

Materiały i Studia nr 300

Wpływ integracji monetarnej na wymianę towarową w warunkach kryzysu gospodarczego

Elżbieta Czarny, Paweł Folfas, Katarzyna Śledziwska, Bartosz Witkowski



Materiały i Studia nr 300

Wpływ integracji monetarnej na wymianę towarową w warunkach kryzysu gospodarczego

Elżbieta Czarny, Paweł Folfas, Katarzyna Śledziwska, Bartosz Witkowski

Elżbieta Czarny, SGH, WSE-I
Paweł Folfas, SGH
Katarzyna Śledziewska, WNE UW
Bartosz Witkowski, SGH

Projekt badawczy został zrealizowany w ramach konkursu Komitetu Badań Ekonomicznych NBP na projekty badawcze przeznaczone do realizacji przez pracowników NBP i osoby spoza NBP oraz sfinansowany ze środków Narodowego Banku Polskiego.

Druk:
NBP Printshop

Wydał:
Narodowy Bank Polski
Departament Edukacji i Wydawnictw
ul. Świętokrzyska 11/21
00-919 Warszawa
tel. +48 22 653 23 35
www.nbp.pl

ISSN 2084-6258

© Copyright Narodowy Bank Polski, 2013

Spis treści

ROZDZIAŁ 1.	Wprowadzenie	5
ROZDZIAŁ 2.	Teoretyczne podstawy badania wpływu integracji walutowej na handel.....	9
2.1.	Wpływ unii monetarnej na handel prowadzony przez państwa członkowskie	10
2.2.	Znaczenie handlu w ocenie kosztów i korzyści unii monetarnej	15
2.3.	Podsumowanie	18
ROZDZIAŁ 3.	Integracja walutowa w gospodarce światowej	20
3.1.	Integracja monetarna państw członkowskich Unii Europejskiej	20
3.2.	Integracja monetarna poza Unią Europejską.....	26
3.3.	Podsumowanie.....	33
ROZDZIAŁ 4.	Wymiana handlowa państw strefy euro w latach 1995 – 2009	34
4.1.	Strefa euro w światowym PKB	35
4.2.	Eksport wewnętrzny i zewnętrzny państw strefy euro	42
4.3.	Państwa strefy euro w światowym eksporcie.....	46
4.4.	Struktura rzeczowa eksportu ze strefy euro	49
4.5.	Podsumowanie	53
ROZDZIAŁ 5.	Modele grawitacji jako narzędzie badania wpływu integracji monetarnej na handel	55
5.1.	Teoretyczne podstawy modeli grawitacji.....	55
5.2.	Empiryczne badania wpływu integracji monetarnej	57
5.3.	Podsumowanie	64
ROZDZIAŁ 6.	Empiryczne badanie wpływu integracji monetarnej na wartość i dynamikę eksportu	65
6.1.	Czynniki decydujące o wielkości eksportu – analiza empiryczna	67
6.2.	Czynniki decydujące o dynamice eksportu – analiza empiryczna.....	80
6.3.	Podsumowanie	86
ROZDZIAŁ 7.	Wnioski.....	87
	Spis tabel i rysunków	91
	Bibliografia	92

Streszczenie

Tematem tego opracowania jest wpływ integracji monetarnej w Europie na handel prowadzony przez kraje tworzące strefę euro. Koncentrujemy uwagę zwłaszcza na okresie bezpośrednio poprzedzającym powstanie strefy euro i następującym po nim, a także na obecnym kryzysie walutowym, który – po części przynajmniej – zmienił oceny wielu zjawisk w gospodarce światowej. Zgodnie z predykcjami teoretycznymi integracja monetarna pozytywnie wpływa na współpracę gospodarczą pomiędzy krajami tworzącymi unię walutową m. in. dlatego, że powoduje spadek kosztów transakcyjnych i wzrost przejrzystości cen. Celem naszej analizy jest sprawdzenie, czy również w badaniach empirycznych dotyczących państw strefy euro widoczne są te pozytywne efekty. Struktura tego opracowania jest następująca. Po krótkim wprowadzeniu, w rozdziale 2 przedstawiamy teoretyczne predykcje dotyczące wpływu integracji monetarnej na handel. Rozdział 3 zawiera analizę integracji monetarnej w Europie. W rozdziale 4 przedstawiamy wyniki badań empirycznych dotyczących zmian handlu prowadzonego przez członków strefy euro przed i po powstaniu unii monetarnej, w tym zwłaszcza w czasie obecnego kryzysu gospodarczego. W rozdziale 5 przedstawiamy przegląd badań empirycznych, w których wykorzystano modele grawitacji do badania wpływu integracji monetarnej na handel międzynarodowy. Rozdział 6 stanowi prezentację autorskiego badania wpływu integracji monetarnej oraz dyskryminacyjnej liberalizacji handlu na dwustronną wymianę towarową wszystkich państw świata. Całość zakończona jest wnioskami.

Słowa kluczowe: integracja monetarna, strefa euro, handel międzynarodowy, model grawitacji

JEL: F10, F15

ROZDZIAŁ 1. WPROWADZENIE

W tym opracowaniu badamy, jak różne systemy walutowe wpływają na wymianę handlową państw Unii Europejskiej przed oraz w czasie ostatniego kryzysu gospodarczego (lata 1995-2009). Pokazujemy zarówno teoretyczne, jak i empiryczne zależności między kursem walutowym a zmianami w intensywności i charakterze wymiany towarowej, zwłaszcza tej prowadzonej przez państwa strefy euro oraz całej UE w obliczu negatywnego szoku gospodarczego, jakim jest kryzys ekonomiczny. Badamy również kierunki zmian struktury geograficznej i rzeczowej handlu prowadzonego przez państwa UE należące do strefy euro i pozostające poza nią.

Takie badanie pozwala określić zależność intensywności handlu i stopnia integracji monetarnej. Chociaż wprowadzenie euro było decyzją polityczną i trudno jest przedstawić rachunek ekonomiczny stanowiący podstawę wejścia poszczególnych krajów do strefy euro lub pozostaniu poza nią, jednak konsekwencje utworzenia strefy euro miały duży wpływ na gospodarkę państw strefy, pozostałych państw UE oraz reszty świata. Dlatego należy badać wpływ integracji monetarnej, będącej w przypadku państw strefy euro dalszym pogłębieniem integracji gospodarczej, na współpracę gospodarczą jej uczestników. W szczególności warto sprawdzić, jakie korzyści i straty mogą wynikać z integracji monetarnej dla przepływu czynników produkcji, w tym zwłaszcza kapitału, a także usług i dóbr. Właśnie ostatni aspekt jest przedmiotem naszej analizy.

Dyskusja o korzyściach z przystąpienia do strefy euro była do niedawna zdominowana przez poglądy o pozytywnym wpływie wspólnej waluty na handel między jej członkami oraz o negatywnym wpływie na handel z państwami, które do niej nie należą. Sama strefa euro jest dziś jednym z najważniejszych gospodarczo obszarów świata. Jej PKB stanowi 15% światowego PKB, zaś handel 30% światowego handlu. Ponieważ intensyfikacja handlu jest głównym argumentem za wejściem do strefy, warto wiedzieć, na ile fakty potwierdzają ten argument. Tak jest zwłaszcza w przypadku Polski, która rozważając przystąpienie do europejskiej unii monetarnej powinna być świadoma związanych z nim szans (wynikających głównie z występowania efektu kreacji handlu) i zagrożeń (efekt przesunięcia handlu). Należy też zbadać, na ile sprawdziły się przewidywania teoretyków na temat wystąpienia endogenicznych korzyści z utworzenia unii monetarnej.

Prace Rose'a z początku XXI w. zapoczątkowały dyskusję o handlowych skutkach przyjęcia wspólnej waluty. Wynikało z nich, że dzięki utworzeniu unii monetarnej obroty

handlowe jej członków wzrosną o ponad 200% (od nazwiska autora opracowań wpływ ten określono mianem efektu Rose'a). Późniejsze badania oparte na coraz bardziej złożonych modelach i wyrafinowanych metodach weryfikacji empirycznej doprowadziły do rewizji poglądu Rose'a i obniżenia skali oczekiwanej intensyfikacji handlu wewnątrz unii monetarnej. Szczególne znaczenie miały też badania efektów wprowadzenia euro przeprowadzone *ex-post*. Wskazywały one na szacunkowy wzrost handlu o około 10%.

Zanim przejdziemy do analizy wpływu europejskiej unii walutowej na handel zdefiniujemy pojęcie integracji monetarnej, które jest kluczowe dla naszych rozważań oraz terminy z nim powiązane. Integracja monetarna (inaczej walutowa) jest to połączenie sztywnego kursu walutowego i zintegrowanego rynku kapitałowego. Przybiera różne formy zależnie od stopnia realizacji takich celów jak: stabilność kursów walutowych, mobilność kapitału oraz autonomia monetarna. Niekompatybilność tych trzech zasadniczych celów realizowanych przez rządy jest przedmiotem tzw. twierdzenia o niemożliwym trójkącie (*impossible trinity*). Sprzeczność tych celów polega na tym, że rząd nie zdoła utrzymać stałego kursu walutowego nie mogąc dostosować polityki monetarnej lub kontroli przepływów kapitałowych. Podobnie jest przy powiązaniu waluty danego kraju z walutą innego kraju bądź grupy krajów¹.

W teorii przedstawiane są różne formy współpracy walutowej. Są to: porozumienia o stałych kursach walutowych, pseudo-unie, integracja monetarna i unie monetarne. Z porozumieniem o stałych kursach walutowych mamy do czynienia wtedy, kiedy kursy walutowe krajów członkowskich są nieodwołalnie usztywnione, polityka monetarna nie jest koordynowana, a kontrola przepływów kapitałowych jest narzędziem regulowania wewnętrznej płynności kraju. Pseudo-unia jest porozumieniem, w ramach którego obowiązują sztywne kursy walutowe, swobodny przepływ kapitału, zaś państwa członkowskie koordynują politykę monetarną nie zawierając formalnej umowy o integracji monetarnej. W praktyce jest to forma trudna do realizacji, gdyż podstawowa niekompatybilność trzech celów polityki kursowej uniemożliwia utrzymanie sztywnych kursów walutowych ze względu na prawdopodobieństwo spekulacyjnych przepływów kapitału. Integracja monetarna jest to współpraca monetarna oparta na stałych (sztywnych) kursach walutowych, pełna i nieodwołalna wymienialność walut, zintegrowane rynki finansowe oraz wspólna polityka monetarna. Warunkiem integracji monetarnej jest integracja finansowa rozumiana jako

¹ Na podstawie: A. Czarczyńska, K. Śledziwska (2007) *Teoria europejskiej integracji gospodarczej*, Wyd. C. H. Beck, Warszawa 2003, rozdział 6.

liberalizacja transakcji kapitałowych oraz koordynacja rynków finansowych i struktur instytucjonalnych. Natomiast unia monetarna jest to integracja monetarna plus wspólna waluta i wspólny bank centralny. Polityka monetarna jest w tym przypadku prowadzona wyłącznie przez wspólne instytucje monetarne, zaś członkowie unii są pozbawieni autonomii monetarnej. Również za prowadzenie polityki kursowej, kontrolę rezerw walutowych oraz równoważenie bilansu płatniczego całej unii odpowiadają wspólne instytucje.

Integracja monetarna została urzeczywistniona w postaci strefy euro, w której wprowadzono unię monetarną i przyjęto wspólną walutę. Natomiast unia gospodarcza i walutowa (UGW) jest etapem integracji państw Unii Europejskiej stanowiącym dopełnienie rynku wewnętrznego. UGW zrealizowano w 1999 roku przez wprowadzenie sztywnych kursów, pełnej wymienialności walut i wspólnej polityki pieniężnej.

W tym opracowaniu weryfikujemy hipotezę o tym, że w warunkach negatywnego szoku gospodarczego, jakim jest obecny kryzys, integracja monetarna względnie słabiej wpływa na handel państw, które w niej uczestniczą, niż w warunkach wzrostu gospodarczego. W konsekwencji, w warunkach kryzysowych trudniej jest osiągnąć duże korzyści handlowe z integracji monetarnej.

Dodatkowo sprawdzamy, czy kraje należące do strefy euro bardziej odczuły skutki kryzysu gospodarczego niż państwa nieuczestniczące w integracji monetarnej. To nam pozwala stwierdzić, na ile brak narodowej polityki monetarnej przeszkadza w pokonywaniu negatywnych szoków popytowych. Naszym zdaniem, wnioski z empirycznego badania wpływu unii monetarnej na wymianę towarową w latach, w których wystąpił kryzys gospodarczy, mogą okazać się drastycznie różne od tych, które uzyskano przed 2008 rokiem.

W tym opracowaniu przedstawiamy wyniki badań empirycznych, które pozwalają stwierdzić, czy w warunkach kryzysu gospodarczego zalety z posiadania wspólnej waluty (m. in. bliskie zero koszty transakcyjne) rzeczywiście przewyższają wady z jej posiadania (brak możliwości wykorzystania płynnego kursu walutowego jako stabilizatora). Dotyczy to zwłaszcza strefy euro, w przypadku której obserwowana jest niewystarczająca konwergencja gospodarek powiązanych wspólną walutą.

Aby zweryfikować stawiane przez nas hipotezy przeprowadzamy badanie danych statystycznych (m. in. zmian intensywności handlu prowadzonego przez państwa UE mające różne systemy walutowe oraz jego struktury geograficznej i rzeczowej). Badanie empiryczne poprzedza teoretyczna analiza wpływu unii walutowej na wymianę handlową.

Najważniejszym sposobem weryfikacji hipotez jest autorskie badanie ekonometryczne oparte na danych panelowych, w którym stosujemy zmodyfikowaną wersję modelu grawitacji. W modelu umieszczamy nie tylko standardowe zmienne decydujące o intensywności dwustronnego handlu w rodzaju PKB, czy PKB *per capita*, lecz również zmienność kursów walutowych, konwergencję gospodarek oraz systemy walutowe partnerów handlowych (w tym przynależność do strefy euro). Ponadto, podejmujemy próbę uwzględnienia dynamiki (autoregresji). Stosujemy metody oparte na instrumentalizacji. Robimy tak zarówno dlatego, że wśród zmiennych objaśniających należy oczekiwać występowania zmiennych endogenicznych, jak i w związku z wprowadzeniem elementów dynamicznych. Problem endogeniczności w równaniach statycznych rozwiązujemy przez zastosowanie instrumentalizowanych estymatorów FE, RE i HT (a także, jeśli wystąpi spodziewany efekt niesferyczności, odpowiednich metod korygujących, np. metody Prais-Winstena). W równaniu dynamicznym stosujemy estymatory oparte na GMM (w szczególności estymator systemowy), potencjalnie przy wykorzystaniu w instrumentalizacji metody *orthogonal deviations*.

ROZDZIAŁ 2. TEORETYCZNE PODSTAWY BADANIA WPLYWU INTEGRACJI WALUTOWEJ NA HANDEL

Celem tej części opracowania jest zbadanie wpływu uczestnictwa w unii monetarnej na handel prowadzony przez państwa członkowskie. Analizie poddamy czynniki decydujące o wzroście wymiany handlowej po wprowadzeniu wspólnej waluty. Osobne badanie dotyczy wielkości potencjalnych korzyści. Sprawdzimy również, w jakich warunkach korzyści są zbyt małe, by zrównoważyć koszty przystąpienia do unii monetarnej. Nie jest natomiast naszym zamiarem analiza wpływu różnych wysokości kursu przy przeliczaniu walut narodowych na wspólną na konkurencyjność i możliwości rozwojowe poszczególnych państw unii monetarnej.

Zanim pojawi się wspólna waluta, członkowie unii monetarnej wprowadzają pełną wzajemną wymienialność walut narodowych, sztywne kursy w transakcjach wewnątrz integrującego się obszaru oraz wspólną politykę monetarną. Dokonuje się ponadto integracja narodowych rynków finansowych.

Skutki integracji monetarnej są liczne i dotyczą zarówno kwestii ekonomicznych, jak i pozaekonomicznych. Niektóre są pozytywne, inne zaś negatywne. Ujawniają się albo natychmiast (można je wówczas uznać za bezpośrednie skutki unii monetarnej), albo w dłuższym okresie (skutki pośrednie). Te konsekwencje zależą w dużej mierze od czynników mikro- i makroekonomicznych. Zgodnie z teorią optymalnych obszarów walutowych (zob. Mundell, 1961, McKinnon, 1963, DeGrauwe, 2000, Baldwin, Wypłosz, 2009) bilans kosztów i korzyści związanych z przynależnością do unii monetarnej może być różny. Jednak wydaje się, że większość kosztów udziału w unii skupiona jest w sferze makroekonomicznej, natomiast korzyści są skoncentrowane w sferze mikroekonomicznej.

Poniżej koncentrujemy uwagę na tych korzyściach i kosztach, które wpływają na intensywność i strukturę handlu prowadzonego przez państwa członkowskie unii monetarnej, nie zaś na konsekwencjach samego braku polityki pieniężnej jako części narodowej polityki gospodarczej. Co do tego, że wprowadzenie wspólnej waluty wpływa na handel nie ma wątpliwości. O walutach narodowych jako barierze handlu pisał już Mundell (1961), który podkreślał, że właśnie zwiększenie intensywności wymiany jest najważniejszą mikroekonomiczną korzyścią z utworzenia unii walutowej. W tym opracowaniu korzyści i koszty udziału w unii monetarnej dzielimy na takie, które dotyczą handlu między członkami

unii monetarnej (handel wewnętrzny) oraz takie, które są związane z wymianą towarową z państwami nienależącymi do unii (handel zewnętrzny).

2.1. WPLYW UNII MONETARNEJ NA HANDEL PROWADZONY PRZEZ PAŃSTWA CZŁONKOWSKIE

Unia monetarna wpływa na handel między państwami członkowskimi w sposób bezpośredni i pośredni. Poniżej przedstawiamy bezpośrednie i pośrednie korzyści oraz koszty udziału w unii monetarnej.

Korzyści z utworzenia unii monetarnej mają dwa podstawowe źródła bezpośrednie. Pierwszym jest eliminacja kosztów transakcyjnych związanych z wymianą walut narodowych, drugim zaś eliminacja ryzyka kursowego wynikającego z niepewności co do przyszłych kursów walutowych.

Główną (i najczęściej przywoływaną) bezpośrednią korzyścią z integracji monetarnej jest eliminacja kosztów transakcyjnych stanowiących część kosztów prowadzenia handlu. Z raportu Komisji Europejskiej² wynika, że te koszty w państwach strefy euro szacowano na 13 - 20 mld ECU rocznie. Koszty transakcyjne dotyczą m.in. wymiany walut oraz kosztów administracyjnych i księgowych związanych z przewalutowywaniem transakcji. Koszty transakcyjne związane z przewalutowywaniem transakcji są ponoszone głównie przez przedsiębiorstwa współpracujące z zagranicznymi podmiotami oraz przez konsumentów kupujących zagraniczne dobra i usługi. Ich znaczenie rośnie wraz z upowszechnieniem fragmentacji produkcji i z rozwojem handlu półproduktami³. Obecnie dobra pośrednie – w toku takich procesów, jak np. outsourcing, czy offshoring – wielokrotnie przekraczają granice państw. Dlatego, zdaniem Flama i Nordstroma (2006), niewielka redukcja kosztów transakcyjnych może spowodować znaczny wzrost handlu.

Konsekwencją eliminacji kosztów transakcyjnych związanych z wymianą walut jest wzrost korzyści odnoszonych przez przedsiębiorstwa z unii monetarnej. Równocześnie jednak te firmy są narażone na bardziej intensywną konkurencję na połączonym rynku państw unii monetarnej, co stanowi koszt ich udziału w integracji monetarnej.

Ponieważ większość transakcji walutowych przeprowadzają banki, w wyniku wprowadzenia wspólnej waluty tracą one część dochodów. Dodatkowo ucierpią wskutek zaostrzenia konkurencji na zintegrowanym rynku. Równocześnie jednak mogą zyskać dzięki

² Zob. EC Commission 1990 „One Market, One Money, *European Economy*, 44, str. 20.

³ Szerzej zob. Flam, Nordstrom 2004 oraz Yi 2003.

większej liczbie transakcji obsługiwanych przez wspólną walutę niż wcześniej przez waluty narodowe państw tworzących unię monetarną (może chodzić nie tylko o większą intensywność współpracy państw członkowskich, lecz także o lepszą pozycję międzynarodową wspólnej waluty w porównaniu z walutami narodowymi).

Pozytywne efekty spadku kosztów transakcyjnych notują także gospodarstwa domowe, które mniej płacą za nabywane produkty. W efekcie ostrzejszej konkurencji i niższych kosztów produkcji na obszarze zintegrowanym pod względem monetarnym następuje spadek cen, który pobudza popyt. Ten popyt jest w większej części niż przed unią pokrywany importem (pojawia się efekt kreacji handlu). Dodatkową korzyścią gospodarstw domowych jest brak kosztów związanych z wymianianiem walut na całym obszarze unii monetarnej (co ożywia nie tylko wymianę towarową, lecz również handel usługami – np. turystykę).

Wyeliminowanie zmienności kursu walutowego wpływa również na strukturę rzeczową i geograficzną handlu. Spadek kosztów transakcyjnych, a w konsekwencji spadek cen i wzrost wielkości popytu prowadzą do zwiększenia zapotrzebowania zwłaszcza na dobra zróżnicowane⁴, częściowo pochodzące z importu. Tak jest zwykle dlatego, że wykorzystując rosnące korzyści skali produkcji wytwórcy krajowi dostarczają na rynek niewielką liczbę odmian⁵. Z kolei nabywcy dóbr zróżnicowanych czerpią użyteczność z rosnącej liczby odmian, gdyż cechuje ich – dwójako rozumiane – zamiłowanie do różnorodności. Ponieważ na krajowym rynku oczekiwania sprzedawców (niewielka liczba odmian) i nabywców (jak największa liczba odmian) są sprzeczne, popyt częściowo jest zaspokajany przez firmy krajowe, a częściowo przez zagraniczne. W konsekwencji, w handlu dwustronnym dochodzi do równoczesnego eksportu i importu różnych odmian tych samych produktów, czyli do wymiany wewnątrzgałęziowej. Utworzenie przez podobne do siebie kraje unii monetarnej i związana z tym obniżka kosztów transakcyjnych przyczynia się do intensyfikacji handlu wewnątrzgałęziowego między państwami członkowskimi⁶.

⁴ Produkty mogą być zróżnicowane poziomo albo pionowo. Poziome różnicowanie produktów polega na obecności odmian produktów o podobnej jakości, lecz różnych cechach pozajakościowych ważnych z punktu widzenia konsumentów (zwykle chodzi o preferencje, w których ujawnia się zamiłowanie do różnorodności – zob. np. Czarny, 2002, 66 i nast.). Z kolei różnicowanie pionowe oznacza występowanie odmian produktów mających różną jakość. Produkty zróżnicowane są przedmiotem nie tylko tradycyjnego (opartego na korzyściach komparatywnych poszczególnych państw) handlu międzygałęziowego, lecz także wymiany wewnątrzgałęziowej definiowanej jako równoczesny eksport i import podobnych do siebie towarów pochodzących z tych samych branż.

⁵ Szerzej zob. Czarny, 2002.

⁶ Wymiana wewnątrzgałęziowa jest domeną krajów podobnych do siebie, zwłaszcza pochodzących z grupy państw wysoko rozwiniętych (uprzemysłowionych), gdyż one właśnie specjalizują się w produkcji i eksporcie dóbr zróżnicowanych wytwarzanych przez branże przetwórcze. Także popyt na takie produkty jest zgłaszany głównie przez państwa wysoko rozwinięte. Ich mieszkańcy są bowiem względnie bogaci, a w ich konsumpcji dominują dobra normalne i luksusowe, które zwykle produkuje się w wielu odmianach (inaczej niż jednorodne artykuły podstawowe). Obywatele tych państw kupują zatem dużo produktów będących substytutami, a one właśnie są przedmiotem handlu wewnątrzgałęziowego.

Dodatkowo, ze względu na utrzymanie kosztów transakcyjnych wobec państw trzecich, unia monetarna może się przyczynić do zmiany kierunków geograficznych handlu państw członkowskich. Po wprowadzeniu wspólnej waluty dochodzi bowiem do zróżnicowania cen dóbr pochodzących z obszaru unii (stają się one tańsze głównie ze względu na zerowe koszty transakcyjne wymiany walut oraz intensyfikację konkurencji na rynku wewnętrznym) i spoza niej (stają się względnie droższe). Konsumenci zmniejszają popyt na droższe produkty z państw trzecich zastępując je importem z krajów unii monetarnej (występuje efekt przesunięcia handlu).

Warto zauważyć, że opisane właśnie koszty transakcyjne są eliminowane wyłącznie wtedy, kiedy wprowadzana jest wspólna waluta. Utworzenie unii walutowej bez wprowadzenia wspólnej waluty nie likwiduje bowiem potrzeby wymieniania walut i związanych z tym kosztów transakcyjnych. W dodatku, żeby podmioty gospodarcze skorzystały na wprowadzeniu wspólnej waluty, potrzebna jest integracja systemów finansowych oraz międzynarodowa współpraca banków, prowadząca do takiego obniżenia kosztów dokonywania transakcji/przelewów zagranicznych, żeby były one zbliżone do kosztów transakcji krajowych.

Kolejną bezpośrednią korzyścią z wprowadzenia unii monetarnej jest wyeliminowanie wahań nominalnych kursów walutowych i usztywnienie kursów w transakcjach między krajami tworzącymi unię (w tym w wymianie towarowej). Powszechnie wiadomo, że posługiwanie się przez państwa prowadzące handel międzynarodowy różnymi walutami i zmienność kursów walutowych ograniczają wymianę. Teoretyczne analizy związków między zmiennością kursów walutowych i intensywnością handlu międzynarodowego były prowadzone przez Hoopera i Kohlhagena (1978). Potwierdzają one cytowane wcześniej opinie.

Przyczyną istnienia negatywnej korelacji zmienności kursu walutowego i intensywności dwustronnego handlu jest wysoka zmienność kursów walutowych. Prowadzi ona do ryzyka kursowego, które podnosi koszt prowadzenia handlu z zagranicą, co zmniejsza skłonność przedsiębiorstw do udziału w nim. Wysokość kursu wymiany stanowi fragment umowy handlowej, jednak rzeczywista płatność następuje zwykle później niż w momencie zawarcia umowy (np. w momencie dostawy towaru/usługi). Jeśli zmian kursu wymiany nie da się przewidzieć, zyski przedsiębiorcy obarczone są niepewnością, co zmniejsza jego korzyści z handlu międzynarodowego. Oczywiście, firmy mogą zabezpieczać transakcje handlowe przed ryzykiem kursowym, jednak to kosztuje. Co więcej, na rynkach terminowych, na

których można się przed takim ryzykiem zabezpieczyć, nie są obecne wszystkie podmioty gospodarcze (na przykład, rzadko się tam pojawiają małe firmy). W dodatku, nawet jeśli zabezpieczenie jest możliwe, bywa ono ograniczone. Trudno jest bowiem tak zaplanować wielkości i terminy wszystkich międzynarodowych transakcji, żeby wykorzystać możliwości stwarzane przez walutowe rynki terminowe.

Inaczej jest wówczas, gdy eksporter traktuje ryzyko kursowe jako źródło potencjalnego zysku. De Grauwe (1988) sugeruje, że ocena niepewności kursowej eksportu powinna zależeć od stosunku uczestników handlu do ryzyka. Tradycyjne modele traktują bowiem wpływ zmienności kursów walutowych na handel bazując na teorii postępowania producenta w warunkach niepewności. W konsekwencji uzależniają zysk firmy od zmian kursów walutowych. Niektóre modele teoretyczne wskazują natomiast na dodatnie zależności tych zmiennych. Cytowany De Grauwe (1988) oraz Frankel (1988) pokazują wręcz, że zmienność kursów bywa korzystna dla rozwoju handlu, np. wtedy, kiedy producentów cechuje zamiłowanie do ryzyka. De Grauwe pokazuje jednak, że nawet jeśli producenci są niechętni ryzyku, taka zależność też może występować. Firmy bardzo niechętne wobec ryzyka zawsze obawiają się scenariusza najgorszego. Dlatego przy wzroście poziomu ryzyka, dużego spadku dochodów z eksportu można uniknąć zwiększając wolumenu eksportu.

Do bezpośrednich kosztów istnienia unii monetarnej należą również jednorazowe (konieczne) koszty wejścia do niej. Należą do nich m. in. koszty: przygotowania systemów informatycznych przetwarzających dane finansowe, przygotowania nowych cenników (w okresie przejściowym w dwóch walutach), zabezpieczenia przed fałszerstwem itp. Dostosowania wymagają takie urządzenia jak automaty wrzutowe, w tym parkometry i wózki sklepowe. Takie koszty ponoszą przedsiębiorstwa prowadzące transakcje z zagranicą oraz handel detaliczny. Jednorazowy koszt stanowią także zaokrąglenia cen dokonywane po przyjęciu wspólnej waluty. Ten koszt ponoszą z kolei wszyscy nabywcy dóbr i usług w państwach unii monetarnej. Ponieważ jednak koszt wejścia jest ponoszony tylko raz, to chociaż jego skutki dobrobytowe mogą być odczuwane przez długi czas, teoretycy go zwykle pomijają.

Generalnie w badaniach empirycznych oczekiwana jest dodatnia korelacja między spadkiem wahań kursów walutowych a zwiększeniem poziomu handlu dwustronnego wewnątrz unii walutowej. Dowodem jest według Bordo (2002) duży wzrost intensywności handlu w okresie istnienia złotego standardu w latach 1880 – 1914. Nie wszystkie badania empiryczne potwierdzają jednak, że zmienność kursów wywiera negatywny wpływ na

wolumen handlu, o czym przekonuje Ozturk (2006) w przeglądzie literatury przedmiotu. Z jego analizy wynika również, że trudno jest porównywać wyniki badań empirycznych różnych autorów, gdyż obejmują one odmienne okresy i grupy państw, a także zawierają odmienne specyfikacje modelu. Jednak także Ozturk kończy rozważania stwierdzeniem, że większość badań wskazuje na negatywny wpływ wahań kursowych na intensywność handlu.

Poza bezpośrednimi istnieją także pośrednie korzyści i koszty związane z utworzeniem unii monetarnej. Jedną z takich korzyści jest eliminacja dyskryminacji cenowej⁷ w państwach tworzących unię monetarną. Wspólna waluta zwiększa przejrzystość rynku. Producenci, eksporterzy, importerzy i konsumenci uzyskują więcej informacji o cenach, które stają się bezpośrednio porównywalne na całym obszarze unii, co pozwala lepiej przewidywać zmiany charakterystyki oraz wielkości popytu. Następuje zaostrzenie konkurencji, wzrost wymiany wewnątrzgałęziowej oraz zwiększenie różnorodności dóbr dostępnych na rynku. Ze względu na mniejszą niepewność i większą przejrzystość rynku podmioty gospodarcze mogą podejmować trafniejsze decyzje długookresowe. Jest to jednoznacznie korzystne dla nabywców. Może jednak stanowić dodatkowe utrudnienie dla firm, zwłaszcza tych mniej konkurencyjnych, które mają kłopoty z utrzymaniem się na rynku. Konsekwencją jest w takim przypadku ogólny wzrost efektywności działania firm, które pozostały na rynku.

Kolejny skutek pośredni związany jest ze zmianą charakterystyki konkurencji w poszczególnych branżach. Baldwin (2006, 63) nazywa go wpływem na marżę, przy czym owa marża stanowi miarę intensywności konkurencji (im więcej firm jest na rynku, tym marża jest mniejsza, co najlepiej widać przy obliczaniu indeksu Lerner). Dzięki wprowadzeniu wspólnej waluty następuje zniesienie kosztów transakcyjnych, co prowadzi do zwiększenia liczby firm uczestniczących w rynku kraju należącego do unii monetarnej. Obok firm rodzimych pojawia się bowiem więcej firm pochodzących z innych państw unii monetarnej. Taki stan prowadzi do spadku marży, a następnie do restrukturyzacji branży, czyli do wtórnego spadku liczby firm wskutek fuzji, przejęć czy bankructw. Ostatecznie liczba firm wzrasta, zaostrza się konkurencja, spadają marże, a wraz z nimi ceny, co dodatkowo pobudza handel. Siła oddziaływania tego efektu zależy, oczywiście od specyfiki narodowej państw unii oraz charakterystyki sektorów, w których takie procesy zachodzą.

Kolejny skutek pośredni wprowadzenia unii monetarnej dotyczy pozycji wspólnej waluty na rynku międzynarodowym. Wspólna waluta najpewniej uzyska większe znaczenie

⁷ Mianem dyskryminacji cenowej określa się ustalanie odmiennych cen płaconych przez różne grupy nabywców bez ich uzasadnienia odmiennymi kosztami dostaw. Zwykle przyczyną takiego cenotwórstwa jest chęć maksymalizacji zysku przez przedsiębiorstwa mające silną pozycję rynkową – szerzej zob. Czarny, 2006, rozdz. 5.

na rynkach międzynarodowych niż miały wcześniej waluty narodowe państw członkowskich. Wspólna waluta obowiązuje na obszarze odpowiadającym większemu potencjałowi gospodarczemu, co utrudnia atak spekulacyjny. Zwiększa się też jej wiarygodność w międzynarodowym systemie walutowym. Wspólna waluta może też być w tendencji stabilniejsza niż były – względnie zróżnicowane – waluty narodowe (zależnie od wspólnej polityki pieniężnej). Co więcej, przynosi ona też korzyści z uzyskania statusu waluty międzynarodowej (m. in. uzyskuje się rentę emisyjną tym większą, im większy obszar wspólna waluta obsługuje). W konsekwencji partnerzy handlowi z unii monetarnej mogą być uważani za bardziej wiarygodnych, niż ci, którzy pozostają poza nią. Na większej wiarygodności szczególnie skorzystają kraje, których waluty narodowe były uznawane za względnie słabe. Jednocześnie jednak ich pozycja konkurencyjna może się pogorszyć (podobnie, jak przy aprecjacji waluty), co może spowodować spadek ich eksportu.

Również w handlu zewnętrznym czyli wymianie towarowej z krajami nienależącymi do unii monetarnej można się spodziewać zmian wolumenu handlu. Wspomniany wcześniej wzrost konkurencyjności i spadek cen wewnątrz unii korzystnie wpływa na pozycję konkurencyjną oraz wiarygodność eksporterów z państw członkowskich w relacjach zewnętrznych. Równocześnie jednak przynależność do unii, której waluta się wzmacnia może pogorszyć pozycję konkurencyjną eksporterów z unii wobec państw trzecich.

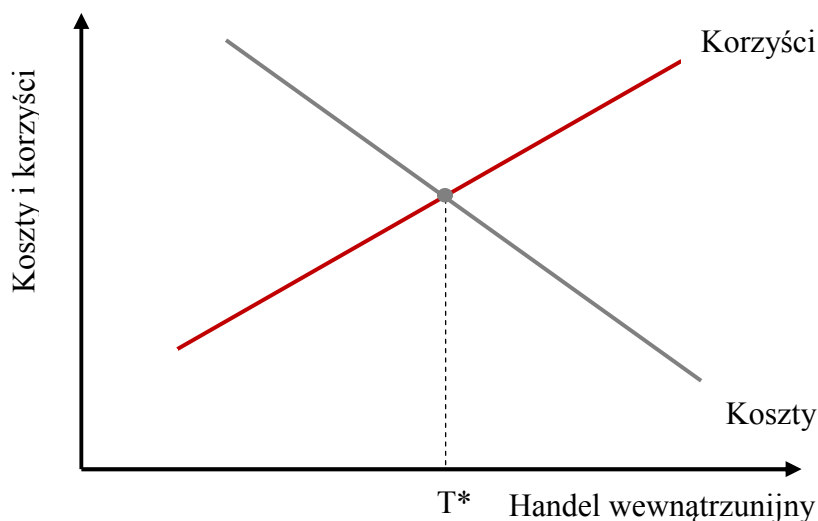
2.2. ZNACZENIE HANDLU W OCENIE KOSZTÓW I KORZYŚCI UNII MONETARNEJ

Na ile kraje skorzystają na wprowadzeniu wspólnej waluty zależy od otwartości ich gospodarek. Opisane wcześniej korzyści z wprowadzenia wspólnej waluty odnoszą się do krajów, których rodzimi konsumenci i producenci handlują z zagranicą. Eliminacja ryzyka kursowego oraz kosztów transakcyjnych ma bowiem duże znaczenie wtedy, kiedy kraje są otwarte. Ich wpływ byłby natomiast niewielki, gdyby kraje były względnie zamknięte. Dlatego też można uznać, że istnieje bezpośrednia zależność między korzyściami z utworzenia unii monetarnej i otwartością jej rynku wewnętrznego.

Jednak korzystnym zmianom handlu po utworzeniu unii monetarnej przeciwstawiane są koszty związane z udziałem w unii. Odmiennie podejścia do porównania kosztów i korzyści handlowych związanych z integracją monetarną przedstawiają reprezentanci dwóch nurtów ekonomii: keynesowskiego i monetarystycznego (zob. rysunki 2.1 i 2.2). Wzdłuż osi pionowej każdego ze wspomnianych rysunków mierzone są koszty oraz korzyści z

przystąpienia do unii monetarnej traktowane jako odsetek PKB. Z kolei na osi poziomej pokazano stopień integracji członków unii monetarnej (albo otwartości rynku) definiowany jako proporcja dwustronnego handlu państw członkowskich z partnerami z unii monetarnej do PKB (czyli udział ich wzajemnego handlu w PKB). Wraz ze wzrostem otwartości państw członkowskich na współpracę z partnerami z unii korzyści rosną. Oś pozioma ilustruje też w pewnym sensie czas, gdyż integracja postępuje wraz z jego upływem. Ruch w prawo po ujemnie nachylonej krzywej kosztów ilustruje pogłębiającą się integrację handlową oraz związane z nią malejące koszty wprowadzenia wspólnej waluty. Krzywa korzyści jest z kolei nachylona dodatnio, co pokazuje, że w miarę intensyfikacji handlu wewnątrz unii rosną zyski z jej utworzenia (korzyści z handlu ujawniają się wraz z upływem czasu). W punkcie T^* korzyści handlowe z utworzenia unii monetarnej są równe związanym z nią kosztom (stan równowagi). Przy wyższym niż T^* udziale handlu wewnętrznego w PKB państw członkowskich korzyści handlowe przeważają nad kosztami, natomiast przy niższym dominują koszty.

RYSUNEK 2.1. HANDLOWE KOSZTY I KORZYŚCI Z INTEGRACJI MONETARNEJ W UJĘCIU KEYNESOWSKIM (WSZYSTKIE WIELKOŚCI JAKO % PKB)



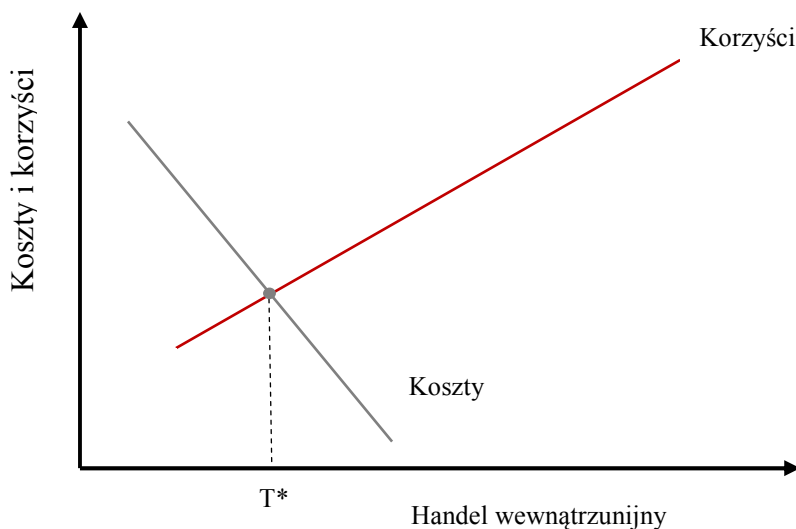
Źródło: P. De Grauwe, *Economics of Monetary Union*, 2007, s. 82

Zgodnie z poglądami keynesistów (zob. rysunek 2.1) polityka pieniężna jest właściwym narzędziem walki z szokami asymetrycznymi. Poglądy keynesistów są zgodne z założeniami Mundella (1961), stanowiącymi podstawę optymalnych obszarów walutowych⁸.

⁸ Zdolność do przeciwdziałania szokom asymetrycznym jest podstawą tworzenia optymalnych obszarów walutowych. Na wspólnym obszarze walutowym, dewaluacja musiałaby być przeprowadzona we wszystkich państwach członkowskich i mogłaby wyrzucić

Aby osiągnąć równowagę między handlowymi korzyściami a kosztami utworzenia unii monetarnej gospodarki jej państw członkowskich muszą być otwarte. W szczególności konieczny jest duży udział handlu wewnątrzunijnego w PKB. Właśnie dlatego punkt przecięcia krzywych kosztów i korzyści jest położony daleko od początku układu współrzędnych. Zdaniem keynesistów, państwa o niewielkiej otwartości gospodarek powinny raczej utrzymać waluty narodowe niż wchodzić do unii monetarnej. Innym wnioskiem dotyczącym położenia punktu T^* na rysunku 2.1 jest stwierdzenie, że zdaniem keynesistów dostosowanie gospodarki narodowej do udziału w unii monetarnej trwa względnie długo, a zatem wymaga poniesienia dużych (bo długotrwałych) kosztów.

RYСУNEK 2.2. HANDLOWE KOSZTY I KORZYŚCI Z INTEGRACJI MONETARNEJ W UJĘCIU MONETARYSTÓW (WSZYSTKIE WIELKOŚCI JAKO % PKB)



Źródło: P. De Grauwe, *Economics of Monetary Union*, 2007, s. 82

Handlowe korzyści i koszty integracji monetarnej odmiennie przedstawiają monetaryści (zob. rysunek 2.2). Ich zdaniem, punkt przecięcia linii handlowych kosztów i korzyści z unii monetarnej jest położony bardzo blisko początku układu współrzędnych. Tak

odmienny wpływ na gospodarkę każdego z nich. Dlatego koszty występowania szoków asymetrycznych są względnie niskie w obliczu doskonałej mobilności w ramach unii monetarnej czynników produkcji, w tym zwłaszcza kapitału i siły roboczej. Gdy zmniejszy się popyt na dobra wytwarzane w jednym państwie członkowskim, wówczas pojawia się tam bezrobocie. W takiej sytuacji mobilność siły roboczej na terenie całej unii zapewnia wyrównywanie się płac w całej unii oraz zrównanie się popytu na pracę z jej podażą w poszczególnych państwach członkowskich. W ogóle, przepływy czynników produkcji są kanałem dostosowania do szoku asymetrycznego. Płynne kursy przestają być konieczne, żeby wrócić do równowagi. O ile jednak bez ryzyka popelnienia błędu można założyć, że kapitał jest mobilny (co więcej, obecnie tak jest nie tylko na obszarze unii monetarnej, lecz także w dużej części gospodarki światowej), o tyle przyjęcie takiego założenia w odniesieniu do siły roboczej wcale nie musi być poprawne. Nawet wtedy, kiedy przepływ siły roboczej jest ułatwiony przez prawodawstwo obszaru walutowego, ograniczeniem pozostają bariery instytucjonalne, kulturowe i językowe, a także standardy i charakterystyki procesu oraz organizacji produkcji w nowym kraju zatrudnienia (szerzej zob. Baldwin, Wyplosz, 2004, 7). W unii przewagę uzyskują te państwa członkowskie, które potrafią szybko dostosować gospodarki.

jest, gdyż polityka monetarna nie pozwala zapobiec skutkom szoków asymetrycznych. Nie ma zatem znaczenia, czy państwo uczestniczące w unii monetarnej jest otwarte, czy nie. To oznacza, że kraje zyskują na integracji monetarnej, nawet jeżeli nie są od początku jej istnienia gospodarkami otwartymi prowadzącymi intensywny handel wzajemny.

Poglądom monetarystów odpowiada zatem idea endogeniczności kryteriów optymalnych obszarów walutowych. Pionierami w badaniach dotyczących tej kwestii są Frankel i Rose (1997). Ich zdaniem liberalizacja handlu i utworzenie wspólnego rynku, czyli mało zaawansowane formy integracji gospodarczej sprzyjają utworzeniu unii monetarnej. Równocześnie kraje nie muszą spełniać kryterium otwartości rynku *ex ante*, by korzystać na integracji monetarnej. Tak jest, gdyż sama integracja monetarna przyczynia się do zwiększenia ich otwartości po wprowadzeniu wspólnej waluty.

2.3. PODSUMOWANIE

Podsumowując należy stwierdzić, że wiele czynników wskazuje na to, że po utworzeniu unii monetarnej powinna się nasilać współpraca handlowa wewnątrz obszaru zintegrowanego. Jej intensyfikacja jest wręcz główną korzyścią z wprowadzenia wspólnej waluty. Czy kraje skorzystają na przynależności do unii, zależy od ich otwartości. Otwartość gospodarek jest bowiem kluczowa w analizie handlowych kosztów i korzyści z udziału w unii monetarnej.

W tej części opracowania pokazaliśmy bezpośrednie i pośrednie korzyści z utworzenia unii monetarnej. Przedstawiliśmy też dwa podejścia teoretyczne do handlowych kosztów i korzyści z unii. Pierwsze, keynesistowskie pokazuje, że handlowe korzyści przynajmniej zrównują się z kosztami integracji monetarnej wówczas, gdy kraj przyjmujący wspólną walutę jest względnie otwarty, gdyż tylko wtedy osiąga zyski równoważące koszty dostosowań. Zgodnie z drugim, monetarystycznym podejściem, nie ma znaczenia, czy kraj jest otwarty, czy nie w momencie przystąpienia do unii monetarnej. Członkostwo w unii powoduje bowiem otwieranie się jego gospodarki.

Oczywiście, poglądy teoretyków odnosi się do najbardziej znaczącej w gospodarce światowej unii monetarnej, jaką jest strefa euro. Zdaniem Baldwina (2006) strefa euro może się stać w przyszłości optymalnym obszarem walutowym właśnie w zależności od tego, czy spełnienie kryteriów akcesji jest endogeniczne, czy nie. Chodzi o to, czy samo przystąpienie poszczególnych państw do UGW zbliży Unię do stanu optymalnego. Zależy to również od dalszych handlowych skutków integracji monetarnej, a w szczególności od tego, czy nastąpi

dalsza intensyfikacja wymiany handlowej między członkami UGW. Przeprowadzone dotychczas badania wskazują, że tak się dzieje, a zatem oczekiwany jest znaczny pozytywny handlowy efekt integracji.

Korzyści z unii monetarnej są odnoszone w dominującej mierze przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe intensywnie uczestniczące w handlu z partnerami z unii. Korzystają też uczestnicy lokalnego i międzynarodowego rynku finansowego. Z kolei koszty udziału w unii monetarnej są rozproszone w całych społeczeństwach państw członkowskich. W konsekwencji, dużo zyskuje grupa względnie mała, traci natomiast (lub nie traci i nie zyskuje) liczna zbiorowość, w której potencjalne straty pojedynczych członków są względnie niewielkie. Taki stan może prowadzić do powstania silnej grupy nacisku zainteresowanej udziałem w unii monetarnej i niemającej przeciwwagi w równie zdecydowanych oponentach. To może przesądzić o udziale kraju w unii nawet wtedy, kiedy z rachunku ekonomicznego wynika, że społeczeństwo jako całość na tym nie zyskuje.

Osobną kwestią są jednak pozaekonomiczne korzyści z udziału w unii monetarnej, którymi w tym opracowaniu się nie zajmujemy. Chodzi m. in. o ściślejszą integrację z ważnymi partnerami politycznymi i gospodarczymi, co ułatwia stworzenie systemu wspólnego bezpieczeństwa oraz przyczynia się do politycznej stabilizacji.

ROZDZIAŁ 3. INTEGRACJA WALUTOWA W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

W tym rozdziale⁹ analizujemy przejawy integracji monetarnej obserwowane we współczesnej gospodarce światowej. Zaczynamy od analizy największej unii monetarnej, czyli strefy euro. Następnie przedstawiamy inne unie monetarne istniejące w Europie i poza nią. Mianem unii monetarnych określamy przy tym nie tylko przypadki tworzenia wspólnej waluty, lecz również sytuacje, w których państwo lub grupa państw przyjmuje (przyjmują) walutę innego państwa.

3.1. INTEGRACJA MONETARNA PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

Choć Traktat Rzymski z 1957 r., nie określał *explicite* warunków unii walutowej, zakładał jednak, że każde państwo członkowskie Wspólnoty Europejskiej powinno dążyć do stabilizacji poziomu cen (art. 104), równowagi bilansu płatniczego oraz koordynacji polityki walutowej (art. 105) i polityki kursów walutowych we Wspólnocie (art. 107). Współpraca monetarna była zatem już w latach pięćdziesiątych XX w. elementem współpracy gospodarczej państw tworzących Wspólnotę. Później koordynacja polityki monetarnej stała się konieczna ze względu na wzajemne rozliczenia państw członkowskich. Jednak w latach sześćdziesiątych XX w. współpraca walutowa miała drugorzędne znaczenie wobec integracji gospodarczej polegającej na liberalizacji handlu oraz przepływu czynników produkcji. Dopiero w końcu lat sześćdziesiątych, kiedy w wyniku pogarszania się międzynarodowej sytuacji walutowej doszło do destabilizacji kursów niektórych walut państw członkowskich Wspólnoty, powrócono do idei integracji monetarnej.

Pierwszą formą integracji monetarnej był tzw. 'wąż walutowy' powstały we wczesnych latach siedemdziesiątych XX w. Należały doń małe kraje Wspólnoty Europejskiej skupione wokół marki niemieckiej. Dzięki ówczesnej współpracy walutowej powstały: Europejski System Walutowy (ESW; porozumienie między bankami centralnymi państw członkowskich dotyczące dopuszczalnego pasma wahań kursów walutowych) oraz ECU (pierwsza wspólna

⁹ Ten rozdział powstał na podstawie: A. Czarczyńska, K. Śledziwska, *Teoria integracji europejskiej*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003 oraz P. Folfas, M. Słok-Wódkowska, *Ekonomiczne i prawne aspekty wprowadzenia wspólnej waluty europejskiej poza strefą euro oraz usztywniania kursów walut względem euro*, mimeo 2010.

waluta w postaci koszyka walut). Jej efektem był również plan Wenera, zgodnie z którym miała powstać unia gospodarcza i walutowa. Jednak ten plan nie został zrealizowany¹⁰.

Od marca 1979 r. działał Europejski System Walutowy (ESW od *European Monetary System* – EMS). Względnie małym krajom Wspólnoty, które nie miały własnej silnej waluty, członkostwo w ESW pozwalało urzeczywistniać ‘opcję silnej waluty’. Mogły one bowiem wykorzystywać zdolności kredytowe Systemu do osiągnięcia narodowych celów antyinflacyjnych dzięki powiązaniu z restrykcyjną polityką monetarną zachodniemieckiego Bundesbanku. Z kolei kraje członkowskie mające nadwyżki bilansu płatniczego uważały, że udział w ESW pomaga zwolnić tempo aprecjacji ich walut i przywrócić międzynarodową konkurencyjność ich eksportu.

Zadaniem ESW była stabilizacja kursów walut państw członkowskich, co miało im umożliwić wzrost gospodarczy, a co za tym idzie osiągnięcie pełnego zatrudnienia, zbliżenie poziomu życia do stanu notowanego u wspólnotowych liderów oraz zmniejszenie nierówności regionalnych. Równocześnie, poprzez wspomaganie konwergencji polityki gospodarczej, ESW stworzył podstawy przyszłej unii walutowej. Funkcjonowanie Europejskiego Systemu Walutowego oparte było na trzech filarach: Europejskiej Jednostce Walutowej (European Currency Unit – ECU), mechanizmie kursowym (Exchange Rate Mechanizm – ERM) oraz mechanizmie interwencyjnym. Poniżej krótko analizujemy wyłącznie ERM, który jest najbardziej istotny z punktu widzenia badanej przez nas problematyki.

Mechanizm kursów walutowych ERM (*Exchange Rate Mechanism*) umożliwiał ograniczenie wahań kursów walut narodowych należących doń państw. Każda waluta miała kurs centralny wyrażony w ECU oraz kurs dwustronny określony w walutach narodowych państw członkowskich. Dopuszczalny margines wahań kursów walut określono w granicach +/-2,25%, a w przypadku wyjątkowych trudności gospodarczych pojedynczych państw +/-6%. Przekroczenie dopuszczalnej granicy wahań miało uruchamiać system symetrycznych interwencji walutowych.

Od 13 marca 1979 r. do europejskiego systemu walutowego należały: Belgia, Dania, Francja, Holandia, Irlandia, Luksemburg, RFN, Wielka Brytania i Włochy. Grecja weszła do systemu 1 lipca 1985 r., Hiszpania 12 maja 1987 r., zaś Portugalia 10 listopada 1987 r. Nie wszystkie państwa, których waluty tworzyły koszyk ECU, od początku uczestniczyły w

¹⁰ J. Barcz, E. Kawecka–Wyrzykowska, K. Michałowska–Gorywoda, *Integracja Europejska*, Oficyna Wolters Kluwers Business, Warszawa, 2007, s. 276–279.

mechanizmie kursowym. Na przykład, ze względu na dużą niestabilność funta Wielka Brytania przystąpiła doń dopiero 8 października 1990 r., czyli po rozpoczęciu I etapu tworzenia unii monetarnej. Od 1987 do 1992 r. kursy walutowe stały się bardziej stabilne. Kryzys dotknął ESW dopiero jesienią 1992 r. oraz latem 1993 r. Przyczyną było zjednoczenie Niemiec i wprowadzenie wysokich stóp procentowych w państwach członkowskich, a w konsekwencji problemy z ratyfikacją Traktatu z Maastricht. Ponieważ nie zdołano utrzymać dotychczasowych zasad usztywniania kursów, 2 sierpnia 1993 rozszerzono margines wahań kursów w ramach systemu do $\pm 15\%$. Taki zakres wahań utrzymano do 1999 r., czyli do czasu utworzenia unii walutowej.

Obecnie system EMS obowiązuje nadal. Opiera się na tak zwanym Europejskim Mechanizmie Kursowym II (ERM II). ERM II określa kursy walut państw członkowskich UE nienależących do strefy euro względem euro z zachowaniem przedziału wahań z lat 1993 – 1999, czyli $\pm 15\%$.

W trakcie obowiązywania ERM, w drugiej połowie lat 80. XX wieku nastąpił powrót do koncepcji unii gospodarczej i walutowej. Tym razem nadano jej kształt planu Delorsa. Ten plan zakładał wprowadzenie wspólnej waluty traktując je jako kontynuację procesu tworzenia rynku wewnętrznego. Postanowienia dotyczące unii gospodarczej i walutowej (UGW) miały być częścią kolejnego traktatu, tj. Traktatu o Unii Europejskiej z 1992 r. (Traktatu z Maastricht). Zgodnie z jego art. 3 ust. 4 utworzenie unii gospodarczej i walutowej, której walutą jest euro jest jednym z celów UE¹¹. Obecnie podstawę prawną unii gospodarczej i walutowej stanowi przede wszystkim Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) z 2009 r.

Plan Delorsa przewidywał trzy etapy zmian Europejskiego Systemu Walutowego w ramach integracji monetarnej. Pierwszy obejmował lata 1990–1993 i stanowił przygotowanie do utworzenia jednolitego rynku wewnętrznego. Państwa członkowskie zwiększyły wówczas zakres koordynacji narodowych polityk gospodarczych, zliberalizowały przepływy kapitału i usług finansowych oraz ustabilizowały ceny i finanse publiczne. Pogłębiła się konwergencja gospodarcza. Do ESW włączono waluty wszystkich państw członkowskich.

W trakcie drugiego etapu (lata 1994–1998) państwa Unii Europejskiej dokonywały reform instytucjonalnych, łącznie ze stworzeniem Europejskiego Systemu Banków Centralnych, który stopniowo miał przejmować kompetencje narodowych banków centralnych. Wtedy też utworzono system wspólnego podejmowania decyzji z zakresu

¹¹ J. Barcz i in., op. cit., s. 279–280.

polityki ekonomicznej i monetarnej oraz określono wspólnotowe ramy polityki budżetowej. W tym czasie zmiana kursów w ESW była możliwa już tylko w wyjątkowych sytuacjach. Do końca tego okresu państwa członkowskie miały też spełniać kryteria konwergencji związane m.in. z utrzymywaniem stabilnych cen (jednym z kryteriów konwergencji była stopa inflacji nieprzekraczająca średniego poziomu w trzech państwach o najniższym poziomie inflacji o więcej niż 1,5 punktu procentowego (p.p.)). Ponadto wymagano dobrego stanu finansów publicznych, co oznaczało, że deficyt budżetowy nie mógł przekraczać 3% PKB, przy jednoczesnym długu publicznym niższym niż 60% PKB. Konieczna była również stabilizacja kursów walutowych zgodnie z systemem ESW przez okres co najmniej dwóch lat. Kolejnym kryterium była stabilizacja długoterminowej stopy procentowej na poziomie nieprzekraczającym 2 p.p. średniego poziomu stóp w państwach o najniższych stopach procentowych. Udział w tworzeniu unii gospodarczej i walutowej stanowiący prawo i obowiązek każdego państwa członkowskiego UE jest między innymi uwarunkowany spełnieniem przez nie wymienionych właśnie kryteriów konwergencji wprowadzonych w II etapie realizacji planu Delorsa.

Trzeci etap realizacji planu Delorsa oznaczał wprowadzanie wspólnej waluty na podstawie m.in. ustaleń Komisji Europejskiej zawartych w tzw. Zielonej Księdze. Za jego początek uznano 1 stycznia 1999 r. Ten etap integracji walutowej wiązał się z ostatecznym usztywnieniem kursów walutowych, wprowadzeniem pełnej wymienialności walut oraz przekazaniem Wspólnocie Europejskiej kompetencji w zakresie polityki monetarnej. Funkcje narodowych banków centralnych przejął Europejski Bank Centralny (EBC). EBC zaczął emitować wspólną walutę (euro), na którą wymieniono wszystkie waluty krajowe. Ten etap został zakończony wprowadzeniem euro do obiegu gotówkowego w dniu 1 stycznia 2002 r.

Od 1 stycznia 1999 r. w trzecim etapie unii gospodarczej i walutowej uczestniczyło jednaście spośród piętnastu ówczesnych państw członkowskich UE. Były to: Austria, Belgia, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia oraz Włochy. Do 1999 r. te państwa były objęte mechanizmem kursowym w ramach ERM I¹². W dniu 1 stycznia 1999 r. euro w postaci bezgotówkowej zastąpiło waluty wymienionych właśnie państw członkowskich UE.

¹² ERM I, zwany inaczej pierwotnym mechanizmem kursowym, funkcjonował przy wspólnej walucie ECU. Wraz z wprowadzeniem euro zastąpił go współczesny mechanizm kursowy, czyli ERM II.

Pozostałe cztery państwa członkowskie zostały objęte regulacją szczególną¹³, czyli derogacją w odniesieniu do euro. W przypadku Danii (do 1999 r. objętej wraz z Grenlandią i Wyspami Owczymi¹⁴ mechanizmem kursowym w ramach ERM I, zaś po 1999 r. w ramach ERM II) i Wielkiej Brytanii¹⁵ jest to derogacja trwała, gdyż jej podstawę prawną stanowią Protokoły dołączone do Traktatu z Maastricht stanowiące prawo pierwotne Unii Europejskiej. Oba protokoły pozostały w mocy także po zmianach wynikających z przyjęcia TFUE.

Przypadek Wielkiej Brytanii reguluje Protokół (nr 15) w sprawie niektórych postanowień dotyczących Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii¹⁶. Jest to inna derogacja niż w stosunku do pozostałych państw. W Protokole wymieniono bowiem szereg przepisów TFUE dotyczących unii gospodarczej i walutowej, które nie mają zastosowania do Wielkiej Brytanii. Są to jednak przepisy, których nie stosuje się do państw objętych derogacją. Ponadto w Protokole wprost stwierdzono, że niektóre artykuły (art. 134 ustęp 4 i 142 TFUE) stosuje się do Wielkiej Brytanii tak, jakby była ona objęta derogacją. Z punktu widzenia formalnego Wielka Brytania nie jest objęta derogacją, ale wydaje się, że można w tym przypadku mówić o quasi derogacji. W punkcie 9 Protokołu (nr 15) przewidziano bowiem, że Wielka Brytania w każdej chwili może notyfikować zamiar przyjęcia euro, co będzie skutkowało utratą mocy przez przepisy Protokołu.

Nieco inne brzmienie ma Protokół (nr 16) w sprawie niektórych postanowień dotyczących Danii¹⁷. Przewiduje on jedynie, że Dania zostaje objęta derogacją i mają wobec niej zastosowanie wszystkie przepisy prawa Unii Europejskiej, które tej derogacji dotyczą.

Pomimo różnej konstrukcji Protokołów nr 15 i 16 ich skutki są podobne. Oba państwa nie mają obowiązku przystąpienia do strefy euro, choć mają taką możliwość. Z prawnego punktu widzenia nie wolno zatem wprowadzić w tych państwach wspólnej waluty bez ich zgody.

W innej sytuacji są pozostałe państwa członkowskie Unii Europejskiej objęte derogacją. Nie wynika ona bowiem w ich przypadku z prawa pierwotnego, lecz jest konsekwencją niespełnienia przez nie wszystkich – zarówno materialnych, jak i formalnych kryteriów konwergencji. Ich szczególny status nie jest bezterminowy – przynajmniej z

¹³ O „państwach objętych regulacją szczególną” pisze się np. A. Nowak-Far, *Unia Gospodarcza i Walutowa*, Warszawa, 2001, który na s. 111 tłumaczy, że termin ten lepiej odzwierciedla niemiecki oryginał, zaś termin derogacja pochodzi z wersji anglojęzycznej.

¹⁴ Walutą Grenlandii jest korona duńska, zaś Wysp Owczych zarówno korona duńska, jak i korona Wysp Owczych związana paritetem 1:1 z koroną duńską.

¹⁵ Funt szterling był objęty pierwotnym ERM w latach 1990–1992.

¹⁶ Protokół został włączony do skonsolidowanej wersji traktatów. Najbardziej aktualna wersja ze zmianami wprowadzonymi Traktatem z Lizbony (TFUE), została opublikowana w Dzienniku Urzędowym UE C 83 z 30 marca 2010 r., s. 284.

¹⁷ Protokół również został włączony do skonsolidowanej wersji traktatów. Aktualna wersja została opublikowana w Dzienniku Urzędowym UE C 83 z 30 marca 2010 r., s. 284.

prawnego punktu widzenia – co oznacza, że nie od tych państw zależy jego utrzymanie. Zgodnie z postanowieniami TFUE Rada, Komisja Europejska i Europejski Bank Centralny mają obowiązek sprawdzania, czy państwa objęte derogacją spełniają kryteria niezbędne do przyjęcia euro. Wprowadzenie przez nie wspólnej waluty nie wymaga złożenia przez dane państwo odpowiedniego wniosku. Teoretycznie – gdyby jakieś państwo spełniało kryteria – nie mogłoby odmówić przyjęcia wspólnej waluty¹⁸.

W praktyce nie jest jednak możliwe zmuszenie państwa do przyjęcia euro wbrew jego woli. Pokazuje to przykład Szwecji. Pierwotnie derogacją na podstawie decyzji Rady objęte były jedynie dwa państwa: Grecja i Szwecja. W dniu 1 stycznia 2001 r. Grecja po spełnieniu kryteriów konwergencji rozpoczęła przygotowania do zastąpienia własnej waluty walutą wspólną w tym samym terminie co pozostałe państwa członkowskie. Do 2001 r. Grecja była objęta mechanizmem kursowym, najpierw w ramach ERM I, zaś po 1999 r. w ramach ERM II. W konsekwencji, 1 stycznia 2002 r. euro w formie banknotów i monet zastąpiło waluty 12 państw członkowskich UE (jedenastu uczestników trzeciego etapu UGW oraz Grecji), natomiast Szwecja¹⁹ pozostała członkiem UE objętym derogacją. Przyczyną nie było jednak niespełnianie kryteriów konwergencji, lecz brak politycznej woli wypełnienia przez nią wymogów formalnych²⁰.

W dniu 1 maja 2004 r. podobny status, jak Szwecja uzyskało dziesięć nowych państw członkowskich (Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Słowacja, Słowenia, Węgry), a 1 stycznia 2007 r. kolejne dwa (Bułgaria i Rumunia)²¹. Spośród tzw. nowych państw członkowskich UE euro obowiązuje: od 1 stycznia 2007 r. w Słowenii²² (od 28 czerwca 2004 r. w ERM II), od 1 stycznia 2008 r. na Malcie i Cyprze²³ (od 2 maja 2005 r. w ERM II), od 1 stycznia 2009 r. na Słowacji²⁴ (od 28 listopada 2005 r. w ERM II). Od 1 stycznia 2011 r. wspólna waluta obowiązuje w Estonii²⁵ (od 28 czerwca 2004 r. w ERM II). Pozostałe nowe państwa członkowskie oraz Szwecja nadal są objęte derogacją, przy czym

¹⁸ A. Nowak-Far, 2001, op. cit. s. 329.

¹⁹ Na terenie gminy Hoganas nieformalnym środkiem płatniczym jest, obok korony szwedzkiej, euro.

²⁰ A. Nowak-Far, 2001, op. cit. s. 335.

²¹ J. Barcz i in., 2007, op. cit., s. 280–283.

²² Decyzja Rady 2006/495/WE z dnia 11 lipca 2006 r. zgodnie z art. 122 ust. 2 Traktatu w sprawie przyjęcia jednej waluty przez Słowenię z dniem 1 stycznia 2007 r., Dz. Urz. UE L 195 z 15.07.2006, s. 25.

²³ Decyzja Rady 2007/503/WE z dnia 10 lipca 2007 r. zgodnie z art. 122 ust. 2 Traktatu w sprawie przyjęcia jednej waluty przez Cypr z dniem 1 stycznia 2008 r., Dz. Urz. UE L 186 z 18.7.2007, s. 29 oraz Decyzja Rady 2007/504/WE z dnia 10 lipca 2007 r. zgodnie z art. 122 ust. 2 Traktatu w sprawie przyjęcia jednej waluty przez Maltę z dniem 1 stycznia 2008 r., Dz. Urz. UE L 186 z 18.7.2007, s. 32.

Euro znajduje się powszechnie w obiegu w tureckiej części Cypru (choć nie jest walutą formalnie obowiązującą) oraz w brytyjskiej bazie wojskowej na Cyprze Akrotiri i Dhekelie.

²⁴ Decyzja Rady 2008/608/WE z dnia 8 lipca 2008 r. zgodnie z art. 122 ust. 2 Traktatu w sprawie przyjęcia przez Słowację jednej waluty w dniu 1 stycznia 2009 r., Dz. Urz. UE L 195 z 24.7.2008, s. 24.

²⁵ Decyzja Rady 2010/416/UE z dnia 13 lipca 2010 r. zgodnie z art. 140 ust. 2 Traktatu w sprawie przyjęcia przez Estonię euro w dniu 1 stycznia 2011 r., Dz. Urz. UE L 196 z 28.7.2010, s. 24.

dwa z nich uczestniczą w ERM II: Litwa od 28 czerwca 2004 r. oraz Łotwa od 2 maja 2005 r.²⁶.

Podsumowując należy stwierdzić, że w procesie tworzenia unii gospodarczej i walutowej bierze udział dwadzieścia siedem państw członkowskich Unii Europejskiej. Jednak jedynie siedemnaście z nich tworzy obecnie strefę euro (ang. *euro zone* – EZ)²⁷ i ma pełny wpływ na decyzje podejmowane w ramach unii gospodarczej i walutowej. Pozostałe dziesięć państw ma status państw objętych derogacją (w przypadku Wielkiej Brytanii jest to, jak wspominaliśmy, regulacja szczególna), zaś trzy spośród nich (oraz terytoria zależne²⁸ jednego z nich) uczestniczą w ERM II.

3.2. INTEGRACJA MONETARNA POZA UNIĄ EUROPEJSKĄ

Integracja monetarna nie ogranicza się do państw członkowskich UE. W jej różnych formach uczestniczą państwa i terytoria zależne z różnych części świata. Istniejące obecnie na świecie unie monetarne są przedstawione w tabeli 3.1. W większości przypadków w integracji monetarnej poza strefą euro biorą udział państwa rozwijające się albo małe państwa (terytoria zależne) wysoko rozwinięte. Jednak żadna inna unia walutowa nie odgrywa tak istotnej roli w gospodarce światowej jak strefa euro.

Najliczniejsze pod względem liczby uczestników są unie walutowe utworzone przez dwie grupy państw afrykańskich oraz państwa i terytoria położone w basenie Morza Karaibskiego. Poniżej przedstawiamy instytucjonalne ramy działania innych niż strefa euro unii monetarnych. Ograniczamy przy tym uwagę wyłącznie do unii funkcjonujących na podstawie umów międzynarodowych oraz posiadających system instytucjonalny, w skład którego wchodzi podmiot pełniący funkcje banku centralnego.

TABELA 3.1. UNIE MONETARNE W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Nazwa unii walutowej*	Państwa i terytoria członkowskie
Wschodniokaraibska Unia Walutowa (ECCU) -strefa dolara wschodniokaraibskiego)	Anguilla, Antigua i Barbuda, Dominika, Grenada, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Montserrat, Saint Vincent i Grenadyny
Unia monetarna Szwajcarii i Liechtensteinu	Szwajcaria, Liechtenstein
Strefa walutowa dolara singapurskiego i brunejskiego (umowa walutowa między Singapurem a Brunei	Singapur, Brunei Darussalam

26 J. Barcz i in., 2007, op. cit., s. 280–283.

27 W TFUE na używane jest określenie „państwa członkowskie, których walutą jest euro” (np. tytuł rozdziału 4 w tytule VIII części III i postanowienia tego rozdziału czy art. 3 ust. 1 lit c TFUE). Jednak w niektórych przepisach pojawia się pojęcie „strefy euro” (art. 139, pkt. 2a TFUE; pkt. 4 Protokołu (nr 15)), które jednak nie zostało zdefiniowane. W konsekwencji, określeniem najbardziej precyzyjnym pozostaje „państwa członkowskie, których walutą jest euro”, nie zaś „państwa członkowskie (członkowie) strefy euro”. Określenie „strefa euro” ma zatem charakter umowny i jest stosowane ze względów praktycznych.

28 Mianem terytoriów zależnych określamy kraje zależne, terytoria zamorskie oraz wszystkie inne formy zależności opisywanych tu jednostek od suwerennych państw. Używamy tej zbiorczej nazwy pamiętając, że stanowi uproszczenie. Powodem jego wprowadzenia jest traktowanie w całym opracowaniu terminów państwo i kraj jako synonimów (zgodnie z konwencją przyjmowaną w ekonomii międzynarodowej i konieczność zastosowania innej niż kraj, jednoznacznej nazwy określającej terytoria zależne).

Darussalam)	
Zachodnioafrykańska Unia Gospodarcza i Walutowa (UEOMA) stanowiąca część strefy franka Afrykańskiej Wspólnoty Finansowej (CFA)	Benin, Burkina Faso, Gwinea Bissau, Mali, Niger, Senegal, Togo, Wybrzeże Kości Słoniowej
Wspólnota Ekonomiczna i Monetarna Afryki Centralnej (CEMAC) stanowiąca część strefy franka CFA	Gabon, Demokratyczna Republika Kongo, Czad, Republika Środkowoafrykańska, Kamerun, Gwinea Równikowa
Strefa południowoafrykańskiego randa	RPA, Lesotho, Namibia, Swaziland
Strefa franka pacyficznego (CFP)	Nowa Kaledonia, Polinezja Francuska, Wallis i Futuna

*Uwzględniamy wyłącznie unie walutowe funkcjonujące na podstawie umów międzynarodowych oraz posiadające system instytucjonalny, w skład którego wchodzi podmiot pełniący funkcje banku centralnego.

Opracowanie własne na podstawie: E. Ilzetzki, C. M. Reinhart, K. S. Rogoff, *The Country Chronologies and Background Material to Exchange Rate Arrangements in the 21st Century: Which Anchor Will Hold?*, MFW, 2008; D. Salvatore, *International Economics*, Wiley, Hoboken, New Jersey, s. 730–731; Ustalenia w sprawie reżimu pieniężnego i kursowego między strefą euro a wybranymi krajami i terytoriami trzecimi, „Biuletyn Miesięczny Europejskiego Banku Centralnego”, Nr 4, s. 40.

Traktat ustanawiający Zachodnioafrykańską Unię Gospodarczą i Walutową (*Union Economique et Monetaire Ouest-africaine* – UEMOA) podpisany został 10 stycznia 1994 r. w Dakarze przez przedstawicieli Francji i siedmiu państw zachodnioafrykańskich. Członkami UEOMA są: Benin, Burkina Faso, Gwinea Bissau, Mali, Niger, Senegal, Togo oraz Wybrzeże Kości Słoniowej²⁹. UEOMA nie jest pierwszą próbą integracji gospodarczej w tym regionie. Pierwszą próbą integracji było bowiem utworzenie w 1959 r. przez siedem państw byłej Francuskiej Afryki Zachodniej (Dahomej – obecnie Benin, Wybrzeże Kości Słoniowej, Mali, Mauretania, Niger, Senegal i Górna Wolta – obecnie Burkina Faso) Unii Celnej Afryki Zachodniej (*Union douaniere economique des Etats de l’Afrique de l’ouest* – UDEAO). UDEAO przetrwała do 1970 r., po czym została rozwiązana. W 1972 r. jej miejsce zajęła Wspólnota Gospodarcza Afryki Zachodniej (*Communaute economique de l’Afrique de l’ouest* – CEAO)³⁰. W 1975 r. na mocy traktatu z Lagos powstała z kolei Wspólnota Ekonomiczna Państw Afryki Zachodniej (*Economic Community of West African States* – ECOWAS), członkami której są: Benin, Burkina Faso, Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Republika Zielonego Przylądka, Senegal, Sierra Leone, Togo oraz Wybrzeże Kości Słoniowej. W traktacie ustanawiającym ECOWAS przewidywano utworzenie do 1990 r. unii celnej, a następnie wspólnego rynku i unii monetarnej. Jednak do początku lat dziewięćdziesiątych zaledwie kilku członków ECOWAS zredukowało bariery handlowe. Integracja w ramach ECOWAS od początku odbywała się bowiem dwutorowo: jako integracja państw frankofońskich oraz integracja pozostałych państw³¹. Te pierwsze oprócz wspomnianego już CEAO już w 1962 r. utworzyły Unię Monetarną Afryki Zachodniej (*Union monetaire ouest africaine* – UMOA), której celem było wprowadzenie wspólnej

29 T. Rusek, *Procesy integracyjne w Afryce* w: K. Żukrowska [red.], *Procesy integracyjne i dezintegracyjne w gospodarce światowej*, SGH, Warszawa 2007, s. 213–217.

30 Z. Klepacki, *Encyklopedia organizacji międzynarodowych*, Książka i Wiedza, Warszawa 1975, s. 506.

31 A. Nowak, *Organizacje gospodarcze krajów rozwijających się* w: T. Łoś-Nowak, *Organizacje w stosunkach międzynarodowych*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław, 1999, s. 238; T. Rusek, op. cit., s. 213–217.

jednostki monetarnej. Został nią frank Afrykańskiej Wspólnoty Finansowej (frank CFA) emitowany przez Bank Centralny Państw Afryki Zachodniej (BCEAO)³². Poza emisją wspólnej waluty do zadań BCEAO należą: gromadzenie rezerw walutowych UMOA, prowadzenie polityki monetarnej państw członkowskich BCEAO, pełnienie funkcji banku skarbu państw tworzących unię monetarną oraz sprawowanie nadzoru nad bankami komercyjnymi regionu (głównie poprzez tworzenie prawa bankowego)³³.

W 1964 r. na mocy traktatu podpisanego w Brazzaville przez cztery państwa Afryki Centralnej: Gabon, Demokratyczna Republika Kongo, Czad i Republikę Środkowoafrykańską powstała Unia Celna i Ekonomiczna Afryki Centralnej (*Union Douaniere et Economique de l'Afrique Centrale* – UDEAC). W 1983 r. do UDEAC przystąpiły Kamerun i Gwinea Równikowa. UDEAC przeprowadziła jedynie ograniczoną liberalizację handlu wewnątrz ugrupowania oraz przyjęła wspólne ustawodawstwo dotyczące inwestycji bezpośrednich. Następnie w 1983 r. z inicjatywy Gabonu utworzono Wspólnotę Ekonomiczną Państw Afryki Centralnej (*Communaute Economiques des Etats de l'Afrique Centrale* – CEEAC), do której weszły państwa UDEAC oraz Zair, Rwanda i Burundi³⁴. Państwa członkowskie UDEAC utworzyły także Unię Monetarną Afryki Środkowej, której wspólną jednostką stał się, podobnie jak w UEMOA, frank CFA. Emisja wspólnej waluty była kontrolowana przez Bank Centralny Państw Afryki Równikowej i Kamerunu – obecnie BEAC (*Banque Des Etats de l'Afrique Centrale*), którego zadania są identyczne jak BCEAO. W 1994 r. na mocy traktatu z N'Djamena utworzono Wspólnotę Ekonomiczną i Monetarną Afryki Centralnej (CEMAC – *Communaute Economique et Montaire de l'Afrique Centrale*) łączącą działalność UDEAC oraz dotychczasowej unii monetarnej³⁵. W rezultacie obecnie strefa franka CFA obejmuje czternaście państw. Przed 1999 r. frank CFA powiązany był kursem sztywnym z frankiem francuskim, a od 1999 r. walutę odniesienia stanowi euro.

Wschodniokaraibską Unię Walutową (Eastern Caribbean Currency Union – ECCU) od 1965 r. tworzy 6 państw oraz 2 terytoria zależne (zamorskie) Zjednoczonego Królestwa Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej³⁶. Wszystkie państwa i oba terytoria zamorskie stanowią tzw. raje podatkowe nacelowane na przyciągnięcie kapitału zagranicznego (ze względu na położenie geograficzne chodzi przede wszystkim o kapitał amerykański) poprzez

32 Z. Klepacki, 1975, op. cit., s. 512.

33 BCEAO, www.bceao.int

34 Z. Klepacki, 1975, op. cit., s. 507; A. Nowak, op. cit., s. 239.

35 BEAC, www.beac.int.

36 Państwa i terytoria tworzące ECCU wraz z Brytyjskimi Wyspami Dziewiczymi, na których walutą obowiązującą jest dolar amerykański, tworzą od 1981 r. na mocy traktatu z Basseterre Organizację Wschodnich Państw Karaibów (OECS; www.oecs.org). Co ciekawe Brytyjskie Wyspy dziewicze są członkiem unii monetarnej, przy czym wówczas unię składającą się z 9 państw określa się mianem Unii Walutowej Organizacji Wschodnich Państw Karaibów.

oferowanie przedsiębiorstwom i zamożnym osobom fizycznym niskich albo zerowych podatków bezpośrednich, politycznej stabilności, regulacji przyjaznych biznesowi oraz dyskrecji (ochrony tajemnicy). Utworzenie unii walutowej i wprowadzenie wspólnej waluty, czyli dolara wschodniokaraibskiego powiązanego z dolarem amerykańskim oraz liberalizacja przepływów kapitałowych niewątpliwie zwiększyła atrakcyjność tych rajów podatkowych dla kapitału amerykańskiego. Bankiem Centralnym tej unii walutowej jest Wschodniokaraibski Bank Centralny (*Eastern Caribbean Bank – ECCB*)³⁷.

Pozostałe unie walutowe liczą od dwóch do czterech państw (terytoriów) i mają znaczenie lokalne. W trzech z nich funkcję banku centralnego pełni bank centralny jednego z państw członkowskich (odpowiednio: Szwajcaria³⁸, Singapur oraz RPA), zaś w przypadku strefy franka CFP rolę tę pełni utworzony w 1966 r. w Paryżu *Institution d’Emission d’Outre-Mer* (IEOM) stanowiąca instytucję publiczną Francji posiadającą osobowość prawną i niezależność finansową³⁹.

Ponieważ euro zastąpiło takie waluty jak marka niemiecka, frank francuski czy gulden holenderski, które stanowiły waluty odniesienia wielu państw oraz grup państw (zwłaszcza słabiej rozwiniętych), stosunkowo szybko stało się ono drugą powszechnie akceptowaną na świecie walutą międzynarodową, obok dolara amerykańskiego⁴⁰. Wobec tego, zaczęło ono obowiązywać także poza strefą euro. Wiele państw i terytoriów wiąże kursy swoich walut krajowych właśnie z euro. Obecnie euro obowiązuje w czterech europejskich państwach miniaturowych (San Marino⁴¹, Watykan⁴², Monako⁴³ oraz Andora)⁴⁴, francuskich terytoriach

37 P. Folfás, Przenoszenie działalności gospodarczej do rajów podatkowych jako strategia zarządzania finansami korporacji transnarodowych: motywy, formy, korzyści i zagrożenia, „Bank i Kredyt”, Nr 12/2008 r., s. 15–30.

<http://www.eccb-centralbank.org>

38 Unia celna, monetarna oraz pocztowa Szwajcarii i Lichtensteinu funkcjonuje od lat dwudziestych XX wieku.

39 IEOM, www.ieom.fr.

40 Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP, Warszawa 2009, s. 25–30.

41 Council Decision 1999/97/EC of 31 December 1998 on the position to be taken by the Community regarding an agreement concerning the monetary relations with the Republic of San Marino, Dz. Urz. WE L 30, 4.2.1999, s. 33 (brak tekstu polskiego); Monetary Agreement between the Italian Republic, on behalf of the European Community, and the Republic of San Marino, Dz. Urz. WE C 209, 27.07.2001, s. 1

42 Council Decision 1999/98/EC of 31 December 1998 on the position to be taken by the Community regarding an agreement concerning the monetary relations with Vatican City, Dz. Urz. WE L 30, 4.2.1999, s. 35 (brak tekstu polskiego); Monetary Agreement between the Italian Republic, on behalf of the European Community, and the Vatican City State and, on its behalf, the Holy See, Dz. Urz. WE C 299, 25.10.2001, s. 1; Council Decision 2003/738/EC of 7 October 2003 on the adoption of amendments to be made to Articles 3 and 7 of the Monetary Convention between the Italian Republic, on behalf of the European Community, and the Vatican City State, represented by the Holy See, and authorising the Italian Republic to give effect to these amendments, Dz. Urz. UE L 267, 17.10.2003, s. 27.

43 Council Decision 1999/96/EC of 31 December 1998 on the position to be taken by the Community regarding an agreement concerning the monetary relations with the Principality of Monaco, Dz. Urz. WE L 30, 4.2.1999, s. 31 (brak tekstu polskiego); Monetary Agreement between the Government of the French Republic, on behalf of the European Community, and the Government of His Serene Highness the Prince of Monaco, Dz. Urz. WE L 142, 31.05.2002, s. 59.

44 Dz. Urz. UE L 244 z 16.7.2004, s. 4; Dz. Urz. UE L 332 z 6.11.2004, s. 15

zależnych (Majotta, Saint Pierre i Miquelon⁴⁵; Gujana Francuska, Martynika, Gwadelupa⁴⁶ oraz Reunion⁴⁷) oraz w dwóch państwach bałkańskich (Czarnogóra i Kosowo⁴⁸).

W przypadku europejskich państw miniaturowych oraz francuskich terytoriów zależnych decyzję o wprowadzeniu euro podjęto z udziałem Unii Europejskiej. Przed 1999 r. obowiązującą walutą były tam waluty państw członkowskich (franki francuskie, liry włoskie oraz pesety hiszpańskie), które zostały zastąpione przez euro⁴⁹. Posługiwanie się jedną walutą obniża koszty działania ponoszone zarówno przez przedsiębiorstwa, jak i gospodarstwa domowe, o czym pisaliśmy w rozdziale 2. Względy pragmatyczne, czyli chęć uniknięcia ponoszenia dodatkowych kosztów można uznać za podstawową przyczynę wprowadzenia euro w czterech europejskich państwach miniaturowych oraz na francuskich terytoriach zależnych.

W przypadku obu państw bałkańskich: Czarnogóry oraz Kosowa decyzja o przyjęciu euro zapadła bez udziału UE (była to tzw. jednostronna oficjalna euroizacja). Mamy zatem w tym przypadku do czynienia z aktem wewnętrznym państwa⁵⁰, nie zaś aktem prawa międzynarodowego, jak w przypadku umów zawartych pomiędzy państwami miniaturowymi a Wspólnotą Europejską. Czarnogóra i Kosowo mogą zatem używać euro jako środka płatniczego, nie mogą jednak ani emitować własnych banknotów ani bić monet. Nie są też związane prawem Unii Europejskiej dotyczącym aspektów technicznych produkcji, wycofywania z obiegu oraz zapobiegania fałszerstwom banknotów i monet euro⁵¹. Poza względami ekonomicznymi (redukcja kosztów transakcyjnych, która wpływa na podniesienie atrakcyjności turystycznej Czarnogóry) o wprowadzeniu euro zdecydowały też względy polityczne. Wprowadzenie euro ma pomóc Czarnogórze i Kosowu dołączyć do elitarnego klubu, jakim jest strefa euro. Wprowadzenie wspólnej waluty europejskiej ma też być impulsem do podjęcia tam niezbędnych reform w celu przystąpienia do UE⁵². Wprawdzie do korzyści z posługiwania się euro na szczeblu makroekonomicznym należy właśnie znaczne

⁴⁵ Council Decision 1999/95/EC of 31 December 1998 concerning the monetary arrangements in the French territorial communities of Saint-Pierre-et-Miquelon and Mayotte, Dz. Urz. WE L 30, 4.2.1999, s. 29.

⁴⁶ W 2008 r. od Gwadelupy oddzieliły się dwa terytoria: Saint Berthelemy oraz Saint Martin, w których również obecnie euro jest walutą obowiązującą.

⁴⁷ Ustalenia w sprawie reżimu pieniężnego i kursowego między strefą euro a wybranymi krajami i terytoriami trzecimi, „Biuletyn Miesięczny Europejskiego Banku Centralnego”, Nr 4, s. 37.

⁴⁸ Ibidem, s. 31; Centralna banka Crne Gore, www.cb-mn.org.

⁴⁹ Przyjmujemy, zatem, że euro stało się walutą obowiązującą od 1 stycznia 1999 r., zaś wcześniej waluty tych państw oraz krajów, terytoriów oraz departamentów zamorskich zostały objęte ERM I oraz ERM II.

⁵⁰ W obu tych przypadkach nie można jednak mówić o akcie jednostronnym w rozumieniu prawa międzynarodowego publicznego. Wprawdzie dotychczas nie wypracowano jednolitej definicji aktów jednostronnych, jednak autorzy są raczej zgodni co do tego, że powinien być to akt wywołujący skutki prawne w prawie międzynarodowym. Elementu tego zabrakło w przypadku decyzji o wprowadzeniu euro podjętej przez Czarnogórę i Kosowo, mimo że oczywiście wprowadzenie w tych państwach euro jako waluty obowiązującej wywołało skutki faktyczne – głównie w sferze gospodarczej.

⁵¹ Przyjmujemy, zatem że euro stało się walutą obowiązującą z chwilą, gdy pojawiło się w obiegu, czyli od 1 stycznia 2002 r.

⁵² Centralna banka Crne Gore, www.cb-mn.org

zwiększenie prestiżu państwa, zwłaszcza w opinii zagranicznych inwestorów, a także możliwość rozliczania transakcji handlu zagranicznego oraz innych transakcji międzynarodowych w walucie bardziej odpornej na ataki spekulacyjne niż waluty narodowe (zwłaszcza małych państw), jednak w przypadku Czarnogóry i Kosowa efekt psychologiczny związany ze zwiększeniem prestiżu jest istotnie ograniczony przez brak formalnej przynależności do strefy euro oraz przez pozostawanie tych państw poza obszarem jurysdykcji Europejskiego Banku Centralnego.

Podobnie, jak w przypadku opisanej właśnie jednostronnej euroizacji w gospodarce światowej wprowadza się waluty obce jako obowiązujący środek płatniczy przy jednoczesnym braku formalnej przynależności do unii walutowej. Przykładami państw i terytoriów zależnych, które zdecydowały się na taki krok są: Wyspy Pitcairn, Niue, Wyspy Cooka (dolar nowozelandzki); Wyspy Turks i Cacoicos, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Panama, El Salvador, Wyspy Marshalla, Mikronezja, Ekwador, Puerto Rico (dolar amerykański); Kiribati, Nauru, Tuvalu (dolar australijski)⁵³; Strefa Gazy (nowy szekel izraelski), West Bank (dinar jemeński)⁵⁴.

Jeszcze częstszym zjawiskiem jest sztywne wiązanie waluty narodowej z walutami ważnymi w globalnym systemie walutowym (tzw. kotwicami walutowymi). Kotwicami walutowymi są najczęściej: dolar amerykański, euro oraz funt szterling. Państwa i terytoria zależne, które powiązały kurs własnej waluty z euro wcześniej wiązały swoje waluty narodowe z walutami państw członkowskich UE. Niektóre z nich są dodatkowo powiązane ze sobą wspólnymi walutami (zob. tabela 3.2).

TABELA 3.2. PAŃSTWA ORAZ TERYTORIA MAJĄCE WALUTY POWIĄZANE Z EURO

Państwo/Kraj (strefa walutowa/ugrupowanie integracyjne)	Waluta	Sztywny kurs względem euro
Zachodnioafrykańska Unia Gospodarcza i Walutowa (UEOMA) – strefa franka CFA: Benin, Burkina Faso, Gwinea Bissau, Mali, Niger, Senegal, Togo, Wybrzeże Kości Słoniowej	frank Afrykańskiej Wspólnoty Finansowej (frank CFA; XAF)	1 EUR = 655, 957 XAF Frank CFA w latach 1948–1994 połączony był parytetem 50:1 z frankiem francuskim; w 1994 r. nastąpiła dewaluacja do parytetu 100:1
Wspólnota Ekonomiczna i Monetarna Afryki Centralnej (CEMAC) – strefa franka CFA: Gabon, Demokratyczna Republika Kongo, Czad, Republika Środkowoafrykańska, Kamerun, Gwinea Równikowa	frank Afrykańskiej Wspólnoty Finansowej (frank CFA; XAF)	1 EUR = 655, 957 XAF Frank CFA w latach 1948–1994 połączony był parytetem 50:1 z frankiem francuskim; w 1994 r.

⁵³ Proces ten można określić jednostronną dolaryzacją.

⁵⁴ E. Ilzetzki, C. M. Reinhart, K. S. Rogoff, *The Country Chronologies and Background Material to Exchange Rate Arrangements in the 21st Century: Which Anchor Will Hold?*, MFW, 2008; D. Salvatore, *International Economics*, Wiley, Hoboken, New Jersey, s. 730–731; Ustalenia..., op. cit., s. 40.

		nastąpiła dewaluacja do parytetu 100:1
Strefa franka pacyficznego: Nowa Kaledonia, Polinezja Francuska, Wallis i Futuna	frank pacyficznej Wspólnoty Finansowej (frank CFP; XPF)	1 EUR = 119,332 XPF Po II wojnie światowej nastąpiło powiązanie franka pacyficznego z frankiem francuskim (od 1949 r.; 1 XPF = 5,50 FRF, a po denominacji od 1960 r. 1 XPF = 0,055 FRF)
Komory	frank komoryjski (wcześniej frank komoryjsko-madagaskarski; KMF)	1 EUR = 491, 96775 KMF Frank komoryjski powiązany z frankiem francuskim (formalnie umową od 1979 r.; parytet wielokrotnie zmieniany)
Republika Zielonego Przylądka	escudo Republiki Zielonego Przylądka (CVE)	1 EUR = 110, 265 CVE Umowy kursowa z 1998 r. między Portugalią a Republiką Zielonego Przylądka wiążąca escudo portugalskie z escudo Zielonego Przylądka (1 PTE = 0,55 CVE; bez umowy waluty te były powiązane jeszcze w czasach gdy Republika Zielonego Przylądka była kolonią portugalską, a także po ogłoszeniu niepodległości w 1975 r.).
Bułgaria	lewa bułgarska (BLG)	1 EUR = 1,95583 BGN 1 lipca 1997 r. kurs bułgarskiej lewy został usztywniony względem marki niemieckiej (parytet 1:1)
Bośnia i Hercegowina	marka bośniacka (BAM)	1 EUR = 1,95583 BAM 21 listopada 1995 r wymienialna marka zastąpiła bośniackiego dinara i została sztywno powiązana z marką niemiecką (parytet 1:1)

Opracowanie własne na podstawie: E. Ilzetzki, C. M. Reinhart, K. S. Rogoff, *The Country Chronologies and Background Material to Exchange Rate Arrangements in the 21st Century: Which Anchor Will Hold?*, MFW, 2008; D. Salvatore, *International Economics*, Wiley, Hoboken, New Jersey, s. 730–731; Ustalenia w sprawie reżimu pieniężnego i kursowego między strefą euro a wybranymi krajami i terytoriami trzecimi, „Biuletyn Miesięczny Europejskiego Banku Centralnego”, Nr 4, s. 31–40; Council Decision 98/683/EC of 23 November 1998 concerning exchange rate matters relating to the CFA Franc and the Comorian Franc, Dz. Urz. WE L 320, 28.11.1998, s. 58; Treaty on European Union together with the complete text of the Treaty establishing the European Community, Protocol on France, Dz. Urz. WE C 224, 31.08.1992, s. 126; Council Decision 98/744/EC of 21 December 1998 concerning exchange rate matters relating to the Cape Verde escudo, Dz. Urz. WE L 358, 31.12.1998, s. 111; BCEAO, www.bceao.int; BEAC, www.beac.int IEOM; www.ieom.fr; Bank Centralny Bułgarii, www.bnb.bg; Centralna banka Bosne i Hercegovine, www.cbbh.ba

Kursy własnych walut narodowych usztywniają względem euro państwa będące na różnym etapie rozwoju gospodarczego. Przyczyny takich decyzji mają naturę zarówno ekonomiczną, jak i polityczną lub historyczną. Poza Bułgarią oraz Bośnią i Hercegowiną,

które nie są powiązane z Unią Europejską żadnymi umowami dotyczącymi ich kursów walutowych, do usztywnienia kursu względem euro dochodzi na podstawie umów kursowych będących po prostu kontynuacją analogicznych umów zawartych przed wprowadzeniem euro. A zatem, Bośnia i Hercegowina oraz Bułgaria, podobnie jak Czarnogóra i Kosowo, powiązały waluty narodowe sztywnym kursem z euro na mocy wewnętrznych decyzji wymienionych państw.

3.3. Podsumowanie

Strefa euro nie jest jedyną unią monetarną działającą obecnie w gospodarce światowej. Jest natomiast z pewnością najważniejszą unią monetarną na świecie. Z kolei unia monetarna nie jest jedyną formą integracji monetarnej, choć stanowi formę najbardziej zaawansowaną. W różnych formach integracji monetarnej uczestniczą państwa i terytoria zależne z różnych części świata. Zazwyczaj są to małe kraje i terytoria zależne zarówno rozwijające się, jak i uprzemysłowione. Najliczniejsze pod względem liczby uczestników pozaeuropejskie unie monetarne istnieją w Afryce oraz w Basenie Morza Karaibskiego.

Euro nie jest jedyną wspólną walutą wprowadzoną w ramach unii monetarnej. Jednak z pewnością jest walutą stosowaną na największym obszarze gospodarczym. Wspólna waluta europejska nie jest bowiem wyłącznie walutą strefy euro. Pełni ona znaczącą rolę w międzynarodowym systemie walutowym i funkcjonuje jako środek płatniczy także poza strefą (zachodzą procesy tzw. euroizacji). Jest to jedna z fundamentalnych cech odróżniających integrację walutową państw członkowskich UE od integracji walutowej w innych regionach świata, w wyniku której powstały unie walutowe o znaczeniu lokalnym.

Unikalność strefy euro znajduje również odzwierciedlenie w przeprowadzonym przez nas badaniu empirycznym przeprowadzonym za pomocą modelu grawitacji (zob. rozdział 6), w którym wprowadzamy kilka grup zmiennych zero-jedynkowych (binarnych). Pierwsza grupa zmiennych uwzględnia przynależność obu lub jednego partnera handlowego do strefy euro, druga grupa odnosi się do członkostwa obu lub jednego partnera handlowego w uniach walutowych innych niż strefa euro. Szczegółowa analiza strefy euro, procesów euroizacji oraz innych, poza strefą, unii monetarnych istniejących obecnie w gospodarce światowej dokonana w tym rozdziale stanowi swoiste rozszerzenie i uszczegółowienie opisu zmiennych wykorzystywanych w modelu grawitacji w rozdziale 6.

ROZDZIAŁ 4. WYMIANA HANDLOWA PAŃSTW STREFY EURO W LATACH 1995 – 2009

W rozdziale 2 przedstawiliśmy predykcje teoretyczne dotyczące skutków utworzenia unii monetarnej. Teraz sprawdzimy, jak przed i po wprowadzeniu wspólnej waluty rozwijał się handel państw należących do strefy euro. To nam pozwoli stwierdzić, czy w ciągu piętnastu lat, w czasie których powstawała i istniała strefa euro, handel jej państw członkowskich potwierdzał przewidywania teoretyków, czy nie. W tym celu zbadamy, jak na tle innych państw i ich grup kształtuje się aktywność gospodarcza państw strefy euro mierzona wielkością ich PKB oraz handlu. Interesuje nas szczególnie, czy zgodnie z predykcjami teoretycznymi rośnie udział handlu wewnątrz strefy w jej PKB. Badamy też, jak zmienia się struktura geograficzna i rzeczowa handlu państw strefy oraz ich pozycja jako eksporterów.

Analizujemy również eksport strefy euro przedstawiając go na tle eksportu UE oraz świata. Dane dotyczące eksportu strefy euro uzupełniamy informacjami na temat zmian wielkości eksportu wybranych państw w latach 1995-2009. I tak, szczegółowo badamy czołowego światowego eksportera (Niemcy), państwo należące do dawnej „Szóstki” (Włochy), członka ugrupowania o względnie niskim poziomie rozwoju, często porównywanego z Polską (Hiszpania), członka „Dziewiątki” nienależącego do strefy euro (Wielka Brytania), nowe państwo członkowskie, które już weszło do strefy euro (Słowacja) oraz – interesującą nas szczególnie m. in. w kontekście dyskusji na temat akcesji do strefy euro – Polskę.

Zmiany w eksporcie Polski i Wielkiej Brytanii porównujemy z analogicznymi zmianami dotyczącymi wybranych państw strefy euro. To nam pozwala pokazać różnice między handlem prowadzonym przez państwa członkowskie UE mające wspólną walutę i pozbawione polityki kursu walutowego (i bardziej ogólnie – polityki monetarnej) oraz handlem państw posługujących się walutami narodowymi. Analizę rozpoczynamy od przedstawienia pozycji strefy euro w gospodarce światowej oraz w Unii Europejskiej⁵⁵.

⁵⁵ W całym rozdziale 4 traktujemy Unię Europejską jako ugrupowanie liczące 27 państw członkowskich. Tak robimy, żeby uniknąć zmian potencjału gospodarczego i handlu spowodowanych zmianami liczby członków UE. Jedynie w podrozdziale 4.1. odступujemy od tej zasady i analizujemy pozycję UE w świecie biorąc za podstawę badania jej liczbę państw członkowskich w poszczególnych latach. W takich przypadkach wyraźnie wskazujemy rok, który jest przedmiotem analizy i podkreślamy odmienną liczbę państw członkowskich dodając ją do nazwy ugrupowania (np. UE-15, UE-27).

Analiza obejmuje lata 1995 – 2009. Dzięki takiemu określeniu ram czasowych obejmujemy okres poprzedzający utworzenie strefy euro. Jednocześnie możemy uwzględnić zmiany, jakie nastąpiły w światowym handlu po zakończeniu w 1995 r. Rundy Urugwajskiej GATT. Z kolei ostatnie dwa lata badania przypadają na kryzys gospodarczy rozpoczęty jesienią 2008 r. i pozwalają zbadać reakcję gospodarki strefy euro na silny negatywny szok popytowy.

Badamy wyłącznie eksport, choć zdajemy sobie sprawę, że jest to analiza uproszczona. Nie zawsze bowiem bilanse handlowe są zrównoważone, co w tym przypadku umyka naszej uwadze. Takie ograniczenie analizy handlu wynika, po pierwsze z tego, że w badaniu handlu wewnątrz strefy euro, stanowiącym zasadniczą część statystycznej analizy handlowych skutków unii monetarnej, strumienie eksportu każdego członka strefy są równocześnie importem innych państw do niej należących. To czyni badanie obu składników handlu, czyli i eksportu i importu bezzasadnym. Po drugie, skupienie uwagi wyłącznie na eksporcie pozwala badać zmiany międzynarodowej konkurencyjności towarów sprzedawanych przez poszczególne państwa i grupy państw. Po trzecie, ograniczone ramy tego opracowania skłaniają nas do rezygnacji ze szczegółowego badania importu.

W badaniu wykorzystujemy dane pochodzące z baz UNCTAD, WDI i Comtrade. Dokonujemy ich wyboru i opracowania, żeby uzyskać informacje niezbędne do realizacji celów stawianych tej analizie.

4.1. STREFA EURO W ŚWIATOWYM PKB

Strefa euro jest najliczniejszą pod względem liczby państw i najważniejszą unią walutową funkcjonującą w gospodarce światowej (zob. rozdział 3). Jest częścią tzw. Triady, czyli grupy państw wiodących pod względem potencjału ekonomicznego w globalizującej się gospodarce światowej. Triada składa się z trzech filarów: Unii Europejskiej, USA oraz Japonii⁵⁶.

W momencie utworzenia strefy euro w 1999 r. jej udział w światowym realnym PKB wynosił nieco ponad 17,5%. Wprowadzenie euro przez Grecję w 2001 r., a także przez cztery kolejne państwa w latach 2007–2009 (Słowenię, Cypr, Maltę oraz Słowację) nie zmieniło zbytnio tego udziału, który od 2002 r. systematycznie się zmniejsza i obecnie wynosi około

⁵⁶ Niekiedy do Triady zalicza się także: Kanadę, Meksyk, Australię, Nową Zelandię, Koreę Południową, Singapur, Hong Kong oraz Tajwan. Ponieważ jednak Triada jest w tym opracowaniu wyłącznie tłem, które służy do analizy strefy euro, rezygnujemy z szerszego jej potraktowania.

15%. Coraz mniejsze znaczenie strefy euro w globalnym PKB (notuje się również spadek analogicznych udziałów PKB UE, USA i całej Triady) jest konsekwencją szybkiego wzrostu gospodarczego notowanego w państwach rozwijających się, zwłaszcza w Chinach (zob. tabela 4.1).

TABELA 4.1. UDZIAŁY STREFY EURO ORAZ WYBRANYCH PAŃSTW I GRUP PAŃSTW W ŚWIATOWYM PKB, REALNIE W CENACH STAŁYCH Z 2005 R. (MIĘDZYNARODOWY USD, PPP) W LATACH 1999–2009 (W %, ŚWIAT = 100%)

Państwo (grupa)/ Rok	1999	2004	2007	2008	2009
Strefa euro	17,67	16,78	15,71	15,4	15,03
UE – 15	22,7	21,16	19,72	19,27	18,57
UE – 27	25,16	23,68	22,31	21,89	21,11
USA	23,59	22,35	20,91	20,42	20,06
Triada*	53,98	52,98	49,63	48,47	47,04
Chiny	6,77	8,82	10,94	11,66	12,81

*Triadę tworzą Unia Europejska (zgodnie z liczbą państw członkowskich w każdym roku badania), USA oraz Japonia

Źródło: <http://databank.worldbank.org/>, dostęp 19.11.2010 r.

TABELA 4.2. ŚREDNIA ROCZNA STOPA WZROSTU REALNEGO PKB

Gospodarki	1995 - 2000	1995 - 2005	1995 - 2009	2000 - 2005	2000 - 2009
Świat	3,26	2,97	3,00	2,84	2,95
Kraje rozwijające się	4,19	4,57	5,25	5,47	6,09
Gospodarki w procesie transformacji	1,88	4,48	5,14	6,15	5,96
Kraje wysoko rozwinięte	3,04	2,45	2,22	1,95	1,82
Strefa euro*	2,76	2,19	1,94	1,41	1,45

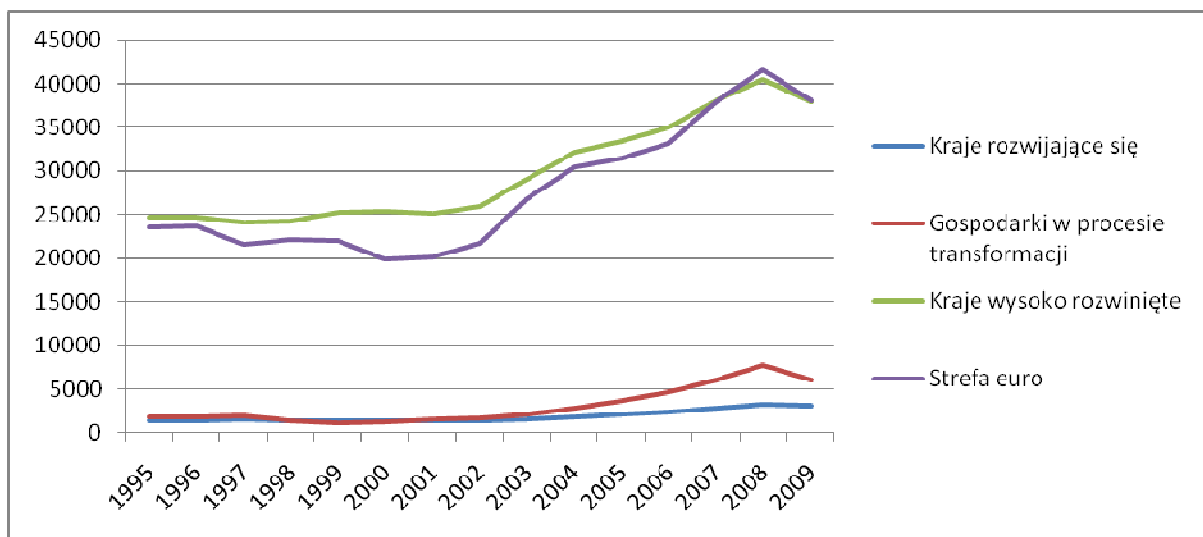
* W tabelach 4.2 – 4.5 oraz na rysunkach 4.1 – 4.4 strefa euro jest częścią grupy państw wysoko rozwiniętych.

Źródło: www.unctad.org/

W badanym okresie kraje wysoko rozwinięte (zob. tabela 4.2) notowały wyraźnie niższe średnie roczne stopy wzrostu realnego PKB niż kraje rozwijające się i gospodarki w procesie transformacji (poza latami 1995 - 2000). Od 2000 r. kraje słabiej rozwinięte zanotowały stopy wzrostu mniej więcej trzy razy wyższe niż kraje wysoko rozwinięte (uprzemysłowione) i prawie cztery razy wyższe niż członkowie strefy euro. Poza pierwszym z badanych podokresów (1995 – 2000) obejmującym czas przed powstaniem strefy euro, w pozostałych podokresach i w całym okresie objętym badaniem (1995-2009) realny PKB państw strefy euro rósł najwolniej spośród wszystkich grup państw. Co więcej, realny PKB strefy coraz bardziej różnił się od światowego PKB. Trudno ten stan tłumaczyć wyłącznie mniejszym potencjałem wzrostowym państw uprzemysłowionych i ich malejącą konkurencyjnością międzynarodową (w następstwie m.in. postępującej liberalizacji handlu, międzynarodowej fragmentacji produkcji oraz przepływu technologii), gdyż cała grupa państw wysoko rozwiniętych notowała w tym czasie dużo wyższe stopy wzrostu. Właśnie

niższy średni wzrost realnego PKB strefy euro niż odpowiedniego PKB krajów wysoko rozwiniętych odpowiada za spadek udziału strefy w światowej produkcji.

RYСУNEK 4.1. PRODUKT KRAJOWY BRUTTO *PER CAPITA* W WYBRANYCH GRUPACH PAŃSTW, NOMINALNIE W USD



Źródło: www.unctad.org/

Strefa euro skupia państwa względnie bogate. Od 2007 r. stanowi ona grupę o najwyższym PKB na mieszkańca (*per capita*, pc) wśród grup przedstawionych na rysunku 4.1. Wcześniej notowała niższy PKB pc niż wszystkie państwa wysoko rozwinięte (do których sama należy). Równocześnie jednak te państwa, a wśród nich strefa euro, przeżyły największy spośród analizowanych grup spadek PKB pc w trakcie obecnego kryzysu gospodarczego (lata 2008-2009). Państwa wysoko rozwinięte, w tym strefa euro, notowały w całym badanym okresie najniższą średnią stopę wzrostu realnego PKB *per capita* (Tabela 4.3), przy czym w tym okresie oraz wszystkich, poza latami 1995 – 2000, podokresach średnia roczna stopa wzrostu realnego PKB strefy była niższa niż analogiczna stopa wzrostu wszystkich państw wysoko rozwiniętych (zaś w całym okresie badania oraz podokresach rozpoczynających się w 2000 r. jest również niższa niż odpowiednia stopa wzrostu światowego PKB i od 2000 r. odpowiednia różnica zwiększyła się).

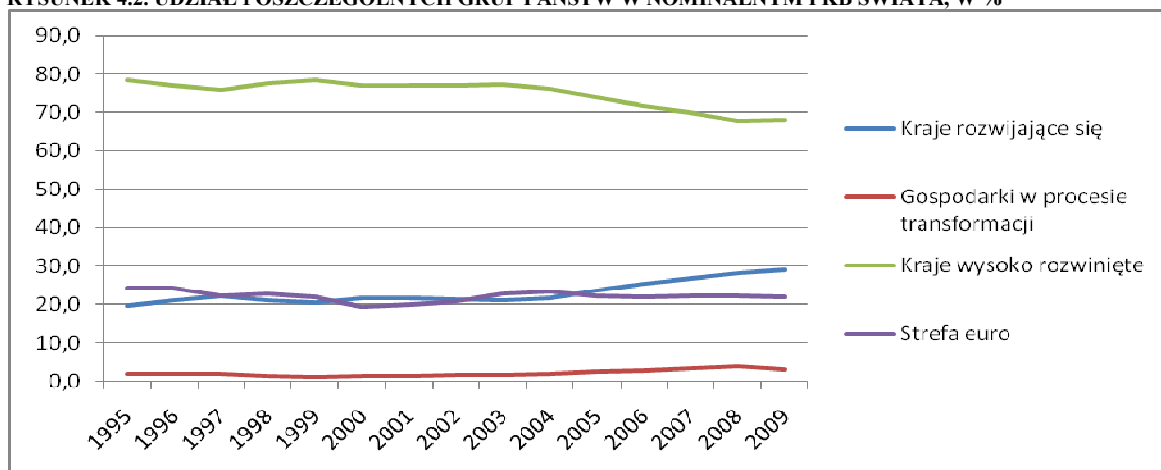
TABELA 4.3. ŚREDNIA ROCZNA STOPA WZROSTU REALNEGO PKB *PER CAPITA* W LATACH 1995-2009 ORAZ W WYBRANYCH PODOKRESACH, W %

Region	1995 - 2000	1995 - 2005	1995 - 2009	2000 - 2005	2000 - 2009
Świat	1,87	1,63	1,70	1,55	1,69
Kraje rozwijające się	2,50	2,96	3,68	3,92	4,58
Gospodarki w procesie transformacji	2,05	4,69	5,34	6,39	6,14
Kraje wysoko rozwinięte	2,50	1,89	1,65	1,36	1,25
Strefa euro	2,50	1,79	1,50	0,86	0,94

Źródło: www.unctad.org/

Kryzys gospodarczy najbardziej dotknął państwa uprzemysłowione, które są szczególnie aktywnymi uczestnikami międzynarodowych rynków finansowych i towarowych, przez co pogłębił się spadek ich udziału w światowym PKB (rysunek 4.2).

RYСУNEK 4.2. UDZIAŁ POSZCZEGÓLNYCH GRUP PAŃSTW W NOMINALNYM PKB ŚWIATA, W %



Źródło: www.unctad.org/

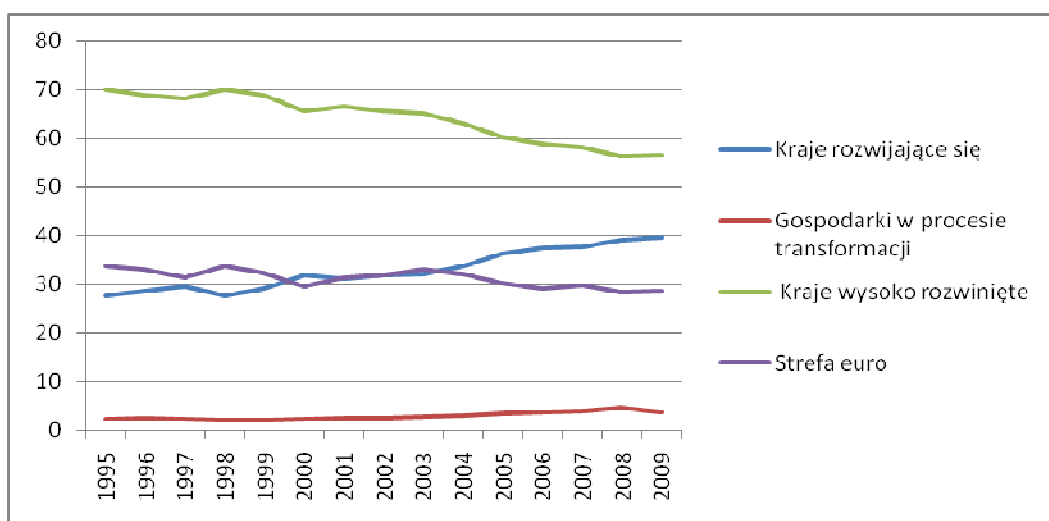
W badanym okresie (zob. rysunek 4.2 oraz tabela 4.4) nastąpił duży wzrost udziału w nominalnym PKB świata państw rozwijających się (o 9,26 punktów procentowych, p.p.), niewielki wzrost udziału państw przechodzących transformację (1,21 p.p.) i znaczny spadek udziału państw wysoko rozwiniętych (- 10,47). W tej klasyfikacji członkowie strefy euro wypadli o wiele lepiej od całej grupy państw uprzemysłowionych, bowiem spadek ich udziału w światowym PKB wyniósł 2,5 p.p., czyli ponad cztery razy mniej niż wszystkich państw z tej grupy. Co więcej, duży spadek udziału państw uprzemysłowionych w światowym PKB nastąpił jeszcze przed rozpoczęciem obecnego kryzysu gospodarczego. W latach 1999 – 2007 spadek sięga 8,4 p.p., zaś państwa strefy euro zwiększyły wówczas analogiczny udział o 0,32 p.p. Zważywszy, że państwa strefy euro należą w tej klasyfikacji do grupy państw wysoko rozwiniętych, oddzielenie ich od pozostałych państw uprzemysłowionych uczyniłoby tę różnicę jeszcze większą. Mniejszy spadek udziału PKB strefy euro niż wszystkich państw wysoko rozwiniętych w światowym PKB świadczy o utrzymaniu się względnie dużej siły ekonomicznej strefy euro nawet na początku kryzysu gospodarczego.

TABELA 4.4. ZMIANY UDZIAŁÓW POSZCZEGÓLNYCH GRUP PAŃSTW W NOMINALNYM ŚWIATOWYM PKB, W P.P.

Gospodarka	2009/1995	1995/1999	1999/2007	2007/2009
Kraje rozwijające się	9,26	0,81	6,19	2,26
Gospodarki w procesie transformacji	1,21	- 0,80	2,21	- 0,20
Kraje wysoko rozwinięte	-10,47	- 0,00	- 8,40	- 2,06
Strefa euro	- 2,50	- 2,38	0,32	- 0,44

Źródło: www.unctad.org/

RYSUNEK 4.3 UDZIAŁ W EKSPORCIE ŚWIATOWYM BADANYCH GRUP PAŃSTW W LATACH 1995-2009



Źródło: www.unctad.org/

W badanym okresie spadł również udział w światowym eksporcie państw strefy euro oraz wszystkich państw wysoko rozwiniętych jak również (rysunek 4.3). Na początku i na końcu badanego okresu eksport strefy euro stanowił prawie połowę eksportu wszystkich państw wysoko rozwiniętych (zob. tabela 4.5). Zmiany udziałów poszczególnych grup krajów w światowym eksporcie dowodzą, że w następstwie Rundy Urugwajskiej GATT oraz postępującego umiędzynarodowienia (fragmentacji) produkcji znacznie zwiększył się udział w nim krajów rozwijających się, a wśród nich zwłaszcza dynamicznie rozwijających się Chin. W latach 1995 – 99 ten wzrost wyniósł 1,4 p.p., natomiast w latach 1999 – 2009 aż 10,4 p.p. Przed utworzeniem strefy euro jej przyszłe państwa członkowskie osiągały gorsze wyniki niż cała grupa państw uprzemysłowionych (odpowiednio -1,3 p.p. i -1,1 p.p.). Za to po powstaniu strefy euro jej członkowie osiągnęli wynik trzy razy lepszy niż państwa wysoko rozwinięte łącznie, co można uznać za dowód sukcesu unii walutowej.

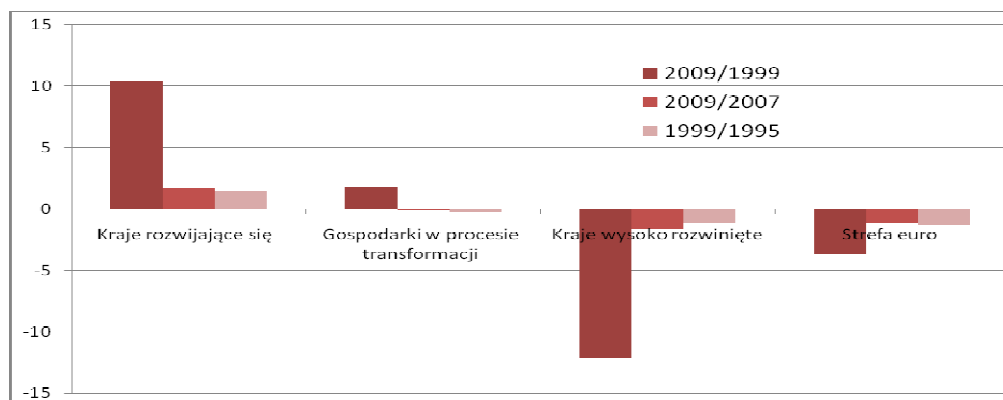
TABELA 4.5. UDZIAŁY WYBRANYCH GRUP PAŃSTW W ŚWIATOWYM EKSPORCIE W WYBRANYCH LATACH*, W %

Rok	Kraje rozwijające się	Gospodarki w procesie transformacji	Kraje wysoko rozwinięte	STREFA EURO
1995	27,7	2,4	69,9	33,7
1999	29,2	2,0	68,8	32,4
2004	33,8	3,1	63,1	32,2
2007	37,8	3,9	58,3	29,8
2008	39,0	4,6	56,4	28,5
2009	39,5	3,9	56,6	28,7

Źródło: www.unctad.org/

* Koncentrujemy uwagę na początkowym roku naszej całościowej analizy (1995), latach ważnych z punktu widzenia UE i strefy euro (1999, 2004), ostatnim roku przed kryzysem gospodarczym (2007) oraz latami kryzysu (2008 – 2009).

RYSUNEK 4.4. ZMIANY UDZIAŁÓW WYBRANYCH GRUP PAŃSTW W ŚWIATOWYM EKSPORCIE W PUNKTACH PROCENTOWYCH



Źródło: www.unctad.org/

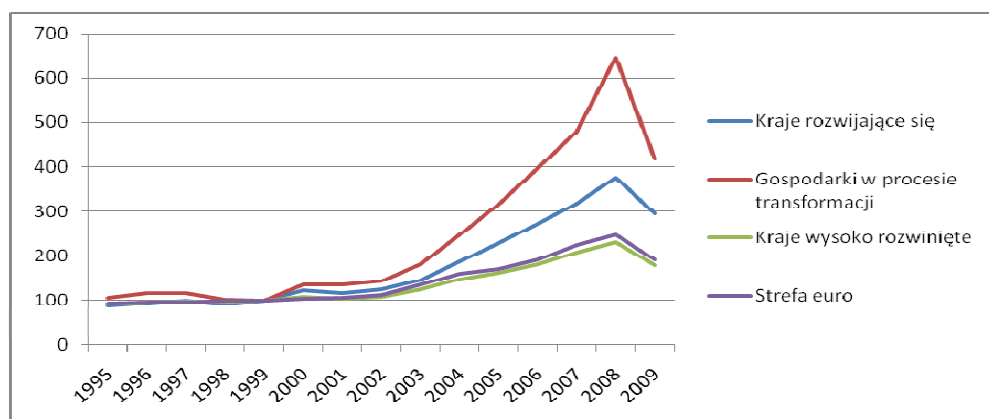
Biorąc za podstawę cel całego opracowania, jakim jest analiza handlowych skutków utworzenia strefy euro, najważniejsze jest badanie zmian w eksporcie państw członkowskich europejskiej unii monetarnej, jakie zachodziły w porównaniu z 1999 r. Przedstawiamy je za pomocą wskaźnika zmian w stosunku do roku bazowego, którym czynimy właśnie rok 1999. Na rysunku 4.5. widoczne są wskaźniki eksportu względnego różnych grup państw. Do 2008 r. wszystkie grupy notowały wzrosty eksportu, po czym kryzys gospodarczy spowodował jego załamanie. Do 2008 r. największą dynamiką wzrostu eksportu względnego charakteryzowały się państw transformujące gospodarki. One też doświadczyły największych spadków badanej zmiennej w czasie kryzysu. Wskaźniki eksportu względnego (rysunek 4.5.) ujawniają, że w porównaniu z 1999 r. dynamika eksportu krajów w procesie transformacji i krajów rozwijających się była dużo wyższa niż członków strefy euro oraz innych państw wysoko rozwiniętych. Co więcej, państwa strefy euro notowały niewiele wyższą dynamikę eksportu niż wszystkie kraje wysoko rozwinięte. Równocześnie we wszystkich grupach zauważalny jest negatywny wpływ kryzysu na eksport, przy czym spadek w krajach wysoko rozwiniętych jest mniejszy niż w strefie euro. W porównaniu z rokiem bazowym w czasie kryzysu eksport państw uprzemysłowionych i państw strefy euro spadł do poziomu z 2006 r.

TABELA 4.6 OTWARTOŚĆ GOSPODAREK PAŃSTW STREFY EURO JAKO UDZIAŁ HANDLU W NOMINALNYM PKB, W %

Kraj	1995	1999	2004	2007	2008	2009
Austria	52%	65%	82%	88%	88%	73%
Belgia	121%	136%	164%	184%	185%	153%
Cypr	54%	47%	41%	47%	49%	39%
Finlandia	54%	57%	60%	70%	69%	51%
Francja	38%	44%	45%	45%	45%	38%
Grecja	28%	30%	29%	32%	32%	24%
Hiszpania	35%	39%	42%	45%	44%	34%
Holandia	93%	103%	111%	134%	139%	119%
Irlandia	115%	123%	90%	79%	77%	76%
Luksemburg	85%	92%	106%	100%	106%	93%
Malta	136%	124%	109%	105%	93%	72%
Niemcy	39%	48%	59%	72%	72%	61%
Portugalia	49%	53%	51%	58%	60%	50%
Słowacja	91%	108%	136%	159%	152%	125%
Słowenia	85%	84%	101%	131%	130%	107%
Włochy	39%	38%	41%	48%	48%	38%
Strefa euro	47%	53%	59%	67%	68%	56%

Źródło: www.unctad.org/

RYSUNEK 4.5. WSKAŹNIKI EKSPORTU WZGLĘDNEGO W GRUPACH PAŃSTW W STOSUNKU DO ROKU 1999=100



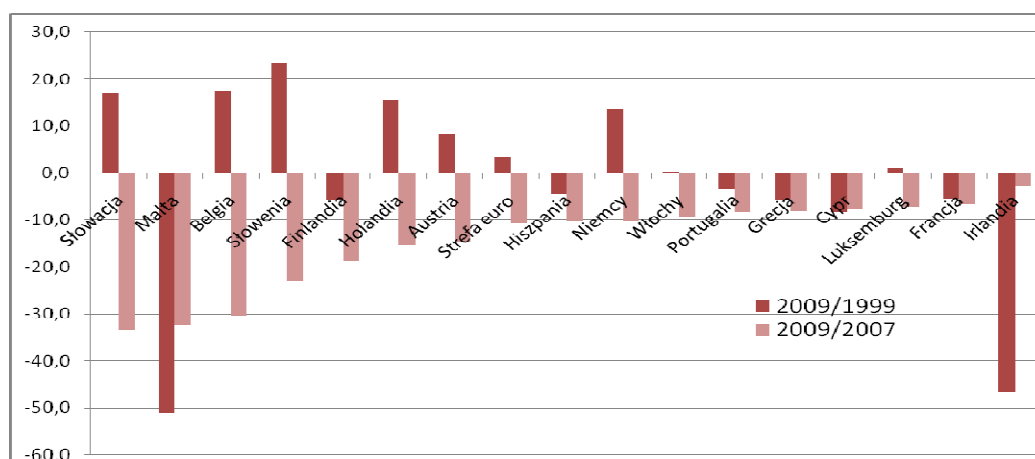
Źródło: www.unctad.org/

W badanym okresie (1995 – 2009) wzrosła otwartość całej strefy euro obliczana jako udział handlu z zagranicą (czyli sumy eksportu i importu) w nominalnym PKB. Ten wzrost był równy 9 p.p. (zob. tabela 4.6). Jednak zarówno poziomy, jak i stopy zmian otwartości gospodarek poszczególnych państw strefy euro znacznie się między sobą różniły, co świadczy o różnym nastawieniu tych państw do handlu z zagranicą. To może być również dowód ich odmiennej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej.

Strefa euro skupia dużą liczbę małych otwartych gospodarek takich, jak Holandia, Belgia, Słowacja i Słowenia (zob. tabela 4.6). Jednak jej członkami są również państwa cechujące się względnie niewielką otwartością np. Grecja, Hiszpania, Włochy, Francja czy Cypr. Dlatego całej strefy euro nie można uznać za otwartą, mimo wspomnianego wzrostu jej

poziomu otwartości w badanym okresie. Udział handlu w jej PKB wyniósł w 2009 roku 56% (czyli prawie trzy razy mniej niż najbardziej otwartego państwa członkowskiego Belgii)⁵⁷. Dodatkowo w badanym okresie obserwujemy wzrosty otwartości gospodarek niektórych państw strefy oraz spektakularne spadki innych. I tak, otwartość gospodarki Irlandii spadła w latach 1995 – 2009 o 39 p.p. Tymczasem otwartość gospodarki niemieckiej wzrosła w analogicznym okresie o 22 p.p., natomiast gospodarki holenderskiej o 26, zaś belgijskiej o 32 p.p. Otwartość Słowacji wzrosła w tym okresie aż o 34 p.p., chociaż wynik byłby jeszcze lepszy, gdyby kryzys gospodarczy nie spowodował zmiany trendu (rekordowy poziom otwartości Słowacja zanotowała w 2007 r.; było to 159 %, co było drugim po najlepszym wynikiem w całej badanej grupie; liderem była wówczas Belgia w 2008 r. z wynikiem 185 %)

RYSUNEK 4.6. ZMIANY POZIOMU OTWARTOŚCI GOSPODAREK PAŃSTW STREFY EURO W PUNKTACH PROCENTOWYCH W LATACH 1999 – 2009 ORAZ 2007 – 2009



Źródło: www.unctad.org/

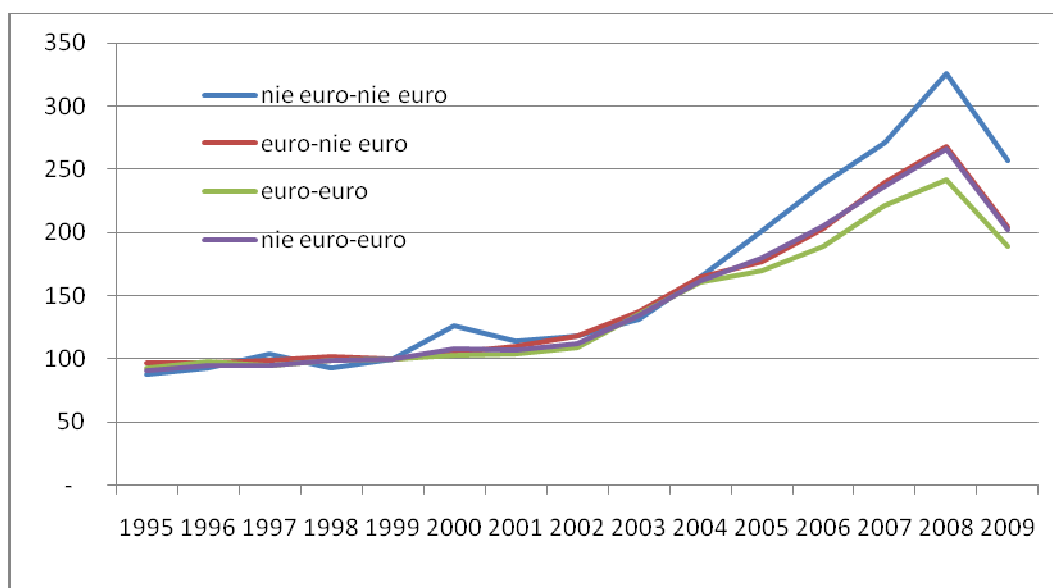
W okresie kryzysu spadła otwartość wszystkich gospodarek w tym najbardziej Słowacji, Malty i Belgii (w przypadku każdej o ponad 30 pkt. proc.) a najmniej Irlandii i Austrii (odpowiednio: - 3 p.p. i - 5 p.p.). Te spadki świadczą o tym, jak bardzo na handlu państw strefy euro odbił się kryzys gospodarczy – w tym okresie w przypadku wszystkich jej państw członkowskich bardziej spadł handel niż PKB.

4.2. EKSPORT WEWNĘTRZNY I ZEWNĘTRZNY PAŃSTW STREFY EURO

⁵⁷ W 2008 r. tak samo mierzona otwartość ASEAN (którego handel jest większy niż PKB nieprzerwanie od 1997 r.) wynosiła 133,5 %, natomiast strefa euro notowała wówczas poziom otwartości równy 68 %, zaś cała UE 66,3 % - szerzej zob. Czarny, Menkes, Śledziwska, 2010, 56.

W rozdziale 2 pisaliśmy o korzyściach z integracji monetarnej. Jedną z największych jest, według teoretyków, wzrost intensywności handlu prowadzonego przez członków unii monetarnej. W tej części pracy poddamy tę tezę weryfikacji empirycznej. W szczególności zbadamy zmiany zachodzące w eksporcie z państw strefy euro zarówno do partnerów ze strefy (eksport wewnętrzny), jak do krajów spoza strefy (kraje trzecie; eksport zewnętrzny). Następnie poddamy analizie udziały obu wymienionych rodzajów eksportu w PKB.

RYSUNEK 4.7. WSKAŹNIKI EKSPORTU WZGLĘDNEGO WYBRANYCH GRUP PAŃSTW W STOSUNKU DO 1999=100, LATA 1995-2009



Źródło: www.unctad.org/

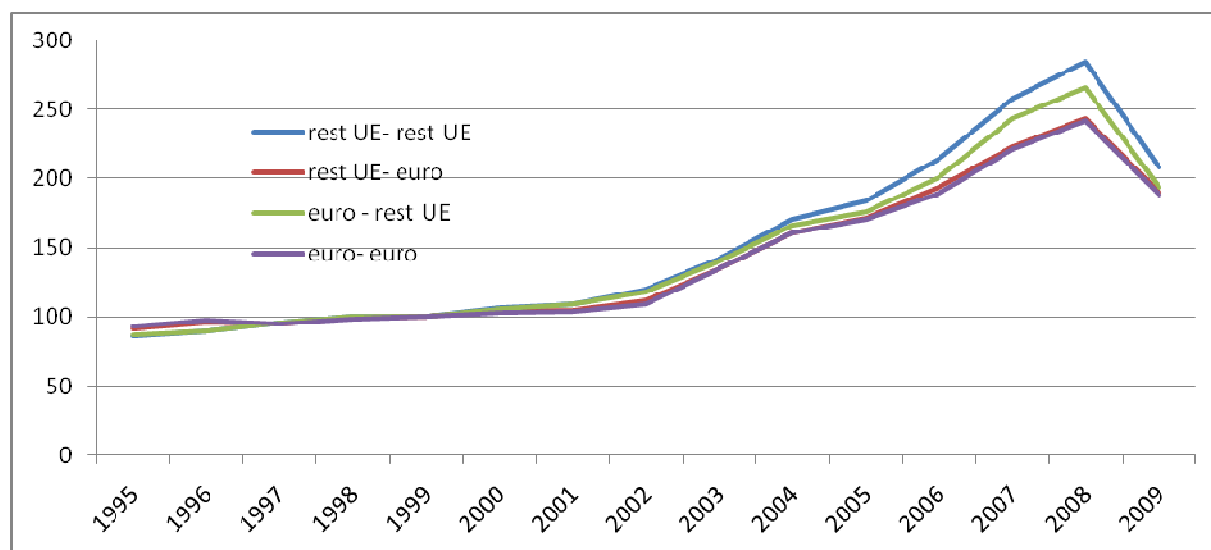
Analizę rozpoczynamy od porównania dynamiki wzrostu eksportu wewnętrznego i zewnętrznego. Ponownie zastosujemy wskaźnik dynamiki eksportu traktując jako bazy 1999 r. i obliczając eksport względny. To badanie pozwala nam dokładnie określić, jaki rodzaj eksportu rósł bardziej dynamicznie po utworzeniu w 1999 r. unii monetarnej: wewnętrzny, czy zewnętrzny. Dodatkowo porównujemy te wielkości z eksportem z państw trzecich.

To badanie eksportu względnego odnosi się do inaczej określonej grupy państw. Tym razem dzielimy świat na strefę euro (na rysunku 4.7. jako euro) oraz państwa pozostające poza nią (nie euro). Badamy eksport wewnętrzny strefy (euro - euro) oraz poza nią (nie euro - nie euro). Ponadto analizujemy handel państw strefy z krajami trzecimi, gdzie eksporterem jest państwo strefy (euro - nie euro) albo kraj spoza niej (nie euro - euro)..

Z tego badania eksportu względnego wynika, że wzrost eksportu wewnątrz strefy euro był dużo mniejszy od wzrostu eksportu poza strefą. Co gorsza, od 2005 r., czyli jeszcze długo przed kryzysem, dynamika eksportu wewnątrz strefy euro była najniższa wśród wszystkich

czterech grup państw, których eksport względny jest analizowany na rysunku 4.7. Do 2005 roku dynamika eksportu względnego była natomiast podobna w przypadku wszystkich badanych grup państw. Także reakcja na kryzys była podobna w przypadku wszystkich kierunków eksportu: nastąpił jego spadek. Jednak z powodu względnie małej dynamiki wzrostu eksportu wewnątrz strefy euro przed kryzysem, jego załamanie w latach 2008 – 2009 było najgłębsze.

RYSUNEK 4.8. EKSPORT WZGLĘDNY STREFY EURO ORAZ NIE NALEŻĄCYCH DO NIEJ PAŃSTW UE W STOSUNKU DO 1999=100, LATA 1995-2009



Źródło: www.unctad.org/

Kiedy koncentrujemy uwagę wyłącznie na eksporcie państw strefy euro i członków UE nienależących do strefy (restUE na rysunku 4.8) rezultaty ponownie są zaskakujące. Tym razem dynamika eksportu nie jest tak bardzo zróżnicowana. Tak jest dlatego, że we wcześniejszej analizie przedstawionej na rysunku 4.7 krajami nienależącymi do strefy euro były nie tylko państwa UE nienależące do strefy, lecz również kraje rozwijające się i gospodarki w trakcie transformacji, których eksport wykazywał większą dynamikę niż ten w strefie euro i wewnątrz UE. Jednak i tak eksport wewnątrz UE poza strefą euro rósł po 1999 r. bardziej dynamicznie niż eksport wewnątrz strefy euro. Także eksport z państw strefy do pozostałych krajów UE rośnie w badanym okresie jest bardziej dynamicznie niż eksport wewnętrzny strefy. W ogóle, po 1999 r. eksport wewnętrzny strefy euro rośnie wolniej niż eksport państw UE nienależących do strefy.

Ustalenia poczynione na podstawie informacji zawartych na rysunkach 4.5, 4.7 i 4.8 są odmienne od predykcji teoretycznych. Po powstaniu strefy euro nie nastąpiła większa intensyfikacja eksportu wewnątrz strefy euro niż w kontaktach członków strefy z resztą świata. Co więcej, najbardziej dynamicznie rozwijał się eksport z krajów trzecich do innych

krajów spoza strefy euro, natomiast eksport względny wewnątrz strefy euro rósł w przypadku większości lat objętych badaniem najwolniej spośród badanych grup państw.

Analiza geograficznej struktury eksportu państw strefy euro (tabela 4.9) potwierdza wcześniejsze wnioski. Ani w trakcie przygotowań do utworzenia strefy euro, ani po jej powstaniu w 1999 r. nie nastąpił wzrost udziału jej państw członkowskich w eksporcie pozostałych państw członkowskich. Co więcej, w latach 1999 – 2009 ten udział zmniejszył się o 5 p.p. Nadal eksport wewnętrzny stanowi największą część eksportu strefy, jednak na skutek spadków przestaje być udziałem większościowym.

TABELA 4.7. STRUKTURA GEOGRAFICZNA EKSPORTU PAŃSTW STREFY EURO W WYBRANYCH LATACH, W %

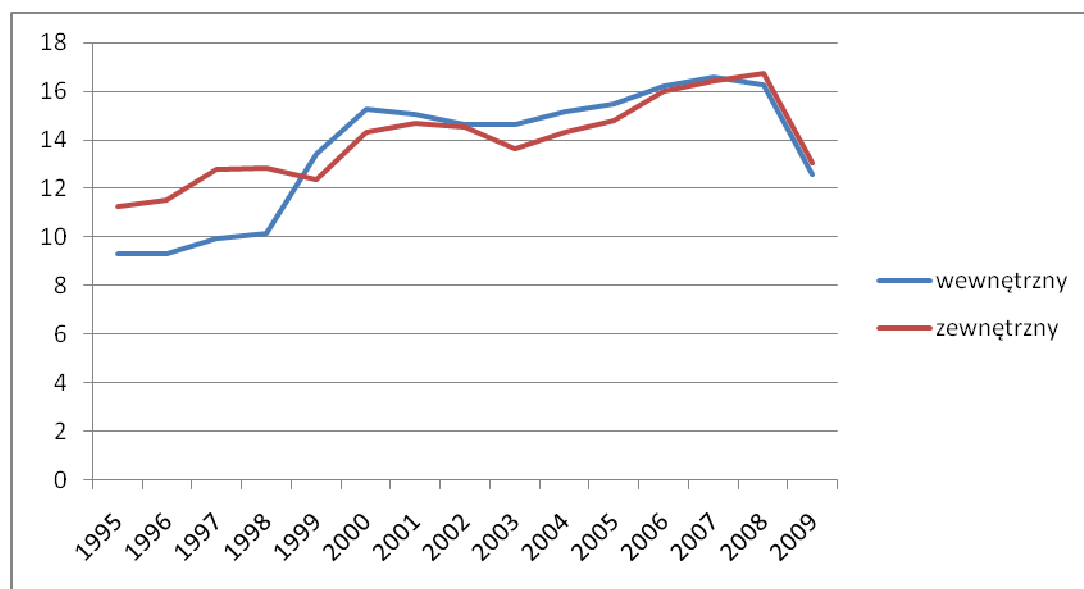
Grupy	1995	1999	2004	2007	2008	2009
Kraje rozwinięte bez strefy euro	28,97	29,78	27,01	25,92	25,69	25,88
Kraje rozwijające się	13,47	13,95	15,63	18,44	19,34	18,52
Kraje transformacji	1,76	1,91	3,36	4,73	5,65	4,80
UE bez strefy euro	14,24	15,12	15,14	14,57	14,31	14,51
Strefa euro	55,80	54,35	54,00	50,92	49,32	50,80

Zródło: www.unctad.org/

Spadek udziału handlu w PKB strefy euro (czyli poziomu jej otwartości) w czasie kryzysu (tabela 4.6), zmniejszający się udział eksportu wewnętrznego w całkowitym eksporcie w całym okresie badania (tabela 4.7) oraz eksport względny wewnątrz strefy euro mniejszy niż inne kierunki eksportu jej państw członkowskich oraz państw spoza strefy (rysunki 4.6, 4.7 i 4.8) sprawiają, że należy się spodziewać raczej spadku niż wzrostu udziału eksportu wewnętrznego w PKB strefy euro. Ten wynik jest potwierdzony na rysunku 4.9. Z rysunku 4.9 wynika, że w latach 1999 – 2007 wewnętrzny eksport strefy euro był większy niż zewnętrzny. Do początku obecnego kryzysu wydawało się więc, że powstanie europejskiej unii monetarnej bardziej pobudza jej handel wewnętrzny niż zewnętrzny. To stanowi potwierdzenie predykcji teoretycznych i wyników badań empirycznych znanych z literatury (szczegółowo piszemy o nich w rozdziale 5), zgodnie z którymi wpływ wprowadzenia wspólnej waluty na handel prowadzony przez członków unii monetarnej w ogóle i strefy euro w szczególności jest pozytywny. Rok 1999, będący pierwszym rokiem istnienia UGW przyniósł dynamiczny wzrost eksportu wewnętrznego przy równoczesnym niewielkim spadku eksportu zewnętrznego. W kolejnych latach zmiany eksportu wewnętrznego były mniejsze niż zmiany eksportu zewnętrznego, co również można uznać za potwierdzenie poglądu o pozytywnym wpływie unii monetarnej na handel. Eksport wewnętrzny ustabilizował się na względnie wysokim poziomie, wykazując od 2002 r. lekką tendencję wzrostową. Jednak w

2008 r. wraz z kryzysem gospodarczym nastąpił spadek obu rodzajów eksportu strefy euro, przy czym spadek eksportu wewnętrznego był na tyle duży, że spadł on poniżej eksportu zewnętrznego. Spadki te były większe od spadku PKB, dlatego też zmniejszył się udział eksportu w PKB strefy euro.

RYSUNEK 4.9. UDZIAŁ EKSPORTU PAŃSTW STREFY EURO W NOMINALNYM PKB W LATACH 1995 – 2009, W %



Źródło: www.unctad.org/

4.3 PAŃSTWA STREFY EURO W ŚWIATOWYM EKSPORCIE

Aby zbadać międzynarodową pozycję eksportu z poszczególnych państw strefy euro analizujemy ich eksport na tle eksportu całego świata, strefy euro oraz Unii Europejskiej. Żeby lepiej uchwycić różnice między pozycją eksportową poszczególnych państw i jej zmianami w trakcie okresu objętego badaniem, stosujemy analizę porównawczą. Interesujące nas dokonania państw strefy euro zestawiamy z wynikami osiągniętymi przez Wielką Brytanię, która będąc członkiem EWG od 1973 r. nie zrezygnowała z waluty narodowej. Aby z kolei zbadać sytuację Polski przed jej potencjalną akcesją do strefy euro, także jej eksport zestawiamy z eksportem członków strefy euro. Najbardziej interesuje nas, oczywiście, porównanie handlowej pozycji Polski i zbliżonej do niej pod względem gospodarczym i politycznym Słowacji będącej od 2009 r. (który jest ostatnim rokiem badania) członkiem europejskiej unii monetarnej. Analiza ponownie obejmuje lata 1995 – 2009, jednak ze względu na problemy z prezentacją wszystkich danych rocznych, niekiedy ograniczamy uwagę do początkowego i końcowego roku badania. Ponadto przedstawiamy dane z 1999 r., czyli roku powstania strefy euro. Bardziej szczegółowo badamy zmiany zachodzące od 2004

r., czyli roku akcesji Polski i innych państw Europy Środkowej i Wschodniej do Unii Europejskiej. Tak robimy także dlatego, że okres ten obejmuje obecny kryzys gospodarczy (lata 2008-2009), który porównujemy z ostatnim rokiem przedkryzysowym (2007).

W tabeli 4.8 przedstawiamy zmiany udziałów poszczególnych członków strefy euro w światowym eksporcie. W przypadku ich dominującej większości zmniejszyły się one zarówno w trakcie procesu dostosowań do utworzenia unii monetarnej (lata 1995-99; wyjątkami wtedy były Austria i Irlandia), jak i w okresie od powstania strefy euro do kryzysu gospodarczego (lata 1999-2007; wyjątki: Holandia, Luksemburg, Słowenia). W czasie kryzysu (porównanie lat 2007 – 2009) niewielkie wzrosty udziałów w eksporcie zanotowały jedynie Holandia, Irlandia i Luksemburg. W konsekwencji, w całym badanym okresie (1995-2009) małe, choć dodatnie, były zmiany udziałów w światowym eksporcie niewielkich, bardzo otwartych i konkurencyjnych gospodarek Irlandii, Luksemburga, Holandii i Słowenii.

TABELA 4.8. ZMIANY UDZIAŁÓW WYBRANYCH PAŃSTW W EKSPORCIE ŚWIATOWYM W WYBRANYCH OKRESACH, W PUNKTACH PROCENTOWYCH

Państwo	2009/1995	1995/1999	1999/2007	2007/2009
Austria	- 0,01	0,04	0,01	- 0,06
Belgia	- 0,48	- 0,31	- 0,06	- 0,11
Cypr	- 0,01	- 0,01	- 0,01	0,00
Finlandia	- 0,28	- 0,04	- 0,10	- 0,14
Francja	- 2,01	- 0,13	- 1,76	- 0,12
Niemcy	- 1,12	- 0,60	- 0,08	- 0,44
Grecja	- 0,05	- 0,02	- 0,03	- 0,01
Irlandia	0,05	0,38	- 0,38	0,05
Włochy	- 1,27	- 0,39	- 0,55	- 0,32
Luksemburg	0,02	- 0,01	0,02	0,01
Malta	- 0,02	- 0,00	- 0,01	- 0,01
Holandia	0,07	- 0,10	0,11	0,06
Portugalia	- 0,09	- 0,01	- 0,06	- 0,02
Słowacja	0,28	0,01	0,24	0,03
Słowenia	0,05	- 0,01	0,07	- 0,00
Hiszpania	- 0,14	- 0,06	- 0,02	- 0,06
Polska	0,64	0,04	0,52	0,08
Wielka Brytania	- 1,77	0,17	- 1,63	- 0,31
UE	- 5,60	- 1,01	- 3,14	- 1,46
STREFA EURO	- 5,00	- 1,25	- 2,60	- 1,14

Źródło: www.unctad.org/

W całym badanym okresie znacznie lepiej wypadła Polska, która w każdym z badanych podokresów zwiększała udziały w eksporcie. Wzrosty jej udziałów były też zawsze większe niż przygotowującej się do wejścia do strefy euro Słowacji, której autonomia polityki monetarnej była ograniczona rygorami przedakcesyjnymi. Polska notowała też większe wzrosty udziałów w światowym eksporcie niż którekolwiek państwo strefy euro w dowolnie

wybrany rok lub okresie badania, z wyjątkiem Irlandii w latach 1995-99. W latach 1995-99 większy wzrost udziału w światowym eksporcie niż Polska zanotowała też Wielka Brytania, jednak trudno jej dokonania porównywać z polskimi, gdyż w pozostałych podokresach i w całym okresie badania zanotowała ona spadki nieco tylko mniejsze niż najbardziej tracąca pozycję w światowym eksporcie w całym okresie Francja i większe niż kolejne w tym rankingu Włochy i Niemcy⁵⁸. Kryzys (czyli zmiany następujące w latach 2007-2009) najbardziej spośród członków strefy dotknął Niemcy (spadek udziału w światowym eksporcie o 0,44 p.p.) i Włochy (-0,32 p.p.).

W sumie, Polska osiągnęła najlepszy wynik wśród wszystkich badanych państw. Drugie miejsce zajęła Słowacja, która dopiero w ostatnim roku badania została członkiem strefy euro. To jednak nie oznacza, że posiadanie własnej waluty i w konsekwencji autonomicznej polityki monetarnej było warunkiem wystarczającym osiągnięcia lepszych wyników w handlu. Wielka Brytania pozostająca poza strefą euro nie tylko bowiem nie zwiększyła, lecz mocno zmniejszyła swój udział w eksporcie. Wydaje się, że sukces Polski i – w pewnym stopniu – również Słowacji zapewniło zwiększenie konkurencyjności ich gospodarek dzięki dostosowaniom dokonany przed i po akcesji do UE. Duże pozytywne znaczenie miała też liberalizacja handlu z UE będącą najważniejszym partnerem gospodarczym Polski w ramach umów o preferencjach handlowych zawartych w latach dziewięćdziesiątych XX w. Większe zaangażowanie Wielkiej Brytanii niż Polski i Słowacji na międzynarodowych rynkach finansowych, których zapaść stała się początkiem kryzysu gospodarczego, wydaje się mieć mniejsze znaczenie z punktu widzenia osiągniętego wyniku, gdyż dominująca część spadku udziału Brytyjczyków w światowym eksporcie pochodzi z okresu przedkryzysowego (lata 1999-2007). Względny spadek konkurencyjności brytyjskiego eksportu mógł być też spowodowany wzmocnieniem (aprecjacja) jej waluty. Mogło być również tak, że duży spadek udziału Wielkiej Brytanii w eksporcie w latach 1999 – 2007 (o 1,77 p.p.) był jednak efektem pozostawania poza nowoutworzoną unią monetarną utworzoną przez kraje ściśle powiązane z gospodarką brytyjską. Należy go wówczas uznać za swoisty koszt posiadania własnej waluty. Polska uzyskała o wiele lepszy wynik także ze względu na, ciągle jeszcze, słabsze zintegrowanie jej gospodarki z gospodarkami państw strefy euro. Oczywiście, należy pamiętać, że ściślejsze powiązanie gospodarki polskiej z gospodarkami pozostałych państw UE i lepsze wykorzystywanie potencjału współpracy gospodarczej w

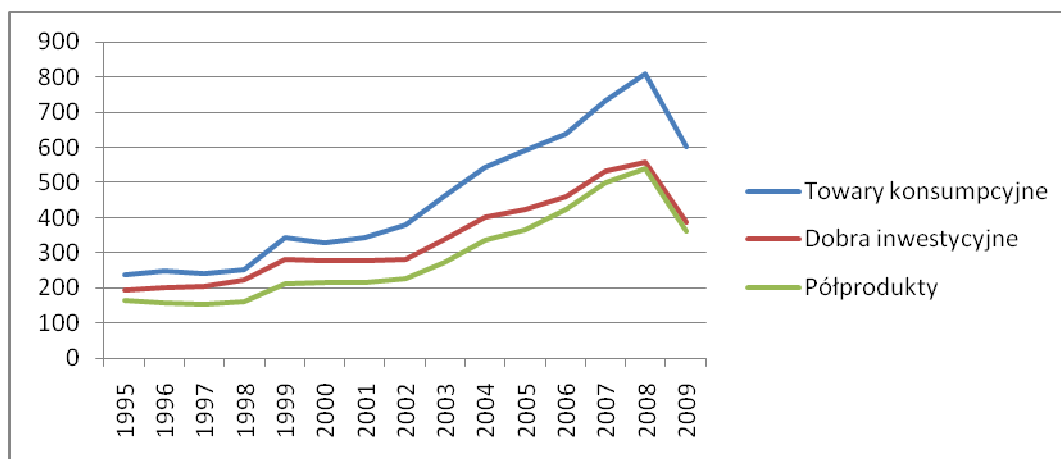
⁵⁸ Do 2008 r. Niemcy były największym światowym eksporterem, po czym zostały wyprzedzone przez Chiny.

ramach UE, które z czasem następuje i może uczynić posługiwanie się złotówką, nie zaś euro, kosztowniejszym niż to wynika z dotychczasowych doświadczeń.

4.4. STRUKTURA RZECZOWA EKSPORTU ZE STREFY EURO

Strukturę rzeczową eksportu ze strefy euro analizujemy dzieląc produkty według dwóch kryteriów. Pierwszym jest rodzaj eksportowanego produktu. Analizujemy wtedy produkcję artykułów przemysłowych i rolnych oraz surowców. Drugim kryterium podziału jest przeznaczenie produktu (analiza eksportu towarów konsumpcyjnych, inwestycyjnych i półproduktów). Szczególnie dużo miejsca poświęcamy eksportowi różnych rodzajów dóbr po 1999 r., czyli w okresie istnienia strefy euro, w tym zwłaszcza w czasie trwającego właśnie kryzysu gospodarczego.

RYSUNEK 4.10. STRUKTURA RZECZOWA EKSPORTU WENĄTRZ STREFY EURO WEDŁUG PRZEZNACZENIA PRODUKTÓW W LATACH 1995 – 2009, W MLD USD



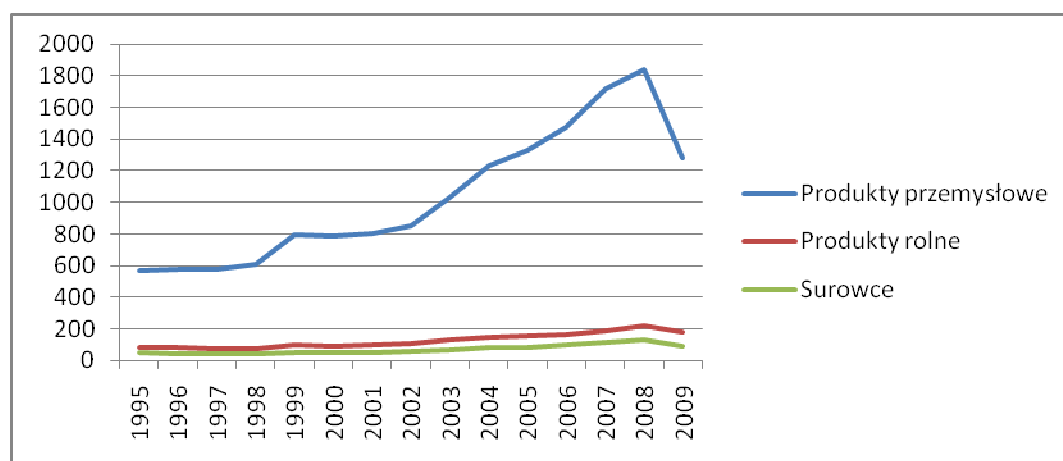
Źródło: wits.worldbank.org/

Od 1999 r. największy eksport i największy wartościowy wzrost eksportu wewnątrz strefy euro zanotowały produkty przemysłowe⁵⁹ (zob. rysunek 4.10). Są one wrażliwe na wysokość ceny, a więc i na obecność unii monetarnej sprzyjającej – jak wynika z analizy teoretycznej – obniżce cen, ich ujednoliceniu na obszarze unii oraz rozwijaniu handlu wewnątrzgałęziowego. Z kolei względnie rzadko handluje się w strefie euro produktami względnie jednorodnymi (rolnymi i surowcowymi). Zróżnicowane produkty przemysłowe także zanotowały największy spadek eksportu w czasie kryzysu, co również jest widoczne na

⁵⁹ Podziały towarów eksportowych na grupy pochodzą z bazy danych Banku Światowego i nie przedstawiają całego eksportu lub nie zawsze są zbiorami rozłącznymi. Dlatego przedstawione w części 4.5 tego rozdziału udziały w eksporcie nie sumują się do 100%.

rysunku 4.10. Tak jest, po pierwsze dlatego, że nie są to zwykle produkty pierwszej potrzeby i nabywcy względnie łatwo z nich rezygnują albo zastępują je tańszymi (często gorszymi jakościowo) substytutami. Po drugie, także inwestorzy ograniczają działalność i kupują mniej dóbr inwestycyjnych. Po trzecie wreszcie, produkty zróżnicowane są – jak wspominaliśmy – bardziej wrażliwe na zmiany cen.

RYSUNEK 4.11. STRUKTURA RZECZOWA EKSPORTU WEWNĄTRZ STREFY EURO WEDŁUG RODZAJU PRODUKTÓW W LATACH 1995 – 2009, W MLD USD



Źródło: wits.worldbank.org/

TABELA 4.9. ZMIANY WARTOŚCI POSZCZEGÓLNYCH RODZAJÓW PRODUKTÓW W EKSPORCIE WEWNĄTRZ STREFY EURO W LATACH 1995 – 2009 ORAZ W WYBRANYCH PODOKRESACH, W MLD USD

Grupy produktów	2009/1995	1995/1999	1999/2007	2007/2009
Produkty przemysłowe	709,49	229,88	919,81	- 440,21
Produkty rolne	92,60	18,18	89,06	- 14,64
Surowce	40,46	7,09	61,15	- 27,78

Źródło: wits.worldbank.org/

TABELA 4.10. ZMIANY WARTOŚCI PRODUKTÓW O RÓŻNYM PRZEZNACZENIU W EKSPORCIE WEWNĄTRZ STREFY EURO W LATACH 1995 – 2009 ORAZ W WYBRANYCH PODOKRESACH, W MLD USD

Grupy produktów	2009/1995	1995/1999	1999/2007	2007/2009
Towary konsumpcyjne	365,23	106,20	391,73	- 132,70
Dobra inwestycyjne	192,97	88,18	252,23	- 147,43
Półprodukty	195,43	45,96	287,95	- 138,48

Źródło: wits.worldbank.org/

W całym badanym okresie nastąpił wzrost wartości eksportu wewnątrz strefy euro wszystkich badanych grup produktów (zob. tabele 4.9 i 4.10). Największe wzrosty zanotowano po utworzeniu unii monetarnej, natomiast w czasie kryzysu nastąpiło zahamowanie wzrostu i spadki. Największy spadek eksportu w czasie kryzysu dotknął

zróżnicowane produkty przemysłowe (zob. tabela 4.9) stanowiące przedmiot handlu wewnątrzgałęziowego, a więc możliwe do zastąpienia przez tańsze substytuty. Ta grupa towarowa odnotowała też wcześniej największy wzrost eksportu wewnętrznego po powstaniu strefy euro. A zatem, zgodnie z predykcjami teoretycznymi, produktami stanowiącymi przedmiot wymiany wewnątrzgałęziowej handlowano po powstaniu strefy euro najbardziej intensywnie. W całym okresie badania najbardziej zwiększyła się wartość wewnętrznego eksportu towarów konsumpcyjnych (o ponad 365 mld USD – zob. tabela 4.10), natomiast spadki w czasie kryzysu w podobnym zakresie dotknęły towary konsumpcyjne, co półprodukty. Najbardziej spadł wówczas jednak eksport dóbr inwestycyjnych, co potwierdza przewidywania teoretyków dotyczące ograniczenia działalności inwestycyjnej w warunkach kryzysu.

TABELA 4.11. UDZIAŁY POSZCZEGÓLNYCH RODZAJÓW PRODUKTÓW W EKSPORCIE WEWNĄTRZ STREFY EURO W LATACH 1995 – 2009, W %

Grupy produktów	1995	1999	2004	2007	2008	2009
Produkty przemysłowe	83,8	86,5	83,5	84,1	83,4	81,2
Produkty rolne	12,4	11,1	9,8	9,4	10,1	11,2
Surowce	6,9	5,8	5,4	5,6	5,8	5,5

Zródło: wits.worldbank.org/

TABELA 4.12. UDZIAŁY PRODUKTÓW O RÓŻNYM PRZEZNACZENIU W EKSPORCIE WEWNĄTRZ STREFY EURO W LATACH 1995 – 2009, W %

Grupy produktów	1995	1999	2004	2007	2008	2009
Towary konsumpcyjne	34,9	37,2	36,8	36,0	36,7	38,2
Dobra inwestycyjne	28,5	30,5	27,2	26,1	25,3	24,5
Półprodukty	24,5	23,0	22,8	24,5	24,4	23,0

Zródło: wits.worldbank.org/

Z analizy udziałów poszczególnych grup towarowych w wewnętrznym eksporcie strefy euro przedstawionych w tabelach 4.11 i 4.12 wynika, że w całym badanym okresie dominują w nim produkty zróżnicowane (przemysłowe). Niewielkie udziały mają natomiast produkty jednorodne (rolne i surowcowe) będące zwykle przedmiotem handlu międzygałęziowego, a więc cechujące handel dwustronny państw różniących się pod względem rzeczowej struktury produkcji, co nie odpowiada charakterystyce państw tworzących strefę euro. Ich łączny udział w eksporcie wewnętrznym był w 1995 r. równy 19,3 %, po czym spadł do 16,7 % w 2009 r.

Z analizy struktury eksportu wewnętrznego produktów o różnym przeznaczeniu (tabela 4.12) wynika znaczny spadek udziału dóbr inwestycyjnych w eksporcie wewnętrznym strefy euro w czasie kryzysu gospodarczego (spadek w 2009 r. w porównaniu z 2007 r. o 1,6 p.p.). Jednak spadek udziału tych dóbr następował również wcześniej (po rekordowym 1999

r.). W trakcie kryzysu zwiększył się natomiast udział w eksporcie wewnętrznym towarów konsumpcyjnych.

TABELA 4.13. UDZIAŁY RÓŻNYCH RODZAJÓW PRODUKTÓW W EKSPORCIE ZE STREFY EURO DO KRAJÓW UE SPOZA STREFY W LATACH 1995 – 2009, W %

Grupy produktów	1995	1999	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Produkty przemysłowe	83,91	87,90	84,80	86,06	86,20	84,27	83,73	81,42
Produkty rolne	11,09	9,01	8,68	9,08	8,92	9,01	9,76	11,04
Surowce	4,84	3,46	3,42	3,72	3,60	3,67	3,96	3,99

Zródło: wits.worldbank.org/

TABELA 4.14. UDZIAŁY PRODUKTÓW O RÓŻNYM PRZEZNACZENIU W EKSPORCIE ZE STREFY EURO DO KRAJÓW UE SPOZA STREFY W LATACH 1995 – 2009, W %

Grupy produktów	1995	1999	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Towary konsumpcyjne	35,12	37,32	35,87	35,84	35,29	35,06	35,31	36,65
Dobra inwestycyjne	29,55	34,32	33,21	34,14	33,68	31,85	31,08	29,74
Półprodukty	24,27	20,72	19,90	20,23	21,10	21,26	21,63	21,00

Zródło: wits.worldbank.org/

Struktura rzeczowa eksportu ze strefy euro do pozostałych państw członkowskich UE jest zbliżona do struktury eksportu wewnątrz strefy (zob. tabele 4.13 i 4.14). Jediną różnicą jest mniejszy udział surowców w eksporcie ze strefy do pozostałych państw UE (zapewne przyczyną jest wyższy koszt ich transportu w porównaniu z przewozem wewnątrz strefy euro). W przypadku eksportu ze strefy euro do państw UE posługujących się własnymi walutami narodowymi zanotowano również taki sam kierunek zmian eksportu badanych grup towarowych w poszczególnych okresach. To oznacza, że mniej zaawansowane formy integracji gospodarczej polegające na zawieraniu porozumień o preferencjach handlowych bardziej wpływają na strukturę i kierunki zmian eksportu wewnątrz obszaru zintegrowanego niż integracja monetarna. Jest to widoczne również wtedy, kiedy porówna się strukturę rzeczową eksportu państw strefy euro z państwami UE oraz z państwami spoza UE (zob. tabele 4.15 i 4.16).

TABELA 4.15. UDZIAŁY RÓŻNYCH RODZAJÓW PRODUKTÓW W EKSPORCIE ZE STREFY EURO DO KRAJÓW NIENALEŻĄCYCH DO UE W LATACH 1995 – 2009, W %

Grupy produktów	1995	1999	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Towary konsumpcyjne	31,72	31,53	32,55	32,86	33,11	32,99	32,33	32,14
Dobra inwestycyjne	38,45	38,67	38,83	39,03	39,11	39,19	38,62	38,86
Półprodukty	22,76	21,44	21,98	22,14	22,25	22,11	21,48	21,22

Zródło: wits.worldbank.org/

TABELA 4.16. UDZIAŁY PRODUKTÓW O RÓŻNYM PRZEZNACZENIU W EKSPORCIE ZE STREFY EURO DO KRAJÓW NIENALEŻĄCYCH DO UE W LATACH 1995 – 2009, W %

Grupy produktów	1995	1999	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Produkty przemysłowe	88,83	89,48	91,65	92,58	92,99	92,91	90,80	90,02
Produkty rolne	7,69	6,69	5,65	5,56	5,54	5,61	5,89	6,32
Surowce	2,71	3,70	3,13	3,31	3,24	3,34	3,40	3,32

Źródło: wits.worldbank.org/

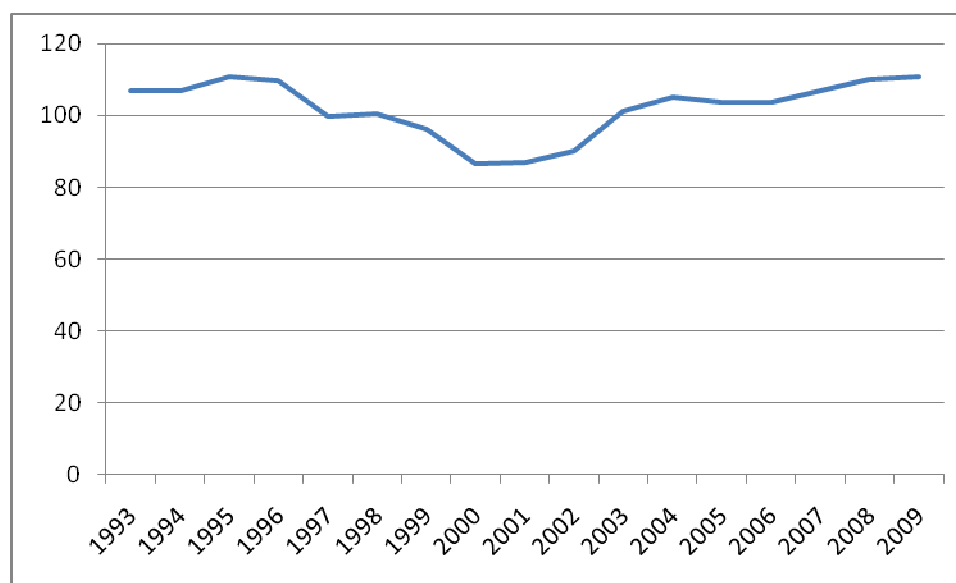
Z danych zawartych w tabelach 4.15 i 4.16 wynika, że poza produktami przemysłowymi, których udział zmniejszył się w czasie kryzysu gospodarczego o prawie 3 p.p. eksport pozostałych grup towarów zmienił się o mniej niż 1 p.p. To oznacza, że eksport zewnętrzny strefy miał w czasie kryzysu bardziej stabilną strukturę rzeczową niż eksport wewnętrzny.

4.5. PODSUMOWANIE

Celem tego rozdziału była analiza zmian w eksporcie państw strefy euro po 1999 roku. Zbadaliśmy, czy od czasu wprowadzenia wspólnej waluty handel między krajami strefy euro stał się intensywniejszy niż handel członków strefy z krajami trzecimi oraz wymiana towarowa państw spoza strefy. Otrzymane wyniki są dalekie od oczekiwanych na podstawie predykcji teoretycznych przedstawionych w rozdziale 2. Po pierwsze, maleje znaczenie państw strefy euro w gospodarce światowej, w tym w handlu międzynarodowym. Po drugie, handel między krajami strefy nie rośnie tak szybko, jak między pozostałymi państwami świata. Po trzecie, z danych statystycznych nie widać większego wzrostu eksportu wewnątrz strefy euro niż wzrost zanotowany przez państwa nienależące do strefy.

Analiza danych statystycznych nie pozwala zatem na jednoznaczne potwierdzenie tezy o dodatnim wpływie unii monetarnej na eksport wewnątrz obszaru jej obowiązywania. Co więcej, okazuje się, że wskutek kryzysu kontakty handlowe wewnątrz strefy euro ucierpiały bardziej niż wymiana towarowa między pozostałymi państwami świata.

RYSUNEK 4.12. REALNY EFEKTYWNY KURS EURO DOSTOSOWANY ZA POMOCĄ CPI 16 KRAJÓW STREFY EURO W STOSUNKU DO 21 PARTNERÓW HANDLOWYCH (AU, CA, DK, HK, JP, NO, SG, KR, SE, CH, GB, US, BG, CZ, EE, LV, LT, HU, PL, RO I CN)



Źródło: ECB

Jedną z przyczyn takiego stanu jest spadek konkurencyjności eksportu z państw strefy spowodowany umacnianiem się realnego kursu euro (zob. rysunek 4.12). Ważnym powodem jest też ekspansja gospodarcza krajów rozwijających się i trudności gospodarek wysoko rozwiniętych ze sprostaniem ich konkurencji.

Jednak nawet na tle pozostałych członków UE państwa euro wypadają gorzej, czego nie da się uzasadnić wymienionymi wcześniej przyczynami. Uzasadnieniem może być natomiast brak narodowych polityk monetarnych, w tym zwłaszcza polityki kursu walutowego pozwalającej zmniejszać nierównowagi bilansów handlowych w warunkach ciągle jeszcze niedoskonałej mobilności czynników produkcji w UE. Wygląda bowiem na to, że różnorodność gospodarcza państw strefy euro nie pozwala jednolitej polityce monetarnej z równą skutecznością działać w kierunku stabilizacji gospodarek różnych państw członkowskich.

ROZDZIAŁ 5. MODELE GRAWITACJI JAKO NARZĘDZIE

BADANIA WPLYWU INTEGRACJI MONETARNEJ NA HANDEL

Celem tego rozdziału jest analiza znanych z literatury światowej badań, których autorzy, na podstawie modeli grawitacji, analizowali wpływ unii monetarnych na handel. Interesuje nas przede wszystkim, jakich metod używali inni autorzy, jakich lat i krajów dotyczyły ich badania oraz jakie były wnioski odnośnie do wpływu unii walutowych na handel.

Takie badania są dziś szczególnie ważne, bowiem koniec XX w. przyniósł jakościowe zmiany doświadczeń z integracją monetarną. Po pierwsze, w 1999 r. utworzono strefę euro, co było najważniejszym wydarzeniem w powojennej historii integracji monetarnej. Nigdy dotąd bowiem tak liczna grupa suwerennych państw nie zdecydowała się na dobrowolne zastąpienie walut narodowych wspólną walutą. Pojawiła się nowa kluczowa waluta, która od początku istnienia jest międzynarodowa. W tym czasie nastąpił też przełom w badaniach nad wpływem integracji monetarnej na handel. W takich badaniach zaczęto bowiem wykorzystywać modele grawitacji, traktując zmienność kursu walutowego jak zmienną objaśniającą intensywność wymiany handlowej. Analizę wyników badania handlowych skutków unii monetarnej poprzedzamy krótką prezentacją modeli grawitacji jako narzędzia wykorzystywanego w przedmiotowej analizie.

5. 1 TEORETYCZNE PODSTAWY MODELI GRAWITACJI

Od dziesięcioleci ekonomiści badający wpływ integracji gospodarczej na handel międzynarodowy posługują się modelami grawitacji. Ten typ modeli został zaproponowany przez Tinbergena w 1962 roku. Jego ujęcie opierało się na prawie powszechnego ciężenia zapożyczonym z fizyki (Tinbergen był z wykształcenia fizykiem). Z modelu grawitacji przełożonego na język handlu międzynarodowego wynika, że wartość przepływów handlowych między dwoma krajami zależy dodatnio od wielkości ich gospodarek, mierzonej poziomem PKB (który jest odpowiednikiem masy) i ujemnie od odległości między nimi. Z modelu grawitacji wynika więc, że względnie duże i położone blisko siebie państwa intensywnie ze sobą handlują.

Niektórzy ekonomiści twierdzą, że model grawitacji nie odwołuje się wprost do żadnej teorii handlu międzynarodowego. Inni łączą go natomiast z teorią wymiany

wewnątrzgałęziowej, zgodnie z którą handel jest prowadzony mimo braku różnic względnych zasobów czynników produkcji i technik dostępnych w poszczególnych krajach oraz stosowanych przez firmy tworzące branżę. Taki handel jest domeną państw uprzemysłowionych, ponieważ w nich właśnie dobrze rozwinięty jest przemysł przetwórczy wytwarzający dobra zróżnicowane, zaś mieszkańcy dysponują wysokimi dochodami, co sprzyja podobieństwu preferencji. Najważniejszymi przyczynami podejmowania wymiany wewnątrzgałęziowej są rosnące korzyści skali produkcji i preferencje nabywców cechujących się zamiłowaniem do różnorodności.

Rosnące korzyści skali występują zazwyczaj wówczas, gdy minimalna efektywna skala produkcji, równoznaczna z minimalizacją kosztu przeciętnego przy stałych cenach czynników produkcji, przypada na względnie dużą produkcję jednej firmy w porównaniu z wielkością popytu. W takim przypadku liczba odmian wytwarzanych przez jeden kraj i wielkość produkcji każdej z nich jest ograniczona rozmiarami rynku wewnętrznego.

Z kolei konsumenci mogą się cechować zamiłowaniem do różnorodności zarówno na poziomie jednostki, jak i społeczeństwa (*love for variety* oraz *love for characteristics* – szerzej zob. np. Czarny, 2002). W pierwszym przypadku lubiący różnorodność dążą do możliwości kupowania jak największej liczby odmian. W drugim, różni ludzie traktują różne odmiany produktów zróżnicowanych jak optymalne. W konsekwencji, w obu przypadkach całe społeczeństwo zgłasza popyt na różne odmiany produktów. W gospodarce zamkniętej dążenia producentów i konsumentów są sprzeczne. Otwarcie gospodarki jest równoznaczne z powiększeniem rynku, wzrostem skali rodzimej produkcji, a w konsekwencji obniżeniem kosztu przeciętnego. Równocześnie w gospodarce otwartej nabywcy mogą wybierać z większej liczby odmian niż w gospodarce zamkniętej. Tym razem bowiem pochodzą one nie tylko z kraju, lecz i (zwykle dużo większej niż rodzimy kraj) zagranicy.

Teoretyczne podstawy modelu grawitacji sformułował Helpman (1987), który dowodzi, że dwustronny handel między dwoma państwami jest wprost proporcjonalny do iloczynu ich produktów krajowych brutto (PKB). Bardziej rozbudowane wersje modelu pozwalają ponadto pokazać, że większe i bardziej do siebie zbliżone kraje bardziej intensywnie ze sobą handlują niż kraje mniejsze i bardziej się od siebie różniące⁶⁰. Za pomocą modelu grawitacji objaśnia się typowy (oczekiwany w normalnych warunkach) poziom dwustronnej wymiany towarowej.

⁶⁰ Celowo piszemy o krajach “większych” i “mniejszych”, żeby odróżnić je od, opisywanych w ekonomii międzynarodowej, krajów dużych i małych wyróżnianych w zależności od ich wpływu (lub braku wpływu) na ceny na rynku światowym, gdyż ten ostatni aspekt wpływu na intensywność handlu pomijamy.

Bardziej rozbudowane wersje modelu pozwalają uwzględnić dalsze czynniki wpływające na intensywność handlu dwustronnego. Może np. chodzić o zamożność społeczeństw mierzoną zwykle za pomocą PKB per capita oraz o zmienne charakterystyczne dla analizowanych par państw. Są to zmienne zero-jedynkowe (*dummy variables*), które pozwalają uwzględnić czynniki dodatnio lub ujemnie wpływające na wymianę handlową i trudno mierzalne za pomocą metod ilościowych (np. wspólnotę językową lub kulturową, czy obecność wspólnej granicy). Takie uzupełnienia pozwalają – przynajmniej częściowo – objaśnić odchylenia od typowych rozmiarów handlu dwustronnego. Choć Baltagi, Egger i Pfaffermayr (2003, 393) wspominają aż o kilkudziesięciu zmiennych stosowanych w dotychczasowych badaniach, badacze i tak spierają się o zakres rozbudowywania takich modeli oraz o właściwy dobór zmiennych w równaniach opisujących twierdzenie Helpmana.

Wśród zmiennych zero - jedynkowych coraz częściej pojawiają się zmienne dotyczące udziału partnerów handlowych w porozumieniach integracyjnych. W początkowym okresie wprowadzano takie zmienne nie rozdzielając różnych rodzajów porozumień i, w konsekwencji, różnego zakresu procesów integracyjnych. Obecnie coraz częściej wyodrębnia się zmienne świadczące o udziale w różnych typach porozumień. Chodzi o to, że pogłębianiu integracji towarzyszy zwykle łączenie rynków wewnętrznych poszczególnych państw, co – bez wątpienia – prowadzi do intensyfikacji wzajemnej wymiany. Ostatnio pojawiły się badania empiryczne, których autorzy badają też wpływ tworzenia unii monetarnych na intensywność handlu. Właśnie do nich odwołuje się literatura przedmiotu analizowana w dalszej części tego rozdziału oraz autorski model stanowiący główną część tego opracowania (zob. rozdział 6).

5.2 EMPIRYCZNE BADANIA WPLYWU INTEGRACJI MONETARNEJ

Pionierem w wykorzystywaniu modelu grawitacji w badaniach wpływu integracji monetarnej na wymianę handlową jest Rose (2000), który zastosował zmienną binarną reprezentującą integrację monetarną. Rose poddał testowi empirycznemu następujące równanie:

$$\ln(RV_{od}) = \alpha_0 + \beta_1 \ln(RY_o RY_d) + \beta_2 \ln(\text{Distance}_{od}) + \beta_3 (CU_{od}) + \text{controls}$$

gdzie RV jest realną wartością handlu dwustronnego, RY - realnym PKB kraju reportera (o od *origin*) i kraju partnerskiego (d od *destination*), będącego partnerem handlowym kraju reportera. $Distance$ jest odległością dzielącą handlujące państwa, zaś CU - zmienną zero-jedynkową równą 1, kiedy oba kraje (reporter i partner) tworzą unię walutową.

Rose (2000) przeanalizował dane handlowe dotyczące 186 krajów w latach 1970-1990. Badanie przeprowadził więc na podstawie około 33 tysięcy par krajów, z czego 330 par posługiwało się wspólną walutą. Wpływ unii walutowej na handel oszacowany przez Rose'a okazał się istotny statystycznie i dodatni. Rose wskazał na dwie główne przyczyny uzyskania takiego wyniku. Pierwsza związana jest z wyeliminowaniem zmienności kursu walutowego, co – zgodnie z teorią przedstawioną w rozdziale 2 – zmniejsza niepewność i ryzyko związane z zawieraniem transakcji handlowych. Druga dotyczy monetarnych skutków posługiwania się jedną walutą. Zgodnie z teorią wprowadzenie wspólnej waluty znacznie obniża koszty transakcyjne ponoszone przez przedsiębiorstwa. Właśnie ten drugi aspekt, ma według cytowanego Rose'a znacznie większy wpływ na rozwój wymiany międzynarodowej. Tak jest dlatego, że ryzyko kursowe można eliminować również inaczej niż przez wprowadzenie wspólnej waluty (np. przez zawarcie kontraktu typu *forward*). Sama stabilizacja monetarna nie wpływa więc, zdaniem Rose'a, znacząco na handel. Rose stwierdził też, że posługiwanie się wspólną walutą znacznie pogłębia integrację gospodarczą, co ostatecznie przynosi większe korzyści niż samo usztywnienie kursu walutowego (taka interpretacja jest zgodna z ujęciem monetarystów wskazującym na endogeniczność integracji monetarnej).

Obliczony przez Rose'a wpływ integracji monetarnej na handel okazał się zaskakująco duży. Z jego analizy wynika oczekiwany wzrost obrotów handlowych w następstwie członkostwa w unii monetarnej o 235% w porównaniu ze stanem, w którym partnerzy handlowi posługują się różnymi walutami. Prostota modelu Rose'a, interesujące i kontrowersyjne wyniki oraz niezwykła otwartość autora⁶¹ zapoczątkowały kolejne badania, zaś sam, tak zaskakujący, wpływ integracji monetarnej nazwano efektem Rose'a.

Efekt Rose'a obliczony w cytowanym opracowaniu z 2000 r. oceniany jest obecnie jako znacznie przeszacowany. Krytyce poddaje się trzy główne kwestie: pominięcie zmiennych skorelowanych ze zmienną oznaczającą unię walutową, nieuwzględnienie odwróconej przyczynowości (intensywny handel między krajami prowadzi do zawarcia unii monetarnej) oraz niewłaściwą specyfikację modelu. Dodatkowo zarzucano Rose'owi, że przedstawione w jego teście empirycznym pary krajów tworzących unię monetarną, są bardzo

⁶¹ Rose publikuje na stronie <http://faculty.haas.berkeley.edu/arose/RecRes.htm#Topic> zarówno wyniki swoich badań, jak również bazy danych, które były podstawą testów empirycznych. Kontynuatorzy badań podkreślają, że taka postawa Rose'a pozwala bezpośrednio odnosić się do jego wyników i weryfikować jego dane, co przyczynia się do szybkiego rozwoju prac nad wpływem integracji monetarnej na handel.

małe, biedne, lub przyjmują waluty silniejszych partnerów gospodarczych⁶². W konsekwencji, oceny wartości parametru dotyczącego unii monetarnej wykazywały silniejszy wzrost handlu niż to wynika z gospodarczego znaczenia państw, które je tworzą.

Badanie zostało wielokrotnie powtórzone przez samego Rose'a we współpracy z różnymi uczonymi, a także przez wielu innych autorów. Jednym z najważniejszych było badanie Frankela i Rose'a (2000) przeprowadzone dla lat 1970-1995 w pięcioletnich przedziałach czasowych przy użyciu modelu grawitacji z testem empirycznym obejmującym dwustronny handel ponad 180 krajów. Autorzy wprowadzili nowe zmienne odnoszące się do powiązań kolonialnych, porozumień o preferencjach handlowych, unii politycznych, wspólnych granic itd. Z ich badania wynika statystyczna oraz ekonomiczna istotność badanych zmiennych, zaś oceny parametrów modelu miały oczekiwane znaki. W równaniu regresji ocena parametru przy zmiennej dotyczącej członkostwa w unii monetarnej wyniosła 1,2, co oznacza oczekiwany handel między członkami unii 3,4 razy większy niż bez jej utworzenia. Wynik okazał się podobny do uzyskanego przez Rose'a (2000).

Glick i Rose (2001) przeprowadzili analizę na rozszerzonej próbie danych, niż ta, którą zastosował Rose (2000). Ich badanie objęło 217 krajów oraz lata 1948-1997 i miało pokazać, jak na handel wpływa przystąpienie, albo opuszczenie unii monetarnej. Autorzy interesująco zdefiniowali samą przynależność do unii monetarnej: parytet 1:1 wzajemnych kursów walutowych. A zatem, pary krajów o innym parytecie, nawet jeśli miały sztywne wzajemne kursy walutowe, nie zostały uwzględnione jako należące do unii monetarnej. Dodatkowo do równania wprowadzono nowe zmienne np. wielkość populacji, PKB per *capita* i zmienne binarne znane z innych badań. Oszacowanie parametru przy zmiennej opisującej unię walutową uzyskane przy użyciu klasycznej metody najmniejszych kwadratów wyniosło 1,3 co oznacza oczekiwany ponad 3,7-krotny wzrost handlu, czyli wręcz większy od uzyskanego przez Rose'a (2000). Glick i Rose wykorzystali także estymator wewnątrzgrupowy, traktując efekty indywidualne jako ustalone. Przy tej metodzie estymacji uzyskali dużo mniejsze oszacowanie parametru wskazujące na prawie dwukrotny wzrost rozmiarów handlu wskutek wprowadzenia unii walutowej.

Rose i Wincoop (2001) uważają, że wzrost handlu dwustronnego zależy w dużym stopniu od wielkości wymiany między reporterem i partnerem przed przyjęciem wspólnej waluty. Jeżeli zatem ich współpraca gospodarcza była intensywna przed utworzeniem unii, to nie można się spodziewać gwałtownego wzrostu handlu. Znaczącego wzrostu można

⁶² Baldwin R., *"In or Out: Does It Matter? An Evidence-Based Analysis of the Euro's Trade Effects"* • CEPR, 2006, s. 19-28

natomiast oczekiwać wtedy, kiedy przed zawarciem porozumienia obroty handlowe nie były wysokie. Ich zdaniem, w przypadku UGW wzrost powinien być względnie mały. Ze wzrostem dobrobytu związanego ze spadkiem kosztów transakcyjnych jest odwrotnie. Najbardziej na wejściu do unii monetarnej korzystają kraje, których obroty handlowe były największe. W artykule autorzy wykorzystują prosty model Andersona i van Wincoopa (2000), w którym handel między państwami zależy od wysokości barier w handlu dwustronnym w porównaniu ze średnimi ograniczeniami w wymianie towarowej badanego kraju reportera ze wszystkimi partnerami. To oznacza, że handel będzie się kierował tam, gdzie koszty jego prowadzenia są najniższe. Badanie przeprowadzono dla 200 krajów, dla lat 1970-1995 przy stosowaniu 5-letnich okresów. Na podstawie oszacowań uzyskanych przy użyciu metody najmniejszych kwadratów autorzy wnioskują, że efekt wejścia do UGW spowoduje oczekiwany wzrost handlu o 400%. Modyfikują następnie analizę przeprowadzając badanie na podstawie danych ze 143 krajów (dla których autorzy dysponowali pełnymi danymi) w latach 1980-1990. Zamiast zmiennej zerojedynkowej dla unii walutowej wprowadzają ekwiwalent bariery handlowej. Otrzymują wyniki, które wskazują spodziewany 58-procentowy wzrost handlu w państwach UGW.

Persson (2001), jako pierwszy poddał analizie wyniki otrzymane przez Rose'a (2000). Ma on wątpliwości co do poprawności próby wybranej przez Rose'a. Jego zdaniem, wpływ członkostwa w unii monetarnej na handel może być znacznie przeszacowany wówczas, gdy państwa posługujące się wspólną walutą różnią się doświadczeniami od państw pozostających poza unią, oraz gdy zależność handlu od czynników o nim decydujących jest bardziej złożona, niż da się opisać za pomocą regresji liniowej. Dodatkowym zarzutem wobec badania Rose'a jest fakt, iż wyniki mogą być zniekształcone przez to, że pary państw tworzących unie monetarne badane przez Rose'a składają się głównie z państw małych, biednych, położonych na tym samym obszarze geograficznym, często posługujących się tym samym językiem i będących członkami jednej strefy wolnego handlu. W niektórych przypadkach analizowane kraje były wręcz wcześniej jednym państwem. Te wszystkie czynniki prowadzą do tego, że ponadproporcjonalnie duży wolumen ich handlu dwustronnego nie wynika z posługiwania się jedną walutą, lecz zaburza wyniki estymacji. Persson (2001) podkreśla, że wzrost obrotów handlowych jest znaczny z powodu niskich kosztów handlu, jednak te koszty, ze względu na charakterystykę wybranych krajów nie są związane jedynie ze wspólną walutą. Jest prawdopodobne, że wynikają z innych, na przykład geograficznych i historycznych uwarunkowań. Persson (2001) zaproponował alternatywne podejście do liniowej regresji

Rose'a (2000), polegające na użyciu techniki dopasowywania grup, zapożyczonych z literatury dotyczącej rynku pracy. Uzyskał wynik wskazujący na oczekiwany wzrost intensywności handlu o 13 - 66% w następstwie wprowadzenia wspólnej waluty.

Jakościową zmianę w badaniach empirycznych wpływu integracji monetarnej na handel państw w niej uczestniczących spowodowało powstanie strefy euro. Jednak pierwsze badania wpływu wprowadzenia euro na wymianę handlową należy analizować z ostrożnością ze względu na krótki szereg czasowy danych wykorzystanych w badaniu. Jedne z pierwszych szacunków handlowych efektów utworzenia UGW przedstawili Bun i Klaassen (2002). W badaniu użyli danych z lat 1995-2001 dotyczących handlu dwustronnego 15 państw członkowskich Unii Europejskiej oraz handlu członków UE z państwami G7. Wpływ UGW na handel miał być kontrolowany przez wprowadzenie zmiennej binarnej (wartość 1 w przypadku uczestnictwa w UGW; 0 dla państw spoza UGW) oraz zmiennej reprezentującej zmienność kursów walutowych. W ten sposób rozszerzyli standardową analizę panelową wprowadzając dynamikę do modelu. Wyniki okazały się zgodne z przewidywaniami autorów, lecz znacznie niższe niż w pionierskim badaniu Rosa. W 1999 r. eksport wewnątrz UGW miał, ich zdaniem, wzrosnąć o 3,9%, w 2000 o 6,9%, natomiast w 2001 aż o 37,8%. Z kolei przewidywany wzrost w długim okresie miał sięgać 13,4%. Wszystkie wyniki są statystycznie istotne i wskazują na rosnący dodatni wpływ wspólnej waluty na wielkość obrotów handlowych. Autorzy zaznaczają jednak, że wykorzystane przez nich dane obejmują jedynie krótki, trzyletni okres funkcjonowania UGW, co jest nie wystarczające, aby uzyskać w pełni wiarygodną ocenę efektów handlowych integracji monetarnej w Europie.

Także Micco, Stein, Ordonez (2003) szacują wpływ powstania UGW na handel. Używają danych panelowych dla 22 rozwiniętych gospodarek, których (dwustronny) handel z całym światem badają w latach 1992-2002. Analizę wpływu istnienia UGW umożliwia wprowadzenie zmiennych binarnych równych 1 wtedy, kiedy jeden z partnerów należy do UGW oraz kiedy obydwaj partnerzy należą do UGW. W badaniach uwzględniają kilka wersji modelu grawitacji. Traktują np. efekty indywidualne raz jak ustalone, a następnie jak losowe. Za podstawę biorą albo całą próbę, albo wyłącznie państwa należące do Unii Europejskiej. Aby uniknąć problemów związanych z endogenicznością zmiennych objaśniających, autorzy uwzględniają w modelu zmienną określającą pary krajów, będących partnerami handlowymi, co pozwala na estymację wpływu samej unii monetarnej na handel, bez względu na zmienne charakteryzujące poszczególne gospodarki (język, odległość). Przeprowadzona regresja wskazuje na to, że wpływ przynależności obu państw do strefy euro

na handel jest dodatni i istotny statystycznie. Z oszacowanego przez nich modelu można wnioskować, że oczekiwany wzrost wielkości handlu po utworzeniu europejskiej unii monetarnej wynosi 4 - 16%. Interesujące jest to, że autorzy wskazują także na pozytywny wpływ utworzenia strefy euro na handel z krajami trzecimi. Wadą badania jest mała liczba obserwacji będących podstawą testu empirycznego. Ze szczególną ostrożnością należy traktować wyniki uzyskane na próbie 15 krajów UE.

Do najnowszych badań należy analiza Bergera i Nitscha (2007), którzy pokazują brak zależności między zwiększeniem wolumenu handlu a wprowadzeniem euro. Autorzy posłużyli się danymi z 22 państw wysoko rozwiniętych, analogicznie, jak to zrobili Micco, Stein i Ordonez (2003), jednak ich analiza obejmuje dłuższy okres (1948 – 2003). Berger i Nitsch powtarzają za Micco, Steinem i Ordenezem estymację metodą najmniejszych kwadratów i, podobnie jak oni, wykorzystują estymator wewnątrzgrupowy w modelu z efektami ustalonymi. W ostatniej wymienionej specyfikacji modelu ocena parametru przy zmiennej UGW wskazuje na oczekiwany wzrost wolumenu handlu o 15%. Berger i Nitsch zwracają jednak uwagę, że utworzenie unii monetarnej było końcowym etapem procesów integracyjnych trwających od lat 50 XX w., dlatego autorom zależało, aby pokazać przepływy handlowe w tymże kontekście historycznym. Zdaniem autorów, efekty handlowe były widoczne znacznie wcześniej przed stworzeniem UGW, ze względu na zniesienie barier handlowych (celnych i poza celnych) i utworzenie jednolitego rynku. Kiedy do modelu autorzy wprowadzają zmienną kontrolującą te procesy integracyjne – pozytywny wpływ euro znika.

Belke i Spies (2008) zajęli się z kolei prognozowaniem wpływu wprowadzenia euro na handel państw członkowskich europejskiej unii monetarnej oraz państw Europy Środkowej i Wschodniej. Autorzy użyli danych panelowych obejmujących kraje będące członkami OECD oraz nowe kraje członkowskie UE w latach 1991-2004. Ich pracę wyróżnia skupienie uwagi na technicznych aspektach estymacji, co miało spowodować, że model dawałby względnie wiarygodne i pozbawione błędów wyniki. Autorzy stosują estymator Hausmana-Taylora. Uzyskane przez nich wyniki są zgodne z teorią grawitacji, a oszacowanie parametru przy zmiennej UGW wskazuje na wzrost wolumenu handlu jedynie o 15%. Wpływ unii monetarnej jest więc niewielki w porównaniu z tym, jaki przewidywał Rose (2000), lecz porównywalny z uzyskanym przez Micco, Steina i Ordoneza (2003).

Belke i Spies (2008) proponują w kolejnym „kroku” zbadanie rocznego wpływu zmiennej określającej udział w UGW na handel. Ich zdaniem, wpływała ona pozytywnie na handel do 2002 r., natomiast od 2003 r. jej wpływ jest negatywny.

Również Cieślik, Michałek i Mycielski (2009) stosują estymator Hausmana-Taylora. Ich badanie podobnie, jak omawiane wcześniej prace, zostało przeprowadzone w oparciu o model grawitacji, zaś panel danych objął kraje Europy Środkowej i Wschodniej lub państwa członkowskie OECD oraz ich partnerów handlowych w latach 1993 – 2006. Estymacja została przeprowadzona przy użyciu modelu z efektami ustalonymi, losowymi oraz metody Hausmana-Taylora. Dodatkowo autorzy wprowadzają dużą liczbę zmiennych zero-jedynkowych do modelu, które kontrolują wpływ członkostwa w WTO, OECD, CEFTA, BAFTA i innych organizacjach oraz ugrupowaniach. Niemal wszystkie zmienne wprowadzone przez tych autorów okazały się statystycznie istotne. Otrzymano dodatnią i statystycznie istotnie różną od zera ocenę parametru przy zmiennej zero-jedynkowej określającej przynależność do strefy euro. Otrzymane wyniki wskazują na stymulujący wpływ wprowadzenia euro na handel między członkami UGW. Ich zdaniem, przynależność do strefy euro prowadzi do oczekiwanego wzrostu eksportu o 13%. Autorzy nie wyjaśniają jednak, jakimi przesłankami się kierowali przy wyborze zmiennych endo- i egzogenicznych co jest wadą ich analizy, bowiem te wybory mogą znacząco wpływać na wyniki estymacji.

Baldwin (2006, str. 70) analizuje w jaki sposób efekty handlowe ujawniają się w poszczególnych państwach członkowskich strefy euro i w różnych gałęziach przemysłu. Z jego analizy wynika, że największe korzyści odnosi Hiszpania oraz kraje najściślej zintegrowane, czyli państwa Beneluksu i Niemcy, najmniejsze zaś Grecja, która może nawet ponosić straty. Korzyści są skoncentrowane w branżach charakteryzujących się rosnącymi korzyściami skali i konkurencją niedoskonałą, czyli w przemyśle maszynowym, samochodowym oraz w produkcji zróżnicowanych dóbr konsumpcyjnych. Baldwin (2006) stwierdza, że efekty handlowe wynikają w głównej mierze nie ze spadku kosztów transakcyjnych, lecz z importu nowych, wcześniej niedostępnych, dóbr (odmian) do strefy euro (obniżenie stałych kosztów związanych z przywozem nowych dóbr).

5.3 PODSUMOWANIE

Przedstawione właśnie wyniki badań mają jedną wspólną cechę: wszystkie powstały w oparciu o model grawitacji, którego jedną ze zmiennych jest zmienna binarna reprezentująca integrację monetarną. Niezmienna pozostaje również główną metodą szacowania samego wpływu. Natomiast różni autorzy czynią podstawą testów empirycznych odmienne (i odmienne wybierane) grupy państw. Badania dotyczą ponadto różnych okresów. Zmieniają się też techniki estymowania modeli grawitacji (od metody najmniejszych kwadratów do estymatorów Hausmana-Taylora). Po części przyczyną jest większa obecnie dostępność wiarygodnych danych niż to miało miejsce w przeszłości. Praca Rose'a rozpoczęła badania nad wpływem integracji monetarnej na handel i wykorzystywaniem do nich modeli grawitacji. Oszacowany przez Rose'a ponad 200-procentowy wpływ z pewnością był przeszacowany. Obecnie ocenia się, że wpływ integracji monetarnej, w tym wprowadzenia euro, na handel jest raczej umiarkowany i mieści się w przedziale od 5% do 10%. Oddziaływanie euro ujawniło się w zasadzie natychmiast, bo już w 1999 r. i nie miało charakteru dyskryminacyjnego, gdyż nie ograniczało się do pobudzenia handlu wewnątrz UGW, lecz sprzyjało także ożywieniu handlu zewnętrznego. Interesujące jest także to, że wielkość oszacowanego wpływu unii monetarnej na wymianę towarową zmniejsza się wraz z upływem lat aż do pracy cytowanych Belke i Spies, w którym zaczyna się mówić o ujemnym znaku współczynnika kontrolującego przynależność do unii monetarnej...

ROZDZIAŁ 6. EMPIRYCZNE BADANIE WPLYWU INTEGRACJI MONETARNEJ NA WARTOŚĆ I DYNAMIKĘ EKSPORTU

Badanie wpływu integracji monetarnej w Europie na handel prowadzimy przy użyciu modelu grawitacji opartego na danych panelowych z lat 1995-2009. U podstaw tego modelu leży założenie, że współpraca gospodarcza pomiędzy dwoma krajami zależy od masy ekonomicznej każdego z nich i odległości między nimi (szerzej zob. rozdz. 5). Modelując wpływ integracji monetarnej na handel, który reprezentuje wartość i dynamika dwustronnego eksportu par krajów, przyjmujemy zmienne objaśniające tradycyjnie stosowane w modelach grawitacji jak PKB badanego kraju (reportera) i jego partnera handlowego (partnera) oraz odległość geograficzną między krajami. Dodatkowo, zgodnie z neoklasyczną teorią handlu, zakładamy, że handel między dwoma partnerami jest tym intensywniejszy, im mniejsza jest różnica w ich względnym wyposażeniu w czynniki produkcji. Przyjmujemy, że wielkość tę reprezentuje różnica w PKB *per capita*. Uwzględniamy również zmienne objaśniające: wspólny język, powiązania handlowe oraz powiązania walutowe. Właśnie zmienne monetarne są w centrum naszego zainteresowania. To one właśnie pokazują na wpływ integracji monetarnej na eksport. Uwzględniamy eliminację ryzyka kursowego oraz przynależność do unii monetarnych.

Żeby oszacować model grawitacji w oparciu o dane panelowe, należy wybrać najbardziej adekwatne podejście do estymacji. Musi ono uwzględniać zarówno założenia, które można, bądź trzeba, przyjąć w rozpatrywanej sytuacji, jak i typ estymowanych modeli.

Dane wykorzystywane do estymacji stanowią panel, w którym jednostką jest para krajów prowadzących wymianę handlową. To umożliwia uwzględnienie wśród zmiennych objaśniających omówionych wcześniej czynników indywidualnych (takich, jak np. odległość dzieląca daną parę krajów), zaś jako zmienną objaśnianą można potraktować wielkość eksportu (albo łączną wielkość obrotów handlowych) z pierwszego w parze kraju (reportera) do drugiego (partnera). Oznacza to, że w tej pracy zmienną objaśnianą jest wartość eksportu, zaś każda para krajów (A i B), o których mamy informacje zostaje uwzględniona w panelu dwukrotnie (jako AB i jako BA), aby uwzględnić i modelować wartość eksportu w obu kierunkach. Liczba tak utworzonych jednostek (par) w panelu waha się między około 5000 i

8000 par krajów (w zależności od okresu objętego empirycznymi testami poszczególnych modeli i od ich specyfikacji). Pojedynczym okresem w panelu jest rok, zaś dane wykorzystane do konstrukcji modeli obejmują okres 1995-2009. Jednocześnie jednak w tak długim okresie można spodziewać się pewnej niestabilności modelowanej relacji w czasie, czego główną przyczyną są znaczne różnice międzynarodowej sytuacji ekonomicznej. W szczególności w Europie w roku 2004 mogło dojść do znaczących zmian międzynarodowych relacji handlowych w związku z wejściem do Unii Europejskiej dużej liczby krajów. Podobnie, w latach 2008-2009 można oczekiwać, iż dotychczas uchwycone relacje mogły ulec zmianom w związku z ogólnoswiatowym kryzysem gospodarczym. Dlatego też estymacji za pomocą różnych estymatorów poddajemy każdorazowo cztery równania, różniące się jedynie zakresem obserwacji w próbie wykorzystanych do ich estymacji, nie różnią się zaś postacią funkcyjną. Kolejne równania szacowane są, odpowiednio, na podstawie pełnych danych (1995-2009), okresu przed wejściem dużej grupy krajów do UE (1995-2004), okresu między wejściem do UE dużej liczby krajów a wystąpieniem symptomów kryzysu gospodarczego (2005-2007) oraz okresu kryzysu gospodarczego (2008-2009). Jak pokażemy w dalszej części pracy, część parametrów ulega znacznym zmianom w czasie w poszczególnych okresach. Obserwacja ich zmienności pozwala też ocenić, w jaki sposób różna sytuacja na rynkach międzynarodowych wpływa na zależności między zmiennymi objaśniającymi a zmienną objaśnianą.

Przedmiotem badania są handlowe skutki integracji monetarnej w Europie, czyli efekty stworzenia strefy euro. Próba nie została ograniczona jedynie do krajów europejskich czy OECD. Panel obejmował 178 krajów, który następnie ograniczyliśmy do 98 krajów wykluczając państwa najmniejsze.

Testy empiryczne dotyczą dwóch modeli. Jeden ma na celu wskazanie czynników wpływających na poziom, drugi zaś na dynamikę zmian wielkości handlu zagranicznego. Ze względu na konieczność dostosowania estymatora do warunków dynamicznych, występujących w modelu opisującym przyczyny i dynamikę zmian wartości eksportu, należy wykorzystać dwa typy metod estymacji. Konstrukcji estymatorów, estymacji modeli oraz analizie wyników poświęcone są dwa kolejne podrozdziały. Pierwszy z nich dotyczy metod zastosowanych przy estymacji modelu statycznego, opisującego czynniki decydujące o poziomie eksportu. Drugi przedstawia metody wykorzystane do estymacji modelu dynamicznego, opisującego przyczyny zmian wielkości eksportu.

6. 1. CZYNNIKI DECYDUJĄCE O WIELKOŚCI EKSPORTU – ANALIZA EMPIRYCZNA

Szacowane równanie modelu grawitacji ma postać:

$$\begin{aligned} \ln X_{ij}^t = & \alpha_1 \ln(GDP_i^t) + \alpha_2 \ln(GDP_j^t) + \alpha_3 \ln|GDPpc_i^t - GDPpc_j^t| + \\ & + \alpha_4 \ln dist_{ij} + \alpha_5 jezyk_{ij} + \alpha_6 umowa_{ij}^t + \\ & + \alpha_7 euro_{i \wedge j}^t + \alpha_8 euroERM_{ij}^t + \alpha_9 euroUE_{ij}^t + \alpha_{10} eurokot_{ij}^t + \alpha_{11} eurozew_{ij}^t + \\ & + \alpha_{12} uniamon^t_{ij} + \alpha_{13} uniamonzew^t_{ij} + \alpha_{14} zmiennosc^t_{ij} + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

Zmienną objaśnianą w równaniu opisującym czynniki decydujące o poziomie eksportu z kraju reportera (*i*) do kraju partnera (*j*) jest logarytm eksportu (X_{ij}). Wartość eksportu w tysiącach USD z kraju *i* do kraju *j* podawana jest według różnych nomenklatur (HS, SITC) w bazie Comtrade. Ze względu na większą ilość danych skorzystaliśmy z danych handlowych według nomenklatury SITC. Jednocześnie w przypadku braku danych w danym roku dla danej pary krajów dane uzupełnialiśmy danymi z bazy HS, o ile były one dostępne.

Wśród zmiennych objaśniających uwzględniliśmy:

GDP_i^t - PKB kraju reportera (*i*), z bazy WDI WB (<http://data.worldbank.org>), w cenach bieżących, mierzony w tysiącach USD. Ta zmienna pozwala na sprawdzenie, jak na podaż eksportu wpływa potencjał gospodarczy kraju eksportującego. Spodziewamy się dodatniego wpływu (czyli dodatniego znaku współczynnika)

GDP_j^t - PKB kraju partnera (*j*) z bazy WDI WB, w cenach bieżących, mierzony w tysiącach USD. Zmienna objaśnia, jak na popyt na eksport wpływa PKB kraju importującego (reportera). W przypadku tej zmiennej również spodziewamy się współczynnika ze znakiem dodatnim.

$|GDPpc_i^t - GDPpc_j^t|$ - moduł różnicy w nominalnym PKB *per capita* między krajami *i* i *j* obliczany na podstawie danych z bazy WDI WB w USD. Im mniejsza jest różnica między nominalnymi PKB *per capita* w parze handlujących państw, tym większy powinien być ich wzajemny handel (oczekiwany dodatni znak współczynnika).

$dist_{ij}$ - odległość między handlującymi państwami *i* oraz *j* obliczana jako odległość pomiędzy najbardziej zaludnionymi miastami obu państw (zwykle stolicami), w km. Dane pochodzą z CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, www.cepii.fr). Odległość reprezentuje koszty handlu, w tym przede wszystkim koszty transportu i negatywnie wpływa na wzajemny handel. Im bardziej kraje są od siebie oddalone,

tym większe są koszty związane z ich handlem i dlatego może być on względnie mały (oczekiwany ujemny znak współczynnika).

$jezyk_{ij}$ - zmienna binarna, która wtedy przyjmuje wartość 1, kiedy kraje mają wspólny oficjalny język. Wartości zmiennej podajemy za CEPII. W początkowych badaniach przyjmowano, że wspólny oficjalny język działa korzystnie na kontakty handlowe. Obecnie wspólny język niekoniecznie uznaje się za czynnik determinujący te kontakty. To wynika z rozwoju technologii, z obecności nowych form komunikowania się za pośrednictwem internetu oraz ze stosowania komunikatorów. Co więcej, powszechna znajomość języka angielskiego na świecie prowadzi do zwiększenia kontaktów handlowych między krajami, które nie mają wspólnego oficjalnego języka (oczekiwany dodatni znak współczynnika).

$umowa_{ij}^t$ - zmienna binarna, która przyjmuje wartość 1 wówczas, gdy kraje i oraz j mają podpisaną umowę handlową. Dane zostały opracowane na podstawie bazy Światowej Organizacji Handlu (<http://rtais.wto.org>). Uwzględniliśmy takie umowy, jak: preferencyjne umowy handlowe, strefy wolnego handlu, strefy wolnego handlu rozszerzone o integrację gospodarczą, unie celne oraz unie celne rozszerzone o integrację gospodarczą. Umowy handlowe są formą dyskryminacyjnej liberalizacji handlu. Pozwalają przed wszystkim znieść bariery celne i pozacelne w handlu między państwami członkowskimi porozumienia. Zgodnie z teorią ich wpływ na wzajemne stosunki handlowe jest pozytywny. Spodziewamy się więc dodatniego znaku współczynnika.

Zmiennymi objaśniającymi związanymi z integracją monetarną są:

$euro_{i \wedge j}^t$ - zmienna binarna, która przyjmuje wartość 1 wtedy, kiedy kraje i oraz j należą do strefy euro. Teoria integracji monetarnej oraz badania empiryczne dowodzą, że integracja monetarna powinna pozytywnie wpływać na eksport (oczekiwany dodatni znak współczynnika).

$euroERM_{ij}^t$ - zmienna binarna. Wynosi 1, kiedy kraj i należy do EMU, zaś kraj j jest członkiem Mechanizmu Kursów Walutowych (ERM). Kraje należące do ERM decydują się obecnie na powiązanie swoich walut z euro i usztywnienie ich kursów (szerzej zob. rozdz. 3). Zmienna pokazuje wpływ handlu państwa należącego do strefy euro (reportera) z partnerem, którego waluta narodowa jest powiązana z euro. Zakładamy, że przynależność do ERM będąca formą integracji monetarnej oddziałuje pozytywnie na eksport państwa ze strefy euro (oczekiwany dodatni znak współczynnika).

$euroUE_{ij}^t$ - zmienna binarna równa 1, jeżeli kraj i (reporter) należy do europejskiej unii monetarnej, natomiast jego partner (kraj j) jest członkiem UE, nie należąc ani do ERM, ani do strefy euro, ani nie mając waluty zakotwiczonej w euro. Udział w UE jest równoznaczny z uczestnictwem w rynku wewnętrznym UE, co pozytywnie wpływa na wzajemny handel (oczekiwany dodatni znak współczynnika).

$eurokot_{ij}^t$ - zmienna binarna równa 1, kiedy kraj i należy do EMU, zaś waluta kraju j jest zakotwiczona w euro. Wprowadzenie kotwicy walutowej daje eksporterom pewność braku wahań kursów walutowych, co również powinno oddziaływać na eksport pozytywnie (oczekiwany dodatni znak współczynnika).

$eurozew'_{ij}$ - zmienna binarna, mająca wartość 1 wówczas, gdy kraj i należy do strefy euro, natomiast kraj j nie należy ani do tej strefy, ani do UE, ani nie ma waluty zakotwiczonej w euro. Zmienna reprezentująca wpływ braku powiązań o charakterze integracji monetarnej (czyli głębokiej integracji gospodarczej). Zgodnie z teorią integracji ta zmienna powinna mieć obojętny albo negatywny wpływ na handel dwustronny (oczekiwany ujemny znak współczynnika).

$zmiennosc_{ij}^t$, czyli zmienność kursów obliczana jest na podstawie dwustronnych kursów walutowych kraju i oraz j na podstawie miesięcznych kursów neer (*nominal effective exchange rate*) z baz IFS IMF (www.imf.org/external/data.htm). Zmienność kursów bilateralnych stanowi odchylenie standardowe obliczane dla 12 miesięcy w roku dla pierwszych różnic logarytmów. Jeśli kurs jest stały, *volatility* jest równa zero. Niewielka zmienność kursu powinna pozytywnie wpływać na eksport, zaś jej wzrost może oddziaływać nań negatywnie, gdyż zniechęca do współpracy gospodarczej (możliwy zarówno dodatni, jak i ujemny znak współczynnika).

$uniamon'_{ij}$ - zmienna binarna równa 1 wtedy, kiedy kraj i oraz j tworzą unię monetarną inną niż strefa euro. Oczekujemy, że również ta zmienna (podobnie jak zmienna związana z integracją monetarną w Europie) ma pozytywny wpływ na eksport (oczekiwany dodatni znak współczynnika).

$uniamonzew'_{ij}$ - zmienna binarna, wynosi 1, kiedy kraj i należy do unii monetarnej innej niż strefa euro, natomiast kraj j do żadnej unii monetarnej nie należy. Eksport do państw nienależących do tej samej unii monetarnej może ujemnie wpływać na spadek eksportu (oczekiwany ujemny znak współczynnika).

ε_{it} - składnik losowy

W badaniu zastosowano postać funkcyjną, w której zmienną objaśnianą i zmiennymi objaśniającymi są logarytmy poszczególnych czynników (naturalnie, z pominięciem czynników jakościowych zakodowanych przy użyciu zmiennych zero-jedynkowych)⁶³.

Należy zauważyć, że jednym z celów badania jest określenie wpływu członkostwa w strefie euro i w innych porozumieniach walutowych związanych ze strefą euro (ERM, zakotwiczenie waluty narodowej) na eksport. Zbadamy również wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na wymianę z państwami strefy euro. Dodatkowo wprowadzono zmienne zero-jedynkowe pozwalające badać wpływ przynależności do innych niż strefa euro unii monetarnych. Tym razem chodzi o analizę wpływu umów o preferencjach handlowych na eksport.

W modelu zaproponowaliśmy osiem zmiennych zero-jedynkowych pozwalających określić stopień powiązań monetarnych i handlowych, których interakcje ze wszystkimi zmiennymi ilościowymi zostały uwzględnione w modelu. W tym opracowaniu nie przedstawiamy jednak wyników estymacji takich modeli, ponieważ testy istotności zmiennych interakcyjnych wykazały, że nie mają one istotnego statystycznie wpływu na zmienną objaśnianą na racjonalnych poziomach istotności. W dalszej części pracy ograniczamy się zatem do prezentacji wyników estymacji modeli, w których zmiennymi objaśniającymi są jedynie czynniki wymienione wcześniej w tym rozdziale.

Szacowany model ma charakter modelu statycznego, w którym wprowadzono jednokierunkowe efekty indywidualne, traktując każdą parę krajów jako pojedynczą jednostkę w panelu. Estymatorami stosowanymi zazwyczaj w takiej sytuacji są estymator efektów ustalonych (*fixed effects*) oraz estymator efektów losowych (*random effects*). Niestety jednak, ich zastosowanie napotyka na poważne trudności. Nieco mniej restrykcyjnym z wymienionych ze względu na przyjmowane założenia jest podejście z efektami ustalonymi (wyniki zob. Tabela 6.1). Ograniczeniem technicznym jest w tym przypadku konieczność usunięcia współliniowości zmiennych objaśniających, co prowadzi do niemożności uwzględnienia w modelu wszystkich tych zmiennych, których wartości są stałe w czasie w każdej parze krajów. Typowym przykładem takiej zmiennej jest odległość między krajami. Istotnym założeniem, co do spełnienia którego można mieć wątpliwości, jest założenie ścisłej egzogeniczności zmiennych objaśniających w sensie ich nieskorelowania z bieżącymi, przeszłymi i przyszłymi wartościami składnika losowego dla rozpatrywanej

⁶³ Teoretyczne podstawy modelu grawitacji omówione w Czarny E., Śledziwska K. 2009, „Polska w handlu światowym”, PWE, str. 75-81

obserwacji. W przypadku zdecydowanej większości zmiennych o charakterze makroekonomicznym takie założenie wydaje się trudne do spełnienia. Jednocześnie, teoretycznie możliwym do zastosowania rozwiązaniem w sytuacji, gdy założenie to nie jest spełnione, jest zastosowanie metody zmiennych instrumentalnych. Jednakże zastosowanie tej metody wymaga wykorzystania odpowiednich instrumentów: zmiennych, które są w znaczący sposób skorelowane z endogenicznymi zmiennymi objaśniającymi, a jednocześnie nieskorelowane ze składnikiem losowym modelu. Już samo wskazanie takich zmiennych na poziomie zależności makroekonomicznych jest trudne. Dodatkowym kłopotem byłaby z pewnością dostępność odpowiednich danych. W praktyce w badaniach opartych na modelach grawitacji rzadko stosowane są instrumenty zewnętrzne, co wynika właśnie z trudności z ich znalezieniem i uzyskaniem odpowiednich instrumentów, dla których dostępne są dane. Prace, w których proponuje się wykorzystanie określonych instrumentów są z reguły w literaturze kontestowane (zob. np. Egger 2002), ponieważ trudno jest jednoznacznie wykazać, że stosowane instrumenty są rzeczywiście egzogeniczne. Gdyby zaś zastosowane instrumenty dodatkowo były endogeniczne, mogłoby to prowadzić do zwiększenia obciążenia estymatora oraz do zmniejszenia jego efektywności⁶⁴.

TABELA 6.1. WYNIKI ESTYMACJI MODELU (WIELKOŚĆ EKSPORTU, EFEKTY STAŁE)

Zmienne	(1) 1995-2009	(2) 1995-2003	(3) 2004-2007	(4) 2008-2009
$\ln(GDP_i^t)$	0.576*** (0.0178)	1.121*** (0.0105)	0.779*** (0.104)	1.128*** (0.186)
$\ln(GDP_j^t)$	0.758*** (0.0165)	0.828*** (0.00925)	0.572*** (0.102)	0.856*** (0.157)
$\ln GDPpc_i^t - GDPpc_j^t $	-0.0425*** (0.00924)	-0.0758*** (0.00959)	-0.0392 (0.0339)	0.0385 (0.0458)
$\ln dist_{ij}$		-1.268*** (0.0282)		
$jezyk_{ij}$		0.833*** (0.0647)		
$umowa_{ij}^t$	0.0928*** (0.0260)	0.144*** (0.0353)	0.109 (0.135)	0.0224 (0.171)
$euro_{i \wedge j}^t$	-0.0618 (0.0609)	-0.0428 (0.0657)		-0.115 (0.399)
$euroERM_{ij}^t$	-0.0145	-0.0219		

⁶⁴ Egger P. 2002 "An Econometric View on the Estimation of Gravity Models and the Calculation of Trade Potentials", The World Economy, Blackwell Publishing, vol. 25(2), pages 297-312, 02

	(0.0956)	(0.157)		
<i>euroUE</i> ^t _{ij}	-0.00924	-0.202**	0.107	
	(0.0695)	(0.100)	(0.319)	
<i>eurokot</i> ^t _{ij}	-0.0504	-0.0862		
	(0.0771)	(0.0796)		
<i>eurozew</i> ^t _{ij}	-0.0176	-0.00578	0.0607	
	(0.0237)	(0.0244)	(0.451)	
<i>zmiennosc</i> ^t _{ij}	0.0308	0.558***	-0.181	2.556**
	(0.168)	(0.169)	(1.138)	(1.276)
<i>uniamon</i> ^t _{ij}		2.248***		
		(0.323)		
<i>uniamonzew</i> ^t _{ij}		0.353***		
		(0.0789)		
Stała	-14.77***	-15.32***	-15.34***	-27.35***
	(0.236)	(0.352)	(1.167)	(3.844)
Ilość obserwacji	86 058	58 518	18 148	9 392
Ilość par krajów	7 389	7 098	6 665	5 659

Błąd standardowy w nawiasach
 *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

TABELA 6.2 WYNIKI ESTYMACJI MODELU (WIELKOŚĆ EKSPORTU, EFEKTY ZMIENNE)

Zmienne	(1) 1995-2009	(2) 1995-2003	(3) 2004-2007	(4) 2008-2009
$\ln(GDP_i^t)$	0.950***	1.121***	1.227***	1.256***
	(0.00891)	(0.0105)	(0.0138)	(0.0151)
$\ln(GDP_j^t)$	0.694***	0.828***	0.877***	0.922***
	(0.00805)	(0.00925)	(0.0120)	(0.0127)
$\ln GDPpc_i^t - GDPpc_j^t $	-0.112***	-0.0758***	-0.0895***	-0.0322
	(0.00808)	(0.00959)	(0.0173)	(0.0200)
$\ln dist_{ij}$	-1.333***	-1.268***	-1.068***	-1.106***
	(0.0284)	(0.0282)	(0.0378)	(0.0380)
<i>jezyk</i> _{ij}	0.613***	0.833***	0.932***	1.021***
	(0.0657)	(0.0647)	(0.0772)	(0.0825)
<i>umowa</i> ^t _{ij}	0.0808***	0.144***	0.768***	0.675***
	(0.0252)	(0.0353)	(0.0762)	(0.0722)
<i>euro</i> ^t _{i∧j}	-0.0826	-0.0428	-0.0614	-0.226
	(0.0597)	(0.0657)	(0.210)	(0.185)
<i>euroERM</i> ^t _{ij}	-0.0833	-0.0219	0.230	-0.252
	(0.0956)	(0.157)	(0.333)	(0.338)
<i>euroUE</i> ^t _{ij}	-0.0861	-0.202**	0.150	0.0240

	(0.0693)	(0.100)	(0.184)	(0.246)
$eurokot_{ij}^t$	-0.0933	-0.0862	0.123	0.159
	(0.0754)	(0.0796)	(0.258)	(0.246)
$eurozew_{ij}^t$	-0.0316	-0.00578	0.549***	0.294***
	(0.0233)	(0.0244)	(0.0899)	(0.0897)
$zmiennosc_{ij}^t$	0.260	0.558***	-1.401	-0.0295
	(0.169)	(0.169)	(1.070)	(1.008)
$uniamon_{ij}^t$	1.079***	2.248***	2.794***	4.595***
	(0.335)	(0.323)	(0.378)	(0.507)
$uniamonzew_{ij}^t$	0.122	0.353***	0.619***	0.928***
	(0.0802)	(0.0789)	(0.0970)	(0.116)
Stała	-9.487***	-15.32***	-20.35***	-21.76***
	(0.310)	(0.352)	(0.464)	(0.512)
Ilość obserwacji	86,058	58,518	18,148	9,392
Ilość par krajów	7,389	7,098	6,665	5,659

Błąd standardowy w nawiasach

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Problemy z odpowiednią instrumentalizacją powodują, że autorzy proponujący klasyczne rozwiązania, jako jeden z głównych modeli szacowanych w oparciu o dane panelowe, wykorzystują model z efektami ustalonymi bez modyfikacji związanych z endogenicznością zmiennych w sensie ich związku ze składnikiem losowym. Fakt, iż nie można uwzględnić w nim zmiennych objaśniających, których wartości nie zmieniają się w czasie dla żadnej spośród par krajów powoduje, że rozwiązaniem chętnie traktowanym jako alternatywne jest potraktowanie efektów indywidualnych jako losowych (zob. Tabela 6.2). U podstaw tego podejścia leży taki sam, jak w przypadku modelu z efektami ustalonymi, liniowy model jednokierunkowy, w którym jednak efekty indywidualne traktuje się jako rozszerzenie struktury stochastycznej modelu, nie zaś dodatkowy deterministyczny czynnik wprowadzany do zbioru zmiennych objaśniających. W konsekwencji, dodatkowym w porównaniu z modelem z efektami ustalonymi założeniem jest w tym przypadku założenie nieskorelowania zmiennych objaśniających z efektami indywidualnymi. Jego niespełnienie oznaczałoby *de facto* skorelowanie zmiennych objaśniających z bieżącymi wartościami składnika losowego, a w konsekwencji obciążenie i brak zgodności estymatora. Niestety, to założenie wydaje się jeszcze mniej realistyczne niż występujące przy zastosowaniu efektów ustalonych założenie nieskorelowania zmiennych objaśniających ze składnikiem „czysto” losowym ε . Należy bowiem zauważyć, że efekt indywidualny można w konstruowanym modelu traktować jako grupę czynników stałych w czasie, które nie są uwzględnione wśród zmiennych objaśniających, lecz

przyczyniają się do nieproporcjonalnie wysokiej lub nieproporcjonalnie niskiej wartości eksportu z pierwszego do drugiego kraju w danej parze. Czynniki te oznaczają pewną specyficzną, niesformalizowaną umowami, relację między dwoma krajami, polegającą na ich wzajemnym przyciąganiu się lub odpychaniu. Na przykład, można oczekiwać, że efekt indywidualny w parze państw, w skład której wchodzi Czechy i Słowacja albo Niemcy i Austria będzie znacząco dodatni, zaś w parze Korea Północna i Korea Południowa znacząco ujemny. Jednocześnie jednak można oczekiwać, że wówczas, gdy rozpatrywane dwa kraje stanowiące parę prowadzą intensywną wymianę handlową w dużej mierze dlatego, że dobre relacje między kontrahentami w obu krajach (czyli składowa efektu indywidualnego) wspierają rozwój handlu, wówczas między tymi krajami stosunkowo szybko dojdzie do zawarcia umowy handlowej (a więc zmianie ulegnie wartość określonej zmiennej objaśniającej), której celem będzie uproszczenie prowadzonej wymiany towarowej, usunięcie związanych z nią barier instytucjonalnych, a także obniżenie kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwa. Widoczne jest zatem, że w modelu z efektami losowymi można oczekiwać endogeniczności zmiennych objaśniających już wskutek ich korelacji z efektami indywidualnymi.

Ostatni z wymienionych problemów można jednak rozwiązać stosując estymator Hausmana-Taylora. Zastosowanie metody Hausmana-Taylora (HT) umożliwia wprowadzenie do zbioru zmiennych objaśniających z jednej strony zmiennych stałych w czasie (jak przy wykorzystaniu estymatora efektów ustalonych), z drugiej zaś, na uwzględnieniu zmiennych skorelowanych z efektami indywidualnymi (choć wciąż egzogenicznych z punktu widzenia składnika „czysto” losowego ϵ). Estymator HT jest jedną z postaci estymatorów metody zmiennych instrumentalnych, ponieważ dopuszczenie skorelowania części zmiennych objaśniających z efektami indywidualnymi wymaga ich instrumentalizacji. W tym celu zamiast dodatkowych instrumentów zewnętrznych, co prowadziło do wymienionych wcześniej problemów ze wskazaniem odpowiednich, nieendogenicznych instrumentów, wykorzystywane są zmienne, w odniesieniu do których zakłada się brak korelacji z efektami indywidualnymi. Tym samym bardzo istotnym elementem procedury estymacji modelu staje się dokonanie wyboru, w odniesieniu do których zmiennych niezależnych można przyjąć, że są one nieskorelowane z efektami indywidualnymi. Z pozoru wydaje się, iż bezpiecznie byłoby potraktować jak największą liczbę zmiennych jako endogeniczne we wspomnianym sensie. Trzeba jednak zauważyć, że oznaczałoby to automatycznie zmniejszenie liczby zmiennych egzogenicznych rozumianych jako nieskorelowane z efektami indywidualnymi. W

konsekwencji zmniejsza się efektywność estymatora. W skrajnym przypadku jego wyznaczenie staje się niemożliwe (tak jest wówczas, gdy liczba stałych w czasie zmiennych endogenicznych byłaby większa niż liczba zmiennych egzogenicznych nieskorelowanych z efektami indywidualnymi).

Zgodnie z przedstawionym rozumowaniem i pamiętając, że pojedynczą obserwacją w panelu jest para państw prowadzących wymianę handlową, efekt indywidualny można traktować jako, autonomiczną względem ujętych w modelu zmiennych objaśniających, „skłonność” dwóch krajów do bardziej lub mniej intensywnej wymiany handlowej. Jako zmienne potencjalnie skorelowane z efektem indywidualnym należy, naszym zdaniem, potraktować te spośród zmiennych objaśniających, które określają parę krajów tworzących daną obserwację, nie zaś zmienne charakteryzujące poszczególne kraje. Oznacza to potraktowanie jako potencjalnie skorelowanych z efektami indywidualnymi następujących zmiennych: zmiennej binarnej wyróżniającej kraje powiązane umową o preferencjach handlowych ($umowa_{ij}^t$), logarytmu wartości bezwzględnej różnicy poziomu PKB *per capita* w krajach tworzących daną parę ($\ln|GDPpc_i^t - GDPpc_j^t|$) oraz zmiennej stanowiącej przybliżenie kosztów transportu, czyli odległości $\ln dist_{ij}$.

Ostatnią zmienną, którą zamierzano wprowadzić do modelu i która, jak się wydaje, jest potencjalnie skorelowana z efektami indywidualnymi, stanowi binarna zmienna *colony*, przyjmująca wartość 1 dla tych spośród par krajów, w których jedno było kolonią drugiego, co także może przyczyniać się do istnienia ścisłych powiązań handlowych w danej parze krajów, nawet mimo takich wartości pozostałych zmiennych objaśniających, przy których można by oczekiwać małego natężenia wymiany handlowej. Jednak interpretacja ocen parametrów przy tej zmiennej prowadziła do wniosku o nierealistycznie silnym efekcie powiązania z dawną kolonią (spodziewany eksport 20-70 większy niż w przypadku krajów niepowiązanych taką relacją). Pominięcie tej zmiennej rodzi niebezpieczeństwo wystąpienia błędu pominiętych zmiennych, którego skutkiem jest obciążenie estymatora. Jednocześnie wydaje się, że nietypowa ocena parametru przy tej zmiennej może wynikać z faktu, iż większość par krajów, dla których ta zmienna przyjmuje wartość 1, składa się z dawnego imperium o dużej wartości eksportu i odległego od niego małego kraju o małym eksporcie (niegdysiejsza kolonia). Występujące między nimi duże różnice w poziomach PKB, duża odległość oraz z reguły niski PKB drugiego kraju (dawnej kolonii) powodują, że eksport oczekiwany na podstawie standardowego modelu grawitacji jest bardzo niski. W tej sytuacji

nawet nieznacznie od niego wyższe wartości absolutne rzeczywistego eksportu oznaczają kolosalną różnicę względną w stosunku do oczekiwań. Ponieważ zaś model szacowany jest na logarytmach podstawowych zmiennych, właśnie różnice względne odgrywają tu kluczową rolę i powodują sztuczne wypiętrzenie oceny parametru przy zmiennej *colony*. W tej sytuacji za najbardziej racjonalne uznaliśmy wydatki z próby wykorzystanej do estymacji modelu par krajów, dla których zmienna *colony* ma wartość 1. Oznacza to niewielkie zmniejszenie liczebności próby, natomiast nie prowadzi do wystąpienia błędów pominiętych zmiennych, ani do otrzymania nietypowych i trudnych do uzasadnienia ocen parametrów. Przedstawiamy więc wyniki estymacji poszczególnych modeli, uzyskane na podstawie obserwacji jedynie tych par krajów, w których nie ma historycznych doświadczeń kolonialnych (zob. 6.3.).

TABELA 6.3. WYNIKI ESTYMACJI MODELU (WIELKOŚĆ EKSPORTU, METODA HAUSMANA-TAYLORA)

Zmienne	(1) 1995-2009	(2) 1995-2003	(3) 2004-2007	(4) 2008-2009
$\ln(GDP_i^t)$	0.838*** (0.0116)	1.028*** (0.0158)	1.425*** (0.0190)	1.448*** (0.0348)
$\ln(GDP_j^t)$	0.636*** (0.0107)	0.766*** (0.0145)	1.019*** (0.0186)	1.019*** (0.0186)
$\ln GDPpc_i^t - GDPpc_j^t $	-0.0738*** (0.00918)	-0.0764*** (0.0114)	-0.186*** (0.0325)	0.0224 (0.0484)
$\ln dist_{ij}$	-3.645*** (0.122)	-2.947*** (0.139)	-1.958*** (0.189)	-2.564*** (0.568)
$jezyk_{ij}$	0.172* (0.101)	0.514*** (0.102)	1.091*** (0.0942)	1.096*** (0.112)
$umowa_{ij}^t$	0.0332 (0.0259)	-0.00833 (0.0374)	0.121 (0.132)	0.0736 (0.181)
$euro_{i \wedge j}^t$	-0.197*** (0.0604)	-0.127* (0.0658)	-1.564*** (0.341)	-2.384*** (0.882)
$euroERM_{ij}^t$	-0.109 (0.0953)	-0.102 (0.155)	-0.634 (0.435)	-2.433** (0.953)
$euroUE_{ij}^t$	-0.0783 (0.0692)	-0.208** (0.0986)	-0.419** (0.209)	-1.998** (0.880)
$eurokot_{ij}^t$	-0.0560 (0.0760)	-0.0754 (0.0791)	-0.0283 (0.291)	-0.00346 (0.281)
$eurozew_{ij}^t$	-0.0169 (0.0235)	-0.00476 (0.0242)	0.400*** (0.101)	0.127 (0.114)
$zmiennosc_{ij}^t$	0.156 (0.168)	0.443*** (0.166)	0.929 (1.094)	1.616 (1.288)
$uniamon_{ij}^t$	-5.599*** (0.595)	-2.629*** (0.626)	2.093*** (0.674)	2.130 (1.631)

$uniamonzew^{t}_{ij}$	0.219*	0.480***	0.846***	1.256***
	(0.125)	(0.124)	(0.108)	(0.147)
Stała	13.34***	1.799	-18.56***	-14.58***
	(1.108)	(1.387)	(1.895)	(4.500)
Ilość obserwacji	86,058	58,518	18,148	9,392
Ilość par krajów	7,389	7,098	6,665	5,659

Błąd standardowy w nawiasach

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Analizując wyniki szacunków w oparciu o zastosowanie estymatorów Hausmana-Taylor'a należy zauważyć, że parametry przy typowych zmiennych występujących w modelach grawitacji (PKB, odległość, różnica w PKB *per capita*) są dla okresu 1995-2009 istotnie różne od zera na poziomie istotności 1%. Także znaki ocen parametrów przy tych zmiennych są zgodne z teorią handlu. Wyjątek stanowią wyniki dla zmiennej reprezentującej różnicę w PKB *per capita* w latach 2008-2009. W podanym okresie ta zmienna nie ma statystycznie istotnego wpływu na zmienną objaśnianą na typowych poziomach istotności. Oszacowania parametrów przy zmiennych PKB zarówno kraju reportera (*i*), jak i partnera (*j*) są w każdym badanym okresie dodatnie oraz istotne statystycznie. W przypadku wpływu wielkości PKB reportera jak i partnera efekty są porównywalne: wzrost PKB jednego lub drugiego o 1% prowadzi do spodziewanego przyrostu eksportu o 0,83% w przypadku reportera i 0,64% w odniesieniu do partnera. Warto zwrócić uwagę, że w latach 2004-2007 oraz w okresie kryzysu (lata 2008-2009) oceny te były wyższe: wzrost PKB o 1% prowadził do przyrostu eksportu średnio o ponad 1%, przy czym silniejszy był wpływ PKB kraju reportera. Wiedząc, że w latach 2008-2009 notowano niski albo ujemny wzrost gospodarczy, oznacza to, że w badanym okresie reakcje eksportu na spadki PKB były szczególnie silne.

Wpływ na eksport zmiennej reprezentującej wspólny, oficjalny język jest statystycznie istotny i dodatni. A zatem, w badanym okresie większy wzrost wzajemnego handlu notowały państwa, w których obowiązują te same języki.

W badaniu uwzględniono umowy o preferencjach handlowych (zmienna *umowa*) zawarte między parami krajów. Po 1995 r. umowy te stają się coraz popularniejszą formą regulowania współpracy handlowej⁶⁵. Ze względu na dość mały zakres zobowiązań i wynikającą zeń łatwość wprowadzania najczęściej powstają strefy wolnego handlu (*FTA free trade area*). Rzadziej są to preferencyjne umowy handlowe, a jeszcze rzadziej unie celne. Zgodnie z teorią integracji gospodarczej, umowy o preferencjach handlowych powinny, za pośrednictwem efektu kreacji handlu, wpływać na wzrost wolumenu wymiany między

⁶⁵ Szerzej zob. Czarny, Śledziowska, Menkes, 2010.

krajami je zawierającymi. W naszym badaniu wpływ porozumień handlowych okazuje się nieistotny zarówno w całym okresie, jak i w jego poszczególnych podokresach.

Najważniejsze ze względu na cel badania, zmienne reprezentują integrację monetarną. Dzielimy je na integrację w ramach strefy euro ($euro_{i \wedge j}^t$) oraz w ramach innych unii monetarnych ($uniamon_{ij}^t$). Dodatkowo wprowadzamy zmienność kursu walutowego (*zmienność*). Ta ostatnia zmienna okazała się statystycznie nieistotna (na standardowym poziomie istotności z przedziału $<0,01-0,1>$). Jedyne w latach 1999-2003 jest ona istotna na poziomie istotności 1%, a jej wpływ jest dodatni.

Wpływ zmiennej $euro_{i \wedge j}^t$ na wolumen eksportu, wtedy przyjmującej wartość 1, kiedy oba kraje tworzące parę należą do strefy euro okazał się statystycznie istotny w badaniach dla całego okresu oraz poszczególnych podokresów. W całym okresie ta zmienna jest istotna na poziomie 1%. Członkostwo w strefie euro oznacza mniejszy spodziewany eksport średnio o blisko 20%. Natomiast parametry oszacowane dla tej zmiennej w podokresach 2004-2007 oraz 2008-2009 są istotnie różne od zera na poziomie istotności 1%, a ich wartości wskazują na jeszcze silniejsze oddziaływanie przynależności do strefy na eksport reportera do partnera również należącego do strefy. Wpływ przynależności do strefy euro par krajów na ich eksport w latach 2004-2007 był negatywny i przyczyniał się do oczekiwanego prawie pięciokrotnego zmniejszenia wzrostu eksportu. W czasie kryzysu oszacowany wpływ jest jeszcze silniejszy i oznacza spodziewany 10 razy mniejszy eksport.

W badanym okresie wpływ pozostałych zmiennych związanych z europejską integracją monetarną i wymiana handlową państw strefy euro z państwami członkowskimi UE oraz krajami ERM jest nieistotny statystycznie. Natomiast w podokresach istotny był wpływ członkostwa partnera w UE (zmienna $euroUE$) i braku powiązań ze strefą euro (zmienna $eurozew$). Wpływ członkostwa partnera w UE był ujemny. Był on najsilniejszy w okresie kryzysu kiedy przynależność partnera do UE powodowała, że eksport z kraju reportera był ponad 13-krotnie mniejszy. Z oceny parametru przy zmiennej $euroUE$ dla lat 2004-2007 wynika, że w tym okresie szacowany na podstawie modelu eksport krajów UWG do pozostałych krajów UE był średnio 1,5 razy większy.

Trzeba jednak podkreślić, że przedstawiona właśnie interpretacja ocen parametrów przy zmiennych określających członkostwo państw w strukturach Wspólnoty Europejskiej ma charakter *ceteris paribus*. Tymczasem w rzeczywistości proces integracji rynku ma charakter postępujący. W szczególności przed wstąpieniem do strefy euro każde państwo musi być członkiem ERM, a wcześniej – członkiem Unii Europejskiej. W konsekwencji, dla określonej

pary krajów, z których pierwszy należy do strefy euro, drugi zaś nie jest nawet członkiem Unii Europejskiej, a więc dla pary, dla której zmienne $euro'_{i\wedge j}$, $euroERM'_{ij}$ i $euroUE'_{ij}$ przyjmują wartość zero, wartość 1 przyjmie w pierwszej kolejności zmienna $euroUE'_{ij}$. W późniejszym okresie, po wstąpieniu kraju j do ERM wartość tej zmiennej ponownie będzie równa zero, zaś wartość zmiennej $euroERM'_{ij}$ wyniesie 1. W kolejnym etapie zmienna $euroERM'_{ij}$ zmieni wartość na 0, zaś zmienna $euro'_{i\wedge j}$ przyjmie wartość 1, kiedy oba kraje staną będą już członami strefy euro. To oznacza, że interpretując ocenę parametru przy zmiennej $euro'_{i\wedge j}$ przy założeniu *ceteris paribus* odnosimy się do sytuacji w rzeczywistości nierealnej, ponieważ nie uwzględnia ona zmian w gospodarce zachodzących na wcześniejszych etapach integracji i mających skutki handlowe. Należy zatem rozpatrzeć spodziewaną zmianę wielkości eksportu pod wpływem zmiany wartości zmiennej $euroERM'_{ij}$ z 1 na 0 i jednocześnie przyjęcia przez zmienną $euro'_{i\wedge j}$ wartości 1 (przy wcześniejszej wartości 0). Oznacza to oparcie interpretacji na różnicy ocen parametrów przy zmiennych $euro'_{i\wedge j}$ i $euroERM'_{ij}$. Te różnice, w kolejnych rozważanych w pracy podokresach wskazują, iż w całym badanym okresie przejście partnera z ERM do strefy euro powoduje *ceteris paribus* spodziewany spadek wielkości eksportu z kraju i do j o około 8%. W poszczególnych podokresach spodziewana zmiana tego eksportu wyniosłaby odpowiednio: -2% w okresie 1995-2004, -60% w okresie 2005-2007 oraz +5% w okresie 2008-2009.

Zaskakujące są wnioski wynikające z analizy zmiennych o charakterze monetarnym dotyczących pozostałych, poza europejską, unii monetarnych. Są to opisane w rozdziale 4: Strefa Franka Pacyficznego (CFP), Wschodniokaraibska Unia Monetarna (ECCU), Unia Monetarna Singapuru i Brunei, Unia Monetarna Szwajcarii i Liechtensteinu, strefa randa południowoafrykańskiego, Zachodnioafrykańska Unia Gospodarcza i Walutowa (UEOMA) oraz Wspólnota Ekonomiczna i Monetarna Afryki Centralnej (CEMAC). Wpływ przynależności do unii monetarnych jest (poza latami kryzysu gospodarczego) istotny (na poziomie istotności 1%). W badaniach dotyczących całego okresu oraz podokresów 1995-2003 i 2004-2007 wpływ przynależności do unii monetarnych jest ujemny. Oceny parametrów przy zmiennej *uniamonzew*, która określa relacje handlowe krajów należących do unii monetarnych z krajami trzecimi (nie należącymi do unii monetarnych) są dodatnie.

6.2. CZYNNIKI DECYDUJĄCE O DYNAMICE EKSPORTU – ANALIZA EMPIRYCZNA

Poza wskazaniem czynników wpływających na poziom wymiany handlowej między poszczególnymi krajami, badamy, czy te same czynniki oddziałują na dynamikę zmian wielkości eksportu, a jeśli tak, to czy wpływ poszczególnych zmiennych jest taki sam (co do kierunku i wielkości), jak na wolumen eksportu.

W tym celu przyjęto taką samą funkcyjną postać modelu dynamiki zmian, jak w przypadku modelu poziomu eksportu. Jedyną zmianą jest uwzględnienie faktu, że występująca w przypadku danej pary krajów w roku t zmiana wielkości eksportu z pierwszego do drugiego kraju (z kraju reportera do partnera) może być uzależniona od wielkości eksportu w tejże parze w roku poprzednim. W konsekwencji postacią funkcyjną modelu jest:

$$\log EXPORT_{i,t} - \log EXPORT_{i,t-1} = \alpha_i + \beta_1 \log EXPORT_{i,t-1} + \mathbf{x}_{i,t}' \boldsymbol{\beta} + \varepsilon_{i,t},$$

gdzie:

- lewa strona równości wyraża różnicę logarytmów eksportu z kraju reportera do partnera z danej pary, a więc, w przybliżeniu, względną zmianę wielkości eksportu,
- po prawej stronie, w celu uwzględnienia wpływu eksportu we wcześniejszych okresach na jego bieżącą wielkość, widnieje logarytm eksportu z pierwszego do drugiego kraju w danej parze,
- występujący po prawej stronie modelu wektor $\mathbf{x}_{i,t}$ zawiera wartości wszystkich pozostałych zmiennych objaśniających, jakie wykorzystywaliśmy we wcześniejszej wersji modelu opisującego czynniki decydujące o poziomie eksportu; ponadto tak, jak w modelu dotyczącym poziomu eksportu, występują tam efekty indywidualne α_i oraz składnik losowy ε_{it}

Przenosząc opóźnioną wartość logarytmu eksportu na prawą stronę równania, otrzymujemy model autoregresyjny o postaci:

$$\log EXPORT_{i,t} = \alpha_i + (\beta_1 + 1) \log EXPORT_{i,t-1} + \mathbf{x}_{i,t}' \boldsymbol{\beta} + \varepsilon_{i,t},$$

czyli, w ostatecznej postaci wykorzystywanej do estymacji, mamy:

$$\log EXPORT_{i,t} = \alpha_i + \gamma \log EXPORT_{i,t-1} + \mathbf{x}_{i,t}' \boldsymbol{\beta} + \varepsilon_{i,t}.$$

W oszacowanym modelu parametry przy wszystkich zmiennych objaśniających, poza opóźnioną wartością eksportu z kraju reportera do partnera w każdej parze, można interpretować, jako wpływ poszczególnych czynników na względną zmianę wielkości

eksportu w roku t . Aby określić wpływ wielkości eksportu w roku $t-1$ na względną zmianę wartości eksportu w roku t należy od oceny parametru przy zmiennej $\log EXPORT_{t-1}$ odjąć 1. Metoda ta zbliżona jest, jak łatwo zauważyć, do stosowanej np. przy modelowaniu konwergencji PKB różnych krajów w oparciu o dane panelowe.

Trzeba jednak zauważyć, że estymacja modelu z elementami autoregresji w oparciu o dane panelowe wymaga zastosowania nieco innych niż standardowe metod. Wynika to stąd, że obecność zmiennej endogenicznej (logarytmu eksportu) wśród zmiennych objaśniających uniemożliwia estymację z wykorzystaniem typowych estymatorów z efektami ustalonymi lub losowymi, prowadzi bowiem do znacznego obciążenia estymatora. Wprawdzie w przypadku estymatora z efektami ustalonymi obciążenie to zanika asymptotycznie wraz ze wzrostem liczby okresów uwzględnionych w modelu, jednak w przypadku wykorzystania danych rocznych z kilkunastu kolejnych lat nie możemy uniknąć znacznego obciążenia.

Jedną z metod najczęściej stosowanych do estymacji takiego modelu jest algorytm Arellano i Bonda (1991). Poleg on na przekształceniu równania przez jego obustronne różnicowanie, a następnie na wykorzystaniu w roli instrumentów opóźnionych o co najmniej dwa okresy wartości zmiennej objaśnianej (logarytmu wielkości eksportu). Te zmienne są bowiem, jak można udowodnić, nieskorelowane ze składnikiem losowym modelu opartego na pierwszych przyrostach (inaczej różnicowanego), pod warunkiem braku autokorelacji składnika losowego ε_{it} . Założenie braku autokorelacji jest niezwykle istotne i podlega weryfikacji, do czego najczęściej stosowany jest test Arellano i Bonda. Jednak prowadzone w latach 90. XX w. badania (w szczególności symulacyjne) wykazały, że estymator Arellano i Bonda (określany najczęściej mianem różnicowego estymatora uogólnionej metody momentów) w skończonych próbach ma niską wartość statystyczną. W szczególności jest mało efektywny, a także – w skończonych próbach, zwłaszcza przy bliskiej 1 wartości współczynnika autokorelacji – obciążony i tym samym dostarcza zaniżonych ocen współczynnika autokorelacji. Na przykład w modelach konwergencji jego zastosowanie prowadzi z reguły do przeszacowania rzeczywistego tempa zbieżności. Jego niedostatki zostały znacząco poprawione przez zaproponowany w 1998 r. estymator Blundella i Bonda, określany mianem systemowego estymatora uogólnionej metody momentów. Określenie „systemowy” bierze się stąd, że model stosowany w tej metodzie można uznać za model dwurównaniowy, w którym jedno równanie ma postać pierwszych przyrostów zmiennej objaśnianej i zmiennych objaśniających, drugie zaś formę ich poziomów bezwzględnych. Prowadzi to do uwzględnienia wśród wykorzystywanych instrumentów zarówno

wcześniejszych poziomów, jak i przyrostów zmiennej objaśnianej. Dodatkowo należy zauważyć, że stosowane w metodzie Arellano i Bonda różnicowanie zmiennych objaśniających prowadzi do usunięcia z modelu zmiennych o wartościach stałych w czasie dla całego panelu, podczas gdy ten efekt nie występuje przy zastosowaniu estymatora Blundella i Bonda, dzięki wykorzystaniu w drugim równaniu wartości zmiennych w poziomach (nie zaś ich przyrostów). Estymator ten cechuje większa efektywność i mniejsza podatność na obciążenie związane z małą liczebnością próby.

Estymacja metodą Blundella i Bonda wymaga określenia, które spośród zmiennych objaśniających (poza opóźnieniem zmiennej objaśnianej) mają charakter ściśle egzogeniczny (wartości danej zmiennej nie są skorelowane z wartościami składnika losowego w dowolnym okresie), z góry określony (wartości zmiennej mogą zależeć od wcześniejszych wartości składnika losowego, jednak nie od wartości bieżących ani przyszłych) oraz endogeniczny (wartości zmiennej mogą zależeć zarówno od wcześniejszych, jak i od bieżących wartości składnika losowego). Taki podział zmiennych na egzo- i endogeniczne jest konieczny ze względu na to, że oceny parametrów przy wszystkich zmiennych wyznaczone są przy użyciu uogólnionej metody momentów, stanowiącej uogólnienie metody zmiennych instrumentalnych. Jako instrumenty dla zmiennych ściśle egzogenicznych można wykorzystać bezpośrednio same zmienne. Z kolei instrumentami dla zmiennych z góry określonych są ich wartości opóźnione o, co najmniej, jeden okres, zaś w przypadku zmiennych endogenicznych odpowiednimi instrumentami są ich wartości opóźnione o, co najmniej, dwa okresy. W konsekwencji, nadmierna liberalizacja założeń (polegająca na przykład na potraktowaniu wszystkich zmiennych jako endogenicznych) prowadzi do obniżenia efektywności estymacji, zaś zbyt rygorystyczne zawężenie założeń (na przykład nieuzasadnione potraktowanie wszystkich zmiennych jako ściśle egzogenicznych) prowadzi do utraty zgodności estymatora.

W tym modelu wszystkie zmienne określające europejską integrację monetarną, stosunki państw powiązanych z walutą euro oraz zawarcie umów handlowych, PKB eksportera oraz różnicę PKB *per capita* potraktowano jako zmienne endogeniczne. PKB importera jest zmienną z góry określoną, zaś pozostałe zmienne są ściśle egzogeniczne. Trzeba podkreślić, że w przypadku tego modelu problem endogeniczności dotyczy skorelowania zmiennych ze składnikiem losowym (a nie – jak w przypadku metody Hausmana-Taylora – z efektami indywidualnymi). Właśnie dlatego, poszczególne zmienne objaśniające potraktowane są inaczej niż w modelu statycznym. Innymi słowy, przyczyną

takiego potraktowania poszczególnych zmiennych objaśniających są założenia, zgodnie z którymi decyzja o wstąpieniu do strefy euro oraz do Unii Europejskiej lub zawarcie kolejnej umowy handlowej między parami krajów z całego świata, jest wynikiem wcześniejszej intensywnej współpracy gospodarczej tych państw. Tak więc decyzje o integracji monetarnej czy handlowej mogą być bezpośrednim skutkiem znacznej intensywności eksportu, a więc potencjalnie jego wielkość może być uzależniona od wartości zmiennej objaśnianej (i w konsekwencji, także składnika losowego) w bieżącym okresie. Analogicznie znaczący eksport może istotnie wpływać na wartość PKB reportera (eksportera) w bieżącym okresie. Z kolei wartość PKB reportera oddziałuje na różnicę PKB między reporterem a partnerem. Jednocześnie PKB partnera z większym prawdopodobieństwem zależy od wartości zmiennej objaśnianej z okresu wcześniejszego (można bowiem mniemać, że wpływ importu na ogólną sytuację gospodarczą jest opóźniony w porównaniu z wpływem eksportu), co prowadzi do wniosku, iż zmienna ta ma charakter z góry określony. W szacowanych modelach rozważono alternatywne założenie o endogeniczności zmiennej określającej PKB partnera w parze, co jednak nie doprowadziło do uzyskania innych wniosków niż zastosowane przez nas potraktowanie tego PKB jako z góry określonego.

TABELA 6.4. WYNIKI ESTYMACJI MODELU (DYNAMIKA ZMIAN EKSPORTU)

Zmienne	(1) 1995-2009	(2) 1995-2003	(3) 2004-2007	(4) 2008-2009
$\ln X_{ij}^{t-1}$	0.318*** (0.00474)	0.305*** (0.00620)	0.287*** (0.0107)	0.153*** (0.0164)
$\ln GDP_i^t$	0.364*** (0.00899)	0.405*** (0.0138)	0.437*** (0.0641)	0.613*** (0.114)
$\ln GDP_j^t$	0.563*** (0.0123)	0.743*** (0.0184)	0.795*** (0.0730)	-0.473*** (0.105)
$\ln GDPpc_i^t - GDPpc_j^t $	-0.203*** (0.0164)	-0.219*** (0.0207)	-0.391*** (0.0641)	0.669*** (0.0874)
$\ln dist_{ij}$	-0.790*** (0.0314)	-0.322*** (0.0502)	0.131 (0.186)	-3.049*** (0.307)
$jezyk_{ij}$	0.0164 (0.104)	-0.377*** (0.131)	0.504* (0.293)	6.109*** (0.957)
$umowa_{ij}^t$	0.230*** (0.0407)	0.974*** (0.0842)	0.799*** (0.129)	0.395*** (0.102)
$euro_{i \wedge j}^t$	0.512*** (0.0841)	0.198** (0.0910)	10.19*** (1.045)	1.315 (1.371)

<i>euroERM</i> ^t _{ij}	0.574*** (0.102)	0.202 (0.184)	1.218*** (0.227)	1.434 (1.405)
<i>euroUE</i> ^t _{ij}	0.496*** (0.110)	-0.158 (0.169)	1.123*** (0.309)	1.005** (0.405)
<i>eurokot</i> ^t _{ij}	-0.474*** (0.103)	-0.470*** (0.110)	-13.73*** (2.563)	-0.448 (0.391)
<i>eurozew</i> ^t _{ij}	0.0918*** (0.0292)	-0.0355 (0.0302)	0.492 (0.434)	2.433*** (0.758)
<i>zmiennosc</i> ^t _{ij}	0.338* (0.178)	0.373* (0.191)	1.537 (0.958)	-0.155 (0.866)
<i>uniamon</i> ^t _{ij}	-3.911*** (0.665)	-4.895*** (0.696)	3.239 (3.052)	10.98 (16.11)
<i>uniamonzew</i> ^t _{ij}	2.101*** (0.0982)	0.874*** (0.119)	0.477 (0.679)	4.283*** (0.893)
Stała	-3.402*** (0.334)	-11.13*** (0.479)	-16.31*** (1.524)	28.63*** (4.572)
Ilość obserwacji	74,938	49,051	16,980	8,907
Ilość par krajów	6,660	6,327	6,118	5,292

Błąd standardowy w nawiasach
 *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Wyniki oszacowania dynamiki zmian eksportu przedstawiono w tabeli 6.4. Podobnie jak przy szacowaniu poziomu eksportu, również teraz podzielono lata 1999-2009 na trzy podokresy, przy czym największe zainteresowanie budzą lata 2008-2009, czyli kryzys gospodarczy. W tym badaniu większość parametrów okazuje się istotna statystycznie na poziomie istotności do 1%.

Eksport z poprzedniego roku wpływał na dynamikę ujemnie. Jest to zgodne z oczekiwaniami. Im większy jest bowiem eksport (podobnie jak PKB), tym trudniej osiągnąć jego wysoką dynamikę w kolejnym okresie. Szczególnie silny ujemny wpływ ma eksport z poprzedniego okresu w czasie kryzysu. Jest to zgodne z wynikami uzyskanymi w toku analizy danych statystycznych przedstawionych w rozdziale 3. Kraje rozwijające się i przechodzące transformację względnie mniej eksportowały przed kryzysem i zanotowały w latach 2008-2009 mniejszy relatywny spadek eksportu.

Również przy modelowaniu dynamiki eksportu standardowe zmienne modeli grawitacji mają oczekiwane znaki i są istotne w sensie statystycznym. Jednoprocentowy wzrost PKB kraju reportera prowadzi do względnego wzrostu eksportu o 0,36%, zaś wzrost PKB partnera do odpowiedniego wzrostu o 0,56%. Zaskakujące są wyniki dotyczące PKB

partnera w okresie kryzysu, bowiem wtedy wzrost jego PKB zmniejsza dynamikę zmian eksportu. Państwa, które odnotowały mniejszy spadek PKB charakteryzowały się większą dynamiką eksportu.

Również inny od zakładanego znak ma w czasie kryzysu moduł z różnicy PKB *per capita*. W latach 2008-2009 różnica ta wręcz pozytywnie wpływała na dynamikę zmian eksportu (wzrost o 1% modułu różnicy PKB *pc* prowadził do wzrostu o prawie 0,7% dynamiki zmian eksportu). W latach kryzysu największa dynamika zmian eksportu notowana była z całego świata do krajów o względnie niskich poziomach PKB, a więc między państwami różniących się poziomami wyposażenia w czynniki produkcji, co reprezentuje różnica w PKB *pc*. Wpływ odległości był zgodny z oczekiwaniami i (poza latami 2004-2007) był statystycznie istotny na poziomie 1% chociaż w okresie kryzysu jego wpływ na dynamikę eksportu dużo silniejszy.

Pozytywny i istotny na poziomie 1% był także wpływ umów handlowych na dynamikę zmian eksportu. Również zmienne monetarne inaczej oddziaływały na dynamikę zmian niż na poziom eksportu. Poza latami kryzysu, wpływ przynależności do strefy euro na dynamikę handlu był pozytywny i szczególnie silny w latach 2004-2007. W latach 1995-2009 i w podokresie 2004-2007 badanie wykazało pozytywny wpływ przynależności do systemu ERM na dynamikę zmian eksportu z krajów należących do strefy euro do krajów tworzących ERM II. Odwrotnie było w przypadku wpływu na dynamikę zmian eksportu państw strefy euro przynależności do grupy krajów mających walutę zakotwiczoną w euro. W tym przypadku oddziaływanie jest bowiem negatywne. Szczególnie silny był ten wpływ w latach 2004-2007, zaś w okresie kryzysu okazał się nieistotny statystycznie.

Oceny parametrów szacowanych przy zmiennej reprezentującej powiązania państw strefy euro z krajami nieuczestniczącymi w procesach integracji gospodarczej w ramach UE lub czy monetarnej (ERM, kotwica walutowa) są dosyć zaskakujące. Z kolei oceny parametrów przy zmiennej reprezentującej powiązania państw strefy euro z krajami trzecimi są dodatnie. W tym przypadku wpływ okazał się istotny statystycznie i pozytywny w całym badanym okresie 1995-2009 oraz w latach 2008-2009. Podobnie dodatni wpływ na dynamikę zmian eksportu ma zmienna *uniamonzew*, podczas gdy zmienna *uniamon* ma wpływ negatywny. To oznacza, że kiedy dwa państwa tworzą inną niż strefa euro unię monetarną, wtedy oddziałuje to negatywnie na dynamikę zmian eksportu. Równocześnie gdy jeden kraj należy do pozaeuropejskiej unii monetarnej, drugi zaś nie, wówczas wpływ jest pozytywny. Parametry szacowane dla unii monetarnych innych od strefy euro mają zbliżone oddziaływanie na poziom i dynamikę zmian eksportu.

6.3 PODSUMOWANIE

Celem badania było wyjaśnienie, jakie czynniki wpływają na poziom i dynamikę zmian eksportu. W szczególności chcieliśmy sprawdzić, czy na współpracę gospodarczą państw członkowskich pozytywnie wpływa członkostwo w strefie euro. Zastosowaliśmy model grawitacji na danych panelowych. Poza standardowymi zmiennymi wprowadziliśmy doń zmienne reprezentujące integrację monetarną. Jednocześnie, żeby pokazać oddziaływanie obecnego kryzysu gospodarczego na handel światowy zastosowaliśmy podział okresu badania na podokresy, z których jednym były lata 2008-2009 reprezentujące właśnie kryzys gospodarczy.

W empirycznym testie modelu grawitacji otrzymaliśmy wyniki zgodne z oczekiwanymi zarówno w badaniu wpływu na poziom, jak i na dynamikę zmian eksportu. Natomiast wpływ integracji monetarnej na poziom eksportu w strefie euro okazał się negatywny. Zupełnie inaczej jest w przypadku wpływu integracji monetarnej na dynamikę zmian eksportu.

Wszystkie otrzymane wyniki należy traktować z dużą ostrożnością. Z jednej strony wskazują one na negatywny wpływ przystąpienia do strefy euro na poziom eksportu wewnętrznego. Z drugiej strony należy pamiętać, że badanie przeprowadzono na dużej próbie (wszystkie państwa świata), w której znalazły się bardzo różne państwa, w tym kraje rozwijające się i przechodzące transformację. I właśnie ostatnio wymienione grupy państw zanotowały dynamiczny wzrost eksportu w badanym okresie. Ten wzrost doprowadził do zwiększenia udziału krajów rozwijających się i transformacji w eksporcie światowym o ponad 10 p.p., kosztem spadku odpowiedniego udziału eksportu państw wysoko rozwiniętych, do których należy strefa euro. Dlatego teza o tym, że integracja monetarna negatywnie oddziałuje na poziom eksportu jest pewnym uproszczeniem. Chodzi raczej o to, że nie wystarczy przynależność do unii monetarnej, żeby pobudzić eksport pomiędzy jej członkami tak bardzo, jak byłoby to konieczne do dorównania wzrostowi eksportu państw rozwijających się. Należy również pamiętać, że integracja monetarna w Europie stanowi kontynuację procesów integracyjnych i zacieśniania współpracy od ponad 50 lat, w trakcie których następowała silna intensyfikacja handlu wewnątrz ugrupowania regionalnego, co mogło spowodować ograniczenie dalszego potencjału wzrostowego.

ROZDZIAŁ 7. WNIOSKI

W tym opracowaniu analizowaliśmy wpływ integracji monetarnej na wymianę handlową. Szczególnie dużo miejsca poświęciliśmy w tym kontekście strefie euro, która jest najważniejszą pod względem zarówno gospodarczym, jak i politycznym unią monetarną na świecie. Za wartą osobnego badania uznaliśmy też analizę wpływu integracji monetarnej na handel w warunkach kryzysu gospodarczego. Pokazaliśmy teoretyczne i empiryczne zależności między handlem a integracją walutową i zbadaliśmy wpływ unii monetarnej na wymianę handlową w Unii Europejskiej, w tym zwłaszcza w strefie euro i jej państwach członkowskich, przed i po kryzysie gospodarczym. Problem jest istotny, gdyż w teorii integracji gospodarczej wzrost intensywności handlu jest uznawany za główną korzyść z wprowadzenia wspólnej waluty. Chcieliśmy więc zbadać, czy w okresie od 1999 r. państwa strefy euro rzeczywiście osiągnęły te korzyści.

W teoretycznej części pracy (rozdział 2) analizowaliśmy najważniejsze skutki wprowadzenia wspólnej waluty. Wśród nich wymieniliśmy redukcję kosztów transakcyjnych oraz eliminację wahań kursów walutowych i eliminację dyskryminacji cenowej. Wszystkie te skutki powinny pobudzać wymianę handlową państw należących do unii monetarnej dzięki m. in. zmniejszeniu kosztów handlu, obniżeniu cen i zwiększeniu konkurencyjności. W rozdziale 2 analizowaliśmy również wpływ wprowadzenia wspólnej waluty na handel zewnętrzny unii monetarnej. Tym razem efekty mogą być pozytywne, jeśli jest duża wiarygodność wspólnej waluty w porównaniu z wcześniejszym nastawieniem do walut narodowych państw tworzących unie monetarną. Skutki mogą też być negatywne, kiedy aprecjacja wspólnej waluty prowadzi do spadku konkurencyjności eksportu z unii monetarnej. Poruszyliśmy również zasadniczy problem kosztów i korzyści utworzenia unii monetarnej. Wskazaliśmy dwa podejścia do otwartości gospodarek i handlowych skutków integracji monetarnej. Zgodnie z jednym (keynesistowskim), jedynie kraje otwarte mogą zyskiwać na integracji monetarnej, gdyż duża otwartość pozwala zrównać koszty z korzyściami. Drugie podejście (monetarystyczne) nie wymaga, żeby kraje *ex ante* spełniały kryterium otwartości rynku. Zgodnie z nim, sama integracja monetarna przyczynia się do zwiększenia ich otwartości i osiągnięcia korzyści z unii monetarnej.

W rozdziale 3 zbadaliśmy procesy integracji monetarnej w Europie i poza nią. Tym razem celem była przede wszystkim analiza najnowszej historii integracji monetarnej

zwieńczonej powstaniem strefy euro i innych powiązań walutowych (system kursów stałych ERM II, powiązanie walut narodowych z walutą euro jako kotwicą walutową oraz inne unie monetarne).

Celem rozdziału 4 była z kolei analiza zmian w PKB, poziomie otwartości oraz eksporcie państw strefy euro po 1999 roku. W szczególności badaliśmy, czy po wprowadzeniu wspólnej waluty handel między krajami strefy euro stał się bardziej intensywny niż handel członków strefy z krajami trzecimi oraz wymiana towarowa państw spoza strefy. Otrzymane wyniki były zaskakujące, gdyż znacznie odbiegały od rezultatów oczekiwanych na podstawie predykcji teoretycznych przedstawionych w rozdziale 2 oraz wyników badań empirycznych znanych z literatury i przedstawionych w rozdziale 5. Na podstawie analizy statystycznej wykazaliśmy po pierwsze, że maleje znaczenie państw strefy euro w gospodarce światowej (świadczy o tym m. in. spadek udziału strefy w światowym PKB i eksporcie). Po drugie, okazało się, że handel między członkami strefy euro rośnie wolniej niż między pozostałymi państwami świata. Po trzecie, z danych statystycznych nie wynika, że wzrost handlu wewnątrz europejskiej unii monetarnej jest bardziej intensywny niż wymiana towarowa państw członkowskich z resztą świata. Co więcej, w badanym okresie handel między państwami spoza strefy euro rósł znacznie szybciej niż wewnątrz strefy. Analiza danych statystycznych nie przyniosła zatem potwierdzenia tezy o dodatnim wpływie istnienia europejskiej unii monetarnej na jej eksport wewnętrzny. Co więcej, okazuje się, że wskutek kryzysu współpraca handlowa krajów strefy euro bardziej ucierpiała niż analogiczna współpraca pozostałych państw świata.

W rozdziale 5 przedstawiliśmy wyniki autorskich badań empirycznych, w których zastosowaliśmy model grawitacji do badania handlowych efektów integracji monetarnej. Rozpoczęliśmy od analizy efektów badań Rose'a, od którego prac rozpoczęły się trwające do dziś dyskusje na interesujący nas temat. Następnie przedstawiliśmy najnowsze badania dotyczące handlowych skutków istnienia strefy euro. Wyniki badań znanych ze światowej literatury przedmiotu bardzo się między sobą różnią głównie ze względu na różne metody estymacji. Można z nich jednak wyciągnąć ogólny wniosek potwierdzający pozytywny wpływ integracji monetarnej na wymianę towarową. Najnowsze badania empiryczne wskazują na ok. 10-procentowy wzrost handlu wewnętrznego w następstwie wprowadzenia wspólnej waluty europejskiej oraz brak efektu przesunięcia handlu.

Ponieważ nasze badanie empiryczne opiera się na modelu grawitacji, w rozdziale 5 krótko przedstawiliśmy ideę będącą podstawą konstrukcji tego modelu. Pominęliśmy

natomiast jego szczegółowy opis, gdyż – po pierwsze – jest on powszechnie znany ze światowej literatury przedmiotu. Po drugie, model grawitacji jest zastosowanym przez nas narzędziem badania przedmiotowego, nie zaś samodzielny obiekt badania. Po trzecie, do naszych badań wybraliśmy jedną z bardzo licznych wersji modelu rozbudowywanych na wiele sposobów i w różnych kierunkach.

Wyniki naszych badań empirycznych wraz z omówieniem zastosowanych metod przedstawiliśmy w rozdziale 6. Otrzymane wyniki są zgodne z oczekiwaniami, jeśli idzie o kierunek wpływu zarówno rozmiarów PKB, jak i odległości między handlującymi państwami na poziom i dynamikę zmian eksportu. Niespodziewanie wpływ europejskiej integracji monetarnej na handel okazał się negatywny. Uzyskaliśmy zatem rezultaty odmienne niż znane z literatury przedmiotu. Przyczyną jest zapewne zupełnie inna próba poddana testowi empirycznemu niż to miało miejsce w przypadku badań znanych z literatury. O ile bowiem badania innych autorów obejmowały zwykle wyłącznie państwa strefy euro, Unię Europejską, albo OECD, o tyle nasze badanie dotyczyło znacznie większej grupy państw. Badaliśmy bowiem wszystkie pary handlujących ze sobą państw świata, wśród których znalazły się także kraje rozwijające się i gospodarki w trakcie transformacji. Właśnie obie ostatnio wymienione grupy państw odnotowały w badanym okresie szczególnie dynamiczny wzrost eksportu. Z badań statystycznych wynika, że udział krajów rozwijających i przechodzących transformację w światowym eksporcie wzrósł o ponad 10 p.p., kosztem eksportu państw wysoko rozwiniętych, do których zalicza się strefę euro.

Przeprowadzone przez nas badanie objęło dwa lata, w trakcie których ujawnił się kryzys gospodarczy dotyczący szczególnie silnie państwa uprzemysłowione, w tym zwłaszcza strefę euro. Problemy gospodarcze państw strefy ujawnione w czasie kryzysu pogłębia brak konwergencji gospodarczej tych państw.

Przyczyny niezbyt dużych wzrostów handlu w strefie euro mogą też mieć charakter bardziej długookresowy. Mogą wynikać z dokonującej się właśnie zmiany specjalizacji państw członkowskich, które coraz częściej dostarczają usługi handlowe będące przedmiotem wymiany międzynarodowej. Należy również pamiętać, że integracja monetarna w Europie stanowi kontynuację wcześniejszych procesów integracyjnych i zacieśniania współpracy nie tylko gospodarczej, lecz także politycznej trwających od ponad pięćdziesięciu lat. Potencjał wzrostu handlu wewnętrznego może być bliski wyczerpaniu także z tego powodu. Rozwojowi handlu nie sprzyja też trwała realna aprecjacja euro przyczyniająca się do pogorszenia międzynarodowej pozycji konkurencyjnej państw strefy.

Przyczyny względnie małych stóp wzrostu obrotów handlowych mogą być wreszcie spowodowane błędami w obliczaniu ich wartości. Dokonuje się go bowiem nie na podstawie deklaracji celnych, lecz na podstawie wysokości podatku VAT. W konsekwencji mogą je deformować np. oszustwa podatkowe.

SPIS TABEL I RYSUNKÓW

TABELA 3.1.	UNIE MONETARNE W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ	STR. 26
TABELA 3.2.	PAŃSTWA ORAZ TERYTORIA MAJĄCE WALUTY POWIĄZANE Z EURO	STR. 31
TABELA 4.1.	UDZIAŁY STREFY EURO ORAZ WYBRANYCH PAŃSTW I GRUP PAŃSTW W ŚWIATOWYM PKB, REALNIE W CENACH STAŁYCH Z 2005 R. (MIĘDZYNARODOWY USD, PPP) W LATACH 1999–2009 (W %, ŚWIAT = 100%)	STR. 36
TABELA 4.2.	ŚREDNIA ROCZNA STOPA WZROSTU REALNEGO PKB	STR. 36
TABELA 4.3.	ŚREDNIA ROCZNA STOPA WZROSTU REALNEGO PKB PER CAPITA W LATACH 1995–2009 ORAZ W WYBRANYCH PODOKRESACH, W %	STR. 37
TABELA 4.4.	ZMIANY UDZIAŁÓW POSZCZEGÓLNYCH GRUP PAŃSTW W NOMINALNYM ŚWIATOWYM PKB, W P.P.	STR. 38
TABELA 4.5.	UDZIAŁY WYBRANYCH GRUP PAŃSTW W ŚWIATOWYM EKSPORCIE W %	STR. 39
TABELA 4.6.	OTWARTOŚĆ GOSPODAREK PAŃSTW STREFY EURO JAKO UDZIAŁ HANDLU W NOMINALNYM PKB, W %	STR. 41
TABELA 4.7.	STRUKTURA GEOGRAFICZNA EKSPORTU PAŃSTW STREFY EURO W WYBRANYCH LATACH, W %	STR. 45
TABELA 4.8.	ZMIANY UDZIAŁÓW WYBRANYCH PAŃSTW W EKSPORCIE ŚWIATOWYM W WYBRANYCH OKRESACH, W PUNKTACH PROCENTOWYCH	STR. 47
TABELA 4.9.	ZMIANY WARTOŚCI POSZCZEGÓLNYCH RODZAJÓW PRODUKTÓW W EKSPORCIE WEWNĄTRZ STREFY EURO W LATACH 1995 – 2009 ORAZ W WYBRANYCH PODOKRESACH, W MLD USD	STR. 50
TABELA 4.10.	ZMIANY WARTOŚCI PRODUKTÓW O RÓŻNYM PRZEZNACZENIU W EKSPORCIE WEWNĄTRZ STREFY EURO W LATACH 1995 – 2009 ORAZ W WYBRANYCH PODOKRESACH, W MLD USD	STR. 50
TABELA 4.11.	UDZIAŁY POSZCZEGÓLNYCH RODZAJÓW PRODUKTÓW W EKSPORCIE WEWNĄTRZ STREFY EURO W LATACH 1995 – 2009, W %	STR. 51
TABELA 4.12.	UDZIAŁY PRODUKTÓW O RÓŻNYM PRZEZNACZENIU W EKSPORCIE WEWNĄTRZ STREFY EURO W LATACH 1995 – 2009, W %	STR. 51
TABELA 4.13.	RÓŻNE RODZAJE PRODUKTÓW W EKSPORCIE ZE STREFY EURO DO KRAJÓW UE SPOZA STREFY W LATACH 1995 – 2009, W %	STR. 52
TABELA 4.14.	PRODUKTY O RÓŻNYM PRZEZNACZENIU W EKSPORCIE ZE STREFY EURO DO KRAJÓW UE SPOZA STREFY W LATACH 1995 – 2009, W %	STR. 52
TABELA 4.15.	RÓŻNE RODZAJE PRODUKTÓW W EKSPORCIE ZE STREFY EURO DO KRAJÓW NIENALEŻĄCYCH DO UE W LATACH 1995 – 2009, W %	STR. 52
TABELA 4.16.	PRODUKTY O RÓŻNYM PRZEZNACZENIU W EKSPORCIE ZE STREFY EURO DO KRAJÓW NIENALEŻĄCYCH DO UE W LATACH 1995 – 2009, W %	STR. 53
TABELA 6.1.	WYNIKI ESTYMACJI MODELU DLA EKSPORTU, EFEKTY STAŁE	STR. 71
TABELA 6.2.	WYNIKI ESTYMACJI MODELU DLA EKSPORTU, EFEKTY ZMIENNE	STR. 72
TABELA 6.3.	WYNIKI ESTYMACJI MODELU DLA EKSPORTU METODĄ HAUSMANA-TAYLORA	STR. 76
TABELA 6.4.	WYNIKI ESTYMACJI MODELU DLA DYNAMIKI EKSPORTU	STR. 83
RYSUNEK 2.1.	HANDLOWE KOSZTY I KORZYŚCI Z INTEGRACJI MONETARNEJ W UJĘCIU KEYNESOWSKIM (WSZYSTKIE WIELKOŚCI JAKO % PKB)	STR. 16
RYSUNEK 2.2.	HANDLOWE KOSZTY I KORZYŚCI Z INTEGRACJI MONETARNEJ W UJĘCIU MONETARYSTÓW (WSZYSTKIE WIELKOŚCI JAKO % PKB)	STR. 17
RYSUNEK 4.1.	PRODUKT KRAJOWY BRUTTO <i>PER CAPITA</i> W WYBRANYCH GRUPACH PAŃSTW, NOMINALNIE W USD	STR. 37
RYSUNEK 4.2.	UDZIAŁ POSZCZEGÓLNYCH GRUP PAŃSTW W NOMINALNYM PKB ŚWIATA, W %	STR. 38
RYSUNEK 4.3.	UDZIAŁ W EKSPORCIE ŚWIATOWYM BADANYCH GRUP PAŃSTW W LATACH 1995–2009	STR. 39
RYSUENK 4.4.	ZMIANY UDZIAŁÓW WYBRANYCH GRUP PAŃSTW W ŚWIATOWYM EKSPORCIE W PUNKTACH PROCENTOWYCH	STR. 40
RYSUNEK 4.5.	WSKAŹNIKI EKSPORTU WZGLĘDNEGO W GRUPACH PAŃSTW W STOSUNKU DO ROKU 1999=100	STR. 41
RYSUNEK 4.6.	ZMIANY POZIOMU OTWARTOŚCI GOSPODAREK PAŃSTW STREFY EURO W PUNKTACH PROCENTOWYCH W LATACH 1999 – 2009 ORAZ 2007 – 2009	STR. 42
RYSUENK 4.7.	WSKAŹNIKI EKSPORTU WZGLĘDNEGO WYBRANYCH GRUP PAŃSTW W STOSUNKU DO 1999=100, LATA 1995–2009	STR. 43
RYSUNEK 4.8.	EKSPORT WZGLĘDNY STREFY EURO ORAZ NIENALEŻĄCYCH DO NIEJ PAŃSTW UE W STOSUNKU DO 1999=100, LATA 1995–2009	STR. 44
RYSUNEK 4.9.	UDZIAŁ EKSPORTU PAŃSTW STREFY EURO W NOMINALNYM PKB W LATACH 1995 – 2009, W %	STR. 46
RYSUNEK 4.10.	STRUKTURA RZECZOWA EKSPORTU WEWNĄTRZ STREFY EURO WEDŁUG PRZEZNACZENIA PRODUKTÓW W LATACH 1995 – 2009, W MLD USD	STR. 49
RYSUNEK 4.11.	STRUKTURA RZECZOWA EKSPORTU WEWNĄTRZ STREFY EURO WEDŁUG RODZAJU PRODUKTÓW W LATACH 1995 – 2009, W MLD USD	STR. 50
RYSUNEK 4.12.	REALNY EFEKTYWNY KURS EURO DOSTOSOWANY ZA POMOCĄ CPI 16 KRAJÓW STREFY EURO W STOSUNKU DO 21 PARTNERÓW HANDLOWYCH (AU, CA, DK, HK, JP, NO, SG, KR, SE, CH, GB, US, BG, CZ, EE, LV, LT, HU, PL, RO I CN)	STR. 54

BIBLIOGRAFIA

1. Anderson, J., *A Theoretical Foundation for the Gravity Equation*, “American Economic Review”, Vol. 69 (1979), s. 106-116
2. Anderson J., van Wincoop E., *Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle*, “American Economic Review”, Vol. 93 (2003), s. 170-192
3. Arellano, M., Bond S., *Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations*, *The Review of Economic Studies*, 58. pp. 277 – 297, 1991
4. Arize A. C., Malindretos, J., *The Long-Run and Short-Run Effects of Exchange-Rate Volatility on Exports: The Case of Australia and New Zealand* “Journal of Economics and Finance”, Vol. 22, No. 2-3, Summer-Fall 1998, s. 43-56
5. Arize A. C. Shwiff S. S., *Does Exchange-Rate Volatility Affect Import Flows in G-7 Countries? Evidence from Cointegration Models* “Applied Economics”, Vol. 30, No. 10, October 1998, s. 1269-1276
6. Baldwin R., *The Euro’s Trade Effects*, European Central Bank Working papers, No. 594 /March 2006
7. Baldwin R., Taglioni D., *Gravity for dummies and dummies for gravity equations*. NBER Working Paper Series, No.12516, September 2006
8. Baldwin R., Wyplosz C., *The Economics of European Integration*, McGraw – Hill Education, 2004
9. Baldwin R., Wyplosz C., *The Economics of European Integration*, McGraw Hill 2009
10. Baltagi B.H., Egger P., Pfaffermayr M., *A generalized design for bilateral trade flow models*, *Economics Letters*, Vol. 80, 2003, s. 391-397
11. Barcz J., Kawecka–Wyrzykowska E., Michałowska–Gorywoda K., *Integracja Europejska*, Oficyna Wolters Kuwers Business, Warszawa, 2007
12. Belke A., Spies J., *Enlarging the EMU to the East: What Effect on Trade?* IZA Discussion Paper No. 3647, August 2008
13. Berger H., Nitsch V., *Zooming out: The trade effect of the euro in historical perspective*, “Journal of International Money and Finance”, Vol. 27, No. 8, December 2008, s. 1244-1260.

14. Bergstrand, J., *The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomics Foundations and Empirical Evidence*, "Review of Economics and Statistics", Vol. 67, No. 3, August 1985, s. 474-481
15. Bierzanek R., Simonides J., *Prawo międzynarodowe publiczne*, Wyd. Lexis Nexis, Warszawa, 2004
16. Bordo M., *Gold Standard" in: The Concise Encyclopedia of Economics* <http://www.econlib.org/library/Enc/GoldStandard.html>, 2002
17. Borowiec J., Wilk K., *Integracja Europejska*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2005
18. Bujwid-Kurek E., *Państwa pojugosłowiańskie: szkice politologiczne*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków 2008
19. Bun Maurice J.G, Klaassen Franc J.G.M, *Has the Euro Increased Trade?* Tinbergen Institute Discussion Paper, No. 02-108/2, October 2002
20. Cieślik A., *Wpływ porozumień o wolnym handlu na wielkość wymiany handlowej Polski w latach 1992 – 2004*, „Bank i Kredyt”, Nr 6/2007
21. Cieślik A., Michałek J.J., Mycielski J., *Analiza skutków handlowych przystąpienia Polski do Europejskiej Unii Monetarnej przy użyciu uogólnionego modelu grawitacyjnego*, Raport dla NBP, 2008
22. Choudhry T. *Exchange rate volatility and the United States exports: evidence from Canada and Japan* "Journal of the Japanese and International Economies" Vol. 19, Iss. 1, March 2005, s. 51-71
23. Clark P., Tamirisa N., Wei S., *Exchange Rate Volatility and Trade Flows – Some New Evidence*, International Monetary Fund, 2004
24. Czapliński W., Wyrozumska A., *Prawo międzynarodowe publiczne. Zagadnienia systemowe*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa, 1999
25. Czarczyńska A., Śledziwska K., *Teoria integracji europejskiej*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003
26. Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Oficyna Wydawnicza SGH Warszawa 2002
27. Czarny E., *Mikroekonomia*, PWE Warszawa 2006
28. Czarny E., J. Menkes, K. Śledziwska, *Regional cooperation in Europe and Asia*, w: B. Skulska (red.), *Asia-Europe. Partnership or Rivalry?*, "Research Papers of

-
- Wrocław University of Economics” No. 126, Publishing House of Wrocław University of Economics, Wrocław 2010, s. 48-60.
29. Czarny E., J. Menkes, K. Śledziewska, Umowy o preferencjach handlowych - bariera czy uzupełnienie globalnej liberalizacji handlu międzynarodowego w: Zeszyty Naukowe KGS SGH, s.28-51
30. De Grauwe P., *Exchange Rate Variability and The Slowdown in Growth of International Trade*, International Monetary Fund Staff Papers 35, 1988, s. 63-84
31. DeGrauwe P., *Exchange Rates in Search of Fundamentals: The Case of the Euro-Dollar Rate*, Discussion Papers in its series CEPR Discussion Papers n. 2575., 2000
32. De Grauwe P., *Unia Walutowa*, PWE, Warszawa, 2003
33. De Grauwe P., *Economics of Monetary Union*, Oxford University Press, Oxford, 2007
34. Deardorff, A., *Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows* w: Jones R.W., Kennen P. (red.), *Handbook of International Economics*, Vol. 1, Elsevier Science Publishers, Amsterdam, 1984
35. Deardorff, A., *Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Classical World? w: The Regionalization of the World Economy*, University of Chicago Press, Chicago 1998
36. Dobosiewicz Z., *Geografia ekonomiczna Afryki*, PWE, Warszawa 1991
37. Dornbusch R., *Fewer Monies. Better Monies*, “The American Economic Review”, Vol. 91,(2001), s. 238-242
38. Edison, H., Melvin M. *The Determinants and Implications of the Choice of an Exchange Rate System* w: Haraf W. S., Willet T.D., *Monetary Policy for a Volatile Global Economy*, AEI Press Washington DC, 1990
39. El-Agraa Ali M. *The European Union Economics and Policies*, Financial Times/Prentice Hall, 2000
40. Emerson, M., Gros D., Italanier A., Pisani-Ferry J., Reichenbach H., *One Market, One Money: An Evaluation of the Potential Benefits and Costs of Forming an Economic and Monetary Union*, Oxford University Press, Oxford, 1992
41. Estavadeordal A., Frantz B., Taylor A., *The Rise and Fall of World Trade, 1870-1939*,”Quaterly Journal of Economics”, 2002
42. Evenett S., Keller W., *On Theories of the gravity Equation*, “Journal of Political Economy”, Vol. 110 (2002), s. 281-316

43. Feenstra R. C., *Advanced International Trade Theory and Evidence*, Princeton University Press, 2004
44. Feenstra R. C, Taylor A. M. *International Economics*. Worth Publishers, 2007
45. Flam H., Nordstrom H., *Trade Volume Effects of the Euro: Aggregate and Sector Estimates*, Working Paper No. 746, Institute for International Economic Studies, Stockholm, 2006
46. Folfas P., *Przenoszenie działalności gospodarczej do rajów podatkowych jako strategia zarządzania finansami korporacji transnarodowych: motywy, formy, korzyści i zagrożenia*, „Bank i Kredyt”, Nr 12/2008, s. 15-30.
47. Folfas P., Słok-Wódkowska M., *Ekonomiczne i prawne aspekty wprowadzenia wspólnej waluty europejskiej poza strefą euro oraz usztywniania kursów walut względem euro*, mimeo 2010
48. Frankel J. A., *International capital mobility and exchange rate volatility*, Conference Series ; Federal Reserve Bank of Boston, pages 162-19 1988
49. Frankel J. A., *Regional Trading Blocs in the World Economic System*, Institute for International Economics, Washington DC, 1997
50. Frankel J.A., Rose A.K., *Is EMU more justifiable ex post than ex ante* “European Economic Review”, Vol. 41, No 3 (1997), s. 753-760
51. Frankel J., Rose A., *An Estimate of the Effect of Currency Unions on Trade and Growth*, NBER Working Paper Series , No. 7857, August 2000
52. Frankel J. A., Rose A. K., *Estimating the effect of currency unions on trade and output*, NBER Working Paper Series, No. 7857, August 2000
53. Gelazis N. (red.), *The tenth anniversary of the Dayton accords and afterwards: reflections on post-conflict state- and nation-building*, Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington 2005
54. Glick R., Rose A. K., *Does a Currency Union affect Trade? The Time Series Evidence*, NBER Working Paper Series, No. 8396, July 2001
55. Goetz M., *Integracja krajów byłej Jugosławii z gospodarką światową w: Żukrowska K. (red.), Procesy integracyjne i dezintegracyjne w gospodarce światowej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007
56. Gulde A. M. *The role of the currency board in Bulgaria’s stabilization*, International Monetary Fund Policy Discussion Paper No.3 (1999)

-
57. Head K., Mayer T., *Illusory Border Effects: Distance Mismeasurements Inflates Estimates of Home Bias in Trade*, CEPII Working Paper 2002-01, 2002
 58. Helpman E., *Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries*, "Journal of the Japanese and International Economies", Vol. 1, 1987, s. 62-81
 59. Hooper P., Kohlhagen S., *The effect of exchange rate uncertainty on the prices and volume of international trade*, Journal of International Economics, Elsevier, vol. 8(4), pages 483-511, November, 1978
 60. Ilzetzki E., Reinhart C.M., Rogoff K.S., *The Country Chronologies and Background Material to Exchange Rate Arrangements in the 21st Century: Which Anchor Will Hold?*, International Monetary Fund, 2008
 61. Klepacki Z., *Encyklopedia organizacji międzynarodowych*, Książka i Wiedza, Warszawa 1975
 62. Maliszewska M. A., *New Member States' Potential Following EMU Accession: A Gravity Approach*, Studies and Analysis No. 286, CASE, Warszawa 2004
 63. McKinnon R. I., *Optimum Currency Areas*, "American Economic Review", Vol. 53, s. 717-725
 64. Micco A., Stein E., Ordonez G., *The currency union effect on trade: early evidence from EMU*, "Economic Policy", No. 37(2003), s. 315-356.
 65. Mundell R. A., *A theory of Optimum Currency Areas*, "American Economic Review", Vol. 51(1961), s. 657- 665.
 66. Nowak A., *Organizacje gospodarcze krajów rozwijających się w: Łoś-Nowak T., Organizacje w stosunkach międzynarodowych*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław, 1999
 67. Nowak-Far A., *Unia Gospodarcza i Walutowa*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa, 2001
 68. *One Market, One Money*, "European Economy", No. 44, Komisja Europejska
 69. Orłowski W. M., *Optymalna ścieżka do euro*, Wyd. Scholar, Warszawa 2004
 70. Ozturk I. *Exchange Rate Volatility and Trade: A Literature Survey*, "International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies", Vol.3, Iss. 1, 2006
 71. Pavlov K. N., *Currency board solution in Bulgaria*, NATO, 1999
 72. Persson T., *Currency unions and trade: How large is the treatment effect?*, "Economic Policy" No. 33 (2001), s. 433 – 448

73. Przyborowska-Klimczak A. *Ewolucja prawno międzynarodowej sytuacji europejskich państw miniaturowych*, w: J. Menkes (red.) *Prawo międzynarodowe – Problemy i wyzwania, Księga pamiątkowa profesor Renaty Sonnenfeld-Tomporek*, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa w Warszawie, Warszawa, 2006
74. *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2009
75. Rogut A., Tchorek G., *Dyskusja o wspólnej walucie. Koszty i korzyści dla Polski*, „Bank i Kredyt”, Nr 12/2008. (wkładka edukacyjna)
76. Rose A. K., *One money, one market: Estimating the effect of common currencies on trade*, “Economic Policy”, No. 30 (2000), s. 7-40
77. Rose A. K. *Currency unions and trade: the effect is large*, “Economic Policy”, No. 16(2001), s. 449- 461
78. Rose A. K. *One money, one market: the effect of common currencies on trade*, “Economic Policy”, No. 15(2000), s. 7-46
79. Rose A. K., van Wincoop E., *National Money as a Barrier to International Trade: The Real Case for Currency Union*, “The American Economic Review”, Vol. 91 (2001), s. 386-390
80. Rusek T., *Procesy integracyjne w Afryce w: Żukrowska K. (red.), Procesy integracyjne i dezintegracyjne w gospodarce światowej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007
81. Salvatore D., *International Economics*, Wiley, Hoboken, New Jersey, 2004
82. *Ustalenia w sprawie reżimu pieniężnego i kursowego między strefą euro a wybranymi krajami i terytoriami trzecimi*, „Biuletyn Miesięczny Europejskiego Banku Centralnego”, Nr 4/2006, s. 31–40
83. Yi K., *Can Vertical Specialization Explain Growth of World Trade?*, “Journal of Political Economy”, February, 2003, s. 52-102.
84. Yeyati E. L., *On the impact of a common currency on bilateral trade*, “Economics Letters” Vol. 79(2003), s. 125-129

Akty prawne

1. Council Decision 98/683/EC of 23 November 1998 concerning exchange rate matters relating to the CFA Franc and the Comorian Franc, Dz. Urz. WE L 320, 28.11.1998, s. 58
2. Council Decision 98/744/EC of 21 December 1998 concerning exchange rate matters relating to the Cape Verde escudo, Dz. Urz. WE L 358, 31.12.1998, s. 111

3. Council Decision 1999/95/EC of 31 December 1998 concerning the monetary arrangements in the French territorial communities of Saint-Pierre-et-Miquelon and Mayotte, Dz. Urz. WE L 30, 4.2.1999, s. 29
4. Council Decision 1999/96/EC of 31 December 1998 on the position to be taken by the Community regarding an agreement concerning the monetary relations with the Principality of Monaco, Dz. Urz. WE L 30, 4.2.1999, s. 31 (brak tekstu polskiego)
5. Council Decision 1999/97/EC of 31 December 1998 on the position to be taken by the Community regarding an agreement concerning the monetary relations with the Republic of San Marino, Dz. Urz. WE L 30, 4.2.1999, s. 33 (brak tekstu polskiego)
6. Council Decision 1999/98/EC of 31 December 1998 on the position to be taken by the Community regarding an agreement concerning the monetary relations with Vatican City, Dz. Urz. WE L 30, 4.2.1999, s. 35 (brak tekstu polskiego)
7. Council Decision 2003/738/EC of 7 October 2003 on the adoption of amendments to be made to Articles 3 and 7 of the Monetary Convention between the Italian Republic, on behalf of the European Community, and the Vatican City State, represented by the Holy See, and authorising the Italian Republic to give effect to these amendments, Dz. Urz. UE L 267, 17.10.2003, s. 27
8. Decyzja Rady 2006/495/WE z dnia 11 lipca 2006 r. zgodnie z art. 122 ust. 2 Traktatu w sprawie przyjęcia jednej waluty przez Słowenię z dniem 1 stycznia 2007 r., Dz. Urz. UE L 195 z 15.07.2006, s. 25
9. Decyzja Rady 2007/503/WE z dnia 10 lipca 2007 r. zgodnie z art. 122 ust. 2 Traktatu w sprawie przyjęcia jednej waluty przez Cypr z dniem 1 stycznia 2008 r., Dz. Urz. UE L 186 z 18.7.2007, s. 29
10. Decyzja Rady 2007/504/WE z dnia 10 lipca 2007 r. zgodnie z art. 122 ust. 2 Traktatu w sprawie przyjęcia jednej waluty przez Maltę z dniem 1 stycznia 2008 r., Dz. Urz. UE L 186 z 18.7.2007, s. 32
11. Decyzja Rady 2008/608/WE z dnia 8 lipca 2008 r. zgodnie z art. 122 ust. 2 Traktatu w sprawie przyjęcia przez Słowację jednej waluty w dniu 1 stycznia 2009 r., Dz. Urz. UE L 195 z 24.7.2008, s. 24
12. Decyzja Rady 2010/416/UE z dnia 13 lipca 2010 r. zgodnie z art. 140 ust. 2 Traktatu w sprawie przyjęcia przez Estonię euro w dniu 1 stycznia 2011 r., Dz. Urz. UE L 196 z 28.7.2010, s. 24
13. Monetary Agreement between the Government of the French Republic, on behalf of the European Community, and the Government of His Serene Highness the Prince of Monaco, Dz. Urz. WE L 142, 31.05.2002, s. 59
14. Monetary Agreement between the Italian Republic, on behalf of the European Community, and the Republic of San Marino, Dz. Urz. WE C 209, 27.07.2001, s. 1
15. Monetary Agreement between the Italian Republic, on behalf of the European Community, and the Vatican City State and, on its behalf, the Holy See, Dz. Urz. WE C 299, 25.10.2001, s. 1
16. Dziennik Urzędowy C 191 z 29 lipca 1992, s. 99

17. Dz. Urz. UE L 244 z 16.7.2004, s. 4
18. Dz. Urz. UE L 332 z 6.11.2004, s. 15
19. Skonsolidowana wersja traktatów: *Traktat o Unii Europejskiej* oraz *Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*, Dzienniku Urzędowy UE C 83 z 30 marca 2010 r.
20. *Treaty on European Union together with the complete text of the Treaty establishing the European Community, Protocol on France*, Dz. Urz. WE C 224, 31.08.1992, s. 126

Strony internetowe

1. Bank Centralny Bułgarii, <http://www.bnb.bg>
2. BCEAO, <http://www.bceao.int>
3. BEAC, <http://www.beac.int>
4. Centralna banka Bosne i Hercegovine, <http://www.cbbh.ba>
5. Centralna banka Crne Gore, <http://http://www.cb-mn.org>
6. Centre d'Etudes Prosepctives et d'Informations Internationales, www.cepii.fr
7. CIA World Factbook 2010 ,<http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>
8. EBC-Eurosystem, <http://www.ecb.europa.eu/euro/intro/html/index.en.html>
9. ECCB, <http://www.eccb-centralbank.org>
10. IEOM, <http://www.ieom.fr>
11. OECS, <http://www.oecs.org>
12. UE,http://ec.europa.eu/enlargement/potentialcandidates/kosovo/relation/index_en.htm
13. WTO, <http://rtais.wto.org>

www.nbp.pl

