesieniu do substancji trujących (np. azbestu, klejów, rozpuszczalników, farb drukarskich) opracowano i wdrożono przepisy dotyczące możliwości i sposobów ich wykorzystania, których nieprzestrzeganie obwarowano surowymi sankcjami finansowymi i karnymi.

Oprócz tego unijne normy i standardy bezpieczeństwa dotyczą wielu produktów codziennego użytku, czego przykładami są kosmetyki, odzież, artykuły tekstylne (które muszą być wykonane z surowców niepalnych), buty oraz zabawki. Przepisy te określają również wiele innych kwestii, bezpośrednio lub pośrednio dotyczących ich nabywców i użytkowników. Odnoszą się do produktów i technologii nowoczesnych przemysłów: informatycznego, kosmicznego, lotniczego, samochodowego i precyzyjnego, a także bezpieczeństwa dzieci (np. architektura i technologia wykorzystywana przy budowie placów zabaw).

Ochrona finansowych interesów konsumentów dotyczy przede wszystkim czterech elementów uznanych za szczególnie istotne dla pozycji rynkowej klientów indywidualnych. Zalicza się do nich prawo nabywcy do wejścia na drogę postępowania sądowego w przypadku, kiedy w wyniku przekazu reklamowego

został wprowadzony w błąd, przy czym ciężar dowodowy leży nie po stronie konsumenta, ale reklamodawcy. Na eurorynku usług finansowych klient ma prawo poznać rzeczywiste koszty zaciągnięcia kredytu, a umowa kredytowa powinna być sporządzona w formie pisemnej, jednoznacznie określającej oprocentowanie, prowizje i opłaty związane z wypożyczeniem środków finansowych oraz warunki i terminy spłaty kapitału i rat kredytowych. Unormowania unijne nie dopuszczają możliwości wykorzystywania „twardych” technik w ramach sprzedaży bezpośredniej, kiedy konsument nabywa towar najczęściej po cenie promocyjnej, otrzymując dodatkowe gratyfy, ale nie mając możliwości przetestowania produktu przed zawarciem transakcji i ewentualnego zwrotu, gdy nie spełni jego oczekiwań. Na rynku usług lotniczych pasażerom, których podróż została przesunięta z powodu przyjęcia zbyt dużej ilości rezerwacji wstępnych, przysługuje odpowiednia rekompensata finansowa.

Z ochroną zdrowia, interesów ekonomicznych oraz bezpieczeństwem konsumentów na jednolitym rynku wewnętrznym Unii Europejskiej jest ściśle związane prawo do informacji handlowej. Przepisy wspólnotowe w tym zakresie mówią m.in. o konieczności podawania jednostkowych cen produktów (za litr, metr, metr kwadratowy, sztukę itp.) oraz oznaczaniu w sposób uproszczony sposobu wykorzystania oraz przybliżonej wartości pobieranej energii elektrycznej na wymagających tego artykułach gospodarstwa domowego.

W związku z prawem do wyrażania opinii i reprezentowania nabywcy konsumenci mają możliwość zrzeszania się w formalnych bądź nieformalnych organizacjach, które reprezentują ich interesy. Do najważniejszych z nich należą: Europejskie Biuro Stowarzyszeń Konsumentów, Europejski Instytut Regionalnych Organizacji Konsumenckich oraz Komitet Rodzinnych Organizacji Wspólnoty Europejskiej. Ich przedstawiciele wchodzi w skład jednego z pomocniczych, opiniodawczych organów Unii Europejskiej – Rady Konsultacyjnej ds. Konsumentów działającej w ramach jednej z Dyrekcji Generalnych Komisji. Komitet ten prowadzi rozmowy i negocjacje, a także wymienia informacje z organizacjami europejskimi, które reprezentują innych uczestników eurorynku. Wyraża też opinie w kwestiach, jakie nie są bezpośrednio związane z interesami konsumentów, ale powinny być brane pod uwagę w kształtowaniu celów i realizacji innych polityk prowadzonych przez Wspólnotę i jej kraje członkowskie.

4.2. Polityka konkurencji

Ze względu na swobodny przepływ towarów konsumpcyjnych, a także dóbr inwestycyjnych, czego konsekwencją stanowi dążenie do wzrostu wielkości podmiotów gospodarczych, a więc względna monopolizacja, na wspólnym rynku konieczne jest zapewnienie odpowiednich zasad konkurencji. Ich podstawowym zadaniem powinna być ochrona przed **nieuczciwą konkurencją**, którą w warunkach jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej zdefiniowano jako „każdy akt

konkurencji sprzeczny z uczciwymi zwyczajami istniejącymi w przemyśle i handlu⁸⁷. Cel ten realizuje się poprzez zapewnienie swobody zawierania transakcji wymiennych między równoprawnymi podmiotami gospodarczymi, udoskonalenie i dopasowywanie do zmieniających się warunków ekonomicznych norm otoczenia prawnego eurorynku, pomoc dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw⁸⁸ oraz zwiększenie dostępu przedsiębiorstw europejskich do rynku międzynarodowego.

Wykorzystywanie narzędzi polityki ochrony konkurencji dopuszczają już traktaty powołujące Wspólnoty Europejskie, a dopasowały do współczesnych warunków wolnorynkowych Traktat z Maastricht oraz zmieniający go Traktat Amsterdamski⁸⁹. Traktat Paryski tworzący instytucjonalne ramy EWWiS stwierdził, że w jej sektorze surowcowym niedopuszczalne są porozumienia kartelowe, fuzje oraz nadużywanie przez przedsiębiorstwa pozycji dominującej w umowach z kontrahentami. W związku z jego postanowieniami zabroniono stosowania różnorodnych narzędzi ochrony krajowych rynków węgla i stali, co dotyczyło zwłaszcza wykorzystania opłat przywozowych i wywozowych, ograniczeń ilościowych, praktyk dyskryminacyjnych, a także subwencjonowania przemysłu stalowego i górnictwa. Ponadto w treści Traktatu Paryskiego stwierdzono, że *„zakazuje się jakichkolwiek porozumień przedsiębiorstw, podejmowania jakichkolwiek decyzji przez zrzeszenia przedsiębiorstw oraz prowadzenia jakichkolwiek uzgodnionych praktyk, które zmierzałyby bezpośrednio lub pośrednio do usunięcia w granicach wspólnego rynku, ograniczania lub wypaczenia swobody konkurencji, a w szczególności do: wyznaczania cen lub przyjęcia zasad przesądzających o ich wysokości, ograniczenia lub kontrolowania produkcji, postępu technicznego lub inwestycji oraz podziału rynków produkcyjnych”*⁹⁰.

Traktat Rzymski, w oparciu o który powstała EWG, stwierdza, iż *„Wspólnota i państwa członkowskie zapewniają istnienie warunków koniecznych dla konkurencyjności przemysłu Wspólnoty. W tym celu, zgodnie z systemem wolnych rynków, ich działania zmierzają do: przyspieszenia dostosowań w dziedzinie przemysłu do zmian strukturalnych, tworzenia warunków sprzyjających inicjatywom i rozwojowi przedsiębiorczości w całej Wspólnocie, zwłaszcza w sektorze małych i średnich firm, tworzenia warunków sprzyjających współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami,*

⁸⁷ Zob. J. W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny...*, op. cit., s. 32.

⁸⁸ Instrumenty wsparcia sektora małych i średnich przedsiębiorstw, który uznaje się za szczególnie istotny dla aktywizacji wzrostu gospodarczego Unii Europejskiej, to m.in.: bezpośrednie przysposobienie (dotacje i subwencje podmiotów publicznych i prywatnych), ulgi podatkowe, promocja, gwarancje i ubezpieczenie eksportu, pomoc techniczna, kredyty preferencyjne, poręczenia i gwarancje, fundusze składowo-pożyczkowe, ułatwienia w dostępie do różnorodnych instrumentów finansowych, które mogą służyć finansowaniu inwestycji lub bieżącej działalności podmiotów gospodarczych.

Por. K. Kłosiński, *MSP w Unii Europejskiej*, „Unia Europejska” 2002, nr 7-8, s. 49-51.

⁸⁹ Treaty on European Union, OJ C 1997.340.145 Treaty, [w:] LEX, baza aktów prawnych.

⁹⁰ Zob. J. W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny...*, op. cit., s. 34.

co jednak nie stanowi podstawy do wprowadzania przez Wspólnotę jakichkolwiek działań mogących prowadzić do zakłócenia konkurencji⁹¹. Wg zapisów Traktatu Rzymskiego, „są zakazane wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, wszelkie decyzje zrzeszeń przedsiębiorstw oraz wszelkie uzgodnione praktyki, które mogą oddziaływać na handel między państwami członkowskimi, a których celem lub rezultatem byłoby wyłączenie, ograniczenie lub naruszenie konkurencji na terenie wspólnego rynku, w szczególności: ustalenie (przez przedsiębiorstwo lub grupę przedsiębiorstw mających dominującą pozycję na rynku) cen zakupu lub sprzedaży (których wysokość pozwala czerpać zyski monopolistyczne), albo innych warunków transakcyjnych, ograniczenie lub kontrolowanie produkcji, rynków, postępu technicznego i inwestycji, podział rynków zbytu lub zaopatrzenia, stosowanie wobec kontrahentów niejednorodnych warunków w podobnych transakcjach, przez co tworzy się warunki niesprzyjające konkurencji, a także uzależnienie zawarcia kontraktów od realizacji przez kontrahentów dodatkowych świadczeń, które nie mają związku z przedmiotem zawieranej umowy”⁹². Dokument ten podkreślił znaczenie procedur antydumpingowych oraz zasad pomocy państwa przyznawanej przedsiębiorcom w ramach jednolitego rynku wewnętrznego, stwierdzając, że „niedopuszczalna (poza pewnymi wyjątkami) jest wszelka pomoc udzielana przez państwo lub ze źródeł państwowych, bez względu na formę, jaka poprzez uprzywilejowanie wybranych przedsiębiorstw lub branż zakłóca konkurencję (na jednolitym rynku wewnętrznym Unii Europejskiej)”⁹³.

Prowadzona we Wspólnotach od końca lat 90-tych XX w. polityka konkurencji skupia się przede wszystkim na działaniach uniemożliwiających zawieranie porozumień kartelowych oraz nadużywanie przez przedsiębiorstwa pozycji monopolistycznej. Realizuje też kontrolę procesów fuzji oraz udzielania subwencji rządowych dla firm.

Za niezgodne z zasadami wolnokonkurencyjnymi uznawanych jest w Unii Europejskiej kilka rodzajów porozumień kartelowych, a mianowicie:

- 1) umowy o podziale rynku, które tworzą rynki chronione,
- 2) umowy o ustaleniu cen zawierane przez przedsiębiorstwa kontrolujące znaczną część rynku europejskiego,
- 3) umowy o wyłącznym wzajemnym zaopatrywaniu się przez firmy,
- 4) umowy o wyłącznej sprzedaży,
- 5) wymiana między przedsiębiorcami informacji o kosztach, produkcji i wielkości sprzedaży, które mogą dynamizować proces tworzenia na rynku konkurencji monopolistycznej,
- 6) umowy o wyłącznej lub selektywnej dystrybucji (służące importowi równoległemu),

⁹¹ Zob. *Treaty Establishing the European Community*, op. cit.

Por. A. Karska, *Polityka konkurencji Unii Europejskiej*, „Unia Europejska” 2002, nr 4, s. 82-86.

⁹² Tamże.

⁹³ Tamże.

- 7) nieformalne uzgodnienia polityki marketingowej między przedsiębiorstwami, w wyniku których ceny na eurorynku nie są kształtowane na zasadach wolnorynkowych⁹⁴.

Jednak w zakresie porozumień między przedsiębiorstwami dopuszcza się pewne wyjątki. Są nimi współpraca w sektorze badań i rozwoju, mogąca odbywać się bez przeszkód w formie wynegocjowanej przez kontrahentów, a także możliwość zawierania między przedsiębiorstwami porozumień o stopniowej likwidacji ich zakładów, kiedy konieczne jest sektorowe zmniejszenie zdolności wytwórczej restrukturyzowanych gałęzi produkcji. Zakazom i kontroli nie podlegają też porozumienia w „małej skali”: kontrakty handlowe opiewające na mniej niż 50 mln EUR i dotyczące nikłego (niższego niż 5%) udziału w rynku, umowy na prawie wyłączności zawierane z przedstawicielami handlowymi lub agentami oraz umowy podwykonawcze, jak też wspólne badania technologiczne i wykorzystanie środków produkcji (w tym maszyn i urządzeń).

Zakaz nadużywania dominującej pozycji rynkowej wiąże się nie tyle z samym faktem posiadania przez przedsiębiorstwo lub grupę podmiotów gospodarczych statusu monopolisty, ale z jego nadużywaniem poprzez zawieranie wcześniej wymienionych antykonkurencyjnych i eksploatacyjnych (godzących w interesy kontrahentów) porozumień kartelowych. W ich wyniku ulega bowiem znacznemu osłabieniu pozycja konkurencyjna innych firm, a ceny nie kształtują się w warunkach konkurencji doskonałej, co powoduje zmniejszenie się zdolności nabywczej konsumentów na jednolitym rynku wewnętrznym.

Z zakazem nadużywania pozycji monopolistycznej związana jest kontrola procesów łączenia się firm, która pozwala mu zapobiegać *a priori*. Kontrola fuzji przedsiębiorstw, która jest realizowana za pośrednictwem odpowiednich organów krajowych, a na poziomie Wspólnoty przez Komisję Europejską, umożliwia administracyjną ingerencję w procesy koncentracji znacznego potencjału ekonomicznego poprzez zgodę lub zakaz łączenia się przedsiębiorstw. Przy tym Komisja decyduje o fuzjach „wielkich” korporacji mających siedzibę na obszarze eurorynku o łącznych obrotach w skali międzynarodowej wynoszących ponad 5 mln EUR, jak również o scalaniu podmiotów działających jedynie wewnątrz Wspólnoty, osiągających obroty rzędu 250 mln EUR.

Ostatnią grupę instrumentów polityki konkurencji stanowią reguły udzielania subsydiów rządowych, a dotyczące przedsiębiorstw niezależnie od formy własności, jaką reprezentują. Subsydiowanie firm jest zabronione, jeżeli prowadzi do zniekształcenia konkurencji na jednolitym rynku wewnętrznym Unii Europejskiej. Zgodę na pomoc państwa skierowaną do konkretnego przedsiębiorstwa (podobnie jak w przypadku „znaczących” fuzji) wydaje Komisja Europejska, która ocenia plan pomocy finansowej w kontekście jego wpływu na warunki konkurencji wewnątrz sektora, w którym działa dana firma. Konsekwencje naru-

⁹⁴ Por. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, op. cit., s. 87.

szenia wspólnotowych norm prawnych w zakresie subsydiowania podmiotów gospodarczych stanowi konieczność zwrotu udzielonej pomocy, czemu może też towarzyszyć nałożenie przez Komisję dodatkowych kar finansowych.

Reasumując, intensyfikacja wspólnej polityki gospodarczej w ugrupowaniu integracyjnym, której celem jest zapewnienie możliwie wysokiej efektywności gospodarowania i dobrobytu społecznego, następuje we wspólnym rynku. Jednak jeszcze ściślejsze związki między krajami członkowskimi widoczne w kolejnej formie integracji, którą stanowi unia gospodarcza i walutowa, wymagają przynajmniej konsultacji praktycznie we wszystkich dziedzinach polityki ekonomicznej i społecznej, a ściślego „uwspólnotowienia” w zakresie polityki budżetowej i pieniężnej.

ROZDZIAŁ IV

UNIA MONETARNA

Integracja monetarna stanowi jeden z najważniejszych elementów wspólnoty gospodarczej państw. Może przejawiać się dwojako: przez uruchomienie systemu walutowego o znaczeniu międzynarodowym lub utworzenie unii walutowej, w ramach której kraje członkowskie przyjmują ostatecznie wspólną walutę. Jednocześnie uważa się, że integracja walutowa stwarza wiele nowych możliwości dla realizujących ją gospodarek narodowych.

1. Jednolity system monetarny

W skali gospodarki międzynarodowej system walutowy, zwany inaczej jednolitym systemem monetarnym, to zespół norm prawnych, zasad i uzansów określających całokształt funkcjonowania pieniądza w transakcjach międzynarodowych zarówno handlowych, jak też rozliczeniach finansowych. Jest pojęciem szerszym niż definiowany jedynie w aspekcie gospodarki narodowej system pieniężny, stanowiący wg A. Zawojskiej, „ogół norm prawnych określających podstawową jednostkę monetarną i jednostki pomocnicze, ich nazwy, wartość, sposób zabezpieczenia emisji, zakres cyrkulacji, jak również wymiennalność na środki płatnicze innych krajów”⁹⁵. System walutowy odzwierciedla bowiem międzynarodowe powiązania w sferze finansowej, a więc stanowi, zdaniem autorów, niejako quasi-formę integracji monetarnej.

Mimo że w zależności od geograficznego zasięgu funkcjonowania jednolitego systemu monetarnego można wyróżnić nie tylko międzynarodowe, ale też krajowe systemy walutowe, to właśnie ta pierwsza grupa w związku z tematyką opracowania wymaga szerszej charakterystyki. Pozwoli to zobrazować szersze tło procesu integracji monetarnej w Unii Europejskiej.

Początek funkcjonowania zorganizowanego międzynarodowego systemu walutowego można datować na XIX w. Ówczesny międzynarodowy system walutowy można określić mianem **systemu waluty złotej**, głównie ze względu na fakt, że pełnowartościowe monety kruszcowe stanowiły pieniądz obiegowy i towarowy (za ich pomocą dokonywano transakcji wymiennych). Jako pierwsze państwo europejskie wprowadziła ją w 1816 r. Wielka Brytania. Pełnoprawnym

⁹⁵ A. Zawojska, *Unia Europejska. Unia Gospodarcza i Walutowa*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002, s. 26.

środkiem płatniczym na terenie tego kraju były złote suwereny o wadze 123 g. w obiegu znajdowały się również banknoty oraz srebrne i miedziane monety, w przypadku których poziom emisji oparto na stanie zgromadzonych rezerw złota⁹⁶.

W pozostałych krajach Europy złoto upowszechniło się jako dominująca waluta w drugiej połowie XIX w., a system walutowy oparty na tym kruszcu funkcjonował do I wojny światowej. Bazował na złożeniu ściśle określonego w zlocie parytetu walutowego pieniądza krajowego wszystkich państw wchodzących w skład systemu. Banknoty były wymieniane na złoto na każde żądanie ich posiadacza i w każdej ilości, a złoto (konkretnie: złote wystandaryzowane sztaby) mogło przemieszczać się bez przeszkód pomiędzy krajami, co umożliwiało swobodną wymianę pieniądza papierowego na złoty, a wartość rynkowa kruszców w skali międzynarodowej była relatywnie stała. Oprócz tego cechą charakterystyczną systemu walutowego przełomu XIX w. i XX w. stanowiły systematycznie postępujące procesy ekonomizacji i demonetaryzacji złota, które były związane z zastępowaniem złota innymi środkami płatniczymi.

W związku z sytuacją polityczną i gospodarczą system pieniądza złotego został zastąpiony podczas I wojny światowej **systemem waluty sztabowo-złotej**, który nie przewidywał gotówkowej cyrkulacji złotych monet, natomiast umożliwiał nieograniczoną sprzedaż i skup złotych sztab w zamian za określone środki płatnicze. Zrezygnowano również z utrzymywania rezerw złotych odpowiadających wielkości obiegu pieniężnego. System taki stosowały m.in. Wielka Brytania, Francja, Belgia i Holandia.

Kolejny etap ewolucji międzynarodowego ładu walutowego, w ramach którego funkcjonowało większość krajowych systemów pieniężnych w Europie, stanowił **system waluty złoto-dewizowej**, którego koncepcję przedstawiono w 1922 r. na konferencji Ligi Narodów w Genewie. Biorąc pod uwagę niedostateczną podaż kruszców, przyjęto zalecenie, że krajowe banki centralne powinny utrzymywać określone kwoty walut narodowych jako część swoich rezerw dewizowych. Podstawę tego systemu stanowiły tzw. dewizy złote, czyli określone

⁹⁶ Ówczesny angielski system walutowy można określić mianem bimetalizmu, ponieważ w obiegu występowały dwa rodzaje pieniądza, które wytwarzano z materiałów o różnej wartości: pełnowartościowy i zdawkowy. Jego przeciwieństwem był monometalizm (system jednokruczowy). Literatura wskazuje, że w obu tych systemach może działać prawo Kopernika-Greshama, mówiące, że „w przypadku istnienia w obiegu pieniądza gorszego i lepszego, pieniądz gorszy zawsze wypiera lepszy”; w systemie dwukruszczowym przy określonym nominalnie monet złotych i srebrnych, wobec wahań cen tych kruszców, w obiegu pozostawały monety z kruszcu o niższej wartości w stosunku do nominalu. Natomiast w monometalizmie, zgodnie z prawem Kopernika-Greshama, z obiegu były wypierane monety o większej zawartości kruszcu. Podlegały one tezauryzacji lub służyły jako środek płatniczy w obrotach zagranicznych. Por. Z. Krzyżkiewicz, W. L. Jaworski, M. Puławski, *Leksykon bankowo-gieldowy*, POLTEXT, Warszawa 1998, s. 451.

waluty zagraniczne, które mogły zostać wymienione bez przeszkód na złoto w bankach centralnych wprowadzających je do obiegu.

System waluty złoto-dewizowej funkcjonował z powodzeniem w latach 20-tych i na początku 30-tych. Jednak na skutek ogólnoświatowej recesji gospodarczej, której towarzyszyła powszechna tendencja do rezygnacji z utrzymywania parytetu walut narodowych w złocie, wiele krajów europejskich rozpoczęło wdrażanie systemu waluty kierowanej, opierającego się już nie na środkach płatniczych związanych z kruszcami, ale na pieniądzu papierowym. w ramach tego systemu zakładano, że banki centralne mogą dowolnie ustalać i regulować ilość pieniądza znajdującego się w obiegu, biorąc pod uwagę ustalone przez siebie cele polityki pieniężnej⁹⁷.

Kontynuacją, a jednocześnie rozwinięciem systemu waluty manipulowanej był system z **Bretton Woods**, uruchomiony w związku z koncepcjami współpracy walutowej na świecie po zakończeniu II wojny światowej, nad którymi dyskutowano podczas konferencji w amerykańskim mieście Bretton Woods w roku 1944⁹⁸. Jednym z głównych efektów debat na temat powojennej organizacji międzynarodowej współpracy walutowej było utworzenie Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju, czyli Banku Światowego.

Wśród najważniejszych celów Międzynarodowego Funduszu Walutowego można wymienić m.in.: stabilność walutową na świecie, zapobieganie dewaluacjom walut narodowych członków MFW, ustanowienie wielostronnego systemu płatności międzynarodowych, likwidację ograniczeń w obrocie dewizowym, usunięcie nierównowagi bilansów płatniczych dzięki udzielaniu kredytów walutowych, co powinno wpłynąć na dynamizację handlu światowego przy jednoczesnym zrównoważonym wzroście gospodarczym. Cele te zamierzano osiągnąć

⁹⁷ W tym okresie zauważalna była silna rywalizacja między dolarem amerykańskim a funtem szterlingiem o prymat w międzynarodowym systemie pieniężnym.

Zob. B. Eichengreen, D. A. Irwin, *Trade Blocs, Currency Blocs and the Reorientation of World Trade in 1930s*, „Journal of International Economics” 1995, nr 1, s. 3.

⁹⁸ Jeżeli chodzi o koncepcje międzynarodowego systemu walutowego, który były przedmiotem obrad na konferencji w Bretton Woods, należy stwierdzić, że do głównych z nich należały: amerykańska – Keynesa oraz angielska – White’a. Plan Keynesa zakładał m.in. konieczność utworzenia ogólnoświatowej izby („unii”) clearingowej, której zadaniem miało być rozliczanie wszelkich transakcji handlowych i finansowych zawieranych w skali międzynarodowej, a jednostką quasi-pięniężną, za pomocą której można kompensować bilanse płatnicze poszczególnych krajów, byłby bankor. Oprócz tego koncepcja ta zakładała konieczność tworzenia krajowych rezerw dewizowych, zarówno w złocie, jak również w bankorze. Nie przewidywała jednak możliwości wymiany bankora na kruszec. w planie White’a stwierdzono natomiast, że konieczne jest utworzenie międzynarodowego funduszu walutowego na bazie kredytów oraz wkładów jego członków, które miałyby być płacone w złocie i walutach narodowych. Obie koncepcje zakładały, iż nowa międzynarodowa instytucja walutowa (niezależnie od swojej formy organizacyjnej) może kredytować deficyt bilansu płatniczego swoich członków. Wynikiem obrad konferencji w Bretton Woods było przyjęcie do realizacji wybranych elementów obu koncepcji. Zob. A. Zawojcka, *Unia Europejska...*, op. cit., s. 34-35.

w wyniku stosowania różnorodnych narzędzi w ramach systemu z Bretton Woods, przy czym ESW miał zarządzać środkami finansowymi powierzonymi przez kraje członkowskie, a Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju udzielać kredytów.

Instrumenty wykorzystywane w ramach międzynarodowego systemu walutowego Bretton Woods można podzielić na trzy grupy. System regulacji kursowej oparty był na zasadzie stałych kursów walutowych, przy czym parytet każdej z walut narodowych MFW ustalono w dolarach USA lub w złocie. Określono też przedział ich dopuszczalnych wahań. Jeżeli kurs waluty zagranicznej w danym kraju osiągał górny punkt interwencyjny, bank centralny był zobowiązany do udostępnienia jej ze swoich rezerw w zamian za własne środki pieniężne. Natomiast gdy kurs waluty zagranicznej spadł do poziomu dolnego punktu interwencyjnego, bank centralny musiał dokonywać jej zakupów za własną walutę, czego efektem było powiększenie zasobów rezerw walutowych tego państwa.

System regulacji rezerw MFW funkcjonował w oparciu o wkłady krajów członkowskich, które były wnoszone w złocie oraz walucie narodowej w stosunku 1:3. w przypadku wystąpienia deficytu płatniczego w państwie należącym do MFW, którego nie można było pokryć z rezerw krajowych, członek funduszu miał do dyspozycji tzw. transzę rezerwową. Istniała też możliwość uruchomienia transz kredytowych płaconych w czterech równych ratach, przy czym rozpoczęciem zasilania z drugiej, trzeciej i czwartej raty MFW warunkował spełnieniem określonych kryteriów przez kraj-kredytobiorcę.

Ponadto w celu utworzenia zasobu aktywów rezerwowych jako elementu systemu regulacji rezerw, MFW po roku 1970 rozpoczął kreację poza obrotem gotówkowym międzynarodowych jednostek pieniężnych SDR, czyli Specjalnych Praw Ciągnięcia (*Special Drawing Rights*). Ich wartość oparto na parytecie złota, a później na koszyku walut mających największy udział w światowym eksporcie i imporcie. Kreacja SDR'ów polegała na bezpłatnym przydzielaniu krajom członkowskim określonej ilości tego quasi-pieniądza. Jednocześnie wartość jego emisji nie była uwarunkowana zasobami kruszców czy dewiz posiadanych przez członków MFW. Aktualnie SDR'y występują w rozliczeniach międzybankowych, a transakcje nimi dokonują państwa (najczęściej za pośrednictwem banków centralnych) oraz banki komercyjne. Specjalne Prawa Ciągnięcia mogą być wykorzystywane przede wszystkim w transakcjach kupna-sprzedaży walut wymiennalnych, bądź służyć bilansowaniu zobowiązań powstałych w wyniku międzynarodowych transakcji handlowych i finansowych.

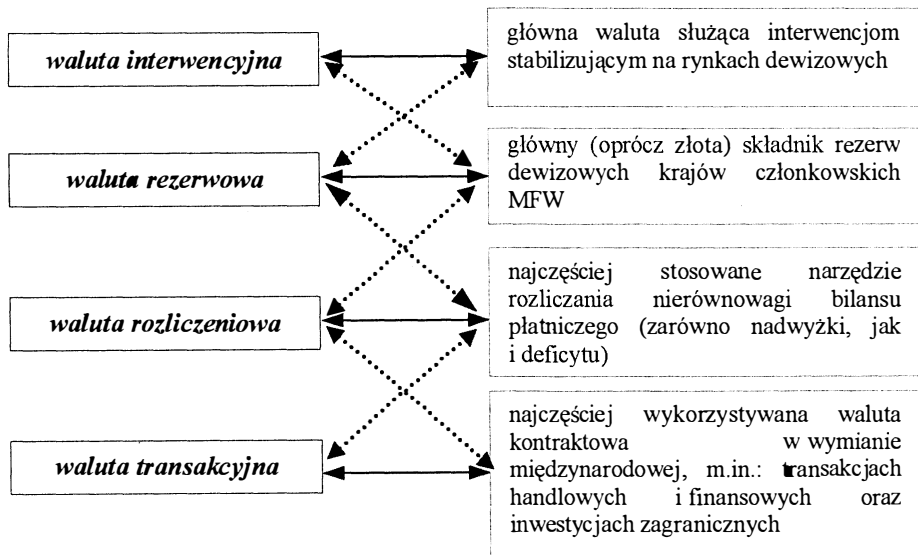
W ramach systemu regulacji dostosowawczych zakładano, iż możliwość zmiany przez dany kraj członkowski MFW jego parytetu walutowego była dopuszczalna jedynie w skrajnych przypadkach zachwiania bilansu płatniczego. Ustalono też, że administracyjne zmiany kursów walutowych musiały być kon-

sultowane z Międzynarodowym Funduszem Walutowym, a korekty większe niż 10% wymagały jego zgody. Wiązało się to z przekonaniem o możliwości wykorzystania kursu walutowego jako narzędzia przywracania równowagi płatniczej jedynie w ostateczności.

W związku z postanowieniami konferencji w Bretton Woods rolę światowej waluty wiodącej przyjął dolar USA. Wynikało to z przesłanek polityczno-gospodarczych związanych z dynamicznym rozwojem gospodarki amerykańskiej w czasie i po zakończeniu II wojny światowej. Stany Zjednoczone dysponowały wówczas największymi rezerwami dewiz i złota, a jako jedyny kraj na świecie realizowały politykę bezwarunkowej wymienialności waluty narodowej na złoto wg stałego parytetu: 1 uncja złota = 35 USD. Funkcje dolara amerykańskiego w systemie Bretton Woods przedstawiono na schemacie 4.1. Użyte w nim „grubsze” strzałki służą do określenia poszczególnych funkcji wiodącej waluty międzynarodowej, a „przerzywane” – bezpośrednich współzależności między nimi.

Schemat 4.1.

USD jako wiodąca waluta międzynarodowego systemu walutowego z Bretton Woods



Źródło: opracowanie własne.

Por. A. Z. Nowak, *Dolar czy euro pieniądzem przyszłości? (część 1)*, „Studia Europejskie” 2001, nr 1, s. 15.

Międzynarodowy system walutowy z Bretton Woods funkcjonował przez ponad 20 lat. Jego niewątpliwą zasługą było wprowadzenie wymienialności głównych walut światowych i wynikająca z tego liberalizacja międzynarodowych obrotów z tytułu regulowania zobowiązań płatniczych między krajami MFW. Mógł jednak realizować postawione przed nim cele tak długo, jak długo w gospodarce międzynarodowej utrzymywało się zaufanie do złota i w pełni wymienialnego na nie dolara amerykańskiego. System z Bretton Woods załamał się w 1971 r. wraz z ogłoszeniem przez prezydenta Richarda Nixona rezygnacji z wymienialności USD na złoto. Jak się uważa, wynikało to m.in. ze znacznego zredukowania na przestrzeni lat 50-tych XX w. i 60-tych XX w. rezerw dewizowych Stanów Zjednoczonych: z ponad 22 mld SDR w 1950 r. do około 10 mld SDR w 1971 r., co z kolei było skutkiem długotrwałego deficytu handlowego USA utrzymującego się w tym czasie. Jednocześnie okres ten mimo nadal dominującej pozycji waluty amerykańskiej charakteryzował się wzrostem znaczenia innych walut⁹⁹ i europejskich ugrupowań integracyjnych (szczególnie EWG) stanowiących w skali międzynarodowej konkurencję dla USA, również pod względem monetarnym: w tym kontekście należy zgodzić się z P. Kowalewskim. Jego zdaniem, system z Bretton Woods został skonstruowany pod kątem potrzeb gospodarki amerykańskiej, głównie w celu uniknięcia napięć ekonomicznych takich, jak w latach 30-tych XX w., a więc w pełni nie realizował postawionych przed nim zadań, kiedy międzynarodowa pozycja gospodarcza Stanów Zjednoczonych uległa osłabieniu¹⁰⁰.

2. Elementy teorii optymalnego obszaru walutowego

2.1 Koncepcje obszaru walutowego i kryteria jego optymalności

Jedną z głównych przyczyn tworzenia teorii optymalnego obszaru walutowego było dążenie większości państw liczących się na arenie międzynarodowej do uniezależnienia swoich gospodarek od dolara amerykańskiego, który został uznany po roku 1944 za pieniądź światowy i do 1971 roku stanowił obok złota podstawę ówczesnie istniejącego systemu walutowego. Ich rozwojowi sprzyjała też potrzeba wyjaśnienia na gruncie teorii pieniądza nasilających się w XX w. tendencji integracyjnych. Ich rezultat stanowił rozwijający się dynamicznie podział pracy w skali międzynarodowej, przejawiający się m.in. w uruchamianiu wielkoseryjnej produkcji towarów i usług, a co się z tym wiąże, prowadzący do rozwoju kooperacji wewnątrz- i międzygałęziowej, przy jednoczesnym wzroście mobilności pracy.

⁹⁹ Zob. L. Oręziak, *Główne waluty międzynarodowe, Bankowe abc*, s. 13-15, „Bank i Kredyt” 2001, nr 9.

¹⁰⁰ Por. P. Kowalewski, *Euro a międzynarodowy system walutowy*, TWIGGER, Warszawa 2001, s. 49.

Jak pisze R. Żak, przedstawiciele tradycyjnej teorii optymalnych obszarów walutowych stosowali wyraźne rozróżnienie pomiędzy pojęciami „obszar walutowy” i „unia monetarna”, wskazując jednocześnie na łączące je podobieństwa¹⁰¹. Obszarem walutowym, zdaniem prekursora teorii optymalnych obszarów walutowych, R. A. Mundella, jest „*region, w obrębie którego cyrkulują dwie lub też większa ilość walut, przy czym ich wzajemne kursy wymienne zostają nieodwołalnie usztywnione*”¹⁰². Różni się on od unii monetarnej, stanowiącej „*rynek wewnętrzny o swobodnym przepływie osób, towarów, usług i kapitału z jedną walutą oraz jednolitą polityką pieniężną ze stabilizacją cen jako celem pierwszoplanowym*”¹⁰³, głównie tym, że nie funkcjonuje na nim jedna waluta, którą posługują się wszystkie kraje członkowskie ugrupowania. Oprócz tego w celu maksymalizacji pozytywnych efektów integracji monetarnej w ramach obszaru walutowego konieczne jest stosowanie wewnątrz wspólnoty stałych kursów walutowych, a w stosunku do walut zewnętrznych kursów zmiennych.

W ramach obszarów walutowych można, zdaniem R. A. Mundella, wyróżnić „prawdziwe” obszary walutowe, czyli bimetalizm i system waluty złotej, cechujące się automatycznym i dość efektywnym (w określonych warunkach) mechanizmem dostosowawczym działającym w warunkach nierównowagi na rynkach walutowych, a także „pseudo” obszary walutowe, m.in. system z Bretton Woods i ukształtowany na przełomie lat 70-tych XX w. i 80-tych XX w. – Europejski System Walutowy, dla których charakterystyczny był brak automatyzmu osiągania równowagi kursów walutowych, czemu towarzyszyła względna łatwość zmiany paritetów w złocie i dewizach na drodze odpowiednich decyzji władz monetarnych. Ponadto stopy procentowe w obrębie „pseudo” obszarów walutowych kształtują się w oparciu o oczekiwania podmiotów gospodarujących w zakresie zmian paritetów walut krajowych.

Wg R. A. Mundella, na bazie sprawnie funkcjonującego obszaru walutowego może powstać optymalny obszar walutowy, czyli „*region, na obszarze którego używanie wspólnej waluty nie powoduje zmniejszenia dobrobytu*”. Wówczas „*mechanizm rynkowy optymalnego obszaru walutowego powinien prowadzić do automatycznego usuwania bezrobocia i nierównowagi bilansu płatniczego, a więc nie ma konieczności stosowania narzędzi polityki fiskalnej i monetarnej*”¹⁰⁴. Kryteriami optymalności, jakich spełnienie zapewni optymalność gospodarce obszaru walutowego, są: mobilność czynników produkcji między krajami ugrupowania, a także symetria gospodarek krajowych optymalnego obszaru walutowego w reagowaniu na

¹⁰¹ Zob. R. Żak, *Unia Gospodarczo-Walutowa, aspekty teoretyczne i praktyczne*, tekst zamieszczony na stronie internetowej: <http://www.jezuuits.pl>.

¹⁰² Por. R. A. Mundell, *A Theory of Optimum Currency Areas*, „*American Economic Review*” 1961, November, s. 657-665.

¹⁰³ Tamże.

¹⁰⁴ Tamże.

gospodarcze szoki zewnętrzne. Te dwa czynniki powinny zapewnić stabilność kursów walutowych i pozwolić na utworzenie unii walutowej.

W świetle analizy literatury przedmiotu należy stwierdzić, że inne koncepcje teoretyczne w zakresie jednorodnych regionów monetarnych skupiały się z jednej strony na problematyce funkcjonowania obszaru walutowego, z drugiej natomiast – na określaniu warunków niezbędnych dla jego optymalności.

P. Kenen za obszar walutowy uznał grupę krajów, które godzą się na usztywnienie kursów wymiennych swoich walut i ich utrzymywanie w ramach relatywnie wąskiego pasma wahań (np. system z Bretton Woods). Wg niego, cechą charakterystyczną obszaru walutowego, stojącą jednocześnie w sprzeczności z ideą unii monetarnej, jest fakt, że „każdy kraj należący do obszaru walutowego zachowuje własną walutę i bank centralny, co oznacza również możliwość prowadzenia autonomicznej polityki monetarnej i zgłaszania propozycji zmian kursu swojej waluty”¹⁰⁵. Kenen wprowadził też dodatkowe kryterium optymalności obszaru walutowego – dywersyfikację produkcji na jego obszarze, twierdząc, że im bardziej poszczególne gospodarki narodowe wchodzące w jego skład są wyspecjalizowane, tym większa jest odporność jednorodnego obszaru monetarnego na „asymetryczne zewnętrzne szoki gospodarcze”, ponieważ nie dotyczą one wszystkich grup towarowych wytwarzanych w ugrupowaniu.

Konkretyzując problematykę znacznego stopnia rozproszenia produkcji jako czynnika optymalizującego obszar walutowy, należy stwierdzić, że właśnie w gospodarce zdwersyfikowanej zmiany w terms of trade nie będą w tak dużym stopniu wpływały na procesy wzrostowe, jak w warunkach gospodarki monoproduktowej. Zgodnie bowiem z prawem wielkich liczb czynniki negatywne, zakłócające opłacalność eksportu pewnych dóbr, powinny być równoważone przez czynniki pozytywne, zwiększające dochody z eksportu innego rodzaju dóbr. w związku z tym przychody z eksportu oraz wydatki na import w gospodarce zdwersyfikowanej charakteryzować się powinny większą stabilnością niż w gospodarce monoproduktowej. Dlatego też P. Kenen jest zdania, że dzięki rozproszonej strukturze produkcji, odzwierciedlonej w zróżnicowanym eksporcie, terms of trade są korzystne dla jednolitego obszaru monetarnego, a jednocześnie stabilne, co umożliwi efektywne stosowanie sztywnych kursów walutowych. Założeniem, jakie P. Kenen przyjmuje w tym względzie, jest konieczność występowania w zdwersyfikowanej gospodarce znacznej mobilności zawodowej, która byłaby w stanie zagwarantować przesunięcie siły roboczej i kapitału z działów produkujących dobra, na które nastąpił spadek popytu w eksporcie, do sektorów, w jakich zanotowano jego wzrost.

Definicję obszaru walutowego, tożsamą w pewnym stopniu z pojęciem „unii monetarnej”, przedstawił B. J. Cohen. Terminem tym określił grupę dwóch lub więcej suwerennych państw, ściśle ze sobą powiązanych więzami pieniężnymi. Współ-

¹⁰⁵ Zob. R. Żak, *Unia Gospodarczo-Walutowa...*, op. cit.

praca ta może być realizowana poprzez integrację: działania mające na celu stabilizację wartości walut narodowych państw członkowskich ugrupowania, rynków finansowych (swoboda cyrkulacji kapitału w wyniku ujednoczenia krajowych rynków finansowych) i polityki monetarnej (wspólne formułowanie celów i realizacja polityki pieniężnej poprzez zastosowanie tych samych narzędzi przez poszczególne krajowe banki centralne). Wykazał też, iż obszary walutowe ewoluują na przestrzeni czasu od bardzo luźnych stowarzyszeń, w których zarządzanie pieniądzem dokonywało się na szczeblu krajowym, do silnych związków występujących pomiędzy krajami, przejawiających się stosowaniem w obiegu pieniężnym jednej waluty i wspólną kontrolą jej wartości rynkowej¹⁰⁶.

R. McKinnon określił dodatkowe kryteria optymalności obszaru walutowego: znaczny stopień otwarcia krajowych systemów gospodarczych oraz możliwość efektywnego oddziaływania polityki ekonomicznej na realizację głównych celów strefy walutowej, czyli: pełnego zatrudnienia, równowagi bilansu płatniczego i stabilnego poziomu cen w długim okresie.

Wg niego, do współpracy w ramach optymalnego obszaru walutowego najlepiej przystosowane są kraje o znacznej wzajemnej otwartości gospodarek, połączone liniami infrastruktury technicznej. Jednocześnie jednak, im większy stopień otwartości systemu na wpływy zewnętrzne, tym bardziej jest on wrażliwy na zmiany kursu walutowego¹⁰⁷. By temu zapobiec, konieczne jest prowadzenie polityki, oddziałującej jednocześnie na sektory dóbr „sprzedawalnych” i „niesprzedawalnych”, czyli nie podlegających międzynarodowej wymianie handlowej. w odniesieniu do problematyki kursów walutowych stwierdził, że dla gospodarek współpracujących w ramach obszaru walutowego lepsze rezultaty powinno przynieść stosowanie zmiennych kursów walutowych.

H. G. Grubel zastosował termin „optymalny obszar walutowy” na określenie związku pomiędzy kilkoma krajami, dzięki któremu dobrobyt społeczny podnosi się powyżej poziomu osiągniętego wówczas, niż kiedy każdy z nich stanowiłby oddzielną strefę walutową¹⁰⁸.

Z kolei, wg M. Kawai’a, optymalny obszar walutowy odnosi się do grupy gospodarek narodowych, w obrębie której rolę powszechnego środka płatniczego odgrywa jeden wspólny pieniądz, albo kilka stabilnych walut, jakich wartości wymienne są utrzymywane na stałym poziomie względem siebie, przy założeniu braku ograniczeń w ich wymienialności, zarówno w przypadku transakcji bieżących, jak

¹⁰⁶ R. Żak, *Unia Gospodarczo-Walutowa...*, op. cit.

¹⁰⁷ J. Borowski oszacował stopień otwartości gospodarek wybranych krajów, rozumiany jako udział eksportu i importu w PKB; i tak za 1999 r. wyniósł on dla: Francji – 49%, Włoch – 54%, Niemiec – 57%, Hiszpanii – 59%, Polski – 63%, Finlandii – 75%, Portugalii – 109%, Austrii – 117%, Holandii – 121%, Belgii – 142%, Irlandii – 176% i Luksemburga – 216%.

Zob. J. Borowski, *Polska i UGW: optymalny obszar walutowy*, Materiały i Studia, zeszyt 115, Departament Analiz i Badań NBP, Warszawa 2001, s. 20.

¹⁰⁸ Por. H. G. Grubel, *The Theory of Optimum Currency Areas*, „Canadian Journal of Economics” 1970, May, s. 319.

i kapitałowych. „Optymalność” została przez niego zdefiniowana w kategoriach celu makroekonomicznego: jednoczesnego utrzymywania w gospodarce narodowej równowagi wewnętrznej i zewnętrznej, przy czym równowaga wewnętrzna powinna być osiągnięta w tzw. optymalnym punkcie zamiany („*trade-off*”) poziomów inflacji i bezrobocia, a równowaga zewnętrzna związana jest z utrzymywaniem stałej wartości salda bilansu płatniczego.

Reasumując, do głównych czynników optymalności obszaru walutowego literatura przedmiotu zalicza:

- 1) znaczną mobilność czynników produkcji między krajami ugrupowania,
- 2) symetrię poszczególnych gospodarek w reagowaniu na gospodarcze szoki zewnętrzne,
- 3) wysoki stopień otwarcia gospodarek (związany z ich strukturą),
- 4) znaczną dywersyfikację produkcji we wspólnocie państw (zróżnicowanie produkowanych dóbr),
- 5) wysoką elastyczność cen i płac w gospodarkach znajdujących się na obszarze walutowym,
- 6) znaczny stopień powiązania krajowych rynków finansowych,
- 7) integrację rynku dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych,
- 8) koordynację polityki ekonomicznej,

przy czym traktuje je jako obiektywne. Oprócz nich występują również czynniki subiektywne – wyodrębnione w oparciu o teorię motywacji. Można do nich zaliczyć przede wszystkim: oczekiwania inflacyjne oraz dotyczące stopy bezrobocia, a także względną jednolitość preferencji społeczno-gospodarczych, którą można osiągnąć przez: dobrowolne monetarne dostosowanie się kraju „małego” do „dużego”, unifikację walutową lub prowadzenie negocjacji zmierzających do zbliżenia międzynarodowych preferencji politycznych.

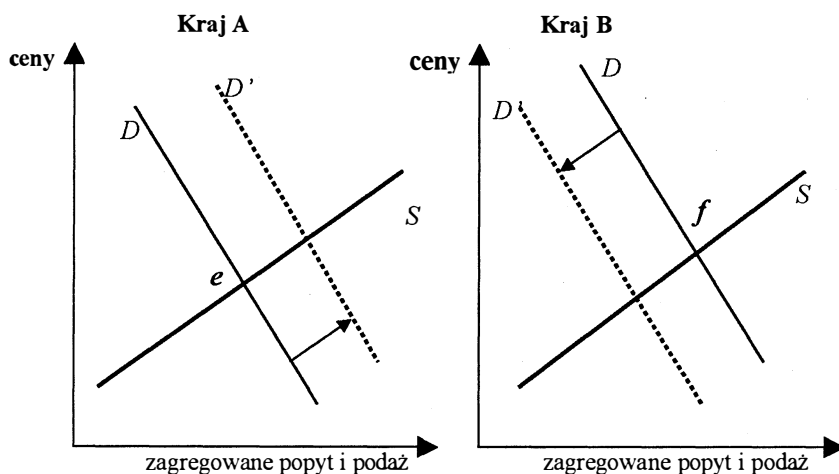
2.2. Mechanizm monetarnego szoku asymetrycznego

Obok kryteriów optymalności względnie jednorodnego, zintegrowanego systemu monetarnego, klasyczna teoria optymalnego obszaru walutowego analizuje skutki ekonomiczne asymetrycznych szoków popytowych przenoszonych za pomocą kanałów eksportowych¹⁰⁹. Model mechanizmu ich oddziaływania na względnie odizolowane od krajów „trzecich”, posiadające jeden bank centralny państwa wspólnoty monetarnej przedstawiony jest na wykresie 4.1.

¹⁰⁹ Ze względu na koncepcję niniejszego opracowania pomija się w nim kwestię związku samodzielnie prowadzonej przez kraje unii monetarnej polityki fiskalnej oraz polityki pieniężnej wspólnego dla nich banku centralnego w procesie niwelowania międzynarodowych szoków asymetrycznych.

Wykres 4.1.

Równowaga makroekonomiczna w krajach dotkniętych szokiem asymetrycznym



Źródło: J. Borowski, *Polska i UGW: optymalny obszar walutowy*, Materiały i Studia, zeszyt 115, Departament Analiz i Badań NBP, Warszawa 2001, s. 6.

Na wykresie 4.2 przyjęto założenie jednakowej elastyczności cenowej krzywych zagregowanych popytu (D, D') i podaży (S).

Koncepcja **wewnętrzny popytowy szok asymetryczny** opiera się na klasycznym makroekonomicznym modelu popytowo-podażowym. Na tej podstawie bada współzależności gospodarcze dwóch krajów A i B posiadających wspólną walutę i prowadzących wymianę handlową, które początkowo znajdują się w równowadze wewnętrznej i zewnętrznej (odpowiednio punkty e i f). w związku z nagłą zmianą preferencji nabywców z kraju A następuje znaczny spadek wartości sprzedaży towarów importowanych z partnerskiego kraju B, przy jednoczesnym wzroście konsumpcji dóbr produkowanych w A. Skutkiem tego jest obniżenie globalnego popytu w państwie B (przesunięcie krzywej D w dół), czemu towarzyszy też spadek jego produktu krajowego, zatrudnienia i cen. Z kolei w A zachodzą procesy odwrotne, czego wynik to przesunięcie krzywej zagregowanego popytu D w górę.

Jak twierdzi J. Borowski, niezależnie od sposobu realizacji polityki pieniężnej przez władze monetarne zintegrowanego obszaru walutowego, opisany wyżej szok asymetryczny implikuje kilka potencjalnych możliwości reakcji banku centralnego ugrupowania integracyjnego:

- 1) obniżenie stóp procentowych, czego głównym celem jest zmniejszenie stopy bezrobocia w kraju B do jej naturalnego poziomu (f), co powinno przyczynić się do wzrostu globalnego popytu w tym państwie, jednak

przy narastaniu presji inflacyjnej na całym obszarze walutowym (przesunięcie krzywych D' w górę),

- 2) podwyższenie stóp procentowych w celu zmniejszenia presji inflacyjnej w kraju A, czego skutkiem będzie jeszcze większy spadek produkcji, zatrudnienia oraz przeciętnego poziomu cen w B (przesunięcie krzywych D' w dół),
- 3) brak działań mających na celu osiągnięcie równowagi gospodarczej¹¹⁰.

Biorąc pod uwagę założenia teorii optymalnego obszaru walutowego, w warunkach, kiedy A posiada znacznie większy potencjał społeczno-gospodarczy niż B, brak reakcji władz monetarnych to właściwe działanie zmierzające do rozwiązania problemów związanych z zaistnieniem asymetrycznego szoku wewnętrznego w unii monetarnej. Wynika to z dwóch przesłanek. Redukcja stóp procentowych nie jest spójna ze strategicznym celem banku centralnego obszaru monetarnego, który powinien dążyć do utrzymania względnie stabilnego poziomu cen na terenie całej wspólnoty. Również podwyższenie stóp procentowych stanowi działanie w małym stopniu łagodzące skutki szoku asymetrycznego, ponieważ wywołany przez nie impuls deflacyjny w kraju B i impuls inflacyjny w państwie a wykazywałyby tendencję do znoszenia się.

Należy jednak zaznaczyć, że brak reakcji władz monetarnych, mimo że stanowiący właściwą reakcję, sam w sobie nie daje gwarancji powrotu do wyjściowego stanu równowagi w kraju B dotkniętym negatywnym szokiem asymetrycznym. Dlatego też działaniom w sferze pieniężnej powinny towarzyszyć dostosowania rynkowe wspierane przez narzędzia polityki gospodarczej i zwiększające efektywność polityki pieniężnej banku centralnego jednolitego obszaru walutowego. Dostosowania te mogą nastąpić głównie w wyniku przepływu siły roboczej z kraju B do A, albo spadku cen i płac w B.

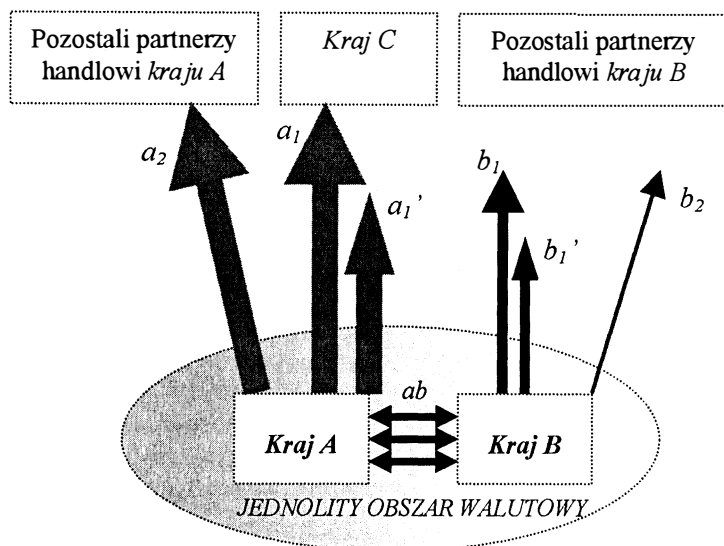
Jeżeli zintegrowany obszar walutowy prowadzi wymianę handlową z krajami „trzecimi”, spoza ugrupowania integracyjnego, gospodarki wchodzące w jego skład są narażone nie tylko na wewnętrzne, ale też na **zewnętrzne asymetryczne szoki popytowe** (schemat 4.2). Załóżmy, że jednolity obszar monetarny tworzą dwa kraje: A i B, przy czym pierwszy z nich dysponuje większym potencjałem społeczno-gospodarczym. Państwa te prowadzą wymianę handlową między sobą (strzałki ab), z państwem C oraz innymi krajami spoza ugrupowania. Jednocześnie wartość obrotów handlowych kraju A (strzałki a_1 i a_2) z jego partnerami znacznie przewyższa wymianę prowadzoną przez B (strzałki b_1 i b_2). Wskutek szoku popytowego w państwie C dochodzi do gwałtownego, proporcjonalnego spadku eksportu na jego rynek z krajów tworzących jednolity obszar walutowy (strzałki a_1' i b_1'). Źródłem asymetrii jest w tym przypadku różnicowany udział eksportu do kraju C w całkowitym eksporcie krajów dotkniętych szokiem. w związku z tym negatywne skutki zmniejszenia popytu na towary

¹¹⁰ Por. J. Borowski, *Polska i UGW: optymalny obszar walutowy...*, op. cit., s. 6.

z A oraz B będą odczuwane silniej w kraju wspólnoty, gdzie udział ten jest wyższy, czyli w państwie B.

Schemat 4.2.

Mechanizm zewnętrznego popytowego szoku asymetrycznego



Źródło: pracowanie własne na podstawie: J. Borowski, *Polska i UGW: optymalny obszar walutowy...*, op. cit., s. 35.

Z punktu widzenia teorii optymalnego obszaru walutowego, najważniejsze dostosowania do zewnętrznego asymetrycznego szoku popytowego zachodzą na rynku walutowym, a wiodącą rolę w równoważeniu napięć gospodarczych we Wspólnocie powinien odgrywać jej bank centralny. Wynika to z założeń teorii optymalnego obszaru walutowego, w myśl której deprecjacja wspólnej waluty jednolitego obszaru monetarnego oparta jedynie na mechanizmie rynkowym nie odpowiada potrzebom gospodarczym kraju A, ani B. w pierwszym z nich osłabienie wartości waluty ugrupowania jest dotkliwsze niż wynika to tylko ze skali szoku, jaki ją dotknął, a dodatkowy czynnik osłabiający wspólną walutę to spadek popytu w kraju B na półprodukty niezbędne do produkcji eksportowej skierowanej do C. Natomiast w państwie B deprecjacja wspólnej waluty nie jest wystarczająca z punktu widzenia uczestników rynku, ponieważ osłabia ją relatywnie mały spadek popytu w kraju a na półfabrykaty z B służące produkcji eksportowej do kraju C. Reasumując, w warunkach otwartego „na zewnątrz”

obszaru walutowego, o dysproporcji między wielkością deprecjacji wspólnej waluty a potrzebami ekonomicznymi gospodarek wchodzących w jego skład decyduje względna siła ich związków eksportowych z krajem „trzecim”, w którym wystąpił szok popytowy.

3. Korzyści i koszty integracji walutowej

Należy zgodzić się z J. Borowcem, który twierdzi, że „przyjęcie jednej waluty ma silny walor symboliczny i zawsze stanowi potężny czynnik integracyjny: prawo bicia pieniądza jest jednym z atrybutów suwerenności krajowej i nie ma też obszaru rzeczywiście zintegrowanego bez wspólnej waluty”¹¹¹. Jednocześnie integracja monetarna pociąga za sobą liczne korzyści, ale również koszty ekonomiczno-polityczne, które w odniesieniu do unii walutowej budowanej w oparciu o Wspólnoty Europejskie zostały oszacowane w tzw. raporcie Emersona, opublikowanym na początku lat 90-tych XX w.¹¹²

Wynika z niego, iż obowiązywanie wspólnej waluty w Europie Zachodniej powinno doprowadzić do zniesienia kosztów konwersji walut narodowych, czyli kosztów transakcyjnych związanych z potrzebą wzajemnej wymienności kilkunastu walut narodowych krajów członkowskich Wspólnot. Średnioroczne oszczędności z tym związane, po wprowadzeniu założeń unii monetarnej do praktyki gospodarczej oszacowano na 13 mld ECU-19 mld ECU, co stanowi równowartość około 0,3%-0,4% PKB generowanego we Wspólnotach. Stwierdzono, że pierwszoplanowymi beneficjentami korzyści z tego tytułu powinien być głównie sektor małych i średnich przedsiębiorstw, zwłaszcza tych, które eksportują na rynki innych krajów wspólnoty, jednocześnie zaopatrując się w nich w środki produkcji.

Oprócz tego raport Emersona zawiera pogląd, iż w wyniku integracji walutowej znika ryzyko kursowe (destabilizacji kursów walutowych) wewnątrz ugrupowania, co ma pozytywny wpływ na intensyfikację wzajemnej wymiany i inwestycji. Nie do końca można się jednak zgodzić ze stwierdzeniem całkowitego braku ryzyka kursowego w unii walutowej. Stan taki może zachodzić jedynie w warunkach całkowitej autarkii regionalnej, gdzie wymiana handlowa prowadzona jest jedynie wewnątrz danego systemu gospodarczego i rozliczana w jego walutach (walucie), a Wspólnoty mimo przewagi wymiany wewnętrznej nad zewnętrzną, nie powinny być uznawane za system autarkiczny. Ryzyko kursowe po wprowadzeniu w nich jednej waluty nadal będzie istniało ze względu na fakt, iż znaczna część podmiotów gospodarczych ugrupowania zawiera

¹¹¹ Zob. J. Borowiec, *Unia ekonomiczna i monetarna. Historia, podstawy teoretyczne, polityka*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 54.

¹¹² Por. M. Emerson, *Marché unique, monnaie unique*, „Economica”, Paris 1990, [całość], a także M. Emerson, D. Gros, A. Italianer, J. Pisany-Ferry, *Marché unique, monnaie unique*, „Economica”, Paris 1991, [całość].

transakcje z kontrahentami z krajów „trzecich”, które są rozliczane w innych walutach niż te, które są środkami płatniczymi we Wspólnotach. Dlatego też, za właściwsze należy uznać stwierdzenie, iż w wyniku integracji walutowej ryzyko kursowe jest minimalizowane.

Raport Emersona stwierdza też, że integracja walutowa we Wspólnotach powinna przynieść im korzyści w sferze lepszej koordynacji polityki gospodarczej, w tym prowadzenia polityk wspólnych, m.in. rolnej i handlowej. Oczekiwano również, iż w warunkach, kiedy wspólna waluta stanie się światowym pieniądzem rezerwowym i transakcyjnym¹¹³, polityka ekonomiczna Wspólnot zyska większą autonomię w skali ogólnoświatowej, jej państwa członkowskie zyskają większą wiarygodność, a utworzona unia monetarna będzie odgrywać pierwszoplanową rolę w międzynarodowym systemie walutowym.

Oprócz korzyści wymienionych w raporcie Emersona, w świetle teorii integracji realizacja założeń unii monetarnej powinna zwiększyć przejrzystość cen i płac w ugrupowaniu (wszystkie ceny na obszarze unii będą określane w jednej walucie), co ułatwi przedsiębiorstwom podejmowanie trafnych decyzji gospodarczych w aspekcie alokacji czynników produkcji oraz stworzy lepsze warunki dla konkurencji cenowej w warunkach jednolitego rynku wewnętrznego. Innymi słowy, funkcja informacyjna rynku będzie znacznie skuteczniej realizowana. Spowoduje to szybszy obieg informacji rynkowej, a więc w konsekwencji uniemożliwi dyskryminację cenową. Jednocześnie jednak zwiększy się natężenie konkurencji na zintegrowanym obszarze gospodarczym, co wywoła presję na wzrost efektywności produkcji osiągany m.in. dzięki zwiększeniu wydajności pracy. Konsekwencją tego procesu powinna być poprawa konkurencyjności przedsiębiorstw europejskich zwłaszcza w stosunku do firm ze Stanów Zjednoczonych i Japonii.

Integracja monetarna powinna również przynieść długoterminowe efekty ekonomiczne, powstające w wyniku wcześniej zauważalnych pozytywnych procesów krótko- i średnioterminowych. Można do nich zaliczyć przede wszystkim: zdynamizowanie procesów wzrostowych w zintegrowanym systemie gospodarczym, zmniejszenie bezrobocia, poprawę alokacji zasobów (w aspekcie wewnątrz- i międzysektorowym) praktycznie we wszystkich branżach, co jednak powinno być najszybciej widoczne w dziedzinie produkcji dóbr konsumpcyjnych oraz finansach. Ponadto jako korzyści długoterminowe unii walutowej należy wymienić: wyrównywanie się względnego poziomu cen, wzrost ogólnej stabilności gospodarczej na jej obszarze, a także utrzymanie (osiągniętej już średniookresowo) większej siły oddziaływania politycznego na arenie międzynarodowej.

¹¹³ Szacuje się, że na koniec lat 90-tych XX w. światowe rezerwy pieniężne zgromadzone w walutach państw Unii Europejskiej wynosiły około 1/4 całkowitej ich wartości, natomiast w dolarach USA blisko 1/3. Informacje za: Komitet Integracji Europejskiej.

Jeżeli chodzi o koszty integracji walutowej, raport Emersona wymienia przede wszystkim utratę niezależności krajów członkowskich Wspólnot (ich banków centralnych) w dziedzinie monetarnej, przede wszystkim znaczne ograniczenie możliwości swobodnego oddziaływania na bazę monetarną. Oznacza to, że w przypadku asymetrycznych szoków zewnętrznych nie będzie możliwości nieskrępowanego prowadzenia polityki pro wzrostowej za pośrednictwem regulowania kursów walutowych (i autonomicznej polityki pieniężnej, której jednym z instrumentów jest polityka stóp procentowych). Może to z kolei skutkować (w powiązaniu z presją na wzrost wydajności pracy) zwiększeniem bezrobocia krótkoterminowego, szczególnie w krajach członkowskich unii cechujących się relatywnie niskim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego. Ponadto jak piszą J. Borowiec i K. Wilk, istnieje zagrożenie, iż „nie mając do dyspozycji narzędzi polityki gospodarczej (takich jak przed integracją monetarną), państwa te zrezygnują z prowadzenia ekspansywnej polityki ekonomicznej i zaakceptują w krótkim okresie wysokie niepełne zatrudnienie”¹¹⁴.

Inny koszt utworzenia unii walutowej to utrata dochodu z senioratu¹¹⁵ (emisji pieniądza jako środka finansowania deficytu budżetowego). w raporcie Emersona jej wielkość we Wspólnotach oszacowano rocznie na około 1% ich PKB. Jednocześnie jednak w związku z brakiem możliwości finansowania deficytu przez narodowe banki centralne, możliwe jest zaoszczędzenie w zintegrowanym systemie gospodarczym znacznych środków pieniężnych, a więc osiągnięcie korzyści alternatywnych z alokacji środków finansowych w inne przedsięwzięcia niż finansowanie deficytu budżetowego. Problematykę tą przedstawiono w tabeli 4.1. Wynika z niej, że względnie największe przychody z senioratu w okresie poprzedzającym wdrożenie założeń unii monetarnej do praktyki gospodarczej Wspólnoty Europejskiej, posiadały kraje o najwyższej inflacji, w przypadku których również alternatywne korzyści wynikające z zaoszczędzenia kosztów obsługi długu były relatywnie największe.

Autorzy raportu Emersona stwierdzają, że w wyniku realizacji unii walutowej znaczne nakłady powinny ponieść przede wszystkim instytucje finansowe. Do kosztów tych zaliczono koszty osobowe dotyczące szkoleń w aspekcie wspólnej waluty, a także koszty rzeczowe adaptacji ich „infrastruktury”, dotyczące m.in. unowocześnienia urzędów „posługujących się” nowymi znakami pieniężnymi. Oprócz tego wskazano, iż instytucje finansowe funkcjonujące w ramach unii monetarnej mogą utracić część dotychczas realizowanych dochodów z transakcji arbitrażowych i spekulacyjnych na rynku walutowym.

¹¹⁴ Zob J. Borowiec, K. Wilk, op.cit., s. 104.

¹¹⁵ Seniorat banku centralnego oznacza również wyłączenie w emisji znaków pieniężnych, a ta funkcja w warunkach unii monetarnej praktycznie nie jest realizowana przez narodowe banki centralne Wspólnoty.

Tabela 4.1.

Seniorat we Wspólnotach Europejskich (jako % PKB)

Kraj	Seniorat		Podatek inflacyjny		Zaoszczędzone koszty obsługi długu publicznego	
	1985-1989	1990-1994	1985-1989	1990-1994	1985-1989	1990-1994
Wielka Brytania	0,74	0,15	0,20	0,17	0,40	0,34
Austria	0,49	0,44	0,28	0,33	0,53	0,76
Belgia	0,16	-0,07	0,30	0,21	0,62	0,58
Dania	0,60	0,62	0,21	0,10	0,47	0,50
Francja	0,35	-0,24	0,24	0,12	0,52	0,43
Niemcy	0,67	0,56	0,21	0,34	0,42	0,73
Włochy	1,56	0,86	0,98	0,92	1,77	1,81
Holandia	0,67	0,50	0,06	0,19	0,51	0,60
Szwecja	0,74	1,52	0,40	0,34	0,66	0,86
Finlandia	1,09	0,73	0,31	0,21	0,64	0,79
Grecja	2,24	1,91	2,55	2,38	2,71	2,60
Irlandia	0,53	0,20	0,37	0,07	0,93	0,89
Portugalia	4,08	2,93	2,21	2,90	2,24	2,87
Hiszpania	1,89	-0,42	1,34	0,82	1,86	1,61

Źródło: J. Borowiec, *Unia ekonomiczna i monetarna...*, op. cit., s. 70.

4. Integracja monetarna w Unii Europejskiej

4.1. Europejski System Walutowy i jego ewolucja

Traktaty założycielskie Wspólnot Europejskich nie przewidywały utworzenia unii walutowej w Europie Zachodniej. Jednak praktyka gospodarcza pokazała, że zacieśnianie współpracy gospodarczej we Wspólnotach wymaga jednak integracji w tej dziedzinie życia gospodarczego¹¹⁶. Wynikiem dyskusji opartych na teorii optymalnego obszaru walutowego był **plan Wernera** przygotowany w roku 1970,

¹¹⁶ Należy nadmienić, że koncepcje integracji walutowej realizowano w Europie już w pierwszej połowie XIX w., czego przykładem był tzw. związek celny w państwach niemieckich, który powstał w 1834 r. i funkcjonował do 1867 r. Kolejne ugrupowanie realizujące koncepcje integracji monetarnej stanowić mogła Łacińska Unia Walutowa, oparta na zasadzie bimetalizmu i wzajemnie ustalonych kursów wymiennych walut narodowych, skupiająca Francję, Belgię, Włochy, Szwajcarię i Grecję, a działająca w okresie 1865-1878. w tym czasie (1873 r.) rozpoczęła również funkcjonowanie Skandynawska Unia Walutowa. w jej skład wchodziły Szwecja, Dania i Norwegia. w myśl stosownych porozumień na terenie państw członkowskich wprowadzono wspólną walutę-koronę. Unia ta została rozwiązana na wniosek Szwecji w 1924 r.

Zob. P. Kowalewski, *Euro...*, op. cit., s. 71-74.

Por. D. Sobczyński, *Euro: historia, praktyka, instytucje*, KiK, Warszawa 2002, s. 24-28.

a przyjęty przez organa wspólnotowe rok później¹¹⁷. Bazując na **zasadzie równoległości**, czyli potrzebie jednoczesnej realizacji procesów integracji ekonomicznej sensu stricto i walutowej, zmierzającej do wprowadzenia wspólnej waluty, plan ten stanowił kompromis między przedstawicielami „teorii ukoronowania” i „teorii lokomotywy”.

Zwolennicy „teorii ukoronowania” byli zdania, iż unifikacja monetarna we Wspólnotach powinna stanowić ostatni etap zachodzącego w nich procesu integracyjnego. Wg nich, uprzednio należy doprowadzić do trwałego usztywnienia kursów walut narodowych ugrupowania oraz skoordynować politykę gospodarczą, która powinna służyć głównie osiągnięciu pełnej konwergencji ekonomicznej wszystkich krajów członkowskich przyszłej unii monetarnej. Natomiast przedstawiciele „teorii lokomotywy” uważali, że przesłankę dalszego pogłębienia współzależności gospodarczych we Wspólnocie powinna stanowić integracja monetarna, w tym możliwie szybkie ustalenie sztywnych kursów walutowych wewnątrz ugrupowania, ujednoczenie polityki pieniężnej, a także utworzenie jednego banku centralnego działającego na jednolitym rynku wewnętrznym. Ponadto głosili pogląd, iż wprowadzenie wspólnej waluty powinno znacznie zdynamizować wzrost gospodarczy we Wspólnotach, a więc rozwiązanie to należy wprowadzić w życie jak najszybciej.

Plan Wernera, bazując na założeniu stałych kursów walutowych w stosunku do dolara USA, zakładał realizację pełnej unifikacji walutowej we Wspólnocie w okresie 10 lat, przy czym miał być to proces trój etapowy. Na jego wstępie kraje członkowskie EWG miały zacieśnić współpracę walutową, czego wynikiem stać się powinno trwałe określenie wzajemnych parytetów walut narodowych, a w konsekwencji wprowadzenie do obiegu jednego wspólnego środka płatniczego. Na tym etapie zakładano też konieczność stopniowego zmniejszania dopuszczalnego marginesu wahań kursów zarówno walut narodowych, jak też waluty wspólnej. Etap drugi miał służyć dojściu do jednolitej średnioterminowej polityki gospodarczej, której pierwszoplanowy cel to zapobieganie powstawaniu nierównowagi w bilansie płatniczym między członkami EWG, natomiast trzeci – osiągnięcie wspólnej polityki regionalnej, dzięki czemu zamierzano niwelować tendencje polaryzacji wzrostu gospodarczego w ugrupowaniu.

Ze względu na szereg czynników natury polityczno-gospodarczej, wśród których można wymienić załamanie systemu z Bretton Woods, kryzys naftowy oraz objęcie ścisłą kontrolą przepływów kapitałowych w Europie Zachodniej, nie udało się zrealizować koncepcji ujętych w planie Wernera. Jednak działania dotyczące integracji monetarnej w Europie Zachodniej prowadzono w dalszym ciągu. w 1972 r. zawarto porozumienie między bankami centralnymi Wspólnot, których celem było dopro-

¹¹⁷ W latach 70-tych XX w. podjęto też pewne próby ujednoczenia kwestii fiskalnych w EWG, pośrednio odwołując się do problematyki wspólnej waluty w ugrupowaniu. Dotyczył tego raport MacDougalla postulujący wprowadzenie do praktyki gospodarczej Wspólnoty zasady federalizmu fiskalnego.

Zob. B. Laffan, *The Finances of the European Union*, London 1997, s. 30.

wadzenie do równowagi na wewnętrznym rynku walutowym – powstał **Europejski Związek Kursów Walutowych**. Ze względu na sposób prowadzenia działań stabilizacyjnych na wspólnym rynku walutowym, nazywano je **Europejskim Węzłem Walutowym**, bądź **Europejskim Węzłem w Tunelu**. w wyniku porozumienia wyznaczono margines wahań kursów bloku walut państw członkowskich EWG w stosunku do USD oraz waluta Wspólnoty w granicach $\pm 2,25\%$. Oprócz tego, ograniczono możliwość wzajemnych wahań kursów walut EWG do $\pm 1,125\%$, dopuszczając przeprowadzanie interwencji stabilizujących wyłącznie w walutach narodowych Wspólnot. Współpraca walutowa w ramach Europejskiego Związku Kursów Walutowych również nie była całkowicie udana. z porozumienia wycofały swoje waluty: Wielka Brytania i Irlandia (1972 r.), Francja (1974 r.) i Włochy (1976 r.), w wyniku czego realizowano floating blokowy jedynie za pomocą walut Niemiec, Belgii, Luksemburga, Danii, Holandii.

W dalszym ciągu nie zaprzestano jednak opracowywania koncepcji unifikacji monetałej we Wspólnotach, czego efektem było utworzenie **Europejskiego Systemu Walutowego (Exchange Rate Mechanism – ERM)**, który rozpoczął działalność w 1979 r. Od chwili powstania ESW zmodyfikowany wąż walutowy stanowił jego mechanizm kursowy: przyjęte rozwiązania nie przewidywały konieczności określania relacji wymiennych walut narodowych Wspólnoty z dolarem amerykańskim. Począwszy od 1979 r. w skład europejskiego mechanizmu kursowego weszły ponownie prawie wszystkie waluty narodowe krajów EWG (z wyjątkiem funta brytyjskiego), w 1989 r. dołączyła hiszpańska peseta, w 1992 r. – escudo portugalskie i funt brytyjski. We wrześniu 1992 r., po kryzysie walutowym z węża wycofały swoje waluty Wielka Brytania i Włochy. Szyling austriacki stał się jednym z elementów węża walutowego w 1995 r., natomiast fińska marka i ponownie włoski lir – w 1996 r. Wg stanu na 31.12.1998 r., a więc na zakończenie funkcjonowania ESW w formie określonej postanowieniami z 1978 r., członkami Europejskiego Systemu Walutowego spośród krajów Wspólnoty nie były jedynie Szwecja i Wielka Brytania¹¹⁸.

Podstawowym krótkoterminowym celem utworzenia Europejskiego Systemu Walutowego była realizacja koncepcji strefy stabilnych kursów walut we wspólnym rynku. Aby go osiągnąć, konstrukcja ESW została oparta na trzech zasadach:

- 1) stałości kursu walutowego, realizowanej dzięki ustanowieniu wspólnej jednostki rozrachunkowej, a także ustaleniu marginesu wahań kursów bilateralnych i kursu podstawowego wyrażonego w tejże jednostce oraz określeniu relacji między walutami Wspólnot a walutami krajów „trzecich”;
- 2) podziału kosztów stabilizujących interwencji kursowych, do których zobowiązane były banki centralne, zarówno krajów o umacniającej się walucie, jak i o walucie ulegającej osłabieniu,

¹¹⁸ Por. R. Żak, *Unia Gospodarczo-Walutowa...*, op. cit.

3) zacieśnianiu współpracy ekonomicznej między krajami członkowskimi¹¹⁹.

W związku z powyższymi komponentami Europejskiego Systemu Walutowego były: Europejska Jednostka Walutowa (*European Currency Unit*, czyli ECU), mechanizm wymiany i interwencji w sferze kursów walutowych (mechanizm kursowy) oraz mechanizm kredytowy.

ECU stanowiła koszyk walut krajów członkowskich Wspólnot Europejskich, pełniąc głównie rolę bezgotówkowego środka przeliczeniowego wykorzystywanego w różnorodnych transakcjach wymiennych wewnątrz ugrupowania. Udział poszczególnych walut narodowych Wspólnoty w *European Currency Unit* został uzależniony od wartości PKB wypracowywanego przez dane państwo wchodzące w jej skład, a także od jego udziału w wewnątrzwspólnotowym eksporcie i imporcie. W 1993 r., kiedy koszyk ECU został zamknięty w związku z wejściem w życie Traktatu o Unii Europejskiej, jego skład był następujący:

marka niemiecka	–	32,02%,
frank francuski	–	20,32%,
funt brytyjski	–	11,17%,
gulden holenderski	–	10,01%,
frank belgijski	–	8,53%,
lir włoski	–	8,47%,
peseta hiszpańska	–	4,46%,
korona duńska	–	2,66%,
funt irlandzki	–	1,06%,
escudo portugalskie	–	0,72%,
drachma grecka	–	0,54%.

Mechanizm kursowy i kredytowy ESW miał gwarantować stabilną sytuację na rynku walutowym Wspólnoty. Dzięki niemu możliwe było bezpośrednie korygowanie krótkoterminowych stanów nierównowagi kształtowania się cen rynkowych narodowych środków płatniczych EWG.

Każda z walut wchodzących w skład koszyka ECU miała określony kurs podstawowy w stosunku do Europejskiej Jednostki Walutowej. Bazując na nim, obliczano: wzajemne kursy walut narodowych Wspólnot, dzięki czemu ustalano tzw. siatkę dwustronnych kursów podstawowych, a także górny i dolny próg dopuszczalnych wahań cen rynkowych środków pieniężnych EWG. w początkowej fazie funkcjonowania ESW wahania kursów rynkowych między każdą parą walut nie mogły przekraczać $\pm 2,25\%$, jednak w 1993 r. postanowiono zmienić ten przedział na $\pm 15,00\%$.

Banki centralne Wspólnot były zobowiązane do prowadzenia działań zmierzających do stabilizacji kursów swoich walut. Interwencje powinny były być dokony-

¹¹⁹ Por. K. Żukrowska, *Skutki unii walutowej dla procesów integracji*, „Sprawy Międzynarodowe” 1997, nr 3, s. 79-96.

wane symetrycznie, czyli realizowane jednocześnie i jednokierunkowo (w celu zmniejszenia wartości rynkowej danej waluty, albo jej zmniejszenia), zarówno przez banki centralne, których środki pieniężne można uznać w danej sytuacji za mocne, jak też banki centralne kreujące waluty słabe. Działania stabilizujące inicjowano, kiedy kurs danej waluty osiągał 75% wartości prognozy dopuszczalnych wahań określonych w oparciu o jej kurs podstawowy. Jednocześnie istniała możliwość podejmowania ich w trzech aspektach.

Jeżeli chodzi o interwencje na rynku dewizowym, w przypadku deprecjacji waluty krajowej banki centralne Wspólnot skupowały ją w ilości, jaka była niezbędna do osiągnięcia stanu równowagi na częściowym rynku walutowym. Natomiast, kiedy w Europejskim Systemie Walutowym występowała sytuacja znacznej aprecjacji danej waluty, prowadziły działania przeciwne. Realizując interwencje na rynku pieniężnym, w celu długookresowej stabilizacji sytuacji monetarnej używano instrumentów o zróżnicowanym horyzoncie czasowym, oddziałujących nie tylko na bieżące zachwiania równowagi na rynku walutowym. Stosowano m.in. regulację stóp procentowych oraz zwrotne i bezzwrotne operacje otwartego rynku. Jeżeli kurs jakiejś waluty zbliżał się do dolnego prognozy wahań, dany bank centralny był zobowiązany do wykorzystania narzędzi restrykcyjnej polityki monetarnej, a jego działania określano mianem polityki sterylizacji. Pozostałe banki centralne powinny były wówczas prowadzić w stosunku do tej waluty politykę ekspansywną. w sytuacji, kiedy kurs jednej z walut EWG osiągał górny próg wahań, działania odpowiednich banków centralnych powinny były być wręcz przeciwne. w zakresie interwencji w sferze polityki gospodarczej (kształtowania popytu na towary konsumpcyjne i indukowanego na dobra inwestycyjne za pomocą polityki budżetowej) realizowano koncepcję, w myśl której kraje o słabych walutach ograniczały popyt wewnętrzny, a państwa o silnych walutach prowadziły działania dynamizujące go.

Jednocześnie w ramach ESW, wskutek nałożenia obowiązku złożenia w Europejskim Funduszu Współpracy Walutowej przez każdy kraj członkowski 20% posiadanych rezerw dewizowych, stworzony został również system interwencji kredytowych. Dzięki temu państwa Wspólnoty mogły ubiegać się o odpowiednie wsparcie finansowe celem dokonania skutecznych interwencji na rynku walutowym, zapewniających utrzymanie kursu swojej waluty w akceptowanym przedziale wahań. Ze środków tych mogły być udzielane dwa rodzaje krótkoterminowych kredytów bieżących: płatnicze o terminie spłaty do 45 dni w kwocie uzależnionej jedynie od potrzeb banku centralnego, będącego kredytobiorcą lub zaciągane na okres 3 miesięcy o wartości do 14 mld ECU, a także kredyty o dłuższym okresie spłaty (do 5 lat) i wypożyczonym kapitale 11 mld ECU. Banki centralne Wspólnoty mogły wykorzystywać nie tylko zwrotne środki finansowe Europejskiego Funduszu Współpracy Walutowej. Miały też możliwość wzajemnego pożyczania sobie środków finansowych niezbędnych w ich działalności.

W 1997 r. organa Unii Europejskiej podjęły decyzję o zmianach w Europejskim Systemie Walutowym, które uznano za niezbędne dla unifikacji walutowej we

Wspólnotach. Nowy zachodnioeuropejski układ stosunków ekonomicznych w sferze walutowej otrzymał nazwę **Europejski System Walutowy II** („dwa”), czyli **Exchange Rate Mechanism Two (ERM II)**. Jego działalność rozpoczęła się w 1999 r., wraz z wejściem do obiegu księgowego nowego pieniądza – euro. Zastąpiło ono ECU, przy czym ich wzajemne przeliczenie nastąpiło w stosunku 1:1. Jednocześnie stwierdzono, że oprócz euro kluczową rolę w ramach ESW II odgrywać ma oraz polityka gospodarcza ukierunkowana na zrównoważony wzrost gospodarczy, uwarunkowany utrzymaniem stałego poziomu cen oraz prowadzeniem polityki fiskalnej i strukturalnej, zapewniającej odpowiednie „fundamenty” dla polityki kursowej.

Powstały na podstawie dwustronnych umów pomiędzy Europejskim Bankiem Centralnym a bankami centralnymi zainteresowanych państw, ESW II opiera się na następujących elementach:

- 1) ustalonych kursach centralnych walut krajowych do EURO, które wahać się mogą w granicach $\pm 15\%$; przy czym istnieje możliwość indywidualnego określenia dopuszczalnego pasma wahań (dla korony duńskiej przyjęto $\pm 2,5\%$ ¹²⁰),
- 2) systemie monitorowania przez Komisję Europejską i Komitet Ekonomiczno-Finansowy kierunkowej zbieżności polityki gospodarczej realizowanej przez kraj uczestniczący w tym systemie kursowym,
- 3) automatycznej i nieograniczonej pomocy finansowej Europejskiego Banku Centralnego na rzecz utrzymania ustalonego kursu wymiennego w przypadku przekroczenia maksymalnego pułapu wahań, interwencja ta nie może jednak pozostawać w sprzeczności z odpowiedzialnością EBC za stabilność cen w ramach EMU,
- 4) współpracy z EBC w zakresie realizacji polityki kursu walutowego, w tym odnośnie dopuszczenia do zawężenia pasma wahań kursowych bez konieczności uzyskiwania zgody wszystkich państw członkowskich ESW II¹²¹.

W ESW II mają obowiązek uczestniczyć kraje wchodzące w skład Unii Gospodarczej i Walutowej. Pozostałe państwa Unii Europejskiej mogą, ale nie muszą, brać w nim udział. Jednak ich uczestnictwo jest obowiązkowe, jeżeli w przyszłości zamierzają stać się członkami unii monetarnej. Podobnie kraje aspirujące do Wspólnot, po akcesji do Unii Europejskiej będą musiały przystąpić do ESW II.

¹²⁰ Zob. <http://www.ecb.int> – oficjalna strona internetowa Europejskiego Banku Centralnego.

Por. A Glossary of Economic and Monetary Union, tekst zamieszczony na stronie internetowej: <http://www.europa.eu.int/euro>.

¹²¹ Zob. R. Żak, *Unia Gospodarczo-Walutowa...*, op. cit.

4.2. Unia Gospodarcza i Walutowa

4.2.1. Proces realizacji EMU

Unifikacja monetarna we Wspólnotach stanowi złożony proces zapoczątkowany kilkanaście lat temu. Aktualny stan w tym zakresie wynika przede wszystkim z realizacji traktatów normujących funkcjonowanie Unii Europejskiej, w tym Traktatu z Maastricht, określającego konieczność ścisłej wspólnoty walutowej w ugrupowaniu. Ustalenia Traktatu o Unii Europejskiej w znacznej mierze bazują na przygotowanym w 1989 raporcie Delorsa („Raport o Unii Gospodarczej i Walutowej we Wspólnocie Europejskiej” lub „Biała księga”)¹²², nawiązującym do wcześniejszych opracowań Komisji Wenera.

Raport Delorsa, bazując na teorii optymalnego obszaru walutowego, określa konieczne warunki efektywnego funkcjonowania unii walutowej we Wspólnotach. Wg autorów dokumentu, są nimi: zapewnienie całkowitej i nieodwołalnej wymiennalności walut krajów unii monetarnej, całkowita liberalizacja transakcji kapitałowych i pełna integracja krajowych sektorów bankowych i rynków finansowych, a także eliminacja wzajemnych zmian kursów walut krajów członkowskich ugrupowania integracyjnego poprzez ich nieodwracalne zamrożenie. w „Białej księdze” stwierdzono też, iż dla powodzenia realizacji koncepcji unifikacji monetarnej we Wspólnotach konieczne jest: osiągnięcie jednolitego rynku z pełną swobodą przepływu towarów rzeczowych, usług, kapitału i osób, wypracowanie polityki konkurencyjności zintegrowanej gospodarki, która wzmocniłaby mechanizmy rynkowe unii, formułowanie wspólnych polityk gospodarczych, zmierzających do osiągnięcia strukturalnych zmian we wspólnym systemie gospodarczym oraz dynamizacji rozwoju regionalnego, jak też realizacja skoordynowanej polityki makroekonomicznej, zwłaszcza w aspekcie koordynacji narodowych polityk budżetowych.

W związku z tym raport Delorsa przewidywał realizację Unii Ekonomicznej i Walutowej (Economic and Monetary Union – EMU) we Wspólnotach Europejskich w trzech następujących fazach na przestrzeni lat 90-tych XX w. (stąd wynika kolejne jego określenie – „Raport trój etapowy”)¹²³

1 etap (1990-1993):

- znoszenie barier w przepływie kapitałów między krajami Wspólnot Europejskich,
- proces wzmacniania koordynacji polityk gospodarczych, zwłaszcza w zakresie finansów i stabilizacji cen (cel antyinflacyjny);

2 etap (1994-1998):

¹²² Zob. J. Delors, *Report on Economic and Monetary Union in the European Community*, Committee for the Study of Economic and Monetary Union, European Commission 1989, [całość].

¹²³ N. M. Healey, *One Currency for Europe: The Next Steps*, [w:] *Zarządzanie finansami: klasyczne zasady – nowoczesne narzędzia*, tom II, red. D. Zarzecki, ECONOMICUS, Szczecin 2002, s. 753-777.

- utworzenie Europejskiego Instytutu Monetarnego („załączek” Europejskiego Banku Centralnego),
- uniezależnienie banków centralnych od władz narodowych Unii Europejskiej,
- koordynacja polityk gospodarczych i wprowadzenie procedury nadzoru realizacji przez państwa przyszłych wytycznych dotyczących wysokości deficytu budżetowego i długu publicznego,
- osiąganie przez państwa członkowskie unii kryteriów zbieżności (konwergencji);

3 etap (1999-2002):

- początek działania Europejskiego Systemu Banków Centralnych i przejście przez niego kompetencji państw w zakresie polityki pieniężnej,
- wprowadzenie euro początkowo do obiegu bezgotówkowego (1.01.1999 r., datę tę uznaje się za początek funkcjonowania EMU), następnie do gotówkowego (1.01.2001 r.), równoległe z walutami narodowymi krajów EMU,
- definitywne wycofanie z obiegu walut narodowych EMU, jedynym prawnie obowiązującym środkiem płatniczym kreowanym w UGiW powinno stać się euro (proces rozpoczęty 31.12.2001 r. trwający w poszczególnych krajach członkowskich Wspólnot do 30.06.2002 r.)¹²⁴.

Począwszy od drugiej połowy 2003 r., we wszystkich 12 krajach znajdujących się w strefie euro, a więc: Austrii, Belgii, Finlandii, Francji, Grecji, Hiszpanii, Holandii, Luksemburgu, Niemczech, Portugalii i Włoszech funkcjonuje wspólna waluta – euro. Ponadto w całej Wspólnocie większość częściowych polityk gospodarczych, w tym politykę pieniężną, ujednolicono, co sprzyja, a często jest wręcz niezbędne dla powodzenia integracji walutowej.

4.2.2. Kryteria zbieżności

W świetle teorii, zwłaszcza koncepcji optymalnego obszaru walutowego, aby w grupowaniu integracyjnym mogła być wprowadzona jedna wspólna waluta, a więc można było rozpocząć trzeci, określony w raporcie Delorsa etap unifikacji monetarnej we Wspólnotach, ich kraje członkowskie powinny osiągnąć relatywnie wysoki i jednocześnie zbliżony poziom rozwoju gospodarczego. Dlatego też w Traktacie z Maastricht, obok określenia etapów osiągania EMU, podano warunki, jakie muszą spełnić państwa członkowskie, aby móc uczestniczyć we wspólnocie monetarnej. Nazywa się je kryteriami zbieżności, konwergencji lub kryteriami z Maastricht.

¹²⁴ Por. U. Kostema, I. Pszczółka, *Unia gospodarcza i walutowa w Europie – teoria i praktyka*, [w:] *System bankowy w Polsce, dekada przemian*, red. J. Sikorski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2001, s. 293.

Realizują one dwa podstawowe zadania. Oprócz ułatwienia unifikacji walutowej przez presję na zbliżenie sytuacji gospodarczej państw członkowskich, ograniczają zachowania określane przez teorię gier jako „free riding” („pasażer na gapę”). Wiąże się to z koncepcją silnej współzależności poszczególnych państw tworzących ugrupowanie integracyjne i przekonaniem, iż wszelkie decyzje podjęte przez poszczególne krajowe centra decyzyjne oddziałują na gospodarkę całej unii, a więc celowe jest pewne ograniczenie suwerenności gospodarczej w tworzących ją gospodarkach narodowych.

Zgodnie z postanowieniami Traktatu o Unii Europejskiej wyróżnia się pięć kryteriów konwergencji. Pierwszym z nich jest stabilność cenowa: „średnia stopa inflacji w roku poprzedzającym badanie dotyczące spełnienia kryteriów spójności nie powinna być wyższa niż 1,5 punktu procentowego od wskaźnika odnotowanego w trzech najlepszych pod tym względem krajach, przy czym inflacja powinna być mierzona za pomocą wskaźnika cen konsumpcyjnych ustalonego na porównywalnych zasadach uwzględniających różnice w jej definicjach narodowych krajów Unii Europejskiej. Drugie dotyczy deficytu budżetowego: udział planowanego lub aktualnego deficytu rządowego w produkcie krajowym brutto mierzonym w cenach rynkowych, w roku poprzedzającym badanie, nie powinien przekraczać 3%. Trzecie odnosi się do długu publicznego: w roku poprzedzającym badanie udział tego zadłużenia w PKB mierzonym w cenach rynkowych nie powinien przekraczać 60%. Czwarte mówi o stopach procentowych: średnia nominalna długookresowa stopa procentowa nie powinna być wyższa więcej niż o dwa punkty procentowe od stopy procentowej w trzech krajach o najniższym poziomie inflacji w roku poprzedzającym badanie. Przy tym stopy procentowe powinny być mierzone na podstawie oprocentowania długoterminowych obligacji rządowych lub innych porównywalnych papierów wartościowych, przy uwzględnieniu różnic w ich definicjach narodowych. Oprócz tego konieczne jest uczestnictwo danego kraju w mechanizmie kursowym Europejskiego Systemu Walutowego (aktualnie, Europejskiego Systemu Walutowego II): kraj członkowski powinien respektować, bez szczególnych napięć w gospodarce narodowej, normalny przedział wahań kursów walut przewidziany w ramach mechanizmu kursowego przynajmniej w ciągu ostatnich dwóch lat przed badaniem dotyczącym spełnienia kryteriów spójności, a dewaluacja jego waluty narodowej może być dokonana tylko w razie konieczności i za zgodą pozostałych państw członkowskich Wspólnoty¹²⁵.

¹²⁵ Zob. T. Sporek, *Teoria i praktyka głównych założeń Europejskiej Unii Walutowej*, „Studia Europejskie” 1997, nr 4, s. 93-105.

Tabela 4.2.

Kryteria konwergencji w krajach Unii Europejskiej

Kraj	Dług publiczny (% PKB)		Deficyt budżetowy (% PKB)		Roczny wskaźnik inflacji (IPC)		Długoterminowe stopy procentowe	Przynależność do ESW (ESW II)
	1997	1998	1997	1998	1997	1998		
kryterium konwergencji	60,0		3,0		3,2		7,7	Tak
Austria	66,1	64,7	2,5	2,3	1,1	1,5	5,6	Tak
Belgia	122,2	118,1	2,1	1,7	1,4	1,3	5,7	Tak
Wielka Brytania	53,4	53,0	1,9	0,6	1,8	2,3	7,0	Nie
Dania	65,1	59,5	-0,7	-1,1	1,9	2,1	6,2	Tak
Finlandia	55,8	53,6	1,1	-0,3	1,3	2,0	5,9	Tak
Francja	58,0	58,1	3,0	2,9	1,2	1,0	5,5	Tak
Niemcy	61,3	61,2	2,7	2,5	1,4	1,7	5,6	Tak
Grecja	108,7	107,7	4,0	2,2	5,2	4,5	9,8	Tak
Irlandia	66,3	59,5	-0,9	-1,1	1,2	3,3	6,2	Tak
Włochy	121,6	118,1	2,7	2,5	1,8	2,1	6,7	Tak
Luksemburg	6,7	7,1	-1,7	-1,0	1,4	1,6	5,6	Tak
Holandia	72,1	70,0	1,4	1,6	1,8	2,3	5,5	Tak
Portugalia	62,0	60,0	2,5	2,2	1,8	2,2	6,2	Tak
Hiszpania	68,8	67,4	2,6	2,2	1,8	2,2	6,3	Tak
Szwecja	76,6	74,1	0,8	-0,5	1,9	1,5	6,5	Nie

Źródło: R. Żak, *Unia Gospodarczo-Walutowa...*, op. cit.

Por. J. Borowiec, *Unia ekonomiczna i monetarna...*, op. cit., s. 80-81.

„-” (minus) oznacza nadwyżkę budżetową; kursywą oznaczono kraje będące członkami Unii Europejskiej, a nie uczestniczące w EMU (stan na 30.06.2002 r.).

Wypracowane przez poszczególne kraje członkowskie Unii Europejskiej wielkości ekonomiczne odpowiadające kryteriom konwergencji przedstawiono w tabeli 4.2. z danych w niej zawartych wynika, że w okresie bezpośrednio poprzedzającym rozpoczęcie funkcjonowania Unii Ekonomicznej i Walutowej wszystkie kryteria zbieżności spełnił jedynie Luksemburg. Pozostali członkowie Wspólnot w większym lub mniejszym stopniu nie wykonali określonych wielkości. w aspekcie przedmiotowym dotyczy to przede wszystkim dopuszczalnego poziomu długu publicznego, a podmiotowym Grecji, która ze względu na znaczne niedopasowanie się do kryteriów spójności weszła w skład EMU dwa lata później niż pozostałe kraje.

Z kolei tabela 4.3 zawiera informacje odnośnie przeciętnego poziomu wskaźników ekonomicznych odpowiadających kryteriom konwergencji w Unii Europej-

skiej. Ilustruje ona m.in. interesującą tendencję widoczną we Wspólnotach na przestrzeni lat 1995-2000, a mianowicie: zmniejszanie się nadwyżki budżetowej przy jednoczesnym spadku długu publicznego.

Tabela 4.3.

Przeciętny poziom wielkości odpowiadających kryteriom konwergencji w skali Unii Europejskiej

Kryterium konwergencji	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Indeks cen konsumpcyjnych (%)	3,0	2,7	1,8	2,1	1,7	2,1
Deficyt budżetowy (% PKB)	-4,7	-3,2	-1,4	-1,0	0,1	0,4
Dług publiczny (% PKB)	72,2	72,3	71,0	68,8	64,8	62,1
Długoterminowe stopy procentowe (%)	9,3	7,8	6,4	6,3	4,8	5,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji uzyskanych z Komitetu Integracji Europejskiej.

„-” (minus) oznacza nadwyżkę budżetową.

Z kryteriami zbieżności ściśle wiążą się też inne warunki, które powinny być spełnione przez kraj aspirujący do uczestnictwa w integracji walutowej Unii Europejskiej. Można do nich zaliczyć: niezależność jego banku centralnego, znaczną mobilność siły roboczej, wysoką elastyczność płac oznaczającą zdolność ich odpowiednio szybkiego dostosowywania się do dynamicznej sytuacji na rynku pracy, a także efektywność struktury gospodarczej, co zmniejsza podatność na szoki asymetryczne w skali ugrupowania jako całości.

Kilka lat po określeniu kryteriów konwergencji pojawiła się potrzeba ich uściślenia i rozszerzenia. Towarzyszyły jej obawy, że tendencja do stabilizacji gospodarek Wspólnoty, wymuszona niejako przez Traktat z Maastricht, nie utrzyma się po utworzeniu Unii Gospodarczej i Walutowej. Kryteria zbieżności bowiem opracowano jako dopuszczeniowe, a nie służące długoterminowemu kontrolingowi sytuacji ekonomicznej krajów członkowskich ugrupowania. w związku z tym na szczycie Unii Europejskiej w Amsterdamie (1997 r.) przyjęto **Pakt na rzecz Stabilizacji i Wzrostu (*Stability and Growth Pact*)**, obowiązujący wszystkie kraje członkowskie Unii Europejskiej, nie tylko państwa tworzące EMU.

W dokumencie tym stwierdzono, że kryterium deficytu budżetowego, obligujące do utrzymywania dyscypliny budżetowej, powinno być spełnione nie tylko przed przystąpieniem danego kraju do EMU, ale też podczas jego funkcjonowania w ramach unii monetarnej. Jednocześnie kryterium to poszerzono o kilka dodatkowych warunków. Wśród nich należy wymienić stwierdzenie, iż deficyt budżetowy nie może być finansowany przez działania narodowego banku centralnego zwiększające podaż pieniądza w gospodarce, a więc wywołujące presję inflacyjną. Ponadto organa władzy państwowej nie powinny poddawać naciskom instytucji rynku

pieniężnego i kapitałowego w celu pozyskania środków służących finansowaniu niedoboru budżetowego, a kraj stosujący politykę znacznego przekraczania dopuszczalnego poziomu deficytu nie będzie objęty pomocą pieniężną ze strony Wspólnoty, jak też jej państw członkowskich.

Oprócz tego Pakt na rzecz Stabilizacji i Wzrostu zaleca utrzymywanie zbilansowanego budżetu, a wykorzystanie deficytu jako narzędzia polityki gospodarczej (na poziomie określonym w Traktacie o Unii Europejskiej – co najwyżej 3%) dopuszcza jedynie w przypadkach znacznej dekonunktury, której odpowiada spadek PKB w stosunku rocznym o więcej niż 2%. Jeżeli zmniejszenie PKB wynosi 0,75%-2,00%, państwo, będące członkiem Unii Europejskiej realizujące względnie liberalną politykę w sferze budżetowej, może wnioskować o niestosowanie przez Radę restrykcji finansowych wobec niego. Jeśli natomiast spadek PKB kształtuje się na poziomie mniejszym niż 0,75%, a dany kraj ma deficyt budżetowy na niedopuszczalnym poziomie, Rada nakłada na niego obowiązek utrzymywania nieoprocentowanego depozytu w wysokości od 0,2% do 0,5% PKB, który po dwuletnim okresie nieudanych prób przywrócenia równowagi budżetowej przekształcany jest w grzywnę.

4.2.3. Wspólna waluta euro

W świetle teorii, euro jako wspólny pieniądź państw członkowskich ugrupowania integracyjnego stanowi o istocie Unii Gospodarczej i Walutowej. Zasady jego wprowadzenia do obiegu określono w Traktacie z Maastricht oraz **Zielonej Księdze**¹²⁶ z maja 1995 r., a skonkretyzowano na szczycie Unii Europejskiej w grudniu 1996 r., podczas którego w stolicy Hiszpanii zatwierdzono tzw. „scenariusz madrycki” (*Madrid scenario*). Program ten określił ramy czasowe, środki oraz podział kompetencji na poziomie wspólnotowym w procesie wprowadzania wspólnej waluty. Jednocześnie uzgodniono, że pieniądź ten będzie nazywać się „euro”, przy czym 1 euro odpowiada 100 centom (*eurocentom*)¹²⁷. w 1997 r. przyjęto trzyliterowy kod

¹²⁶ *Green Paper: Practical Arrangements for the Introduction of the Single Currency*, European Commission, Brussels 1995, May [całość].

¹²⁷ Bardziej szczegółowe kwestie regulujące prawny status euro, a także zasady jego wprowadzenia w formie bezgotówkowej i gotówkowej, zostały określone w latach 1997-1998, przede wszystkim w:

- Council Regulation 1103/97 of 17 June 1997 on certain provisions relating to the introduction of the euro, OJ L 162, 19.06.1997, [w:] LEX, baza aktów prawnych,
- Council Regulation 974/98 of 3 May 1998 on the introduction of the euro, OJ L 139, 11.05.1998, [w:] LEX, baza aktów prawnych,
- Council Regulation 2866/98 of 31 December 1998 on the conversion rates between the euro and the currencies of the Member States adopting the euro, OJ L 359, 31.12.1999, w: LEX, baza aktów prawnych,
- Council Regulation 1478/2000 of 19 June 2000 amending Council Regulation 2866/98 on the conversion rates between the euro and the currencies of the Member States adopting the euro, OJ L 167, 07.07.2000, [w:] LEX, baza aktów prawnych.

nowej waluty – EUR. Uznano też, iż jej graficzne oznaczenie powinna stanowić podwójnie przekreślona, zaokrąglona litera „E” - €.

Tabela 4.4.

Nieodwołalnie usztywnione kursy euro (obowiązujące od 1.01.1999 r.)

Kraj	Kurs euro	Waluta narodowa
Austria	1 EUR= 13,7603 ATS	szyling
Belgia	1 EUR= 40,3399 BEF	frank
Luksemburg	1 EUR= 40,3399 LUF	frank
Finlandia	1 EUR= 5,94573 FIM	marka
Francja	1 EUR= 6,55957 FRF	frank
Hiszpania	1 EUR= 166,386 ESP	peseta
Holandia	1 EUR= 2,20371 NGL	gulden
Irlandia	1 EUR= 0,787564 IEP	funt
Niemcy	1 EUR= 1,95583 DEM	marka
Portugalia	1 EUR= 200,482 PTE	eskudo
Włochy	1 EUR= 1936,27 ITL	lir
Grecja	1 EUR= 340,750 GRD	drachma

Źródło: <http://www.nbp.pl>- oficjalna strona internetowa NBP.

Euro stało się walutą Unii Gospodarczej i Walutowej 1.01.1999 r. w okresie przejściowym, począwszy od daty jego wprowadzenia do 31.12.2001 r. było wykorzystywane wyłącznie w obrocie bezgotówkowym, początkowo wspólnie z walutami narodowymi krajów członkowskich EMU. Równocześnie banki i inne instytucje finansowe Unii Gospodarczej i Walutowej zostały zobowiązane do dokonywania wszelkich transakcji międzybankowych za pośrednictwem wspólnego pieniądza. Natomiast zlecenia klientów w tym okresie były realizowane w zgłoszonej walucie transakcji. Od 1.01.2002 r. całość obrotu bezgotówkowego EMU prowadzona jest wyłącznie w euro, a pieniądź ten występuje w obrocie gotówkowym. w pierwszych dwóch miesiącach 2002 r. realizowano koncepcję podwójnego obiegu walutowego, dopuszczającą możliwość regulowania zobowiązań pieniężnych za pomocą wspólnego pieniądza lub walut krajów unii monetarnej.

Ponadto, jako uzupełnienie powyższych rozporządzeń, które są bezpośrednio wiążące dla państw członkowskich, Komisja Europejska wydała:

- Commission Recommendation 98/286/EC of 23 April 1998 concerning banking charges for conversion to the euro, OJ L 130, 01.05.1998, [w:] LEX, baza aktów prawnych,
- Commission Recommendation 98/287/EC of 23 April 1998 concerning dual display of prices and other monetary amounts, OJ L 130, 01.05.1998, [w:] LEX, baza aktów prawnych,
- Commission Recommendation 98/288/EC of 23 April 1998 on dialogue, monitoring and information to facilitate the transition to the euro, OJ L 130, 01.05.1998, [w:] LEX, baza aktów prawnych.

Relacje wymienne między środkami pieniężnymi EMU wyrażono przy pomocy nieodwracalnie usztywnionych kursów walut narodowych względem euro podawanych z dokładnością do 6 miejsc po przecinku, a obowiązujących od 1.01.1999 r.¹²⁸ Dane na ten temat zawiera tabela 4.4.

Między walutami Unii Gospodarczej i Walutowej nie można było dokonywać bezpośrednich przeliczeń kursowych. Aby określić wartość danej waluty narodowej w innym pieniądzu kraju EMU, należało stosować tzw. **metodę trójkąta**, zwaną również metodą krzyżową (przykład 1).

Przykład 1.: wymiana 2 000 franków francuskich na franki belgijskie:

Nieodwołalne kursy wymiany dla euro (z 1.01.1999 r.) to:

$$1 \text{ EUR} = 6,55957 \text{ FRF}$$

$$1 \text{ EUR} = 40,3399 \text{ BEF};$$

Dwie fazy obliczeniowe:

faza 1:

$$2\,000 \text{ FRF} = (2000/6,55957) \text{ EUR} = 304,898034 \text{ EUR} = 304,898 \text{ EUR}$$

(po zaokrągleniu do trzeciego miejsca dziesiętnego)

faza 2:

$$304,898 \text{ EUR} = (304,898 \times 40,3399) \text{ BEF} = 12\,299,554830 \text{ BEF}$$

$$= 12\,299,5 \text{ BEF (po odpowiednim zaokrągleniu)}$$

Wynik:

$$2\,000 \text{ FRF} = 12\,299,5 \text{ BEF}$$

Jeżeli chodzi o przeliczenia między walutami narodowymi krajów UGW a walutami krajów „trzech”, można było stosować dwie metody, co przedstawia przykład 2.

Przykład 2.: zamiana marek niemieckich na dolary amerykańskie

1. Za pośrednictwem euro, np.:

zamiana dolarów na marki (przy przyjęciu kursu EUR/USD 0,9284):

$$1\,000 \text{ USD} : 0,9284 = 1\,077,121930 \text{ EUR},$$

$$\text{następnie } 1\,077,121930 \text{ EUR} \times 1,95583 = 2\,106,667384 \text{ DEM},$$

tj. 2 106,67 DEM;

zamiana marek na dolary:

$$1\,000 \text{ DEM} : 1,95583 = 511,291881 \text{ EUR},$$

$$\text{następnie: } 511,291881 \text{ EUR} \times 0,9284 = 474,683382 \text{ USD, tj. } 474,68 \text{ USD.}$$

2. z zastosowaniem tzw. metody krzyżowej:

¹²⁸ Por. K. Szelaąg, *Wprowadzenie Euro – geneza, kluczowe decyzje, aspekty prawne*, „Bank i Kredyt” 1998, nr 10, s. 14-24.

przy zamianie dolarów na marki kurs krzyżowy dolara do marki wyniósłby:

$$1,95583 : 0,9284 = 2,106667,$$

a więc 1 000 USD to 2 106,667 DEM, tj. 2 106,67 DEM,

przy zamianie marek na dolary kurs krzyżowy marki do dolara wyniósłby:

$$1 : (1,95583 : 0,9284) = 0,474683,$$

a więc 1 000 DEM dałoby więc 474,683 USD, tj. 474,68 USD.

W okresie przejściowym na obszarze EMU wobec klientów indywidualnych rozliczających się za pomocą gotówki obowiązywała zasada „brak nakazu, brak zakazu”. Oznaczała, że nie można było w żaden sposób zmusić do stosowania euro lub walut narodowych w obiegu gotówkowym, ani tego zabronić. Natomiast zasadę ciągłości kontraktów, wg której wejście euro do obiegu kasowego nie mogło być podstawą do jednostronnego zerwania umowy zawartej w walucie narodowej, stosowały wszystkie podmioty. Obie zasady uważa się za istotne z punktu widzenia respektowania praw konsumenckich na Eurorynku.

Tabela 4.5.

Proces zastępowania przez euro walut narodowych EMU

Kraj	Do kiedy waluta narodowa była prawnie uznanym środkiem płatniczym	Do kiedy można wymieniać waluty narodowe na euro w bankach komercyjnych	Do kiedy będą skupowane (z dyskontem) waluty narodowe
Austria	28.02.2002	decyzja w gestii banków komercyjnych	bezterminowo
Belgia	28.02.2002	31.12.2002	banknoty – bezterminowo, monety – koniec 2004
Luksemburg	28.02.2002	30.06.2002	banknoty – bezterminowo, monety – koniec 2004
Finlandia	28.02.2002	decyzja w gestii banków komercyjnych	banknoty i monety – 10 lat
Francja	17.02.2002	30.06.2002	banknoty – 10 lat, monety – 3 lata
Hiszpania	28.02.2002	30.06.2002	bezterminowo
Holandia	27.01.2002	31.12.2002	banknoty – 1.01.2032, monety – 1.01.2007
Irlandia	9.02.2002	30.06.2002	bezterminowo
Niemcy	31.12.2001	28.02.2002	bezterminowo
Portugalia	28.02.2002	30.06.2002	banknoty – 20 lat, monety – 31.12.2002
Włochy	28.02.2002	decyzja w gestii banków komercyjnych	banknoty i monety – 10 lat
Grecja	28.02.2002	decyzja w gestii banków komercyjnych	banknoty – 10 lat, monety – 2 lata

Źródło: <http://www.nbp.pl...>, op. cit.

Okres podwójnego obiegu gotówkowego trwał w poszczególnych krajach Unii Gospodarczej i Walutowej od niespełna 1 miesiąca do 2 miesięcy. Wyjątkiem w tym zakresie były Niemcy, których marka z dnia na dzień została zastąpiona przez wspólną walutę. w okresie podwójnej cyrkulacji walutowej rozpoczęto wycofywanie z obiegu narodowych znaków pieniężnych EMU, by euro stało się jedynym środkiem płatniczym na obszarze europejskiej unii walutowej.

W obiegu gotówkowym znalazło się siedem rodzajów banknotów euro o nominałach 5€, 10€, 20€, 50€, 100€, 200€ i 500€, które różnią się m.in. wielkością: im niższy nominał tym mniejszy banknot i odwrotnie (największy jest banknot 500€), kolorem i formą zabezpieczenia. Mimo że żaden z nominałów nie ma jednolitej barwy, to każdy posiada właściwy sobie dominujący kolor i szatę graficzną (style architektoniczne), co przedstawia tabela 4.6.

Tabela 4.6.

Wybrane parametry techniczne banknotów euro

Nominał	Kolor dominujący	Wymiary w mm	Wzór
5€	szary	120x62	klasyczny
10€	czerwony	127x67	romański
20€	niebieski	133x72	gotycki
50€	pomarańczowy	140x77	renesansowy
100€	zielony	147x82	barok i rokoko
200€	żółto-brązowy	153x82	architektura żelaza i szkła
500€	fioletowy (purpurowy)	160x82	nowoczesna architektura XX w.

Źródło: <http://www.europa.eu.int/euro> – część oficjalnej strony internetowej Unii Europejskiej charakteryzująca integrację monetarną w tym euro.

Na awersie każdego banknotu figuruje okno lub brama, a na rewersie most z cechami charakterystycznymi dla danej epoki, odpowiednio we wzrastającej sekwencji nominałów od stylu klasycznego, przez romański, gotycki, renesansowy, barokowy i rokoko, architekturę żelaza i szkła do modernistycznego. Żaden z motywów prezentowanych na banknotach nie przedstawia konkretnej budowli występującej w którymkolwiek kraju Unii Gospodarczej i Walutowej. Na każdym papierowym znaku pieniężnym znajduje się flaga Unii Europejskiej z charakterystycznymi 12 żółtymi gwiazdami na niebieskim tle oraz inicjały Europejskiego Banku Centralnego, a także odtworzony mechanicznie podpis jego prezesa. Wartość każdego nominału jest wyrażona jedynie cyframi. Nazwa waluty „euro” jest zapisana w alfabecie łacińskim i greckim. Osoby niewidome mogą rozpoznawać banknoty po ich różnej wielkości i wyczuwalnych elementach wypukłych, natomiast osoby niedowidzące, po intensywnym kolorze dominującym, który kontrastowo

zmienia się w kolejnych nominałach, oraz po wartościach wydrukowanych na każdej stronie w trzech miejscach, dużymi, wyraźnymi cyframi.

Monety euro występują w postaci ośmiu nominałów. w obiegu są dwa rodzaje monet euro i sześć rodzajów monet *eurocentowych*: 1€, 2€ oraz 1/100€, 2/100€, 5/100€, 10/100€, 20/100€ i 50/100€. Bilon występuje w trzech zestawieniach kolorystycznych: biało-żółtym, żółtym i czerwonym (miedzianym). Podobnie jak banknoty, bilon ma też różne wymiary: im wyższy nominal tym większa moneta (wyjątek stanowią znaki pieniężne o nominale 1€ i 50/100€). Są również dostosowane do potrzeb osób niewidzących i niedowidzących. Odmienne kolory, wagi, grubości i wypukłe napisy mają ułatwić posługiwanie się nimi tym osobom. Szczegółowy opis monet euro reprezentujących odpowiedni nominal zawiera tabela 4.7.

Tabela 4.7.

Wybrane parametry techniczne monet euro

Nominal	Średnica (mm)	Grubość przy krawędzi (mm)	Waga (g)	Kształt monety	Brzeg (bok)	Kolor
2€	25,75	2,20	8,50	okragły	napis na drobnym ząbkowaniu	część zewnętrzna-biała; część wewnętrzna-żółta
1€	23,25	2,33	7,50	okragły	na przemian gładki i ząbkowany	część zewnętrzna-biała; część wewnętrzna-żółta
50/100€	24,25	2,38	7,80	okragły	grubo ząbkowany	żółty
20/100€	22,25	2,14	5,74	<i>kwiat hiszpański</i> (brzeg z 6 wgłębieniami)	gładki	żółty
10/100€	19,75	1,93	4,10	okragły	grubo ząbkowany	żółty
5/100€	21,25	1,67	3,92	okragły	gładki	czerwony
2/100€	18,75	1,67	3,06	okragły	gładki z rowkiem	czerwony
1/100€	16,25	1,67	2,30	okragły	gładki	czerwony

Źródło: <http://www.europa.eu.int/euro...>, op. cit.

W przeciwieństwie do banknotów, na monetach zachowano elementy narodowe. Każda z nich ma wspólny awers oraz podobne obrzeże (w jednym

i drugim przypadku 12 „unijnych” gwiazd), natomiast różniący się rewers – odmienny dla każdego z krajów EMU. Na monetach 1/100€, 2/100€ i 5/100€ przedstawione jest położenie Europy na mapie świata, na znakach pieniężnych o nominałach 5/100€, 10/100€ i 50/100€ Unia Europejska, a na monetach 1€ i 2€ Europa bez granic państwowych. Każda moneta, bez względu na formę „strony narodowej”, jest prawnym środkiem płatniczym we wszystkich krajach Unii Gospodarczej i Walutowej.

Ocenia się, że proces wprowadzenia euro do obiegu gotówkowego stanowił niezwykle złożone przedsięwzięcie organizacyjno-logistyczne¹²⁹. Uczestniczyły w nim nie tylko instytucje finansowe EMU, w tym Europejski Bank Centralny, ale też organa Wspólnot, m.in. Komisja i Rada Unii Europejskiej. O znacznej skali działań w tym zakresie świadczyć może ilość znaków pieniężnych, jaką należało wyprodukować (tabela 4.8), a następnie dostarczyć zainteresowanym podmiotom w Unii Gospodarczej i Walutowej, jak również w innych krajach, w tym w Polsce¹³⁰.

¹²⁹ Zob. K. Szelać, S. Jakubiec, M. Glibowska, B. Pawelczyk, *Analiza przygotowań państw członkowskich i państw kandydujących do wprowadzenia euro w formie gotówkowej*, Materiały i Studia, zeszyt 122, Departament Analiz i Badań NBP, Warszawa 2001, s. 9-27.

Por. K. Szelać, *Euro, wprowadzenie banknotów i monet do obiegu*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, STARDRUK, Warszawa 2001, s. 41-87.

¹³⁰ Ocenia się, że polski system bankowy bardzo starannie przygotowywał się do wprowadzenia gotówkowego euro, przy czym szczególnie istotne w tym procesie są trzy daty: 1.01.2002 r., 28.02.2002 r., a także 31.12.2002 r. Pierwsza z nich określa obligatoryjny termin dokonania przevalutowania na euro środków pieniężnych znajdujących się na rachunkach prowadzonych w walutach narodowych krajów EMU. Operacja ta została dokonana automatycznie i bezpłatnie. Po tym terminie wszelkie operacje bankowe dotyczące walut narodowych krajów Unii Gospodarczej i Walutowej prowadzi się wyłącznie w nowej walucie zachodnioeuropejskiej. Na życzenie klientów najpóźniej do 28.02.2002 r. banki przyjmowały wpłaty walut narodowych EMU na rachunki walutowe, przy czym terminem granicznym bankowych wpłat w walutach unii jest data uznawania danej waluty za prawny środek płatniczy. z kolei 31.12.2002 r. był ostatecznym terminem dokonywania przez banki komercyjne wymiany na euro walut krajowych EMU będących w posiadaniu polskich obywateli.

Zob. Ustawa z dnia 25 maja 2001 r. o skutkach wprowadzenia w niektórych państwach członkowskich Unii Europejskiej wspólnej waluty euro, Dz.U. 2001.63.640, [w:] LEX, baza aktów prawnych.

Por. A. Jakubiak, K. Jakubiszyn, K. Szelać, *Ustawa o skutkach wprowadzenia euro*, tekst zamieszczony na stronie internetowej: <http://www.nbp.pl>;

K. Szelać, R. Żak, S. Jakubiec, M. Glibowska, *Analiza wpływu wprowadzenia euro na polski system bankowy*, Materiały i Studia, zeszyt 107, Departament Analiz i Badań NBP, Warszawa 2000, s. 37-44;

T. W. Kolański, *Europejska Unia Walutowa – zagrożenia dla Polski w perspektywie integracji*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 2000, nr 7-8, s. 19-33;

Euro a strategie polskich banków, praca zbiorowa, koordynacja merytoryczna: B. Pietrzak, TWIGGER S.A., Warszawa 1997, s. 61-80.

Tabela 4.8.

Liczba wyprodukowanych znaków pieniężnych euro (wg nominalów)

Monety		Banknoty	
nominal	liczba sztuk (w mln)	nominal	liczba sztuk (w mln)
1/100€	8 386	5€	2 415
2/100€	6 784	10€	3 013
5/100€	7 251	20€	3 608
10/100€	8 156	50€	3 674
20/100€	6 171	100€	1 246
50/100€	5 513	200€	229
1€	4 849	500€	360
2€	2 736		
Razem	49 845	Razem	14 545

Źródło: K. Szelaąg, *Euro, wprowadzenie banknotów i monet do obiegu*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, STARDRUK, Warszawa 2001, s. 50.

Dzięki wprowadzeniu wspólnej waluty na obszarze Unii Gospodarczej i Walutowej możliwa jest lepsza porównywalność stóp procentowych na krajowych rynkach krótkoterminowych środków finansowych, dzięki czemu rynek pieniężny staje się bardziej efektywny¹³¹. Oczekuje się, że w horyzoncie długoterminowym spowoduje to wyrównywanie się kosztów pozyskania środków finansowych na lokalnych rynkach pieniężnych.

Tendencja do ujednoczenia się ceny pieniądza na obszarze EMU nie jest jedynym długoterminowym efektem, wynikającym z wprowadzenia euro do obiegu gotówkowego. Oprócz tego oczekuje się jeszcze większego niż dotychczas stopnia ujednoczenia wspólnego rynku finansowego, szczególnie w aspekcie wykorzystywanych procedur oraz wprowadzanych produktów. Równocześnie wymienia się dwie podstawowe przesłanki tego procesu wynikające z wprowadzenia wspólnej waluty: wysoki poziom efektywności informacyjnej krajowych rynków pieniężnych i kapitałowych oraz wzrost natężenia konkurencji na rynku usług finansowych EMU. z przesłanek tych mogą również wynikać inne długofalowe tendencje ekonomiczne: z jednej strony redukcja miejsc pracy

¹³¹ Prognozowana długoterminowa stabilizacja rynku finansowego Unii Europejskiej wynikająca z wprowadzenia wspólnej waluty wiąże się z krótkoterminową presją inflacyjną. Ocenia się, że konieczność przeliczenia na euro cen wyrażonych w walutach narodowych dała pretekst do zwiększenia realnego poziomu cen towarów konsumpcyjnych. Trudno jednak dokonać realnego oszacowania poziomu tego zjawiska.

w sektorze kapitałowo-pieniężnym, a z drugiej, konieczność reorientacji realizowanych strategii rozwojowych banków komercyjnych i innych podmiotów finansowych unii monetarnej. Szacuje się, że po kilku latach od wejścia euro do obiegu gotówkowego na terenie EMU pozostanie od pięciu do dziesięciu znaczących konglomeratów finansowych, co zmusi mniejsze banki komercyjne do poszukiwania i działalności w niszach rynkowych. w związku z tym zauważalna będzie presja na specjalizację działalności w sektorze: podział na bankowość uniwersalną (detaliczną) oraz inwestycyjną (hurtową). Jednocześnie banki będą dążyć do wzmocnienia swojej pozycji konkurencyjnej, szczególnie wobec amerykańskich i japońskich instytucji finansowych, które działają w Europie Zachodniej, a także intensyfikować działalność poza jednorodnym obszarem monetarnym Wspólnoty¹³².

Wykres. 4.2.
Średni kurs euro w NBP (w okresie 1.01.2002 r.-30.09.2002 r.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.nbp.pl...>, op. cit.

Wprowadzenie wspólnej waluty EMU do obiegu gotówkowego powinno w dłuższej perspektywie wpłynąć na jej umocnienie¹³³. Analizując wartość ryn-

¹³² Por. L. Oręziak, *Kierunki zmian w systemach bankowych na obszarze Euro*, [w:] *Bankowe abc*, s. 1-15, „Bank i Kredyt” 1999, nr 7-8.

¹³³ W literaturze występuje pogląd, że rezultatem umocnienia euro powinno być osiągnięcie przez tę walutę statusu pieniądza międzynarodowego.

Zob. P. Kowalewski, *Euro a międzynarodowy system walutowy...*, op. cit., s. 184-204.

kową euro w Polsce wyrażoną kursem średnim NBP, należy stwierdzić, że w okresie od 1.01.2002 r. do 30.09.2002 r. rzeczywiście można było zaobserwować trend wzrostowy wartości tej waluty (wykres 4.3). Jednak w zależności od badanego podokresu kurs średni euro w NBP był względnie ustabilizowany (styczeń-maj 2002), dynamicznie wzrastał (maj-lipiec 2002) lub wykazywał łagodną tendencję spadkową (sierpień-wrzesień 2002). Jednocześnie w badanym okresie średni kurs euro w NBP ukształtował się na poziomie 3,8017 zł/EUR (był wyższy niż na początku roku 2002 r. o 0,2798 zł/EUR), a jego wartość maksymalna wyniosła 4,2116 zł/EUR.

Kraje Unii Gospodarczej i Walutowej określa się często mianem **Eurolandu** bądź **strefy euro** (*Euro Zone*). Region ten wytwarza około 16% produktu światowego, a zamieszkiwany jest przez blisko 5% ludności globu. Wg analiz Banku Światowego, w EMU uczestniczą trzy spośród dziesięciu najbogatszych państw świata. Są to Belgia, Austria i Luksemburg, przy czym kraj ten ma najwyższą wartość wskaźnika PKB per capita w skali ogólnoswiatowej (38 773 EUR za 1999 r.). z kolei Irlandia uważana jest za jeden z najdynamiczniej rozwijających się krajów, średnia stopa wzrostu gospodarczego w tym państwie wynosiła 7,1% w latach 1990-1997¹³⁴. Do strefy euro oprócz dwunastu spośród piętnastu krajów Wspólnoty zalicza się też państwa i terytoria ściśle związane gospodarczo lub politycznie z państwami Unii Gospodarczej i Walutowej, zarówno suwerenne, jak też zależne; konkretyzując: Monako, Andorę, Watykan, San Marino, Buesingen, Antyle Holenderskie i Arubę, Polinezję Francuską, Nową Kaledonię, Makau, a także niemiecki Hegoland, hiszpańskie: Wyspy Kanaryjskie, Ceutę i Melillę, portugalskie: Madere, Azory, fińskie wyspy Aland, francuskie: Saint Pierre i Miquelon, Majottę, a także departamenty zamorskie Francji: Gujanę, Gwadelupę, Martynikę i Réunion.

Nominalna długookresowa stopa procentowa jest tożsama z oprocentowaniem 10-letnich obligacji skarbowych emitowanych w każdym z systemów gospodarczych prezentowanych w tabeli 4.10.

Uważa się, że Euroland dysponuje znacznym potencjałem ekonomicznym. Wybrane wielkości będące jego charakterystyką zestawiono w tabeli 4.9. Ilustrują one wyniki ekonomiczne osiągnięte przez EMU, jak też informują o względnych rezultatach gospodarowania na tym obszarze w porównaniu z Unią Europejską, Stanami Zjednoczonymi oraz Japonią. z tabeli 4.9 wynika, że przeważająca część potencjału Unii Europejskiej znajduje się w jej zintegrowanym monetarnie podsystemie gospodarczym. Natomiast w zależności od konkretnego miernika, konkurencyjność Strefy Euro wobec Stanów Zjednoczonych i Japonii jest różna, przy czym najbardziej charakterystyczne są przypadki stopy wzrostu PKB oraz stopy inflacji.

¹³⁴ Zob. J. Wajszczyk, *Strefa Euro*, „Nowe Życie Gospodarcze” 1999, nr 38, s. 38-39.

Tabela 4.9.

Strefa euro na tle Unii Europejskiej, USA i Japonii (wg stanu na koniec 1999)

Wyszczególnienie	Kraje strefy euro	Wspólnoty (wszystkie kraje)	USA	Japonia	strefa euro a...		
					Wspólnoty	USA	Japonia
					1	2	3
Powierzchnia (tys. km ²)	2 362	3 191	9 373	378	0,74	0,25	6,25
Ludność (mln osób)	291,6	375,5	271,5	126,8	0,78	1,07	2,30
PKB (mld EUR)	6 032	7 809	8 043	3 748	0,77	0,75	1,61
Stopa wzrostu PKB	2,2	2,1	2,7	-1,3	1,05	0,81	(-) 1,69
PKB per capita (EUR), 1998	20 040	19 920	30 060	22 060	1,01	0,67	0,91
Stopa inflacji	1,2	1,3	2,0	-0,5	0,92	0,60	(-) 2,40
Nominalna długookresowa stopa procentowa	4,7	4,9	5,3	1,3	0,96	0,89	3,62
Stopa bezrobocia	10,5	9,6	4,7	4,7	1,09	2,23	2,23
Rezerwy walutowe (mld EUR), 1998	296,4	360,9	56,1	187,1	0,82	5,28	1,58

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Zawojka, *Unia Europejska...*, op. cit., s. 67.

4.2.4. Koordynacja polityki gospodarczej EMU

Należy zgodzić się z poglądem R. N. Coopera, iż „*potrzeba koordynacji polityki gospodarczej występuje wówczas, gdy działania jednego kraju wpływają na dobrobyt innego kraju*”¹³⁵. Jest to stwierdzenie właściwe w przypadku praktycznie każdej organizacyjno-instytucjonalnej formy integracji. Jednak, jak wynika z teorii oraz analizy empirycznej zjawisk ekonomicznych, szczególne nasilenie współzależności gospodarczej wewnątrz ugrupowania integracyjnego obserwuje się w unii ekonomiczno-walutowej. Za pomocą „kanału pieniężnego” dochodzi we wspólnocie monetarnej do nieskrępowanego rozprzestrzeniania się zjawisk ekonomicznych, również tych niekorzystnych, którym należy przeciwdziałać za pomocą narzędzi polityki gospodarczej, prowadzonej w sposób skoordynowany. Dzięki temu można skutecznie minimalizować negatywne skutki szoków asymetrycznych, na jakie narażona jest unia ekonomiczno-walutowa.

Samodzielna polityka gospodarcza danego kraju wywołuje międzynarodowe efekty zewnętrzne przede wszystkim w trzech sferach ekonomicznych:

¹³⁵ Por. R. N. Cooper, *Economic Interdependence and Coordination of Economic Policies*, [w:] *Handbook of International Economics*, red. r. Jones, P. Kennen, North Holland, Amsterdam 1985, s. 1195-1234.

- po pierwsze, w „sferze dochodu”: zmiana poziomu aktywności gospodarczej w danym państwie oddziałuje na wolumen transakcji wymiennych dokonywanych przez nie z zagranicą, a przez to na poziom dochodu osiągniany przez kraje będące jego partnerami handlowymi,
- po drugie, w „sferze rynku finansowego”: zmiany stopy procentowej pociągają za sobą cyrkulację środków finansowych między państwami, co wpływa bezpośrednio na podaż pieniądza krajowego, zmniejszając przez to skuteczność polityki pieniężnej prowadzonej samodzielnie przez poszczególne kraje,
- po trzecie, w „sferze dynamiki cen dóbr wymiennych”: rozbieżności w stopie inflacji wpływają na kurs walutowy, w konsekwencji prowadząc do zmiany konkurencyjności gospodarki narodowej.

W związku z tym proces koordynacji polityki gospodarczej Wspólnoty, a w szczególności Unii Gospodarczej i Walutowej dotyczy wymienionych dziedzin gospodarowania, przy czym ewolucję zakresu ujednoczenia poszczególnych polityk cząstkowych ugrupowania przedstawiono w tabeli 4.10.

Jedną z głównych dziedzin polityki gospodarczej, która podlega koordynacji jest polityka budżetowa. Jej ujednoczenie powinno przyczynić się do osiągnięcia pozytywnych rezultatów nie tylko w ramach jednolitej strefy monetarnej, ale całej Unii Europejskiej. Dzięki koordynacji polityki budżetowej możliwe jest utrzymanie dyscypliny budżetowej, a więc zapewnienie odpowiedniego stopnia stabilizacji przychodów i wydatków Wspólnoty. Oprócz tego ujednoczenie celów i działań w sferze konstruowania i monitoringu wykonania budżetu zapewnia skuteczną realizację celów ugrupowania w sferze pieniężnej, unikanie swobodnego „współzawodnictwa podatkowego”, a pośrednio presję na wzrost efektywności podmiotów gospodarczych.

Jedną z głównych cech polityki budżetowej w ramach Unii Europejskiej jest swoisty dualizm jej budżetu. z jednej strony tworzone są budżety krajów członkowskich, a z drugiej wspólny budżet Unii Europejskiej, który obejmuje wszelkie jej dochody i wydatki, przy czym ze względu na skalę, strukturę oraz procedurę budżet wspólnotowy uznaje się za specyficzny.

Skalę budżetu wspólnotowego można określić jako relatywnie małą. Stanowi on niewiele ponad 1% PKB wypracowanego przez kraje Unii Europejskiej. Należy stwierdzić, że wydatki z budżetu unijnego nie obejmują wielu zadań realizowanych przy wykorzystaniu zasilenia z budżetów narodowych. Można do nich zaliczyć przede wszystkim finansowanie działań związanych z politykami prowadzonymi na szczeblu krajowym, w szczególności politykę społeczną obejmującą m.in. edukację, ochronę zdrowia i zabezpieczenie społeczne. Również obsługa długu publicznego oraz polityka obronna ugrupowania nie są finansowane z budżetu Wspólnoty. z kolei znaczne sumy ze wspólnego budżetu przeznaczone są na politykę rolną oraz działania strukturalne, aktywizujące proces zwiększania spójności społeczno-ekonomicznej w Unii Europejskiej. Za dość

wysokie należy też uznać wydatki ponoszone w związku z międzynarodową współpracą gospodarczą, subwencjonowaniem badań naukowo-technicznych oraz pomocą przyznawaną krajom słabiej rozwiniętym. Ich udział w budżecie unijnym przewyższa udziały w budżetach krajowych państw Wspólnot.

Tabela 4.10.

**Zakres koordynacji głównych sfer polityki ekonomicznej
we Wspólnotach Europejskich**

Sfery polityki ekonomicznej	1960	1970	1980	1990	2000
Wolności gospodarcze:					
-towary rzeczowe	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>
-usługi	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>
-praca	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>
-kapitał	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>
Alokacja czynników produkcji:					
-polityka konkurencji	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>
-polityka fiskalna	<i>K</i>	<i>H</i>	<i>H</i>	<i>H</i>	<i>H</i>
-wspieranie sektora <i>B+R</i>	<i>K</i>	<i>H</i>	<i>H</i>	<i>H</i>	<i>H</i>
Stabilizacja:					
-monetarna	<i>K</i>	<i>K</i>	<i>H</i>	<i>H</i>	<i>U</i>
-makrobudżetowa	<i>K</i>	<i>K</i>	<i>K</i>	<i>K</i>	<i>H</i>
Redystrybucja wytworzonego produktu:					
-polityka regionalna	<i>I</i>	<i>K</i>	<i>H</i>	<i>U</i>	<i>U</i>
-polityka społeczna	<i>H</i>	<i>H</i>	<i>H</i>	<i>H</i>	<i>H</i>
Polityka zewnętrzna:					
-handlowa: towary rzeczowe	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>
-handlowa: usługi	<i>I</i>	<i>K</i>	<i>H</i>	<i>U</i>	<i>U</i>
-czynniki produkcji: praca	<i>0</i>	<i>I</i>	<i>K</i>	<i>H</i>	<i>K</i>
-czynniki produkcji: kapitał	<i>I</i>	<i>K</i>	<i>H</i>	<i>U</i>	<i>U</i>
-pomoc na rzecz rozwoju	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>	<i>U</i>
-zagraniczna	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>K</i>	<i>K</i>
-obronna	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>K</i>	<i>K</i>
Inne:					
-środowisko naturalne	<i>0</i>	<i>I</i>	<i>K</i>	<i>H</i>	<i>H</i>
-wymiar sprawiedliwości	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>I</i>	<i>K</i>
-planowanie przestrzenne	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>I</i>	<i>K</i>

Źródło: *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej...*, op. cit., s. 48.

Symbole: *0* (zero) – brak zaangażowania ze strony Wspólnoty, narodowy poziom podejmowania decyzji w danym zakresie, *I* – informacja, *K* – konsultacja, *H* – harmonizacja, *U* – unifikacja.

Zarówno w przypadku wydatków, jak również w sferze przychodów budżet Unii Europejskiej ma inną strukturę niż budżety narodowe jej członków. Jak podaje J. Borowiec, podstawowymi źródłami wpływów budżetowych Wspólnoty są: opłaty celne od towarów importowanych z krajów „trzecich”, opłaty wyrownawcze nakładane na towary rolne, podatek od wartości dodanej VAT i płacone przez kraje członkowskie składki zależne od wielkości ich produktu narodowego brutto¹³⁶.

Procedurę budżetową w Unii Europejskiej można określić jako długotrwałą i skomplikowaną, umożliwiającą jednak opracowanie długoletnich planów pozyskiwania i rozdysponowywania środków finansowych na wiele lat budżetowych. w opartym o wielostronne negocjacje procesie przygotowania budżetu współpracują ze sobą najważniejsze organa Wspólnot. Komisja odpowiada za prowadzenie bieżących prac nad budżetem, przygotowując m.in. jego coroczny projekt, Rada Unii Europejskiej określa wydatki obligatoryjne, a Parlament – nieobligatoryjne, w porozumieniu z Radą zatwierdza również w całości budżet wspólnotowy, z kolei Trybunał Obrachunkowy jest odpowiedzialny za kontrolę finansową realizacji przychodów i wydatków budżetowych¹³⁷.

4.2.5. Zróżnicowanie systemu bankowego EMU

System bankowy stanowi jeden z kluczowych elementów zintegrowanego w ramach Unii Gospodarczej i Walutowej zachodnioeuropejskiego obszaru monetarnego. Jednak ze względu na odmienność wzorców kulturowych i ukształtowanie struktur gospodarczych poszczególnych krajów, a nawet regionów Eurolandu, mimo znacznego poziomu ujednoczenia związanego z realizacją koncepcji wspólnego rynku, konieczne jest zachowanie w EMU lokalnej specyfiki poszczególnych narodowych podsystemów bankowych¹³⁸.

Część narodowych systemów bankowych strefy euro jeszcze kilkanaście lat temu charakteryzowała się znacznym rozdrobnieniem instytucji finansowych. Widoczne było to szczególnie na rynkach finansowych Francji, Portugalii i Włoch. Jednocześnie systemy bankowe tych krajów do niedawna bazowały przede wszystkim na własności państwowej.

¹³⁶ Zob. J. Borowiec, *Unia ekonomiczna i monetarna...*, op. cit., s. 162.

Por. <http://cie.gov.pl...>, op. cit.

¹³⁷ Por. <http://europa.eu.int/comm/dgs/budget>, część oficjalnej strony internetowej Unii Europejskiej charakteryzująca budżet Wspólnoty; <http://europa.eu.int/comm/eurostat...>, op. cit.

Zgodnie z przyjętymi zasadami, przeliczono ECU na euro w stosunku 1:1. z założenia tego skorzystał m.in. N. M. Healey, *One Currency for Europe...*, op. cit., s. 753-777.

¹³⁸ Por. J. K. Solorz, D. Daniluk, J. Zombirt, *Integracja europejska a krajowe banki komercyjne*, STARTDRUK, Warszawa 1999, s. 26-32;

G. Paluszczak, *Systemy bankowe w procesie europejskiej integracji walutowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 73-120.

We francuskim systemie bankowym główną rolę odgrywa obecnie kilka grup bankowych dysponujących znaczącym potencjałem finansowym. Należą do nich: Credit Agricole, Societe Generale, Credit Mutuel – CIC, Credit Lyonnais, Natexis – Banques Populaires, Credit Commercial de France (CCF), a także Banque Nationale de Paris – Paribas, który powstał w związku z koncepcją utworzenia globalnej francuskiej instytucji finansowej w wyniku połączenia kilkunastu banków specjalistycznych. Jednak jeszcze do niedawna stanowiły one własność państwową. Ich prywatyzację wynikającą ze wzrostu natężenia konkurencji na wspólnym rynku oraz unormowań ogólnowspólnotowych przeprowadzano stopniowo. Pierwszy etap tego procesu miał miejsce w latach 1986-1987. Sprzedano wówczas m.in. Societe Generale, CCF oraz Paribas. Drugi, przeprowadzony w 1993 r., objął Banque Nationale de Paris (BNP) i Credit Local de France. Ostatni, trzeci zrealizowano w latach 1998-1999.

Podobne rozwiązania dotyczące sektora bankowego zastosowano w Portugalii, w której prywatyzacja instytucji finansowych również została w znacznym stopniu „wymuszona” przez warunki konkurencji we Wspólnotach, do których kraj ten przystąpił w 1986 r. w wyniku tego procesu powstała m.in. grupa Mundial Confianca obejmująca: Banco Finto & Sotto Major, Banco Totta & Aaores, Credito Predial Portugues, Banco Chemical Finance oraz związanych z nimi ubezpieczycieli, stanowiąca jeden z głównych portugalskich konglomeratów finansowych.

Również we Włoszech w związku z realizacją koncepcji wspólnego rynku, a później unii monetarnej konieczna stała się prywatyzacja i konsolidacja rozdrobnionych niewielkich banków lokalnych. Działania te przeprowadzono w oparciu o dwa akty prawne, tzw. Prawo Amato (1990) oraz Testo Unico (1994), które miały na celu zreformowanie stosunkowo mało efektywnego systemu bankowego. Dzięki nim Casse di Risparmio (włoskie kasy oszczędnościowe) połączyły się w większe grupy regionalne, albo stały się częścią holdingów finansowych, działając jednak nadal w dotychczasowych niszach rynkowych. w okresie 1990-1998 miało miejsce 350 fuzji tych parabanków, w wyniku których spośród 1156 kas oszczędnościowych pozostało 935.

W przeciwieństwie do francuskiego, portugalskiego i włoskiego systemu bankowego, o których obecnym kształcie w znacznym stopniu zdecydował proces prywatyzacji i konsolidacji, hiszpański system finansowy w ramach Unii Europejskiej rozwinął się w oparciu o banki prywatne, wśród których należy wymienić przede wszystkim Banco Santander Central Hispano, Banco Espanol de Credito oraz Banco Popular Espanol. Oprócz nich znaczącą rolę na hiszpańskim rynku finansowym odgrywają nadal tradycyjne Cajas de Ahorros, czyli stosunkowo małe kasy oszczędnościowe działające na rynkach lokalnych, a także Creditos Cooperativo – regionalne banki detaliczne.

Z kolei system bankowy Luksemburga wytwarzający ponad 15% jego PKB i dostarczający blisko 30% wpływów z podatków temu krajowi, charakteryzuje

się oprócz wysokiego potencjału finansowego narodowych instytucji finansowych, również znacznym udziałem w rynku banków zagranicznych, w tym amerykańskich, francuskich i belgijskich. Do połowy 1998 r. było to związane z brakiem konieczności odprowadzania rezerwy obowiązkowej przez banki zlokalizowane w Luksemburgu. Dopiero w lipcu 1998 r. bank centralny Luksemburga, dostosowując się do unormowań Unii Gospodarczej i Walutowej, zobowiązał banki krajowe do naliczania oraz odprowadzania dwuprocentowej rezerwy obowiązkowej. Podstawowym zakresem działalności banków luksemburskich jest bankowość korporacyjna i inwestycyjna, przy czym znaczna jej część (blisko 30%) świadczona jest i rozliczana w dolarach amerykańskich.

Również Niemcy i Austria są państwami o silnym kapitałowo sektorze bankowym. Opierają się jednak przede wszystkim o krajowe zasoby finansowe (w Niemczech udział kapitału zagranicznego w bankowości wynosi około 4%). Podstawę ich systemów bankowych tworzą głównie prężne wielkie banki uniwersalne, np.: Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank, Erste Bank, Austria Creditanstalt, a także Reiffeisenbank, obok których działają specjalistyczne banki inwestycyjne¹³⁹.

Rozwinięty system bankowy, powiązany kapitałowo z krajowymi systemami bankowymi w innych krajach, nie tylko Unii Europejskiej, występuje w Belgii i Holandii. Jeszcze na początku lat 90-tych XX w. większość banków belgijskich, podobnie jak francuskich, znajdowała się w posiadaniu państwa. Jednak zmieniająca się dynamicznie struktura wspólnego rynku finansowego Unii Europejskiej, jak również dość niska przychodowość tych instytucji przyczyniły się do podjęcia przez władze decyzji o sprywatyzowaniu sektora finansowego. w wyniku związanych z tym fuzji powstało kilka znaczących banków: Fortis Bank, KBC Bank, Banque Bruxelles Lambert, Credit Communal oraz BACOB Bank. Ich łączne zaangażowanie kredytowe i zgromadzone depozyty stanowią obecnie ponad 70% ogółu kredytów i depozytów zgromadzonych w banków belgijskich. Banki holenderskie, takie jak ABN Amro, ING, Rabobank, należą do największych światowych instytucji finansowych. Posiadają liczne placówki niemal na całym świecie (np. ABN Amro ma blisko 2500 oddziałów w ponad 70 krajach).

System bankowy oparty o wzorce „anglosaskie” funkcjonuje w Irlandii. Opiera się on na koncepcji podziału bankowości na cztery niezależne sfery: clearing i rozwiniętej na tej podstawie bankowości detalicznej, inwestycji „zwykłych” („zakupów inwestycyjnych”), inwestycji przemysłowych oraz działalności building societies, czyli wyspecjalizowanych kasach oszczędnościowych udzielających pożyczek hipotecznych. Specyfiką irlandzkiego systemu finansowego są również zasady obrotu czekowego, znacznie odbiegające od norm „kon-

¹³⁹ Zob. E. Jewdosiuk, *Wpływ banków i instytucji finansowych na rozwój przedsiębiorczości w Niemczech*, [w:] *Banki a rozwój przedsiębiorczości w Polsce*, tom I, red. J. Sikorski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003, s. 162-171.

tyntalnych”, ustalonych jeszcze w latach 30-tych XX w. Wśród największych banków irlandzkich należy wymienić Allied Irish Bank, podobnie jak większość holenderskich konglomeratów finansowych powiązany kapitałowo z instytucjami finansowymi spoza Unii Europejskiej.

Z kolei w systemach bankowych krajów skandynawskich, m.in. Finlandii, obserwuje się zanikanie „tradycyjnego” podziału na banki detaliczne, hipoteczne, inwestycyjne oraz ubezpieczycieli, uwidacznia się więc tendencja do uniwersalizacji działalności instytucji finansowych. Nadal jednak, podobnie jak kilkanaście lat temu, banki fińskie ukierunkowują swoją działalność głównie na klientów przemysłowych, zarówno korporacyjnych, jak też z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

W odniesieniu do Grecji, intensyfikującej od 1981 r. reformy gospodarcze w związku z przystąpieniem do Wspólnot, należy stwierdzić, że jej sektor bankowy jest względnie najsłabiej ukształtowany w porównaniu z pozostałymi krajami Unii Gospodarczej i Walutowej. Oferta produktowa banków oraz ceny ich usług odbiegają na razie jeszcze od poziomu oferowanego przez instytucje zachodnioeuropejskie.

4.3. Europejski System Banków Centralnych

Ocenia się, że polityka pieniężna stanowi jeden z najważniejszych elementów funkcjonalnych Unii Gospodarczej i Walutowej. Ramy tej działalności zostały określone w Traktacie z Maastricht, którego załącznikami były m.in. statuty Europejskiego Banku Centralnego i Europejskiego Systemu Banków Centralnych traktowanych jako instytucje ponadnarodowe. Określono w nim, że **Europejski System Banków Centralnych (ESBC)** powinien składać się z trzech podsystemów, tworzących strukturę dwustopniową (analogicznie jak w bankowości niemieckiej): Europejskiego Banku Centralnego (EBC) i Narodowych Banków Centralnych (NBC), a także systemu teleinformatycznego TARGET, służącego do zawierania transakcji finansowych i komunikacji prowadzonej wewnątrz **Eurosystemu**¹⁴⁰.

Głównym celem działalności Europejskiego Systemu Banków Centralnych jest utrzymanie stabilności cen, zarówno w bliskim, jak też odległym horyzoncie czasowym, czyli cel antyinflacyjny (*Direct Inflation Targeting* – DIT)¹⁴¹. Realizuje się go przede wszystkim dzięki polityce pieniężnej wdrażanej przez dwa główne komponenty instytucjonalne ESBC, czyli EBC i NBC, a także koordynacji krajowych polityk gospodarczych w ugrupowania. Działania te powinny prowadzić do utrzymania stabilnego, relatywnie wysokiego, nieinflacyjnego

¹⁴⁰ Por. N. M. Healey, *European Monetary Union*, „Developments in Economics” 1993, nr 9, s. 29-50.

¹⁴¹ Zob. K. Lutkowski, *Zarys problemu dostosowania banku centralnego i systemu pieniężnego Polski do członkostwa w Unii Europejskiej*, [w:] *Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowej i Wschodniej*, red. H. Żukowska, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2003, s. 120-121.

wzrostu gospodarczego, a w konsekwencji przyczynić się do zwiększenia dobrobytu społeczeństwa Unii Europejskiej¹⁴². Do podstawowych zadań ESBC, których realizacja ma na celu osiągnięcie celu antyinflacyjnego, oprócz określania kierunków i realizacji polityki pieniężnej we Wspólnocie, można zaliczyć przechowywanie i zarządzanie oficjalnymi rezerwami dewizowymi państw członkowskich ugrupowania, a także przeprowadzanie operacji dewizowych oraz prowadzenie działań usprawniających funkcjonowanie systemów płatniczych, jakimi posługują się instytucje finansowe Unii Europejskiej. Oprócz tego w ramach Europejskiego Systemu Banków Centralnych realizuje się czynności w zakresie kontroli instytucji finansowych, w szczególności banków.

W związku z działaniami nakierowanymi na utrzymanie stabilności cen, Eurosystem zachowuje niezależność, którą uważa się za jego podstawową cechę organizacyjną¹⁴³. Oprócz tego dla usprawnienia jego funkcjonowanie przyjęto, że powinien być kierowany przez organa decyzyjne Europejskiego Banku Centralnego.

Europejski Bank Centralny (EBC; *European Central Bank – ECB*) rozpoczął działalność w lipcu 1998 r. zastępując **Europejski Instytut Walutowy**, który dotychczas nadzorował proces unifikacji monetarnej w Unii Europejskiej. Posiadaczami kapitału EBC są banki centralne Eurosystemu. Każdy z nich otrzymał część kapitału założycielskiego ECB odpowiadającą w połowie udziałowi danego kraju członkowskiego Unii Europejskiej w ogólnej liczbie ludności

¹⁴² Zob. *The Monetary Policy of the ECB, European Central Bank*, Frankfurt 2001, s. 43.

¹⁴³ Odpowiedzialność za realizację polityki pieniężnej EMU spoczywa głównie na Europejskim Banku Centralnym. Narodowe Banki Centralne krajów Eurolandu wykonują przede wszystkim zadania, które stawia przed nimi ECB. w związku z tym Eurosystem jako całość jest niezależny, natomiast znaczny stopień zależności pionowej widoczny jest na styku ECB- NCB.

Literatura wyróżnia kilka aspektów niezależności Eurosystemu, a mianowicie:

- niezależność funkcjonalną, w ramach której dopuszcza się wykonywanie przez NBC na własną odpowiedzialność innych zadań niż te, które służą bezpośrednio utrzymaniu stabilności cenowej w strefie euro (m.in.: nadzoru bankowego, prowadzenia badań i analiz oraz statystyki wybranych sektorów gospodarki EMU),
- niezależność instytucjonalną (organa i instytucje Wspólnoty są zobowiązane do niewywierania wpływu na Europejski Bank Centralny oraz banki centralne podczas wykonywania postawionych przed nimi zadań, również osoby trzecie nie mają prawa do zezwalania, znoszenia, zawieszania lub odraczania decyzji NBC, wykonujących zadania ESBC),
- niezależność personalną (kadencyjność prezesa i członków Zarządu ECB oraz ich nieusuwalność, a także wyłanianie władz EBC w drodze jednogłośnej decyzji władz państw członkowskich Unii Europejskiej),
- niezależność finansowa (zdolność NBC do samodzielnego zaopatrywania się w środki finansowe, niezbędne do prawidłowego wypełniania zadań powierzonych przez EBC).

Zob. A. Nowak-Far, *Niezależność Europejskiego Systemu Banków Centralnych w Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej*, „Bank i Kredyt” 1998, nr 11, s. 4-11.

Por. M. Levitt, C. Lord, *The Political Economy of Monetary Union*, New York 2000, s. 193;

I. Pyka, *Niezależność Narodowego Banku Polskiego w warunkach ostrych ograniczeń gospodarczych*, [w:] *Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowej i Wschodniej*, red. H. Zukowska, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2003, s. 123-128.

Wspólnoty w roku poprzedzającym ustanowienie ESBC, a w połowie udziałowi danego kraju członkowskiego Unii Europejskiej w PKB ugrupowania, obliczanym na podstawie cen rynkowych, wg notowań z ostatnich pięciu lat poprzedzających ustanowienie ESBC.

W związku z efektami prowadzonej polityki pieniężnej na koniec każdego roku obrachunkowego rozdziela się wynik finansowy generowany przez EBC na poszczególne Narodowe Banki Centralne wchodzące w skład Eurosystemu. Jeżeli Europejski Bank Centralny osiągnął zysk netto z działalności, kwotę nie przekraczającą 20% wyniku finansowego przeznacza się na wzrost funduszy rezerwowych, a pozostałą część dzieli się między krajowe bank centralne, proporcjonalnie do posiadanego kapitału ECB. w sytuacji zaistnienia straty netto, kwotę stanowiącą jej równowartość potrąca się z funduszy rezerwowych, a w razie konieczności z dochodów osiąganych przez Narodowe Banki Centralne, również proporcjonalnie do posiadanego przez nie kapitału ECB.

Jedną z głównych funkcji Europejskiego Banku Centralnego jest rola banku emisyjnego. w związku z tym ECB posiada przywilej kreacji pieniądza gotówkowego euro oraz refinansowania banków komercyjnych za pomocą pieniądza kredytowego. Ponadto ustala bieżące i długoterminowe (strategiczne) cele polityki pieniężnej, biorąc pod uwagę konieczność zachowania stabilności cenowej ugrupowania. Do innych funkcji ECB można zaliczyć: utrzymywanie rezerw walutowych, gromadzenie informacji statystycznych, nadzór bankowy, doradztwo gospodarcze (zwłaszcza dla organów unijnych), a także wydawanie przepisów prawnych w ramach posiadanych kompetencji¹⁴⁴.

Organami decyzyjnymi ECB są Rada Zarządzająca, inaczej Rada Naczelną (*The Governing Council*), Zarząd (*Executive Board*), natomiast funkcje doradcze realizuje Rada Generalna (*General Council*). Rada Zarządzająca, w skład której wchodzi członkowie Zarządu oraz szefowie NBC, ustala politykę pieniężną Wspólnoty. Podejmuje w związku z tym odpowiednie decyzje w sprawach pośrednich celów monetarnych, podstawowych stóp pieniężnych i wielkości rezerw obowiązkowych i walutowych gromadzonych w ESBC. Sześciuosobowy Zarząd, na czele którego stoi prezes, odpowiada za realizację bieżącej polityki pieniężnej zgodnie z wytycznymi i postanowieniami Rady Zarządzającej. Wykonując powyższe zalecenia, Zarząd wydaje Narodowym Bankom Centralnym konieczne w ich działalności instrukcje. Rada Generalna, składająca się z prezesa, wiceprezesa ECB oraz gubernatorów krajowych banków centralnych ESBC nadzoruje zbieranie informacji statystycznych, wspomagających proces decyzyjny w sferze polityki pieniężnej, prowadzi też sprawozdawczość Eurosys-

¹⁴⁴ Zob. K. Kołodziejczyk, *Geneza wspólnej waluty euro*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2000, s. 86.

temu oraz zajmuje się wybranymi zadaniami z zakresu polityki personalnej EBC¹⁴⁵.

W skład Europejskiego Systemu Banków Centralnych wchodzi oprócz ECB również 15 Narodowych Banków Centralnych, ale banki centralne państw członkowskich Unii Europejskiej spoza Strefy Euro (brytyjski, duński i szwedzki) mają w Eurosystemie specjalny status. Mogą prowadzić własną politykę pieniężną, ale nie uczestniczą w podejmowaniu decyzji dotyczących polityki pieniężnej realizowanej w Strefie Euro. w celach statystycznych i zarządczych rozróżniono pojęcia „Europejskiego Systemu Banków Centralnych” i „Eurosystemu”, w skład którego wchodzi 12 centralnych banków krajowych Eurolandu.

Banki centralne Strefy Euro wdrażają zharmonizowaną politykę pieniężną. Działają w tym zakresie zgodnie z wytycznymi EBC, które w pierwszym rządzie zakładają całkowite zrzeczenie się na rzecz EBC przez NBC Eurolandu uprawnień w zakresie kształtowania narodowej polityki pieniężnej. Ponadto w ramach przepisów finansowych ESBC przewiduje się, że materiały konieczne do przygotowania rocznych sprawozdań finansowych ECB, mają być opracowane przez Narodowe Banki Centralne wg ujednoliconych norm księgowości i sprawozdawczości.

Jak pisze A. Nowak-Far, „*potrzebie organizacji transgranicznych, międzynarodowych rozliczeń wielkokwotowych w euro odpowiada system (...) TARGET*”¹⁴⁶, czyli *Trans-European Automated Real Time Gross Settlement Express Transfer*. Jego celem jest zapewnienie możliwości sprawnego, szybkiego, bezpiecznego i taniego przeprowadzania transakcji walutowych, czemu towarzyszy przesyłanie niezbędnych w tym celu informacji. Dlatego też płatności realizowane w tym systemie teleinformatycznym opierają się na wystandaryzowanych procedurach i zleceniach zgodnych ze standardami RTGS („decentralizacja i oparcie na narodowych systemach rozliczeń wielkokwotowych”), realizowanych w trybie on-line, czyli w czasie rzeczywistym.

Bezpośrednimi uczestnikami TARGET są banki centralne ESBC, a także instytucje finansowe Unii Europejskiej, których ryzyko niewypłacalności oszacowano jako „zredukowane”, a działalność „nie budzi podejrzeń co do nieprawidłowego wykorzystania dostępu do systemu”. Obowiązek wykorzystania TARGET w rozliczeniach dotyczy jedynie transakcji związanych z prowadzeniem polityki pieniężnej w ramach Eurosystemu, dlatego też większość płatności dokonywanych między podmiotami finansowymi ESBC jest

¹⁴⁵ Zob. A. Górska, *Aspekty prawne funkcjonowania Europejskiego Banku Centralnego i Europejskiego Systemu Banków Centralnych*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 5, s. 10-11.

Por. R. Wierzba, *Europejski Bank Centralny*, TWIGGER, Warszawa 2003, s. 39-74.

¹⁴⁶ Zob. A. Nowak-Far, *Europejska Unia Gospodarcza i Walutowa: główne elementy infrastruktury prawnej i organizacyjnej przejścia od walut narodowych do euro*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 9, s. 4-5.

prowadzona przy wykorzystaniu innych kanałów przepływu środków finansowych i informacji¹⁴⁷. TARGET natomiast stanowi jedno z głównych narzędzi cyrkulacji i alokowania krótko- i średnioterminowych strumieni finansowych, jakie są generowane w wyniku prowadzonej polityki pieniężnej. w ramach systemu istnieje możliwość wykorzystania przez instytucje finansowe kredytu płatniczego o dość szybkim terminie spłaty uzyskiwanym w Narodowych Bankach Centralnych, co zwiększa płynność TARGET.

4.4. Polityka pieniężna Europejskiego Banku Centralnego

Polityka monetarna Europejskiego Banku Centralnego reguluje podaż pieniądza w Eurosystemie. Wpływa przez to na poziom cen, zatrudnienia i produkcji w Unii Gospodarczej i Walutowej. ECB, oddziałując na ilość środków finansowych w obiegu, wykorzystuje oprócz emisji wspólnego pieniądza, przede wszystkim instrumenty rynkowe związane z operacjami otwartego rynku, polityką rezerw obowiązkowych oraz refinansowaniem¹⁴⁸.

Celem operacji otwartego rynku jest przede wszystkim niwelowanie napięć inflacyjnych dzięki bezpośredniemu wpływowi na podaż pieniądza. Można go osiągnąć poprzez regulację krótkoterminowej płynności systemu bankowego. w przypadku jego nadpłynności bank centralny sprzedaje, a w przypadku niedoboru środków finansowych skupuje na rynku międzybankowym papiery wartościowe już na nim istniejące, bądź specjalnie w tym celu wykreowane. Operacje otwartego rynku można podzielić na dwie grupy: operacje bezzwrotne (outright sale) i zwrotne, zwane również warunkowymi. Wśród operacji zwrotnych wyodrębnia się przede wszystkim: transakcje zwrotnej sprzedaży repo, czyli repurchase agreement (sprzedaż papierów wartościowych po określonej cenie z jednoczesnym przyrzeczeniem ich odkupienia po wyższej cenie w przyszłości) i transakcje zwrotnego odkupu reverse repo, czyli reverse repurchase agreement (kupno papierów wartościowych z przyrzeczeniem ich sprzedaży po niższej cenie w przyszłości). Dzięki różnicom w cenach transakcji zwrotnych bank centralny ma możliwość elastycznego wpływu na krótkoterminowe stopy procentowe instrumentów rynku pieniężnego.

Stopa rezerwy obowiązkowej to określona przez bank centralny relacja między rezerwami banków a zgromadzonymi w nich depozytami. Podobnie jak polityka otwartego rynku wpływa ona bezpośrednio na możliwość kreacji pieniądza depozytowego przez banki komercyjne.

Bank centralny oddziałuje na możliwości kredytowe banków komercyjnych również poprzez politykę refinansową, udzielając im kredytów w celu uzupeł-

¹⁴⁷ Zob. A. Nowak-Far, *Europejska Unia Gospodarcza i Walutowa: organizacja systemów płatniczych oraz transakcji papierami wartościowymi*, „Podatki i Prawo Gospodarcze Unii Europejskiej” 1999, nr 2, s. 5-9.

¹⁴⁸ Por. E. Chrabonszczewska, *Europejski System Walutowy. Instrumenty polityki monetarnej*, „Studia Finansowo-Bankowe”, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1992, s. 43-53.

nienia zasobów pieniężnych, jak też określając oprocentowanie wypożyczonych środków finansowych. w ten sposób są regulowane krótkoterminowe zaburzenia płynności systemu bankowego.

Dwoma podstawowymi kredytami służącymi celom refinansowym są: kredyt lombardowy i redyskontowy. Kredyt lombardowy udzielany jest na krótkie okresy pod zastaw zdematerializowanych skarbowych papierów wartościowych, najczęściej bonów i obligacji. Stanowi jeden z głównych instrumentów minimalizacji ryzyka utraty płynności finansowej w sektorze bankowym. Jego stopa wyznacza górny próg wahań ceny rynkowej pieniądza. Również stopa kredytu redyskontowego jest jednym z istotnych parametrów decydujących o koszcie pozyskania pieniądza w systemie finansowym gospodarki. Jej wzrost, będący przykładem restrykcyjnej polityki pieniężnej banku centralnego, podraża kredyt, jaki można uzyskać w związku z redyskontowaniem weksli handlowych, a więc oddziałuje na zmniejszenie akcji kredytowej banków, w konsekwencji ograniczając podaż pieniądza depozytowego w gospodarce. z kolei spadek jego oprocentowania prowadzi do zwiększenia akcji kredytowej banków, wpływając na wzrost podaży pieniądza.

Realizując **politykę otwartego rynku**, EBC współpracuje z Narodowymi Bankami Centralnymi, które organizują skup i sprzedaż oferowanych instrumentów finansowych, wykorzystuje kilka grup narzędzi (tabela 4.11). Prowadzone w cyklu cotygodniowym **operacje głównego refinansowania** realizowane za pomocą transakcji warunkowych stanowią główny instrument krótkoterminowego zasilenia finansowego banków. w warunkach przejściowego zmniejszenia płynności systemu bankowego EMU, umożliwiają one przepływ strumienia finansowego z ECB do banków komercyjnych. **Operacje długoterminowego refinansowania** przeprowadza się w formie przetargu. Banki komercyjne zgłaszają zapotrzebowanie na środki pieniężne, podając jednocześnie poziom stopy procentowej, jaką w zamian za nie oferują, przy czym zasilane w środki finansowe są podmioty zgłaszające akceptowane przez EBC poziom ceny ofertowej. **Operacje precyzyjnego sterowania** oraz **operacje strukturalne** przeprowadza się nieregularnie: w przypadku, kiedy istnieje potrzeba regulowania nieoczekiwanych wahań płynności na rynku pieniężnym i jej wpływu na stopę procentową. Za ich pomocą ECB może zasilać system bankowy Eurolandu w płynność, jak również ją absorbować¹⁴⁹.

Operacje otwartego rynku prowadzone w ramach Eurosystemu powinny być zabezpieczone przez dokonanie blokady na płynnych aktywach banków, które w nich uczestniczą. Zablokowane mogą być aktywa akceptowane w transakcjach przez wszystkie banki centralne strefy euro, jak też aktywa akceptowane „lokalnie”, czyli instrumenty finansowe o wysokim ratingu, które skupuje (redyskontuje) określony Narodowy Bank Centralny EMU.

¹⁴⁹ Por. J. K. Solarz, *Europejski System Banków Centralnych*, w: *Bankowe abc*, s. 1-11, „Bank i Kredyt” 1999, nr 6.

Tabela 4.11.

Instrumenty operacji otwartego rynku ECB

Rodzaj instrumentu	Rodzaj (cel) transakcji		Okres zapadalności	Częstotliwość
	zasilające w płynność	absorbujące płynność		
operacje głównego refinansowania	transakcje warunkowe	-	2 tygodnie	tygodniowa
operacje długoterminowego refinansowania	transakcje warunkowe	-	3 miesiące	miesięczna
operacje precyzyjnego dostrajania (sterowania)	transakcje warunkowe, swapy dewizowe	transakcje warunkowe, swapy dewizowe ¹⁵⁰ , przyjmowanie depozytów terminowych	niewystandaryzowany	nieregularna
	ostateczny wykup	ostateczna sprzedaż	-	nieregularna
operacje strukturalne	transakcje warunkowe	emisja skryptów dłużnych	wystandaryzowany lub niewystandaryzowany	regularna lub nieregularna
	ostateczny wykup	ostateczna sprzedaż	-	nieregularna

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Die Einheitliche Geldpolitik in Stufe 3. Allgemeine Regelungen für die geldpolitischen Instrumente und Verfahren des ESZB*, ECB, wrzesień 1998.

Europejski Bank Centralny w ramach polityki rezerw obowiązkowych określa wielkość rezerw tworzonych przez banki EMU od wybranych pozycji pasywów, a przechowywanych na rachunkach w bankach centralnych wchodzących w skład Eurosystemu. Rezerwy te mogą, ale nie muszą być oprocentowane. Decyzja w tej sprawie należy do Rady Zarządzającej. Jeżeli ustali ona, że od kwot zdeponowanych na rachunkach rezerwy obowiązkowej powinny być naliczane odsetki, zmniejszające ich koszty alternatywne ponoszone z tytułu nieudzielenia pewnej części potencjalnych kredytów, wysokość oprocentowania oblicza się najczęściej jako średnią ważoną stóp procentowych dla danego typu depozytów. Odsetki te są dopisywane do stanu rachunku rezerwy obowiązkowej na koniec danego okresu rozliczeniowego.

System rezerw obowiązkowych realizuje w Eurosystemie kilka funkcji. Zapewnia stabilność rynkowych stóp procentowych, dzięki swojego rodzaju

¹⁵⁰ Zob. I. Tymuła, *Istota i rodzaje swapów finansowych*, „Bank” 1999, nr 1, s. 21-24.

Por. G. Michalczyk, *Swapy jako instrument zarządzania ryzykiem stopy procentowej*, [w:] *System Bankowy w Polsce – dekada przemian*, red. J. Sikorski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2001, s. 161-166.

automatyzmowi oddziaływania na poziom płynności systemu bankowego. Wpływa na pożądane w danej sytuacji gospodarczej zmiany popytu banków odnośnie krótkoterminowych środków finansowych. Dzięki niemu możliwa jest skuteczna kontrola podaży pieniądza w systemie finansowym strefy euro.

W ramach **polityki refinansowej** EBC określa przede wszystkim stopy procentowe depozytów przyjmowanych od banków oraz udzielanych im pożyczek. *Marginal lending facility* stanowi odpowiednik stopy lombardowej wyznaczającej cenę kredytu udzielanego pod zastaw rządowych papierów wartościowych Eurolandu lub instrumentów podmiotów gospodarczych, jakich rating jest odpowiednio wysoki. z kolei *deposit facility* jest tożsama ze stopą redyskontową, a więc z dolnym poziomem cen rynkowych pieniądza overnight w Narodowych Bankach Centralnych.

Reasumując, należy stwierdzić, że narzędzia polityki pieniężnej w ramach Eurosystemu są zróżnicowane, a władza monetarna – skoncentrowana głównie na poziomie Europejskiego Banku Centralnego, który realizuje niezwykle istotne zadania w Unii Gospodarczej i Walutowej.

4.5. Podatki pośrednie w Unii Europejskiej

Jedną z najistotniejszych dziedzin polityki gospodarczej prowadzonej w unii monetarnej jest polityka fiskalna, zwłaszcza w odniesieniu do podatków pośrednich¹⁵¹. w ugrupowaniu integracyjnym cechującym się swobodnym przepływem środków finansowych oraz wspólną walutą silnie zróżnicowana polityka fiskalna prowadzona przez poszczególne kraje członkowskie mogłaby doprowadzić do zniekształcenia warunków konkurencji, w konsekwencji przyczyniając się do nieprawidłowości w procesie alokacji kapitału. w związku z tym kraje partnerskie unii monetarnej powinny spełnić kryteria konwergencji dotyczące długu publicznego oraz deficytu budżetowego. Unia Europejska stara się również zharmonizować zasady nakładania oraz wysokość podatków pośrednich, jednak między państwami Wspólnoty istnieją różnice dotyczące szczegółowych przepisów prawa w tym zakresie oraz stawek VAT i akcyzy (tabela 4.12 i 4.13)¹⁵².

¹⁵¹ Por. J. Zarzecki, *Wpływ polityki fiskalnej rządu na gospodarkę kraju*, [w:] *Podatki a polityka fiskalna państwa*, red. J. Sikorski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2002, s. 339-346.

¹⁵² Ze względu na ścisłe powiązania społeczno-gospodarcze między krajami członkowskimi harmonizacja polityki fiskalnej jest istotna nie tylko w Unii Gospodarczej i Walutowej, ale również w całej Unii Europejskiej.

Tabela 4.12.

Stawki VAT w krajach Unii Europejskiej (%)

Kraj	Zredukowana	Ulgowa	Podstawowa	Zerowa
Austria	-	10 i 12	20	nie ma
Belgia	1	6	21	jest
Dania	-	-	25	jest
Finlandia	-	8 i 17	22	jest
Francja	2,1	5,5	20,6	nie ma
Grecja	4	8	18	nie ma
Hiszpania	4	7	16	nie ma
Holandia	-	6	17,5	nie ma
Irlandia	4	12,5	21	jest
Luksemburg	3	6	15	nie ma
Niemcy	-	7	16	nie ma
Portugalia	-	5 i 12	17	nie ma
Szwecja	-	6 i 12	25	jest
Wlk. Brytania	-	5	17,5	jest
Włochy	4	10	20	jest

Źródło: System podatkowy w Unii Europejskiej, materiały szkoleniowe PKO BP SA, stan prawny na 1.01.1999 r.

W 1993 r., a więc po wejściu w życie Traktatu z Maastricht, Unia Europejska zaleciła krajom członkowskim stosowanie podstawowej stawki VAT w wysokości co najmniej 15%. Jednak w przypadku niektórych towarów rzeczowych i usług państwa członkowskie ugrupowania mają możliwość wykorzystania dwóch stawek obniżonych. Towary, które objęte są mniej niż piętnastoprocentową stawką VAT, to m.in.: żywność, napoje (z wyjątkiem alkoholi), ziarno, dostawy gazu ziemnego i wody, sprzęt medyczny, usługi hotelowe oraz obuwie i ubrania dziecięce. Ponadto w celu zwiększenia konkurencyjności towarów wytwarzanych we Wspólnocie, możliwe jest stosowanie zerowej stawki VAT na produkty sprzedawane na rynkach krajów „trzecich”. Obowiązuje ona również w warunkach handlu wewnętrznego Unii Europejskiej, m.in.: przy dostawach i sprzedaży prasy i książek (Belgia, Dania, Finlandia, Irlandia, Wielka Brytania), usługach poligraficznych świadczonych na rzecz organizacji non-profit (Finlandia, Szwecja), transporcie złota oraz złomu (Włochy).

Płatnikami podatku od towarów i usług w Unii Europejskiej są podmioty prowadzące działalność gospodarczą, bez względu na jej cel czy też rezultaty. Należą do nich przedsiębiorcy działający w sferze produkcji, handlu oraz innych usług, pozyskujący zasoby naturalne, rolnicy, osoby pracujące w wolnych zawodach, jak też czerpiące korzyści z posiadanego majątku. Istotą działalności gospodarczej opodatkowanej VAT jest stałość

i powtarzalność, przy czym działalność rozpoczyna się wraz z przeprowadzeniem pojedynczej czynności gospodarczej, z zamiarem jej powtórzenia w przyszłości.

Tabela 4.13.

Akcyza na wybrane paliwa w krajach Unii Europejskiej

Kraj	Benzyna bezołowiowa (EUR za 1 hl)	Olej napędowy (EUR za 1 hl)	Gaz propan-butan (EUR za 1 t)	Gaz ziemny (EUR za 1 t)
Austria	416	291	262	64
Belgia	510	292	0	0
Dania	447	308	353	89
Finlandia	536	510	0	14
Francja	576	358	123	143
Grecja	363	252	105	105
Hiszpania	363	264	776	776
Holandia	531	320	51	57
Irlandia	395	343	152	0
Luksemburg	349	254	102	0
Niemcy	505	321	314	388
Portugalia	469	327	103	103
Szwecja	503	298	300	404
Wlk. Brytania	501	501	288	288
Włochy	534	309	312	0

Źródło: System podatkowy w Unii Europejskiej, materiały szkoleniowe PKO BP SA, stan prawny na 1.01.1999 r.

System podatków akcyzowych funkcjonujący w Unii Europejskiej wprowadzono również 1.01.1993 r. Obejmuje on przede wszystkim paliwa (tabela 4.13), alkohole, tytoń i papierosy. Prawo wspólnotowe określa minimalne wartości akcyzy. Stwierdza m.in., że benzyna bezołowiowa powinna być obłożona podatkiem akcyzowym nie mniejszym niż 287 euro za 1 hl, olej napędowy – 245 euro za 1 hl, a gaz ziemny oraz propan-butan 100 euro za tonę.

Wchodząc do Unii Europejskiej, a w perspektywie również do strefy euro, Polska będzie musiała dokonać wielu zmian w krajowym prawie podatkowym, zwłaszcza w kwestii VAT i akcyzy. Działania te powinny ułatwić funkcjonowanie gospodarki naszego kraju w warunkach jednolitego rynku wewnętrznego Wspólnoty, a zwłaszcza Unii Gospodarczej i Walutowej.

ZAKOŃCZENIE

Niniejsza książka stanowi próbę wpisania się w nurt rozważań na temat integracji gospodarczej Wspólnot Europejskich. Jej struktura odwołuje się do klasyfikacji rozwoju zinstytucjonalizowanych form integracyjnych w gospodarce światowej od najmniej do najbardziej złożonych: począwszy od strefy wolnego handlu, skończywszy na unii monetarnej.

W publikacji przedstawiono poglądy na temat definiowania integracji oraz jej przesłanek, jak również rozwoju ekonomicznych koncepcji teoretycznych i politycznych dotyczących integracji europejskiej. Problematykę tę wzbogacono o analizę wpływu handlu międzynarodowego na dynamizację wzrostu gospodarczego, co zobrazowano odpowiednimi równaniami bilansowymi dochodu narodowego. Omówiono też proces zacieśniania się współzależności międzynarodowej: od systemu Pax Britannica, poprzez Pax Americana, po ściśle z nią związaną globalizację.

Charakteryzując poszczególne formy europejskiej integracji gospodarczej, czyli strefę wolnego handlu oraz stanowiącą jej rozszerzenie – unię celną, wspólny rynek, a także unię walutową, oparto się na wybranych koncepcjach teoretycznych dotyczących procesu integracyjnego oraz jego efektów. Przeprowadzona analiza empiryczna bazuje na danych dobranych zgodnie z zasadą adekwatności chronologicznej, np. interpretując kreację handlu we Wspólnocie Europejskiej, wykorzystuje się dane dotyczące wymiany handlowej ugrupowania z przełomu lat 60-tych XX w. i 70-tych XX w.

W opracowaniu szeroko potraktowano najbardziej aktualne zagadnienia dotyczące integracji monetarnej, realizowanej w ramach Unii Gospodarczej i Walutowej. Zaakcentowano w nim jedno z najistotniejszych wydarzeń w sferze walutowej ostatnich lat – wprowadzenie do obiegu gotówkowego euro, wspólnego pieniądza EMU, a także rolę Europejskiego Banku Centralnego jako podmiotu kształtującego wspólną politykę pieniężną na powiększonym, względnie spójnym obszarze gospodarczym, a więc w znacznej mierze kreującego w nim stosunki ekonomiczne.

Rezultaty akcesji Polski do struktur wspólnotowych wymagać będą dalszych badań. Dopiero co najmniej kilkuletni okres uczestnictwa naszego państwa w Unii Europejskiej, a w szczególności Unii Ekonomicznej i Walutowej, przyniesie weryfikację teorii wspólnego rynku i unii monetarnej w przypadku Polski jako jednego z krajów partnerskich Wspólnoty.

LITERATURA

Pozycje książkowe i opracowania w publikacjach zwartych

1. B. Ballasa, *The Theory of Economic Integration*, George Allen and Unwin Ltd., London 1973.
2. W. Bieńkowski, *Polityka ekonomiczna i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki we współczesnym świecie. Wnioski dla Polski*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, tom I*, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.
3. J. Borowiec, K. Wilk, *Teoria i praktyka europejskiej integracji gospodarczej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1997.
4. J. Borowiec, *Unia ekonomiczna i monetarna. Historia, podstawy teoretyczne, polityka*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001.
5. J. Bossak, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, tom I*, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.
6. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
7. P. Cechcini, *The European Challenge 1992. The Benefits of Single Market*, Aldershot 1988.
8. R. Ciborowski, J. Grabowiecki, *Innowacyjność a konkurencyjność gospodarki polskiej w procesie integracji z Unią Europejską*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, tom II*, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.
9. R. Ciborowski, *Procesy innowacyjne w warunkach globalizacji*, [w:] *Ekonomia, polityka, etyka*, red. A. F. Bocian, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003.
10. E. Chrabonszczewska, *Europejski System Walutowy. Instrumenty polityki monetarnej*, „Studia Finansowo-Bankowe”, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1992.

11. R. N. Cooper, *Economic Interdependence and Coordination of Economic Policies*, [w:] *Handbook of International Economics*, red. R. Jones, P. Kenen, North Holland, Amsterdam 1985.
12. C. D. Edwards, *Size of Markets*, London 1996.
13. *Euro a strategie polskich banków*, praca zbiorowa, koordynacja merytoryczna: B. Pietrzak, TWIGGER S.A., Warszawa 1997.
14. H. P. Gray, T. Pugel, I. Walter, *International Trade, Employment and Structural Adjustment: The United States*, Geneva 1986.
15. A. Gwiazda, *Międzynarodowa współzależność ekonomiczna we współczesnym świecie*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1985.
16. N. M. Healey, *One Currency for Europe: the Next Steps*, [w:] *Zarządzanie finansami: klasyczne zasady – nowoczesne narzędzia, tom II*, red. D. Zarzecki, ECONOMICUS, Szczecin 2002.
17. *Integracja europejska, podręcznik*, red. A. Marszałek, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000.
18. W. Iskra, *Współzależność handlu zagranicznego i wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwa Prywatnej Wyższej Szkoły Biznesu i Administracji, Warszawa 1996.
19. E. Jantoni-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1998.
20. E. Jewdosiuik, *Wpływ banków i instytucji finansowych na rozwój przedsiębiorczości w Niemczech*, [w:] *Banki a rozwój przedsiębiorczości w Polsce, tom I*, red. J. Sikorski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2003.
21. M. Al-Kaber, *Kapitał zagraniczny a inwestycje na rynku kapitałowym krajów Europy Środkowowschodniej*, [w:] *Współpraca transgraniczna Polski z krajami bałtyckimi, Białorusią i Rosją – Obwód Kaliningradzki. Uwarunkowania i perspektywy rozwoju*, red. W. Bieńkowski, J. Grabowiecki, H. Wnorowski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2002.
22. P. King, *Federalism and Federation*, Croom Helm, London 1982.
23. K. Kołodziejczyk, *Geneza wspólnej waluty euro*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2000.
24. U. Kostema, I. Pszczółka, *Unia gospodarcza i walutowa w Europie – teoria i praktyka*, [w:] *System bankowy w Polsce, dekada przemian*, red. J. Sikorski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2001.
25. P. Kowalewski, *Euro a międzynarodowy system walutowy*, TWIGGER, Warszawa 2001.
26. L. B. Krause, *European Economic Integration and The United States*, Washington 1967.

27. Z. Krzyżkiewicz, W. L. Jaworski, M. Puławski, *Leksykon bankowo-gieldowy*, POLTEXT, Warszawa 1998.
28. J. Kundera, *Jednolity rynek europejski*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
29. B. Laffan, *The Finances of the European Union*, London 1997.
30. M. Levitt, C. Lord, *The Political Economy of Monetary Union*, New York 2000.
31. A. Lubbe, *Dominacja i współzależność. Ekonomiczne podstawy Pax Britannica i Pax Americana*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
32. K. Lutkowski, *Zarys problemu dostosowania banku centralnego i systemu pieniężnego Polski do członkostwa w Unii Europejskiej*, [w:] *Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowej i Wschodniej*, red. H. Żukowska, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2003.
33. S. Ładyga, *Z teorii integracji gospodarczej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001.
34. M. van Meerhaeghe, *International Economic Institutions*, London 1966.
35. M. Mandes, *Economic Integration and Growth in Europe*, London 1987.
36. K. Meredyk, *Przesłanki wzrostu konkurencyjności gospodarki polskiej*, [w:] *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji, tom II*, red. J. Bossak, W. Bieńkowski, Instytut Gospodarki Światowej Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.
37. G. Michalczuk, *Swapy jako instrument zarządzania ryzykiem stopy procentowej*, [w:] red. J. Sikorski, *System bankowy w Polsce – dekada przemian*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2001.
38. J. Misala, E. M. Pluciński, *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską – teoria i praktyka*, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2000.
39. W. Molle, *The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy*, Dartmouth 1990.
40. J. L. Mucchielli, F. Celimene, *Mondialisation et regionalisation. Un défi pour l'Europe*, Paris 1993.
41. L. Oręziak, *Rynek finansowy Unii Europejskiej*, TWIGGER, Warszawa 1999.
42. G. Paluszczak, *Systemy bankowe w procesie europejskiej integracji walutowej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
43. J. Pelkmans, *European Integration, Methods and Economic Analysis*, Longman 1997.
44. Z. Pierścioneek, *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.

45. *Polityka gospodarcza*, red. B. Winiarski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
46. I. Popiuk-Rysińska, *Unia Europejska. Geneza, kształt i konsekwencje integracji*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1998.
47. M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990.
48. *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2001.
49. M. Proniewski, A. Niedźwiecki, *Integracja gospodarcza w zarysie*, Wydawnictwo WSFiZ, Białystok 2003.
50. I. Pyka, *Niezależność Narodowego Banku Polskiego w warunkach ostrych ograniczeń gospodarczych*, [w:] *Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowej i Wschodniej*, red. H. Żukowska, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2003.
51. R. Rollet, *Specialisation internationale et integration européenne*, Paris 1990.
52. D. Sobczyński, *Euro: historia, praktyka, instytucje*, KiK, Warszawa 2002.
53. K. Solorz, D. Daniluk, J. Zombirt, *Integracja europejska a krajowe banki komercyjne*, STARTDRUK, Warszawa 1999.
54. K. Szeląg, *Euro, wprowadzenie banknotów i monet do obiegu*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, STARDRUK, Warszawa 2001.
55. H. Tandra-Właszczuk, *Rozszerzenie Unii Europejskiej na Wschód. Polska na tle innych krajów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
56. P. Taylor, *The Limits of European Integration*, London 1983.
57. I. Walter, *The European Common Market: Growth and Patterns of Trade and Production*, New York 1967.
58. S. Weatherill, P. Beaumont, *EC Law – the Essential Guide to the Legal Workings of the European Community*, London 1993.
59. W. Wiktor, *Jednolity rynek wewnętrzny Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001.
60. R. Wierzba, *Europejski Bank Centralny*, TWIGGER, Warszawa 2003.
61. J. Witkowska, *Rynek czynników produkcji w procesie integracji europejskiej. Trendy, współzależności, perspektywy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001.
62. *Współczesna gospodarka światowa*, red. A. B. Kisiel-Łowczyc, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.
63. Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1999.

64. J. Zarzecki, *Wpływ polityki fiskalnej rządu na gospodarkę kraju*, [w:] *Podatki a polityka fiskalna państwa*, red. J. Sikorski, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2002.
65. A. Zawojcka, *Unia Europejska. Unia Gospodarcza i Walutowa*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002.

Artykuły, materiały, prelekcje

1. *A Glossary of Economic and Monetary Union*, tekst zamieszczony na stronie internetowej: <http://www.europa.eu.int/euro>.
2. W. Bieńkowski, *Ekonomiczne konsekwencje globalizacji*, wykład otwarty wygłoszony na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu w Białymstoku w ramach cyklu *Globalizacja – nadzieje i lęki*, Białystok 7.03.2002.
3. A. H. Birch, *Approaches to the Study of Federalism*, „Political Studies” 1966, nr 14.
4. A. F. Bocian, *Gospodarka Polski w procesie globalizacji*, wykład otwarty wygłoszony na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu w Białymstoku w ramach cyklu *Globalizacja – nadzieje i lęki*, Białystok 12.03.2002.
5. J. Borowski, *Polska i UGW: optymalny obszar walutowy*, Materiały i Studia, zeszyt 115, Departament Analiz i Badań NBP, Warszawa 2001.
6. J. Delors, *Report on Economic and Monetary Union in the European Community*, Committee for the Study of Economic and Monetary Union, European Commission 1989.
7. *Die Einheitliche Geldpolitik in Stufe 3. Allgemeine Regelungen für die geldpolitischen Instrumente und Verfahren des ESZB*, ECB, wrzesień 1998.
8. B. Eichengreen, D. A. Irwin, *Trade Blocs, Currency Blocs and the Reorientation of World Trade in 1930s*, „Journal of International Economics” 1995, nr 1.
9. M. Emerson, *Marché unique, monnaie unique*, „Economica”, Paris 1990.
10. M. Emerson, D. Gros, A. Italianer, J. Pisany-Ferry, *Marché unique, monnaie unique*, „Economica”, Paris 1991.
11. *Etapy rozszerzania Unii Europejskiej*, opracowanie MF, „Unia Europejska” 2002, nr 9.
12. „*European Economy*”, European Commission 2002, nr 2.
13. „*European Economy. Economic Evaluation of the Internal Market*”, European Commission 1996, nr 4.
14. A. Górska, *Aspekty prawne funkcjonowania Europejskiego Banku Centralnego i Europejskiego Systemu Banków Centralnych*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 5.
15. *Green Paper: Practical Arrangements for the Introduction of the Single Currency*, European Commission, Brussels 1995, May.

16. H. G. Grubel, *The Theory of Optimum Currency Areas*, „Canadian Journal of Economics” 1970, May.
17. N. M. Healey, *European Monetary Union*, „Developments in Economics” 1993, nr 9.
18. T. Fleming, *The Federal Principle*, „A Quarterly Journal of Critical Thought” 1994, nr 100.
19. A. Jakubiak, K. Jakubiszyn, K. Szelać, *Ustawa o skutkach wprowadzenia euro, tekst zamieszczony na stronie internetowej*: <http://www.nbp.pl>.
20. A. Karska, *Polityka konkurencji Unii Europejskiej*, „Unia Europejska” 2002, nr 4.
21. K. Kłosiński, *Charakterystyka sektora usług w Unii Europejskiej*, „Unia Europejska” 2002, nr 4.
22. K. Kłosiński, *MSP w Unii Europejskiej*, „Unia Europejska” 2002, nr 7-8.
23. T. W. Kolasieński, *Europejska Unia Walutowa – zagrożenia dla Polski w perspektywie integracji*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 2000, nr 7-8.
24. S. Konopacki, *Dylematy federalizmu europejskiego*, „Studia Europejskie” 1998, nr 4.
25. B. Liberska, *Współczesne procesy globalizacji światowej*, [w:] *Bankowe abc*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 1-2.
26. R. A. Mundell, *A Theory of Optimum Currency Areas*, „American Economic Review” 1961, November.
27. A. Niedźwiecki, *Europa ojczyzn, zarys wybranych koncepcji*, „Pomosty” 2003, nr 1 (12).
28. Z. Nowak, *Dolar czy euro pieniądzem przyszłości? (część 1)*, „Studia Europejskie” 2001, nr 1.
29. A. Nowak-Far, *Niezależność Europejskiego Systemu Banków Centralnych w Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej*, „Bank i Kredyt” 1998, nr 11.
30. A. Nowak-Far, *Europejska Unia Gospodarcza i Walutowa: główne elementy infrastruktury prawnej i organizacyjnej przejścia od walut narodowych do euro*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 9.
31. A. Nowak-Far, *Europejska Unia Gospodarcza i Walutowa: organizacja systemów płatniczych oraz transakcji papierami wartościowymi*, „Podatki i Prawo Gospodarcze Unii Europejskiej” 1999, nr 2.
32. L. Oręziak, *Kierunki zmian w systemach bankowych na obszarze Euro*, [w:] *Bankowe abc*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 7- 8.
33. L. Oręziak, *Główne waluty międzynarodowe*, [w:] *Bankowe abc*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 9.
34. L. Oręziak, *Swobodny przepływ kapitału w Unii Europejskiej*, Biblioteka Wiedzy Europejskiej, zeszyt 20, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000.

35. A. Oswald, *A Conjecture on the Explanation for High Unemployment in the Industrialized Nations*, „Economic Research Papers”, Warwick 1998.
36. A. Rybińska, *Jednolity rynek w Unii Europejskiej po 1992 r.*, „Studia Europejskie” 1998, nr 1.
37. *Rynek wewnętrzny Unii Europejskiej*, opracowanie AM, „Unia Europejska” 2002, nr 7-8.
38. *Rynek wewnętrzny Unii Europejskiej*, opracowanie AM, „Unia Europejska” 2002, nr 9.
39. A. Smith, A. J. Venables, *Completing the International Market in the EC: some Industry Simulations*, „European Economic Review” 1988, nr 32.
40. J. K. Solarz, *Europejski System Banków Centralnych*, [w:] *Bankowe abc*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 6.
41. T. Sporek, *Teoria i praktyka głównych założeń Europejskiej Unii Walutowej*, „Studia Europejskie” 1997, nr 4.
42. A. Stępiak, *Transfer kapitału na kolejnych etapach integracji gospodarczej (na przykładzie inwestycji bezpośrednich w Unii Europejskiej)*, „Studia Europejskie” 1997, nr 2.
43. *System podatkowy w Unii Europejskiej*, materiały szkoleniowe PKO BP SA, stan prawny na 1.01.1999 r.
44. K. Szelaż, *Wprowadzenie Euro – geneza, kluczowe decyzje, aspekty prawne*, „Bank i Kredyt” 1998, nr 10.
45. K. Szelaż, R. Żak, S. Jakubiec, M. Glibowska, *Analiza wpływu wprowadzenia euro na polski system bankowy*, Materiały i Studia, zeszyt 107, Departament Analiz i Badań NBP, Warszawa 2000.
46. K. Szelaż, S. Jakubiec, M. Glibowska, B. Pawelczyk, *Analiza przygotowań państw członkowskich i państw kandydujących do wprowadzenia euro w formie gotówkowej*, Materiały i Studia, zeszyt 122, Departament Analiz i Badań NBP, Warszawa 2001.
47. *The Largest Transnational Corporations*, analiza dostępna pod adresem internetowym: <http://r0.unctad.org/wir/pdfs/fullWIR02/pp85-114.pdf> – część oficjalnej strony internetowej UNCTAD.
48. *The Single Market and Tomorrow's Europe*, European Commission, Luxembourg 1996.
49. *The Monetary Policy of the ECB*, European Central Bank, Frankfurt 2001.
50. I. Tymuła, *Istota i rodzaje swapów finansowych*, „Bank”, 1999, nr 1.
51. J. Wajszczyk, *Strefa Euro*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 1999, nr 38.
52. *Ważna rola handlu zagranicznego*, opracowanie AS, „Unia Europejska” 2002, nr 4.
53. Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu towarami technologicznie intensywnymi (high-tech)*, „Studia Europejskie” 2002, nr 1.

54. A. Zielińska-Głębocka, *Dynamika Unii Europejskiej w świetle teorii integracji*, „Studia Europejskie” 1999, nr 3.
55. R. Żak, *Unia Gospodarczo-Walutowa, aspekty teoretyczne i praktyczne*, tekst zamieszczony na stronie internetowej: <http://www.jezuits.pl>.
56. K. Żukrowska, *Skutki unii walutowej dla procesów integracji*, „Sprawy Międzynarodowe” 1997, nr 3.
57. J. Żyżyński, *Zasada dodatniej stopy procentowej w warunkach wysokiej inflacji*, „Ekonomista” 1996, nr 1.

Akty prawne

1. Council Regulation 1103/97 of 17 June 1997 on certain provisions relating to the introduction of the euro, OJ L 162, 19.06.1997, [w:] LEX, baza aktów prawnych.
2. Council Regulation 974/98 of 3 May 1998 on the introduction of the euro, OJ L 139, 11.05.1998, [w:] LEX, baza aktów prawnych.
3. Council Regulation 2866/98 of 31 December 1998 on the conversion rates between the euro and the currencies of the Member States adopting the euro, OJ L 359, 31.12.1999, [w:] LEX, baza aktów prawnych.
4. Council Regulation 1478/2000 of 19 June 2000 amending Council Regulation 2866/98 on the conversion rates between the euro and the currencies of the Member States adopting the euro, OJ L 167, 07.07.2000, [w:] LEX, baza aktów prawnych.
5. Commission Recommendation 98/286/EC of 23 April 1998 concerning banking charges for conversion to the euro, OJ L 130, 01.05.1998, [w:] LEX, baza aktów prawnych.
6. Commission Recommendation 98/287/EC of 23 April 1998 concerning dual display of prices and other monetary amounts, OJ L 130, 01.05.1998, [w:] LEX, baza aktów prawnych.
7. Commission Recommendation 98/288/EC of 23 April 1998 on dialogue, monitoring and information to facilitate the transition to the euro, OJ L 130, 01.05.1998, [w:] LEX, baza aktów prawnych.
8. Treaty on European Union, OJ C 1997.340.145 Treaty, [w:] LEX, baza aktów prawnych.
9. Treaty establishing the European Community, OJ C 1997.340.173 Treaty, [w:] LEX, baza aktów prawnych.
10. Ustawa z dnia 25 maja 2001 o skutkach wprowadzenia w niektórych państwach członkowskich Unii Europejskiej wspólnej waluty euro, Dz.U. 2001.63.640, [w:] LEX, baza aktów prawnych.

Strony internetowe

1. <http://www.cie.gov.pl> – oficjalna strona internetowa Centrum Informacji Europejskiej Sekretariatu Europejskiego.
2. <http://www.ecb.int> – oficjalna strona internetowa Europejskiego Banku Centralnego.
3. <http://europa.eu.int/comm/dgs/budget> – część oficjalnej strony internetowej Unii Europejskiej charakteryzująca budżet Wspólnoty.
4. <http://europa.eu.int/euro> – część oficjalnej strony internetowej Unii Europejskiej charakteryzująca integrację monetarną w tym euro.
5. <http://europa.eu.int/comm/eurostat> – oficjalna strona internetowa EUROSTAT³u.
6. <http://www.nbp.pl> – oficjalna strona internetowa NBP.
7. <http://r0.unctad.org> – oficjalna strona internetowa UNCTAD.

SPIS TABEL, SCHEMATÓW I WYKRESÓW

Tabele

1.1	Typy integracji gospodarczej według charakteru powiązań w ugrupowaniu.....	13
1.2	Główne podobieństwa i różnice koncepcji Mitteleurope i Grossraumwirtschaft.....	22
1.3	Założenia modeli integracji zróżnicowanej.....	30
1.4	Główne cechy instytucjonalno-organizacyjnych form integracji.....	31
1.5	Instytucjonalno-organizacyjne formy integracji – przykłady w skali światowej (stan na koniec 2000 r.).....	33
1.6	Największe korporacje transnarodowe.....	38
2.1	Harmonogram znoszenia cel między krajami członkowskimi Wspólnoty Europejskiej przewidziany w Traktacie o EWG i jego realizacja.....	55
2.2	Krótkoterminowy przyrost wymiany handlowej w EWG związany z realizacją unii celnej.....	56
2.3	Wzrost handlu wewnątrzspółnotowego w EWG a skala redukcji wybranych stawek celnych (horyzont krótkoterminowy).....	57
2.4	Wzrost importu wewnątrzspółnotowego w krajach członkowskich EWG.....	58
2.5	Struktura geograficzna eksportu Unii Europejskiej (%).....	59
2.6	Struktura geograficzna importu Unii Europejskiej (%).....	60
2.7	Wewnątrzspółnotowy import towarowy państw Unii Europejskiej jako % PKB.....	61
2.8	Szacunki kreacji i przesunięcia handlu w związku z realizacją unii celnej w EWG.....	61
2.9	Wskaźnik specjalizacji wewnątrzgałęziowej w handlu przemysłowym w wybranych krajach (%).....	63
3.1	Rozwój jednolitego rynku wewnętrznego Wspólnoty Europejskiej.....	71
3.2	Potencjalne korzyści wspólnego rynku wg raportu Cecchiniego.....	77
3.3	Udział procentowy Unii Europejskiej w strukturze światowego eksportu towarów high-technology.....	79
3.4	Wpływ realizacji wstępnego etapu wspólnego rynku na stopę wzrostu krajów założycielskich EWG.....	81
3.5	Inwestycje bezpośrednie alokowane w krajach Unii Europejskiej (mln EUR).....	82
3.6	Inwestycje bezpośrednie z poszczególnych krajów Unii Europejskiej alokowane w innych państwach (mln EUR).....	83
3.7	Udział usług kreowanych w Unii Europejskiej w międzynarodowych obrotach handlowych (lata 1987-1997).....	85

4.1	Seniorat we Wspólnotach Europejskich (jako % PKB)	109
4.2	Kryteria konwergencji w krajach Unii Europejskiej	118
4.3	Przeciętny poziom wielkości odpowiadających kryteriom konwergencji w skali Unii Europejskiej	119
4.4	Nieodwołalnie usztywnione kursy euro (obowiązujące od 1.01.1999 r.) ...	121
4.5	Proces zastępowania przez euro walut narodowych EMU	123
4.6	Wybrane parametry techniczne banknotów euro	124
4.7	Wybrane parametry techniczne monet euro	125
4.8	Liczba wyprodukowanych znaków pieniężnych euro (wg nominalów)	127
4.9	Strefa euro na tle Unii Europejskiej, USA i Japonii (wg stanu na koniec 1999)	130
4.10	Zakres koordynacji głównych sfer polityki ekonomicznej we Wspólnotach Europejskich	132
4.11	Instrumenty operacji otwartego rynku ECB	142
4.12	Stawki VAT w krajach Unii Europejskiej (%)	144
4.13	Akcyza na wybrane paliwa w krajach Unii Europejskiej	145

Schematy

1.1	Podstawowe przesłanki ekonomiczne międzynarodowej integracji gospodarczej	24
1.2	Powiązania gospodarcze u schyłku Pax Britannica (początek XX w.)	35
1.3	Powiązania gospodarcze u schyłku Pax Americana (koniec lat 80-tych XX w.)	36
2.1	Efekt odchylenia handlu	44
2.2	Efekt zniekształcenia handlu	45
2.3	Zmiany w terms of trade w wyniku powstania unii celnej	46
2.4	Wzrost konkurencyjności i dynamizacja skali produkcji w wyniku realizacji unii celnej	48
3.1	Koncepcja jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej	72
3.2	Wolności wspólnego rynku Unii Europejskiej	74
4.1	USD jako wiodąca waluta międzynarodowego systemu walutowego z Bretton Woods	97
4.2	Mechanizm zewnętrznego popytowego szoku asymetrycznego	105

Wykresy

2.1	Efekt kreacji i przesunięcia handlu	42
3.1	Efekt „wspierania raczej przegranych niż zwycięzców” na rynku zamówień publicznych	69
4.1	Równowaga makroekonomiczna w krajach dotkniętych szokiem asymetrycznym	103
4.2	Średni kurs euro w NBP (w okresie 1.01.2002 r.-30.09.2002 r.)	128

Aneks

Wyjątki z wybranych aktów prawnych regulujących funkcjonowanie Unii Europejskiej¹⁵³

¹⁵³ Opracowanie własne na podstawie: LEX – baza aktów prawnych Unii Europejskiej.

JEDNOLITY AKT EUROPEJSKI

*JEGO KRÓLEWSKA MOŚĆ KRÓL BELGÓW,
JEJ KRÓLEWSKA MOŚĆ KRÓLOWA DANII,
PREZYDENT REPUBLIKI FEDERALNEJ NIEMIEC,
PREZYDENT REPUBLIKI GRECKIEJ,
JEGO KRÓLEWSKA MOŚĆ KRÓL HISZPANII,
PREZYDENT REPUBLIKI FRANCUSKIEJ,
PREZYDENT IRLANDII,
PREZYDENT REPUBLIKI WŁOSKIEJ,
JEGO KRÓLEWSKA WYSOKOŚĆ WIELKI KSIĄŻĘ LUKSEMBURGA,
JEJ KRÓLEWSKA MOŚĆ KRÓLOWA HOLANDII,
PREZYDENT REPUBLIKI PORTUGALSKIEJ,
JEJ KRÓLEWSKA MOŚĆ KRÓLOWA ZJEDNOCZONEGO KRÓLESTWA
WIELKIEJ BRYTANII I IRLANDII PÓŁNOCNEJ,*

kierowani wolą kontynuowania dzieła podjętego na podstawie Traktatów ustanawiających Wspólnoty Europejskie oraz wolą przeobrażenia całokształtu stosunków pomiędzy ich państwami w Unię Europejską,

(...)

gotowi ustanowić Unię Europejską na podstawie, po pierwsze, Wspólnot, działających zgodnie z ich własnymi prawami, oraz, po drugie, Współpracy Europejskiej pomiędzy Państwami-Sygnatariuszami w zakresie polityki zagranicznej, jak również wyposażyc powyższą Unię w niezbędne środki do działania,

zdecydowani razem popierać demokrację, w oparciu o fundamentalne prawa zagwarantowane w konstytucjach i systemach prawnych państw członkowskich, Konwencji Ochrony Praw Człowieka i Podstawowych Swobód oraz Europejskiej Karcie Społecznej, a w szczególności w oparciu o wolność, równość i sprawiedliwość społeczną,

przekonani, że idea europejska, wyniki osiągnięte w zakresie integracji ekonomicznej i współpracy politycznej i potrzeba nowego rozwoju są zgodne z pragnieniami narodów Europy, dla których Parlament Europejski wybierany w powszechnych wyborach jest niezbędnym forum wyrażania ich woli,

świadomi odpowiedzialności spoczywającej na Europie, która coraz częściej dąży do wypowiedzania się jednym głosem i do zgodnego i solidarnego działania, mającego na celu skuteczniejszą ochronę wspólnych interesów i niezależności, a zwłaszcza uwypuklania związanych z nimi zasad demokracji oraz przestrzegania

nia prawa i praw człowieka, tak aby razem przyczynić się do zachowania międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa, zgodnie z przedsięwzięciem podjętym w ramach Karty Narodów Zjednoczonych,

zdecydowani poprawiać sytuację ekonomiczno-społeczną poprzez poszerzanie zakresu wspólnej polityki oraz dążenie do osiągania nowych celów, a także zapewniać sprawniejsze funkcjonowanie Wspólnot, umożliwiając ich instytucjom wykonywanie swoich kompetencji w warunkach najbardziej sprzyjających interesom Wspólnoty,

zważywszy, iż na konferencji w Paryżu od 19 do 21 października 1972 roku głowy państw lub szefowie rządów przyjęli za cel stopniowe urzeczywistnianie unii gospodarczo-walutowej,

(...)

jak również mając na uwadze, iż na podstawie tej Uchwały Wspólnota i banki centralne państw członkowskich podjęły szereg kroków mających na celu ustanowienie współpracy walutowej,

postanowili uchwalić niniejszy akt (...).

Wspólnoty Europejskie działają w oparciu o Traktaty ustanawiające Europejską Wspólnotę Węgla i Stali, Europejską Wspólnotę Gospodarczą, Europejską Wspólnotę Energii Atomowej oraz późniejsze Traktaty i akty zmieniające lub uzupełniające te Traktaty.

(...)

Dział II

Postanowienia odnośnie założeń polityki Wspólnoty

Oddział i – Rynek wewnętrzny

Wspólnota podejmuje kroki mające na celu stopniowe wprowadzenie rynku wewnętrznego w terminie do 31 grudnia 1992 roku, nie naruszając innych postanowień niniejszego Traktatu.

Rynek wewnętrzny stanowi obszar bez wewnętrznych granic, w którym zapewniony jest swobodny ruch towarów, osób, usług i kapitału, zgodnie z postanowieniami niniejszego Traktatu.

(...)

Artykuł 14

(...)

Rada, działając kwalifikowaną większością głosów, na wniosek Komisji, określa wytyczne i warunki niezbędne do zapewnienia równomiernego postępu we wszystkich zainteresowanych sektorach.

Artykuł 15

(...)

Sporządzając propozycje działań (...) Komisja uwzględnia stopień wysiłku, jaki niektóre gospodarki, wykazujące różnice w poziomie rozwoju, muszą podjąć w okresie wprowadzania rynku wewnętrznego oraz może zaproponować odpowiednie postanowienia.

Jeżeli postanowienia te przyjmują formę derogacji, muszą posiadać charakter tymczasowy i powodować jak najmniejsze zakłócenia w funkcjonowaniu wspólnego rynku.

Artykuł 16

(...)

Decyzje o każdej samodzielnej zmianie lub zawieszeniu opłat Wspólnej Taryfy Celnej muszą być podjęte przez Radę kwalifikowaną większością głosów, na wniosek Komisji.

(...)

Jednogłośność jest wymagana przy ustalaniu dyrektyw, których wprowadzenie w życie pociąga za sobą, w przynajmniej jednym państwie członkowskim, zmiany w istniejących zasadach określonych w prawie mającym zastosowanie do zawodów, w zakresie szkolenia i dostępności dla osób fizycznych.

(...)

Artykuł 17

(...)

Rada, działając jednomyślnie, na wniosek Komisji i po porozumieniu z Parlamentem Europejskim, zatwierdza postanowienia mające na celu harmonizację prawodawstwa dotyczącego podatku obrotowego, akcyz i form opodatkowania pośredniego, w stopniu niezbędnym do zapewnienia wprowadzenia i funkcjonowania rynku wewnętrznego.

Artykuł 18

(...)

1. Rada, działając większością kwalifikowaną, na wniosek Komisji, we współpracy z Parlamentem Europejskim i po porozumieniu z Komitetem Ekonomiczno-Społecznym, zatwierdza działania mające

na celu zbliżenie postanowień prawnych, przepisów i czynności administracyjnych w państwach członkowskich, które dążą do ustanowienia i funkcjonowania rynku wewnętrznego.

(...)

Komisja zatwierdzi zastosowane przepisy po sprawdzeniu, czy nie stanowią one środka samowolnej dyskryminacji lub ukrytej restrykcji w handlu pomiędzy państwami członkowskimi.

(...)

Oddział III – Polityka społeczna

Artykuł 21

(...)

1. Państwa członkowskie zwracają szczególną uwagę na wspieranie ulepszeń, zwłaszcza w zakresie środowiska pracy, ochrony zdrowia i bezpieczeństwa pracowników oraz uznają za swój cel harmonizację warunków tu panujących, jednocześnie zachowując ulepszenia już wprowadzone.
2. (...) Rada, na wniosek Komisji, we współpracy z Parlamentem Europejskim i po porozumieniu z Komitetem Ekonomiczno-Społecznym, wyznacza w drodze dyrektyw, większością kwalifikowaną, minimalne wymagania, które mają zostać stopniowo wprowadzone, biorąc pod uwagę warunki i techniczne przepisy istniejące w każdym państwie członkowskim.

W takich dyrektywach unika się narzucania ograniczeń administracyjnych, finansowych i prawnych w sposób, który powstrzymałby powstawanie i rozwój przedsięwzięć na małą i średnią skalę.

3. Przepisy przyjęte zgodnie z niniejszym artykułem nie stoją na przeszkodzie żadnemu państwu członkowskiemu w utrzymywaniu lub wprowadzaniu ostrzejszych działań dla ochrony warunków pracy zgodnych z niniejszym Traktatem.

Artykuł 22

(...)

Komisja usiłuje rozwinąć dialog pomiędzy partnerami społecznymi na poziomie europejskim, który, jeżeli obie strony uznają to za pożądane, prowadzi do stosunków opartych na porozumieniu.

Oddział IV – Spójność społeczna i gospodarcza

Artykuł 23

(...)

Aby wspomagać swój wszechstronny, harmonijny rozwój, Wspólnota podejmuje i kontynuuje działania prowadzące do wzmocnienia spójności społecznej i gospodarczej.

W szczególności Wspólnota ma na celu zredukowanie dysproporcji pomiędzy różnymi regionami oraz zacofania regionów najmniej uprzywilejowanych.

(...)

Wspólnota wspomaga osiągnięcie tych celów działaniami podejmowanymi poprzez fundusze strukturalne (Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolniczych, Sekcja Orientacji, Europejski Fundusz Społeczny, Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego), Europejski Bank Inwestycyjny oraz inne istniejące instrumenty finansowe.

(...)

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego ma na celu niesienie pomocy przy wyrównywaniu zasadniczych dysproporcji regionalnych Wspólnoty poprzez uczestnictwo w rozwoju i dostosowaniu strukturalnym regionów o niskim stopniu rozwoju oraz w przekształcaniu upadających regionów przemysłowych.

(...)

Po wejściu w życie Jednolitego Aktu Europejskiego Komisja występuje do Rady z wyczerpującym wnioskiem, mającym na celu wprowadzenie takich zmian w strukturach i zasadach funkcjonowania istniejących funduszy strukturalnych (Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolniczych, Sekcji Orientacji, Europejskiego Funduszu Społecznego, Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego) (...)

Oddział V – Badania naukowe i rozwój techniczny

Artykuł 24

(...)

1. Celem Wspólnoty jest umacnianie naukowych i technicznych podstaw przemysłu europejskiego i wspieranie rozwoju jego konkurencyjności na poziomie międzynarodowym.
2. Dla osiągnięcia powyższego celu Wspólnota wspiera przedsięwzięcia, włącznie z przedsięwzięciami na małą i średnią skalę, ośrodki badawcze i szkoły wyższe w ich działaniach na rzecz badań naukowych i rozwoju

technicznego. Wspólnota wspiera ich dążenia do wzajemnej współpracy w celu wykorzystania przez wszystkie przedsięwzięcia pełnego potencjału rynku wewnętrznego Wspólnoty, w szczególności poprzez udostępnienie krajowych zamówień państwowych, określenie jednolitych standardów oraz usunięcie ograniczeń prawnych i finansowych, które tamują tę współpracę.

3. Przy realizacji tych celów należy poświęcić szczególną uwagę połączeniu wysiłków w zakresie wspólnych badań naukowych i rozwoju technicznego, ustanowieniu rynku wewnętrznego oraz wdrażaniu wspólnej polityki, szczególnie dotyczącej konkurencji i handlu.

(...)

Dla realizacji tych celów Wspólnota podejmuje następujące działania, uzupełniające działania państw członkowskich:

- realizacja badań naukowych, rozwoju technicznego oraz programów pokazowych poprzez popieranie współpracy z przedsięwzięciami, ośrodkami badawczymi i szkołami wyższymi;
- wspieranie współpracy w zakresie badań naukowych, rozwoju technicznego i programów pokazowych Wspólnoty z krajami trzecimi oraz organizacjami międzynarodowymi;
- rozprowadzanie oraz optymalizacja wyników działań w zakresie badań naukowych, rozwoju technicznego i programów pokazowych Wspólnoty;
- pobudzanie kształcenia naukowców we Wspólnocie i ich poruszania się na terenie Wspólnoty.

(...)

Państwa członkowskie, wspólnie z Komisją, koordynują pomiędzy sobą polityki oraz programy realizowane na poziomie międzynarodowym. Pozostając w ścisłym kontakcie z państwami członkowskimi Komisja może podejmować inicjatywy dla popierania takiej koordynacji.

(...)

Wspólnota może ustanawiać wspólne przedsięwzięcia lub inne struktury konieczne dla efektywnej realizacji programów badań naukowych, rozwoju technicznego oraz programów pokazowych Wspólnoty.

(...)

1. Szczegółowe procedury finansowania poszczególnych programów, włącznie z ewentualnym wkładem Wspólnoty, są ustanawiane w chwili zatwierdzenia programu.

2. Suma rocznego wkładu Wspólnoty zostaje ustalona zgodnie z procedurą budżetową, nie wyłączając innych możliwych metod finansowania stosowanych we Wspólnocie. Szacunkowy koszt realizacji poszczególnych programów nie powinien razem przekraczać środków finansowych przewidzianych na program ramowy.

(...)

Oddział VI – Środowisko naturalne

(...)

1. Działania Wspólnoty związane ze środowiskiem naturalnym mają następujące cele:
 - zachowanie, ochrona oraz poprawa jakości środowiska naturalnego;
 - wniesienie wkładu w ochronę zdrowia ludzkiego;
 - zapewnienie rozsądnego oraz racjonalnego wykorzystywania zasobów naturalnych.
2. Działania Wspólnoty związane ze środowiskiem naturalnym opierają się na zasadach konieczności stosowania działań zapobiegawczych, naprawiania szkód dla środowiska przede wszystkim u ich źródła i pokrywania kosztów tej naprawy przez ich sprawcę. Wymogi ochrony środowiska są elementem pozostałych polityk Wspólnoty.

(...)

3. Wspólnota podejmuje działania związane ze środowiskiem naturalnym w stopniu, w którym cele wymienione w ust. 1 mogą zostać osiągnięte z lepszym rezultatem na poziomie Wspólnoty niż na poziomie indywidualnych państw członkowskich. Nie wyłączając pewnych środków właściwych dla Wspólnoty, państwa członkowskie finansują i realizują pozostałe.
4. W ramach swoich uprawnień Wspólnota i państwa członkowskie współpracują z krajami trzecimi i odpowiednimi organizacjami międzynarodowymi.

Rada, działając jednogłośnie, na wniosek Komisji, po porozumieniu z Parlamentem Europejskim i Komitetem Gospodarczo-Społecznym, decyduje o działaniach Wspólnoty.

Rada, zgodnie z zastrzeżeniami wymienionymi w uprzednim akapicie, określa zagadnienia, w stosunku do których decyzje podejmowane są kwalifikowaną większością głosów.

(...)

TYTUŁ III

Postanowienia Traktatu dotyczące współpracy europejskiej w zakresie polityki zagranicznej

Artykuł 30

Współpracę Europejską w zakresie polityki zagranicznej regulują następujące postanowienia:

1. Wysokie Umawiające się Strony, będąc członkami Wspólnot Europejskich, wspólnie usiłują formułować i realizować europejską politykę zagraniczną.
2. Wysokie Umawiające się Strony podejmują się wzajemnego informowania i konsultowania we wszystkich sprawach polityki zagranicznej o znaczeniu ogólnym tak, aby zapewnić jak najefektywniejsze działanie ich połączonych wpływów poprzez koordynację, zbieżność stanowisk i wspólne działania.

Konsultacje będą odbywać się zanim Wysokie Umawiające się Strony podejmą ostateczną decyzję co do swojego stanowiska.

Przyjmując swoje stanowiska oraz podejmując działania na szczeblu krajowym każda z Wysokich Umawiających się Stron będzie w pełni świadoma stanowisk pozostałych partnerów i odpowiednio rozważy możliwość przyjęcia i realizacji wspólnych stanowisk europejskich.

W celu zwiększenia możliwości wspólnego działania w zakresie polityki zagranicznej, Wysokie Umawiające się Strony zapewniają stopniowy rozwój i definiowanie wspólnych zasad i celów.

Określenie wspólnych stanowisk jest punktem odniesienia dla polityki Wysokich Umawiających się Stron.

Wysokie Umawiające się Strony unikają działań lub stanowisk, które naruszają ich efektywność jako spójnej siły w stosunkach międzynarodowych lub w ramach organizacji międzynarodowych.

3. Ministrowie spraw zagranicznych i członek Komisji zbierają się co najmniej cztery razy w roku w ramach Europejskiej Współpracy Politycznej. Mogą oni także omawiać sprawy polityki zagranicznej w ramach Współpracy Europejskiej podczas posiedzeń Rady Wspólnot Europejskich.

Komisja jest w pełni związana z działaniami współpracy politycznej.

W celu zapewnienia szybkiego przyjmowania wspólnych stanowisk oraz realizacji wspólnych działań, Wysokie Umawiające się Strony unikają, tak dalece jak jest to możliwe, opóźnień w osiąganiu konsensusu oraz w podejmowaniu wspólnych działań, które mogą być jego wynikiem.

4. Wysokie Umawiające się Strony zapewnią ścisły związek pomiędzy Parlamentem Europejskim a Europejską Współpracą Polityczną. w tym celu Urząd Przewodniczącego będzie regularnie informować Parlament Europejski o zagadnieniach polityki zagranicznej rozpatrywanych w ramach współpracy politycznej i zapewni, że opinie Parlamentu Europejskiego są odpowiednio brane pod uwagę.
5. Polityka zagraniczna Wspólnoty Europejskiej oraz polityka przyjęta przez Europejską Współpracę Polityczną muszą być spójne.

Urząd Przewodniczącego i Komisja, każde w ramach swoich uprawnień, są obarczone szczególną odpowiedzialnością za dążenie do tej spójności i jej utrzymanie.

6. Wysokie Umawiające się Strony uważają, że bliższa współpraca w zakresie problemów bezpieczeństwa europejskiego w istotny sposób przyczynia się do rozwoju tożsamości europejskiej w polityce zewnętrznej. Strony są gotowe do ściślejszej koordynacji swoich stanowisk w kwestiach politycznych i gospodarczych aspektów bezpieczeństwa.

Wysokie Umawiające się Strony są zdecydowane utrzymać warunki techniczne oraz przemysłowe konieczne dla ich bezpieczeństwa. Strony dokładają starań w tym kierunku zarówno na poziomie krajowym, jak i odpowiednio w ramach kompetentnych instytucji i organów.

Przepisy niniejszego Tytułu nie stoją na przeszkodzie bliższej współpracy w zakresie bezpieczeństwa pomiędzy Wysokimi Umawiającymi się Stronami w ramach Unii Zachodnioeuropejskiej lub Paktu Atlantyckiego.

7. W ramach instytucji międzynarodowych oraz podczas konferencji międzynarodowych, w których biorą udział Wysokie Umawiające się Strony, dążą one do przyjęcia wspólnych stanowisk w kwestiach omawianych w niniejszym Tytule.

W ramach instytucji międzynarodowych oraz podczas konferencji międzynarodowych, w których nie wszystkie Wysokie Umawiające się Strony biorą udział, te, które uczestniczą, biorą pod uwagę stanowiska uzgodnione przez europejską współpracę polityczną.

8. Wysokie Umawiające się Strony organizują dialog polityczny z krajami trzecimi oraz ugrupowaniami regionalnymi, jeżeli uznają to za konieczne.
9. Wysokie Umawiające się Strony i Komisja, poprzez wzajemną pomoc i informację wzmocniają współpracę pomiędzy swoimi przedstawicielstwami akredytowanymi przy krajach trzecich i przy organizacjach międzynarodowych.

(...)

**TRAKTAT O UNII EUROPEJSKIEJ
(TRAKTAT z MAASTRICHT)**

(...)

TYTUŁ I**POSTANOWIENIA WSPÓLNE****Artykuł A**

Niniejszym Traktatem Wysokie Umawiające się Strony ustanawiają pomiędzy sobą Unię Europejską, zwaną dalej „Unią”.

Niniejszy Traktat stanowi nowy etap w procesie tworzenia coraz ściślejszego związku pomiędzy narodami Europy, w którym decyzje podejmowane są na szczeblu jak najbliższym obywatelowi.

Unia będzie tworzona w oparciu o Wspólnoty Europejskie, uzupełnione kierunkami działania i formami współpracy ustanowionymi niniejszym Traktatem. Jej zadaniem jest organizacja, w sposób spójny i solidarny, stosunków pomiędzy państwami członkowskimi i ich narodami.

Artykuł B

Unia stawia sobie następujące cele:

- popieranie zrównoważonego i trwałego postępu gospodarczo-społecznego, w szczególności poprzez stworzenie obszaru pozbawionego wewnętrznymi granicami, wzmacnianie spójności ekonomicznej i społecznej i ustanowienie unii gospodarczo-walutowej, docelowo ze wspólną walutą, zgodnie z postanowieniami niniejszego Traktatu;
- potwierdzanie swojej tożsamości na arenie międzynarodowej, w szczególności poprzez realizację wspólnej polityki zagranicznej i bezpieczeństwa, włącznie z docelowym sformulowaniem wspólnej polityki obronnej, która, mogłaby prowadzić z czasem do wspólnej obrony;
- wzmacnianie ochrony praw i interesów obywateli państw członkowskich, poprzez wprowadzenie obywatelstwa Unii;
- rozwijanie bliskiej współpracy w zakresie wymiaru sprawiedliwości i spraw wewnętrznych;
- pełne zachowanie i wzmacnianie *acquis communautaire* z rozważaniem w drodze procedury wymienionej w artykule N paragraf 2, w jakim stopniu kierunki działania i formy współpracy wprowadzone tym Traktatem wymagają skorygowania, celem zapewnienia efektywności funkcjonowania mechanizmów i instytucji Wspólnoty.

(...)

Artykuł C

Unia dysponuje jednolitymi ramami instytucjonalnymi, zapewniającymi spójność i ciągłość działań podejmowanych dla osiągnięcia swych celów, przy jednoczesnym poszanowaniu i wzmacnianiu *acquis communautaire*.

Unia w szczególności zapewnia spójność swych działań zewnętrznych w ramach polityki zagranicznej, bezpieczeństwa, gospodarczej i rozwoju. Rada i Komisja będą odpowiedzialne za zapewnienie tej spójności. Zapewniają one realizację tych polityk, zgodnie ze swymi uprawnieniami.

Artykuł D

Rada Europejska stymuluje rozwój Unii i określa ogólne kierunki jej polityki.

W skład Rady Europejskiej wchodzi szefowie państw lub rządów państw członkowskich i Przewodniczący Komisji. Towarzyszą im ministrowie spraw zagranicznych państw członkowskich i jeden członek Komisji. Rada Europejska zbiera się co najmniej dwa razy w roku, pod przewodnictwem szefa państwa lub rządu państwa członkowskiego, które przewodniczy Radzie.

Rada Europejska składa Parlamentowi Europejskiemu sprawozdanie po każdym swoim posiedzeniu i roczne, pisemne sprawozdanie o postępie osiągniętym przez Unię.

Artykuł E

Parlament Europejski, Rada, Komisja i Trybunał Sprawiedliwości wykonują swoje uprawnienia zgodnie z warunkami i celami przewidzianymi, z jednej strony, w postanowieniach traktatów ustanawiających Wspólnoty Europejskie i późniejszych traktatów i aktów zmieniających je i uzupełniających oraz, z drugiej strony, w postanowieniach niniejszego Traktatu.

Artykuł F

1. Unia respektuje tożsamość narodową państw członkowskich, których systemy rządów opierają się na zasadach demokracji.
2. Unia respektuje podstawowe prawa zagwarantowane w Europejskiej Konwencji Ochrony Praw Człowieka i Podstawowych Wolności podpisanej w Rzymie 4 listopada 1950 roku i prawa wynikające z tradycji konstytucyjnych wspólnych dla państw członkowskich, jako ogólne zasady prawa Wspólnoty.
3. Unia zapewnia sobie środki konieczne do osiągnięcia swoich celów i prowadzenia swoich kierunków działania.

TYTUŁ II**POSTANOWIENIA UZUPEŁNIAJĄCE TRAKTAT USTANAWIAJĄCY EUROPEJSKĄ WSPÓLNOTĘ GOSPODARCZĄ W CELU USTANOWIENIA WSPÓLNOTY EUROPEJSKIEJ****Artykuł G**

Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą zmienia się zgodnie z postanowieniami niniejszego artykułu, w celu ustanowienia Wspólnoty Europejskiej.

W całym Traktacie:

1. Określenie „Europejska Wspólnota Gospodarcza” zastępuje się określeniem „Wspólnota Europejska”.

W Części Pierwszej „Zasady”:

2. Artykuł 2 otrzymuje następujące brzmienie:

Artykuł 2

Zadaniem Wspólnoty jest, poprzez ustanowienie wspólnego rynku i unii gospodarczo-walutowej oraz realizację wspólnych polityk lub działań określonych w artykułach 3 i 3a, popieranie w całej Wspólnocie harmonijnego, zrównoważonego rozwoju działań gospodarczych, trwałego i nieinflacyjnego rozwoju z poszanowaniem środowiska naturalnego, wysokiego stopnia zbieżności działań gospodarczych, wysokiego poziomu zatrudnienia i opieki społecznej, podniesienia stopy życiowej i jakości życia, spójności ekonomicznej i społecznej oraz solidarności pomiędzy państwami członkowskimi.

3. Artykuł 3 otrzymuje następujące brzmienie:

Artykuł 3

Działania Wspólnoty, w oparciu o postanowienia niniejszego Traktatu i zgodnie z określonym w nim harmonogramem obejmują:

- zniesienie pomiędzy Państwami Członkowskimi opłat celnych i ograniczeń ilościowych w imporcie i eksporcie towarów, a także innych środków odnoszących taki sam skutek;
- wspólną politykę handlową;
- rynek wewnętrzny charakteryzujący się zniesieniem pomiędzy państwami członkowskimi przeszkód w swobodnym przepływie towarów, osób, usług i kapitału;
- wspólną politykę w zakresie rolnictwa i rybołówstwa;
- wspólną politykę w zakresie transportu;

- system zapewniający, że konkurencja w ramach rynku wewnętrznego nie ulegnie zakłóceniu;
 - zbliżenie prawodawstwa państw członkowskich w stopniu koniecznym dla funkcjonowania wspólnego rynku;
 - politykę dotyczącą spraw społecznych obejmującą Europejski Fundusz Społeczny;
 - wzmacnianie spójności ekonomicznej i społecznej;
 - politykę w zakresie środowiska naturalnego;
 - wzmacnianie konkurencyjności przemysłu Wspólnoty;
 - wspieranie badań naukowych i rozwoju techniki;
 - zachęcanie do ustanawiania i rozwoju sieci transeuropejskich;
 - przyczynianie się do osiągnięcia wysokiego poziomu ochrony zdrowia;
 - stwarzanie warunków dla podnoszenia jakości edukacji i szkolenia oraz pełnego rozwoju kultur państw członkowskich;
 - politykę dotyczącą współpracy w zakresie rozwoju;
 - stwarzanie z krajami i terytoriami zamorskimi w celu osiągnięcia wzrostu obrotów handlowych i wspólnego wspierania rozwoju gospodarczo-społecznego;
 - przyczynianie się do wzmocnienia ochrony konsumenta;
 - środki w dziedzinach energii, ochrony obywateli i turystyki.
4. Dodaje się następujący artykuł:

Artykuł 3a

1. Działania Państw Członkowskich i Wspólnoty obejmują, w oparciu o postanowienia niniejszego Traktatu i zgodnie z określonym w nim harmonogramem, przyjęcie polityki gospodarczej opartej na ścisłej koordynacji polityk gospodarczych państw członkowskich, rynku wewnętrznym i określeniu wspólnych celów oraz prowadzonej zgodnie z zasadą gospodarki wolnorynkowej i wolnej konkurencji.

(...)

2. Powyższe działania państw członkowskich i Wspólnoty zakładają poszanowanie następujących, kluczowych zasad: stabilności cen, zdrowych finansów publicznych i stosunków pieniężnych oraz stabilnego bilansu płatniczego.
5. Dodaje się następujący artykuł:

Artykuł 3b

Wspólnota działa w ramach uprawnień przyznanych jej niniejszym Traktatem i celów w nim wyznaczonych.

W zakresie, który nie podlega jej wyłącznej kompetencji, Wspólnota podejmuje działania, zgodnie z zasadą subsydiarności, tylko wówczas i tylko w takim zakresie, w jakim cele proponowanych działań nie mogą być zrealizowane w sposób wystarczający przez państwa członkowskie, natomiast, z uwagi na skalę lub skutki proponowanych działań, mogą zostać lepiej zrealizowane przez Wspólnotę.

Żadne działanie Wspólnoty nie wykroczy poza to, co jest konieczne do osiągnięcia celów określonych w niniejszym Traktacie.

6. Artykuł 4 otrzymuje następujące brzmienie:

Artykuł 4

1. Wykonanie zadań powierzonych Wspólnotie zapewniają następujące instytucje:
 - Parlament Europejski,
 - Rada,
 - Komisja,
 - Trybunał Sprawiedliwości,
 - Trybunał Obrachunkowy.

Każda z nich działa w zakresie uprawnień przyznanych jej niniejszym Traktatem.

2. Radę i Komisję wspiera Komitet Ekonomiczno-Społeczny i Komitet Regionów, które pełnią funkcje doradcze.

Dodaje się następujące artykuły:

Artykuł 4a

Zgodnie z procedurami określonymi w niniejszym Traktacie, ustanawia się Europejski System Banków Centralnych (zwany dalej „ESBC”) i Europejski Bank Centralny (zwany dalej „EBC”); działające w granicach uprawnień przyznanych im tym Traktatem i załączonym do niego Statutem ESBC i EBC (zwanym dalej „Statutem ESBC”).

Artykuł 4b

Niniejszym ustanawia się Europejski Bank Inwestycyjny, działający w zakresie uprawnień przyznanych mu tym Traktatem i załączonym do niego Statutem.

(...)

C - Dodaje się następującą część:

CZEŚĆ DRUGA

OBYWATELSTWO UNII

Artykuł 8

1. Niniejszym ustanawia się obywatelstwo Unii.

Każda osoba posiadająca obywatelstwo państwa członkowskiego staje się obywatelem Unii.

2. Obywatele Unii korzystają z praw ustanowionych niniejszym Traktatem i podlegają obowiązkom w nim określonym.

Artykuł 8a

1. Każdy obywatel ma prawo do swobodnego poruszania się i przebywania na obszarze Państw Członkowskich, z uwzględnieniem ograniczeń i warunków określonych niniejszym Traktatem i decyzjami wprowadzającymi go w życie.
2. Rada może podjąć postanowienia mające na celu ułatwienie korzystania z praw określonych w paragrafie 1, o ile niniejszy Traktat nie stanowi inaczej, Rada decyduje jednomyślnie, na wniosek Komisji i po uzyskaniu zgody Parlamentu Europejskiego.

Artykuł 8b

1. Każdy obywatel Unii, zamieszkały na terenie państwa członkowskiego, którego nie jest obywatelem, posiada prawo do głosowania i kandydowania w wyborach samorządowych w państwie członkowskim, na którego terenie przebywa, na takich samych zasadach, jak obywatele tego państwa. Prawo to będzie wykonywane zgodnie ze szczegółowymi ustaleniami przyjętymi przed 31 grudnia 1994 roku przez Radę działającą jednomyślnie, na wniosek Komisji i po konsultacji opinii Parlamentu Europejskiego; ustalenia te mogą przewidywać derogacje uzasadnione problemami specyficznymi dla danego państwa członkowskiego.

(...)

CZEŚĆ TRZECIA

POLITYKA WSPÓLNOTY

(...)

1. W ramach postanowień niniejszego Rozdziału wszelkie ograniczanie przepływu kapitału pomiędzy państwami członkowskimi oraz pomiędzy państwami członkowskimi a krajami trzecimi jest zabronione.
2. W ramach postanowień niniejszego Rozdziału, wszelkie ograniczanie płatności pomiędzy państwami członkowskimi oraz pomiędzy państwami członkowskimi i krajami trzecimi jest zabronione.

Artykuł 73c

(...)

2. Dążąc do osiągnięcia jak największej swobody przepływu kapitału pomiędzy państwami członkowskimi a krajami trzecimi i nie naruszając postanowień innych rozdziałów niniejszego Traktatu, Rada, działając kwalifikowaną większością głosów, na wniosek Komisji, może przedsięwziąć środki co do przepływu kapitału do i z krajów trzecich, związanego z inwestycjami bezpośrednimi – łącznie z inwestycjami w nieruchomości – w kwestiach podejmowania działalności gospodarczej, świadczenia usług finansowych lub dopuszczania papierów wartościowych do rynków kapitałowych. Przy podejmowaniu środków, określonych w niniejszym punkcie, stanowiących, w świetle prawa Wspólnoty, krok wstecz na drodze do liberalizacji przepływu kapitału do lub z krajów trzecich, wymagana jest jednomyślność.

(...)

TYTUŁ VI POLITYKA GOSPODARCZA I WALUTOWA

Rozdział 1

Polityka gospodarcza

Artykuł 102a

Państwa członkowskie prowadzą swoją politykę gospodarczą mając na względzie współdziałanie w osiąganiu celów Wspólnoty (...) Państwa członkowskie i Wspólnota działają zgodnie z zasadą gospodarki wolnorynkowej i wolnej konkurencji, sprzyjając efektywnemu podziałowi zasobów (...).

Artykuł 103

(...)

2. Rada, działając kwalifikowaną większością głosów, na zalecenie Komisji, sporządza projekt ogólnych wytycznych polityki gospodarczej

państw członkowskich i Wspólnoty oraz składa sprawozdanie Radzie Europejskiej.

Rada Europejska, działając na podstawie sprawozdania Rady, opracowuje wniosek dotyczący ogólnych wytycznych polityki gospodarczej państw członkowskich i Wspólnoty.

Na podstawie tego wniosku Rada, działając kwalifikowaną większością głosów, przyjmuje zalecenie określające te ogólne wytyczne. Rada przedstawia swoje zalecenie Parlamentowi Europejskiemu.

(...)

W celu zapewnienia tego wielostronnego nadzoru państwa członkowskie przekazują Komisji informacje dotyczące istotnych środków podjętych przez nie w sferze ich polityki gospodarczej i inne informacje, które uznają za konieczne.

(...)

Przewodniczący Rady i Komisja składają Parlamentowi Europejskiemu sprawozdanie z rezultatów wielostronnego nadzoru. Przewodniczący Rady może zostać poproszony o stawienie się przed właściwą komisją Parlamentu Europejskiego, jeżeli Rada podała swoje zalecenia do wiadomości publicznej.

(...)

Artykuł 103a

1. Nie naruszając żadnej procedury przewidzianej niniejszym Traktatem, Rada, działając jednomyślnie na wniosek Komisji, może zdecydować o środkach odpowiednich do sytuacji gospodarczej, zwłaszcza jeśli powstają poważne trudności w podaży pewnych produktów.
2. Jeżeli państwo członkowskie przechodzi trudności lub jest poważnie zagrożone trudnościami wynikającymi z wyjątkowych okoliczności, na które nie ma wpływu, Rada działając jednomyślnie, na wniosek Komisji, może przyznać, na określonych warunkach, pomoc finansową Wspólnoty takiemu państwu członkowskiemu. Jeżeli poważne trudności są spowodowane klęskami żywiołowymi, Rada podejmuje decyzję kwalifikowaną większością głosów. Przewodniczący Rady informuje Parlament Europejski o podjętych decyzjach.

Artykuł 104

1. Stwarzanie możliwości przekraczania stanu rachunków lub jakiegokolwiek inne formy kredytu EBC lub banków centralnych państw członkowskich (zwanym dalej „narodowymi bankami centralnymi”) na rzecz instytucji

lub organów Wspólnoty, władz centralnych, regionalnych, lokalnych lub innych władz publicznych, instytucji lub przedsiębiorstw publicznych państw członkowskich są zabronione; zabroniony jest również bezpośredni zakup od nich przez EBC lub narodowe banki centralne instrumentów zadłużenia.

(...)

Artykuł 104a

1. Podejmowanie jakichkolwiek działań, nie poprzedzonych gruntownym rozważeniem, zapewniających uprzywilejowany dostęp instytucji lub organów Wspólnoty, władz centralnych, regionalnych, lokalnych lub innych władz, instytucji lub przedsiębiorstw państwowych państw członkowskich do instytucji finansowych jest zabronione.

(...)

Artykuł 104b

1. Wspólnota nie jest odpowiedzialna za zobowiązania i nie przyjmuje zobowiązań władz centralnych, regionalnych, lokalnych lub innych władz, instytucji lub przedsiębiorstw państwowych żadnego z państw członkowskich; postanowienie to nie narusza wzajemnych gwarancji finansowych wspólnej realizacji określonego projektu. Państwo członkowskie nie jest odpowiedzialne i nie przyjmuje zobowiązań władz centralnych, regionalnych, lokalnych lub innych władz, instytucji lub przedsiębiorstw państwowych innego państwa członkowskiego; postanowienie to nie narusza wzajemnych gwarancji finansowych wspólnej realizacji określonego projektu.

(...)

Artykuł 104c

1. Rządy państw członkowskich będą unikać nadmiernego deficytu budżetowego.
2. Komisja kontroluje zmiany sytuacji budżetowej i wysokość długu publicznego w państwach członkowskich, badając, czy nie dochodzi do rażących błędów. w szczególności, bada ona przestrzeganie dyscypliny budżetowej stosując następujące kryteria:
 - a) czy stosunek planowanego lub rzeczywistego deficytu do produktu krajowego brutto przekracza wartości bazowej, chyba że:
 - stosunek ten, znacznie i stale malejąc, osiągnął poziom zbliżony do wartości bazowej, lub

- przekroczenie wartości bazowej ma charakter wyjątkowy i tymczasowy i stosunek pozostaje zbliżony do wartości bazowej;
- b) czy stosunek zadłużenia publicznego do produktu krajowego brutto nie przekracza wartości bazowej, chyba że stosunek ten maleje w wystarczającym stopniu i zbliża się do wartości bazowej w zadowalającym tempie.

(...)

Rozdział 2

Polityka pieniężna

Artykuł 105

1. Głównym celem ESBC jest utrzymywanie stabilności cen. Nie naruszając celu stabilności cen, ESBC wspiera ogólną politykę gospodarczą Wspólnoty (...).
2. Do podstawowych zadań realizowanych przez ESBC należy:
 - definiowanie i realizacja polityki walutowej Wspólnoty;
 - przeprowadzanie operacji dewizowych;
 - trzymanie oficjalnych rezerw dewizowych państw członkowskich i zarządzanie nimi;
 - wspieranie sprawnego działania systemów płatniczych.

(...)

EBC może przekazywać opinie właściwym instytucjom lub organom Wspólnoty lub władzom krajowym, w sprawach wchodzących w zakres jego kompetencji.

5. ESBC przyczynia się do sprawnego prowadzenia polityki realizowanej przez właściwe władze, odnoszącej się do nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i do stabilności systemu finansowego.
6. Rada, działając jednomyślnie na wniosek Komisji, po zasięgnięciu opinii EBC i za zgodą Parlamentu Europejskiego, może zlecić EBC konkretne zadania odnośnie polityki dotyczącej nadzoru nad instytucjami kredytowymi i innymi instytucjami finansowymi, z wyjątkiem instytucji ubezpieczeniowych.

Artykuł 105a

1. EBC ma wyłączne prawo wydawania zgody na emisję banknotów we Wspólnocie. Banknoty takie mogą być emitowane przez EBC i narodowe banki centralne. Banknoty emitowane przez EBC

i narodowe banki centralne są jedynym prawnym środkiem płatniczym we Wspólnocie.

2. Państwa członkowskie mogą emitować monety po otrzymaniu zgody EBC co do wielkości emisji (...).

Artykuł 106

1. ESBC składa się z EBC i narodowych banków centralnych.

(...)

2. ESBC jest kierowany przez organa decyzyjne EBC, którymi są Rada Naczelna i Zarząd.

(...)

Artykuł 107

Wykonując swoje uprawnienia, zadania i obowiązki nałożone niniejszym Traktatem i Statutem ESBC, ani EBC, ani narodowe banki centralne i członkowie ich organów decyzyjnych nie będą żądać ani przyjmować instrukcji od instytucji czy organów Wspólnoty, od jakiegokolwiek rządu państwa członkowskiego ani jakichkolwiek innych organów. Instytucje Wspólnoty, organa i rządy państw członkowskich zobowiązują się do przestrzegania tej zasady i nie dążą do wywierania wpływu na członków organów decyzyjnych EBC lub narodowych banków centralnych przy wykonywaniu ich zadań.

(...)

Rozdział 3

Postanowienia dotyczące instytucji

Artykuł 109a

1. W skład Rady Naczelnej EBC wchodzi członkowie Zarządu EBC i prezesi narodowych banków centralnych.
2. Zarząd składa się z Prezesa, Wiceprezesa i czterech członków.

Prezesa, Wiceprezesa i pozostałych członków Zarządu mianuje się spośród osób o uznanym autorytecie i doświadczeniu zawodowym w sferze walutowej i bankowej, za wspólną zgodą rządów Państw Członkowskich wyrażoną na szczelbu szefów państw lub rządów, na zalecenie Rady, po zasięgnięciu przez nią opinii Parlamentu Europejskiego i Rady Naczelnej EBC.

Ich kadencja trwa osiem lat i nie jest odnawialna.

Tylko obywatele państw członkowskich mogą zostać członkami Zarządu.

Artykuł 109b

1. Przewodniczący Rady i członek Komisji mogą uczestniczyć, bez prawa głosu, w posiedzeniach Rady Naczelnej EBC.

Przewodniczący Rady może przedłożyć wniosek do rozważenia przez Radę Naczelną EBC.

2. Prezesa EBC zaprasza się do uczestnictwa w posiedzeniach Rady, kiedy omawia ona sprawy dotyczące celów i zadań ESBC.
3. EBC składa sprawozdanie roczne z działalności ESBC i z polityki walutowej zarówno za rok ubiegły, jak i bieżący, Parlamentowi Europejskiemu, Radzie i Komisji, a także Radzie Europejskiej. Prezes EBC przedstawia to sprawozdanie Radzie i Parlamentowi Europejskiemu, które na jego podstawie mogą odbywać ogólną debatę.

Prezes EBC i pozostali członkowie Zarządu, na wniosek Parlamentu Europejskiego lub z własnej inicjatywy, mogą zostać wysłuchani przez właściwe komisje Parlamentu Europejskiego.

(...)

TYTUŁ VII WSPÓLNA POLITYKA HANDLOWA

Artykuł 115

Aby zapewnić, że działaniom polityki handlowej podjętym zgodnie z niniejszym Traktatem przez którekolwiek państwo członkowskie nie stanie na przeszkodzie zmniejszenie obrotów handlowych, lub jeżeli różnice pomiędzy takimi działaniami prowadzą do trudności gospodarczych w jednym państwie członkowskim lub w większej ich liczbie, Komisja zaleca metody niezbędnej współpracy pomiędzy państwami członkowskimi. Przy braku powyższego, Komisja upoważnia państwa członkowskie do podjęcia koniecznych działań ochronnych, ustalając ich warunki i szczegóły.

W nagłym przypadku, państwa członkowskie zwracają się do Komisji z wnioskiem o upoważnienie do samodzielnego podjęcia koniecznych działań, Komisja podejmuje decyzję niezwłocznie; państwa członkowskie zawiadamiają pozostałe państwa członkowskie o tych działaniach. Komisja może podjąć decyzję o uzupełnieniu lub zaprzestaniu odnośnych działań przez państwo członkowskie.

Przy wyborze takich działań, priorytet otrzymują te, które powodują najmniejsze zakłócenia w funkcjonowaniu wspólnego rynku.

(...)

TYTUŁ VIII POLITYKA SPOŁECZNA, EDUKACJA, SZKOLENIE ZAWODOWE I MŁODZIEŻ

Aby zwiększyć możliwości zatrudnienia pracowników na rynku wewnętrznym i przyczynić się w ten sposób do podnoszenia poziomu życia, niniejszym ustanawia się Europejski Fundusz Społeczny, zgodnie z poniższymi postanowieniami, mający ułatwiać pracownikom zatrudnianie i zwiększać ich geograficzną i zawodową mobilność wewnątrz Wspólnoty oraz ułatwiać im dostosowywanie się do zmian w przemyśle i systemach produkcyjnych, zwłaszcza poprzez szkolenie zawodowe i przekwalifikowanie.

(...)

1. Wspólnota przyczynia się do podnoszenia poziomu edukacji zachęcając państwa członkowskie do współpracy i, jeśli jest to konieczne, wspierając i uzupełniając ich działalność, jednocześnie całkowicie respektując odpowiedzialność państw członkowskich za treści nauczania, organizację systemów edukacyjnych i ich różnorodność kulturową i językową.
2. Działalność Wspólnoty ma na celu:
 - rozwój europejskiego wymiaru edukacji, zwłaszcza poprzez naukę i rozpowszechnianie języków państw członkowskich;
 - popieranie wymiany studentów i nauczycieli, zwłaszcza poprzez zachęcanie do uznawania na uczelniach dyplomów i okresów studiów;
 - wspieranie współpracy pomiędzy ośrodkami edukacyjnymi;
 - rozwój wymiany informacji i doświadczeń w kwestiach wspólnych dla systemów edukacyjnych Państw Członkowskich;
 - popieranie rozwoju wymiany młodzieży i wymiany instruktorów społecznych i edukacyjnych;
 - popieranie rozwoju edukacji zaocznej.
3. Wspólnota i państwa członkowskie sprzyjają współpracy z krajami trzecimi i właściwymi organizacjami międzynarodowymi w sferze edukacji, a zwłaszcza z Radą Europy.

(...)

Artykuł 127

1. Wspólnota realizuje politykę odnośnie szkolenia zawodowego, wspierając i uzupełniając działalność państw członkowskich, jednocześnie

w pełni respektując odpowiedzialność państw członkowskich za treści i organizację szkolenia zawodowego.

2. Działalność Wspólnoty ma na celu:
 - ułatwianie przystosowania się do zmian w przemyśle, zwłaszcza poprzez szkolenie zawodowe i przekwalifikowanie;
 - podnoszenie poziomu szkolenia zawodowego początkowego i uzupełniającego, celem ułatwiania integracji zawodowej i reintegracji na rynku pracy;
 - ułatwianie dostępu do szkolenia zawodowego i popieranie mobilności instruktorów i uczniów, zwłaszcza młodzieży;
 - pobudzanie współpracy w zakresie szkolenia pomiędzy ośrodkami szkoleniowymi i przedsiębiorstwami;
 - rozwój wymiany informacji i doświadczeń w kwestiach wspólnych dla systemów szkoleniowych państw członkowskich.
3. Wspólnota i państwa członkowskie sprzyjają współpracy z krajami trzecimi i właściwymi organizacjami międzynarodowymi w sferze edukacji w zakresie szkolenia zawodowego.
4. Rada, działając zgodnie z procedurą określoną w artykule 189c i po porozumieniu z Komitetem Ekonomiczno-Społecznym, stosuje działania przyczyniające się do osiągania celów wymienionych w niniejszym artykule, z wyłączeniem jakiegokolwiek harmonizacji praw i przepisów państw członkowskich.

Dopisuje się następujący tekst:

TYTUŁ IX KULTURA

Artykuł 128

1. Wspólnota przyczynia się do rozkwitu kultur państw członkowskich, respektując ich narodową i regionalną różnorodność, jednocześnie uwypuklając wspólne dziedzictwo kulturowe.
2. Działalność Wspólnoty ma na celu zachęcanie do współpracy pomiędzy Państwami Członkowskimi i, jeśli jest to konieczne, wspieranie i uzupełnianie ich działań w następujących dziedzinach:
 - podnoszenie poziomu wiedzy i szerzenie kultury i historii narodów europejskich;
 - zachowanie i ochrona dziedzictwa kulturowego o znaczeniu europejskim;
 - niekomercyjna wymiana kulturalna;

- twórczość artystyczna, w tym także audio-wizualna.
- 3. Wspólnota i państwa członkowskie sprzyjają współpracy z krajami trzecimi i właściwymi organizacjami międzynarodowymi w sferze kultury, zwłaszcza z Radą Europy.
- 4. W działaniach podejmowanych na podstawie pozostałych postanowień niniejszego Traktatu, Wspólnota bierze pod uwagę aspekty kulturalne.

(...)

TYTUŁ XIII

PRZEMYSŁ

Artykuł 130

1. Wspólnota i państwa członkowskie zapewniają warunki niezbędne do konkurencyjności przemysłu Wspólnoty.
W tym celu, zgodnie z systemem wolnych i konkurencyjnych rynków, ich działania dążą do:
 - przyspieszania dostosowywania się przemysłu do zmian strukturalnych;
 - tworzenia klimatu sprzyjającego inicjatywom i rozwojowi przedsiębiorstw w całej Wspólnocie, zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw;
 - tworzenia klimatu sprzyjającego współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami;
 - popierania lepszego wykorzystania potencjału przemysłowego polityki innowacyjnej, badań i rozwoju techniki.
2. Państwa członkowskie porozumiewają się pomiędzy sobą, pozostając w łączności z Komisją i koordynują swoją działalność, jeśli jest to konieczne. Komisja może podejmować wszelkie pożyteczne inicjatywy wspierające taką koordynację.

(...)

TYTUŁ XIV

SPÓJNOŚĆ EKONOMICZNA i SPOŁECZNA

Artykuł 130a

W celu wspierania swojego wszechstronnego harmonijnego rozwoju Wspólnota rozwija i kontynuuje działania prowadzące do wzmocnienia swojej spójności ekonomicznej i społecznej.

W szczególności Wspólnota dąży do zmniejszenia różnic w stopniach rozwoju poszczególnych regionów i zmniejszenia zacofania regionów mających najmniej korzystne warunki, w tym obszarów wiejskich.

Artykuł 130b

Państwa członkowskie prowadzą swoją politykę gospodarczą i koordynują ją w taki sposób, by osiągnąć cele określone w artykule 130a. Formułując i wprowadzając w życie politykę i działania Wspólnoty oraz wprowadzając w życie rynek wewnętrzny uwzględnia się cele określone w artykule 130a i przyczynia się do ich osiągnięcia. Wspólnota wspomaga również osiąganie tych celów działaniami podejmowanymi poprzez fundusze strukturalne (Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnictwa, Europejski Fundusz Socjalny, Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego), Europejski Bank Inwestycyjny i inne istniejące instrumenty finansowe.

Co trzy lata Komisja składa sprawozdanie Parlamentowi Europejskiemu, Radzie, Komitetowi Ekonomiczno-Społecznemu i Komitetowi Regionów z postępu w osiąganiu spójności ekonomicznej i społecznej oraz ze sposobu, w jaki przyczyniły się do tego różne środki przewidziane w niniejszym artykule. Jeżeli jest to konieczne, sprawozdaniu towarzyszą odpowiednie propozycje.

Jeżeli okażą się konieczne szczególne działania poza Funduszami, i bez uszczerbku dla środków podjętych w ramach innych polityk Wspólnoty, to działania takie mogą być zastosowane przez Radę, działającą jednomyślnie, na wniosek Komisji, po zasięgnięciu opinii Parlamentu Europejskiego, Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów.

Artykuł 130c

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego ma na celu niesienie pomocy przy wyrównywaniu głównych dysproporcji regionalnych Wspólnoty poprzez uczestnictwo w rozwoju i w dostosowaniu strukturalnym regionów o niskim stopniu rozwoju oraz w przekształcaniu upadających regionów przemysłowych.

(...)

TYTUŁ XV BADANIA I ROZWÓJ TECHNICZNY

Artykuł 130f

1. Wspólnota ma na celu wzmocnienie podstaw naukowych i technicznych przemysłu Wspólnoty i sprzyjanie rozwojowi jego konkurencyjności na poziomie międzynarodowym, jednocześnie wspomagając wszelką dzia-

łałość badawczą uznaną za konieczną na podstawie niniejszego Traktatu.

2. W tym celu Wspólnota na całym swoim obszarze wspomaga przedsiębiorstwa, również małe i średnie, ośrodki badawcze i uczelnie, w ich działaniach badawczych i rozwijaniu techniki na najwyższym poziomie; wspomaga ich wysiłki w kierunku ich wzajemnej współpracy, dążąc do umożliwienia tym przedsiębiorstwom pełnego wykorzystania potencjału rynku wewnętrznego, zwłaszcza poprzez otwarcie krajowych rynków zamówień publicznych, określanie wspólnych norm i usuwanie przeszkód prawnych i fiskalnych stojących na drodze tej współpracy.
3. Wszelkie wynikające z niniejszego Traktatu działania Wspólnoty w zakresie badań i rozwoju technicznego, łącznie z programami doświadczałnymi będą postanawiane i realizowane zgodnie z postanowieniami niniejszego Tytułu.

Artykuł 130g

W dążeniu do tych celów Wspólnota prowadzi następujące działania, uzupełniające działalność państw członkowskich:

- realizacja programów badawczych, programów rozwoju technicznego i programów doświadczałnych, poprzez wspieranie współpracy z i pomiędzy przedsiębiorstwami, ośrodkami badawczymi i uczelniami;
- wspieranie współpracy Wspólnoty z krajami trzecimi i organizacjami międzynarodowymi w zakresie badań, rozwoju technicznego i demonstracji;
- rozpowszechnianie i optymalizacja rezultatów działań Wspólnoty w zakresie badań, rozwoju technicznego i demonstracji;
- popieranie szkolenia i przemieszczania się naukowców we Wspólnocie.

Artykuł 130h

1. Wspólnota i państwa członkowskie koordynują swoje działania w zakresie badań i rozwoju technicznego, tak by zapewnić wzajemną spójność polityk krajowych z polityką Wspólnoty.

(...)

TYTUŁ XVI ŚRODOWISKO NATURALNE

Artykuł 130r

1. Polityka Wspólnoty dotycząca środowiska naturalnego przyczynia się do osiągnięcia następujących celów:

- zachowania, ochrony i poprawy stanu środowiska naturalnego;
 - ochrony zdrowia człowieka;
 - rozsądnego i racjonalnego wykorzystywania zasobów naturalnych;
 - wspierania, na płaszczyźnie międzynarodowej, działań dotyczących rozwiązywania regionalnych lub światowych problemów środowiska naturalnego.
2. Polityka Wspólnoty dotycząca środowiska naturalnego ma na celu wysoki poziom ochrony, z uwzględnieniem różnorodności sytuacji w różnych regionach Wspólnoty. Opiera się na zasadach przezroczności i stosowania działań zapobiegawczych, dążeniu do likwidacji szkód w środowisku przede wszystkim u źródła oraz na zasadzie pokrywania kosztów przez sprawcę szkód. Wymogi ochrony środowiska muszą być zawarte w definicji innych polityk Wspólnoty i przy wprowadzaniu ich w życie.

W tym kontekście, działania harmonizujące odpowiadające tym wymogom zawierają, gdzie jest to konieczne, klauzulę zabezpieczającą zezwalającą państwom członkowskim na podejmowanie środków tymczasowych z powodów pozaekonomicznych, podlegających procedurze kontrolnej Wspólnoty.

3. Przygotowując politykę dotyczącą środowiska naturalnego, Wspólnota bierze pod uwagę:
- dostępne dane naukowo-techniczne;
 - warunki środowiska naturalnego w różnych regionach Wspólnoty;
 - potencjalne zyski i koszty działań lub braku działań;
 - gospodarczy i społeczny rozwój Wspólnoty jako całości i równomierny rozwój jej regionów.

(...)

TYTUŁ XVII WSPÓLPRACA w ZAKRESIE ROZWOJU

Artykuł 130u

1. Polityka Wspólnoty w sferze współpracy w zakresie rozwoju, uzupełniająca politykę realizowaną przez państwa członkowskie, popiera:
- trwały rozwój gospodarczo-społeczny krajów rozwijających się, a zwłaszcza tych najmniej uprzywilejowanych;
 - płynną i stopniową integrację krajów rozwijających się z gospodarką światową;
 - walkę z ubóstwem w krajach rozwijających się.

2. Polityka Wspólnoty w tej sferze przyczynia się do osiągnięcia ogólnego celu rozwoju i konsolidacji demokracji, praworządności i poszanowania praw człowieka i podstawowych swobód.
3. Wspólnota i państwa członkowskie respektują zobowiązania i biorą pod uwagę cele zatwierdzone w ramach Narodów Zjednoczonych i innych właściwych organizacji międzynarodowych.

(...)