

Internacjonalizacja przedsiębiorstw na rynku Unii Europejskiej - ujęcie marketingowe

Przejdź do produktu na www.ksiegarnia.beck.pl

1. Proces integracji europejskiej

1.1. Wprowadzenie do procesu integracji gospodarczej w Europie

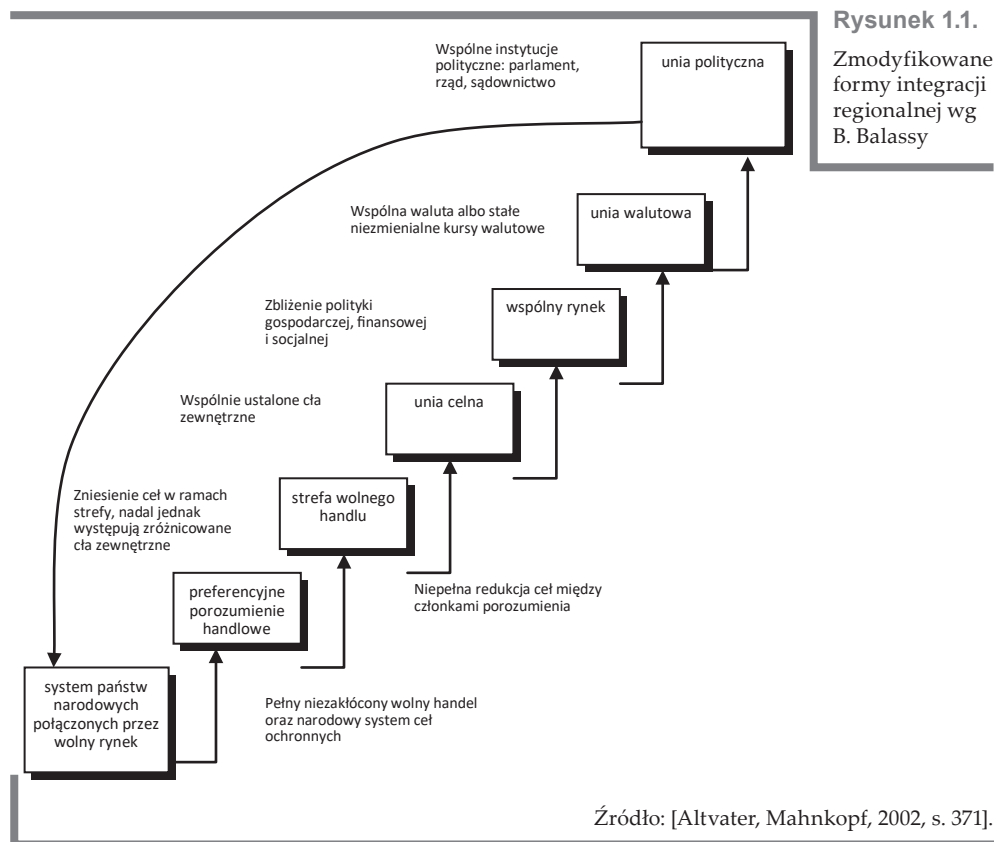
Proces integracji europejskiej zapoczątkowany został w latach 50. ubiegłego wieku. Jednak za jego początek można uznać federalistyczne koncepcje zaprezentowane już w latach 40. Wiodącym był Manifest z Ventotene (Il Manifesto di Ventotene) włoskich federalistów Altiero Spinelliego oraz Ernesto Rossiego stworzony w 1941 r. na wyspie Ventotene, który po raz pierwszy ukazał się, jeszcze nielegalnie, w styczniu 1944 r., pt. „Per un'Europa libera e unita. Progetto d'un manifesto” (Dla wolnej i zjednoczonej Europy. Projekt manifestu). Manifest postulował stworzenie ponadnarodowego państwa europejskiego, które mogłoby zastąpić imperializm państw narodowych, szczególnie w opozycji wobec panującego wówczas faszyzmu. Autorzy manifestu pisali, że „Jeśli w najważniejszych państwach Europy znajdzie się wystarczająco dużo ludzi rozumiejących potrzebę zrealizowania tej idei, odniosą oni bez wątpienia zwycięstwo, gdyż sytuacja i nastroje będą sprzyjać ich dziełu. Będą oni mieli naprzeciw siebie partie i ruchy skompromitowane po katastrofalnych doświadczeniach ostatniego dwudziestolecia. Wybije godzina nowych dzieł, ale także nowych ludzi: RUCHU NA RZECZ WOLNEJ I ZJEDNOCZONEJ EUROPY” [Spinelli, Rossi, 2014, s. 43]. Kolejnym i pierwszym powojennym impulsem dla idei federalizmu zjednoczonego kontynentu była wygłoszona 19 września 1946 r. na Uniwersytecie w Zurychu mowa W. Churchilla dotycząca współpracy niezależnych państw, w której nawoływał on do „stworzenia czegoś na podobieństwo Stanów Zjednoczonych Europy” [Giddens, 2014, s. 9]. Działania zjednoczeniowe rozpoczęły się integracją trzech krajów: Belgii, Holandii i Luksemburga, które z dniem 1 stycznia 1948 założyły Unię Celną krajów Beneluksu [por. Dick, 1989, s. 3]. Powyższe impulsy doprowadziły docelowo do procesu integracji europejskiej rozpoczętego w latach 50. ubiegłego wieku utworzeniem Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali. Wtedy też rozpoczął się proces politycznej, społecznej i ekonomicznej integracji europejskiej. W niniejszej pracy proces integracji europejskiej będzie głównie rozpatrywany w kontekście ekonomicznym.

Pojęcie integracji ekonomicznej jest pojęciem pochodzącym z teorii międzynarodowych stosunków gospodarczych, relatywnie nowym, które dopiero po drugiej wojnie światowej znalazło się powszechnie w użyciu [por. Machlup, 1977 za: Wagener, Eger, 2009, s. 26]. Można je rozpatrywać w różnych płaszczyznach. Podstawową definicją integracji gospodarczej jest przedstawione przez B. Balassę [1961] pojęcie integracji ekonomicznej rozpatrywane jako stan rzeczy oraz

jako proces. Integracja gospodarcza rozpatrywana jako proces obejmuje działania mające na celu przeciwdziałanie nierównemu traktowaniu jednostek gospodarczych należących do różnych państw narodowych; rozpatrywana jako stan rzeczy, może być scharakteryzowana jako brak różnic w traktowaniu gospodarek narodowych [Balassa, 1961, s. 1]. Jak zauważa J.W. Wiktor [2005b, s. 13] „istota integracji regionalnej (międzynarodowej) wyraża się w dążeniach do scalania odrębnych dotąd gospodarek narodowych, ich struktur, systemów i mechanizmów funkcjonowania w jeden większy, wspólny organizm”. Z kolei A. Czarczyńska i K. Śledziewska [2007, s. 4] definiują integrację gospodarczą „jako dynamiczny proces polegający na dobrowolnym zacieśnianiu współpracy ekonomicznej przez co najmniej dwa niepodległe kraje, przez stopniową eliminację barier ograniczających współpracę gospodarczą”. Pojęcie integracji ekonomicznej można określić również jako „stopniową eliminację granic ekonomicznych między niepodległymi państwami, w wyniku tego gospodarki tych państw zaczynają funkcjonować jako jedna całość” [Molle, 2000, s. 8]. Inni autorzy rozumieją pod pojęciem integracji stan albo proces stapiania (łączenia) się rynków w celu zniesienia barier i ograniczeń między państwami w ramach organizacji [Nicolaidis, 2001, s. 401–402]. Warto zauważyć, że ostatnia definicja ujmuje pojęcie integracji ekonomicznej zarówno w sensie statycznym, jak i dynamicznym (podobnie jak zostało to określone w definicji B. Balassy). Efekty statyczne rozwijają się w krótkim okresie i odzwierciedlają równowagę rynkową przed i po zakończeniu umowy integracyjnej, a efekty dynamiczne występują w długim okresie przez proces adaptacji do nowej równowagi rynkowej [Neumair, 2006, s. 275]. Perspektywa statyczna integracji ekonomicznej oznacza opisanie jej jako stanu, w którym poszczególne kraje po zakończeniu procesu integracji stanowią relatywnie jednolite gospodarki. Jednak daleko ważniejsze znaczenie ma perspektywa dynamiczna, w jakiej integracja ekonomiczna stanowi proces stopniowego znoszenia barier między rynkami produktów i czynników niezależnych gospodarek w ramach zintegrowanej przestrzeni gospodarczej w celu zwiększenia ogólnego dobrobytu krajów uczestniczących w integracji [por. Beckmann i in., 2000, s. 2].

Formy integracji regionalnej, w tym w ramach integracji europejskiej, można podzielić na etapy ze względu na kolejne stopnie integracji gospodarczej, określające jej zakres i intensywność. Najbardziej powszechnie przyjętym podziałem integracji ekonomicznej jest klasyfikacja zaproponowana przez B. Balassę [1961], który uważa, że może ona przybierać kilka form, które reprezentują kolejne stopnie integracji. Należą do nich według autora: strefa wolnego handlu, unia celna, wspólny rynek, unia gospodarcza oraz pełna integracja gospodarcza [Balassa, 1961, s. 2]. Zaproponowana przez omawianego tu badacza klasyfikacja etapów integracji ekonomicznej była następnie zmieniana i modyfikowana przez innych autorów, którzy zaproponowali również inne stopnie integracji ekonomicznej. Na przykład A. Budnikowski [zob. 2000, s. 22–24] wymienia następujące cztery formy: strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, unię ekonomiczną, w sytuacji wprowadzenia do tej ostatniej również wspólnej waluty – staje się ona również unią walutową. E. Altvater i B. Mahnkopf [zob. 2002, s. 369–371] wyróżnili następujące formy integracji: preferencyjne porozumienie handlowe, strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, unię walutową,

unię polityczną (rys. 1.1). Z kolei inni autorzy uważają, że integracja regionalna składa się z czterech etapów: strefy wolnego handlu, unii celnej, wspólnego rynku oraz unii gospodarczej i walutowej [zob. Clement i in., 2013, s. 352]. Integrację regionalną podzieloną na pięć etapów zaproponował A. Soellner [zob. 2008, s. 121–122], wyróżniając: strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, unię gospodarczą i walutową, unię polityczną.



W kontekście gospodarczej integracji europejskiej wydaje się być istotna pewna modyfikacja podstawowej koncepcji integracji B. Balassy. Można zmodyfikować poszczególne stopnie integracji modelu B. Balassy, uzupełniając dodatkowo etap zwany unią gospodarczą o unię walutową oraz uwzględnić również etap integracji, który można określić jako fazę preferencji [zob. Welfens, 2005, s. 353; Altvater, Mahnkopf, s. 369–371; Siebert, 2006, s. 165]. Koncepcja stopni integracji europejskiej składa się wtedy z następujących etapów:

- strefy preferencji (*preferential trade agreement*),
- strefy wolnego handlu (*free trade area*),
- unii celnej (*custom union*)
- wspólnego rynku (*common market*),
- unii gospodarczej i walutowej (*economic and monetary union*),
- unii politycznej (*political union*), czyli pełnej integracji ekonomicznej.

Powyższe etapy integracji ekonomicznej przyjęto w niniejszej pracy dla wyjaśnienia procesu integracji europejskiej. Integracja nie dotyczy tylko prostego zniesienia barier handlowych (integracja negatywna), lecz coraz częściej również koordynacji, harmonizacji i centralizacji polityki gospodarczej (integracja pozytywna) [por. Neumair, 2006, s. 269]. Należy uznać, że według schematu B. Balassy uzyskanie kolejnego stopnia integracji wymaga osiągnięcia poziomu go poprzedzającego, ponadto każdy stopień wyróżnia się nie tylko intensywnością integracji europejskiej, ale również intensywnością obniżenia suwerenności poszczególnych krajów [Then de Lammerskötter, 2004, s. 63]. Dlatego można przyjąć, że przechodzenie do kolejnego jej etapu oznacza pewne dalsze ograniczanie suwerenności poszczególnych państw członkowskich tworzących Unię Europejską. Można zauważyć za B. Balassą [1961, s. 2–3], że teoria integracji ekonomicznej podejmuje gospodarcze efekty integracji w jej różnych formach, jak również problemy, które powstają z rozbieżności występujących w narodowych politykach monetarnych, finansowych i innych. Ponadto teoria integracji ekonomicznej może być uznawana za część teorii wymiany międzynarodowej, powiększa ona także zakres teorii handlu zagranicznego przez badanie wpływu integracji rynków narodowych na wzrost gospodarczy oraz potrzeby koordynacji polityk gospodarczych w unii, powinna również zawierać elementy teorii lokalizacji [*ibidem*].

1.1.1. Strefa preferencyjnego porozumienia handlowego

Podstawowym, najprostszym i pierwszym etapem integracji gospodarczej jest strefa preferencyjnego porozumienia handlowego zwana *Preferential Trade Agreement* [zob. Bagwell, Mavroidis, 2014]. Polega ona na ustaleniu między członkami preferencyjnych ceł, które mogą zostać następnie na niektóre grupy towarów zredukowane. Strefa preferencji może mieć również miejsce w sytuacji częściowego zniesienia ceł między państwami członkowskimi na poszczególne produkty lub grupy produktów lub może polegać nawet na ich jednostronnym całkowitym zniesieniu w niektórych grupach towarów przez pewne państwo [Siebert, 2006, s. 165; Buetter, 2010, s. 40–42]. Ponadto może polegać na częściowej liberalizacji przepływu towarów lub grup towarów w ramach umów bilateralnych czy multilateralnych między krajami lub grupami krajów. Czasami może występować dyferencjacja warunków handlowych dla poszczególnych partnerów. W niektórych przypadkach preferencje są jednostronnie utrzymywane, np. Unia Europejska tworzy jednostronne preferencje odnośnie do niektórych partnerów handlowych, zwłaszcza z krajów rozwijających się, np. preferencje handlowe względem krajów afrykańskich. Traktując je jako wsparcie gospodarcze dla krajów rozwijających się, umożliwiając eksport produktów na rynek krajów członkowskich, Unia Europejska stosuje względem państw trzecich następujące formy porozumień preferencyjnych, które można uznać za elementy stosowanej strefy preferencji z niektórymi państwami¹:

¹ Szczegółowe wyjaśnienie oraz listę preferencyjnych porozumień handlowych stosowanych przez UE zob.: http://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/rules-of-origin/general-aspects-preferential-origin/arrangements-list_en (dostęp: 20.12.2016).

- Umowa preferencji zawarta w ramach Paneuro-Med – między krajami UE i EFTA a Turcją, Algierią, Egiptem, Izraelem, Jordanią, Libanem, Marokiem, Syrią, Tunezją, Autonomią Palestyńską (Strefą Gazy, Zachodnim Brzegiem), zachodnimi państwami bałkańskimi (między UE a Serbią, Chorwacją, Albanią, Czarnogórą, Republiką Macedonii, Bośnią i Hercegowiną) oraz pozostałymi krajami i obszarami – między UE a Afryką, Karaibami i Pacyfikiem (tzw. porozumienie AKP). Ponadto z Andorą, RPA, Meksykiem, Chile, Koreą Południową.
- Autonomiczne środki preferencji – dotyczące krajów i terytoriów zamorskich, ogólnego systemu preferencji czy też Mołdawii i Kosowa, Ceuty i Malilii.

1.1.2. Strefa wolnego handlu

Strefa wolnego handlu (*free trade area*) jest najbardziej rozpowszechnioną formą regionalnej integracji gospodarczej, polega ona na zniesieniu ceł i likwidacji ograniczeń taryfowych między państwami tworzącymi ten obszar gospodarczy. W strefie wolnego handlu zniesione są cła (oraz inne ograniczenia ilościowe) między uczestniczącymi krajami, lecz poszczególne państwa strefy zachowują swoje własne cła wobec krajów niebędących członkami porozumienia [Balassa, 1961, s. 2]. Strefę wolnego handlu można określić jako „najprostszą formę ucieleśnienia dążeń do realizacji idei wolnego handlu, stanowi ona instytucjonalnie zorganizowane „drugie najlepsze rozwiązanie” (*second best solution*) w stosunku do pełnej wolności rynku i handlu” [Misala, 2005, s. 450]. Warto podkreślić, że strefa ta, mimo likwidacji ceł i ograniczeń pozataryfowych na wszystkie lub wybrane grupy produktów, umożliwia członkom pełną swobodę stosowania instrumentów protekcyjnych, w tym ceł zewnętrznych na produkty pochodzące z krajów trzecich. W ramach strefy ma miejsce swobodny przepływ towarów, dlatego zróżnicowane stawki celne prowadzą do sytuacji, w której przedsiębiorstwa z krajów trzecich wprowadzają towary do państw o najniższej stawce celnej, aby następnie sprzedawać je w całym obszarze strefy. W celu przeciwdziałania tego typu praktykom wprowadzane są certyfikaty kraju pochodzenia towaru, które powodują koszty administracyjne oraz wprowadzają kontrolę przepływu towarów w ramach strefy wolnego handlu [Ruebel, 2004, s. 235]. Niektórzy autorzy uważają, że wyróżnić można dwie postaci tej strefy [por. Luckenbach, 2011, s. 111]:

- Liberalna forma – dotyczy częściowej lub całkowitej liberalizacji przepływu towarów w ramach strefy. Zwiększa nie tylko stopień integracji krajów biorących udział w strefie, ale również krajów trzecich, które eksportują towary do państw tego obszaru przez kraj strefy o najniższym poziomie ceł dla krajów trzecich. Można określić tę postać jako liberalną formę strefy wolnego handlu.
- Zmodyfikowana forma – stosowana jest liberalna forma strefy wolnego handlu, która zostaje rozszerzona o instytucjonalne uregulowania funkcjonujące w ramach krajów tworzących strefę. Możliwości napływu towarów przez kraj o najniższych cłach zewnętrznych zostają wyeliminowane. Towary wpływające do strefy wolnego handlu powinny posiadać „świadczenie pochodzenia” umożliwiające określenie miejsca produkcji (towary wytworzone w strefie nie podlegają ograniczeniom). Formę tę można również określić jako protekcyjną postać strefy wolnego handlu.

Przykładami strefy wolnego handlu są m.in.: EFTA, CEFTA, NAFTA jak również etap integracji EWG w końcu lat 50. ubiegłego wieku. W ramach EWG strefa wolnego handlu powstała w końcu lat 50. w związku z wejściem w życie Traktatu Ustanawiającego Europejską Wspólnotę Gospodarczą. Strefę tę w Europie tworzy również Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (*European Free Trade Association* – EFTA), w ramach którego powstała ona w roku 1960. Obecnie w jej skład wchodzi cztery państwa: Norwegia, Szwajcaria, Islandia i Lichtenstein. W 1994 r. doszło do utworzenia między EFTA a UE strefy wolnego handlu i wspólnego rynku (oprócz Szwajcarii) czyli Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Unia Europejska podpisała wiele umów o zawiązaniu strefy wolnego handlu, np. Euro-Śródziemnomorskiego Porozumienia, które już weszło w życie z krajami basenu Morza Śródziemnego tj. Algierią, Tunezją, Egiptem, Marokiem, Jordanią, Libanem, Izraelem oraz Autonomią Palestyńską. W Ameryce Północnej funkcjonuje porozumienie dotyczące strefy wolnego handlu pod nazwą Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu – NAFTA (*North American Free Trade Agreement*). Umowa ta, zawarta między USA, Kanadą i Meksykiem, weszła w życie z dniem 1 stycznia 1994 r., wtedy też zniesiono stawki celne między członkami porozumienia, zachowując swobodę stosowania stawek celnych wobec krajów trzecich. Od 2013 r. trwają negocjacje w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu między Unią Europejską a USA pod nazwą transatlantyckiego partnerstwa w zakresie handlu i inwestycji (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) tzw. TTIP². Celem tego porozumienia jest również ustalenie wspólnych norm, praw autorskich, przepisów inwestycyjnych oraz zniesienie barier handlowych, prowadzące do spadku kosztów handlowych między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską. W 2016 r. Unia Europejska podpisała umowę o wolnym handlu z Kanadą pod nazwą Kompleksowa Umowa Gospodarczo-Handlowa (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*) tzw. CETA. Umowa ma na celu zniesienie większości należności celnych, zlikwidowanie ograniczeń w dostępie do zamówień publicznych, otwarcie rynku usług i stworzenie przewidywalnych warunków dla inwestorów oraz powinna przyczynić się do zapewnienia unijnym przedsiębiorstwom możliwości prowadzenia działalności gospodarczej w Kanadzie oraz do tworzenia nowych miejsc pracy w krajach członkowskich UE³.

1.1.3. Unia celna

Kolejnym etapem integracji jest unia celna (*Custom Union*). Podobnie jak strefa wolnego handlu polega ona na liberalizacji przepływu towarów i zniesieniu ceł oraz likwidacji ograniczeń pozataryfowych między państwami tworzącymi ten obszar gospodarczy. Ustanowienie unii celnej obejmuje, poza zwalczaniem dyskryminacji w ramach przepływu towarów wewnątrz unii, ustanowienie ujednoczonych ceł w handlu z państwami, które nie są jej członkami [Balassa, 1961, s. 2]. Ponadto ustalone zostają wspólne zewnętrzne taryfy celne oraz inne

² Zob. <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/> (dostęp: 20.12.2016).

³ Zob. http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_pl.htm (dostęp: 20.12.2016).

bariery handlowe dla krajów trzecich – różni to zasadniczo unię celną od strefy wolnego handlu. Wprowadzenie wspólnej zewnętrznej taryfy celnej prowadzi do zniesienia „świadczeń pochodzenia” funkcjonujących w ramach strefy wolnego handlu, które w tym etapie integracji gospodarczej są zbędne. Warto również zauważyć, że oprócz wspólnej polityki celnej ma miejsce również wspólnie ustalona polityka handlowa względem krajów trzecich [por. Blank i in., 1998, s. 32–33]. W ramach integracji europejskiej założonej Traktatem Rzymskim EWG – unia celna została wprowadzona w życie w 1968 r. w sześciu państwach tworzących wówczas Wspólnotę. Według W. Molle [2000, s. 11] można rozróżnić:

- niepełną unię celną – następuje zniesienie przeszkód swobodnego przemieszczania się towarów między krajami partnerskimi i ustalona jest wspólna zewnętrzna taryfa celna znosząca świadectwa pochodzenia, jednak w stosunku do pewnych kategorii dóbr i usług nadal stosowane są pewne bariery;
- unię celną – wszystkie przeszkody swobodnego przepływu towarów zostają zniesione, bez żadnego wyjątku i wprowadzona jest wspólna zewnętrzna taryfa celna.

Pojęcie unii celnej znane było już znacznie wcześniej, jednak dopiero w latach 50. XX wieku zostało dogłębnie przeanalizowane, zdefiniowano szczegółowo ten termin, zaproponowano teorię i efekty wprowadzenia tego etapu integracji ekonomicznej. Pojęcie to powiązane jest głównie z teorią wprowadzoną i zaprezentowaną przez J. Vinera [1950] a następnie rozwiniętą przez J. Meade'a [1955] oraz kontynuowaną zwłaszcza względem statycznych i dynamicznych efektów liberalizacji handlu przez m.in.: R. Lipseya [1970], J. Mc Millana i E. Mc Canna [1981] czy R. Baldwina i A. Venablesa [1995]. Efekty unii celnej można podzielić na statyczne, wśród których wyróżnić można z kolei produkcyjne (tj. pozytywne i negatywne efekty produkcji) i konsumpcyjne (tj. pozytywne i negatywne efekty konsumpcji), jak również dynamiczne (np. efekt ekonomii skali) [Cherunilam, 2008, s. 305]. W literaturze występuje wiele efektów związanych z funkcjonowaniem unii celnej. Poniżej zaprezentowano najistotniejsze efekty statyczne oraz dynamiczne unii celnej [zob. Bożyk, Misala, 2003, s. 111–128; Gawlikowska-Hueckel, Zielińska-Głębocka, 2004, s. 57–61; Bożyk, 2006, s. 68–69; Cherunilam, 2008, s. 298–305]:

- efekt produkcyjny, który oznacza zastępowanie w unii celnej drogiej produkcji krajowej przez tańszy import z innego kraju członkowskiego, tym samym powinna nastąpić poprawa alokacji zasobów;
- efekt konsumpcyjny, kiedy następuje wzrost konsumpcji całkowitej w wyniku obniżenia się cen krajowych do poziomu cen w innych krajach unii celnej;
- efekt kreacji handlu, który oznacza korzyści wynikające z liberalizacji handlu przez pozytywny efekt produkcyjny oraz konsumpcyjny;
- efekt przesunięcia handlu, który oznacza koszty unii celnej ze względu na zastępowanie tańszego importu z krajów trzecich droższymi towarami pochodzącymi z krajów członkowskich unii celnej (jest to skutek występujących zewnętrznych taryf celnych);
- efekt ekspansji handlu polegający na tworzeniu strumieni handlu przez unię celną, a nie przesuwaniu ich;

- efekt fiskalny, który polega na obniżeniu wpływów fiskalnych z cła celnych pobieranych przed utworzeniem unii celnej (dotyczy głównie krajów utrzymujących wówczas wysokie cła względem krajów trzecich);
- efekt redystrybucyjny, który polega na zmianie relacji między rentami konsumentów i rentami producentów – przez utworzenie unii celnej następuje zmiana wielkości i struktury produkcji oraz konsumpcji i handlu;
- efekt bilansu obrotów handlowych oraz bilansu obrotów bieżących, które wiążą się z efektem *term of trade*, przez wzrost wielkości importu występuje zazwyczaj wzrost cen importu oraz pogorszenie cenowych *term of trade* danego kraju, jednocześnie może występować wzrost eksportu prowadzący do poprawy cenowego *term of trade*;
- efekty alokacyjne, które polegają na optymalizacji alokacji zasobów (statycznie), tj. efektów kreacji i przesunięcia handlu oraz efektów ekspansji czy też ograniczenia handlu (dynamicznie);
- efekty akumulacyjne, które polegają na rozwoju gospodarczym czy wzroście dobrobytu obywateli unii celnej przez akumulację podstawowych czynników wytwórczych;
- efekt lokalizacyjny, który polega na pogłębianiu istniejących różnicowań w poziomie dobrobytu obywateli czy regionów unii celnej jako skutku ujawniania się efektów alokacyjnych i akumulacyjnych.

W kontekście efektów unii celnej warto zauważyć, że wiele powyższych efektów występuje również w ramach strefy wolnego handlu, jednak intensywność ich oddziaływania jest znacznie mniejsza niż w ramach unii celnej. Przykładami są: unia celna krajów południowej Afryki (Southern African Customs Union, SACU) założona w 1910 r., która jest najstarsza na świecie, unia celna Szwajcarii i Lichtensteinu utworzona w 1924 r., unia celna krajów Beneluksu założona w 1948 r. oraz unia celna krajów tworzących Europejską Wspólnotę Gospodarczą. W ramach unii celnej Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej ujednoczone wspólne zewnętrzne taryfy celne zostały wprowadzone dopiero 1 lipca 1968 r. Jednak pierwsze częściowe ujednoczenie zewnętrznych taryf celnych dla krajów trzecich miało miejsce w ramach EWG już w roku 1961. Dlatego można nazwać ten okres integracji europejskiej mianem niepełnej unii celnej.

1.1.4. Wspólny rynek

Kolejnym etapem regionalnej integracji ekonomicznej jest wspólny rynek (*Common Market, Internal Market* czy *Single Market*). Wspólny rynek posiada te same cechy integracji co unia celna, rozszerzone o usunięcie wszelkich restrykcji związanych z czynnikiem mobilności. Wspólny rynek to forma integracji, w ramach której kraje członkowskie znoszą ograniczenia i bariery w przepływie dóbr i usług oraz umożliwiają swobodny przepływ czynników wytwórczych (kapitału i pracy). Istotne jest również zniesienie pozataryfowych barier, np. w formie norm, przepisów czy przepisów dopuszczających, w celu stworzenia pełnego rynku produktów i usług na obszarze państw członkowskich. Pojęcie wspólnego rynku wyjaśnia B. Balassa [1961, s. 2], pisząc: „wyższa forma gospodarczej integracji zostaje osiągnięta na wspólnym rynku, gdzie zosta-

ły zniesione nie tylko ograniczenia handlowe, ale również ograniczenia w przepływie środków produkcji". Istotą wspólnego rynku jest zniesienie wszelkich ograniczeń taryfowych i pozataryfowych na obszarze krajów członkowskich znajdujących się w tej fazie integracji, prowadzenie ujednocionej polityki handlowej względem krajów trzecich oraz liberalizacja swobodnego przepływu osób, towarów, usług i kapitału. W ramach wspólnego rynku można więc mówić o swobodnym przemieszczaniu czynników produkcji. Przedsiębiorstwa mogą korzystać ze swobody działalności gospodarczej, z kolei obywatele mogą korzystać ze swobody przemieszczania się, zamieszkania czy podjęcia pracy w ramach tworzących ugrupowanie państw, np. w ramach integracji Unii Europejskiej. Wspólny rynek powoduje częściowe pozbycie się suwerenności, zwłaszcza gospodarczej, przez państwa członkowskie w ramach tej organizacji. Następuje przesunięcie pewnych zakresów (w ramach podpisanych traktatów tworzących tę formę integracji) będących dotychczas domeną państwa na rzecz organizacji tworzącej wspólny rynek.

Wspólny rynek nie posiada swojej teorii dostosowanej do zasad funkcjonowania tej formy integracji. Można zatem przyjąć, że wspólny rynek opiera się częściowo na teoriach handlu zagranicznego, zwłaszcza teorii obfitości zasobów, traktowanej jako szczególny przypadek teorii regionalnej, oraz teorii przewagi komparatywnej D. Ricardo [1957] (i zaproponowanych przez innych autorów na jej podstawie teoriach czy modelach) będącej uzupełnieniem teorii kosztów absolutnych A. Smitha [1954] opublikowanej w pracy z 1776 r. Warto zauważyć za D. Ahlertem, J. Berentzen i R. Klinkem [2006, s. 19], że zwłaszcza teoria kosztów komparatywnych jest szczególnie istotna dla integrujących się obszarów gospodarczych, takich jak wspólny rynek, czy w ramach integracji europejskiej – rynek wewnętrzny Unii Europejskiej. A. Smith uważał, że może nastąpić międzynarodowy podział pracy, który umożliwi lepsze wykorzystanie przez państwa posiadanych zasobów dzięki specjalizacji, której kryterium powinny być absolutne koszty wytwarzania dóbr. Co za tym idzie, korzyści z wymiany międzynarodowej dotyczą państw wytwarzających dobra taniej niż kraje trzecie. W książce wydanej w 1817 r., pt. *„The Principles of Political Economy and Taxation”* (Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania) D. Ricardo [1957] zaprezentował założenia teorii przewagi (kosztów) komparatywnej. W tym celu posłużył się przykładem dwóch krajów. Uważał, że istotne znaczenie dla konkurencyjności ma względny stosunek kosztów wytworzenia dóbr podlegających wymianie między krajami, a nie bezwzględny poziom nakładów, które ponosi się na wytworzenie tych dóbr. Istotą w tym wypadku jest występowanie względnych kosztów wytwarzania dóbr oraz specjalizacji produkcji między krajami. W związku z tym wymiana międzynarodowa może przynieść korzyści partnerom w obu państwach ze względu na to, że sprzedaje się na rynku partnera produkty wymagające niższych nakładów – wtedy partner eksportujący ma korzyści z tytułu sprzedaży, a partner importujący ze względu na powstrzymanie się od wytwarzania wyrobów. Obydwaj partnerzy profitują ze względu na wymianę handlową. Może to mieć miejsce również wtedy, gdy wiele dóbr w jednym państwie produkowanych jest taniej niż w innym, ponieważ importując te dobra, dany kraj powstrzymuje się od ich produkcji, zyskując oszczędności z tego tytułu. Ponadto kraje mogą zrezygnować z ponoszenia kosztów oportunistycz-

nych, czyli takich, jakie ponosiłyby, wytwarzając wszystkie produkty, a jednocześnie rezygnując ze specjalizacji i wytwarzania dóbr, w których produkcji mają przewagę kosztową ze względu na zaangażowanie zasobów w produkcję innych dóbr. Warto również zauważyć, że model Ricarda uwzględnia występowanie tylko jednego czynnika produkcji w wymianie międzynarodowej, tj. pracy. W podobnym kontekście P. Krugman i M. Obstfeld [2009, s. 58] uważają, że handel między dwoma krajami może być dla obu krajów korzystny, jeśli każdy z tych krajów eksportuje produkty, w których występuje przewaga kosztów komparatywnych.

Pewnym rozwinięciem teorii przewagi komparatywnej D. Ricarda [1957], wykorzystywanej w ramach wspólnego rynku, jest teoria E. Heckschera i B. Ohlina⁴, którzy rozpatrują czynniki produkcji w wymianie międzynarodowej [zob. Baldwin, 2008; Budnikowski, 2006, s. 84–89; Rynarzewski, Zielińska-Głębocka, 2006, s. 98–114]. Podstawowe założenie tej teorii stanowi fakt, że wymiana międzynarodowa jest korzystna, gdy dany kraj eksportuje te dobra, do wytworzenia których posiada relatywnie dużo czynnika produkcji (np. kapitału), a importuje dobra, do których wytworzenia potrzebuje relatywnie dużo czynnika produkcji (np. pracy) rzadko występującego w danym państwie. Istotą teorii jest zróżnicowanie wyposażenia poszczególnych krajów w czynniki produkcji rozpatrywane w modelu ze względu na kapitał i pracę. Ponadto występują współzależności między relatywnym posiadaniem czynników a względnymi cenami czynników oraz relatywnymi cenami czynników a względnymi cenami produktów, tym samym występujący w obfitości w danym kraju czynnik produkcji ma relatywnie niską cenę, w związku z czym towary wytworzone z względnie wysokim udziałem tego czynnika są relatywnie tanie, dlatego w kontekście internacjonalizacji kraj ten posiada względem wytwarzanego dobra komparatywną przewagę produkcji i ceny (przy założeniu, że zarówno na rynku czynników produkcji, jak i rynku produktów panuje pełna konkurencja) [Dieckheuer, 2001, s. 86]. Posługując się przykładem krajów Unii Europejskiej, można przyjąć, że Holandia będzie opierać swoją produkcję na czynniku kapitału, a Rumunia na czynniku pracy. Wobec powyższego Holandia będzie eksportować dobra kapitałochłonne, a importować towary pracochłonne, natomiast Rumunia będzie eksportować dobra pracochłonne, a importować produkty kapitałochłonne.

W latach 50. XX wieku W. Leontief [zob. 1953, s. 332–349] zastosował metodę przepływów międzygałęziowych w celu weryfikacji empirycznej teorii E. Heckschera i B. Ohlina, posługując się przykładem USA, które jest państwem o gospodarce dysponującej w większym stopniu czynnikiem kapitału niż czynnikiem pracy. Na podstawie analizy danych empirycznych W. Leontief doszedł do wniosku, że w strukturze eksportu USA dominują dobra, do których produkcji wykorzystuje się czynnik pracy, a w imporcie – wyroby kapitałochłonne co było zaprzeczeniem teorii E. Heckschera i B. Ohlina i zwane jest paradoksem Leontiefa [zob. Leontief, 1953, s. 332–349; Borchert, 1975, s. 295–298].

⁴ Teoria E. Heckschera została opublikowana w 1919 r. w artykule „*The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*”, a następnie rozszerzona i wykorzystana w pracy doktorskiej B. Ohlina. Tłumaczenie obu prac na język angielski zob.: [Heckscher, 1991, s. 39–69; Ohlin, 1991, s. 71–214].

Warto zaznaczyć, że pewne znaczenie dla wspólnego rynku, podobnie jak dla unii celnej, mają inne teorie, modele i efekty związane z handlem międzynarodowym. W ramach wspólnego rynku podobnie jak przy unii celnej (przy uwzględnieniu, że według teorii A.P. Lerner'a i P.A. Samuelsona na pełnym wspólnym rynku dokonuje się również bezpośrednia wymiana czynników wraz z odpowiednimi efektami mnożnikowymi) występują następujące efekty: wyrównywania się cen czynników wytwórczych (wg twierdzenia A.P. Lerner'a i P.A. Samuelsona), powiązania między zmianami cen produktów, a zmianami cen czynników wytwórczych (wg twierdzenia M.F. Stolpera i P.A. Samuelsona), zależności między zmianami wyposażenia w zasoby a kierunkami specjalizacji (wg twierdzenia T.M. Rybczyńskiego) [zob. Bożyk, Misala, 2003, s. 137–138]

Według K. Zapka [2012, s. 58] w teorii wspólnego rynku jest rozpatrywane zagadnienie dotyczące podziału wzrostu dobrobytu wynikającego z relokacji czynników produkcji w państwach członkowskich. Autor uważa, że w ramach prostego modelu (przy założeniu, że jeden kraj posiada więcej kapitału, a inny posiada więcej czynnika pracy, z czego z kolei wynikają odpowiednie zróżnicowania czynnika cen) pojawiają się dalsze zależności, tj. w kraju bogatym w czynnik kapitału poziom stóp procentowych jest niski, a zarobki są wysokie, z kolei w kraju bogatym w czynnik pracy występuje wysoki poziom stóp procentowych, a zarobki są niskie. W ramach dopuszczenia mobilności czynników następuje przemieszczanie kapitału do kraju ubogiego w czynnik kapitału oraz pracy do kraju ubogiego w czynnik pracy, dlatego obok funkcjonowania mechanizmu cenowego powinno w idealnej sytuacji powstać pełne zatrudnienie na obszarze wspólnego rynku [Zapka, 2012, s. 58]. P. Bożyk i J. Misala [zob. 2003, s. 138–152] wymieniają trzy podstawowe efekty urzeczywistnienia wspólnego rynku w ramach integracji regionalnej:

- **Efekty alokacyjne.** Na całkowicie wolnym rynku czynników wytwórczych występuje zarówno mobilność, jak i pełne wykorzystanie czynnika pracy i kapitału, następuje wyrównywanie cen produkcji i wzrostu efektywności gospodarowania. Podstawowy dla tego rynku wzrost efektywności gospodarowania odbywa się bezpośrednio, tj. przez alokację czynników, tym samym następuje absolutne i względne wyrównywanie się cen czynników wytwórczych. Zgodnie z teorią neoklasyczną wspólny rynek powoduje optymalną alokację czynników wytwórczych, sprzyjającą wzrostowi dobrobytu w państwach tworzących ten rynek. Warto zauważyć, że występują również pośrednie efekty alokacyjne czynników wytwórczych będące wynikiem powstania unii celnej oraz różnorodne efekty mnożnikowe wraz z efektami założonymi w teorii M.F. Stolpera i P.A. Samuelsona oraz T.M. Rybczyńskiego.

- **Efekty akumulacyjne.** Występują, gdy funkcjonowanie wspólnego rynku pozytywnie wpływa na rozwój gospodarczy i poziom dobrobytu, czyli na: akumulujące się efekty inwestowania w czynniki wytwórcze, tj. czynnik kapitału i pracy, jak również inne czynniki, np. zasoby naturalne czy też środowisko naturalne.

- **Efekty lokalizacyjne.** Występują na skutek nakładania się efektów alokacyjnych i akumulacyjnych, np. w formie zróżnicowanego poziomu rozwijania się poszczególnych krajów czy regionów, co w ostatecznym rezultacie może prowadzić do różnic w poziomie dobrobytu poszczególnych krajów czy regio-

nów wspólnego rynku. Efekty lokalizacyjne występują m.in. ze względu na poziom atrakcyjności krajów/regionów pod względem stanu środowiska naturalnego, stopnia mobilności siły roboczej czy też migracji kapitału, któremu może towarzyszyć przepływ wiedzy technicznej, np. w formie patentów czy know-how.

Przeprowadzone badania dotyczące wymogów dla efektu wzrastającego dobrobytu przy przejściu z unii celnej do wspólnego rynku prowadzą do wniosku, że występuje ekwiwalencja między tymi formami integracji w sytuacji, gdy handel produktami prowadzi do pełnego wyrównania czynników wytwórczych oraz zniesienia produkcyjnych dywergencji [por. Stange, 1994, s. 176–177]. Wspólny rynek jest przeważającą formą integracji, wtedy gdy wyposażenie w czynniki między krajami tworzącymi tę formę integracji jest zbliżone, występuje znaczne zróżnicowanie sektorowej intensywności kapitału oraz duże możliwości substytucji w procesach produkcyjnych [*ibidem*].

Z kolei J.W. Wiktor [2005b, s. 35–36] dokonał podziału efektów wspólnego rynku ze względu na efekty bezpośrednie i pośrednie ujmowane w odmiennym zakresie czasowym, jako efekty krótko- i długookresowe, wyróżniając:

- **efekty bezpośrednie**, krótkookresowe, dotyczące korzyści przepływu czynników produkcji na obszarze wspólnego rynku (np. efekty alokacji, konkurencji i efekt oszczędnościowy);

- **efekty pośrednie**, długookresowe, związane głównie z odmiennymi decyzjami związanymi z alokacją przedsiębiorstwa i nową polityką inwestycyjną na obszarze wspólnego rynku (np. efekt koncentracji przestrzennej czy efekt restrukturyzacji).

Z. Wysokińska i J. Witkowska uważają, że rynek wewnętrzny UE sprzyja ekspansji handlu między krajami członkowskimi UE (efekt kreacji handlu), umożliwia wzrost zewnętrznego importu, oraz wystąpienie również efektu stłumienia handlu, przez wykorzystanie skali i rozwijanie produkcji wewnątrz tego obszaru gospodarczego [Wysokińska, Witkowska, 2004, s. 15]

Jak zauważa P. Bożyk i J. Misala [2003, s. 136–137] statyczne i dynamiczne efekty unii celnej mogą stanowić zwielokrotnioną sumę tych efektów w ramach utworzenia i funkcjonowania wspólnego rynku. Efekty unii celnej zostały opisane wcześniej, jednak w ramach integracji w formie wspólnego rynku istnieje możliwość ich zwielokrotnienia w tej organizacji. Warto również zauważyć, że dla uzyskania przewagi komparatywnej w międzynarodowej wymianie handlowej istotne znaczenie ma również efekt skali oraz wykorzystanie korzyści skali przez np. specjalizację produkcji. Ponadto wydaje się, że problemy wykorzystania przewagi komparatywnej występują ze względu na istniejące bariery handlowe, wśród których można wyróżnić bariery taryfowe oraz pozataryfowe. Urzeczywistnienie wspólnego rynku (np. w ramach rynku wewnętrznego UE) prowadzi do zniesienia wszystkich lub większości ograniczeń pozataryfowych, które obecnie są często ważnymi barierami w ramach międzynarodowej wymiany handlowej. Dlatego też efekty przewidziane dla unii celnej wynikające ze swobodnego przepływu towarów występują w znacznie większym stopniu czy są zwielokrotnione w ramach wspólnego rynku, ponieważ w tej formie integracji ma miejsce usunięcie wszystkich lub większości ograniczeń pozataryfowych.

Niektórzy autorzy dokonują rozróżnienia dwóch form wspólnego rynku [Molle, 2000, s. 11]:

- **Niepełny wspólny rynek** (*incomplete common market*) – jego pierwszym elementem jest (niepełna) unia celna oraz występuje w nim swoboda przemieszczania się znaczących segmentów pracy i kapitału. Odnośnie do stosunków z krajami trzecimi mogą być wybrane dwie opcje: zróżnicowane regulacje poszczególnych krajów (porównywalne ze strefą wolnego handlu) lub wspólne regulacje (porównywalne z unią celną).

- **Wspólny rynek** (*common market*) – w ramach którego można wyróżnić rynek wewnętrzny, czyli swobodne przemieszczanie się wyrobów (towarów i usług) oraz czynników wytwórczych (pracy i kapitału), jak również występujące wspólne regulacje względem krajów trzecich dotyczące zarówno wyrobów, jak i czynników produkcji.

Wydaje się, że za przykład niepełnego wspólnego rynku można uznać Europejską Wspólnotę Gospodarczą od 1990 r., kiedy to dokonano liberalizacji przepływu kapitału na obszarze państw członkowskich Wspólnoty, jako pierwszą część realizacji pełnej liberalizacji czterech swobód wspólnego rynku niezbędnych do utworzenia rynku wewnętrznego UE. Pozostałe swobody wspólnego rynku, czyli swobodę przepływu towarów, usług i osób, zrealizowano dopiero 1 stycznia 1993 r., czyli z dniem utworzenia rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. Integracja w ramach wspólnego rynku jest skomplikowanym procesem, dotychczas ten stopień integracji udało się osiągnąć w Europie w ramach utworzenia rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. Można go uznać za przykład dobrze funkcjonującego wspólnego rynku. Obecnie tworzy go dwadzieścia osiem państw – członków Unii Europejskiej. Utworzenie Europejskiego Rynku Wewnętrznego⁵ nastąpiło jako skutek postępujących politycznych, gospodarczych i społecznych procesów integracyjnych w ramach UE. Europejski Rynek Wewnętrzny można określić jako zintegrowany obszar gospodarczy bez wewnętrznych granic, identyczny z terytorium państwa, na którym zapewnione są jednolite prawa i obowiązki dla przedsiębiorstw, konsumentów oraz obywateli, którego podstawą jest swobodny przepływ towarów, osób, usług i kapitału – zdecydowanie wyróżniający go z innych organizmów gospodarczych Europy i świata.

1.1.5. Unia gospodarcza i walutowa

Następnym etapem integracji jest unia gospodarcza, która obejmuje zasady przyjęte w ramach wspólnego rynku, rozszerzone o nowe regulacje dotyczące harmonizacji poszczególnych polityk wewnątrz ugrupowania. Unia gospodarcza jest formą różną od wspólnego rynku, z którym łączy ją swoboda m.in. w przepływie towarów i środków produkcji z pewnym stopniem ujednoczenia narodowych polityk gospodarczych, w celu usunięcia dyskryminacji, ja-

⁵ W literaturze polskiej stosuje się zamiennie nazwy: Europejski Rynek Wewnętrzny (ERW), jednolity rynek europejski, jednolity rynek wewnętrzny, rynek wewnętrzny UE, rynek Unii Europejskiej, eurorynek dla wyjaśnienia pojęcia rynku krajów tworzących Unię Europejską.

kie powstały skutek dysproporcji w tych politykach [Balassa, 1961, s. 2]. Unia gospodarcza jest formą, która obejmuje integrację regionalną w formie wspólnego rynku rozszerzoną o harmonizację poszczególnych polityk gospodarczych. Płaszczyznami harmonizacji lub wspólnego tworzenia są najczęściej makroekonomiczna polityka stabilizacji, monetarna, redystrybucji oraz społeczna [zob. Blank i in., 1998, s. 33–34; Stroebele, Wacker, 2000, s. 64; Budnikowski, 2006, s. 255]. Następuje w tych zakresach daleko idące zrzeczenie się kompetencji i suwerenności państw tworzących unię gospodarczą względem instytucji stworzonych w ramach jej funkcjonowania. W tym kontekście można wspólną politykę rolną urzeczywistnić w ramach EWG również uznać za jeden z zakresów daleko idącej harmonizacji w ramach unii gospodarczej. Do ważnych warunków unii gospodarczej należą zarówno dostępność czynnika produkcji, tj. pracy, jak i niewielkie różnicowania tego czynnika między krajami, a także zbliżony poziom wynagrodzeń między członkami unii gospodarczej, aby nie dochodziło do dużej migracji oraz strukturalnie niewłaściwego rozwoju w jej ramach [por. Wagner, 1995, s. 235]. Właśnie taka sytuacja znacznych różnicowań, utrudniająca jej prawidłowe funkcjonowanie, występuje w ramach Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej.

Harmonizacja polityki monetarnej prowadzi do utworzenia unii monetarnej zwanej również unią walutową. Unia walutowa oznacza określenie sztywnych stałych kursów między poszczególnymi walutami przy pełnym i długookresowym gwarantowanym swobodnym przepływie kapitału, wprowadzenie jednolitej waluty, jak również rezygnację z narodowej polityki pieniężnej i walutowej i jej przekazanie organom unii walutowej. Jest ona znaczącym elementem harmonizacji polityki monetarnej w ramach unii gospodarczej. Dlatego też stosuje się często określenie unia gospodarczo-monetarna, np. w ramach integracji europejskiej – Europejska Unia Gospodarcza i Walutowa. Jednakże dyskusyjne jest, czy unia gospodarcza powinna zawsze występować wraz z unią walutową, zasadniczo unia gospodarcza może również funkcjonować bez unii walutowej, w tym wypadku występowałaby korzyść wynikająca z stosowania kursów wymiany jako instrumentu wyrównania przy zróżnicowanym realnym rozwoju poszczególnych krajów [por. Ruebel, 2004, s. 237].

Podstawą teoretyczną dla unii walutowej jest teoria optymalnych obszarów walutowych wprowadzona przez R. Mundella [1961, s. 657–665] i rozwinięta następnie przez R. McKinnona [1963, s. 717–724], P. Kenena [1969, s. 41–59] oraz J. Ingrama [1969, s. 95–100]. Większość naukowców zajmujących się teorią optymalnych obszarów walutowych próbuje odpowiedzieć na pytanie dotyczące korzyści i wad tworzenia unii walutowej dla poszczególnych krajów. Autorzy teorii doszli do wniosku, że optymalny obszar walutowy powstaje wtedy, gdy dla złagodzenia asymetrycznego szoku występują m.in.: wysoka mobilność siły roboczej (tj. przepływ czynnika siły roboczej między krajami tego obszaru), wysoka mobilność kapitału na tym obszarze (tj. wysokie prawdopodobieństwo napływu czynnika kapitału do krajów dotkniętych asymetrycznym szokiem), wysoki poziom dywersyfikacji produkcji i rozwoju handlu zagranicznego między krajami na tym obszarze (tj. im bardziej zdyferencjonowane struktury produkcji i handlu zagranicznego, tym łatwiej zrezygnować z kursów wymiany),

poziom otwarcia gospodarki określany jest jako stosunek dóbr wymiennalnych do niewymiennalnych w gospodarce danego kraju, wysoki stopień elastyczności płać (tj. pozwalający obniżyć jednostkowe koszty pracy w sytuacji asymetrycznego szoku). Niektórzy autorzy uważają, że obecnie oprócz klasycznych kryteriów optymalnych obszarów walutowych, tj. poziomu mobilności czynnika siły roboczej, poziomu elastyczność płać i cen, poziomu otwartości (stosunek wartości dóbr zbywalnych i niezbywalnych), poziomu dywersyfikacji produkcji, transferu finansowego, rodzaju szoku (symetryczny lub asymetryczny, popytowy lub podażowy) należy uwzględnić także nowe kryteria optymalnych obszarów walutowych, tj. poziom mobilności kapitału (poziom integracji rynku finansowego), cykl koniunkturalny państw-członków obszaru walutowego, stabilność cen (poziom inflacji), politykę fiskalną państwa (jej wpływ na deficyt finansów publicznych) czy wyznaczenie celów politycznych (polityczna wola integracji) [zob. Konrad, 2002, s. 124–125; Peters, 2006, s. 3–13]. Kryteria te wydają się być istotne zwłaszcza w procesie wstępowania niektórych nowych krajów członkowskich Europy Środkowowschodniej, w tym Polski, w struktury Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej.

Przykładami typowych unii walutowych są: unia walutowa Szwajcarii i Liechtensteinu (frank szwajcarski), Wschodniokaraibska Unia Walutowa (dolar wschodniokaraibski) czy Europejska Unia Walutowa (ze wspólną walutą euro). Innymi przykładami założonych unii gospodarczych i walutowych są:

- Unia Gospodarcza, Walutowa i Socjalna między Republiką Federalną Niemiec i Niemiecką Republiką Demokratyczną, która weszła w życie w dniu 1 lipca 1990 r.

- Unia Gospodarcza i Walutowa Afryki Centralnej (*Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale* – CEMAC) uzgodniona w 1994 r. przez sześć państw Afryki Centralnej: Kamerun, Kongo, Gabon, Czad, Gwineę Równikową, Republikę Środkowoafrykańską. Unia weszła w życie w 1999 r., wspólną walutą tego porozumienia jest frank Afryki Centralnej, tj. CFA-Franc XAF BEAC (*Franc de la Coopération Financière en Afrique Centrale*).

- Zachodnioafrykańska Unia Gospodarcza i Walutowa (*Union Economique et Monétaire Ouest Africaine* – UEMOA) jest porozumieniem uzgodnionym w 1994 r. w Dakarze przez osiem państw Zachodniej Afryki: Benin, Burkina Faso, Wybrzeże Kości Słoniowej, Gwineę, Mali, Niger, Senegal i Togo. Wspólną walutą tego porozumienia jest frank Afryki Zachodniej, tj. CFA-Franc XOF BCEAO (*Franc de la Communauté Financière d'Afrique*).

- Europejska Unia Gospodarcza i Walutowa utworzona w ramach integracji gospodarczej krajów członkowskich Unii Europejskiej.

Decyzja o utworzeniu Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej (EUGiW) została podjęta przez Radę Europejską w Maastricht w grudniu 1991 r. oraz zapisana w Traktacie o Unii Europejskiej (Traktacie z Maastricht). Zgodnie z raportem Delorsa z 1989 r. postanowiono utworzyć EUGiW w trzech etapach. Pierwszy etap miał miejsce od 1 lipca 1990 r. do 31 grudnia 1993 r. i polegał na zniesieniu ograniczeń w swobodnym przepływie kapitału w krajach członkowskich UE jako jednej z części składowych Europejskiego Rynku Wewnętrznego. Ponadto zakładał zwiększenie środków przekazywanych w celu zlikwidowania różnic między poszczególnymi regionami Europy. Drugi etap EUGiW, trwają-

cy od 1 stycznia 1994 r. do 31 grudnia 1998 r., polegał na utworzeniu Europejskiego Instytutu Walutowego w celu wzmocnienia współpracy i niezależności banków centralnych państw członkowskich, przygotowaniu Europejskiego Systemu Banków Centralnych (ESBC), ustaleniu zasad ograniczających deficyt budżetów publicznych oraz przygotowaniu do ostatniego etapu, czyli na spełnieniu konwergencji przez poszczególne kraje członkowskie Wspólnoty. W 1998 r. Europejski Instytut Walutowy przekształcił się w Europejski Bank Centralny (EBC) z siedzibą we Frankfurcie. Ostatni etap EUGiW rozpoczął się 1 stycznia 1999 r., wtedy to ustalono ostateczne sztywne kursy wymiany między walutami narodowymi a nową walutą euro (EUR) oraz wprowadzono euro w formie transakcji bezgotówkowych. Ponadto wprowadzono odpowiedzialność Europejskiego Banku Centralnego za niezależną politykę walutową oraz wdrożono zasady budżetowe w państwach członkowskich. Do trzeciego etapu przystąpiły tylko kraje spełniające kryteria konwergencji tj. jedenaście krajów członkowskich UE oprócz Grecji (nie spełniła kryteriów) oraz Szwecji, Danii i Wielkiej Brytanii (pozostały z własnej woli poza strefą euro).

W celu dopuszczenia poszczególnych państw do unii walutowej ustalono następujące cztery kryteria konwergencji EUGiW [Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, 2012, Dz.U. UE, C 326, art. 140; Protokół nr 13, 2012, Dz.U. UE, C 326/281]:

- kryterium inflacyjne w ramach stabilności cenowej, tzn. ceny towarów konsumpcyjnych (wskaźnik HICP) nie mogą wzrosnąć o więcej niż o 1,5 p.p. ponad średnią stopę wzrostu trzech najbardziej stabilnych krajów UE;
- kryterium deficytu i długu państwa dotyczące dyscypliny budżetowej, tzn. deficyt budżetowy poszczególnych krajów nie może przekroczyć 3% Produktu Krajowego Brutto (PKB), a całkowite długi państwa nie mogą przekroczyć 60% PKB;
- kryterium odsetkowe, tzn. odsetki dla długoterminowych kredytów nie mogą przekroczyć 2 p.p. ponad średnią trzech najbardziej stabilnych cenowo krajów;
- stabilność kursu walutowego, tzn. waluty narodowe poszczególnych krajów w okresie dwóch lat przed wejściem do unii walutowej powinny pozostać stabilne w stosunku do pozostałych walut UE (lub obecnie euro).

Z dniem 1 stycznia 2002 r. wprowadzono euro w formie transakcji gotówkowych w jedenastu krajach UE: Austrii, Belgii, Finlandii, Francji, Hiszpanii, Holandii, Irlandii, Luksemburgu, Niemczech, Portugalii i Włoszech. W kolejnych latach rozszerzano strefę euro o kolejne państwa, tj. Grecję (od 1 stycznia 2003 r.), Słowenię (od 1 stycznia 2007 r.), Cypr i Maltę (od 1 stycznia 2008 r.), Słowację (od 1 stycznia 2009 r.), Estonię (od 1 stycznia 2011 r.), Łotwę (od 1 stycznia 2014 r.) i Litwę (od 1 stycznia 2015 r.). W 2016 r. strefę euro tworzyło dziewiętnaście państw UE. Istotnym elementem EUGiW był również przyjęty w 1997 r. przez Radę Europejską pakt na rzecz stabilności i wzrostu, który zakładał trwałe zobowiązanie do zachowania stabilności budżetowej oraz umożliwiał przeciwdziałanie deficytowi budżetowemu w państwach, w których przekroczyłyby poziom 3%, przez nakładanie kar; jednak w 2005 r. uznano, że pakt jest zbyt restrykcyjny i został on zmieniony [Rozporządzenie nr 1466/97/WE, Dz.U. WE L 209/1; Rozporządzenie Rady (WE)

nr 1055/2005, Dz.U. UE L174/1]. Podstawowym źródłem niestabilności EUGiW w okresie kryzysu finansowego była jej wadliwa konstrukcja, powstanie strefy euro polegało na głębokiej integracji finansowej i gospodarczej jednak nie towarzyszyła mu odpowiednia koordynacja i harmonizacja w obszarze polityki fiskalnej [Trzcicka, 2013, s. 63]. Podczas kryzysu gospodarczego w 2008 r. spowodowanego przez pożyczki hipoteczne o wysokim ryzyku (*subprime mortgage*) i upadek banku Lehman Brothers, kilka krajów strefy euro (Irlandia, Grecja, Hiszpania, Portugalia) znalazło się w trudnej sytuacji finansowej ze względu na duże zadłużenie państwa grożące bankructwem. W 2010 r. dwa państwa strefy euro otrzymały pomoc finansową – Grecja 110 mld EUR oraz Irlandia 85 mld EUR⁶. Jej konsekwencją była zmiana w sposobie finansowania pomocy dla zagrożonych państw przez wprowadzenie ESM. We wrześniu 2012 r. rozpoczęła się działalność Europejskiego Mechanizmu Stabilizacyjnego (*European Stability Mechanism* – ESM) [Rozporządzenie Rady (UE) nr 407/2010, Dz.U. UE L 118/1], instytucji finansowej z siedzibą w Luksemburgu, czyli stałego funduszu ratunkowego dla strefy euro, który zastąpił dotychczasowy Europejski Fundusz Stabilizacji Finansowej (EFSF) oraz Europejski Instrument Stabilności Finansowej, który dysponuje kapitałem w wysokości 80 mld EUR oraz tzw. kapitałem na żądanie (*callable capital*) w wysokości 620 mld EUR. Celem ESM jest finansowanie pożyczek i poręczeń dla dofinansowania banków strefy euro bez udziału poszczególnych rządów, tak aby nie powiększać tym samym długów poszczególnych państw. Z ESM jest powiązane stworzenie w strefie euro Europejskiego Nadzoru Bankowego. W celu przeciwdziałania niestosowaniu się wielu państw strefy euro do kryteriów konwergencji czy postanowień Paktu Stabilności i Wzrostu oraz częstym stosowaniu procedury nadmiernego deficytu (która pozostawała bez większych konsekwencji dla poszczególnych państw) postanowiono podpisać Traktat o Stabilności, Koordynacji i Zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej czyli tzw. Pakt Fiskalny. Celem Traktatu podpisanego przez 25 państw UE (w tym wszystkie kraje strefy euro) jest utrzymanie równowagi budżetowej, koordynacja polityki gospodarczej oraz kontrola Rady Unii Europejskiej i Komisji Europejskiej nad stanem finansów publicznych państw sygnatariuszy przez zastosowanie zasady zrównoważonego budżetu oraz automatycznego mechanizmu korygującego [Traktat o Stabilności, Dz.U z 2013 r., poz. 1258]. ESM stanowi zabezpieczenie w utrzymaniu i stabilizacji, jak również w procesie transformacji Unii Gospodarczej i Walutowej.

1.1.6. Unia polityczna

Unia polityczna jest najwyższym stopniem integracji regionalnej. Oznacza ona zunifikowanie polityki zarówno wewnętrznej, jak i zagranicznej krajów wchodzących w skład ugrupowania integracyjnego, prowadząc docelowo do pełnej integracji krajów członkowskich [por. Bożyk i in., 2002, s. 380]. Określa też

⁶ W kolejnych latach pomoc finansowa, zwłaszcza dla Grecji była stale zwiększana i w przypadku Grecji trwa do nadal.

[Przejdź do księgarni →](#)



ksiegarnia.beck.pl