

EURO **i jego wpływ** **na system bankowy** **Europy** **Środkowo-Wschodniej**

redakcja naukowa: Jerzy Błach, Aleksandra Jakubowska

A 00 - 02470



Warszawa 2000

Opublikowano na podstawie materiałów konferencji „Euro i jego wpływ na system bankowy Europy Środkowo-Wschodniej”, zorganizowanej przez Fundację Friedricha Eberta, Przedstawicielstwo w Polsce i Wyższą Szkołę Bankowości, Finansów i Zarządzania im. Profesora Romualda Kudlińskiego, w dniach 19–20 listopada 1999 r. w Warszawie.

© Copyright 2000 by Fundacja Friedricha Eberta, Przedstawicielstwo w Polsce

Wydawca: Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania im. Profesora Romualda Kudlińskiego w Warszawie, we współpracy z Fundacją Friedricha Eberta, Przedstawicielstwo w Polsce

Projekt okładki i karty tytułowej: Jacek Brzozowski

Redaktor naukowy edycji polskojęzycznej:
prof. dr hab. Jerzy Kleer
ISBN 83-87970-00-X

Redaktor naukowy edycji anglojęzycznej:
prof. dr hab. Aleksander Łukaszewicz
ISBN 83-87970-01-8

Skład i łamanie: MS Studio s.c.



tel./fax (0-22) 632-73-69, 631-25-54, 825-46-48
internet: <http://www.msstudio.com.pl/>

Druk: Zakład Poligraficzny, ul. Paryska 25, tel./fax 617-60-87

Spis treści

Spis tabel

Autorzy

Jerzy Kleer Wprowadzenie	7
Christian Ghymers Polityka makroekonomiczna a Europejska Strategia Zatrudnienia	11
Krzysztof Rybicki Euro i jego wpływ na działalność banków komercyjnych w Europie Centralnej i Wschodniej	31
Michał Machlejd Wpływ euro na system bankowy Europy Środkowo-Wschodniej	39
Władysław Jaworski Banki komercyjne w Polsce w przededniu wejścia Polski do Unii Europejskiej	45
Grzegorz Wójtowicz Polityka pieniężna Unii Europejskiej w dobie globalizacji i jej wpływ na Europę Środkowo-Wschodnią	61
Włodzimierz Siwiński Euro a kraje Europy Środkowo-Wschodniej	71
Karol Lutkowski Euro i jego wpływ na system monetarny i bankowy w Europie Środkowej i Wschodniej	77
Jan Solarz Wpływ euro na funkcjonowanie banków w Polsce ..	81
Elżbieta Przechodźki Euro i jego wpływ na systemy finansowe i bankowe wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej	93
Jerzy Kleer Podsumowanie i wnioski	107
Hermann Bünz Słowo kończące	119

Spis tabel:

Tabela 1. Struktura walutowa fakturowania handlu polskiego . . .	32
Tabela 2. Struktura walutowa fakturowania handlu węgierskiego . .	33
Tabela 3. Udział państw UE w polskim handlu	33
Tabela 4. Udział państw UE w węgierskim handlu	33
Tabela 5. Planowane emisje polskich obligacji	34
Tabela 6. Banki zagraniczne w Europie Centralnej i Wschodniej .	34
Tabela 7. Pięć najważniejszych banków zagranicznych w kra- jach ECiW	35
Tabela 8. Międzynarodowe kredyty bankowe, według przeznacze- nia i terminu spłaty.	36
Tabela 9. Międzynarodowe kredyty bankowe według przeznacze- nia, udział banków Eurolandu	37
Tabela 10. Pomoc UE dla Polski w latach 2000–2002 przed wstąpieniem do Unii (w mld Euro)	37
Tablica 1. Strefa euro a Europa Środkowa i Wschodnia	65
Tablica 2. Monetarna mapa regionu	66
Tablica 3. Nominalne zmiany kursów walut do euro w I półroczu 1999 roku w %	67
Schemat 1. Wpływ euro na jakość zarządzania instytucjami kre- dytowymi w Polsce w czasie	84
Schemat 2. Wpływ nowatorstwa euro na funkcjonowanie insty- tucji kredytowych w Polsce	86
Schemat 3. Wpływ nowatorstwa euro na funkcjonowanie insty- tucji kredytowych	88

Autorzy:

Hermann Bünz, Dyrektor Fundacji im. Friedricha Eberta, Przedstawicielstwo w Polsce,
Christian Ghymers, Komisja Europejska, Departament Gospodarki i Finansów, Dyrektoriat C – Gospodarka i strefa euro, i Unia, Bruksela,
Prof. dr hab. Władysław L. Jaworski, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa,
Prof. dr hab. Jerzy Kleer, Rektor Wyższej Szkoły Bankowości, Finansów i Zarządzania im. Romualda Kudlińskiego w Warszawie,
Prof. dr hab. Karol Lutkowski, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa,
Dr Michał Machlejd, Prezes Banku Gospodarki Żywnościowej S.A., Warszawa,
Dr hab. Eligiusz Przechodźki, Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania w Warszawie,
Dr Krzysztof Rybiński, ING Barings, Warszawa,
Prof. dr hab. Włodzimierz Siwiński, Uniwersytet Warszawski,
Prof. dr hab. Jan Solarz, Wyższa Szkoła Bankowości, Finansów i Zarządzania w Warszawie,
Dr Grzegorz Wójtowicz, członek Rady Polityki Pieniężnej.

Jerzy Kleer

Wprowadzenie

Wprowadzenie wspólnej waluty i jednolitej polityki pieniężnej do jedenastu państw Unii Europejskiej stanowi wielką innowację ekonomiczną, być może przekraczającą, z gospodarczego punktu widzenia, wszystko to, co dotychczas stworzono na kontynencie europejskim. Euro w jakimś stopniu wpłynie rewolucjonizując na gospodarkę nie tylko europejską, ale również światową. Na to jednak potrzeba czasu – niestety: nie wiemy ile, a wszelkie prognozy, zarówno te optymistyczne, jak i pesymistyczne są, jak dotąd, równoprawne. Będzie to w dużym stopniu zależeć od umiejętności przewyżczania już istniejących i powstających trudności, zarówno tych obiektywnych, związanych z procesami dostosowawczymi, jak i subiektywnych, pojawiających się w poszczególnych krajach Unii Europejskiej, wśród elit władzy, elit pieniądza, biznesu, a także społeczeństw.

Euro ma dwa niejako wymiary i musi wypełniać dwojakie funkcje: funkcje skierowane do wewnątrz, do już utworzonej strefy euro, jak i funkcje skierowane na zewnątrz: wobec świata, światowych finansów, handlu czy – szerzej – gospodarki. Funkcje te są tylko w pewnych obszarach zbieżne, w znacznym jednak stopniu są i – co ważniejsze – muszą być rozbieżne.

W obszarze funkcjonowania wspólnej waluty, tzn. w przypadku 11 państw, które utworzyły Wspólnotę Walutowo-Gospodarczą, głównym zadaniem jest i będzie (jak długo – tego nie wiemy) szeroko zakrojony proces dostosowawczy gospodarek, a zwłaszcza ich systemów finansowo-bankowych. Proces ten będzie przebiegał na dwóch dosyć różnych płaszczyznach. Pierwsza jest

najbardziej oczywista, związana z systemami walutowo-finansowymi. Druga płaszczyzna dotyczy bardziej dogłębnych i długotrwałych procesów dostosowawczych w szeroko pojmowanej gospodarce – począwszy od systemów ubezpieczeniowych, podatkowych, płacowych itd. Nie wiemy jak dalece i jak szybko proces ujednolicania gospodarek będzie się dokonywał. Zapewne wiele racji mają zarówno euroentuzjaści, widząc przyszłość Unii Europejskiej w jasnych barwach, jak i eurosceptycy, przewidujący liczne kłopoty, między innymi związane z częściami utratą tożsamości narodowej w wyniku likwidacji walut narodowych.

Euro staje się walutą światową, będąc w jakimś stopniu spadkobiercą marki niemieckiej, franka francuskiego czy guldenu holenderskiego. Jednocześnie euro staje się konkurentem dolara amerykańskiego. Nie wiemy w jakim zakresie będzie to koegzystencja w miarę pokojowa, a w jakim konkurencja ostra, zwalczająca. Nie ulega wszakże wątpliwości, że handel światowy podzieli się na ten, który będzie obsługiwany przez euro i na ten, w którym nadal dominować będzie dolar. Jeszcze nie wiemy w jakich proporcjach ów podział będzie funkcjonować – na strefę euro (obecna) przypada prawie 1/3 eksportu dóbr i usług. Jest bardzo prawdopodobne, że w pierwszym dziesięcioleciu istnienia euro zasięg mierzony udziałem w światowym eksporcie wzrośnie do 40–45%. Można bowiem założyć, że w strefie euro znajdują się zarówno kraje będące już w Unii Europejskiej, jak i aspirujące do niej. Nie jest wykluczone, że także niektóre kraje pozaeuropejskie wciągnięte zostaną w strefę euro. Bój, jaki będzie się toczył, obejmie głównie Azję. Czy dominacja dolara zostanie w tamtej strefie zachowana – trudno przewidzieć, zwłaszcza jeśli uwzględnimy dłuższą perspektywę.

Związki między krajami Europy Środkowej i Wschodniej z krajami, w których euro zagościło na dobre są dosyć ścisłe. Ponad połowa ich eksportu kierowana jest do strefy euro, jeśli zaś uwzględnić napływ kapitału zagranicznego w postaci bezpośrednich inwestycji – to udział ten kształtuje się znacznie powyżej 50%. Z okoliczności tych wynika, że związki krajów tego regionu ze strefą euro są silne nie tylko obecnie, ale i w przyszłości będą coraz silniejsze i ścisłejsze. Zasadnicze pytanie zatem brzmi: czy należy owe związki nasilać, czy raczej spowalniać? W Polsce i pozostałych krajach Europy Środkowej i Wschodniej równie liczni są zarówno euroentuzjaści, jak i eurosceptycy. To, że Europa Środkowa i Wschodnia w dłuższej perspektywie jest skazana na przynależność do strefy euro, pozostaje poza wszelkimi wątpliwościami. Czy jednak już teraz należy ów proces przyspieszać – pozostaje pytaniem otwartym. Pamiętać bowiem należy o kilku okolicznościach dodatkowych. Ciągłe jeszcze nie został zakończony proces transformacji. Brak jest dostatecznie

przekonujących argumentów wskazujących, na to, że szybkie i ściśle związanie z euro ułatwi i przyspieszy – czy też opóźni – zakończenie procesu transformacji. Integrowanie z Unią Europejską narzuci pewne reguły, które być może będą hamować oddolną przedsiębiorczość, że zależność od obszaru zintegrowanego spowoduje, że rytm wzrostu w tym obszarze nie będzie nadmierny. Dowodzi tego ostatnie dziesięciolecie. Czy tak będzie w przyszłości? Jak procesy te będą rzutować na tempo wzrostu w krajach Europy Środkowej i Wschodniej – tego dzisiaj nie wiemy. Czy proces transformacji i proces integracji są procesami w pełni komplementarnymi, czy też procesami w jakimś stopniu konkurencyjnymi?

Nieco inne kwestie wiążą się z systemami bankowo-finansowymi w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Systemy te są pod ciśnieniem nie tylko procesów transformacyjno-integracyjnych, ale i pod wpływem procesów globalizacyjnych. W związku z tym można postawić kilka pytań: na ile przemiany w tych systemach muszą wyprzedzać przekształcenia w pozostałej gospodarce; czy wpływ banków na transformację nie powinien mieć charakteru priorytetowego w stosunku do – na przykład – procesu wiązania się z bankowością światową; czy udział kapitału zagranicznego w bankach polskich, czy szerzej w bankowości krajów środkowo-europejskich jest zbyt mały, czy też zbyt duży; na ile system bankowy ma już wymiar światowy, a na ile pozostaje lokalny albo, inaczej formułując to pytanie: na ile zdominowany zostanie przez światowe powiązania – a na ile pozostanie lokalny.

Christian Ghymers

Polityka makroekonomiczna a Europejska Strategia Zatrudnienia

1. Zakres i implikacje problemu

Poziom zatrudnienia w UE (obecnie około 60 procent populacji w wieku produkcyjnym) jest niski według standardów historycznych (we wczesnych latach 60-tych wynosił on 67%, nawet przed masowym wkroczeniem kobiet na rynek pracy), jak i w porównaniu z innymi krajami uprzemysłowionymi (obecnie około 74% w USA i w Japonii). Jest to wynik nie tylko wysokiego bezrobocia (obecnie 9,4% aktywnej zawodowo populacji, tj. prawie 17 milionów osób w roku 1999), lecz także słabych perspektyw zatrudnienia w długich okresach, które zniechęciły do poszukiwania pracy wiele osób, z których wiele korzysta z innych zabezpieczeń socjalnych. Ludzie ci są jednak potencjalnymi pracownikami. Dowodzi tego fakt, że kiedy zatrudnienie zwiększa się o jeden punkt procentowy – bezrobocie zmniejsza się o zaledwie 0,5 punktu procentowego aktywnej zawodowo populacji. Tak więc, rosnące zatrudnienie musi wchłonąć nie tylko bezrobotnych, ale również mały demograficzny wzrost populacji w wieku produkcyjnym. Według szacunków Komisji, łączna rezerwa siły roboczej oznacza około 30 do 35 milionów pracowników, tj. prawie taki potencjał, jak całe obecne zatrudnienie w Niemczech.

W krótkim okresie obecny stopień bezrobocia stanowi niewątpliwie zarówno słabość jak i źródło olbrzymich kosztów społecznych, gospodarczych i bu-

dżetowych. Istniejąca rezerwa siły roboczej oznacza jednak także bardzo ważny potencjał wzrostowy, przekraczający wzrost pochodzący ze zwiększeń wydajności pracy – i to niezależnie od tempa tych ostatnich. Wykorzystanie tego potencjału w średnim i długim okresie złagodziłoby znacznie ciężar ponoszony przez finanse publiczne i systemy ubezpieczeń społecznych Państw Członkowskich, pomagając w zwalczaniu biedy i społecznemu wykluczeniu, chroniąc rozwój wspólnych europejskich wartości społecznych, jak również spowodowałoby zmniejszenie presji podatkowej zarówno na przedsiębiorstwa, jak i na osoby prywatne.

2. Zatrudnienie netto oznacza wzrost Produktu Krajowego Brutto w stopniu większym niż wynosi wzrost wydajności pracy

Zgodnie z definicją, tworzenie miejsc pracy netto może pochodzić wyłącznie z tej części wzrostu PKB, która stanowi nadwyżkę w stosunku do wzrostu wydajności pracy (bez względu na to jaka byłaby ta stopa wzrostu). Wchłonięcie istniejącego potencjału siły roboczej w UE wymaga od jej gospodarki zdolności do generowania i utrzymania wzrostu PKB ponad wzrost wydajności pracy w długim okresie. Aby ukazać skalę wielkości można powiedzieć, że wchłonięcie istniejących 30 milionów potencjalnych pracowników wymagałoby, by średnia stopa wzrostu realnego PKB przekraczała trend wydajności pracy o 1,8% rocznie w ciągu 10 lat, lub o 1,2% rocznie w okresie 15 lat.

3. Makroekonomiczne i strukturalne przeszkody wzrostu gospodarczego i wzrostu zatrudnienia

Podstawową sprawą jest zrozumienie dlaczego w połowie lat siedemdziesiątych Europa nie była w stanie sprostać tym warunkom wzrostu w odniesieniu do wydajności pracy. Kiedy spogląda się wstecz na ostatnie 25 lat, powszechnie uważa się, że słaby wzrost gospodarczy i słaby wzrost zatrudnienia we Wspólnocie wynika z szeregu różnych czynników, takich jak negatywne wpływy zewnętrzne, nieodpowiednie i różne reakcje na politykę makroekonomiczną oraz usztywnienia strukturalne, których kombinacja stworzyła istotne przeszkody dla wzrostu i zatrudnienia w ramach Wspólnoty.

Wśród nich rozwinęły się trzy główne przeszkody makroekonomiczne:

(i) Zakłócenia monetarne: kryzysy walutowe, które w znacznym stopniu odzwierciedlały niewystarczającą wiarygodność polityki gospodarczej w wielu krajach oraz brak koordynacji polityki we Wspólnocie miały zakłócający wpływ na wzrost gospodarczy zarówno w krajach, w których waluty zyskiwały na wartości, jak i w krajach, których waluty traciły na wartości.

(ii) Konflikty stabilnościowe pomiędzy polityką budżetową, płacową i pieniężną spowodowały zakłócenia w dziedzinie polityki pieniężnej, której zasady musiały stać się bardziej rygorystyczne. Wynikły z tego wyższe stopy procentowe i negatywny wpływ na oczekiwania sfery biznesu. W związku z tym skrócone zostały (i wydłużyły recesję) okresy wzrostu gospodarczego wynikające z cyklu ekonomicznego – co odbiło się ujemnie na wzroście gospodarczym i na zatrudnieniu.

(iii) Obie wymienione wyżej przeszkody kilkakrotnie sztucznie skróciły zdrowo rozwijające się ożywienie gospodarcze – co miało szczególnie negatywny wpływ na inwestycje. W rezultacie, stopa wzrostu potencjalnego zniżyła się do stosunkowo niskiej ścieżki (aktualnie na poziomie 2 do 2,5% rocznie), niewiele wyższej, niż wynosi trend wydajności pracy (2% rocznie). Szybki wzrost efektywnego popytu stwarza ryzyko powstania ograniczeń w zakresie zdolności produkcyjnych i napięć inflacyjnych. Trzecią przeszkodę wzrostu można zredukować lub usunąć wyłącznie poprzez stworzenie korzystnych warunków dla inwestycji (zob. punkt 5).

Na tworzenie miejsc pracy wpływało ograniczająco wiele innych czynników strukturalnych. Czynniki te podtrzymywały szybki trend zastępowania siły roboczej kapitałem w skali makroekonomicznej. Proces ten był właściwy w latach sześćdziesiątych (pełne zatrudnienie i niski wzrost siły roboczej), jednak był kontynuowany – mimo, że w UE brak siły roboczej zastąpiony został nadwyżką podaży siły roboczej. Taka zmiana stosunku kapitał-praca może być wyjaśniona jako konsekwencja:

- opornego w przeszłości dostosowywania się płac do spadku wydajności pracy (z 4,5% rocznie w latach 1961–73 do 2% w latach 1974–98) i do pogorszenia się tzw. *terms of trade* (warunków handlu) po dwóch szokowych podwyżkach cen ropy naftowej;

- sztywnych różnic płac między pracownikami wykwalifikowanymi i nie wykwalifikowanymi (stosunkowo mały rozrzut płac – mimo zmian w strukturze popytu na siłę roboczą wynikających z rozwiązań technologicznych i nacisków konkurencji zewnętrznej);

- sztywnych reguł bezpieczeństwa zatrudnienia i wzrostu pozapłacowych kosztów robocizny, zmniejszyły atrakcyjność siły roboczej jako środka produkcji i zmusiło przedsiębiorstwa do utrzymywania silnej tendencji zastępowania siły roboczej kapitałem w celu ochrony zdolności konkurencyjnych.

Tak więc, tendencja do zastępowania siły roboczej kapitałem w krajach UE może być postrzegana jako odzwierciedlenie nierównowagi w relatywnych cenach kapitału i siły roboczej oraz niewystarczającego stopnia zmian dostosawczych, zwłaszcza na rynku pracy. Tendencja ta odgrywa ważną rolę

w powstawaniu wysokiego bezrobocia i jego koncentrowaniu się na niewykwalifikowanej sile roboczej.

4. Dwie główne misje polityki ekonomicznej na rzecz rozwiązywania problemu bezrobocia

Jeżeli Wspólnota ma osiągnąć trwały okres zdrowego wzrostu gospodarczego, zdolnego zapewnić znaczne i trwałe zmniejszenie bezrobocia, musi przede wszystkim znaleźć sposoby trwałego usunięcia przeszkód na drodze wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Silny średniookresowy wzrost gospodarczy musi być wspierany inwestycjami, w celu zapewnienia wzrostów zdolności produkcyjnej, zgodnie z rosnącym popytem. W krótkim okresie wzrost gospodarczy może i powinien przekraczać w pewnym stopniu potencjalny wzrost zdolności produkcyjnych po to, by uruchomić niewykorzystane zdolności produkcyjne i wchłonać mały, cykliczny składnik bezrobocia. Jednak w średnim okresie potencjalny wzrost musi być podnoszony poprzez uruchamianie inwestycji, pozwalając na podtrzymanie rzeczywistego wzrostu bez tworzenia napięć w zakresie zdolności produkcyjnych i bez presji inflacyjnej.

Jest to zadanie polityki gospodarczej, której misja polega zarówno:

(i) na ustanowieniu warunków dla wzmocnienia ożywienia gospodarczego i zapewnienia bezinflacyjnego, samo-podtrzymującego się procesu wzrostu gospodarczego w średnim i dłuższym okresie – jest to warunek wstępny osiągnięcia znacząco większego i trwałego zatrudnienia – i jednocześnie na

(ii) na próbie zwiększenia roli siły roboczej we wzroście gospodarczym poprzez zmniejszanie strukturalnych usztywnień lub zniekształceń makroekonomicznych.

Te dwie misje zadaniowe wymagają odpowiedniego programu działań makroekonomicznych i strukturalnych nakierowanych na szereg kluczowych wyzwań, zapewniających gospodarkom UE lepsze zaadaptowanie się do zmieniających się okoliczności w nadchodzących latach. Jest to cel strategii UE w zakresie zatrudnienia.

5. Polityka makroekonomiczna i debata na jej temat

Z makroekonomicznego punktu widzenia strategia ta opiera się na wzmocnieniu ram polityki wskutek przejścia na reżim Europejskiej Unii Monetarnej. Euro oznacza zmianę reżimu, która powinna ułatwić zadanie polityków polegające na rozwiązywaniu problemów po stronie makroekonomicznej.

6. Debata na temat ryzyka suboptymalnego pakietu działań na obszarze euro

Według krytycznych komentarzy, przejście na pojedynczą walutę stworzyłoby w zasadzie ryzyko powstania suboptymalnego pakietu działań w strefie euro jako całości, ze względu na to, że takie zagregowanie krajów nie może utworzyć optymalnego obszaru walutowego. Krótko mówiąc, ten stary argument akademicki podkreśla, że tylko kraje, które reagują identycznie na politykę monetarną mogą wejść do unii walutowej. Większość krytyków powołuje się bezpośrednio lub między wierszami na ten ogólny argument, chociaż robią to w różnym stopniu i koncentrują się na następujących różnych jego mechanizmach lub aspektach pośrednich:

- że występują różne reakcje strukturalne na wspólną politykę walutową i kursową w poszczególnych Państwach Członkowskich,
- że zdecentralizowanie polityk gospodarczych między poszczególnymi Państwami Członkowskimi spowodowałoby w sytuacji, gdy istnieje jedna polityka walutowa i kursowa – brak efektywnej koordynacji z uwagi na głębokie rozbieżności pomiędzy Europejczykami (z dużym prawdopodobieństwem „wychodzenia poza szereg” przez niektóre państwa członkowskie, co spowodowałoby konflikty szkodliwe dla integracji regionalnej),
- że autonomia Banku Centralnego zakłóciłaby koordynację z polityką budżetową poszczególnych Państw, oraz że ograniczenia nałożone na ich polityki budżetowe (w trosce o efektywność kryteriów Traktatu) ograniczałyby zdolność Państw Członkowskich do pokonywania szoków asymetrii i generowałyby podwójną tendencję deflacyjną (monetarną i budżetową),
- że rynki pracy i dóbr w Europie są nadmiernie usztywnione (zwłaszcza mobilność transgraniczna pracowników jest zbyt niska) – oraz, że te usztywnienia trapią w różnym stopniu te kraje – ze względu na różnice instytucjonalne i polityczne itp. głęboko zakorzenione w różnorodności kulturowej Europejczyków.

Większość tych obaw, z wyjątkiem niektórych nieporozumień wynikających z braku informacji lub dogmatycznego stanowiska, wydaje się być albo nadmiernie uzależniona od ekstrapolacji parametrów zachowań z przeszłości, które obecnie stają się przestarzałe wskutek zmiany samego reżimu, albo zdaje się nie doceniać spójności i dynamiki procesu koordynacji budowanego progresywnie przez techników odpowiednich władz w kontekście nowej konkurencji między nimi. Głównym powodem, dla którego opozycyjni akademicy przykładają tak dużą wagę do swojej starej teorii optymalnego obszaru walutowego jest – jak się wydaje – to, że ograniczają oni funkcję euro jedynie do jego aspektu makroekonomicznego, polegającego na byciu po prostu „jedno-

litą walutą dla Jednolitego Rynku", z wynikającymi z tego faktu przyrostami efektywności i oszczędnościami na kosztach transakcji. Negowanie, z definicji, wszelkich korzyści makroekonomicznych powodowałoby, że nie wyrównują one potencjalnych strat makroekonomicznych wynikających z braku autonomii poszczególnych krajów członkowskich. Ta akademicka wizja sprawia wrażenie zaskakująco „wstecznej” i dalekiej od obecnych europejskich realiów, ponieważ milcząco zakłada, że rządy są zawsze w stanie optymalnie realizować swoją politykę oraz wyraźnie pomija fakt, iż jednolita waluta powoduje zmianę reżimu makroekonomicznego. Euro, będąc czymś więcej niż walutą dla jednolitego rynku, wygląda na stabilną walutę emitowaną przez niezależny Bank Centralny działający w ramach nowej, koordynowanej polityki – a zwłaszcza w ramach budżetowego systemu Paktu Stabilizacji i Rozwoju. Postępujący rozwój wydarzeń ukazuje, że makroekonomiczne aspekty euro rzeczywiście dominują – zgodnie z tym, co mówią oponenci euro – jednak, wbrew ich opiniom, reżim euro zapewnia więcej ważnych korzyści niż powoduje ryzyk, na których skoncentrowali oni swoją dyskusję. Głównym powodem jest to, że pełna autonomia dla polityki narodowej nie może prowadzić do najlepszego rozwiązania wskutek niekorzystnych odchyłen spowodowanych efektami zewnętrznymi i nabytymi prawami.

W przeciwieństwie do tego, co czasami się mówi, Traktat zawiera w sobie autentyczne podejście ekonomiczne do Wspólnoty jako całości, ponieważ przetestowany eksperymentalnie zestaw formalnie powiązanych postanowień jasno definiuje założenia polityki ekonomicznej i odpowiedzialność trzech głównych autonomicznych grup aktorów z punktu widzenia osiągania celów Wspólnoty. Te trzy bieguny, które ustalają pakiet polityki euro – to:

- jednolita polityka monetarna,
- władze budżetowe Państw Członkowskich oraz
- autonomiczni społeczni partnerzy krajowi lub lokalni, odpowiedzialni za ustalanie płac zgodnie z krajową praktyką.

Nie ma rozsądnego argumentu zakładającego a priori niezdolność tych trzech biegunów do optymalizowania globalnego pakietu działań w części Traktatu, która dotyczy stabilności. Przeciwnie, istnienie formalnych reguł powiązanych z procedurami nadzoru wyzwała stałe kontrolowanie przez wiele władz autonomicznych lub podmiotów, takich jak: administracje Państw Członkowskich lub narodowe banki centralne, ECB (European Community Bank), Komisja, Parlament Europejski, partnerzy społeczni i inne reprezentatywne grupy interesu, jak również wyspecjalizowana prasa oraz niezależni eksperci lub instytuty, w tym IMF (Międzynarodowy Fundusz Walutowy) i OECD. Za formalnym nadzorem kryje się wbudowany w ten system proces

napędzany przez interes własny wszystkich zainteresowanych podmiotów, który dzięki czujnej obserwacji zachowania pozostałych podmiotów uniemożliwia sub-optymalizację wyniku. Ten kolegialny i powtarzalny proces poszukiwania najlepszego zestawu rozwiązań politycznych – mimo, iż nie pozbawiony błędów – zapewnia z góry, poprzez „samo-poprawę”, więcej elastyczności, niż proces bardziej scentralizowany. Prawdopodobnie jest to mniej ryzykowne, ponieważ opiera się na procesie jednomyślności oraz lepiej odzwierciedla szczególną wrażliwość i różnorodność narodów Europy.

Zgodnie z postanowieniami Traktatu jasne jest, że poszczególne kraje nie mogą prowadzić wyłącznie własnej polityki, lecz w określonych dziedzinach wspólnych interesów muszą się podporządkować pewnym wspólnotowym regułom i zasadom. Dlatego taka zasada koordynacji pozwala na określenie i zastosowanie prawdziwej polityki gospodarczej na poziomie Wspólnoty, zapobiegając, gdy jest to konieczne lub pozytywne, upadkowi z powodu braku właściwego rządzenia gospodarczego lub powstawaniu konfliktów. Jest to prawdziwe tylko w określonych przypadkach: gdy na szali znajdują się wspólne cele gospodarcze. Fakt ten oznacza, że w odniesieniu do swojego pierwszego filara UE nie jest i nie może być rządzona jako jedno państwo, lecz zarządzana jest kolegialnie – w ramach Rady Krajowych Ministrów w obecności Komisji, która ma chronić interesy Wspólnoty, w ramach szczególnej kombinacji zasady koordynacji i konkurencji wynikającej z zasady subsydiarności. Tej oryginalnej konstrukcji nie można zredukować do jakiegoś rodzaju międzyrządowego zarządu, jak na przykład ONZ czy OECD. Konstrukcja ta polega na głębokim konsensusie i wyraźnych wyborach dokonywanych przez europejskich polityków i narody. Pozwala, poprzez ograniczenie autonomii na wypadek poważnych błędów, na to, by większość spraw dotyczących polityki gospodarczej nie musiała być przedmiotem decyzji na najwyższym szczeblu Unii, lecz by pozostawała bezpiecznie w rękach władz krajowych lub lokalnych, zarówno ze względu na sprawność, jak i z powodu wyboru politycznego. Tak więc próba o ustanowienie bardziej sformalizowanego zarządu gospodarczego byłaby przedwczesna i obecnie sprzeczna z podstawową zasadą europejskiej konstrukcji – ponieważ najpierw należałoby rozwiązać kwestię ryzyka moralnego.

Wracając do rozgrywki pomiędzy trzema odnośnymi biegunami autonomii europejskiego pakietu działań politycznych, wydaje się, że w Fazie III EMU (Europejskiej Unii Monetarnie) istnieje znacznie większa szansa opracowania optymalnego pakietu działań, niż to było w przypadku Europy lub w przypadku braku wspólnej waluty. Przyjrzyjmy się temu, badając każdy biegun według zasad nowego reżimu.

1. Polityka monetarna, w przypadku istnienia euro, staje się z definicji scentralizowana dla swoich członków, a odpowiedzialność za nią ponosi niezależny Europejski System Banków Centralnych (ESCB). Pozostaje natomiast sprawa koordynacji tej części, która dotyczy pakietu działań na rzecz Unii jako całości. Jest to jedna z przyczyn podnoszonych przez niektórych komentatorów, którzy twierdzą, że Bank Centralny powinien mieć do czynienia z jedną władzą gospodarczą, przy pomocy której mógłby zarządzać pakietem polityki globalnej. Oprócz systemu koordynacji i dyscypliny budżetowej, który, jak to wyżej pokazano, czyni Radę taką jedną władzą – Traktat uzupełnia w Art.105.1 nadrzędność celu stabilności cen, jaki powinna realizować polityka monetarna jeszcze jednym celem: ESCB ma wspierać, bez uszczerbku dla stabilności cen, ogólną politykę gospodarczą we Wspólnocie w celu przyczynienia się do osiągania celów Wspólnoty wymienionych w Artykule 2, tj. wzrostu gospodarczego i zatrudnienia.

Wdrożenie powyższego postanowienia Art. 105.1 oznacza, że pakiet polityki makroekonomicznej będzie sprzyjał wzrostowi gospodarczemu i zatrudnieniu, dopóki narodowe polityki budżetowe i zachowanie partnerów społecznych w sprawach płacowych nie będą przeciwdziałały zasadniczemu celowi jednolitej polityki monetarnej, jakim jest stabilność. Podstawowe twierdzenie polityki makroekonomicznej w Europejskiej Unii Monetarnej sformułowane w Ogólnych Wytycznych brzmi następująco: im więcej budżetów państw członkowskich i partnerów społecznych ustalać będzie płace na poziomie wnoszącym wkład do wspólnego celu stabilności, tym bardziej sprawy monetarne będą sprzyjać trwałemu wzrostowi gospodarczemu i większemu zatrudnieniu.

Powiązania ustanowione przez Traktat – od Art.2 do Art. 102-a i aż do Art. 103 – dla koordynacji narodowych polityk gospodarczych, oraz pomiędzy Art.105-1 i Art. 2 dla koordynacji pomiędzy jednolitą polityką monetarną a polityką gospodarczą – określają ramy, w jakich polityka gospodarcza i monetarna są głównymi instrumentami służącymi osiąganiu celów wzrostu gospodarczego i zatrudnienia przypisanych Unii. Tak więc, mimo że EMU (Europejska Unia Monetarna) nie jest – jako taka – polityką zatrudnienia, postanowienia Traktatu zapewniają pośrednio środki i motywacje dla stosowania takiej polityki makroekonomicznej w Unii, która najlepiej służy tworzeniu miejsc pracy.

2. Co więcej, w dopełnieniu generalnej zasady koordynacji i dyspozycji wielostronnego nadzoru, EMU ustanawia zestaw przepisów gwarantujących minimum dyscypliny budżetowej wśród Państw Członkowskich (nie tylko dla członków EMU). Ponieważ polityka ta pozostaje w pełni w rękach władz

Państw Członkowskich – Traktat zawiera szereg postanowień mających na celu zobowiązanie twórców polityki w poszczególnych krajach do osiągania i utrzymywania tej minimalnej dyscypliny budżetowej w celu niedopuszczenia do powstania błędnego pakietu polityki i rozszerzenia się jego negatywnych skutków na EMU i Wspólnotę.

W tym kontekście wydany został przez Radę Europy w połowie 1997 roku, w Amsterdamie, Pakt Stabilizacji i Rozwoju. Ten obowiązujący Pakt umacnia i przyspiesza nadzór budżetowy w ramach istniejących postanowień Artykułów 103 i 104-c poprzez zapewnienie im modalności operacyjnych, w pełni uwiarygodniając respektowanie wspólnej dyscypliny budżetowej. Pakt składa się z dwóch połączonych, nowych regulacji Rady, zgodnie z wytycznymi zawartymi w Uchwale przekazanej Przez Radę Europy do Rady i Komisji. Jest to sposób uzyskania i zachowania pro-wzrostowego pakietu polityki, niezbędnego dla państwom członkowskim po to, by EMU miała charakter trwały i tworzyła miejsca pracy. Postanowienia Paktu – zwłaszcza cel osiągania zrównoważonego budżetu w średnim okresie – potwierdzają politykę budżetową, która została już zarekomendowana w kolejnych Ogólnych Wytycznych przez Radę Europy od grudnia 1993. Pakt ma w istocie trzy cele:

(1) przeciwdziałanie przeciążaniu polityki monetarnej, która w przeciwnym przypadku implikowałaby sub-optimalny, zbyt restrykcyjny pakiet polityki – ze szkodą dla wzrostu gospodarczego;

(2) wspieranie procesu „natłoku” inwestycji, który niezbędny jest gospodarce europejskiej dla zwiększenia swoich zdolności wytwórczych i utrwalania mocniejszej ścieżki wzrostu gospodarczego: konsolidacja budżetowa, aż do sytuacji bliskiej równowadze, pozwala zapewnić niezbędne oszczędności dla większych inwestycji i pomaga utrzymywać stopy procentowe na niskim poziomie;

(3) odtworzenie dostatecznej przestrzeni manewru, jaka niezbędna jest dla władz budżetowych i fiskalnych dla optymalnego zarządzania swoimi gospodarkami w ramach EMU (automatyczne stabilizatory i akcje uznaniowe w przypadku szoków asymetrycznych): kraje o zdrowej strukturalnej równowadze budżetowej będą miały znaczną elastyczność budżetową w czasie normalnych cyklicznych spadków koniunktury – bez naruszania ograniczeń nałożonych przez Traktat w zakresie deficytów budżetowych (tak zwane „automatyczne stabilizatory” mogą w pełni odgrywać swoją amortyzującą rolę w cyklu gospodarczym). Realizacja średniookresowej równowagi budżetowej w normalnych warunkach cyklicznych (równowaga strukturalna) oznacza przyspieszoną redukcję wskaźnika zadłużenia w stosunku do PKB. Tak więc, łączny efekt niższych deficytów i niższych stóp procentowych zmniejsza

ciężar obsługi długu przez rząd, pozwalając dzięki temu na zmniejszenie podatków i/lub na inne priorytety związane z wydatkami – zwłaszcza, gdy są one niezbędne w przypadku szoków specyficznych dla danego kraju. W znacznym stopniu przyczynia się to do prawidłowego obiegu, wzmocnionego przez działania wynikające z oczekiwań rynkowych, gdzie możliwość przeprowadzenia zdrowych stabilizujących działań publicznych stwarza pole dla redukcji podatków i produkowania podstawowych dóbr kolektywnych, poprawiając stronę podaźową oraz wzmacniając stabilność i endogeniczne siły wzrostu.

To drugorzędne ustawodawstwo zostało usystematyzowane w dwóch regulacjach Rady: pierwsza, oparta na Artykule 103-5, pełni funkcję wczesnego ostrzeżenia. Jest to podejście prewencyjne, które ustanawia „Programy stabilnościowe” (lub „Programy zbieżności” dla krajów nie uczestniczących w euro) na poziomie krajów i wytycza modalności ich wdrażania i nadzoru (po raz pierwszy zostały one przedstawione pod koniec 1998 roku). Druga regulacja, oparta na Artykule 104-c-14, organizuje podejście zniechęcające dla zapewnienia pełnego respektowania kryteriów budżetowych przez państwa członkowskie i umożliwienia zastosowania sankcji w przypadku nie respektowania kryteriów. Istniała rzeczywiście potrzeba bardziej szczegółowych postanowień w celu przyspieszenia i wyjaśnienia zasad wdrożenia tej procedury nadmiernego deficytu, w szczególności poprzez ustanowienie jasnych definicji i wyznaczenia ostatecznych terminów dla różnych przedsięwzięć.

3. Kształtowanie płac jest generalnie wynikiem negocjacji pomiędzy autonomicznymi partnerami społecznymi, które wskutek różnic w praktyce krajowej poszczególnych państw członkowskich odbywają się na różnych poziomach centralizacji (krajowym, sektorowym lub firmowym). Tak więc, z punktu widzenia podejmowania decyzji, ich bezpośrednia rola i obowiązki w ustalaniu płac, jak również warunków na rynku pracy czynią partnerów społecznych trzecim podstawowym bieżącym dla ustalania warunków makroekonomicznych, a tym samym odpowiedniego pakietu polityki. Trendy płacowe istotnie stanowią kluczowy składnik polityki makroekonomicznej i strukturalnej. Makroekonomiczny fundusz płac (łącznie ze składkami na ubezpieczenie społeczne) równy jest około 50 % PKB Wspólnoty, tj. ten sam rząd wielkości co łączne wydatki rządowe w gospodarce Wspólnoty. W konsekwencji, ewolucja zagregowanych płac i różnic płacowych ma istotne znaczenie dla inflacji, wzrostu gospodarczego, zatrudnienia i składnika zatrudnienia we wzroście gospodarczym. Po pierwsze, zasadnicze znaczenie ma to, by postrzeganie oczekiwanej stopy inflacji zawartej w rozliczeniach płac nominalnych było, na ile to możliwe, zgodne z celem banku centralnego dotyczą-

cym stabilności cen. Jeżeli o to właśnie chodzi, kształtowanie płac *de facto* nie stanowi zbytecznego ciężaru w realizacji polityki monetarnej, przyczyniając się do utrzymania stóp procentowych na niskim poziomie. Po drugie, jeśli chodzi o realny wzrost płac w porównaniu ze wzrostem wydajności, jego ewolucja na poziomie makroekonomicznym musi uwzględniać potrzebę ochrony – a w razie konieczności – poprawy rentowności inwestycji, która stanowi podstawowy wymóg zapewnienia niezbędnego ożywienia zdolności produkcyjnej w Europie. W świetle ich znaczenia ekonomicznego gwarantuje się, że twórcy polityki, respektując w pełni autonomię partnerów społecznych w tej dziedzinie, ściśle monitorują rozwój płac. Dlatego też ogólne wytyczne dotyczące polityki gospodarczej wydane na podstawie Artykułu 103-2 zajęły stanowisko w sprawie kształtowania płac. W zaleceniach Komisji z maja 1996 roku stanowisko to zostało ujęte w następujących kategoriach: „tendy w zakresie płac nominalnych pozostające w zgodności z celem stabilności cen, jak również kształtowanie płac realnych zgodne z warunkami zwiększenia inwestycji tworzących miejsca pracy”.

Na samo ustalanie płac wpływa pośrednio zmiana reżimu spowodowanego wprowadzeniem euro. Po pierwsze, utrata instrumentu kursu wymiany waluty na szczeblu krajowym czyni efekty płacowe w praktyce partnerów społecznych sprawą wewnętrzną, uwidaczniając w większym stopniu powiązanie pomiędzy kształtowaniem płac, konkurencyjnością i zatrudnieniem. W przeszłości dewaluacja waluty lub spadek kursu zawsze mógł wchłonąć część efektów nadmiernych wzrostów płac, tworząc ryzyka moralne w targach o płace.

Po drugie, biorąc pod uwagę coraz większy stopień świadomości priorytetu stabilności wnoszonego przez reżim EMU, niższa inflacja czyni wynik sporów o płace jaśniejszym i bardziej przewidywalnym dla obu negocjujących stron. Od pracodawców oczekuje się, że z większym oporem będą ulegali żądaniom podwyżek płac przekraczających wzrost wydajności. Związki zawodowe – świadome negatywnego wpływu podwyżek płac na zatrudnienie – mogą swoje żądania płacowe zbliżyć bardziej do tendencji wydajności, w zamian za mniejszą niepewność co do przyszłej inflacji i łatwiejsze osiągnięcie planowanych zysków po opodatkowaniu. Ogranicza to ryzyko dla firm jak również gospodarstw domowych, przyczyniając się do poprawy warunków podejmowania decyzji gospodarczych, zwłaszcza dotyczących inwestycji.

Fakt, że przeciętny makroekonomiczny wzrost płac w UE w ostatnich trzech latach, jak również wzrost prognozowany na rok 2000, uważany jest za właściwy, stanowi rzeczywiście ilustrację tego, że makroekonomiczne kształtowanie płac w EMU może spełniać wymagania ogólnego pakietu polityki,

który sprzyja wzrostowi gospodarczemu i zatrudnieniu. Co więcej, z uwagi na niebezpieczeństwo bezrobocia w strefie euro niektóre europejskie federacje związków zawodowych rozważają obecnie ewentualne podjęcie zobowiązania, że będą dostosowywać swoje roszczenia płacowe do lokalnych wzrostów wydajności.

Niniejsza prezentacja sposobu ustalania polityki w strefie euro prowadzi do dwojakich wniosków, a mianowicie:

- Wraz narodzinami euro ustanowiono, poprzez głębokie zmiany instytucjonalne, nowy porządek polityki, który dla gospodarek europejskich stanowi systemowy postęp. W strefie euro istnieje efektywny pilot gospodarczy, będący rezultatem wzajemnej gry różnych autonomicznych i/lub zdecentralizowanych podmiotów tworzących politykę w ramach stabilności narzuconej przez Traktat oraz Pakt Stabilizacji i Rozwoju. W indywidualnym interesie wszystkich podmiotów jest respektowanie i powodowanie by inni respektowali podstawowe zasady makroekonomicznej polityki EMU zawarte w Szerokich Wytycznych: im więcej budżetów państw członkowskich i partnerów społecznych ustalać będzie płace na poziomie wnoszącym wkład do wspólnego celu stabilności – tym bardziej sprawy monetarne będą sprzyjać trwałemu wzrostowi gospodarczemu i wyższemu zatrudnieniu.

- Spełnienie powyższego warunku pozwala EMU tworzyć nowe możliwości osiągania takiego pakietu polityki makroekonomicznej, w którym wzrost gospodarczy i zatrudnienie mogą rozwijać się bez konfliktu ze stabilnością i bez zakłóceń monetarnych, to znaczy bez przeszkód, które nieustannie zatrzymywały obiecujące ożywienia gospodarcze w ciągu ostatnich dwudziestu lat. W tym nowym kontekście potencjał wzrostowy Wspólnoty przekraczający tendencje wydajności może być podnoszony poprzez długotrwały wzrost inwestycji tworzących nowe miejsca pracy. Ponadto, plan działania na rzecz pełnego wdrożenia Rynku Wewnętrznego i proces reform strukturalnych z Cardiff mogą pomóc umocnić tendencje wydajnościowe oraz dynamizm gospodarki europejskiej. W celu zapobieżenia blokowaniu efektywnego wzrostu przez wąskie gardła oraz w celu zwiększenia składnika zatrudnienia we wzroście gospodarczym, ważne jest, aby do realizacji celów Art. 2, czyli wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, przyczyniała się pełna gama działań gospodarczych, tj. łącznie z polityką fiskalną i strukturalną. W tym kontekście, poprawa funkcjonowania rynków towarów, usług i pracy również przyczynia się osiągnięcia korzystnego pakietu polityki, poprzez wzmocnienie konkurencji i zredukowanie napięć inflacyjnych. Aspekty strukturalne są w ten sposób komplementarne z makroekonomicznymi, ukazując, że euro wprowadza dynamiczną zmianę zarówno w wymiarze mikro jak i makro.

7. Europejski Pakt Zatrudnienia

Na spotkaniu Rady Europy w Kolonii (3–4 czerwca 1999) Szefowie Państw i Rządów potwierdzili strategię zatrudnienia i wzmocnili ją poprzez uzgodnienie Europejskiego Paktu Zatrudnienia (EEP), mającego na celu trwale zmniejszenie bezrobocia poprzez połączenie wzajemnie wzmacniających się środków. EEP opiera się na trzech filarach: na tak zwanym Procesie Kolońskim (ustanowiony na tym szczycie dialog makroekonomiczny), na Procesie z Cardiff (reformy strukturalne i gospodarcze) oraz na Procesie Luksemburskim (koordynowana polityka zatrudnienia i rynku pracy, Wytyczne w Sprawie Zatrudnienia).

Procesów tych nie należy postrzegać w izolacji od Ogólnych Wytycznych w Sprawie Polityki Gospodarczej (BEPGs) – głównego instrumentu koordynacji polityki gospodarczej we Wspólnocie. Przeciwnie, stanowią one integralną część wszechstronnej i spójnej strategii osiągania wysokiego i trwałego wzrostu gospodarczego i zatrudnienia – tak, jak to ustalono w BEPGs z 1999 roku.

8. Dialog makroekonomiczny

Po umowie „Val Duchesse” z roku 1985 pomiędzy Europejskimi Partnerami Społecznymi rozwinęto dialog społeczny, przy technicznej pomocy Komisji na szczeblu europejskim, a jego grupa makroekonomiczna pozwoliła partnerom społecznym przemawiać jednym głosem na temat zagadnień, co do których istnieje między nimi konsensus. Za pośrednictwem Komisji ten trzeci autonomiczny biegun pakietu polityki w UE został stopniowo zaangażowany w rodzaj „dialogu” z pozostałymi decydentami. Dokonali oni de facto znacznego wkładu w prace przygotowawcze do Ogólnych Wytycznych w Sprawie Polityki Gospodarczej w zakresie treści dotyczących zaleceń dla polityki. Korzystając z tych pozytywnych rezultatów, Szefowie Państw i Rządów potwierdzili w Kolonii potrzebę podniesienia tego pośredniego procesu dialogu na wyższy poziom poprzez lepsze zdefiniowanie i zorganizowanie procesu, w efekcie którego wszystkie podmioty polityki podejmą bezpośredni dialog mający na celu osiągnięcie głównego i społecznego celu Unii, jakim jest wysokie zatrudnienie w ramach silnego i trwałego procesu wzrostu w średnim okresie. Była to w istocie odpowiedź na pogląd wyrażony przez Europejskich Partnerów Społecznych, że „(-) ewolucja płac i rentowności, określaných przez autonomicznych partnerów społecznych zgodnie z praktyką poszczególnych krajów, stanowi główny czynnik wpływający na decyzje władz budżetowych i monetarnych. Decyzje te z kolei będą wpływać na zachowanie nego-

cjatorów zbiorowych i w ten sposób na ogólną orientację wzrostową pakietu polityki". Dlatego też zauważyli oni, że „ważnym celem (...) jest zbudowanie mostów pomiędzy nimi i władzami odpowiedzialnymi za politykę budżetową i monetarną. Dlatego też został wprowadzony dialog makroekonomiczny jako kluczowy komponent Europejskiego Paktu Zatrudnienia.

Celem jest wzmocnienie dialogu politycznego na bazie wzajemnego zaufania, zarówno na poziomie krajowym, jak i europejskim – ze szczególnym naciskiem na poprawę efektywności koordynacji polityki w Radzie i wzmocnienie dialogu pomiędzy Komisją, Radą, ECB i partnerami społecznymi. W tym celu, na szczeblu krajowym i europejskim, wszystkie podmioty polityki gospodarczej muszą wnieść odpowiedni wkład w zakresie odpowiedniego kształtowania plac, zdrowych finansów publicznych, reform gospodarczych oraz polityki monetarnej zorientowanej na stabilność. Jednostronne obciążenie jednego z podmiotów odpowiedzialnością za właściwy pakiet polityki spowodowałoby napięcia społeczne i dалоby nie-optimalne wyniki ekonomiczne. Wszystkie podmioty i grupy podmiotów wezwane zostały do ściślejszej koordynacji i poprawienia swoich działań politycznych w celu zrealizowania pozytywnych synergii, łącznie z silniejszą synergią pomiędzy „Ogólnymi wytycznymi w sprawie polityki gospodarczej” a „Wytycznymi w sprawie zatrudnienia” – o co zwróciła się Konwencja Wiedeńska.

W kwestii zaangażowania partnerów społecznych w koordynację polityki gospodarczej – spotkania Rady Europy w Amsterdamie, Luksemburgu i Cardiff wyraziły jasno, że częścią tego procesu powinien być dialog społeczny. Jak podkreślono w rezolucji amsterdamskiej na temat wzrostu gospodarczego i zatrudnienia, partnerzy społeczni odpowiedzialni są – na krajowym, regionalnym, sektorowym a nawet na bardziej zdecentralizowanym szczeblu, odpowiednio do ich tradycji – za pogodzenie wysokiego zatrudnienia z odpowiednimi ustaleniami płacowymi oraz za ustanowienie odpowiednich ram instytucjonalnych dla procesu formowania plac. W EMU, przy jednolitym reżimie monetarnym, powiązanie pomiędzy płacami i zatrudnieniem stanie się bardziej oczywiste i rygorystyczne. Aby kształtowanie plac przyczyniało się do tworzenia pakietu polityki, partnerzy społeczni powinni w dalszym ciągu iść drogą odpowiedzialności i umowy placowe w państwach członkowskich zawierać zgodnie z ogólnymi zasadami ustalonymi w kolejnych „Ogólnych wytycznych w sprawie polityki gospodarczej”. Z punktu widzenia podejmowania decyzji – bezpośrednia rola i odpowiedzialność partnerów społecznych w zakresie ustalania plac i warunków rynku pracy, czynią z nich trzeci niezbędny biegun dla ustalania warunków makroekonomicznych, a zatem pakietu polityki.

9. Rola środków strukturalnych

Reformy strukturalne rynków towarowych i kapitałowych oraz polityki mającej na celu poprawę efektywności rynków pracy stanowią kluczowe składniki strategii Unii Europejskiej, mającej na celu sprostanie wyzwaniom związanym z zatrudnieniem. Mają do odegrania komplementarną rolę w podnoszeniu poziomów zatrudnienia – zarówno poprzez zwiększenie tempa wzrostu, pozwalając na bardziej dostosowawczy pakiet polityki, jak i poprzez eliminowanie zakłóceń mikroekonomicznych, które ograniczają tworzenie miejsc pracy. W ramach EMU, dla państw członkowskich dużo ważniejsze jest zapewnienie, że ich rynek towarowy, kapitałowy i rynek pracy są wystarczająco elastyczne, by reagować na specyficzne dla danego kraju wydarzenia gospodarcze. Ich kluczowa rola polega na pomaganiu w zapewnieniu wolnego od napięć procesu wzrostu gospodarczego, zapewnianiu konkurencyjności UE, zwiększaniu składnika zatrudnienia we wzroście i powodowaniu, by wzrost gospodarczy respektował środowisko naturalne. By osiągnąć pełną efektywność, muszą być spójne z dążeniem do zdrowej polityki makroekonomicznej. Pod tym względem zasadniczą sprawą jest utrzymanie kosztów budżetowych reformy strukturalnej pod kontrolą, tak, aby nie zagrażały osiągnięciu zdrowych pozycji budżetowych. Korzyści ekonomiczne reform strukturalnych pojawiają się stopniowo i są bardziej efektywne w kontekście wyższego wzrostu gospodarczego.

Po stronie strukturalnej konieczne jest:

- aby efektywnie funkcjonujące rynki towarów, usług oraz głębokie i płynne rynki kapitałowe ułatwiały dostosowanie poprzez umożliwianie szybkich zmian cen względnych – oraz aby zmiany sektorowe przebiegały gładko i w sposób społecznie akceptowalny;
- aby ulepszone edukacja i szkolenia zwiększały podaż wysokokwalifikowanej siły roboczej oraz aby podejmowano środki zwiększające zatrudnienie niskokwalifikowanej siły roboczej.

Ważne jest zwłaszcza zwiększanie składnika siły roboczej w danym trendzie wzrostu. Z czysto ekonomicznego punktu widzenia, powinno to wynikać z eliminacji nierównowagi w cenach względnych kapitału i pracy. Chociaż rynki pracy we Wspólnocie dostosowały się stopniowo do stałego procesu hamowania plac na poziomie makroekonomicznym, znaczące efekty pojawiają się dopiero po jakimś czasie. Co więcej, nasz model społeczny przeszkadza temu dostosowaniu, uniemożliwiając mu wejście na szybszą ścieżkę w kierunku wzorca wzrostu gospodarczego opartego na intensywnym zatrudnieniu, poprzez rozszerzenie dolnej skali kosztu siły roboczej – podobnie, jak w Stanach Zjednoczonych. Redukcja kosztów płacowych w niższej strefie umożli-

wiłyby działaniom o niskiej wydajności pozostanie i/lub stanie się rentownymi. Z powodów społecznych lub politycznych emulacja podejścia amerykańskiego, które doprowadziło do znacznego spadku płac realnych niskokwalifikowanej siły roboczej – we Wspólnocie nie jest ani pożądana, ani wykonalna. Potrzeba stąd silnego, wspieranego inwestycjami wzrostu makroekonomicznego, wspomagane pragmatycznymi rozwiązaniami, mającego na celu zapewnienie większego składnika zatrudnienia we wzroście gospodarczym bez osłabienia konkurencyjności – jak zostało to ujęte w strategii przyjętej przez kolejne Rady Europy.

W celu zachowania, w sposób zreformowany i ukierunkowany, kluczowych składników europejskiego modelu społecznego warto dążyć do stosowania następujących pragmatycznych podejść.

Umowy płacowe partnerów społecznych powinny umożliwiać większe zróżnicowanie w zależności od posiadanych kwalifikacji, ale również pomiędzy regionami oraz, w pewnym zakresie, pomiędzy sektorami. Koszty siły roboczej nie związane z płacami (lub podatki od wynagrodzeń) powinny być obniżone w dolnej strefie skali płacowej, a straty przychodów po stronie rządowej powinny być kompensowane ściślejszą kontrolą wzrostu ogólnych wydatków rządowych i/lub wzrostu innych podatków (np. podatków środowiskowych). W podobnym duchu można by z pożytkiem wprowadzić tymczasowe płace wstępne dla pracowników niskokwalifikowanych, młodzieży lub długookresowych bezrobotnych. Ponadto nowym miejscom pracy i wyższemu udziałowi w rynku pracy będzie prawdopodobnie sprzyjać większa elastyczność w ustalaniu czasu pracy, dopasowana do określonych potrzeb firm i pracowników, większe wykorzystanie dobrowolnej pracy w niepełnym wymiarze oraz popieranie inicjatyw na rzecz lokalnego zatrudnienia.

Środki strukturalne – jeżeli chodzi o procedury i decyzje – omawiane są w ramach tak zwanego Procesu Luksemburskiego (Wytyczne w Sprawie Zatrudnienia) i Procesu z Cardiff (reformy strukturalne).

10. Proces Luksemburski

Celem Procesu Luksemburskiego jest poprawa efektywności i ogólnego funkcjonowania rynków pracy. Został on uruchomiony na specjalnym Szczycie Miejsc Pracy w Luksemburgu (listopad 1997 r.) jako wstępne zastosowanie Tytułu dotyczącego zatrudnienia w Traktacie Amsterdamskim.

Oczywiście głównym problemem wymagającym jego podjęcia jest niska stopa zatrudnienia oraz ustawicznie wysoki poziom bezrobocia w UE. To sugeruje, że rynki pracy funkcjonują relatywnie słabo, chociaż problem ten różni się w poszczególnych Państwach Członkowskich. W ramach niektórych

krajów istnieją uderzające różnice regionalne w poziomie bezrobocia. Generalnie, bezrobocie w UE jest szczególnie wysokie wśród pracowników niskokwalifikowanych, ludzi młodych, kobiet i pracowników starszych wiekiem.

Główną częścią Procesu Luksemburskiego są Wytyczne w Sprawie Zatrudnienia, formułowane co rok przez Radę działającą na zasadzie kwalifikowanej większości, na podstawie propozycji Rady, przy respektowaniu różnych okoliczności w Państwach Członkowskich, zgodnie z zasadą subsydiarności.

Państwa Członkowskie przedstawiają konkretne Krajowe Plany Działania (NAPs) na Rzecz Zatrudnienia, opisujące sposób w jaki planują one wdrożyć Wytyczne w Sprawie Zatrudnienia. Na koniec, Komisja i Rada razem sporządzają Wspólny Raport o Stanie Zatrudnienia oceniający NAPs.

Wytyczne w Sprawie Zatrudnienia oparte są na czterech filarach: poprawianiu stanu zatrudnienia, rozwijaniu przedsiębiorczości, zachęcaniu do przystosowania przedsiębiorstw i ich pracowników oraz wzmacnianiu polityki równych szans dla kobiet i mężczyzn. Pomimo, że 22 Wytyczne zajmują się szeregiem zagadnień, główny rdzeń strategii zatrudnienia z ekonomicznego punktu widzenia oparty jest na:

- zwiększaniu efektywnej podaży siły roboczej, poprzez podnoszenie kwalifikacji oraz reformy systemów podatkowego i systemu świadczeń, w celu wzmocnienia bodźców dla podejmowania pracy;
- wspieraniu popytu na siłę roboczą poprzez obniżenie opodatkowania robocizny, zwłaszcza w niższej strefie skali wydajności; oraz
- poprawie funkcjonowania rynku pracy poprzez sprawdzanie istniejących i nowych regulacji oraz zwiększania elastyczności czasu pracy.

Na szczególną uwagę zasługują Wytyczne w sprawie Zatrudnienia 1,2 i 3 dotyczące bezrobocia wśród młodzieży, bezrobocia, długofalowego i aktywnych środków działania na rynku pracy, które określają cele ilościowe. Od Państw Członkowskich wymaga się, aby proponowały nowy start młodym bezrobotnym – zanim ich okres bezrobocia osiągnie 6 miesięcy, oraz dorosłym bezrobotnym – przed upływem 12 miesięcy. Muszą one również ustanowić cel, by co najmniej 20% bezrobotnych korzystało z aktywnych środków na rzecz poprawy możliwości ich zatrudnienia.

11. Proces z Cardiff

Proces z Cardiff, zapoczątkowany w czerwcu 1998 roku na spotkaniu Rady Europy, stanowi coroczną ocenę reform strukturalnych i ekonomicznych, wykorzystywaną do sporządzenia Ogólnych Wytycznych w Sprawie Polityki Gospodarczej. Celem oceny jest poprawa funkcjonowania rynków poprzez lepszą kontrolę i koordynację reform strukturalnych.

Jednym z głównych problemów jest to, że niektóre rynki, zwłaszcza w usługach i zamówieniach publicznych, ale również w pewnych sektorach towarowych, pozostają relatywnie podzielone – pomimo istnienia Rynku Wewnętrznego. Może to częściowo wynikać z opodatkowania, barier regulacyjnych oraz z niesprawności dystrybucji i branż sieciowych. Różnice między krajowymi środowiskami regulacyjnymi oraz reżimami fiskalnymi w dalszym ciągu dzielą rynki kapitałowe UE. W finansach publicznych, głównymi problemami są wysokie poziomy opodatkowania, ze szczególnym obciążeniem siły roboczej oraz brak koordynacji między krajowymi systemami podatkowymi i wpływ starzenia się populacji.

W roku 1998 Proces z Cardiff zaowocował 15 raportami krajowymi na temat reform strukturalnych i dwoma raportami z Komisji (Cardiff I i Cardiff II). Cardiff I skoncentrował się na funkcjonowaniu rynku towarowego i kapitałowego Wspólnoty oraz objął szerokie zagadnienia dotyczące Rynku Wewnętrznego. Cardiff II ocenił postęp i naświetlił przyszłe wyzwania w zakresie reform strukturalnych stojące przed rynkami pracy i finansami publicznymi jak również rynkiem towarowym i kapitałowym. Dodatkowo, Komitet Polityki Gospodarczej przeprowadził badanie reform strukturalnych w Państwach Członkowskich i opracował Raport Syntetyczny w celu przedłożenia go ministrom Ecofin.

Kluczowym przesłaniem tych raportów jest to, że dla osiągnięcia wzrostu gospodarczego i dalszego wzrostu zatrudnienia należy poprawić efektywność gospodarki europejskiej poprzez uelastycznienie rynków.

Innymi słowy, reforma strukturalna jest konieczna dla wspierania zatrudnienia i wzrostu gospodarczego w Europie. Raport z Cardiff II podkreślił również znaczenie właściwego uwzględnienia interakcji pomiędzy rynkiem towarowym, rynkiem usług, rynkiem kapitałowym a finansami publicznymi. Naświetlił pozytywne doświadczenia tych Państw Członkowskich, które zastosowały taką strategię, podejmując skoordynowane i wszechstronne reformy.

12. Ocena obu Procesów

Ustanowienie Procesów z Cardiff i Luksemburskiego zapoczątkowało dialog pomiędzy Państwami Członkowskimi, ułatwiając wymianę najlepszych doświadczeń i zachęcając do bardziej wszechstronnego podejścia do reform strukturalnych. Raport Cardiff II uwydatnił już szereg głównych wniosków wynikających z tej polityki.

Dotychczasowe doświadczenie sugeruje, że chociaż reformy strukturalne prowadzone są w całej UE – często są mniej wszechstronne a postęp w różnych dziedzinach polityki i w różnych Państwach Członkowskich nie jest równy.

Generalnie, postęp jest stosunkowo zadawalający na rynku towarowym i kapitałowym, lecz wiele pozostaje do zrobienia w usługach, w tym finansowych, na rynkach pracy i w finansach publicznych.

Finanse publiczne mają znaczący wpływ na efektywność ekonomiczną zarówno poprzez wielkość, jak i strukturę wydatków i opodatkowania. Ogólnie rzecz biorąc, potrzebny jest większy postęp w znaczących redukcjach podatków, wraz z ograniczeniami wydatków – tak, aby nie powstawały zagrożenia dla konsolidacji budżetowej. Szczególnie znaczenie ma redukcja wysokich poziomów opodatkowania siły roboczej, zwłaszcza w niższej strefie płacowej. Równie ważne jest podjęcie problemu wpływu na budżet starzenia się populacji.

Jest dużo do zrobienia dla poprawy funkcjonowania rynków pracy, co samo w sobie ułatwiłoby podjęcie wyzwania jakim jest wzrost zatrudnienia. Problemy znacznie się różnią pomiędzy poszczególnymi Państwami Członkowskimi, regionami i kategoriami siły roboczej. Natomiast kluczową wskazówką jest to, że te kraje, które podjęły wszechstronne, w przeciwieństwie do oderwanych posunięć, reformy strukturalne – były w stanie poprawić swoje wyniki w zakresie wzrostu zatrudnienia.

Wnioski te doprowadziły do sformułowania wytycznych w sprawie polityki strukturalnej BEPGs. BEPGs z 1999 roku podkreślają potrzebę niezwłocznego i przejrzystego wdrożenia Wytycznych w Sprawie Zatrudnienia i naświetlają kluczowe obszary, na które Państwa Członkowskie powinny zwrócić uwagę. Państwa Członkowskie są również zachęcane do wykorzystania nadchodzącego Procesu z Cardiff dla zwiększenia konkurencji, przyspieszenia reform regulacyjnych i poprawy działania Jednolitego Rynku. Ogólną kluczową konkluzją jest to, że szczególnie ważne jest reformowanie struktur, które faworyzują „insiderów” (tych, którzy mają już pracę lub prowadzą działalność) kosztem „outsiderów” (nie posiadających pracy i potencjalnych przedsiębiorców).

Ważne jest zapewnienie obecnie odpowiedniego monitorowania wdrażania tych wytycznych. W tym kontekście można przewidzieć dialog z Parlamentem Europejskim oraz Państwami Członkowskimi w oczekiwaniu na prezentację nowych BEPGs. [Zgodnie z Art.99 Traktatu, Komisja nie zawaha się wydać Radzie zalecenia, aby „wydała niezbędne zalecenia” konkretnemu Państwu Członkowskiemu, jeżeli jego polityka nie będzie zgodna z BEPGs]

F. WOEHRLING (1997)

Rekomendacja Rady z 7 lipca 1997

„Porównując na szczeblu makroekonomicznym kształtowanie się płac i wydajności należy uwzględnić fakt, że dla Wspólnot jako całości, prawie połowa

widocznego wzrostu wydajności pochodzi z zastąpienia pracy kapitałem. Dystrybucja całego widocznego wzrostu wydajności utrzymałaby dużą presję na substitucję między czynnikami i uniemożliwiłaby odtwarzanie odpowiedniej makroekonomicznej rentowności inwestycji. Chociaż udział zysków w PKB przekracza obecnie poziom z lat 60., nadal usprawiedliwione są dalsze podwyżki rentowności w celu zrekomensowania znacznego zwiększenia wskaźnika kapitału do wydajności, jakie miało miejsce w latach 70. oraz dla osiągnięcia poziomu rentowności na jednostkę kapitału akcyjnego, który obowiązywał w okresie quasi-pełnego zatrudnienia w latach 1961–73. I na koniec, określony na całym świecie poziom realnych stóp procentowych jest raczej wyższy, niż w latach 60., co potwierdza potrzebę wyższego poziomu rentowności makroekonomicznej”.

European Economy (1996)

Krzysztof Rybiński

Euro i jego wpływ na działalność banków komercyjnych w Europie Centralnej i Wschodniej

Pojawienie się jednolitej waluty – euro – oznacza ogromne zmiany dla banków komercyjnych w Europie Centralnej i Wschodniej (ECiW). W tym krótkim artykule przedstawiamy kilka obszarów, w których Euro powinno wpłynąć na działalność banków komercyjnych w ECiW. Nie omówimy natomiast wielu czynników powiązanych z Europejską Unią Monetarną (takich jak kryteria zbieżności) oraz polityką makroekonomiczną ponieważ wychodzą one poza zakres tematyczny tego opracowania.

1. Oficjalne kursy walutowe

Pojawienie się Euro powinno i będzie miało wpływ na oficjalne kursy walutowe. Złoty jest oficjalnie wymieniany na bazie koszyka 55% Euro i 45% USD, jednak w praktyce złoty często podąża za ruchami dolara i zagraniczni inwestorzy używają USD jako podstawy inwestycyjnej. Stanowi to problem dla pozycji wymiany walutowej banków, ponieważ trudno jest zabezpieczyć się wobec ryzyka Euro/USD. Węgierski forint waha się w przedziale uzależnionym od koszyka 70% Euro / 30% USD, który 1 stycznia 2000 zmieni się na 100% Euro. Korona czeska (CZK) i słowacka (SKK) mają kursy swobodne, lecz oba banki centralne obserwują kurs Euro bardzo uważnie.

Według maklerów transakcje Euro/PLN stanowią 30% polskiego rynku wymiany walutowej pod względem ilości transakcji i 5–10% pod względem

ich wielkości. Wskazuje to wyraźnie, że transakcje Euro są małe i prowadzone na podstawie niewielkich zleceń firmowych, podczas gdy duże posunięcia spekulacyjne wykonuje się na rynku USD/PLN.

2. Struktura obrotów handlowych: duży udział UE i dominacja euro przy fakturowaniu

Tabele 1 i 2 pokazują, że euro (i waluty poprzedzające euro) staje się coraz ważniejszą walutą przy fakturowaniu obrotów handlu zagranicznego. Spodziewane jest nasilenie się tego procesu. Miałoby to ważne konsekwencje dla wielu operacji bankowych odnoszących się do finansowania handlu i zabezpieczania dużych przedsiębiorstw przed ryzykiem związanym z wymianą walutową. Można by spodziewać się, że liberalizacja walutowa doprowadziłaby do stopniowego wzrostu fakturowania eksportu w złotych, jednakże duża niestabilność walutowa i wciąż niski poziom rozwoju rynku produktów pochodnych mogą hamować ten proces.

Można też zauważyć, że jeśli kursy walut zmieniałyby się mniej gwałtownie w stosunku do euro, i względnie bardziej gwałtownie w stosunku do dolara USA – to mogłoby to wówczas ożywić handel w stronę Eurolandu kosztem innych kierunków.

Tabela 1. Struktura walutowa fakturowania handlu polskiego

	Eksport				Import			
	1994	1997	1998	1 poł. 1999	1994	1997	1998	
Euro	41	42	51,3	b/d	b/d	b/d	b/d	
Dolar USA	49,4	49	40	b/d	41,5	38	32,4	
Funt GB	3,8	2	2,1	b/d	3,5	3	1,7	
Złotówka	0	0	0	8	b/d	b/d	b/d	
Inne	5,8	7	5,6	b/d	9,2	9	7,4	

Uwaga: Udział Euro został obliczony jako suma udziałów walut, które zostały zastąpione przez Euro. 8% udział złotego ustalono w oparciu o komentarze Prezesa NBP

Źródło: NBP, ING Barings

Tabela 2. Struktura walutowa fakturowania handlu węgierskiego

	1994	1997	1998	1 poł. 1999	1994	1997	1998	1 poł. 1999
Euro	50,6	60,6	65,1	71,1	48,3	57	61,7	59,2
Dolar USA	34,3	28,7	28,5	22,8	34,3	29,4	27	22,7
Funt GB	2,4	2,1	1,7	1,9	1,9	2,1	1,9	1,6
Złotówka	b/d	b/d	b/d	b/d	b/d	b/d	b/d	b/d
Inne	12,7	8,6	4,7	4,2	15,5	11,5	9,4	16,5

Uwaga: DEM/FRF/TL/ATS do 1999, potem te cztery waluty plus Euro

Źródło: NBH, ING Barings

Z tabel 3 i 4 wynika, że cechy charakterystyczne handlu regionalnego podtrzymują tendencje opisane powyżej. Częściowo z powodu kryzysu rosyjskiego do Unii Europejskiej skierowane było 71,2% polskiego eksportu (wzrost o 5,2% w stosunku do roku ubiegłego) oraz 75,8% eksportu węgierskiego (wzrost o 4%).

Tabela 3. Udział państw UE w polskim handlu

	1998	1999
Export	66	71,2
Import	65,2	65,8

Uwaga: Liczby dotyczą okresu styczeń–sierpień

Źródło: CSO

Tabela 4. Udział państw UE w węgierskim handlu

	1998	1999
Export	71,8	75,8
Import	64	66

Uwaga: Liczby dotyczą okresu styczeń–sierpień

Źródło: CSO, ING Barings

3. Euro stanie się ważnym rynkiem inwestycyjnym dla przedsiębiorstw ECiW

Pojawienie się euro stworzyło nowy, duży rynek dla emisji obligacji przemysłowych. Zaczyna powoli podważać supremację obligacji denominowanych w dolarach. Tak, jak to wynika z tabeli 5, euro stało się już ważną walutą przy emisji papierów dłużnych dla emitentów z ECiW. Można się spodziewać zdominowania dolara USA przez Euro w emitowaniu papierów dłużnych przedsiębiorstw w ECiW z powodu mniejszego ryzyka wymiany walutowej

(waluty są wymieniane wobec Euro, więc emitent nie ponosi ryzyka z tytułu wymiany Euro/USD; Polska może być wyjątkiem na krótką metę).

Tabela 5. Planowane emisje polskich obligacji

Autostrada Włp.	1999	25	390	USD	zagr./kraj.	inwestycje
EFL	opóźnione	3	100	USD	b/d	b/d
Petrochemia Płock	opóźnione	b/d	b/d	b/d	zagraniczne	b/d
Porty lotnicze	1999	b/d	50-200	b/d	zagraniczne	inwestycje
Stradom	2 poł. 1999	b/d	10	USD	b/d	inwestycje
TP SA	paźdz. 1999	5	400	Euro	zagraniczne	inwestycje
suwerenne	1 kw. 2000	b/d	400?	Euro?	b/d	finansowanie deficytu

Źródło: Rating & rynek CERA (2 listopada 1999), ING Barings

4. Euro jest ważne dla banków ECiW z uwagi na strukturę własności

Z tabeli 6 wynika, że banki zagraniczne kontrolują około jednej trzeciej aktywów bankowych w krajach ECiW. Tabela 7 ujawnia, że większość ważnych zagranicznych graczy w sektorze bankowym pochodzi z Eurolandu. Dlatego też planowany zwrot na kapitale własnym wyznaczony dla spółek zależnych w krajach ECiW będzie ustalany w euro. Również działania powiązane z wprowadzeniem euro lansowane przez centrale zostaną narzucone spółkom zależnym, a to będzie stymulowało przekazywanie know-how.

Tabela 6. Banki zagraniczne w Europie Centralnej i Wschodniej

	bankowych (mld. USD)	banków zagranicznych	podstawa
Polska	84	27,7	33,0
Republika Czech	74,5	30,5	40,9
Węgry	27,8	13,4	48,2
Słowacja	19,8	3,8	19,2
Słowenia	13,3	1,3	9,8
Chorwacja	13,1	1	7,6
Rumunia	7,8	1,3	16,7
Ukraina	4,9	0,2	4,1
Suma	249	79,3	32,4

Źródło: Financial Times, 10 listopada 1999

Tabela 7. Pięć najważniejszych banków zagranicznych w krajach ECiW

KBC	Belgia
Grupa Bank Austria	Austria
ING	Holandia
HypoVereinsbank	Niemcy
UniCredito	Włochy

Źródło: Financial Times, 10 listopada 1999

5. Kredyty międzynarodowe: Banki Eurolandu dominują w kredytach dla ECiW

Kredyty międzynarodowe stały się bardzo istotnym czynnikiem określającym wzrost i stabilizację gospodarczą. Po kryzysie w Azji banki zachodnie zredukowały poziom swojego wystawienia się na ryzyko w stosunku do krajów rozwijających się o około 10%, natomiast po kryzysie rosyjskim obniżyły kredytowanie do krajów Europy Wschodniej o 8,5%. Polska wyraźnie wyróżnia się w tej statystyce, ponieważ wspierała zarówno długo – jak i krótkoterminowe kredyty międzynarodowe, głównie kredyty międzybankowe. Stosunek kredytu krótkoterminowego do rezerw wymiany walutowej oraz deficyt rachunków bieżących to dwa główne wskaźniki kryzysu finansowego.

Tabela 8. Międzynarodowe kredyty bankowe, według przeznaczenia i terminu spłaty.

	Suma (mld. USD)	Wzrost w 1999 (mld. USD)	Krótkoterm. (% sumy)	Krótkoterm. (% wzrostu)
Kraje rozwijające się				
Koniec 1997	891,7	499,4	56	b/d
Półowa 1998	860,7	455,3	52,9	b/d
Koniec 1998	842,7	422,2	50,1	b/d
Półowa 1999	809,6	401,6	49,6	b/d
Europa wschodnia				
Koniec 1997	123,3	53,5	43,4	b/d
Półowa 1998	134	59,1	44,1	b/d
Koniec 1998	126,1	45,1	35,8	b/d
Półowa 1999	112,9	37,6	33,3	b/d
Republika Czeska				
Koniec 1997	10,9	5,5	50,3	55,9
Półowa 1998	11,3	6,3	56,1	57,6
Koniec 1998	12,9	7,6	58,6	62,0
Półowa 1999	9,9	5,1	51,3	41,6
Węgry				
Koniec 1997	11,4	3,9	34,2	43,4
Półowa 1998	14,8	5,6	37,8	62,2
Koniec 1998	16,8	5,7	34,2	61,8
Półowa 1999	14,5	4,2	29,1	46,9
Polska				
Koniec 1997	9,5	3,6	38	17,6
Półowa 1998	12,3	5,3	42,9	20,9
Koniec 1998	15,3	6,1	40	22,3
Półowa 1999	17,2	7,1	41,1	27,4

Suma (mld. USD) Krótkoterm. (mld. USD) Krótkoterm. (% sumy) Krótkoterm. (% wzrostu w wymianie walutowej)

Źródło: Bank for International Settlements, ING Barings

Chociaż BIS nie podaje podziału walut przy kredytach międzynarodowych – do pewnego stopnia można to ustalić na podstawie klasyfikacji pochodzenia kredytów. Gdy w połowie 1999 roku około 50% wszystkich międzynarodowych kredytów udzielanych krajom rozwijającym się pochodziło z banków Eurolandu, to wskaźnik ten dla Europy Wschodniej przewyższył 75%. Dlatego też kraje ECiW zintegrowały się bardzo blisko z Eurolandem nie tylko w za-

kreście powiązań handlowych, ale również jeszcze bliżej pod względem powiązań finansowych.

Tabela 9. Międzynarodowe kredyty bankowe według przeznaczenia, udział banków Eurolandu

	Suma (mld. USD)	Wzrost w 1999 (mld. USD)	Banki niemieckie (%)	Banki niemieckie (%)
Kraje rozwijające się				
Koniec 1997	891,7	45,5	11,5	17,4
Półowa 1998	860,7	47,7	11,3	18
Koniec 1998	842,7	49,3	10,9	19,3
Półowa 1999	809,6	50,4	11,6	19,9
Europa wschodnia				
Koniec 1997	123,3	68,5	8,5	40,6
Półowa 1998	134	69,3	8,3	39,2
Koniec 1998	126,1	75,4	8,2	45
Półowa 1999	112,9	75,7	8,5	44,4

Źródło: Bank for International Settlements, ING Barings

6. Oficjalna pomoc w latach 2000–2002 w Euro

Nie powinno się lekceważyć rosnącego znaczenia pomocy finansowej poprzedzającej wejście do UE. Wstępne szacunki ukazują, że Polska otrzymałaby 2,5 mld. Euro w okresie 2000–2002. Mogłoby to stanowić około 10% nadwyżek rachunków kapitałowych spodziewanych w tym okresie (projekt budżetu na rok 2000 zakłada 10 mld. USD nadwyżki rachunków kapitałowych w następnym roku).

Tabela 10. Pomoc UE dla Polski w latach 2000–2002 przed wstąpieniem do Unii (w mld Euro)

Suma	2,5
Phare	0,9
ISPA	1,1
SAPARD	0,5

Źródło: Wstępny Narodowy Program Rozwoju, Ministerstwo Gospodarki

7. Zbieżność i spekulacje

Pojawienie się w obiegu Euro zmniejszyło liczbę walut używanych do spekulacji przez maklerów. Może to doprowadzić do zwiększenia zainteresowania walutami zbieżnymi: między innymi PLN, HUF, CZK. W ostatnich

sześciu miesiącach (1999 roku – przyp. red.) gwałtownie rozwinął się rynek produktów pochodnych złotego (FRA, swapy). Rynek dla krótkich terminów płatności (FRA) funkcjonuje nadal w Polsce (pismo RISK uznało ING Barings Warszawa za największy PLN FRA bank na świecie), jednak rynek swapów został przejęty przez Londyn. Taka sytuacja może być potencjalnie niebezpieczna, na przykład w latach 1996–97 rynek swapowy w CZK funkcjonował w Londynie, a gwałtowna wyprzedaż w Londynie wymusiła dewaluację w Czechach.

8. Euro jest bardzo ważny dla dużych klientów banków ECIW

O sile banku stanowi jego baza klientów. Po kryzysie w Azji świadomość ryzyka stała się powszechna. Banki zmniejszyły swoją ekspozycję na ryzyko przy kredytach dla rynków wylaniających się, narzuciły ostre limity ryzyka oparte na metodyce VaR dotyczącej działalności własnej. Dlatego też znaczenie działalności własnej banku zostało relatywnie ograniczone do działalności zorientowanej na klienta i przynoszącej zyski. Działalność nastawiona na klienta będzie więc nadal określała generalną działalność banków. Duże firmy będą coraz częściej używały Euro z uwagi na wymienione już wyżej powiązania handlowe i finansowe.

Podsumowanie

Jak wskazano powyżej, pojawienie się euro wywarło już pewien wpływ na banki komercyjne w krajach ECIW. W miarę zbliżania się daty wstąpienia do Unii Europejskiej – wpływ ten będzie wzrastał. Za dwa – trzy lata nawet w krajach takich jak Polska, która tradycyjnie jest państwem o dwóch walutach – złoty i dolar – euro stanie się najważniejszą walutą obcą, a większość operacji związanych z wymianą walutową przeprowadzana będzie w euro. Inwestorzy portfelowi będą brali pod uwagę różnice w stopie procentowej pomiędzy krajami ECIW a Eurolandem, natomiast banki komercyjne i przedsiębiorstwa traktować będą euro jako główną walutę obcą przy inwestycjach, korzystając z relatywnej stabilności kursu wymiany walutowej i niższych stóp procentowych.

Michał Machlejd

Wpływ euro na system bankowy Europy Środkowo-Wschodniej

1 stycznia 1999 roku przejdzie do historii Europy jako dzień jednego z głównych wydarzeń XX wieku. Tego dnia bowiem, w jedenastu państwach Unii Europejskiej, które stały się pełnoprawnymi członkami Unii Gospodarczo-Walutowej, pojawiła się nowa waluta europejska, pod nazwą euro. Powstanie jednowalutowego obszaru w Europie poprzedzał okres długoletnich przygotowań, które umożliwiły monetarną unifikację, w grupie najbardziej stabilnych finansowo państw europejskich. Kraje te dostrzegły korzyści, jakie mogą płynąć z faktu wprowadzenia wspólnej waluty w połączonych systemach o najszybszym wzroście gospodarczym. W związku z tym bezpowrotnie pożegnały się z narodowymi aspiracjami i wielowiekową tradycją, i przekazały swoje suwerenne prawo do prowadzenia polityki pieniężnej na rzecz instytucji ponad-narodowej, jaką jest Europejski Bank Centralny, tworzący z bankami centralnymi krajów członkowskich – Europejski System Banków Centralnych.

Dzięki przewidywanym korzyściom, jakie daje uczestnictwo w zintegrowanym rynku europejskim, można oczekiwać, iż proces poszerzania Unii Gospodarczo-Walutowej będzie kontynuowany, zarówno w odniesieniu do obecnych członków Unii Europejskiej, którym nie udało się wypełnić na czas kryteriów zbieżności lub którzy wybrali inne tempo integracji, jak również mając na uwadze kraje, które dopiero ubiegają się o uczestnictwo w Unii

Europejskiej. W grupie kandydatów kwalifikujących się w pierwszej kolejności do negocjacji członkowskich znalazła się również Polska.

Perspektywa zakwalifikowania Polski do Unii Europejskiej sięga wariantu optymistycznego roku 2003. Natomiast formalny udział Polski w składzie państw tworzących Europejską Unię Gospodarczo-Walutową jest kwestią jeszcze bardziej odległą, planowaną na rok 2005. Wynika to z faktu, iż waluta kraju aspirującego do EMU przynajmniej przez dwa lata musi uczestniczyć w Europejskim Mechanizmie Monetarnym (ERM 2), który ogranicza wahania jej kursu, skłaniając do bardziej zdyscyplinowanej polityki makroekonomicznej. Po tym okresie powinno nastąpić całkowite usztywnienie kursu i wprowadzenie euro. Biorąc pod uwagę, iż proces integracji Polski ze strukturami europejskimi jest zaawansowany, a ponadto gospodarka polska w sposób pośredni, poprzez partnerów zagranicznych, jest już włączona w europejski rynek finansowy, dla naszego kraju zadaniem nadrzędnym jest jak najszybsze sprostanie wymogom EMU pod względem polityczno-ekonomicznym, organizacyjnym i prawnym. Działania dostosowawcze obejmują zwłaszcza polski system bankowy.

Generalne i szczegółowe wymogi prawne wobec systemu bankowego, w państwach ubiegających się o przyjęcie do unii, określa aneks do Białej Księgi Komisji Europejskiej, stanowiącej przewodnik dla krajów stowarzyszonych Europy Środkowej i Wschodniej w dostosowaniu ich struktur prawnych do pełnego uczestnictwa we wspólnotowym rynku wewnętrznym.

Generalne wymogi związane są z tworzeniem oraz funkcjonowaniem banków i odnoszą się do elementarnych warunków bezpiecznego działania sektora finansowego. Obejmują m.in. takie zagadnienia jak:

- minimalna wysokość funduszy własnych banków,
- stosowanie jednolitego podziału funduszy kwalifikowanych jako fundusze własne banku,
- przestrzeganie współczynnika wypłacalności, którego minimalna wysokość powinna wynosić 8%,
- ustanowienie systemu gwarantowania depozytów,
- opracowanie zasad i systemu przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy.

Szczegółowe wymogi polegają na wzmożeniu regulacji ostrożnościowych i dotyczą aspektów związanych m.in. z:

- warunkami licencjonowania banków,
- stosowaniem jednolitych standardów rachunkowości oraz zasad i mechanizmu kontroli działalności i rezultatów finansowych banku,

- kontrolą nad kształtowaniem się struktury akcjonariatu oraz nad zaangażowaniem banku w działalność pozabankową,
- ograniczeniem ryzyka związanego z nadmierną koncentracją kredytów i wierzytelności banków,
- nadzorem skonsolidowanym nad bankami i grupami bankowymi.

Spełnienie wymogów, wymienionych w Białej Księdze, ma na celu lepsze przygotowanie polskich banków do działania w zintegrowanym środowisku europejskim. Niemniej jednak nie wszystkie regulacje unijne mogą być zharmonizowane z polskim prawem w sposób natychmiastowy i bezproblemowy. Dla przykładu, prawny wymóg kapitałowy jest szczególnie trudny do osiągnięcia przez polskie banki spółdzielcze, z których większość nie ma funduszy własnych w wysokości wymaganej prawem europejskim.

Dostosowywanie do standardów unijnych, zaadoptowanych w polskim ustawodawstwie, jest procesem zapoczątkowanym prawdopodobnie przez wszystkie polskie banki. Te, które mają uprawnienia dewizowe, musiały do 1999 roku przygotować się zarówno technicznie, jak i instytucjonalnie, do prowadzenia transakcji w nowej walucie. Bardziej długotrwałym działaniem jest wdrażanie w życie regulacji prawnych, zaproponowanych przez Unię Europejską, a które dotyczą w szczególności: współczynnika wypłacalności, problematyki kredytowej (w tym: norm ostrożnościowych w zakresie limitów koncentracji kredytów) czy przepisów o rachunkowości (z uwzględnieniem zasad sporządzania sprawozdań finansowych i wyceny aktywów denominowanych w walucie krajowej i zagranicznej). Jednakże ustanawianie bazy instytucjonalno-prawnej do działania w zintegrowanym środowisku europejskim nie przyczynia się automatycznie do poprawy konkurencyjności polskich banków, choć stanowi punkt wyjścia do efektywniejszego działania.

BGŻ SA, jako aktywny uczestnik w wymianie międzynarodowej, w obliczu euro i mającej nastąpić liberalizacji w sferze przepływów kapitałowych i usług finansowych, podjął działania dostosowawcze z dużym wyprzedzeniem czasowym. Przygotowania natury formalno-prawnej, umożliwiające wykonywanie rozliczeń w euro i oferowanie produktów w euro, zostały ukończone do 1 stycznia 1999 roku. Natomiast zakładając a priori, iż swobodne włączenie się w zintegrowany rynek europejski oznaczać będzie ogromne ryzyko technologiczne, programowe i komercyjne, BGŻ S.A. przystąpił do realizacji długofalowej strategii. Wyodrębniono w niej obszary działalności Banku, które wymagają sukcesywnych i zintegrowanych zmian dostosowawczych.

Aby sprostać wymogom czasowym i konkurencji, BGŻ S.A. przyjął, iż rozwiązaniem najefektywniejszym będzie zbudowanie silnej i zintegrowanej organizacyjnie i kapitałowo grupy bankowej, której zasadniczym elementem

będą operatywne banki spółdzielcze oraz inne grupy inwestorów. Jednym z celów Banku jest bowiem sprawowanie roli integratora spółdzielczości bankowej, przy jednoczesnym wykorzystaniu dotychczasowego doświadczenia dużego banku komercyjnego.

BGŻ S.A. jest bankiem specjalizującym się w obsłudze finansowej rolnictwa, gospodarki żywnościowej i terenów wiejskich. Nie stoi to jednak w sprzeczności, iż jest to również bank uniwersalny, który uaktywnia działalność w innych dziedzinach bankowości czy w innych sektorach gospodarki, na przykład na rynku detalicznym. Ambicją BGŻ S.A. jest zachowanie pozycji lidera w obsłudze finansowej polskiego sektora rolno-spożywczego. Należy podkreślić, iż nie jest to zadanie łatwe, biorąc pod uwagę, ciągle zawirowania strukturalne jakie wciąż przeżywa polskie rolnictwo.

Proces integracji Polski z Unią Europejską stwarza nowe uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Sektor rolniczy może skorzystać z szansy, którą niesie przystąpienie do struktur unijnych, pod warunkiem poniesienia znacznych kosztów na modernizację rolnictwa i jego przemiany strukturalne. Zdaniem Ministerstwa Rolnictwa, dostosowanie polskiej wsi do wymogów unijnych będzie kosztowało około 25–26 mld zł. Można spodziewać się, iż około 5–5,5 mld zł pochodzić będzie ze środków budżetowych państwa, natomiast około 10 proc. wydatków sfinansuje pomoc unijna (fundusze PHARE, SAPARD). Pozostałe około 18 mld zł będą musieli wyłożyć sami rolnicy i przetwórcy rolno-spożywczy. Biorąc pod uwagę, iż na około 2 mln gospodarstw polskich, około 700–800 tys. produkuje żywność, która trafia na rynek, oznacza to, że średnio w kolejnych trzech latach jedno gospodarstwo towarowe musiałoby wydatkować rocznie 7,5 tys. zł. Zgodnie z zapewnieniami rządowymi, państwo będzie określało instrumenty wspierania rozwoju gospodarczego polskiej wsi i stworzy mechanizmy sprawnego zagospodarowania środków unijnych. Inwestorzy mogą liczyć na np. kredyty preferencyjne czy różnego rodzaju ulgi. Już w najbliższym czasie przewidziana jest zmiana taryfy celnej, zwiększająca stawki na część produktów rolnych.

Równie istotnym aspektem jest postrzeganie członkostwa Polski w Unii Europejskiej przez pryzmat potencjalnych korzyści, a nie zagrożeń – co oczywiście nie zwalnia z konieczności identyfikowania obszarów ryzyka. Z przeprowadzonych ostatnio badań wynika, że wejście Polski do struktur europejskich budzi obecnie w sektorze rolno-spożywczym więcej obaw niż nadziei. I dotyczy to wszystkich uczestników rynku, począwszy od rolników, a kończąc na konsumentach. Rolnicy w Europie, ze względu na niedoinwestowanie polskiego rolnictwa, które będzie wymagało zewnętrznego wsparcia finansowego, boją się pogorszenia sytuacji dochodowej na skutek zmniejszenia środ-

ków asygnowanych dla nich z budżetu Unii. Z drugiej strony, ci sami rolnicy prognozują, iż otwarcie unijnych rynków zbytu na produkty rolne pochodzenia polskiego zaostrzy konkurencję, gdyż masowo pojawiają się tańsze produkty, niejednokrotnie o nowych walorach, na przykład smakowych. Dla europejskich konsumentów powiększenie unii o kraj z przestarzałą strukturą agrarną oznaczać będzie konieczność poniesienia wyższych kosztów wspólnej polityki rolnej.

Integracji obawia się również strona polska. Polscy konsumenci niepokoją się o wzrost cen żywności w związku z napływem produktów unijnych, o wyższych standardach jakościowych. Z kolei rolnicy w Polsce sądzą, że produkty unijne wyprą z polskiego rynku krajową produkcję rolniczą.

Z uwagi na takie opinie nieodzowna jest zmiana w sposobie myślenia polskich rolników na temat wejścia Polski do Unii Europejskiej. Konieczne jest uświadamianie korzyści, które wynikają z członkostwa, oznaczających dodatkowe środki finansowe na rozwój i unowocześnienie infrastruktury rolniczej, większy dopływ kapitału z zagranicy, nowe rynki zbytu.

Z drugiej strony należy podkreślać, iż sektor rolniczy powinien mieć świadomość potrzeby integracji z takimi instytucjami finansowymi, jak banki czy organizacje wspomagające – pomocowe. Będzie to decydować o przyszłej pozycji i zdolności konkurencyjnej polskiego rolnictwa.

Z punktu widzenia interesów państwa można domniemywać, że uzasadnione jest – wzorem krajów członkowskich EMU – funkcjonowanie bankowych struktur spółdzielczych, dzięki którym zapewniona jest możliwość profesjonalnego wdrażania m.in. różnego rodzaju linii kredytowych, związanych z restrukturyzacją rolnictwa, czy realizacja innych rządowych programów uzupełniających, itp.

BGŻ S.A. jest przygotowany do umiejętnego transferowania do rolnictwa funduszy przed-akcesyjnych i akcesyjnych oraz do uczestnictwa w procesach restrukturyzacyjnych rolnictwa. Jednocześnie, nie przyjmując postawy biernej, aktywnie zabiega o udział w obsłudze unijnych funduszy pomocowych.

Władysław Jaworski

Banki komercyjne w Polsce w przededniu wejścia Polski do Unii Europejskiej

I. Problemem, który rozstrzyga się obecnie w Polsce jest to, czy Polska bez banków z polskim kapitałem, w przeciwieństwie do prawie wszystkich pozostałych krajów UE, będzie w sytuacji lepszej czy gorszej w ramach Unii Europejskiej. Niniejsze opracowanie uzasadnia tezę, że – pomimo, iż pozostałe banki z polskim kapitałem nie są jeszcze może bankami, które w pełni mogłyby nas zadowolić – rezygnacja z nich całkowicie już uzależni nasz kraj, posiadający gospodarkę z rozwiniętą technologią, odpowiednią infrastrukturą, konkurencją, od przedsiębiorstw innych krajów Unii.

II. Z charakterystyki polskiego systemu bankowego wynika poważny postęp w działalności sektora bankowego, ale równocześnie znacznie mniejszy potencjał (kapitał) i umiejętności zarządzania (koszty) niż w bankach zagranicznych. Można to udokumentować poprzez dane w kilku dziedzinach. Bankowość polska charakteryzuje się bardzo skromnym udziałem w operacjach pieniężnych podmiotów gospodarczych. Wiąże się to ściśle z bardzo małą monetyzacją polskiej gospodarki liczoną udziałem podaży pieniądza w PKB. Udział ten wynosi 40% w roku 1998, podczas gdy np. RFN udział ten kształtował się powyżej 200%. Istnieje szereg nisz, do których banki w ogóle nie dotarły. Według Pentora w 1996 tylko 46% Polaków korzystało z usług bankowych. Następuje tu stały wzrost (w 1996 – 6 pkt. procent.), ale jest to bardzo

mało w stosunku do krajów zachodnich. Oznacza to, że 13,5 mln Polaków w ogóle nie korzysta z usług bankowych.

Banki w Polsce mają bardzo skromny kapitał w stosunku do czołówki światowej. Według rankingu miesięcznika „Banker” (1998) wśród 1000 banków na świecie znalazło się siedem banków z Polski. Na pierwszym miejscu jest Bank PKO S.A. – 989 mln dolarów – 322 miejsce, a następnie Bank Handlowy – 384 mln dolarów – 392 miejsce*. Banki komercyjne w Polsce (1997) zatrudniały 150 tys. osób i posiadały 1650 oddziałów. Na jeden bank komercyjny przypada w Polsce 455 tys. mieszkańców, podczas gdy np. we Włoszech 220 tys., a w Danii** 90 tys.

Porównania te świadczą o niesłuszności tezy, iż proces konsolidacji musi doprowadzić w Polsce do powstania tylko 10 banków. Przeprowadzone konsolidacje banków komercyjnych (8), bez przejęć banków likwidowanych, nie wykazały przy tym wyraźnego zwiększenia udziału banków skonsolidowanych na rynku finansowym, ani też poprawy zysku.

Szczególną cechą polskiego systemu bankowego jest niska wydajność pracy. Relacja kosztów do dochodów wynosi w Polsce 0,84, a średni wskaźnik dla państw Unii Europejskiej – 0,69. Koszty pracy w relacji do wartości aktywów kształtują się w Polsce również niekorzystnie – 1,29%. Jest to znacznie więcej niż w większości państw Unii Europejskiej (we Francji – 0,78%, w Niemczech – 0,80%).

III. Wzmocnienie polskiego systemu bankowego wymaga przede wszystkim dalszej prywatyzacji banków państwowych, co sprzyja ich dokapitalizowaniu i lepszemu zarządzaniu oraz konsolidacji w celu stworzenia większych organizmów bankowych, mogących konkurować z bankami zagranicznymi.

Cele prywatyzacji banków w Polsce*** były formułowane w sposób następujący:

- wzmocnienie kapitałowe oraz ułatwiony dostęp do kapitału.
- identyfikacja właściciela (najlepiej zachodni bank komercyjny), który odpowiadałby kapitałowo za działalność banku,
- uniezależnienie polityki banku od bieżących potrzeb,
- wzrost efektywności działania banku,
- zwiększenie wpływów budżetowych z prywatyzacji,
- pozostawienie większości udziałów w polskich rękach (skarbu państwa, pracownicy, oferta publiczna).

* „Bank” 1999, w. 9, s. 81 (artykuł G. Wójtowicza).

** Materiały V Forum Bankowego 1999 (referat W. Bak).

*** „Podstawowe kierunki prywatyzacji w roku 1992”, Uchwała Sejmu z dnia 5 czerwca 1992 r.

Prywatyzacja banków w Polsce następowała w drodze:

- udzielenia licencji dla nowych banków z kapitałem prywatnym,
- sprzedaży w publicznej ofercie pakietów akcji banków o kapitale mieszanym,
- udzielenia licencji bankom zagranicznym,
- sprzedaży akcji dużych banków państwowych.

Program ten został częściowo zrealizowany w latach 1992–1994. Nastąpiło przekształcenie 9 banków wyłonionych z NBP w jednoosobowe spółki akcyjne Skarbu Państwa. Doprowadzono do prywatyzacji Wielkopolskiego Banku Kredytowego w Poznaniu, Banku Śląskiego w Katowicach, Powszechnego Banku Kredytowego w Warszawie oraz Banku Przemysłowo-Handlowego w Krakowie. Jako dalszy etap prywatyzacji banków w Polsce przewidziano sprzedaż kapitałowi zagranicznemu pakietów większościowych w bankach państwowych.

Przyspieszanie prywatyzacji nie może być jednak uzasadnione warunkami przyjęcia do Unii Europejskiej. Na początku lat dziewięćdziesiątych w większości krajów UE udział banków państwowych wynosił od 40% do 80% całości sektora. Także obecnie, np. w Niemczech, udział banków prywatnych w sumie bilansowej wynosi tylko 37% (1997). Natomiast udział banków prawa publicznego – 47%, a banków spółdzielczych – 16%. Przyspieszoną prywatyzację, co powoduje na ogół niską wycenę banku, można tłumaczyć jedynie chęcią utrzymania niskiego deficytu budżetowego i usunięciem niewygodnych kierownictw banków. Proces prywatyzacji nie dokapitalizuje banków. Kapitał zagraniczny ocenia, że otrzymane korzyści (zysk i wpływ na gospodarkę) nie wymagają dodatkowych inwestycji w te banki.

Przykładem takim może być Bank Śląski i Wielkopolski Bank Kredytowy, które – mimo, że zostały przejęte przez kapitał zagraniczny już 5 lat temu – nie różnią się od pozostałych banków.

Konsolidacja banków oznacza ich łączenie kapitałowe, a także kapitałowe i organizacyjne. Tendencja do koncentracji w bankowości wynika z korzyści rozszerzenia skali i zwiększenia zakresu usług finansowych. Zwolennicy konsolidacji w Polsce mieli na względzie stworzenie większych organizmów bankowych, zdolnych do konkurowania z bankami zagranicznymi. Stali oni na stanowisku, że utrzymanie dominującej roli polskiego systemu bankowego jest warunkiem samodzielnej polityki gospodarczej naszego kraju, a więc że jest to sprawa polskiej racji stanu.

Konsolidacja nie mogła nastąpić w drodze naturalnej ekspansji banków krajowych, lecz jedynie w wyniku decyzji właściciela (państwa), jeśli ten chce

zwiększyć skalę działania banków i ochronić je przed konkurencją zagraniczną.

Ustawa z dnia 14 czerwca 1996 o łączeniu i grupowaniu niektórych banków w formie spółki akcyjnej była właśnie próbą wprowadzenia procedur znajdujących zastosowanie w procesie zawiązywania i tworzenia spółek akcyjnych, dokonywania fuzji i podwyższania kapitału akcyjnego. Przepisy ustawy stosuje się do banków w formie spółki akcyjnej, której kapitał należy w całości do skarbu państwa.

Na podstawie tej ustawy powstała grupa bankowa Pekao SA, w której skład weszły: Bank Depozytowo-Kredytowy w Lublinie, Powszechny Bank Gospodarczy w Łodzi oraz Bank Pomorski w Szczecinie.

IV. Transformacja systemu bankowego w Polsce w istotnym stopniu uwzględnia dyrektywy Unii Europejskiej i praktykę banków zachodnich (Ustawa o Prawie Bankowym – 1997, Ustawa o Narodowym Banku Polskim – 1997). Niemniej jednak na kilku rozstrzygnięć można mieć zastrzeżenia.

a) Rozwiązania w zakresie usytuowania nadzoru bankowego w krajach Unii Europejskiej są zróżnicowane. Natomiast traktat w Maastricht w art. 105 jednoznacznie stanowi, że „Europejski System Banków Centralnych” wyłącznie „(-) sprzyja prowadzeniu sprawnej polityki realizowanej przez własne władze, odnoszące się do nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami bankowymi”. Postanowienia Traktatu sytuują więc nadzór bankowy poza bankami centralnymi.

Problem usytuowania nadzoru bankowego należy także rozpatrywać z punktu widzenia konieczności zmian charakteru działalności nadzoru bankowego. Wyodrębnienie Nadzoru Bankowego pozwoli NBP być bankiem banków i oddziaływać na ich działalność przy pomocy instrumentów ekonomicznych, a nie administracyjnych.

b) Ustawa przewiduje, że czynności bankowe mogą być wykonywane wyłącznie przez banki. Eliminuje to możliwość działania nadzoru bankowego przy podejmowaniu działalności bankowej przez podmioty nie posiadające statusu banku. Ustalenia te są sprzeczne z tendencjami w krajach Unii Europejskiej do znoszenia barier pomiędzy różnymi segmentami rynku finansowego. Unia Europejska przewiduje istnienie instytucji kredytowych, instytucji inwestycyjnych, firm inwestycyjnych, oszczędnościowych kas spółdzielczych, banków hipotecznych, instytucji sprzedaży ratalnej.

„Deregulacyjne” działanie w ramach Unii Europejskiej dąży do tego, żeby czynności bankowe mogłyby być wykonywane przez bardzo zróżnicowane grupy podmiotów gospodarczych – za zgodą nadzoru bankowego.

c) Problemem nie mniej istotnym jest obligatoryjne obciążanie banków z tytułu składek na fundusz pomocowy. W krajach Unii Europejskiej ratowanie od upadłości banków, których istnienie jest uważane za ważne dla gospodarki narodowej obciąża w znacznym stopniu budżet państwa i bank centralny – a nie banki komercyjne. Jest sprawą otwartą powołanie na miejsce funduszu pomocowego BFG odrębnej instytucji kredytowej (jak to ma miejsce np. w RFN).

d) Ustawa o prawie bankowym nie zawiera ani w art. 25 (zmiana udziału akcjonariuszy), ani w art. 30 (warunki udzielenia licencji bankowej) warunku, że decyzja Komisji Nadzoru Bankowego powinna być zgodna z interesami gospodarki narodowej. To wybitnie liberalne rozwiązanie, choć zgodne z dyrektywami UE, praktycznie nie jest stosowane w krajach UE. Dobrym przykładem może być niedawne postępowanie władz portugalskich, które dzięki odpowiednim przepisom nie dopuściły do przejęcia portugalskiej grupy bankowej Mundial Confanco przez Banco Santander Central Hispano. Natomiast ułatwiono wrogie przejęcie tej grupy przez bank portugalski Banco Comercial Portugues.

W Polsce, przy tych rozwiązaniach ustawowych, Komisja Nadzoru Bankowego ma utrudnione warunki odmowy bankom zagranicznym zakupu polskich banków czy pakietów kontrolnych.

V. Polski system bankowy w ciągu kilku lat potrafił nie tylko przekształcić się, ale i w dużym stopniu dostosować się do warunków gospodarki rynkowej. To nie znaczy, że osiągnął parametry, jakimi charakteryzują się banki zachodnie w szczególności w zakresie kapitału i kosztów. Nie mniej jednak w ciągu kilku następnych, lat przy sprzyjających warunkach, mógłby osiągnąć zbliżone do wymogów zachodnich rozwiązania – typowe dla tej klasy banków. Tymczasem w celu podporządkowania Polski kapitałowi zagranicznemu rozpoczęto likwidację polskiego systemu bankowego, choć w krajach Unii Europejskiej banki są w 80–95% w rękach kapitału krajowego.

Działania zmierzające do likwidacji polskiego systemu bankowego były dwukierunkowe. Z jednej strony – Ministerstwo Finansów, Narodowy Bank Polski i Komisja Nadzoru Bankowego dążyły do dekapitalizacji polskich banków, a z drugiej strony – Ministerstwo Skarbu sprzedaje polskie banki – i to po niskiej cenie – wyłącznie inwestorom zagranicznym.

Mimo małych szans utrzymania się banków o polskim kapitale, nie można rezygnować z krytyki polityki pieniężnej, polityki finansowej i nadzoru bankowego (o czym wspomniano już powyżej), a także BFG. Narodowy Bank Polski przez wiele lat nie tylko nie obniżył „kuriozalnie” wysokich stóp obowiązkowych rezerw, ale dodatkowo zmniejszył udział gotówki w pokryciu

tej rezerwy (z 50% na 10%) oraz utrudnił wykorzystanie tych środków dla pokrycia krótkotrwałych trudności płatniczych i zastrzył sposób wyliczania wysokości tej rezerwy. Zastąpienie rezerwy niskooprocentowanymi obligacjami stawia obecnie istniejące banki na przegranej pozycji w stosunku do banków nowo powstałych i tylko częściowo rekompensuje zmniejszanie dochodu banków.

W sytuacji wysokiej stopy inflacji realna stopa procentowa powinna nie tylko stwarzać warunki do odpowiedniego oprocentowania depozytów, ale stanowić także źródło uzupełnienia kapitału podstawowego tak, by nie ulegać on dekapitalizacji. Polityka fiskalna powinna to uwzględniać i uzupełnienie kapitału własnego przynajmniej częściowo zaliczyć w koszty. Tymczasem dotychczasowa polityka podatkowa, metody ustalania dywidendy oraz wielkości obowiązkowej rezerwy – nie brały tego pod uwagę.

W krajach Unii Europejskiej – w przeciwieństwie do polskiego systemu bankowego – każda uzasadniona rezerwa tworzona przez banki komercyjne jest uznawana za element kosztów i nie obciąża zysku. W Polsce większość rezerw obciąża zysk po opodatkowaniu.

Szczególnie dotkliwe są nowe rozwiązania w zakresie rezerw celowych*. Przewidują one między innymi:

- tworzenie rezerw na należności Skarbu Państwa w oparciu o kryterium terminowości spłat (rozwiązaniem łagodzącym jest zawarcie umowy z reprezentantem Skarbu Państwa, co pozwala przesunąć termin tworzenia tych rezerw),

- tworzenie rezerw na kredyty konsumpcyjne normalnie w wysokości 0,5% ich kwoty do 31 grudnia 1999, 15% do 30 marca 2000 i 2% ich kwoty – od 1 lipca 2000; równocześnie na kredyty opóźnione w spłacie (tak jak przy pozostałych kredytach): od 20% do 100% – w zależności od opóźnienia w spłacie.

Należy skończyć z nie zauważaniem problemu Spółdzielczych Kas Oszczędnościowo-Kredytowych. SKOK-i powstały w oparciu o ustawę z dnia 14 grudnia 1995 r**. W roku 1998 było ich już 290 – a suma aktywów osiągnęła 553 mln. Szybki rozwój Kas w ostatnich latach doprowadził do zrównania ich roli z rolą banków spółdzielczych. Powstają w związku z tym następujące problemy:

- czy słuszne jest tolerowanie uprzywilejowanej konkurencji tych paraban-
ków w stosunku do pozostałych banków, a w szczególności wobec banków
spółdzielczych,

- czy rzeczywiście istnieje taka wielka ekonomiczna różnica między działalnością banków spółdzielczych a SKOK-ami, która sprawia, że te drugie nie podlegają nadzorowi bankowemu, nie przekazują środków z tytułu obowiązkowej rezerwy, nie mają wymogów kapitałowych.

W wielu krajach, np. RFN, nie ma różnic w traktowaniu spółdzielczości rolnej i pracowniczej, a centrala spółdzielni GenossenschaftsBank jednoczy jedno i drugie.

VI. Polityka rządu w latach 1995–1998 uległa istotnym zmianom.

W pierwszym projekcie „Strategii wzmocnienia systemu bankowego w Polsce” (wrzesień 1995) znajdujemy następujące sformułowania:

„Intencją Rządu jest wprowadzenie regulacji prawnych, które pozwolą na stworzenie takich warunków działania banków, aby były one przygotowane na podjęcie konkurencji z bankami zagranicznymi. Podjęte przez Rząd i NBP działania w tym zakresie koncentrować się będą na:

- prowadzeniu właściwej polityki licencjonowania,
- wspieraniu procesów konsolidacji i przygotowaniu takich rozwiązań prawnych w zakresie powiązań banków z różnymi instytucjami finansowymi aby banki mogły rozwijać się w sposób bardziej efektywny.

W kontekście powyższych propozycji oraz ze względu na strategiczny charakter systemu bankowego dla całej gospodarki wydaje się konieczne rozwiązanie zasad polityki Rządu i NBP, które będą sprzyjać utrzymaniu takiego poziomu obecności kapitału zagranicznego w sektorze bankowym, jak to się kształtuje w wielu innych krajach np. w Hiszpanii czy Kanadzie”.

W roku 1996 („Strategia” – październik, 1996) odchodzi się już od sformułowań sprzed roku:

„Dotychczasowa formuła prywatyzacji banków komercyjnych, zakładająca oferowanie wszystkich ich akcji w drodze ofert publicznych przy założeniu iż inwestorzy zagraniczni mogą objąć nie więcej niż 30% kapitału banku podczas prywatyzacji, okazała się nieskuteczna wskutek, po pierwsze, braku zainteresowania inwestorów nabywaniem akcji banków na GPW i po drugie, braku zainteresowania inwestorów strategicznych nabywaniem pakietów mniejszościowych w prywatyzowanych polskich bankach komercyjnych”.

Rezygnacja z dążeń do utrzymania przeważającej roli polskich banków została zaprezentowana w „Programie prywatyzacji banków z udziałem kapitałowym Skarbu Państwa – do roku 2000”:

„W ostatnim okresie zauważalne stało się zainteresowanie niektórych inwestorów zagranicznych, mogących pełnić funkcję inwestorów strategicznych, nabyciem akcji banków w Polsce. We wstępnych rozmowach deklarują oni wszakże, iż rozważą nabycie jedynie pakietu większościowego (ponad 50%

* Uchwała nr 13/1998 Komisji Nadzoru Bankowego z 22 grudnia 1998 r. w sprawie tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków. Dziennik Urzędowy NBP nr 29 z 1998 r. poz. 61.

** Dziennik Ustaw 1996 Nr 1 poz. 2.

ogólnej liczby akcji), gdyż w wyniku dokonanej ewentualnie inwestycji zamierzają nabyć pełną kontrolę nad prywatyzowanym bankiem. Wydaje się wobec powyższego, iż Rząd powinien dopuścić możliwości sprzedaży większościowych pakietów akcji PBK i BZ – nawet do 75% – zagranicznym inwestorom strategicznym. Skarb Państwa natomiast w prywatyzowanych bankach powinien pozostawić sobie docelowo 5 % akcji”.

Obecnie realizowana strategia rozwoju polskiego systemu bankowego opiera się na następujących założeniach:

- krajowy sektor bankowy musi umacniać swoje pozycje dzięki własnej efektywności,
- wszystkie banki państwowe zostaną sprywatyzowane, z wyjątkiem BGK, który ma pełnić funkcję rządowego agenta,
- przy prywatyzacji banku będzie brana od uwagę wyłącznie cena oraz zobowiązania gwarantujące rozwój banku; kryteria makroekonomiczne i polityczne nie są brane pod uwagę,
- globalizacja rynków finansowych usprawiedliwia rezygnację z polskiego systemu bankowego,
- dla prawidłowej prywatyzacji konieczny jest inwestor strategiczny, którym może być przede wszystkim inwestor zagraniczny,
- pojęcie „interesu narodowego” nie istnieje i nie widzi się w Unii Europejskiej możliwości jego ochrony.

VII. Trzeba obalać mity, które ostatnio określają strategię rozwoju polskiego systemu bankowego.

Po pierwsze, polskie banki dokonały ogromnego postępu w zakresie technologii. W ciągu pięciu lat nadgoniły kilkadziesiąt lat rozwoju banków zachodnich. Kolejne pięć lat może wyrównać szanse na tym odcinku.

Po drugie, banki przejęte przez kapitał zagraniczny – WBK i Bank Śląski – nie wykazują specjalnego rozwoju w zakresie technologii, dokapitalizowania, automatyzacji itd.

Po trzecie, przejęcie banków polskich przez kapitał zagraniczny to nie tylko zmiana własności kapitału, ale także zmiana polityki tego banku. Zaczyna on działać w interesie „banku matki”^{**}.

Po czwarte, zależność „banków córek” od „banków matek” jest taka sama, jak zależność oddziałów banków zagranicznych od ich zagranicznych centrali.

Po piąte, konieczność prywatyzacji banków nie musi nastąpić w ciągu najbliższych dwóch lat (banki państwowe działają we wszystkich krajach Unii Europejskiej).

Generalnie należy stwierdzić, że sprzedaż banków polskich kapitałowi zagranicznemu ani nie wynika z konieczności ekonomicznej, ani nie musi dać polskiej gospodarce specjalnych korzyści. Ewentualną korzyścią jest tu wyłącznie dochód budżetu. Warto dodać, że opinia publiczna w Polsce („Rzeczpospolita” 8.06.1998) opowiada się generalnie (54%) za tym, by banki pozostać w polskich rękach, a 76% ankietowanych uważa, że konieczne są duże polskie banki uniwersalne. Mimo to udział kapitału zagranicznego w kapitale akcyjnym banków w Polsce zwiększył się w 1999 r. do 60%, a w roku 2000 – do 70%.

Argumentacja na rzecz pozytywnej roli kapitału zagranicznego, jako uczestnika procesu prywatyzacji w Polsce wzbudza poważne wątpliwości. Wyśnawiane są następujące tezy: podkreślające nadzór właścicielski, większy kapitał, lepszą wiedzę a także dochody bieżące budżetu.

Szczególnie wątpliwa jest teza o konieczności istnienia tzw. inwestora strategicznego, którym, zdaniem Ministerstwa Skarbu, może być tylko inwestor zagraniczny. W bankach zachodnich nie istnieje ani instytucja inwestora strategicznego, ani takie pojęcie. Management bankowy jest dyscyplinowany przez cenę akcji banku na giełdzie i uzależnienie wynagrodzenia (powyżej 50%) od wyników banku w danym roku i następnych latach (opcje).

W krajach zachodnich badania potwierdziły tezę, że przy rosnącym urynkowaniu strategii bankowej w coraz większym stopniu zwracano uwagę na wzrost wartości dla akcjonariuszy, na rosnący wpływ rynku akcji na efektywność banków i ogólną ocenę wyników^{*}.

Równocześnie powszechna jest opinia – zarówno w literaturze, jak i w praktyce bankowej – że należy dążyć do takiej dywersyfikacji składu akcjonariuszy, aby żaden z akcjonariuszy nie mógł podporządkować działalności banku swoim interesom.

Zwiększenie kapitału nie jest uznawane za cel zasadniczy. Bardziej istotne jest zwiększenie rentowności. Powstała opinia, że zwiększenie kapitału jest nieodzowne dla banków, które chcą spełniać rolę „global players”. Natomiast banki regionalne, bazujące na określonych niszach czy specjalnych usługach, nie są tak uzależnione od kapitału (o ile są rentowne) jak duże banki.

* Wywiad z A. Kornasiewiczem, *Nie tylko sprzedawca*, „Bank” 1998 nr 6 s. 6, 7.

** „banki zagraniczne prowadzą na rynku finansowym transakcje na własną odpowiedzialność, lecz w porozumieniu i z pomocą wskazówek banku macierzystego”. H. Buschgen, *Przedsiebiorstwo bankowe*. Poltext 1997 tom 2 s. 39.

* E.P.M. Gardener, *„Wpływ jednolitego rynku finansowego na strategię i politykę banków Europejskich”* w pracy *Integracja Europejska a strategia banków komercyjnych*. Katowice 1998 s. 44.

Korzyści z fuzji banków wcale nie są tak pewne, jak się powszechnie przypuszcza. Nieprawdą jest, że podwyższenie efektywności jest automatycznie skorelowane z wielkością banku^{*}.

W bankowości światowej następuje ostatnio uwypuklenie wyższości zyskowności banków nad zwiększaniem wielkości banków („wzrost dla samego wzrostu”), która przed regulacją bankowości UE często wydawała się priorytetowa^{**}.

W tej sytuacji teza o konieczności radykalnego ograniczenia liczebności banków w Polsce nie wydaje się słuszną. W dalszym ciągu będzie bowiem istniało zapotrzebowanie na wyspecjalizowane instytucje finansowe operujące na rynku lokalnym, bez których rynek lokalny nie byłby zapewne ani wystarczająco elastyczny, ani wystarczająco bliski klientowi^{***}.

Stan wiedzy bankowej w polskich bankach jest już stosunkowo wysoki. Dalszy postęp zależy od szybkości wdrażania tej wiedzy, a nie od uzupełniania jej zasobów. Równocześnie trzeba pamiętać, że rewolucja w zakresie informatyki i telekomunikacji powoduje, że wiedza banków zachodnich zaczyna się dezaktualizować.

Pozostaje ostatni argument. Trzeba szybko sprzedać banki, bo budżet ma wydatki. A skoro szybko – to znaczy inwestorowi zagranicznemu, bo to on ma środki.

Likwidacja polskiego systemu bankowego oznacza rezygnację z suwerenności w naszej polityce gospodarczej:

- po pierwsze, działalność banków będzie realizowana zgodnie z potrzebami zagranicznych akcjonariuszy; będą finansowane tylko przedsięwzięcia nie konkurujące z interesem tych akcjonariuszy,
- po drugie, banki zagraniczne będą mogły – w przypadku zjawisk kryzysowych – pozbawić naszą gospodarkę środków i przekazać je do innych krajów,
- po trzecie, Narodowy Bank Polski nie będzie mógł efektywnie oddziaływać przy pomocy instrumentów pieniężnych, gdyż ich płynność będzie zależała od „banków matek”.

Dla suwerenności i stabilności gospodarczej kraju groźna może okazać się sytuacja, w której ważniejsze decyzje finansowe, inwestycyjne i kredytowe będą zapadać w zagranicznych ośrodkach decyzyjnych.

* P. Molyneux, „Wpływ jednolitego rynku na konsolidację banków i rozwój transgranicznych usług finansowych” w pracy *Integracja europejska...*, Katowice 1998 s. 59.

** E.P.M. Gardener, *Integracja Europejska...*, Katowice 1998 s. 44.

*** J. Krawczyk, *Fuzjonaria czyli urodzaj na konsolidację*, „Rzeczpospolita” 15.06.1998.

Banki krajowe są tamą, która zatrzymuje odpływ środków finansowych w przypadku utraty przez Polskę jej ratingu emisyjnego, bądź światowych zaburzeń w sektorze bankowym.

Kapitał zagraniczny może ewakuować się z kraju w ciągu 24 godzin. Wówczas pozostają tylko „swoje” banki^{*}.

Tezę tę następująco eksponuje M. Stańczuk (Wiceprezes Westdeutsche Landesbank)^{**}: „Nie znam przypadku, gdzie np. lokalne kasy oszczędnościowe należałyby większościowo do kapitału zagranicznego.

Zachowanie narodowego charakteru części sektora bankowego jest, według mnie, kwestią istotną, np. w okresie ewentualnego załamania koniunktury w naszej części Europy. Kryzys gospodarczy w jednym kraju może wywołać nerwową reakcję łańcuchową w traktowaniu innych państw regionu. Mam tu na myśli np. możliwość redukcji limitów refinansowania polskich córek koncernów zagranicznych, czy też wpływ globalnej pozycji matek na politykę kredytową polskich córek (złe kredyty i wysokie rezerwy w Azji Płd.-Wsch. mogą mieć wpływ na zaostreżenie kryteriów kredytowych na innych rynkach wschodzących również w Europie Wschodniej, w której wpływ wydarzeń azjatyckich jest bardzo ograniczony). Przy ograniczonej płynności krajowego rynku pieniężnego i nadal stosunkowo niskiej skłonności do oszczędzania w Polsce, sytuacje kryzysowe w innych regionach świata, nie mające bezpośredniego wpływu na koniunkturę w Polsce, mogą zatem przyczynić się do pogorszenia płynności instytucji finansowych powiązanych z zagranicznymi grupami finansowymi, ograniczyć ich naturalną ekspansję.”

Przejęcie banków polskich przez kapitał zagraniczny może mieć także następujące dodatkowe niepokojące skutki:

- przejęcie przez kapitał zagraniczny krajowych banków państwowych, które cieszą się zaufaniem małych inwestorów, może spowodować obniżenie skłonności tych inwestorów do oszczędzania,
- brak banku ogólnokrajowego o polskim kapitale, który przeprowadzałby wymianę złotego na euro po kosztach własnych oznaczać będzie dodatkowy zysk dla banków zagranicznych,
- wobec braku ogólnokrajowego banku polskiego – nie będzie możliwości sfinansowania restrukturyzacji regionów i przemysłów po kosztach niższych od rynkowych (dostępność sieci, zaufanie państwa),
- brak banku ogólnokrajowego o polskim kapitale będzie utrudniał i podrażał operacje między bankami a Skarbem Państwa.

* J.K. Solarz, *Scenariusz dokapitalizowania banków krajowych*, „Bank i Kredyt” 1998 Nr 5 s.26.

** „Rzeczpospolita” 13.07.1998.

Dodatkowym skutkiem przyjęcia gospodarki polskiej – a w szczególności banków – przez kapitał zagraniczny (70% ankietowanych Polaków jest za utrzymaniem banków o polskim kapitale) jest niechęć społeczeństwa do Unii Europejskiej (ostatni sondaż – tylko 47% poparcia dla wejścia do Unii). Przyspieszona prywatyzacja przy pomocy kapitału zagranicznego powoduje utożsamianie wejścia do Unii z likwidacją przedsiębiorstw i banków o polskim kapitale, z przekształcaniem Polski w rynek zbytu dla towarów Unii, z bezrobociem wynikającym z wypierania artykułów rodzimych przez artykuły zagraniczne (6 mld. dol. deficytu w obrotach z krajami Unii).

Prywatyzacja leży w interesie gospodarki narodowej, lecz to nie oznacza, że stanowi warunek wejścia do Unii Europejskiej. Prywatyzacja jest celem w krajach Unii Europejskiej, ale realizowana zgodnie z interesem narodowym. Dobrym przykładem może być prywatyzacja banku Creditanstalt, który do roku 1995 był bankiem państwowym (51%). Proces ten trwał tak długo, aż Bank Austria był w stanie go przejąć, eliminując konkurencję zagraniczną.

Ministerstwo Skarbu, maksymalnie przyspieszając proces prywatyzacyjny (mimo, że banki państwowe były rentowne) sprzedaje banki po niskiej cenie, nie uwzględniając rynku, wykwalifikowanej kadry itd. Należy przypuszczać, że chodzi tu już nie tylko o dochody budżetu, lecz o zamierzone przez ośrodki zagraniczne kolonialne podporządkowanie Polski.

VIII. Aktualne stanowisko Rządu, uzasadniające przejęcie banków polskich przez banki zagraniczne, jest prezentowane w dokumencie skierowanym do Sejmu (wrzesień 1999)*.

Sformułowania zawarte w tym dokumencie świadczą o tym, że autorzy tego opracowania, nie w pełni uwzględniając praktykę bankowości europejskiej, prezentują tezy mogące budzić poważne wątpliwości:

1) Spowalnianie procesów prywatyzacyjnych nie oznacza „powrotu do ręcznego i nakazowego sterowania gospodarką”. Gdyby autorzy zapoznali się z rozwojem systemu bankowego w krajach UE to okazałoby się, że proces prywatyzacji przebiegał tam przez wiele lat i wcale nie został zakończony. Realizacja ogólnego uznanego kierunku – prywatyzacja – nie oznacza w tych krajach działania w pośpiechu. Tempo prywatyzacji jest podporządkowane interesom gospodarki i często trwa kilkanaście lat.

2) Niezrozumiała jest teza o zwiększeniu konkurencyjności polskich banków w stosunku do banków zagranicznych. Przejęcie banków polskich przez kapitał zagraniczny likwiduje taką konkurencję. Czy „banki córki” mogą

konkurować z „bankami matkami”? Banki polskie zostają włączone w międzynarodową konkurencję prowadzoną przez „banki matki”, co może nie mieć nic wspólnego z efektywnością ich „banków córek” w Polsce. „Bank córka” ekonomicznie traci swoją tożsamość i mówienie o tym, że będą to silniejsze banki polskie – traci swój sens. Ich standing zależeć będzie od standingu „banków matek”.

3) Całkowitym nieporozumieniem jest stwierdzenie, że nadzór nad bankami zagranicznymi będą miały ustawowe instytucje określone w ustawach o Prawie bankowym i o Narodowym Banku Polskim.

a) Narodowy Bank Polski (Rada Polityki Pieniężnej) nie będzie mógł prowadzić samodzielnej polityki pieniężnej, gdyż płynność banków zagranicznych będzie zależeć od „banków matek”. Powstanie sytuacja, w której to banki zagraniczne będą dyktowały założenia polityki pieniężnej w Polsce.

b) Komisja Nadzoru Bankowego – zgodnie z aktualnymi przepisami (brak kryterium: interes gospodarki narodowej) – praktycznie automatycznie wyraża zgodę na wszystkie żądania banków zagranicznych. Kontrolowanie przez KNB banków zagrożonych nie ma sensu, ponieważ ich bezpieczeństwo zależy od macierzystych „banków matek”.

4) Autorzy ww. stanowiska nie rozumieją, że banki nie są takimi samymi instytucjami, jak przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe czy handlowe. Bank dysponuje oszczędnościami danego kraju i w interesie każdego takiego kraju jest nie tylko to, aby bank taki miał zyski, lecz także i to, by te zgromadzone środki wykorzystane były z pożytkiem dla danego kraju, a nawet regionu. Taka jest praktyka krajów UE, dlatego nie dopuszczają one kapitału zagranicznego do bankowości.

5) Zdaniem autorów, likwidacja polskiego systemu bankowego wychodzi naprzeciw „integracji ze strukturami Unii Europejskiej”. Swobodny przepływ kapitału nie doprowadził do poważnych zmian własnościowych w krajach UE. Przyjmowanie tendencji za wymóg UE jest dalszym dowodem braku znajomości praktyki bankowej w krajach UE.

6) Proces decyzyjny w bankach zależy od składu akcjonariuszy. Dlatego stwierdzenie, jakoby rolę kapitału zagranicznego określał udział w aktywach – jest czystym nieporozumieniem. Wie o tym każdy bankowiec.

7) Zdaniem rządu, nie istnieje zagrożenie oddania części suwerenności gospodarczej w „obce ręce”, ponieważ oznaczałoby to naruszenie istniejącego prawa. Otóż nie ma żadnych przypisów chroniących „interes gospodarki narodowej”. Ani Narodowy Bank Polski, ani Komisja Nadzoru Bankowego nie mogą wpływać na kierunki działalności banków zagranicznych. Mogą one

* Stanowisko Rządu dotyczące projektu Uchwały Sejmu RP sprawie dalszej kierunków prywatyzacji Sektora Bankowego w Polsce (druk nr 1106).

jedynie interesować się bezpieczeństwem tych banków – a ono jest przecież zagwarantowane przez ich „banki matki”.

8) Proces konsolidacji w krajach Unii Europejskiej postępuje, lecz w ogromnej większości przypadków przebiega on w ramach jednego kraju – właśnie po to, aby sprostać konkurencji ze strony innych krajów Unii. Taka polityka krajów zachodnich stoi w całkowitej sprzeczności z polityką Rządu Polskiego.

9) Całkowitego niezrozumienia praktyki bankowości na świecie dowodzi też, że „banki zagraniczne nie będą transferować polskich oszczędności za granicę”. W przypadku trudności gospodarczych Polski, a tym bardziej kryzysu finansowego, nic nie powstrzyma banków zagranicznych od transferu naszych oszczędności w te rejony, gdzie będą miały zapewniony większy zysk i bezpieczeństwo.

10) Prezentowanie poglądu, że przejęcie banków polskich przez kapitał zagraniczny „nie będzie odbiegało od standardów europejskich” jest po prostu nieprawdą i świadczy o ignorancji autorów.

11) Jest czystym złudzeniem, że banki zagraniczne będą zainteresowane finansowaniem dużych projektów infrastrukturalnych. Nie są to bowiem inwestycje wysoce rentowne. Jeżeli się ich podejmują, to tylko w przypadku wysokich i kosztownych gwarancji.

12) Przejęcie polskich banków przez kapitał zagraniczny ma, według autorów, zmniejszać uzależnienie od finansowania zagranicznego i uodpornić polską gospodarkę na zawirowania na światowym rynku finansowym. W rzeczywistości: finansowanie gospodarki polskiej przez banki zagraniczne jeszcze bardziej uzależni Polskę od finansowania zagranicznego a ściślej powiązania „banków córek” z „bankami matkami” zwiększa zależność banków w Polsce od sytuacji na rynkach światowych.

IX. Niezrozumiałe jest postępowanie władz polskich, które prywatyzację łączą z całkowitym wyzbyciem się akcji przez Skarb Państwa. Jedyną szansą utrzymania resztek polskiego kapitału w bankach polskich jest zachowanie w posiadaniu Skarbu Państwa 51% akcji w prywatyzowanym PKO BP i BGŻ. Przekazanie wszystkich akcji w ręce prywatnych inwestorów, choćby tylko polskich, nie daje gwarancji, że inwestor taki nie odsprzeda ich bankom zagranicznym – co jest możliwe przy obecnych ustaleniach ustawowych i braku możliwości przeciwstawienia się temu przez Komisję Nadzoru Bankowego.

Globalizacja w systemie bankowym dotyczy przede wszystkim banków o zasięgu światowym. Konsolidacja banków, która ostatnio ma miejsce w wielu krajach, jest oceniana bardzo krytycznie. Jedynie 1/4 konsolidacji, według

ostatnich badań, zakończyła się pozytywnym efektem. Przeważa natomiast opinia, że system bankowy powinien być zróżnicowany a jego segmenty powinny odpowiadać potrzebom gospodarki narodowej. Region (województwo) stanowi dziś w Polsce istotny element gospodarki narodowej. Ma swoje możliwości i swoje potrzeby – i dostosowany do nich powinien być odpowiedni system bankowy.

Za utrzymaniem i stworzeniem instytucji bankowych związanych z danym regionem przemawia skłonność dużej części klientów do preferowania mniejszych instytucji bankowych (ewentualnie połączonych w grupy bankowe). Tacy klienci boją się utraty własnej tożsamości, są przywiązanymi do regionu lokalnymi patriotami. Konieczne dla nich są banki, które, wytwarzając wzajemne bliskości, nawiązałyby bezpośrednie kontakty z ludnością.

Likwidacja polskich banków może doprowadzić do sytuacji, że określone dziedziny życia gospodarczego czy regionu zostaną pozbawione kredytu. Akcjonariusze banków o kapitale zagranicznym będą bowiem zawsze inwestować w te dziedziny i w tych krajach, gdzie zysk i bezpieczeństwo jest większe. W tej sytuacji ważne jest, aby gromadzone w danym regionie środki były do wykorzystania w każdym regionie. Środki te mogą zapewnić instytucje spółdzielcze, banki komunalno-oszczędnościowe, a także mniejsze banki komercyjne. Wymaga to jednak wzmocnienia tych instytucji kredytowych i większego zainteresowania się ich działalnością ze strony władz regionalnych. Oszczędności pozostające w danym regionie powinny przede wszystkim służyć sfinansowaniu potrzeb kredytowych w tymże regionie. Chodzi tu między innymi o fundusze samorządowe (gmina, powiat, województwo), które powinny być gromadzone na rachunkach instytucji regionalnych.

Powstanie samorządów na szczeblu województw i powiatów stanowi rewolucję w dysponowaniu środkami państwowymi. Zdecentralizowane fundusze gromadzone przejściowo na rachunkach bankowych mogą stać się źródłem finansowania akcji kredytowej w danym regionie. Wzajemne świadczenie sobie usług (depozyty – kredyty) jest przyjętą formą działalności bankowej.

Kredytowanie samorządu i obsługę emisji jego obligacji dokonują w wielu krajach Unii Europejskiej instytucje, które równocześnie na danym terenie gromadzą oszczędności. Ścisła zależność działalności depozytowej i kredytowej powoduje, że samorządy są w wielu przypadkach właścicielami lub współwłaścicielami tych banków. Jest to charakterystyczne dla tzw. banków komunalnych.

W Polsce istnieje obecnie konieczność powstania wyspecjalizowanych instytucji zajmujących się obsługą potrzeb finansowych gmin, powiatów i wo-

jewództw. Może to nastąpić (władze samorządowe mają tu swobodę wyboru) bądź przez powołanie banków komunalnych, bądź też przez wykorzystanie w tym celu banków spółdzielczych, zdecentralizowanych kas oszczędnościowych, czy małych banków komercyjnych.

Grzegorz Wójtowicz

Polityka pieniężna Unii Europejskiej w dobie globalizacji i jej wpływ na Europę Środkowo-Wschodnią

1. Uwagi wstępne

Historia monetarna Europy dostarcza wielu interesujących faktów. Od połowy ubiegłego stulecia powstawały unie walutowe z jedną walutą lub walutami, których wzajemne kursy nie ulegały zmianom. Światowy kryzys w latach 1929–1933 i załamanie się waluty złotej doprowadziły z kolei do powstania stref walutowych, w których wiodącą rolę odgrywały waluty europejskie. Wszystkie kraje tworzące dzisiaj Unię Europejską uczestniczyły w tych międzynarodowych przedsięwzięciach monetarnych. Od trzydziestu lat stopniowo realizowano ideę utworzenia organizmu zwanego od niedawna strefą euro. Kluczowym wydarzeniem w tym procesie było podpisanie w 1992 roku traktatu w Maastricht ustalającego sposób dojścia do finalnego etapu. Nie udało się zainicjowanie strefy z początkiem 1997 roku. Dopiero wyniki roku 1997 pozwoliły ustalić skład uczestników strefy. Uznano, że kryteria kwalifikacyjne spełniło jedenaście krajów. Konieczna okazała się pewna doza tolerancji. Jeden z wymogów – dług publiczny nie przekraczający 60% produktu krajowego brutto – spełniły bez zastrzeżeń tylko Finlandia, Francja i Luksemburg. Można to potraktować jako przykład wysoko ustawionych „poprzeczek” dla kandydatów w postaci niskiej inflacji, niskich długoterminowych stóp procen-

towych, stabilnych kursów walutowych, nie nadmiernego deficytu budżetowego i nie nadmiernego długu publicznego. Trzeba też ambitne kryteria uznać za fundamentalne warunki wprowadzenia wspólnej waluty i prowadzenia jednolitej polityki pieniężnej.

Poza strefą euro znalazły się tymczasem cztery kraje członkowskie Unii Europejskiej:

- Dania, Szwecja i Wielka Brytania, mimo ekonomicznej dojrzałości, nie zdecydowały się wejść do strefy od chwili jej utworzenia,

- Grecja, mimo postępów, nie zdołała wypełnić kryteriów kwalifikacyjnych.

Unia w Unii, czyli Unia Gospodarcza i Walutowa w ramach Unii Europejskiej, jak wiadomo, stała się faktem z dniem 1 stycznia 1999 roku.

2. Polityka pieniężna Unii Europejskiej

W strefie euro politykę pieniężną prowadzi „Eurosistem”, czyli Europejski Bank Centralny z jedenastoma narodowymi bankami centralnymi krajów, które weszły do strefy^{*}. Jego podstawowym celem jest utrzymanie stabilności cen w strefie euro, co uznaje się jako awersję zarówno do inflacji, jak i deflacji. Stabilność zdefiniowano jako roczny wzrost cen poniżej 2% mierzony tak zwanym zharmonizowanym indeksem cen konsumpcyjnych. W tym celu bada się bieżące zmiany agregatu pieniężnego M3, co jest wyrazem przekonania o sile związku pieniądza z inflacją. Innymi słowy, zakłada się, że popyt na pieniądź jest względnie stały i wrażliwy na ruchy stóp procentowych. Ponadto analizuje się różne wskaźniki, w tym własne i obce prognozy inflacji. Te informacje są podstawą kształtowania krótkoterminowych stóp procentowych, które mogą najlepiej służyć utrzymaniu stabilności cen w średnim okresie. W wyniku zbliżenia krótkoterminowych stóp procentowych w końcu 1998 roku udało się ujednolicić ich poziom przed powstaniem strefy euro w wysokości 3%, którą Europejski Bank Centralny przyjął jako swą stopę wiodącą. W kwietniu tego roku, nie widząc zagrożeń dla celu inflacyjnego, stopę wiodącą obniżono do 2,5%. Jednak w listopadzie tempo przyrostu pieniądza i presja inflacyjna spowodowały podwyższenie stopy wiodącej do 3%.

Zwraca się uwagę, że niewiele jeszcze wiadomo o mechanizmie transmisji polityki pieniężnej w strefie euro, czego oczywistym powodem jest brak historycznych danych statystycznych. To stwarza ważny argument, aby stosować strategię hybrydową, to znaczy jednocześnie kontrolować inflację i kontrolować pieniądź.

* Filozofię tej polityki przedstawia L.H. Hoogduin (1999).

Stabilność cen jest uznawana za wkład polityki pieniężnej do kształtowania warunków sprzyjających wzrostowi gospodarczemu w strefie euro, w tym potencjalnemu zatrudnieniu. Jeśli nie przeszkadza to realizacji celu – czyli stabilności cen – polityka pieniężna powinna wspierać politykę gospodarczą zmierzającą do trwałego, bezinflacyjnego wzrostu przy wysokim poziomie zatrudnienia.

Uważa się, że polityka pieniężna wpływa na sektor realny w krótkim okresie. Jeśli więc nie ma sygnałów, że cel inflacyjny jest zagrożony, możliwa jest obniżka stopy procentowej. Niższy poziom stóp procentowych wpłynie bowiem korzystnie na realną działalność i zatrudnienie. W przypadku jednak zagrożenia dla średniookresowego celu inflacyjnego, polityka pieniężna musi reagować ale stopniowo, aby uniknąć wprowadzenia zbędnej niepewności w realnej gospodarce. Przyjmuje się także, że stabilność cen w średnim okresie sprzyja koniecznym reformom strukturalnym.

Polityka pieniężna w strefie euro wpływa, co oczywiste, na kurs euro. Kurs nie jest jednak celem tej polityki, ale jej skutkiem. W szczególności więc nie dokonuje się interwencji walutowych, aby zmienić poziom kursu euro, a jedynie stosuje się interwencje w warunkach wyjątkowych celem korekty niepożądanych wahań kursu.

Polityka Eurosystemu jest przedmiotem konsultacji z Radą Unii Europejskiej (Ecofin)^{*}. Rada koordynuje politykę makroekonomiczną krajów strefy euro i ich politykę z polityką krajów Unii Europejskiej spoza strefy euro. Z wielu istotnych w tym względzie faktów podkreślić trzeba, że:

- Dania, Grecja, Szwecja i Wielka Brytania podpisały porozumienie z Europejskim Bankiem Centralnym w sprawie Mechanizmu Stabilizowania Kursów ERM II,

- w ramach tego mechanizmu stabilizowane są kursy duńskiej korony i greckiej drachmy do euro,

- Szwecja i Wielka Brytania, których waluty nie uczestniczą jeszcze w ERM II, stosują bezpośrednią strategię inflacyjną, co zbliża sposób ich postępowania do strefy euro i w dotychczasowej praktyce prowadziły politykę krótkookresowych stóp procentowych w dostosowaniu do polityki strefy euro.

Czy można więc mówić o polityce pieniężnej Unii Europejskiej?

Tak, pamiętając, że jest to polityka jednolita dla jedenastu krajów strefy euro oraz skoordynowane z nią polityki krajów Unii Europejskiej spoza strefy euro zachowujące autonomiczny charakter, choć samodzielność Szwecji i Wielkiej Brytanii podlega ograniczeniu wynikającym z polityki gospodarczej Unii

* Kwestię tę omawia L. Oręziak (1999).

Europejskiej, zaś samodzielność Danii i Grecji regulują zasady przynależności do ERM II.

3. W dobie globalizacji

Euro pojawiło się niedawno, ale jest przecież spadkobiercą walut odgrywających międzynarodowe role: niemieckiej marki, francuskiego franka, walut pozostałych krajów, które weszły do strefy euro oraz ECU.

Jest zatem walutą regionalną w Europie Zachodniej, ale od początku istnienia również walutą międzynarodową, której pozycja jest porównywalna z amerykańskim dolarem. Rozwój sytuacji zadecyduje w jakim stopniu euro stanie się walutą międzynarodowego handlu i światowych finansów.

Globalny sukces euro nie jest przesądzony w krótkim okresie. Niepewność co do siły euro powodowała już ucieczkę kapitałów w stronę franka szwajcarskiego lub funta brytyjskiego. Deprecjacja euro wywoływała obawy co do rzeczywistej siły nowej waluty i jej perspektyw. Wydaje się jednak, że proces akceptacji euro wymaga czasu i przedwczesne jest wyciąganie zbyt daleko idących wniosków.

Globalizacja jest faktem i faktem jest też potrzeba dostosowania się handlu i finansów w wymiarze globalnym do nowego pieniądza. Euro jest walutą przymusową w strefie euro, ale dobrowolną poza tą strefą. Wybór euro zamiast innych walut zależeć będzie od wielu czynników. Jednym z nich będzie niewątpliwie polityka pieniężna prowadzona w strefie euro.

Poza globalnym wymiarem ważne są aspekty regionalne. Euro i polityka dotycząca euro są czynnikami mającymi duży wpływ na regiony, których więzi handlowe i finansowe ze strefą euro są ścisłe. W takim ujęciu mówi się przede wszystkim o osiemnastu krajach Europy Środkowej i Wschodniej, jedenastu krajach basenu Morza Śródziemnego oraz trzynastu krajach afrykańskiej strefy franka. Handel tych krajów z Unią wynosi – odpowiednio – więcej niż połowa, połowę i nieco mniej niż połowa całego ich handlu zagranicznego, a powiązania finansowe ocenia się jako trochę mniej ważne niż handlowe^{*}.

4. Wpływ na Europę Środkową i Wschodnią

4.1. Region na tle strefy

Region Europy Środkowej i Wschodniej obejmuje osiemnaście krajów, a mianowicie trzynaście krajów powstałych z rozpadu Czechosłowacji, b. Jugosławii i ZSRR oraz Albanii, Bułgarii, Polskę, Rumunię i Węgry.

* Mowa o tym w publikacjach Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego, na przykład w Global Economic Prospects (1999).

Wydaje się potrzebne wskazanie kilku faktów:

– wymienione kraje przechodzą transformację od gospodarki planowanej centralnie do gospodarki rynkowej co najwyżej od dziesięciu lat, a średnio – pomijając wydarzenia w rodzaju konfliktów wewnętrznych i wojen bałkańskich – od ośmiu lat,

– miernikiem ich „walutowej dojrzałości” może być czas od momentu przyjęcia reżimu wymienialności walut według Międzynarodowego Funduszu Walutowego, który wynosi co najwyżej pięć lat, a średnio trzy lata, przy czym waluty czterech krajów jeszcze nie podlegają temu reżimowi,

– z osiemnastu krajów regionu dziesięć ma status członka stowarzyszonego z Unią Europejską, przy czym pięć krajów od roku negocjuje pełne członkostwo (Czechy, Estonia, Polska, Słowenia i Węgry).

Europę Środkową i Wschodnią dzieli od Europy Zachodniej duży dystans, który w najogólniejszym ujęciu wyrażają rozmiary produktu krajowego brutto na osobę: 28% poziomu osiągnięto w strefie euro (według parytetu siły nabywczej). W sumie strefa euro będąca potęgą gospodarczą i obszarem stabilności ma w swym sąsiedztwie region będący pod każdym względem „na dorobku”. Widać to wyraźnie z porównania ujętego w tablicy 1.

Tablica 1. Strefa euro a Europa Środkowa i Wschodnia

Wzrost gospodarki	Strefa Euro	Europa Środkowa i Wschodnia
Liczba krajów	11	18
Świat = 100		
– produkt krajowy brutto	15,5	2,7
– eksport towarów i usług	32,0	2,8
– ludność	4,9	3,1
Wzrost PKB	2,9	2,4
Inflacja	1,3	17,7

Źródło: World Economic Outlook (May 1999).

4.2. Polityka pieniężna i kursowa w regionie

W swych dążeniach do stworzenia gospodarki rynkowej kraje regionu przyjęły różne sposoby postępowania w dziedzinie polityki pieniężnej (cztery różne strategie) i różne sposoby kształtowania kursów walutowych (sześć mechanizmów). W praktyce dało to aż dziewięć kombinacji polityki pieniężnej i kursowej zapisanych w tablicy 2.

Tablica 2. Monetarna mapa regionu^{a)}

Typ powiązania walut	Państwa	Państwa	Państwa	Państwa
kurs płynny (interwencja banku centralnego tylko w przypadku niepożądanych wahań)				Albania Moldawia
kurs płynny kierowany (interwencja może zmienić poziom kursu)		Słowenia	Czechy	Białoruś Rumunia Słowacja
zmienne pasmo wahań	Węgry		Polska	
ustalone pasmo wahań w stosunku do stałego kursu centralnego	Chorwacja Ukraina			
wahania kursu w granicach (1% w stosunku do stałego kursu centralnego)	Łotwa *Macedonia			
izba walutowa (zobowiązanie do wymiany waluty krajowej po stałym kursie)	Bośnia *Bułgaria *Estonia Litwa			

a) brak danych o Jugosławii

• silny związek z euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie International Financial Statistics (August 1999) oraz P.R. Masson (1999).

Zaprezentowane zestawienie zostało przygotowane na podstawie dostępnych informacji, co nie oznacza, że są one w pełni aktualne. Przyjęto też zasadę najbardziej prawdopodobnej oceny sposobu prowadzonej polityki, co nie oznacza, że przedstawione interpretacje są bezbłędne. Przypisanie danemu krajowi określonej kombinacji polityki pieniężnej i kursowej nie musi także oznaczać, że jest ona de facto prowadzona. Poczynione zastrzeżenia są konieczne, aby uniknąć sporów natury metodycznej. Chodzi natomiast o to, żeby spróbować określić powiązanie poszczególnych walut z euro.

W praktyce powiązania te mogą być rozluźnione wskutek rynkowych wahań kursów lub decyzji administracyjnych dotyczących kursów. Dość ścisły związek walut krajowych z euro daje się ustalić w tych przypadkach, w których do niedawna były one powiązane z niemiecką marką. Chodzi o Bułgarię, Chorwację, Estonię, Macedonię i Słowenię, gdzie deprecjacja (aprecjacja) euro powoduje analogiczny trend kursów walut, poprawiając (pogarszając) konkurencyjność.

W Polsce i na Węgrzech koszyki walutowe z euro i dolarem ograniczają wpływ euro na konkurencyjność poprzez kursy złotego i forinta.

Natomiast swobodne lub względnie swobodne ruchy kursów przy braku formalnych powiązań z euro charakteryzują sytuację w Albanii, Białorusi, Czechach, Moldawii, Rumunii i Słowacji. Z kolei powiązania z innymi walutami cechują ruchy kursów na Litwie, Łotwie i Ukrainie.

O Bośni i Jugosławii nie ma wiarygodnych informacji.

Sięgając do statystyk, można zweryfikować omówione powiązania – co pokazuje tablica 3.

Tablica 3. Nominalne zmiany kursów walut do euro w I półroczu 1999 roku w %

Państwo	Ścisłe	Powiązanie walut z euro		Śłabe
		Ograniczone		
Macedonia	0,3	Polska	2,5	Litwa 9,3 Łotwa 5,5 Albania 0,2
Bułgaria	–			
Estonia	-0,2	Węgry	-0,3	Białoruś -2,5
Chorwacja	-2,7			Czechy -4,2 Ukraina -4,5 Słowacja -7,5 Moldawia -18,7 Rumunia -23,7
Słowenia	-2,8			

Uwaga: liczby dodatnie oznaczają aprecjację, a ujemne deprecjację.

Źródło: obliczenia własne na podstawie International Financial Statistics (August 1999).

Zróżnicowanie ruchów kursów potwierdza zróżnicowanie stosowanych mechanizmów kursowych i sposobów oddziaływania na zmiany kursów w ramach tych mechanizmów w formie dostosowań rynkowych i/lub decyzji administracyjnych. Działo się to w okresie, gdy euro straciło około 10% do amerykańskiego dolara.

4.3. Euro a handel i finanse

Krótki okres funkcjonowania euro i brak danych statystycznych nie pozwalają na ocenę jego wpływu na handel zagraniczny i gospodarkę omawianej

grupy krajów. Można jedynie zauważyć, że według dokonywanych wcześniej analiz:

- eksport krajów Europy Środkowej i Wschodniej do strefy euro przekracza 50% ich całego eksportu (w Polsce 57%) i stanowi około 16% ich PKB (w Polsce około 10%),
- w przypadku wzrostu PKB w strefie euro o 1% możliwy jest wzrost eksportu z regionu o około 1% (z Polski o 0,9%) i wzrost PKB w regionie o 0,3% (w Polsce o 0,2%).

Takie zależności sugerują duże znaczenie strefy euro dla regionu i konkurencyjności realizowanego eksportu do strefy euro. Z punktu widzenia regionu korzystna jest taka polityka pieniężna w strefie, która pobudza popyt i wzrost, a więc polityka niskich stóp procentowych – możliwa przy braku zagrożeń dla stabilności cen. Powodować to może jednak przeważającą tendencję do deprecjacji euro, a w jej następstwie do różnych ruchów kursów walut w regionie, które będą albo sprzyjać eksportowi, albo utrudniać eksport. W sytuacji obecnej, gdy wiele krajów ma duże deficyty obrotów bieżących, pokusa administracyjnej dewaluacji lub rynkowej deprecjacji może być silna. Według danych za rok 1998**:

- Mołdawia, Litwa, Łotwa, Słowacja miały deficyty obrotów bieżących przekraczające 10% PKB,
- mniejsze deficyty, ale przekraczające 5% PKB notowały Estonia, Macedonia, Rumunia, Chorwacja, Białoruś i Albania,
- deficyty poniżej 5% PKB występowały wówczas w Polsce oraz na Węgrzech i Ukrainie, a także w Bułgarii i Czechach,
- Słowenia miała zrównoważone wpływy i wypłaty.

Apresiasi walut w regionie, choć niekorzystna z punktu widzenia krótkookresowych interesów eksporterów, może z kolei obniżyć ceny importu i hamować presję inflacyjną. Praktyka pokaże, jakie scenariusze ujawnią się w rzeczywistości.

Jednocześnie polityka niskich stóp procentowych w strefie euro (a ściślej dysparytet stóp procentowych) ma wpływ na finanse, a w szczególności na napływ inwestycji portfelowych oraz skłonność firm krajowych do zaciągania kredytów zagranicznych. Zjawiska te rodzą liczne szanse i zagrożenia, a w sumie „dylematy polityki pieniężnej w warunkach swobody przepływu kapitału”***. Aby uniknąć zagrożeń postuluje się dążenie do stabilności makroekonomicznej i wybór odpowiedniego mechanizmu kursowego. Wybór preferowany to płynny kurs walutowy. Przy znacznym przyprywie kapitału dojdzie

do nominalnej aprecjacji waluty krajowej, którą można ograniczyć w drodze zmniejszenia różnicy stóp procentowych w stosunku do strefy euro. Powinno to uchronić przed realną aprecjacją i pogorszeniem bilansu płatniczego, a także ograniczyć przyływ kapitału krótkoterminowego. Inne możliwe rozwiązanie to związanie waluty krajowej z euro. Przy względnie wysokiej inflacji rodzi to niebezpieczeństwo aprecjacji i utraty konkurencyjności oraz przyprywu, a następnie gwałtownego odpływu kapitału krótkoterminowego. Natomiast w przyszłości związek z euro jest nieunikniony dla krajów, które stając się członkami Unii Europejskiej będą automatycznie kandydatami do strefy euro. Wówczas ich waluty, wchodząc do ERM II, będą stabilizować swe kursy do euro*. Eurorealizm powinien więc wziąć górę zarówno nad euroentuzjazmem nawołującym do szybkiego przejścia na euro (co nie jest możliwe, choćby ze względów politycznych), a także nad eurosceptycyzmem odsuwającym perspektywę przejścia na euro w przyszłość bliżej nie określona**.

5. Uwagi końcowe

W długim okresie waluty środkowoeuropejskie zastąpi euro. Narodowe polityki pieniężne i kursowe zostaną zastąpione polityką Europejskiego Banku Centralnego. Jedne kraje mają jeszcze trochę, a inne sporo czasu, ale wszystkie nie za dużo, aby nie tylko sprostać wymogom stawianym kandydatom do Unii Europejskiej i strefy euro, ale – co ważniejsze – funkcjonować w warunkach nie skrupowanej konkurencji.

Polska wraz z kilkoma krajami już jest na tej drodze. Pozostałe kraje regionu będą zapewne następnymi kandydatami.

Dostosowania do skutków polityki pieniężnej prowadzonej w strefie euro, które będą następować w poszczególnych krajach, okażą się zapewne ważnymi sprawdzianami ich dojrzałości do realizowania tej polityki, gdy euro będzie też ich walutą.

Literatura i materiały wykorzystane

1. Hoogduin L.H., *Economic and Monetary Union in Europe – the challenges ahead*, Jackson Hole, 1999.
2. International Monetary Fund, May 1999, World Economic Outlook.
3. International Monetary Fund, October 1998, World Economic Outlook.
4. International Monetary Fund, August 1999, International Financial Statistics.

* Szacunki własne na podstawie World Economic Outlook (October 1998).

** Transition Report 1999.

***Taki tytuł ma artykuł D. Rosatiego (1999).

* Takie rozumowanie przedstawia L.T. Orlowski (1999).

** Por. G. Wójtowicz (1999).

5. Masson P.R., *Monetary and Exchange Rate Policy of Transition Economies of Central and Eastern Europe after the Launch of EMU*, 1999.
6. Oręziak L., *Euro – nowy pieniądz*, Warszawa 1999.
7. Orłowski L.T., *The Development of Financial Markets in Poland*, CA-SE-CEU, 1999 nr 33.
8. Rosati D., *Dylematy polityki pieniężnej w warunkach swobody przepływu kapitału*, „Bank i Kredyt”, 1999 nr 7–8.
9. European Bank for Reconstruction and Development, 1999, Transition report 1999,
10. World Bank, 1999, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Washington D.C.
11. Wójtowicz G., *Ślad do euro*, „Manager” 1999 nr 6.

Włodzimierz Siwiński

Euro a kraje Europy Środkowo-Wschodniej

Ustanowienie unii pieniężnej pozbawiło kraje członkowskie możliwości prowadzenia samodzielnej polityki pieniężnej, co ma znaczenie nie tylko dla gospodarki krajów członkowskich, ale także dla krajów trzecich. Bardzo dobrze pokazał to w swoim referacie Pan dr Grzegorz Wójtowicz. Warto dodać, że zasady unii walutowej – mimo formalnego pozostawienia polityki fiskalnej na szczeblu rządów krajów członkowskich – zmieniły zasadniczo warunki jej prowadzenia wymuszając daleko idącą jej koordynację, co znalazło swój wyraz w instytucjonalnych rozwiązaniach przyjętych w Układzie Amsterdamskim. Powołanie wspólnej waluty w unii walutowej jest z pewnością wydarzeniem historycznym: po raz pierwszy kraje rozwinięte wyrzekają się atrybutu uważanego za istotną cechę suwerenności państwowej – jakim jest posiadanie własnego pieniądza oraz wyrzekają się możliwości prowadzenia własnej, niezależnej polityki pieniężnej.

Z drugiej strony, w najbliższym sąsiedztwie Unii nastąpiły wydarzenia także nie mające swego odpowiednika w najnowszej historii, jakimi niewątpliwie są próby pokojowej zmiany ustrojów politycznych, społecznych i gospodarczych. Jedną z cech tych zmian jest wzrost otwarcia zewnętrznego gospodarek krajów transformujących się. Te dwa procesy nakładają się na siebie, co jest o tyle ważne, że przynajmniej niektóre z tych krajów aspirują do przyszłego członkostwa w Unii Europejskiej – łącznie z unią walutową. Znaczenie gospodarcze Unii Europejskiej dla tych krajów jest oczywiste i dlatego naturalną rzeczą jest łączenie otwarcia gospodarczego krajów transformujących się

Europy Środkowo-Wschodniej z ogromnym wzrostem znaczenia obrotów handlowych i kapitałowych z Unią Europejską. Dlatego wszelkie wydarzenia zachodzące w Unii Europejskiej wywierają przemożny wpływ na gospodarkę tych krajów, wyznaczając w dużym stopniu możliwości otwarcia i integracji z gospodarką międzynarodową.

Jest więc oczywiste, że powstanie bloku euro ma ogromne znaczenie dla tych krajów. Ponieważ utworzenie unii walutowej jest zjawiskiem nowym i, jak zaznaczyłem, nie mającym precedensu, a poza tym wciąż jeszcze tworzącym się, stąd jego implikacje – zwłaszcza długo- i średniookresowe – są empirycznie niewiadome i mogą być formułowane jako przypuszczenia teoretyczne, bez należytego wsparcia badaniami empirycznymi.

Referat dra Wójtowicza znakomicie pokazał instytucjonalne uwarunkowania tych implikacji oraz prawdopodobny mechanizm wpływu i możliwe skutki. Z punktu widzenia analizy implikacji zewnętrznych bardzo ważna jest konstatacja, podkreślona przez dr Wójtowicza, iż celem polityki pieniężnej na pewno nie będzie kurs walutowy euro, którego kształtowanie będzie wypadkową tej polityki – a nie parametrem świadomie kształtowanym. Polityka może być zorientowana na osiągnięcie określonego niskiego wskaźnika inflacji, bądź na agregaty pieniężne, bądź na stopę procentową – lecz nie na kurs walutowy. Polityka ta wydaje się obecnie zorientowana wyraźnie na wskaźnik inflacyjny (tzn. utrzymanie bardzo niskiej, praktycznie bliskiej zeru, inflacji), z jednocześnie monitorowaniem innych wskaźników, wśród których agregaty pieniężne odgrywają dużą rolę – jednak brane są pod uwagę także wskaźniki aktywności gospodarczej.

Być może początkowa nieoczekiwana deprecjacja euro w stosunku do, przede wszystkim, dolara, franka szwajcarskiego i niektórych innych walut jest brana pod uwagę przy polityce pieniężnej, ale na pewno nie stanowiło to zasadniczego argumentu dla jej zmiany.

Długookresowe skutki powołania unii walutowej będą dla krajów transformujących się raczej korzystne. Wprowadzanie euro nie jest celem samym w sobie, lecz jest środkiem do zwiększenia stabilizacji makroekonomicznej krajów Unii i stworzenia korzystniejszych warunków wzrostu gospodarczego. Jeśli tak się stanie – to wyższy wzrost gospodarczy krajów członkowskich wywrze korzystny wpływ na ich handel zagraniczny, co odbije się korzystnie na możliwościach eksportowych krajów trzecich, w tym także transformujących się. Powinno to ułatwić otwieranie się gospodarek tych krajów. Z drugiej strony wszakże jest teoretycznie możliwe, że wzrost konkurencyjności rynku Unii poprawi pozycję przedsiębiorstw unijnych, co negatywnie odbije się na możliwościach eksportowych krajów trzecich, nie poddanych tym efektom.

Wydaje się jednak, że łączne efekty reakcji i przesunięcia handlu będą raczej korzystne także dla krajów trzecich.

Szybszy wzrost gospodarczy w Unii (jeśli rzeczywiście nastąpi) powinien zwiększyć także oszczędności i obniżyć stopy procentowe, a wobec tego zwiększyć przepływy kapitałowe. Ogólnym efektem powołania unii walutowej będzie także dalsze znoszenie i tak już mocno zredukowanych barier dla przepływów kapitału oraz pogłębienie rynku kapitałowego. Wspólna polityka także zmniejsza premie za ryzyko: już dzisiaj rynki kapitałowe takich krajów jak Hiszpania, Włochy, nawet Francja są uważane za pewniejsze, niż przed wprowadzeniem euro. W miarę jak cała strefa będzie postrzegana jako jeden region może to zwiększyć zewnętrzne przepływy kapitału, jeśli inwestorzy będą dążyli do utrzymania dywersyfikacji ryzyka i stóp zyskowności – a w miejsce poprzednio odrębnych rynków krajów członkowskich zaczęta dywersyfikować swe portfele i zwiększać lokaty w krajach trzecich.

W sumie uważa się, że szybszy wzrost i większa stabilność krajów unii zwiększy przepływ kapitału, co może mieć kapitalne znaczenie dla regionu środkowo-europejskiego. Napływ kapitału może stać się istotnym uzupełnieniem oszczędności krajowych i stworzyć możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego tych krajów zwłaszcza, jeśli ten ewentualnie zwiększony napływ odbywałby się w formie inwestycji bezpośrednich.

Istnienie stabilnego obszaru krajów rozwiniętych może mieć także znaczenie dla krajów sąsiednich jako czynnika stabilizującego, co ma szczególne znaczenie wobec pojawiających się kryzysów walutowych. Wynika to z ewentualnego przyjęcia standardów polityki pieniężnej, a także standardów instytucjonalnych przez kraje dążące do przystąpienia do Unii.

W krótkim okresie istnieje jednak ryzyko powstawania krótkookresowych zakłóceń, które nie wiadomo jak będą niwelowane w sytuacji, gdy kraje członkowskie nie mogą reagować własną polityką pieniężną, nie mogą amortyzować tych zakłóceń przez zmiany kursowe, a także mają ograniczone możliwości prowadzenia polityki fiskalnej. Dotyczy to zwłaszcza sytuacji tzw. zakłóceń asymetrycznych, tzn. dotyczących tylko pewien obszar Unii, a zarazem nie występujących w innych obszarach, bądź też zakłóceń pojawiających, lecz całkiem przeciwnych. Wystąpić wówczas może sprzeczność w postulowanych reakcjach polityki pieniężnej dla różnych obszarów Unii, co stworzy nierozwiązywalny dylemat dla tej polityki. Taka sytuacja wystąpiła w latach 1992/93, doprowadzając do ogromnych komplikacji w Europejskim Systemie Monetarnym – praktycznie do konieczności odejścia od jego zasad. Z drugiej strony uważa się, że szansa wystąpienia asymetrii zakłóceń jest mniejsza po zastosowaniu wspólnej polityki pieniężnej (dotyczy to zwłaszcza

zakłóceń pieniężnych). Wynikałoby z tego, że unia walutowa powinna chronić przed taką asymetrią, oddalając niebezpieczeństwa istotnego dylematu wspólnej polityki pieniężnej.

Takie problemy mogą zwiększyć wahania kursu euro. Z punktu widzenia krajów transformujących się – zmiany kursu mogą wywierać wpływ w zależności od systemu kursowego tych krajów. Dr Wójtowicz bardzo przejrzyście przedstawił paletę istniejących rozwiązań systemów kursowych. Jednocześnie bardzo wyraźnie pokazał mechanizm powiązania poszczególnych walut z euro. Pamiętając o tych powiązaniach i wynikających stąd różnicach w reakcjach poszczególnych krajów, można jednak sformułować pewne ogólne zasady wpływu zmiany kursu euro na sytuację omawianych krajów.

Zmiana kursu euro może, przede wszystkim, wpływać na *terms of trade*. Na przykład: aprecjacja euro może mieć negatywny wpływ na *terms of trade* w tych krajach, które importują więcej z Unii, szczególnie wyrobów przemysłowych, a eksportują więcej do krajów spoza Unii, szczególnie wyrobów mniej przetworzonych. W tej sytuacji wzrosłyby krajowe ceny towarów importowanych, a spadły krajowe ceny towarów eksportowanych. Słaby euro może zwiększyć np. ceny importowanej energii, której ceny denominowane są zazwyczaj w dolarach. Wobec dość zbliżonych udziałów eksportu i importu Unii w obrotach większości tych krajów (zresztą bardzo wysokich) efekt ten nie wydaje się istotny.

Większe znaczenie zmiana kursu euro może mieć dla obsługi długu zagranicznego. Dane wskazują, że w większości tych krajów udział wpływów z eksportu do krajów Unii w ogólnym eksporcie jest znacznie większy, niż udział ich długu denominowanego w euro w stosunku do długu denominowanego w dolarach i innych walutach. Wahania kursu euro potencjalnie mogą mieć tutaj dość duże znaczenie (depresiasi euro podraża koszty obsługi długu, aprecjacja euro odpowiednio zmniejsza koszty). W tym przypadku ewentualne negatywne skutki zmiany kursu euro można zamortyzować przez odpowiednie operacje na rynku kapitałowym, które dostosowałyby strukturę długu do aktualnych zmian kursów euro i walut, w których w większości denominowany jest dług.

Niemożliwość reagowania wewnątrz unii walutowej przez zmiany wydatków (polityką pieniężną i fiskalną) dla odrębnych regionów lub krajów członkowskich oraz brak mechanizmu kursowego wewnątrz obszaru powoduje, że procesy dostosowawcze reagujące na powstałe zakłócenia w większym stopniu będą zależały od elastyczności rynków dóbr i usług oraz od czynników produkcji, w tym także od rynku pracy. Mechanizm tych rynków musi całkowicie przejąć ciężar tych dostosowań. Wydaje się, że ten warunek nie jest

spełniony dla rynku pracy. Jak ocenia się, występują tam znaczne opóźnienia i przeszkody w dostosowaniu rynku pracy, które krepują procesy dostosowawcze. Obecnie w krajach Unii utrzymuje się bardzo znaczne bezrobocie. Stanowi ono potencjalne zagrożenie nawet dla powodzenia procesu tworzenia unii walutowej. Brak możliwości odrębnej dla poszczególnych krajów reakcji polityki gospodarczej może zniechęcić niektórych członków do wspólnej polityki na szczeblu Unii, lub/i – co jest ważne z perspektywy krajów pretendujących do członkostwa – może wywołać opory do powiększania Unii Europejskiej w obawie przed konkurencją tańszej siły roboczej. Może to stanowić istotne niebezpieczeństwo w procesie starań o członkostwo krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w których poziom płac jest znacznie niższy niż w krajach Unii (nawet tych biedniejszych). Te ostatnie mogą postrzegać kwestię poszerzenia Unii szczególnie jako niebezpieczeństwo dla utrzymania własnego poziomu zatrudnienia. Skłonności do takiego stanowiska mogą być dodatkowo zaostrzone przez utrzymujące się wysokie bezrobocie w krajach Unii, przekraczające średnio 10% siły roboczej. Zjawiska te mogą wywołać reakcje protekcyjnoistyczne. Wzmocniona konkurencja na rynku pracy oraz rynku wyrobów praco-intensywnych, zwłaszcza tych wymagających pracy mniej wykwalifikowanej, może stanowić zagrożenie dla pewnych grup pracowniczych krajów członkowskich, które mogą łatwiej organizować wpływowe lobby i wywierać wpływ na polityków, od których będą zależały ostateczne decyzje. Zagrożenie dla decyzji o rozszerzeniu Unii jest tym bardziej istotne, że – jak dotąd – decyzje te wymagają jednomyślności, której osiągnięcie wcale nie musi nastąpić.

Podsumowując: o ile długookresowe skutki wprowadzenia euro wydają się korzystne także dla krajów transformujących się i raczej sprzyjają ich otwieraniu się na zewnątrz – o tyle w krótkim okresie, a nawet średnim – mogą wystąpić zjawiska negatywne, osłabiające możliwości otwarcia zewnętrznego. Także w przypadku wystąpienia zakłóceń niesymetrycznych i pewnej bezradności polityki na szczeblu unii walutowej wobec tych zakłóceń – może dojść do osłabienia zgody krajów członkowskich na powiększanie ugrupowania, co oddaliłoby proces integracji z gospodarką międzynarodową omawianej grupy krajów. W dającej się przewidzieć przyszłości, Unia Europejska będzie stanowiła główny obszar, od którego zależy proces otwierania się gospodarek krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Karol Lutkowski

Euro i jego wpływ na system monetarny i bankowy w Europie Środkowej i Wschodniej

Długofalowy wymiar zmian w sferze monetarnej:

1. Członkostwo w strefie euro jest dla krajów będących w trakcie transformacji gospodarczej niezwykle atrakcyjne – jako długofalowy cel ich polityki. Szale równowagi zalet i wad tego członkostwa spornie przechylają się na korzyść wstąpienia do Europejskiej Unii Monetarnej. Nowi członkowie Unii Europejskiej pragną stać się częścią centrum (z powodów ekonomicznych, jak i pozaekonomicznych). Postępujące przenikanie obszarów peryferyjnych przez obszary centrum ostatecznie prowadzi do spełnienia wymogów optymalnego obszaru walutowego wewnątrz rozszerzonego bloku. Patrząc realistycznie, pozostają zagrożenia – na przykład możliwość wystąpienia szoków asymetrycznych i inne potencjalne źródła trudności. Niemniej, ponieważ będzie wystarczająco dużo czasu na wprowadzenie rewizji i poprawie słabości mechanizmów Europejskiej Unii Monetarnej, przed rozszerzeniem członkostwa bloku euro nastąpią prawdopodobnie znaczne usprawnienia i prawdopodobnie pewne istotne źródła niebezpieczeństwa dla krajów Europy Środkowej rozplyną się w okresie przejściowym.

2. Długofalowy cel przystąpienia do Europejskiej Unii Monetarnej oraz zastąpienia waluty narodowej walutą euro nie wymaga żadnej zasadniczej zmiany charakteru całościowej strategii transformacji. W gruncie rzeczy – daje dodatkowy impuls i wzmacnia potrzebę przeprowadzenia gruntownej reformy sektora monetarnego i bankowego w celu przezwyciężenia inflacji, zapewnienie

nia pełnej wymienialności walut oraz wzmocnienia sprawności i stabilności sektora bankowego. Długofalowy cel wstąpienia do Europejskiej Unii Monetarniej podnosi poprzeczkę trudności poprzez narzucenie dodatkowych obciążeń, stosowanie ostrzejszych standardów oraz przez wymóg spełnienia ich wcześniej (ciągle znaczenie kryteriów z Maastricht) w celu uzyskania dostępu do europejskich zasobów kapitału i technologii oraz korzystania z ogromnego Jednolitego Rynku.

3. Przyłączenie się do Europejskiej Unii Monetarniej można również uważać za najskuteczniejsze zabezpieczenie przed potencjalnym niebezpieczeństwem pozostania w izolacji w obliczu globalnego rynku kapitałowego. Przyłączenie się, mimo całkowitego otwarcia na świat zewnętrzny, złagodzi wpływ możliwych źródeł destabilizacji (na przykład: „gorący pieniądź” przepływający w obie strony). Z potencjalnymi zagrożeniami konfrontować się będziemy wspólnie z krajami partnerskimi, zachowując korzyści płynące z wielkiego obszaru handlowego – nie narażonego na ryzyko kursów wymiany, czy inne niedogodności związane z walutą krajową.

4. Podstawowe zadania w sferze bankowości centralnej w oparciu o system bankowości 2-tier można uznać za już wykonane – dotyczy to następujących kwestii: statusu banku centralnego w ramach instytucjonalnego systemu państwa, jego autonomii (gwarantowanej przez Konstytucję) oraz wolności od presji zewnętrznych, sposobu, w jaki wybierany jest prezes i rada wykonawcza, sposobu zarządzania bankiem centralnym, prowadzenia polityki monetarnej przez Radę Polityki Monetarnej, narzędzi i procedur polityki monetarnej, zakazu wykorzystywania kredytu banku centralnego do celów finansowania deficytu budżetowego, pułapu prawnego nałożonego na wielkość zadłużenia publicznego zgodnie z odpowiednim kryterium fiskalnym Traktatu z Maastricht, itd. Ostatnio wykonano wiele prac mających na celu dopasowanie podstawowych standardów w sferze bankowości centralnej w Polsce do instrumentów i procedur Europejskiego Banku Centralnego. To samo odnosi się do strategii krajowych banków centralnych w tej dziedzinie. Narodowy Bank Polski zaprzestał stosowania instrumentów polityki monetarnej w formie agregatów monetarnych (bezpośrednie cele typu ilościowego), z którymi przez jakiś czas eksperymentował. Zamiast nich wprowadził wyznaczanie celów bezpośredniej inflacji – co jest strategią zgodną, chociaż nie do końca identyczną, ze strategią prowadzoną przez Europejski Bank Centralny (który stosuje połączenie różnych strategii do osiągnięcia tego samego celu). Cel polityki monetarnej banku centralnego został zdefiniowany również w podobny sposób. Określono go jednoznacznie jako utrzymanie stabilizacji poziomu cen. Dlatego też zadanie dopasowania naszej bankowości centralnej (jej struktury,

instrumentów i działań) do standardów funkcjonujących w bloku euro można zasadniczo uznać za już wypełnione.

5. Zadania, które jeszcze należy wykonać w tej sferze, to przede wszystkim:

- stałe obniżenie inflacji do poziomu niskiej, jednocyfrowej wielkości oraz praktyczna implementacja przyjętego już (zliberalizowanego) prawa wymiany walutowej, co mogłoby posłużyć jako kamień węgielny dla pełnej wymienialności, zgodnie ze standardami europejskimi oraz

- zadanie (oczywiście znacznie trudniejsze) zmiany prawa finansowego i zależnych w dużej mierze od niego – fundamentów ekonomii.

Krótkoterminowy wymiar reformy w sferze monetarnej:

6. Istnienie bloku euro, poza tym, iż stanowi długofalowy cel dla krajów transformacji ustrojowej, a w szczególności – istnienie zewnętrznej strefy euro (Europejski System Monetarny, wersja II) – zapewnia bardzo potrzebne potencjalne ramy referencji, co może być pomocne w zakorzenianiu stabilizacji przyszłej waluty członka Unii Europejskiej. Fakt ten może również być pomocny w działaniach mających na celu zapobieganie możliwym zakłóceniom w okresie przejściowym. Obecnie obserwowane problemy monetarne w Polsce – odnowienie presji inflacji i chwiejność kursów wymiany – dobrze ilustrują charakter problemów, jakie należałoby rozwiązać, jeśli Polska zdecydowałaby się połączyć swoją walutę z ecu-euro w terminie wcześniejszym – zamiast przyłączać ją do koszyka o doniosłej wadze przypisywanej dolarowi amerykańskiemu. Negocjowane (czy nawet jednostronne) połączenie z euro, w szerokim paśmie dopuszczalnej fluktuacji wynoszącym $\pm 15\%$, byłoby lepsze, według mnie, niż obecne ustalenia (pełzający parytet w podobnym paśmie – z deklarowanym zamiarem upłynienia waluty na nieokreślony okres, przed faktycznym dołączeniem do Europejskiego Systemu Monetarnego po uzyskaniu członkostwa Unii Europejskiej).

Konsekwencje powstania bloku euro dla sektora bankowości komercyjnej:

7. Przeprowadzono gruntowny instytucjonalny przegląd sektora usług finansowych, włączając sektor bankowości komercyjnej, w celu: umocnienia go, uczynienia bardziej bezpiecznym, bardziej skutecznym, właściwie regulowanym i właściwie nadzorowanym. Głównym wyzwaniem oraz przyczyną tego przeglądu było przygotowanie podstaw na jego otwarcie oraz na oddziaływanie wolnego dostępu dla zagranicznych instytucji finansowych i wolnego handlu transgranicznego w zakresie usług finansowych. Instytucjonalnie polski sektor bankowości jest już dobrze zaawansowany pod względem formalnej i praktycznej implementacji postanowień prawa bankowego Unii Europejskiej. Znaczne postępy poczyniono w restrukturyzacji i prywatyzacji banków, poprawiając jakość portfela pożyczek i wzmacniając bazę kapitału w celu

zabezpieczenia podstawowej wypłacalności banków. Nadal niewystarczające są postępy w sferze bezpośrednio odpowiedzialnej za skuteczność i zyskowość bankowości. Potrzebna jest dalsza modernizacja, restrukturyzacja, usprawnienie technik oceny kredytu oraz procedur przyznawania kredytu, zmniejszenie liczebności personelu, redukcja kosztów oraz – ogólnie – takie poprawienie jakości i zakresu świadczonych usług, by sektor bankowości był w stanie sprostać wyzwaniom konkurencji w warunkach otwarcia wymagane go przez przyszłe członkostwo w Unii Europejskiej.

8. Powstanie euro jest decydującym czynnikiem wysiłków mających na celu usprawnienie skuteczności systemu płatności, włączając wysiłki zmierzające ku rozszerzeniu zakresu używania elektronicznych środków telekomunikacji i mechanizmów transferu, których ostatecznym celem jest to, by sektor stał się w pełni rozwiniętym członkiem systemu TARGET.

9. Powstanie euro oraz unii monetarnej, do której, miejmy nadzieję, Polska dołączy kiedyś w przyszłości, wzywa do konfrontacji oraz do sprostania trendom rozwoju sektora, takim jak spotykane obecnie w Europie Zachodniej (włączając falę fuzji i przejęć i ostatecznie, być może relatywne, skurczenie się udziałów bankowości komercyjnej w portfelu usług finansowych); wyzwanie, które wymaga zachowań przystosowawczych w formie wzmoczonych wysiłków ukierunkowanych na modernizację i zwiększenie konkurencyjności.

Jan Solarz

Wpływ euro na funkcjonowanie banków w Polsce

Wstęp

Wprowadzenie euro do państwa trzeciego, nie będącego członkiem Unii Europejskiej, jest procesem różniącym się istotnie od wprowadzania wspólnej waluty w krajach członkowskich Unii Gospodarczo-Walutowej oraz w krajach członkowskich UE, które od Unii Gospodarczo-Walutowej mają czasowe odroczenie. Większość publikacji na temat zmian funkcjonowania banków pod wpływem euro dotyczy następstw euro dla zachodnioeuropejskich instytucji finansowych i gospodarki. Jeśli zatem pragnie się opisać wpływ euro na banki komercyjne w kraju transformującym swoją gospodarkę oraz negocjującym warunki wstąpienia do UE, to nie można w pełni korzystać z wniosków zagranicznych ekonomistów dotyczących wielkiej innowacji finansowej, jaką jest euro. Na przykład – amerykańscy ekonomiści sądzili początkowo, że Europa nie jest w stanie pokonać sił odśrodkowych i wprowadzić wspólny pieniądź. Później zaś, w obliczu faktów i ostatecznych dat, oceniali, że narodziny wspólnej waluty wywołają niekorzystne zjawiska w gospodarce światowej. Swój pogląd opierali na fakcie, iż eurosystem nie spełniał warunków optymalnego obszaru walutowego. Obecnie zmiany kursu wymiennego euro skłonni są uznać za dowód swoich racji. Dla zwolenników integracji europejskiej jest to jedynie przejaw różnic w fazach cyklu koniunktury gospodarczej.

Ekonomiści zatrudniani przez banki krajowe nie mogą sobie pozwolić na tak wielką dozę sceptycyzmu, jaką prezentują amerykańscy eksperci. Udział

Polski w Unii Europejskiej leży w jej żywotnym interesie narodowym. Pozostawanie poza tak silnym regionalnym ugrupowaniem gospodarczym w dobie globalizacji jest niebezpieczne, gdyż oznacza osamotnienie w obliczu narastających zaburzeń na międzynarodowych rynkach finansowych.

Poszukując odpowiedniej dla Polski perspektywy opisu wprowadzania euro, uznano, że musi być ona wielowymiarowa, bez ograniczania się do sporu między optymistami a pesymistami na temat roli euro jako pieniądza światowego, konkurenta dolara na światowych rynkach finansowych. W naszych realiach najważniejsze jest to, że na proces pogłębiania i rozszerzania integracji europejskiej nakłada się równie istotny proces zmiany w zarządzaniu strategicznym banków: od orientacji na masę zysku – do orientacji na stopę zwrotu z kapitału.

Oddziaływanie euro na banki państwa trzeciego spleta się wielowymiarowo ze zmianą strategii konkutowania w krajowym sektorze bankowym. Przedmiot analizy wymaga ujęcia go w ramy pozwalające na skoncentrowanie uwagi na wzajemnych powiązaniach pomiędzy następującymi wymiarami następstw euro: czasem i cyklem życia innowacji finansowej oraz stadiami zarządzania strategicznego w bankach komercyjnych.

1. Wpływ euro na strategię zarządzania bankami

1.1. Czas

Harmonogram wprowadzania Unii Gospodarczo-Walutowej zawarty został w Traktacie z Maastricht. Zakłada on, że okres przejściowy – od wyznaczenia państw wchodzących w skład Unii Gospodarczo-Walutowej i wprowadzenia euro bezgotówkowego do wprowadzenia euro gotówkowego – zakończy się z dniem 31 grudnia 2001 roku. Najpóźniej w ciągu dwóch miesięcy od tej daty ma być dokonana wymiana gotówki z waluty krajowej na euro dla 11 państw uczestniczących w Unii Gospodarczo-Walutowej. Po 1 lipca roku 2002 euro gotówkowe i bezgotówkowe będzie jedyną wspólną walutą Eurosystemu.

Harmonogram wchodzenia Polski do Unii Europejskiej jest znany w ogólnych zarysach. Mówi on, że do dnia 31 grudnia 2002 roku Polska będzie technicznie gotowa do członkostwa w Unii Europejskiej. Udział Polski w Unii Gospodarczo-Walutowej, w zależności od przyjętego scenariusza, mieści się pomiędzy 1 stycznia 2005 roku jako datą najwcześniejszą – a 1 stycznia 2008 roku jako datą najpóźniejszą.

Doprowadzenie do porównywalności harmonogramów wprowadzania euro UE i Polski wymaga przyjęcia umownego podziału na okres krótki, średni i długi. I tak – przez krótki okres rozumiemy czas do 1 stycznia 2001 roku,

jako okres średni: do 31 grudnia 2002, zaś jako okres długi: czas do 1 stycznia 2005 roku.

1.2. Nowatorstwo euro

Euro nie jest kolejną walutą krajową. Jest to wielka innowacja finansowa nie mająca analogii historycznej. Próby jej porównywania do historycznych już unii walutowych są bardzo ułomne. Nowatorstwo euro może być rozpatrywane w ujęciu rzeczowym, atrybutowym i czynnościowym.

W ujęciu rzeczowym podkreśla się, że euro występuje w formie bezgotówkowej zanim przybierze formę eurogotówki.

Ujęcie atrybutowe zwraca uwagę na pogłębiającą się integrację gospodarczą jako przesłankę realizacji unii walutowej. Wspólna waluta oparta jest na wielu złożonych mechanizmach nie występujących w państwach narodowych czy federacyjnych. Euro ma zatem atrybuty, których pozbawione są waluty krajowe. Jest to wspólna waluta 11 państw z odmienną strukturą gospodarczą, fazą cyklu koniunkturalnego i wrażliwością na szoki asymetryczne.

W ujęciu czynnościowym euro jako innowacji finansowej zwraca się uwagę, że jest to proces bardzo starannie zaprogramowany, mający swoje fazy i etapy oraz instytucje odpowiedzialne za realizację zadań, każdej z wyróżnionych czynności.

Uznanie euro za innowacją finansową znacznie rozszerza możliwości usprawnienia zarządzania procesem jego rozpowszechnienia. Wiele ze znanych prawidłowości dyfuzji innowacji może znaleźć zastosowanie do opisu następstw euro dla krajów transformujących się. Są wśród nich: opór wobec nowego oraz wahadło poparcia dla zmian.

2. Wpływ euro na funkcjonowanie instytucji kredytowych w Polsce

Zasygnalizowane wcześniej analitycznie wymiary opisu wpływu euro na banki w Polsce stanowią pewne uproszczenie złożonych zmian dokonujących się w funkcjonowaniu banków. Uproszczenie to jest niezbędne, by uchwycić główne tendencje zmian bez zagubienia się w wielu technicznych szczegółach. Mogą one przesłonić tendencje zmian o znacznie większym ciężarze gatunkowym. Wiadomo bowiem, że banki poniosły znaczne nakłady na zmianę oprogramowania oraz utraciły wiele dochodów z rozliczania operacji handlu zagranicznego w walutach krajów Unii Gospodarczo-Walutowej. W bankach istnieje więc znaczna doza niechęci wobec nowej waluty. Zadaniem kadr zarządzających w bankach jest zapobieżenie, by kosztów tych nie przerzucono na klienta korzystającego z rozliczeń w euro.

Schemat 1. Wpływ euro na jakość zarządzania instytucjami kredytowymi w Polsce w czasie

Długi okres	Budowanie zaufania do euro	Globalizacja sektora finansowego	Stabilizacja rynków finansowych
Średni okres	Optimalny kurs euro	Przejrzystość cen	Obniżka kosztów transakcyjnych
Krótki okres	Uporządkowanie prowizji z tytułu przewalutowania	Zwiększenie konkurencyjności	Absorbowanie szoków asymetrycznych

Pierwszym przekrojem analizy wpływu euro na jakość zarządzania bankami w Polsce jest czas. W krótkim okresie sprawą kluczową stają się marże za zamianę walut państw Unii Gospodarczo-Walutowej. Bank centralny państwa trzeciego nie dysponuje narzędziami pozwalającymi na zapobieżenie pobierania marż od zamiany bezgotówkowych walut państw Eurosystemu. Również kontrola marż zamiany walut tych państw na złotego jest utrudniona przez brak stosownych regulacji prawnych. Jedynie presja konkurencji może nauczyć kierownictwo banków, że wyludzenie pieniędzy do klientów za kalkulację dwóch walut w formie bezgotówkowej – stanowiących wyrażenie ułamkowe wspólnej waluty – jest nie tylko nieetyczne, lecz również szkodliwe dla interesów banku w kraju ubiegającym się o członkostwo w Unii Europejskiej. Banki pozbawione cnoty myślenia długofalowego mogą wykorzystywać zwyczaj mówienia np. o kursie marki niemieckiej do złotego, aby przy wymianie obu walut pobierać marże do 2 punktów procentowych. Dlatego od 1 stycznia 1999 r. należy unikać posługiwania się zwyczajowym określeniem: kurs marki niemieckiej. Należy mówić o przeliczniku, którego wartość nie powinna być wykorzystywana do rozliczeń międzybankowych.

Do walki z patologicznie odmiennymi poziomami marż bankowych przy wymianie banknotów walut krajów tworzących Eurosystem w Unii Europejskiej wykorzystano ustawodawstwo antymonopolowe. Z inicjatywy Komisji Europejskiej przeprowadzono w 6 bankach państw Unii Gospodarczo-Walutowej inspekcję na miejscu w celu ustalenia czy występująca różnica w poziomie pobieranych marż pomiędzy poszczególnymi krajami nie jest wynikiem zmonopolistycznej postawy banków. W pogoni za zyskiem może bowiem dojść do złamania zasad dobrej praktyki bankowej. Zasady te nakazywały nie pobieranie marż za przeliczenie walut oraz wyraźne obniżenie prowizji za wymianę gotówki krajów tworzących Eurosystem.

W krótkim okresie ujawniają się w gospodarce koszty alternatywne wprowadzenia euro – w postaci wyrzeczenia się polityki kursowej jako instrumentu przywracania równowagi gospodarczej. Wprowadzenie euro zachęciło władze

monetarne w Polsce do przejścia do systemu płynnego kursu walutowego, a tym samym odejścia od uprzedniego ogłaszania skali dewaluacji złotego oraz bezwarunkowej interwencji na rynku walutowym. Upięknienie kursu to działanie prowadzące do zwiększenia presji konkurencyjnej na przedsiębiorstwa uczestniczące w handlu zagranicznym. Przed działaniem na wewnętrznym rynku europejskim muszą się one nauczyć jak zapobiegać wystąpieniu ryzyka kursowego we własnej działalności.

W średnim okresie w centrum uwagi decydentów staje sprawa kursu euro do dolara. Jedni są za tym, aby euro było silne, inni pragną pobudzenia koniunktury eksporterów przez deprecjację euro. Trudno jest ustalić, jaki kurs euro jest optymalny z punktu widzenia krajów w transformacji ustrojowej, aspirujących do UE. Relatywne zamknięcie się forticy europejskiej na wpływy gospodarki światowej po wprowadzeniu euro może być zrównoważone przez zagwarantowanie przejrzystości cen i płac w Eurosystemie. Dotychczasowe działania w tym zakresie są bardzo ograniczone i nadal klient ma trudności z porównaniem ofert wyrażonych w różnych walutach oraz przy zastosowaniu odmiennej koncepcji zaokrąglania cen. Jedynie europejski rynek kapitałowy od pierwszego dnia wprowadzenia waluty wspólnej jest w pełni przejrzysty. Denominowanie w euro dotychczas emitowanych papierów wartościowych oraz odejście od pomiaru ryzyka kraju na rzecz ryzyka branży stanowią elementy nowej organizacji europejskiego rynku kapitałowego. Pojawiają się przestrogi, że zamiast ryzyka walutowego pojawi się w Eurosystemie arbitraż ratingu obligacji skarbu państwa poszczególnych krajów UE. Jego wystąpienie mogłoby integrację europejską rozsadzić od wewnątrz.

Konserwatyzm banków działających na wspólnym rynku nakazuje im w obliczu tego rodzaju zagrożeń opóźnianie przejścia na wykazywanie cen oferty usług w euro. Banki Eurosystemu przez politykę zwlekania z konfrontacją cenową usług działają na swoją szkodę. Część klientów będzie korzystała z jednolitego europejskiego rynku kapitałowego, aby pozyskać środki finansowe bez jakiegokolwiek pośrednictwa banków. Presja na obniżkę kosztów transakcyjnych ma charakter obiektywny i wynika ze zwiększenia presji konkurencyjnej na klientów banku. Jeśli pragnie się utrzymać dobrych klientów – to trzeba im pomóc w walce z wytwórcami działającymi zarówno w skali globalnej, jak i regionalnej.

W dłuższej perspektywie nie uda się uniknąć globalizacji rynków finansowych i umiędzynarodowienia wytwarzania. Nasilona współzależność pomiędzy centrami finansowymi świata rodzi nową świadomość potrzeby współdziałania i zawierania sojuszków strategicznych pomiędzy „odwiecznymi wrogami”. Jedną z płaszczyzn ich funkcjonowania jest posiłkowanie się walutą,

do której obie strony mają zaufanie. Pozyskanie zaufania do euro jako waluty międzynarodowej to proces długotrwały. Istnieje nadzieja, że wprowadzenie euro doprowadzi do zmniejszenia zmienności międzynarodowych rynków finansowych. Jej urzeczywistnienie jest zależne od stanu stosunków panujących pomiędzy strefą euro a strefą dolara amerykańskiego.

Druga płaszczyzna analizy wpływu euro na funkcjonowanie banków krajowych dotyczy poprawy pozycji Eurosystemu w gospodarce światowej. Przypisywana euro zdolność poprawy konkurencyjności ma w sposób znaczący poprawić rachunek kosztów i korzyści z pogłębiania i rozszerzania integracji europejskiej. Ich rozłożenie w czasie ma obniżyć koszty społeczne tej wielkiej innowacji. Kluczową sprawą stanie się zdolność administracji państwowej do posługiwania się w zadanych terminach wyłączenie euro. Jeśli doprowadzi to do zaburzeń na linii obywateli Europy – krajowa administracja państw Eurosystemu – to przechodzenie na rozliczenia w euro może stać się przedmiotem ostrych kontrowersji politycznych. Przeciwwagą dla tego typu zagrożeń może być sprawne przeprowadzenie wymiany walut krajowych Eurosystemu na euro. Doświadczenia Polski w denominacji wskazują na znaczenie braku presji czasu dla bezkolizyjnego przebiegu tego typu wielkich akcji logistycznych z udziałem milionów obywateli.

Sprawną realizacją harmonogramu wprowadzania euro powinna skłonić krajowych deponentów do wykorzystywania euro jako waluty rezerwowej. W miarę konkretyzowania się terminu członkostwa Polski w UE i w UGW – zainteresowanie euro jako walutą oszczędzania i obrotu nieruchomościami będzie rosło. Zdetronizowanie w tej roli dolara amerykańskiego miałoby istotne znaczenie przy utrwalaniu tożsamości europejskiej wśród Polaków.

Schemat 2. Wpływ nowatorstwa euro na funkcjonowanie instytucji kredytowych w Polsce

Przestrzeganie harmonogramu okresu przejściowego	Sprawną wymianą walut na euro	Zagwarantowanie euro statusu pierwszej waluty rezerwowej świata
Liberalizacja rynku rozliczeń w euro	Eurosystem	Polaryzacja rynku narodowego
Usprawnienie projektu eurogotówki	Narodowy rewers eurogotówki	Instytucje emitujące pieniądź elektroniczny

Nikłe zainteresowanie klientów instytucjonalnych i prywatnych ofertą banków do prowadzenia rozliczeń w euro nie powinno zmylić banków krajowych.

Muszą one mieć świadomość, że nadeszła faza decydująca walki o podział rynku rozliczeń wraz z wprowadzeniem euro i uznaniem go za walutę wymienną w Polsce. Dobra pozycja na rynku rozliczeń w euro daje doskonały punkt startu do pozyskania wszelkich rozliczeń w złotych. Zamiana złotego na euro została bowiem przesądzona z chwilą, gdy Polska podjęła negocjacje o członkostwo w UE.

Polska, pozostająca z UE w bardzo ścisłych związkach gospodarczych, musi przestawić swoje rozliczenia handlu zagranicznego z dolarowych na rozliczenia w euro. Stopień, w jakim podmioty gospodarcze wykorzystają szansę ich bezpośredniego dostępu do rynku zależy od podaży instrumentów wewnętrznego rynku kapitałowego oraz zdolności myślenia strategicznego w skali Eurosystemu. Jeśli strategię banków i przedsiębiorstw nie wykorzystają atutu skali Eurosystemu – to faktyczny wpływ naszego członkostwa w UE na gospodarkę będzie znacznie mniejszy, niż to się obecnie ocenia.

Za agregatami opisującymi gospodarkę narodową będą się kryły wypadkowe dwóch różnych typów rynków: globalnego i wewnątrz branżowego oraz lokalnego i wielobranżowego. Polaryzacja rynku ogólnokrajowego, której katalizatorem będzie wprowadzenie euro, spowoduje konieczność rozbudowy gminnego rynku kapitałowego i banków komunalnych z jednej strony, zaś z drugiej – obecność w Polsce globalnych banków rozliczeniowych oraz inwestycyjnych.

Wprowadzenie euro spotęguje tendencje już występujące na rynkach finansowych i nasili proces fuzji oraz przejęć. Mają one zasadnicze znaczenie dla zapewnienia kompleksowości usług oraz nadążania za rozwojem skali i zakresu działalności najbardziej dochodowych klientów banku. Szczegółowe scenariusze rozwoju krajowego sektora bankowego pod wpływem euro wykraczają poza zakres niniejszego opracowania. Można jedynie poprzestać na stwierdzeniu, że wprowadzenie euro ujawni wszelkie luki instytucjonalne występujące w krajowym systemie finansowym. Bez dojrzałej infrastruktury rzeczowej i instytucjonalnej sektora finansowego trudno będzie wykorzystywać atuty euro do uzyskania przewagi konkurencyjnej nad bankami państw OECD znajdujących poza Eurosystemem.

Rzeczowy aspekt euro jako innowacji finansowej budził wiele emocji na etapie założeń projektowych. Graficznym projektem banknotów euro zarzucono zbyt dużą identyfikację narodową architektury mostów, zaś eurogotówkę krytykowano za zbyt trudne dla niewidomych rozróżnianie niektórych monet. Polskę czeka zaprojektowanie narodowej strony eurogotówki, jej rewersu.

* L. Orzeżak, *Kierunki zmian w systemach bankowych na obszarze euro*, Bank i Kredyt, lipiec-sierpień 1999 s. 16.

Wiadomo, że nie mogą się na niej znaleźć symbole religijne oraz wizerunki osób. Wydaje się, że Mennica Państwowa nie zrezygnuje z próby wygrania przetargu na produkcję euromonet z narodowym rewersem.

Wyzwaniem dla rodzimego kapitału będzie emisja pieniądza elektronicznego przez spółki zależne banków utworzone wraz z emitentami portmonetek i szasetek elektronicznych. Mogą to być linie lotnicze, sieci supersamów, przedsiębiorstwa parkingowe itp. podmioty, których klienci dokonują masowo drobnych płatności. Przyjęcie regulacji UE w tym zakresie otworzy rynek krajowy dla inicjatywy prywatnej. Wymagane 350 tys. euro funduszy własnych nie powinno stanowić bariery przed wykazaniem się przedsiębiorczością przez rodzimy kapitał i myśl techniczną.

Trzecią płaszczyzną analizy wpływu euro na banki krajowe jest jego przedstawienie w czasie.

Zazwyczaj uwaga analityków koncentruje się w widzialnej części następstw euro i to tej, która występuje w krótkim okresie. Okazuje się wówczas, że – mimo liczne głosy sceptyków – euro wystartowało normalnie, bez zakłóceń. I jest to, już samo w sobie, sukcesem. Jest on wręcz spektakularny na rynku kapitałowym i rozliczeń międzybankowych.

Schemat 3. Wpływ nowatorstwa euro na funkcjonowanie instytucji kredytowych

Czynnościowe rozumienie innowacji	Normalizacja	Wyjście ze strefy dolara amerykańskiego	Prywatyzacja polityki pieniężnej
Atrybutowe rozumienie innowacji	Ciągłość kontraktu Równoważnik kontraktu	Transgraniczne świadczenie usług finansowych	Międzynarodowa koordynacja polityk gospodarczych
Rzeczowe rozumienie innowacji	Promocja euro	Wycyfrowanie DM	Zamiana złotego na euro
Okres wpływu	Krótki	Średni	Długi

W Polsce ujawniły się również problemy prawne związane z niedostosowaniem krajowego prawa monety do wspólnej waluty szeregu państw tworzących Eurosystem. – a nie: państwa federacyjnego. Suwerenne sądy w Polsce muszą się wypowiedzieć, co do ciągłości kontraktów zawartych w ECU oraz walutach krajowych państw Unii Gospodarczo-Walutowej. Nie powinny one mieć zastrzeżeń co tego, że wprowadzenie euro nie przekreśla ważności kontraktów zawartych w oficjalnym ECU lub wyrażony w walutach państw Eurosystemu. Nie wiadomo, czy strony kontraktu będą zawsze zadowolone z zapewnienia im prawnej ciągłości kontraktów. W praktyce może się bowiem okazać, że

ekonomiczna istota kontraktu zmieniła się na niekorzyść jednej ze stron lub utraciła racjonalność ekonomiczną dla obu stron. Jest to wysoce prawdopodobne dla kontraktów chroniących przed ryzykiem kursowym transakcji pomiędzy walutami państw Unii Gospodarczo-Walutowej. Również dokonany przez sąd wybór stóp procentowych równoważnych zapisanym w kontrakcie może podważyć interes ekonomiczny jednej ze stron. Wówczas może się okazać, że stopy referencyjne przeniesione z Londynu do Frankfurtu dają opłacalność transakcji inną niż pierwotnie zakładano.

W krótkim okresie ujawniony został brak promocji euro ze strony podmiotów gospodarczych UE działających w Polsce. W ofercie stosują one nadal określenia mówiące o kursie ich waluty krajowej do złotego – mimo przynależności do Eurosystemu. Partnerzy podmiotów z Unii Europejskiej ze strony Polskiej nie są informowani o konieczności dokonania zmian w umowach wykraczających poza 1 stycznia 2002 roku ze względu na definitywne zaprzestanie istnienia walut krajowych państw UGW.

W średnim okresie trzeba będzie dokonać szeroko zakrojonej akcji wycofania marek niemieckich wykorzystywanych powszechnie do rozliczania transakcji przez nie podlegający opodatkowaniu sektor gospodarki. Należałoby uniknąć sytuacji, w której banknoty DM byłyby bezpośrednio wymieniane na eurogotówkę w okienku kasowym banku w Polsce.

Dla banków krajowych najważniejszym średniookresowym efektem wprowadzenia euro będzie upowszechnienie się transgranicznego świadczenia usług bankowych. Z transgranicznym świadczeniem usług mamy do czynienia w czterech przypadkach.

Pierwszy – to sytuacja, kiedy usługodawca osobiście udaje się do usługobiorcy. Jeśli ma uznawane w skali międzynarodowej uprawnienia do profesjonalnego wykonywania usług, wówczas może konkurować z rezydentami na ich wewnętrznym rynku. Światowa Organizacja Handlu działa na rzecz upowszechnienia tego typu otwartej architektury systemu finansowego.

Do drugiego typu świadczenia usług transgranicznych potrzebna jest obecność handlowa usługodawcy w kraju usługobiorcy. Może ona przybrać formę instalacji bankomatów, założenia przedstawicielstwa lub oddziału banku zagranicznego. Przejęcie banku krajowego lub budowa od podstaw bankowej spółki akcyjnej na prawie miejscowym – to inne znane formy obecności handlowej w kraju usługobiorcy. Mimo globalizacji rynków finansowych – udział kapitału zagranicznego w sektorze bankowym nadal jest ograniczony i wywołuje silne emocje.

Trzeci typ transgranicznego świadczenia usług finansowych polega na tym, że usługobiorca sam udaje się do kraju usługodawcy. W okresie wakacyjnym jest to najpowszechniejsza forma transgranicznego świadczenia usług.

W krajach Unii Europejskiej występuje czwarty typ transgranicznego świadczenia usług finansowych, kiedy ani usługodawca, ani usługobiorca nie przekraczają granicy, a mimo to usługa transgraniczna jest świadczona. Jest to możliwe, gdy umowa na świadczenie usługi na odległość jest wolna od zapisów jednostronnie korzystnych lub niezrozumiałych dla powszechnego usługobiorcy, zaś podpis elektroniczny jest poświadczony przez instytucję cieszącą się zaufaniem publicznym. Ten typ transgranicznego świadczenia usług rewolucjonizuje architekturę systemów finansowych, transformując ją z narodowej na regionalną. Dla banków krajowych jest to ostateczne rozstanie się z próbami instrumentalnego traktowania klientów banków.

Odpowiedzią na powstanie euro są próby tworzenia strefy dolara w Ameryce Południowej. Dolar zastępuje walutę krajową nie tylko w Panamie, lecz również w Argentynie. Nowa architektura światowego systemu finansowego byłaby więc dwubiegunowa – z wyraźnym podziałem na strefę euro i dolara. Jak długo pomiędzy tymi strefami nie dochodzi do tarć, tak długo można mówić o tym, że wprowadzenie euro stabilizuje międzynarodowe rynki finansowe.

Niezależnie od tego, czy spełnią się optymistyczne oczekiwania dotyczące wpływu euro na międzynarodowe rynki finansowe – złoty będzie wymieniony na euro. W dłuższej perspektywie nie można tkwić pomiędzy strefą euro i dolara. Ujawniają się wówczas grupy interesów silniej powiązane ze Stanami Zjednoczonymi niż UE. Opór wobec euro będzie się więc potęgował w miarę jego przybliżania się do praktyki dnia codziennego.

Dodatkowym argumentem dla eurosceptyków będzie rozbudowana koordynacja polityk gospodarczych państw Unii Europejskiej. Dla wielu z nich może to być powrót do dawno zapomnianej praktyki RWPG. Rehabilitacja średnio-okresowego programowania gospodarczego w warunkach gospodarki rynkowej może wywoływać opory i lęki przed arbitralnością rozwiązań w polityce gospodarczej. W warunkach bezprecedensowego rozwoju gospodarki amerykańskiej tego typu instrumenty koordynacji polityk gospodarczych mogą się wydawać nadmiernym interwencjonizmem, osłabiającym ducha przedsiębiorczości w Europie.

Nie są to uzasadnione obawy. Euro zwiększa bowiem rolę inwestorów prywatnych w realizacji polityki pieniężnej ESBC. Wbrew interesom większości instytucjonalnych inwestorów nie można prowadzić żadnej skutecznej polityki gospodarczej w globalnym otoczeniu państw i podmiotów gospodarczych. Euro nie jest jedynie fenomenem politycznym, lecz przede wszystkim

odповідzią europejskich przedsiębiorców na wyzwanie globalizacji gospodarki. Dalsze pogłębianie i rozszerzanie integracji europejskiej byłoby niemożliwe bez euro. Euro jest raczej logicznym zwieńczeniem europejskich procesów integracyjnych – niż kamieniem węgielnym Stanów Zjednoczonych Europy.

Łączne rozpatrzenie trzech płaszczyzn analizy wpływu euro na funkcjonowanie banków w Polsce dobrze wskazuje na jego złożony i dynamiczny charakter. Euro jest naturalnym elementem strategii jakości w bankach krajowych. Gdyby euro nie istniało, to trzeba by je wynaleźć.

Wnioski

Transformacja ustrojowa do głębi rozmoziła układ instytucjonalny systemu finansowego kraju. W tych warunkach nowa fala zmian wywołanych euro jest traktowana jako naturalny element koniecznych zmian. Wszelkie próby sztucznego opóźniania zamiany złotego na euro prowadziłyby jedynie do wzrostu kosztów psychospołecznych wprowadzenia tej innowacji finansowej. Po zamrożeniu ładu instytucjonalnego w gospodarce i przełamaniu oczekiwań inflacyjnych wprowadzenie euro byłoby traktowane jako ograniczanie suwerenności narodowych, a nie – zwiększanie szans na sprostanie konkurencji globalnej i transgranicznej.

Wprowadzenie euro w Polsce znajduje się w stadium wstępnym. Zgodnie z działaniem prawa wahadła innowacji będzie ono wkrótce traktowane jako panaceum na wszelkie dolegliwości krajowej gospodarki. Dla pionierów euro – im szybciej zostanie ono wprowadzone, tym większe korzyści będziemy mieli ze wspólnej waluty. Dla konserwatystów opóźnienie wprowadzenia euro i podzielenie procesu integracji z UE na dwa odległe w czasie etapy – to sposób integracji z UE zapewniający najlepszą kontrolę narodowych interesów. Nie potrafia oni przyjąć do wiadomości, że o tempie wprowadzania euro zadecydują prywatni inwestorzy. Jeśli dostrzegą oni swój interes w przyspieszeniu wprowadzenia euro w Polsce – to nic nie powstrzyma jego dyfuzji do naszego kraju.

Zanim jednak inwestorzy rozstrzygną o faktycznej roli euro w Polsce, niezbędne jest przyjęcie prawa umożliwiającego bezkolizyjne wycofanie 11 lub więcej walut eurostruktury w Polsce. Konieczne jest wzbogacenie oferty produktów denominowanych w euro. W przypadku kart bankowych są one niekiedy rozliczane w dolarach z bankami korzystającymi z licencji amerykańskich organizatorów ich emisji i rozliczeń. Ta informacja powinna być dostępna dla klienta i ułatwiać zrozumienie skali ryzyka walutowego związanego z tą sytuacją.

Brak jest informacji świadczących o wyraźnej redukcji liczby banków korespondentów zagranicznych, co wskazuje na bardzo deklaracyjny charakter zmian w krajowych bankach pod wpływem wprowadzenia euro. Konieczny jest duży wysiłek, aby zmiany stały się rzeczywiste i nieodwracalne. Kluczową rolę do spełnienia mają tu banki zagraniczne działające w Polsce oraz NBP.

Eligiusz Przechodzki

Euro i jego wpływ na systemy finansowe i bankowe wybranych krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Określony w tytule przedmiot rozważań – niezwykle aktualny w sensie pragmatycznym i poznawczym – jest wszakże zjawiskiem nowym w praktyce światowej i jako takie trudne do opisanania w kategoriach ocen, wniosków i prognoz. Stąd też przedstawione niżej spostrzeżenia i uwagi, dotyczące głównie Ukrainy, jakkolwiek oparte na dostępnym materiale empirycznym, mają po części postać hipotez i przewidywań, które dopiero praktyka zweryfikuje i wzbogaci o głębsze treści.

Jednolity rynek Unii Europejskiej, liczący ponad 370 milionów ludzi, jest największym spośród liczących się rynków świata – przewyższa bowiem zarówno amerykański (260 mln), jak i japoński (125 mln). W przeciwieństwie wszakże do USA i Japonii – na rynku europejskim funkcjonuje kilkanaście walut, co w sposób oczywisty obniża pozycję konkurencyjną towarów z UE wobec japońskich i amerykańskich, utrudnia też wzajemne rozliczenia wewnątrz samej Unii i z państwami spoza niej, stanowiąc istotną barierę na drodze do efektywnego wzrostu wymiany handlowej i postępu integracji UE. W tej sytuacji niezbędne wydawało się wprowadzenie – obok innych rozwiązań – jednej waluty na jednolitym rynku UE. Posunięcie to niosło ze sobą określone zagrożenia, ale też stwarzało przesłanki do uzyskania szeregu korzyści zarówno w odniesieniu do systemu finansowego, jak i bankowego.

Wydaje się, że podjęcie próby dokonania oceny wpływu euro, zwłaszcza na system pieniężno-bankowy Europy Środkowo-Wschodniej, należy rozpocząć

od ujęcia tej waluty w kategoriach znaczącej innowacji finansowej. Pomijając bliższe określenia tego pojęcia, warto zwrócić uwagę na przełomowość euro, wynikającą z jego najbardziej innowacyjnych cech: jest ono wspólną walutą i legalnym środkiem płatniczym w więcej niż jednym państwie emitującym go. Regułą było wszak dotąd, iż emisja pieniądza stanowi przywilej sprawującego władzę nad danym terytorium.

Pojęcie euro jako innowacji finansowej łączy się także z określeniem go jako waluty *sensu stricto* międzynarodowej. Za międzynarodową uznaje się bowiem walutę używaną przez osoby i podmioty gospodarcze, które są rezydentami w innych państwach niż to, w którym dana waluta jest emitowana, oraz walutę pełniącą rolę środka wymiany, jednostki rozliczeniowej i środka tezauryzacji. Wymienione funkcje są ściśle ze sobą powiązane i współzależne.

Porównanie w opisanym wyżej zakresie euro z ECU czy rublem transferowym pozwala skonstatować, że euro jest, bez wątpienia, przełomową innowacją finansową i równocześnie – pierwszą prawdziwie międzynarodową walutą w nowożytniej historii gospodarczej.

Przełom, jakim było utworzenie strefy euro, został poprzedzony żmudnymi i długotrwałymi przygotowaniem, konkretnie zaprojektowanymi w Traktacie o Unii Europejskiej podpisanym w Maastricht w 1992 r. Zwraca się tam uwagę na komplementarność działań zmierzających do utworzenia Unii Gospodarczej i Walutowej (*Economic and Monetary Union – EMU*) oraz wprowadzenia jednolitej waluty (*single currency*), określa się też tzw. kryteria konwergencji (*convergence criteria*), których spełnienie przez państwa UE warunkuje ich przyjęcie do EMU.

Zakres prac wykonanych przez państwa UE na poszczególnych etapach dochodzenia do EMU jest powszechnie znany, podobnie jak projektowane fazy rozszerzania strefy euro. Obrazują one ogrom zadań stojących przed państwami Europy Środkowo-Wschodniej, zwłaszcza aspirującymi do szybkiego członkostwa w Unii Europejskiej, ale również przed państwami pozostałymi, jak na przykład Ukraina czy Rosja.

Z formalnego punktu widzenia uczestnikami strefy euro są wszystkie państwa UE. Czasowe odroczenie uzyskały jedynie Dania i Wielka Brytania. Szczególnie symptomatyczne w kontekście przystąpienia do tej strefy państw Europy Środkowo-Wschodniej wydaje się stanowisko Danii. Zaważyły na nim elementy odnoszące się raczej do kategorii psychologicznej, niż ekonomicznej, tj. głównie niechęć Duńczyków do zbywania swej ziemi cudzoziemcom. Bariera psychologiczna w akcesie do strefy euro, widoczna w stanowisku Danii – zaliczana do kategorii pozaekonomicznych, lecz ściśle z nimi powiązana – nie osłabiła wszakże jej zdecydowanych działań na rzecz utrzymania

gospodarki w granicach parametrów określonych w kryteriach konwergencji, co w odpowiednim momencie umożliwia podjęcie decyzji politycznej na rzecz zamiany korony duńskiej na euro.

Trudno w chwili obecnej, po niespełna roku od wprowadzenia euro i to w zakresie ograniczonym terytorialnie oraz funkcyjnie, przewidzieć wszystkie konsekwencje zaistnienia tej innowacji finansowej i waluty międzynarodowej. Dość skromne doświadczenia pozwalają jednak na wysunięcie pewnych prognoz odnośnie do kierunku zmian w międzynarodowym systemie finansowym i na międzynarodowych rynkach finansowych.

Przede wszystkim należy podkreślić, że zmiany obejmą oba poziomy rynków – oficjalny i prywatny, rozumiany jako rynek indywidualnego konsumenta. Na szczeblu oficjalnym można mówić o konieczności zamiany przez MFW jedenastu walut narodowych na euro i zmianie koszyka SDR, w którym – przed wprowadzeniem euro – waluty europejskie stanowiły 43%. Wiąże się z tym także denominacja kwot udziałowych krajów Jedenastki w MFW, stanowiących aż 22% całości tych kwot, czyli więcej niż kwota USA (18,25%).

Ważne zmiany już zachodzące w stosowaniu walut w transakcjach międzynarodowych (skala tych transakcji systematycznie poszerza się), to m.in.:

- 1) wzrost konkurencyjności euro w stosunku do dolara amerykańskiego oraz jena w związku z postępującym procesem zastępowania marki niemieckiej przez euro;
- 2) pełnienie w coraz szerszym stopniu przez euro roli waluty fakturowania transakcji, a także funkcji płatniczej oraz funkcji waluty rezerwowej czy interwencyjnej (udział eksportu i importu krajów UE, stanowiący 24% w ich PKB jest bowiem większy, niż w przypadku USA (11,5%) czy Japonii (9%), natomiast udział Jedenastki w handlu światowym, wynoszący 30%, dwukrotnie przewyższa udział USA i czterokrotnie udział Japonii);
- 3) wzrost tendencji do nominowania w euro papierów wartościowych, depozytów terminowych i rezerw międzynarodowych;
- 4) pogłębienie integracji europejskich rynków finansowych, a w konsekwencji także wzrost ich zdolności konkurencyjnej w stosunku do rynku amerykańskiego.

Jeśli chodzi o zainicjowane przez euro zmiany w sektorze bankowym Jedenastki, to wspomniany wyżej Traktat z Maastricht zawiera precyzyjne zapisy dotyczące Europejskiego Banku Centralnego (EBC) i Europejskiego Systemu Banków Centralnych (ESBC)*. Zgodnie z nimi ESBC będzie się składał z EBC jako jednostki centralnej oraz narodowych banków centralnych jako

* Zob.: Art. 4a, Art. 105-109 b i Protokół nr 3 w sprawie Statutu Europejskiego Banku Centralnego i Europejskiego Systemu Banków Centralnych.

uczestników ESBC. Najważniejsze zadania ESBC to – obok utrzymywania stabilności cen – kształtowanie i realizacja polityki pieniężnej Wspólnoty, prowadzenie operacji dewizowych, przechowywanie i zarządzanie rezerwami dewizowymi państw członkowskich, doskonalenie funkcjonowania systemów płatniczych oraz współpraca z kompetentnymi organami w zakresie sprawnego prowadzenia polityki nadzoru ostrożnościowego nad bankami i stabilności systemu finansowego.

Zarysowane w skrócie zmiany mają charakter organizacyjny, wpisując się w proces przemian zachodnioeuropejskich systemów bankowych, rozpoczęty w połowie lat osiemdziesiątych wraz z postępem integracji wewnątrz Unii i nabierający nowej dynamiki oraz jakości po wprowadzeniu euro.

Oczekuje się, że w dłuższej perspektywie zmiany w sektorze bankowym Unii powinny m.in. dotyczyć:

- 1) ratingu banków w związku z nową oceną papierów wartościowych,
- 2) konsolidacji mniejszych banków z racji skurczenia się rynku ich działalności (operacje z walutami europejskimi) oraz konieczności poniesienia ogromnych kosztów na adaptację systemów informatycznych, szkolenia kadry i zapewnienie szerokiej informacji klientom,
- 3) zwiększenia samodzielności banków państwowych w celu sprostania konkurencji ze strony instytucji prywatnych,
- 4) redukcji zatrudnienia, według różnych szacunków: od 200 do 500 tysięcy osób.

Zbieżne z powyższymi oczekiwaniami są prognozy Instytutu Finansów Europejskich w Bangor. Wynika z nich, że:

- 1) nastąpi poprawa siły kapitałowej banków w związku z lepszym zarządzaniem ryzykiem,
- 2) nastąpi wzrost dochodów banków pochodzących z obrotu instrumentami finansowymi,
- 3) wzrośnie znaczenie dochodów z opłat i prowizji,
- 4) pojawią się nowe produkty oszczędnościowe i wzrośnie znaczenie kredytów hipotecznych,
- 5) osiągnięcie wysokiej zyskowności, mierzone stopą zwrotu z kapitału (ROE), stanie się głównym celem banków, co pociągnie za sobą mniejsze przywiązanie do wzrostu aktywów i w dłuższej perspektywie spowoduje wygaśnięcie tendencji do konsolidacji banków i aktywniejsze poszukiwanie przez mniejsze banki niż rynkowych o wysokim stopniu specjalizacji*.

Ryzyko jest nieodłącznym elementem, towarzyszącym wprowadzeniu każdej innowacji finansowej, a za taką, jak dowiedziono wyżej, należy uznać euro.

* Cyt. wg.: L. Konopielko, *Euro coraz bliżej*, „Bank” 08/1998, s. 35.

Rodzaje ryzyk oraz stopień jego wpływu na różne typy bankowości ilustruje poniższa tabela*:

Potencjalny wpływ wprowadzania euro na różne typy bankowości wraz z charakterystyką tego ryzyka

Typ bankowości	Ryzyko technologiczne	Ryzyko rozpadu Eurolandu	Ryzyko konkurencyjności	Ryzyko utraty popytu	Ryzyko utraty dochodów	Ryzyko regulacyjne
Detaliczna	duże	duże	duże	duże	duże	duże
Przebiegająca	średnie	duże	duże	średnie	średnie	średnie
Korporacyjna	średnie	duże	średnie	małe	średnie	małe

Jak widać, bankowość detaliczna powinna odczuć największy wpływ euro, natomiast relatywnie najmniejszy wpływ – bankowość korporacyjna.

Do interesujących przemyśleń w kontekście wpływu euro na kraje Europy Środkowo-Wschodniej skłania analiza ryzyka politycznego (rozpadu Eurolandu), które – jak wynika z tabeli – jest duże w odniesieniu do każdego rodzaju bankowości w państwach Jedenastki i już dało o sobie znać w postaci zagrożenia niemożliwością utrzymania przez Włochy niektórych parametrów określonych w Maastricht.

Doświadczenia z pierwszych miesięcy funkcjonowania euro pozwalają zidentyfikować następujące aspekty ryzyka politycznego:

- 1) związki waluty narodowej z tożsamością narodową;
- 2) brak tradycji euro jako stabilnej waluty;
- 3) brak zewnętrznej stabilności wartości euro**.

Pomimo wskazanego ryzyka – przerwanie lub odsunięcie w czasie procesu wprowadzania euro spowodowałoby, obok wymiernych strat ekonomicznych, także spadek zaufania do krajów Eurolandu, co nieuchronnie zaowocowałoby zatrzymaniem lub nawet załamaniem procesu integracji europejskiej.

Przedstawione wyżej zmiany związane z wprowadzeniem euro oraz wynikające z niego szanse i ryzyko nabierają nowej ostrości i znaczenia w odniesieniu do „państw trzecich”, pozostających poza strefą euro. Należy przy tym, jak się wydaje, wprowadzić wyraźny podział owych państw, wśród których znajdują się z jednej strony takie, jak USA czy Japonia, a z drugiej – kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które, jak wiadomo, są wyraźnie zróżnicowa-

* Sporządzono wg.: Economic and Monetary Union: Perspectives for Business and Finance, Euromoney Books, London 1997, s. 29.

** L. Layard-Lirsching, *European Monetary Disunion*, „Tresureary Management International” 4/1998, s. 10-12.

ne, na przykład pod względem zaawansowania reform rynkowych czy koncepcji integracji ze strukturami zachodnioeuropejskimi.

Pierwsze miesiące funkcjonowania euro pokazały, że skutki tego najszybciej odczuły sektory bankowe Polski, Czech i Węgier co – jak należy sądzić – znajduje wy tłumaczenie w fakcie nałożenia się w czasie przyspieszonego procesu transformacji ustrojowej tych krajów z gospodarczą i polityczną integracją ze strukturami zachodnioeuropejskimi. W przypadku polskiego sektora bankowego dodatkowym czynnikiem decydującym o specyfice oddziaływania nań euro jest duży udział w nim inwestorów zagranicznych, spośród których *gros* stanowią inwestorzy z krajów Jedenastki. Wynika stąd m.in. to, że dolar reprezentowany w kapitale polskich banków, konkurujący nawet przed wprowadzeniem euro z marką niemiecką, znacznie zmniejszy się swego oddziaływania.

W specjalistycznych analizach przemian dokonujących się obecnie w polskim systemie bankowym w związku z wprowadzeniem euro oraz w eksperckich prognozach rozwoju sytuacji w przyszłości wskazuje się na kilkanaście aspektów funkcjonowania banków, w których zmiany są nieuchronne*.

Przede wszystkim – jak podkreślają eksperci – miarą przygotowania polskich banków do nowej sytuacji będzie opracowanie przez nie strategii wzmocnienia swej pozycji rynkowej lub chociażby strategii przetrwania, uwzględniającej m.in.:

- opanowanie umiejętności dokonywania trafnej oceny wiarygodności kredytowej, pozwalającej wchodzić na obszary podwyższonego ryzyka (np. w aspekcie terytorialnym – do państw byłego ZSRR, których obawiają się banki zachodnie),
- tworzenie historycznych baz danych o klientach, co umożliwi określenie ich potrzeb i podejmowanie trafnych decyzji w nowym otoczeniu,
- doskonalenie zarządzania przez jakość.

Wskazane wyżej posunięcia odnoszą się – jak wspomniano – do kategorii strategicznych i, chociaż są one podejmowane sukcesywnie, ich pełne skutki dadzą o sobie znać dopiero w przyszłości. Już dziś natomiast polski sektor bankowy przeszedł w związku z wprowadzeniem euro kilka zmian, dotyczących zwłaszcza:

- 1) stosunków korespondenckich
- 2) stóp procentowych;
- 3) rozliczeń transgranicznych.

* Por. np.: *Niepełna lista przemian*, „Bank” 12/1998, s. 23–25; *Czy euro zmieni świat?*, „Bank” 09/1997, s. 27–29; E. Chrabonaszczewska, *Euro a rynki finansowe*, „Bank i Kredyt” 12/1998, s. 4–16; J. Zombirt, *Praktyczne implikacje euro dla polskiego sektora bankowego*, „Bank i Kredyt” 12/1998, s. 66–70.

Wzrost wartości zleceń płatniczych w euro (następstwo zmniejszenia się liczby walut krajów Eurolandu z jedenastu do jednej), a także przekształcenie się euro w pełnoprawną walutę transakcyjną – spowodował redefiniowanie przez polskie banki polityki związanej z bankowością korespondencyjną. Możliwość znacznego zredukowania liczby korespondentów w krajach europejskich bezpośrednio przekłada się na redukcję kosztów operacji walutowych na rachunkach nostro oraz osiągnięcie innych korzyści.

Kolejną szybką zmianą, której skutki mogą być wszakże dotkliwe dla banków i klientów, jest zmiana referencyjnych stóp procentowych. W jej wyniku umowy kredytowe zawarte między polskimi bankami a ich klientami, odwołujące się do powszechnie uznawanych stawek LIBOR czy FIBOR, będą aneksowane w zakresie zmiany tych stawek na EuroLIBOR czy EURIBOR. Fakt ten zwykle nie był brany pod uwagę w kalkulacjach kredytobiorców i banków, co otwiera potencjalne pole konfliktów między nimi.

Innym wyzwaniem dla polskich banków związanym z ofertą rozliczeń w euro kierowaną do polskich przedsiębiorstw są rozliczenia transgraniczne. Stanowią one jedną z najpoważniejszych płaszczyzn konkurencji pomiędzy bankami polskimi i działającymi w naszym kraju bankami zagranicznymi. Rodzi to poważne zagrożenia dla banków polskich, które są zmuszone do dokonywania przemysłanego, opartego na rachunku ekonomicznym, wyboru systemów rozliczeń w euro.

Mówiąc o konsekwencjach dla Polski wynikających z faktu wprowadzenia euro, należy mieć na uwadze nie tylko nasz sektor bankowy czy przedsiębiorstwa, ale także rynek finansowy.

Na jego kształt w różnych segmentach znaczący wpływ miała tendencja spadkowa euro w stosunku do USD, która uległa odwróceniu dopiero w sierpniu bieżącego roku. Jak wiadomo w koszyku walut, w oparciu o który NBP ustala codziennie kurs złotego, 55% zajmuje euro i 45% – dolar amerykański. Nasza waluta jest zatem poddana wahaniom kursu wspólnego pieniądza europejskiego, co przekłada się m.in. na rentowność papierów wartościowych (w tym także bonów skarbowych). Zmianę w powyższym zakresie może przynieść upłynnienie kursu złotego.

Jak wynika z przeprowadzonej wyżej rekapitulacji najważniejszych szans i zagrożeń dla Polski, związanych z wprowadzeniem euro, waluta ta może stać się dla naszej gospodarki (w tym dla systemu bankowego i finansowego) czynnikiem stabilnego wzrostu – niesie jednak ze sobą duże trudności i szereg realnych zagrożeń.

Świadomość istnienia niebezpieczeństw i ich specyficznego charakteru w odniesieniu do poszczególnych państw, aspirujących do członkostwa w UE,



przewijają się w wypowiedziach szefów Banków Centralnych Polski, Czech i Węgier*. Ujawniły się w nich różnice w określeniu terminu przystąpienia tych państw do unii walutowej. Prezes NBP podkreślała, że Polska powinna przystąpić do niej w możliwie najkrótszym czasie, a złoty już niebawem zostanie włączony do mechanizmu kursowego ERM2 (kurs złotego będzie wówczas stały w stosunku do euro). Szefowie banków centralnych Czech i Węgier akcentowali natomiast raczej odmienność warunków gospodarczych w swych krajach od zachodnioeuropejskich, co – ich zdaniem – nakazuje poprzeczenie akcesu do unii walutowej długotrwałymi działaniami dostosowującymi gospodarkę do kryteriów określonych w Maastricht.

Powyższe refleksje mogą prowadzić do konkluzji, że bilans korzyści i zagrożeń związanych z wprowadzeniem euro jest zrównoważony w chwili obecnej w przypadku Polski, Czech i Węgier, natomiast korzyści powinny w dłuższej perspektywie zdecydowanie w nim przeważać. Jednak w miarę przesuwania się na wschód Europy, sprowadzenie nowym wyzwaniem zdaje się dla leżących tam państw coraz trudniejsze, zaś potencjalne korzyści – przynajmniej z punktu widzenia ich rządów i władz banków centralnych – odległe i nieokreślone. Uwaga ta dotyczy tylko w małym stopniu państw bałtyckich, które konsekwentnie przeprowadzają reformy polityczno-ekonomiczne i nie kryją swoich aspiracji europejskich. Natomiast w całej rozciągłości odnosi się ona do Rosji i Ukrainy – dwóch najpotężniejszych, w sensie terytorialno-demograficznym i gospodarczym, krajów powstałych po rozpadzie ZSRR.

Z polskiego punktu widzenia szczególnie interesujące wydaje się prześledzenie rozwoju wydarzeń w kontekście euro na Ukrainie, która jest naszym największym sąsiadem na Wschodzie i drugim po Rosji partnerem handlowym na tym obszarze. Znaczący jest też udział polskich inwestycji w tym kraju i dynamiczny wzrost polsko-ukraińskiej współpracy w wielu dziedzinach, w tym w bankowości (kapitał polski ma udziały w kilku bankach ukraińskich, natomiast Bank Pekao S.A. jest 100% właścicielem Banku Depozytowo-Kredytowego (Ukraina) Ltd. w Łucku).

Aby uzmysłowić sobie skalę problemów, przed którymi wprowadzenie euro postawiło Ukrainę, należy do opisanych wyżej trudności Polski, Czech i Węgier dodać czynnik polityczny – praktycznie nie występujący w tych krajach, a niezwykle istotny w przypadku Ukrainy. Konsekwencją odzyskania przez Ukrainę niepodległości był bowiem nie tylko – jak się powszechnie uważa – kryzys gospodarczy odziedziczony po radzieckiej gospodarce nakazowo-rozdzielczej i spotęgany przez zerwanie więzi kooperacyjnych i handlowych

z partnerami radzieckimi oraz zagranicznymi, ale także niezwykle silny wzrost poczucia narodowego, wyrażający się m.in. we wzmożonej chęci budowania tożsamości i odrębności narodowej, także na gruncie gospodarczym. Bardzo ważnym elementem autonomii politycznej i gospodarczej jest własny pieniądź, którego pomyślne wprowadzenie we wrześniu 1996 roku stało się autentycznym sukcesem młodego państwa ukraińskiego.

Próby radykalnych reform polityczno-gospodarczych obserwowane w pierwszych latach niepodległości Ukrainy, których istotną częścią, z punktu widzenia tematu niniejszego opracowania, było m.in. stworzenie, nieomal od podstaw, nowoczesnego systemu bankowego, dopuszczenie do swobody działalności gospodarczej i wolnej konkurencji oraz otwarcie gospodarki, zderzyły się z zaszczołami okresu radzieckiego: wciąż dużą zależnością ekonomiczną od Rosji, tendencjami populistycznymi w społeczeństwie, przeszkodami natury ekonomiczno-mentalnościowej w prywatyzacji i restrukturyzacji przemysłu, nadmiernie rozbudowaną sferą socjalną i in. Trudności dopełnił kryzys rosyjski z sierpnia 1998 r., którego reperkusje na Ukrainie wyraziły się zwłaszcza w postaci pogorszenia wszystkich wskaźników ekonomicznych, w tym zmniejszeniem PKB do poziomu 98,3% z 1997 r., spadkiem eksportu (do poziomu 86,6% z 1997 r.) i importu (86,0% z 1997 r.), załamaniem na rynku walutowym i rynku papierów wartościowych, wycofaniem kapitału przez inwestorów zagranicznych, głównie portfelowych, oraz znacznym pogorszeniem kondycji sektora bankowego (od połowy 1998 r. do chwili obecnej NBU wprowadził program sanacji w 13 bankach oraz cofnął lub zawiesił licencje dla 40 banków komercyjnych).

Poważnym problemem Ukrainy jest też „szara strefa” gospodarki, szacowana przez niektórych ekspertów nawet na 60% PKB oraz „czarna strefa” czyli zorganizowana przestępczość. Wprowadzenie euro niewątpliwie wywoła istotne zaburzenia w systemie rozliczeń wynikających z nielegalnej działalności. Na razie nie ma przesłanek do oceny atrakcyjności ukraińskiego sektora bankowego z punktu widzenia organizacji przestępczych pragnących zatrząść źródło pochodzenia środków finansowych, niemniej jednak saldo niesklasyfikowanego handlu wskazuje na potencjalną skalę tego problemu.

Opisane zjawiska stanowią tło dla przygotowań Ukrainy związanych z wprowadzeniem euro. Nie dziwią zatem wypowiedzi autoritetów finansowych i gospodarczych tego kraju z końca roku 1998, w których motywy emocjonalne przeplatają się z próbami dokonania analizy ekonomicznych reperkusji zaistnienia euro na rynku ukraińskim oraz z informacjami o konkretnych przygotowaniach do tego faktu.

* Konferencja Naukowa z okazji 75-lecia Narodowego Banku Polskiego, „Rzeczpospolita”, 21.05.1999, s. 12.

Charakter nieco przesadny – w kontekście braku konkretnej deklaracji Ukrainy w sprawie jej integracji ze strukturami UE – wydają się mieć obawy co do zaakceptowania przez społeczeństwo ukraińskie zamiany hrywny na euro. Są one jednak uzasadnione z punktu widzenia dolaryzacji nie tylko zagranicznych rozliczeń podmiotów ukraińskich, ale też całego systemu płatności wewnątrzpaństwowych, co ma wprowadzić charakter nieformalny, ale funkcjonuje na zasadach dobrze znanych gospodarkom państw trapiących inflacją i brakiem stabilności prawnej. Tak więc zamiana dolara na euro, nawet w prowadzonych oficjalnie rozliczeniach podmiotów ukraińskich z partnerami zachodnioeuropejskimi, będzie wymagała nie tylko – jak w przypadku Polski, Czech, Węgier czy krajów bałtyckich – dokonania odpowiednich przygotowań logistycznych ze strony banków i firm, ale także przełamania określonych stereotypów bankowców oraz przedsiębiorców, zgodnie z którymi dolar amerykański jest jedyną walutą rozliczeniową w transakcjach międzynarodowych.

Wychodząc od porównania przygotowań do rozliczeń w euro systemów bankowych Polski i Ukrainy, można – pamiętając zarazem o wskazanej wyżej specyfice w ukraińskim otoczeniu – zauważyć kilka działań zbieżnych. Dotyczą one zwłaszcza technicznych przygotowań banków do nowej sytuacji: przeglądu stosunków korespondenckich i wyboru systemów przeprowadzania rozliczeń międzynarodowych. Dalej zaczynają się już różnice, dotyczące przede wszystkim skali podejmowanych przedsięwzięć oraz ich charakteru, uwarunkowanego – jak wskazano wyżej – czynnikami politycznymi oraz ekonomicznymi.

Jako tło do prezentacji owych przedsięwzięć może posłużyć wypowiedź tamtejszego znanego analityka rynków finansowych, szokująca z polskiego punktu widzenia, lecz nie odosobniona na Ukrainie, iż „...w perspektywie krótkookresowej następstwa wprowadzenia euro są dla Ukrainy równe zeru, a sytuacja ta może się zmienić dopiero za kilka lat⁸”. Pewne rozwinięcie cytowanej opinii zawiera artykuł innego specjalisty, w którym zwraca on uwagę na mnożenie przez kraje UE sztucznych barier, tamujących napływ ukraińskich towarów do UE i odwetowe działania Ukrainy. Autor jest przekonany, że wprowadzenie euro nie zlikwiduje tego zjawiska, wobec czego znaczenie nowej waluty będzie dla Ukrainy znikome⁹.

W sukurs podobnym opiniom, aczkolwiek z innej strony, idą wypowiedzi wysokich urzędników Narodowego Banku Ukrainy, nacechowane ostrożnością i obawami. Wynika z nich, na przykład, że instytucja ta nie zamierza

⁸ D. Weisband, *Posledstviya Jewro dla Ukrainy*, „Biznes” Nr 51(310)/1998, s. 21.

⁹ W. Wówczak, *Perspektywy światowej ekonomiki u kontekstii zaprowadzennja Jewro*, „Wisnyk NBU”, 01/99, s. 18–19.

w najbliższej przyszłości zmieniać struktury swoich rezerw walutowych, utrzymać też mechanizm ustalania kursu hrywny do euro w takiej postaci, w jakiej obowiązywał on wobec ECU.

Niektórzy analitycy ukraińskiego rynku finansowego oraz specjaliści z NBU snują niepokojące prognozy co do rozwoju sytuacji na miejscowym rynku walutowym. Obawiają się oni, iż euro spowoduje istotne zawężenie rynku spekulacyjnych operacji walutowych w krajach UE. Może to spowodować przeniesienie tych operacji na rynek ukraiński. Będzie to, ich zdaniem, zabieg prosty z uwagi na słabość ukraińskiego systemu finansowego oraz błędy w polityce makroekonomicznej. Powyższy problem stał się tematem specjalnego pisma, skierowanego przez NBU do banków komercyjnych, w którym bank centralny uprzedza o realności zaistnienia takiego zjawiska oraz wskazuje posunięcia, które mają mu przeciwdziałać, jak na przykład: „dokonanie przeglądu stosunków korespondenckich z krajami Jedenastki” oraz „zwrócenie szczególnej uwagi na usługi w zakresie płatności na terenie Europy i ich wpływ na różnorodność funkcji banków”¹⁰.

Nastrojom niepokoju, obaw i niepewności towarzyszą też wypowiedzi zgola odmienne. Ich autorzy, nie negując złożoności sytuacji polityczno-gospodarczej Ukrainy, starają się jednak wskazać kroki konieczne do przedsięwzięcia, których powodzenie pozwoli Ukrainie odnieść wymierne korzyści z wprowadzenia euro.

Postulaty najbardziej konkretne są kierowane pod adresem ukraińskich przedsiębiorstw – obecnych i potencjalnych eksporterów. Wskazuje się w nich, że wprowadzenie euro nieuchronnie zlikwiduje parasol ochronny nad nieefektywnymi działaniami gospodarki. Ukraińskie przedsiębiorstwa zostaną wystawione na międzynarodową konkurencję i albo okażą się do niej zdolne, albo staną na krawędzi upadku.

Umiejętne wykorzystanie mechanizmów euro przez ukraińskie firmy już w chwili obecnej pozwala zwiększyć ich zdolność konkurencyjną na rynkach międzynarodowych i spożytkować współpracę z międzynarodowymi rynkami finansowymi do stosunkowo taniego pozyskiwania kapitału. Wynika to z obniżenia kosztów wymiany walut przez ukraińskich eksporterów i zmniejszenia ryzyka kursowego. Zaoszczędzone w ten sposób środki mogą zostać przeznaczone na potrzeby eksportera. Ponadto – najlepsze firmy uzyskają możliwość lokowania swych papierów wartościowych nominowanych w euro na rynkach UE i poza nimi. Szacuje się, że pozyskane w ten sposób środki będą tańsze, niż w przypadku ich pochodzenia z innych źródeł (np. kredytów międzynarodowych).

¹⁰ „Biznes” Nr 1–2 (312–313)/1999, s. 25.

Generalnie, euro powinno uczynić gospodarkę ukraińską i rynek finansowy bardziej przejrzystymi, co z pewnością nie pozostanie bez wpływu na wzrost inwestycji zagranicznych – bezpośrednich i portfelowych – w tym kraju.

Bardzo znaczące z punktu widzenia dalszego rozwoju stosunków polsko-ukraińskich oraz określenia stanowiska Ukrainy wobec procesów integracyjnych w Europie są też prognozy ukraińskich specjalistów dotyczące wzrostu gospodarczego krajów, pozostających w chwili obecnej poza unią monetarną, lecz odczuwających jej dobroczynne następstwa. Chodzi tu głównie o tradycyjnych partnerów Ukrainy – Polskę, Czechy i Węgry. Szacuje się, że koniunktura w tych krajach, w połączeniu z umiejętnym wykorzystaniem przez Ukrainę wcześniejszych kontaktów handlowych z nimi, stworzy dodatkową szansę nie tylko rozwinięcia ukraińskiego eksportu, lecz przede wszystkim wykorzystania pośrednictwa owych krajów w procesie głębszego integrowania Ukrainy z politycznymi i ekonomicznymi strukturami Europy Zachodniej.

Opinie podobne do przytoczonej wyżej dają się zrekapitulować stwierdzeniem, że ich autorzy nie negują możliwości administracyjnego utrzymywania Ukrainy z dala od euro, są jednakże przekonani, że w dłuższej perspektywie nie da się utrzymać euro z dala od Ukrainy i im szybciej podejmie się odpowiednie kroki przygotowawcze (czemu może sprzyjać sytuacja polityczna po wyborach prezydenckich) – tym pełniej będzie można zdyskontować płynące stąd korzyści.

Wprowadzenie euro – przełomowej innowacji finansowej i prawdziwie międzynarodowej waluty – rozpoczęło proces głębokich przemian nie tylko systemów bankowych i rynków finansowych państw pozostających w europejskiej unii monetarnej. Ma ono również określone konsekwencje dla pozostałych krajów – europejskich i pozaeuropejskich – aspirujących do członkostwa w Unii lub wstrzymujących się na razie z decyzjami w tej sprawie.

Niespełna roczne doświadczenia funkcjonowania tej waluty stawiają pod znakiem zapytania trafność prognoz dalszego rozwoju sytuacji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, m.in. z powodu trudności w dokonaniu bilansu zysków i strat oraz w zidentyfikowaniu wszystkich zagrożeń związanych z nową walutą.

Pewne jest to, że państwa naszego regionu, które poczyniły największe postępy w reformach politycznych i w dostosowywaniu swych gospodarek do standardów UE (np. Polska, Czechy, Węgry, Słowenia), są w stopniu porównywalnym z krajami UE narażone na ewentualne negatywne konsekwencje i ryzyka, jakie nowa waluta niesie dla systemów bankowych, rynków finansowych i podmiotów gospodarczych. Jednak to właśnie te państwa oraz kraje bałtyckie będą w pierwszej kolejności beneficjentami pozytywnych przemian,

jakie ten instrument już inicjuje i będzie inicjować w przyszłości – zgodnie z projektami twórców euro.

W dwóch największych państwach post-radzieckich – w Rosji i na Ukrainie – wspomniane wyżej zagrożenia i ryzyka wydają się wprawdzie mniejsze z racji dystansu dzielącego ich systemy finansowo-gospodarcze od reszty Europy, ale też mniejsze zapewne będą w bliższej perspektywie ewentualne korzyści z wprowadzenia euro. Można powiedzieć, że nowy pieniądz europejski stwarza dla tych państw dodatkową szansę i bodziec do wyboru strategii ich dalszego rozwoju polityczno-gospodarczego. Od determinacji zatem władz polityczno-gospodarczych i woli społeczeństw będzie zależało, w jakim stopniu i kiedy szansa ta zostanie wykorzystana.

Jerzy Kleer

Podsumowanie i wnioski

Każde podsumowanie dyskusji, zwłaszcza bogatej i pełnej polemicznych akcentów, stanowi znaczne uproszczenie, a zwłaszcza poważne jej zubożenie. Niestety – takie są intencje każdego podsumowującego, że stara się wybrać i zaprezentować te wątki, które uważa za najważniejsze, bądź za najbardziej kontrowersyjne.

Tak będzie również w przypadku tej dyskusji. Nim jednak przejdę do bardziej szczegółowej specyfikacji zagadnień, w których pojawiła się zgodność poglądów, jak i do tych, wobec których strony pozostały na swoich pozycjach – chciałbym podzielić się trzema konstatacjami.

Pierwszą i być może najważniejszą jest ta, że zarówno zaprezentowane referaty, jak i pełna pasja dyskusja, były na bardzo dobrym poziomie naukowym. To, że w kilku kwestiach zażarte spory obarczone były emocjami, nadało jej jedynie pewien koloryt, nie umniejszając naukowego znaczenia. Tematy zaprezentowane w referatach oraz w dyskusji, są przede wszystkim stosunkowo nowe (przynajmniej na naszym gruncie) i na tyle istotne dla przyszłości gospodarczej Polski, że brak emocjonalnego tonu w dyskusji byłby co najmniej dziwny.

Druga konstatacja: wybór tematu konferencji – „Euro i jego wpływ na system bankowo-finansowy Europy Środkowo-Wschodniej” – był nie tylko właściwy, lecz niezwykle potrzebny. I nie jest przy tym istotne, że w wielu kwestiach nie doszło nawet do zbliżenia stanowisk; ważne jest przede wszystkim uświadomienie faktu, że zarówno Polska, jaki i pozostałe kraje Europy

Środkowo-Wschodniej nie tylko będą musiały coraz bardziej oswajać się z nową, europejską walutą, ale coraz bardziej przemyślać w jaki sposób należy wiązać waluty narodowe z euro. Już dziś znaczna część naszych obrotów handlowych i zagranicznych inwestycji związana jest z Eurolandem, a wszystko wskazuje na to, że proces ten będzie się nasilał, niezależnie od tego, kiedy zostaniemy przyjęci do Unii Europejskiej.

Trzecia konstatacja: dyskusja o euro i wszystkich konsekwencjach wynikających z wprowadzenia euro – zwłaszcza dla krajów jeszcze nie należących do Unii Europejskiej, lecz aspirujących do tej organizacji – stanowić będzie, a w każdym razie może stać się początkiem poważnej dyskusji o realnych szansach i rzeczywistych barierach, pojawiających się przed krajami ubiegającymi się o członkostwo UE. Dotychczasowa debata na temat wejścia do Unii Europejskiej, zwłaszcza w Polsce, w przytłaczającej mierze miała i nadal ma charakter polityczny oraz – częściowo – prawny, wynikający z negocjacji z przedstawicielami Komisji Europejskiej a dotyczący procedury dostosowawczej. Dyskusja o euro ukazuje liczne obszary zagrożeń, ale także szans, jakie wiążą się z przystąpieniem do Unii Europejskiej, a w dalszej kolejności do Europejskiego Obszaru Walutowego.

Niekwestionowanym celem Polski jest wejście do Unii Europejskiej i tego celu nie podważył żaden z referatów i dyskutantów. Podobnie odnoszono się do kwestii przystąpienia Polski (wcześniej czy później) do strefy euro. Jeśli istniały tu jakieś rozbieżności, dotyczyły raczej terminu i sposobu wiązania waluty polskiej z euro, a także walut innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. W tym kontekście należy podkreślić dwa ważne aspekty, które wywołały dyskusję (a nawet dość zacięty spór) na temat kosztów wymiany złotych na euro – kiedy już ów czas nastąpi. Pierwszy aspekt – jak duże będą koszty owej operacji wymiany oraz aspekt drugi – kto poniesie te koszty: czy tylko Polska, czy też uzyskamy wsparcie ze strony Unii Europejskiej, bądź Centralnego Banku EMU? Trudno dzisiaj przesądzić, czy Polska, a także inne kraje, uzyskają wsparcie finansowe w procedurze wymiany waluty narodowej na euro, natomiast nie ulega wątpliwości, że konieczne są różnego rodzaju symulacje, jak wielkie to będą koszty – nie tylko ekonomiczne, ale również psychologiczne. Przywiązanie do własnej waluty jest zawsze duże, o czym świadczyły i świadczą nadal dyskusje w krajach, które są u progu przystąpienia do EMU. W jednym z referatów, a także w dyskusji, wskazywano na wielkie znaczenie, jakie przywiązuje społeczeństwo ukraińskie do swojej – nowopowołanej do życia – waluty. Nasza dyskusja uwypukliła bardziej ogólny problem, jakim są ogólne koszty przystąpienia do Unii Europejskiej Polski, a także pozostałych krajów kandydujących do UE. Mam wrażenie, że jeszcze

nie przeprowadzono takiego ogólnego, a przede wszystkim rzetelnego rachunku kosztów dostosowawczych wejścia do Unii Europejskiej. Prowadzone są oczywiście różnego rodzaju symulacje kosztów dostosowawczych, lecz odnoszą się bardziej do poszczególnych obszarów (np. rolnictwa) – jednak czy istnieje jakaś ogólna symulacja kosztów? A jeśli istnieje – to czy powinna być zaprezentowana szerokiej publiczności, czy też powinna spoczywać w biurkach decydentów? Wydaje mi się, że przede wszystkim podkreśla się, jakie bezpośrednie i szybkie korzyści odniesie Polska i jej gospodarka z tytułu uczestniczenia w licznych funduszach Unii Europejskiej, natomiast znacznie słabiej prezentuje się koszty, jakie trzeba będzie ponieść w wyniku wstąpienia do ugrupowania integracyjnego. Z propagandowego punktu widzenia jest to poprawne, lecz warto pamiętać o tym, że to kraj wstępujący musi ponieść główny ciężar kosztów. Jest to oczywiste dla każdego ekonomisty, każdego polityka, który rozumie realną rzeczywistość i nie ludzi jakimś utopijnymi wizjami czy mrzonkami. Nie było żadnych kontrowersji, co do tego, że jesteśmy skazani na wejście do Unii Europejskiej i w dalszej kolejności do Eurolandu. Powinniśmy jednak być realistami, zarówno świadomymi także kosztów związanych z wejściem, jak i powstrzymującymi się od wyznaczania sobie konkretnych terminów akcesji do UE. Ta ostatnia kwestia była zresztą na konferencji przedmiotem kontrowersji.

Z jednej strony formułowana była opinia, że nasze odpowiednie przygotowanie się do procesu wstępowania wymaga określenia konkretnego terminu wstąpienia do Unii Europejskiej i EMU. Jednocześnie jednak zgłaszano zastrzeżenia, wskazując, że precyzowanie jakichkolwiek terminów akcesji jest jeszcze przedwczesne, bowiem, tak na dobrą sprawę, nie wiemy, kiedy Unia Europejska będzie naprawdę gotowa przyjąć nowych członków (zwłaszcza po szczycie w Helsinkach, na którym zdecydowano, by rozpocząć negocjacje również z następną szóstką kandydatów). Także my sami nie wiemy, kiedy Polska będzie rzeczywiście przygotowana: nie tylko w sferze dostosowania prawa do wymogów unijnych, lecz także w sferze realiów ekonomicznych.

Konferencja – a zwłaszcza liczne głosy dyskusyjne – dowiodła, że temat dotyczący roli euro i jego wpływu na system bankowo-finansowy (i nie tylko) krajów Europy Środkowo-Wschodniej jest niezwykle aktualny – ale wymaga jeszcze wyjaśnienia licznych i to dosyć podstawowych problemów, nie wspominając już o kwestiach szczegółowych. To było oczywiste dla organizatorów konferencji. Dyskusja wykazała jednak również i to, że nie ma pełnej zgodności w wielu bardziej ogólnych kwestiach. Stało się tak nie tylko dlatego, że referenci oraz dyskutanci reprezentują różne opcje polityczne i różne nurty w ekonomii. Zaważyło na różnicy poglądów także i to, że realny proces

gospodarczy nie dostarczył, jak dotąd, wystarczającego materiału dowodowego, przesądzającego o zasadności takich czy innych rozwiązań ekonomiczno-organizacyjnych.

Plon konferencji – rozumiany jako dochodzenie do pewnego konsensusu, do pewnej zgodności poglądów – można podzielić na dwie części. Po pierwsze – na obszar zagadnień, co do których istniała pewna, a być może pełna zgodność oraz – po drugie – na obszar, na którym występowały daleko idące rozbieżności. Z punktu widzenia naukowego oba te obszary są ważne, bowiem nastąpiła dosyć daleko idąca identyfikacja sfer zgodności i niezgodności. Dla dalszych dyskusji naukowych ważny jest i pierwszy – i drugi obszar zagadnień.

Obszar zgodności

1. Powołanie euro do życia stanowi niewątpliwie ważną, by nie rzec – rewolucyjną, zmianę w gospodarce światowej. W początkowym okresie znaczenia euro ujawni się zapewne głównie na obszarze Eurolandu, to znaczy 11-stki, by w dalszej kolejności podbijać Europę i świat. Trudno dzisiaj przesądzić, w jakim tempie będzie to następowało, niemniej wcześniej czy później wymiana handlowa krajów 15-ki będzie fakturowana w Euro i zapewne w dalszej kolejności większość transakcji krajów europejskich z pozostałymi krajami świata również poddana zostanie temu procesowi.

Jest to jednak melodia przyszłości. Przede wszystkim pewne jest to, że euro ma służyć w pierwszym rzędzie umocnieniu i rozwojowi gospodarki krajów, które wstąpiły do unii walutowej, a także gospodarkom krajów, które w przyszłości wejdą do Unii Walutowo-Monetarnej. Euro jest zatem – w pierwszej fazie – skierowane głównie do wewnątrz i ma na celu wzmocnienie tego ugrupowania państw. Jest to zadanie ważne, ponieważ dotychczasowy proces integracyjny nie zapewnił bez wspólnej waluty tych wszystkich korzyści, jakie mogą być związane z integracją gospodarczą.

2. Referenci i dyskutanci byli również zgodni w opiniach, że wprowadzenie euro doprowadzi w konsekwencji do złagodzenia – raczej wcześniej niż później – wahań związanych z cyklem koniunkturalnym. Jest to zadanie istotne z punktu widzenia długofalowego rozwoju, bowiem, jak tego dowodzi dotychczasowy rozwój, w obrębie Unii Europejskiej nie było pełnej zbieżności cyklu koniunkturalnego.

Dzięki ugrupowaniu integracyjnemu pojawił się olbrzymi rynek wewnętrzny, na którym członkowie tego ugrupowania zbywają większość swoich produktów i usług, na którym przed pojawieniem się euro obowiązywały różne waluty o różnym stopniu wahań ich kursów wymiennych. Już sam ten fakt

przewodził do pogłębiania się wahań cyklu koniunkturalnego. Wprowadzenie euro jest równoznaczne z wprowadzeniem jednolitej polityki pieniężno-walutowej, o pewnych uniwersalnych dla danego obszaru rygorach, których pilnuje Bank Centralny Wspólnego Obszaru Walutowego. Jak tego dowodzi kilkumiesięczna praktyka Banku Centralnego – reaguje on szybko i konsekwentnie na wszelkie wahnięcia inflacyjno-budżetowe. Nie ulega zatem wątpliwości, że wpłynie to pozytywnie na wyrównanie cyklu koniunkturalnego oraz na jego złagodzenie. W każdym razie tego rodzaju wnioski wynikają z przesłanek teoretycznych. O tym, jak zostanie to przełożone na praktykę bieżącą, będzie można coś więcej powiedzieć gdzieś pod koniec dwu-, trzyletniego funkcjonowania euro; dopiero wówczas, gdy waluty narodowe zostaną wycofane z obiegu. W dyskusji pojawiło się przy tej okazji pytanie odnoszące się do, co najmniej, okresu wstępnego: na ile wspólna waluta może ograniczyć, czy wręcz ogranicza politykę gospodarczą poszczególnych – wszak nadal suwerennych państw EMU? Główne możliwości polityki gospodarczej państw są przecież realizowane przez politykę pieniężno-monetarną. Niestety, zbyt krótki jeszcze okres funkcjonowania euro nie pozwala na to pytanie odpowiedzieć pozytywnie lub negatywnie.

3. Zgodzono się, że euro powinno przyczynić się do zdynamizowania wzrostu gospodarczego w Unii Europejskiej. Tempo rozwoju gospodarczego UE stanowi problem już od dłuższego czasu, co najmniej od dziesięciolecia. Jeśli przyzwolicie policzymy tempo wzrostu UE, to jest ono niezadowolające nawet od znacznie dłuższego okresu – nie tylko w porównaniu do średniej światowej, lecz zwłaszcza w stosunku do USA i krajów Azji Południowo-Wschodniej, z Chinami włącznie. Czynniki mające zdynamizować ten wzrost można podzielić na krótko-, średnio- i długookresowe. Pierwsze są dobrze znane i odnoszą się do: zminimalizowania, czy wręcz likwidacji znacznej części kosztów transakcyjnych, spekulacji walutowych, zwiększenia przejrzystości gospodarki, a zwłaszcza – wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw europejskich. Średniookresowe czynniki są bardziej dyskusyjne, głównie dlatego, że wymagają spełnienia pewnych warunków w przyszłości, których urzeczywistnienia nie jesteśmy pewni tak do końca. Wypowiadającym w dyskusji poglądem, który właściwie nie spotkał się z polemiką, była opinia, że wprowadzenie euro będzie sprzyjać w długim okresie wzrostowi zatrudnienia, czy ściślej – zmniejszeniu bezrobocia. Jeśli nastąpi rzeczywiste przyspieszenie wzrostu (sporne było określenie jego wysokości średnio-roczej: 2,5–3%, czy więcej?) – to liczba bezrobotnych zmaleje, pod jednym wszakże warunkiem: koszty jednostkowe pracy nie wzrosną nadmiernie, a państwo socjalne ulegnie pewnemu odchudzeniu. Trudno przesądzić, czy tak się stanie, chociaż nie ulega

wątpliwości, że euro zostało wprowadzone między innymi z tego powodu. Raczej dominował pogląd optymistyczny o pozytywnym wpływie euro na zdynamizowane wzrostu we wspólnym obszarze walutowym, czy szerzej – w ramach Unii Europejskiej.

4. Dyskutanci również zgodnie wyrażali opinię, że euro może być pomocne w stabilizacji gospodarki polskiej, aktywnie wpływając na stabilizację finansów, czy szerzej – na procesy dostosowawcze do Unii Europejskiej. Chodziło przy tym o realne procesy dostosowawcze poszczególnych obszarów gospodarczych.

Rozumowanie było następujące: pomoc stabilizacyjna UE polegać będzie nie tyle na przejęciu przez Unię Europejską kosztów dostosowawczych, przynajmniej znaczącej ich części (taki scenariusz został praktycznie wykluczony) – ile na umacnianiu systemów bankowych i instytucji finansowych, które są stale narażone na liczne zawirowania, a których, jak dotąd, udało się nam uniknąć nie tylko w wersji rosyjskiej, ale także czeskiej, czy węgierskiej. Podkreślano jednak – i jest to, jak sądzę, ważne nie tylko dla środowiska naukowego i bankowo-finansowego, ale i elit politycznych – że główny ciężar procesów dostosowawczych spadnie na Polskę. Pomoc ze strony Unii Europejskiej będzie co najwyżej czynnikiem uzupełniającym; szczególna rola pomocy powinna przejawiać się głównie w kwestiach instytucjonalno-organizacyjnych, w podpowiadaniu, jak unikać podstawowych błędów. Z tego punktu widzenia Unia Europejska, a także EMU, zgromadziły dostatecznie dużo doświadczeń.

5. Dostyc powszechna była również opinia, że euro może wywrzeć pozytywny wpływ na ogólny rozwój gospodarczy Polski, nie tylko w tym sensie, że większość naszych transakcji w handlu zagranicznym dotyczy obszaru, w którym inflacja została sprowadzona do minimum, a wahania kursowe praktycznie wyeliminowane – lecz również jako czynnik mobilizujący do dalszych przemian. Kraj przechodzący głęboką transformację nie tylko z gospodarki nakazowej do gospodarki rynkowej, ale także – tak jak to ma miejsce w Polsce – do ugrupowania integracyjnego, potrzebuje co pewien czas swojego bodźca, jakiegoś Big Push, który mobilizowałby społeczeństwo, a przede wszystkim elity władzy i biznesu, do zwiększonego wysiłku, a czasami nieco innego w porównaniu z dotychczasową praktyką. Nie jest wykluczone, że euro może stać się taką siłą napędzającą. Pod pewnym wszakże warunkiem: elity decydenckie, przesądzające o kierunkach dalszego rozwoju, muszą mieć dostatecznie długą i wyraźnie zarysowaną perspektywę. Niezależnie bowiem, jak wielkie znaczenie przypisujemy siłom rynkowym w alokacji czynników produkcji, w ogólnym rozwoju, nie można zrezygnować z wyraźnie zarysowanej

polityki gospodarczej, przynajmniej w niektórych obszarach, zwłaszcza tych przesądzających o sukcesie przy wejściu do ugrupowania integracyjnego.

Obszary sporne

W trakcie konferencji, zwłaszcza zaś w dyskusji, pojawiło się wiele problemów, które wzbudziły liczne, nawet bardzo burzliwe kontrowersje. Dla wielu rozbieżności nie znaleziono konsensusu teoretycznego, co nie jest wszakże dramatem i wcale nie świadczy źle o samej konferencji. Jednym z ważnych zadań tego typu dyskusji jest bowiem ujawnienie kwestii spornych, zarówno o charakterze teoretycznym, jak i praktycznym. Takich kwestii było wiele i z konieczności tylko o niektórych będzie w tym miejscu mowa.

Kwestia pierwsza dotyczyła roli kapitału zagranicznego w systemie bankowym i gospodarce narodowej. Być może nie był to problem najważniejszy, niemniej wzbudził najwięcej emocji, najwięcej kontrowersji i, co ważniejsze, wśród dyskutantów nie doszło do zbliżenia stanowisk. Dyskutantów podzielił spór o miejsce kapitału zagranicznego w gospodarce – a ściślej – w sektorze bankowym.

Zwolennicy pierwszej opcji – doceniając rolę kapitału zagranicznego w transformacji, w restrukturyzacji gospodarki, w nadaniu jej swiego przyspieszenia – głosili, iż pewne obszary, a przede wszystkim sektor bankowy, a także inne instytucje finansowe powinny, pozostawać w rękach kapitału krajowego, czy wręcz w gestii Państwa, przynajmniej w początkowych fazach. Argumenty były następujące: istnieje niebezpieczeństwo, że oszczędności krajowe zostaną wyprowadzone za granicę, że banki zagraniczne nie są zainteresowane promowaniem polskiego eksportu, że interes publiczny może, czy wręcz jest poważnie zagrożony przez opanowanie sektora bankowego przez kapitał zagraniczny, a ryzyko systemu bankowego zwiększone. Przytaczano przy tym przykłady wielu państw zachodnich, w tym także z Unii Europejskiej, wskazujące, że do czasu silnej konsolidacji rodzimego sektora bankowego, kapitał zagraniczny był jedynie selektywnie dopuszczany. Operowano przykładami Niemiec, Hiszpanii, Francji czy Portugalii.

Przedstawiciele drugiej opcji byli zdania wręcz przeciwnego. Formułowano nawet opinie, że dopływ kapitału zagranicznego jest zbyt mały, że Polska – wbrew pozorom – nie jest krajem, w którym kapitał zagraniczny będzie nadmiernie lokował swoje środki. Co zaś się tyczy promowania eksportu przez sektor bankowy, w którym w bardzo poważnej mierze został ulokowany kapitał zagraniczny, to rzeczywistość przedstawia się inaczej: krajami, w których w ostatnim roku eksport najbardziej się powiększył są Węgry (o 17%) i Czechy (11%), natomiast w Polsce powiększył się o zaledwie 7%. A przecież udział

kapitału zagranicznego w sektorze bankowym jest w dwóch pierwszych państwach większy, aniżeli w Polsce. Nie jest również prawdziwa teza, jakoby ze wzrostem udziału kapitału zagranicznego w bankowości zwiększało się ryzyko bezpieczeństwa bankowego. W tych bankach, w których istnieje zagraniczny inwestor strategiczny, świadomość ryzyka bankowego jest bowiem większa i, co ważniejsze, owo ryzyko jest lepiej kontrolowane.

Spór ten nie został rozstrzygnięty również dlatego, że okres do oceny mamy zbyt krótki, by pozwalało to w dostatecznym stopniu opowiedzieć się za pierwszą lub drugą opcją. Należy sądzić, że kwestia ta będzie przedmiotem licznych kontrowersji jeszcze dosyć długo. Zwłaszcza w sytuacji, gdy polityka prowadzona przez Państwo nie jest dostatecznie klarowna, a ponadto dość zmienna w czasie.

Kwestia druga dotyczyła pojęcia dobra publicznego, czy inaczej – narodowego. Pojęcie to pojawia się prawie w każdej ustawie lub zarządzeniu, stąd, iż w interesie publicznym czy narodowym jakieś przedsięwzięcia mogą być zakazane lub nakazane. Wskazywano, że jest to pojęcie-wytrych, historycznie wywodzące się z systemu socjalistycznego, które nie uzyskało dostatecznie poprawnego zdefiniowania. W praktyce gospodarczej, a w systemie bankowym i finansowym w szczególności, pozwala to na dosyć dowolną interpretację i co za tym idzie – na dowolność podejmowania decyzji przez biurokrację. Jest to jedna z tych kwestii, które wymagają nowego zdefiniowania, właśnie w interesie nie tylko rozwoju gospodarczego, ale i stabilizacji warunków postępowania, właściwych reguł gry: zarówno dla kapitału polskiego, jak i zagranicznego. Kapitał zagraniczny wymaga bowiem głównie stabilnych i jasnych reguł gry. W innym przypadku dopływ kapitału do gospodarki będzie ograniczony, a bez niego ponowne przyspieszenie wzrostu gospodarczego może nie mieć miejsca.

Kwestia trzecia dotyczyła związków polskiego systemu walutowego z euro. W tej kwestii przedstawionych zostało multum poglądów szczegółowych, które wszakże nie znalazły pełniejszej analizy, ani tym bardziej powszechniejszej aprobaty. Nie wnikając w szczegóły tej dyskusji, godzi się przynajmniej wspomnieć o większości spornych problemów. Przede wszystkim podkreślano, że niezależnie od roli, jaką euro może odegrać w stabilizacji systemu pieniężno-kursowego w Polsce, złoty silnie jest związany z dolarem amerykańskim, aniżeli z euro, zarówno z racji polskiego zadłużenia, pożyczek prywatnych inwestorów, a także fakturowania polskiego handlu zagranicznego. Jest kwestią sporną czy odwrócenie owych związków (nie mówiąc już o przywiązaniu Polaków do dolara) będzie możliwe w krótkim czasie.

W tym kontekście pojawił się problem konkurencyjności euro w stosunku do dolara. Zwracano uwagę na następujące okoliczności: po pierwsze – jest to ciągle kwestia przyszłości, po wtóre – zależne będzie od wewnętrznego umocnienia euro w obrębie EMU, po trzecie – nie wiadomo jak szybko i czy w ogóle funt angielski przystąpi do EMU, po czwarte – jakie będą sukcesy gospodarcze Unii Europejskiej w najbliższych latach. Wysłunięto dwa postulaty: celowe jest wskazanie (nakreślenie) wyraźnego terminu, kiedy złoty zostanie powiązany z euro, bowiem do takiej operacji należy się odpowiednio przygotować: kosztowo, logistycznie, etc. Równocześnie wskazywano, że pozytywne byłoby powiązanie złotówki z euro nawet przed przystąpieniem do Unii Europejskiej, a także nakreślenie scenariuszy, jak należałoby to czynić. To zresztą spowodowało pytania, zwłaszcza w stosunku do referenta z Brukseli, na ile są prowadzone przygotowania dla związków i ewentualnych uzgodnień między Bankami Centralnymi krajów kandydujących do UE, a Centralnym Bankiem EMU we Frankfurcie. Wskazywano przy tym na istnienie pilnej potrzeby scenariuszy w zakresie tych powiązań fakt – niezależnie od tego, kiedy nastąpi powiązanie złotówki z euro. Pojawiła się także w dyskusji sprawa związków euro – poprzez złotówkę – z walutami innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, głównie hrywny ukraińskiej.

Kwestia czwarta dotyczyła rywalizacji euro z dolarem. O problemie tym wspominałem już uprzednio, godzi się wszakże rozwinąć ten wątek w nieco szerszym kontekście. Dominacja USA nad Europą jest znacznie większa, aniżeli wynika to z makroekonomicznych wskaźników. Euro ma ową przewagę zniwelować – i to jest jego ważnym zadaniem. Co do jednego pojawiła się dosyć duża zgodność, iż nie nastąpi to w krótkim czasie – wręcz przeciwnie: dolar, zarówno z przyczyn historycznych, z powodu zakresu funkcjonowania, jak i z przyczyn psychologicznych, będzie jeszcze dosyć długo pierwszą walutą świata. Jeśli nawet pojawi się konkurencyjność euro, to – po pierwsze – na dosyć ograniczonym obszarze, po wtóre – z dosyć dużym opóźnieniem. Póki co – rywalizacja między euro a dolarem jest raczej pozorna. Niemniej problem istnieje, zwłaszcza w dłuższej perspektywie i można postawić pytanie uzasadnione, choć nie ma na nie jeszcze odpowiedzi: czy dla gospodarki światowej będzie korzystnie, gdy będą istniały dwie waluty światowe, czy byłoby jednak korzystniej, gdyby dominowała jedna waluta? Jeśli konkurencja jest zjawiskiem pożądanym, wówczas celowość dwóch walut światowych jest poza dyskusją.

Kwestia piąta: jakie funkcje wewnętrzne ma pełnić euro w obrębie EMU, czy szerzej – Unii Europejskiej. Czy ma być tylko wspólnym pieniądzem, wspólną walutą, czy też ma znacznie głębiej drażyć procesy integracyjne? Tak na dobrą sprawę, scenariusze dotyczące euro nie są do końca jasne, przynaj-

mniej te, które prezentowane są publicznie. Wprowadzenie wspólnej waluty oczywiście daje rozliczne korzyści, o których była już uprzednio mowa. Pytanie zasadnicze brzmi jednak następująco: czy funkcje euro mają się wyłącznie do nich sprowadzać, czy też istnieje bardziej długofalowy scenariusz, który zakłada, że poszczególnym krajom przynależnym do EMU odebrane zostaną nie tylko atrybuty suwerennej polityki pieniężno-monetarnej, lecz i że pociągnięto w dalszej perspektywie znaczne upodobnienie systemów podatkowych, ubezpieczeniowych, być może także płacowych. To znaczy, że Unia Europejska, w takim zakresie, w jakim będzie obowiązywał Wspólny Obszar Walutowy, stanie się rzeczywiście jednolitym rynkiem, ze wszystkimi stąd wynikającymi konsekwencjami. W dyskusji wyrażano opinie, że taka dalekosiężna wizja skutków wprowadzenia jednolitej waluty jest poglądem utopijnym, nie mającym szans na urzeczywistnienie. W każdym razie – w ciągu najbliższego pokolenia. Być może tak będzie, lecz mam wrażenie, że jeśli taki właśnie scenariusz się urzeczywistni, wówczas korzyści z euro będą ograniczone.

Oczywiście należy być w pełni świadomym, że gdyby realizacja owego, jak to określono, „utopijnego scenariusza” miałyby mieć miejsce – wówczas suwerenność poszczególnych państw uległaby daleko idącemu ograniczeniu. W końcowym efekcie pozostałyby jedynie różne sztaendary i odmienne godła – ale być może taka jest logika rozwoju gospodarczego, opartego na globalizacji. Euro nie jest wszak konkurencyjne w stosunku do globalizacji, lecz komplementarne. Taka ewentualność związana jest jednak z odległą przyszłością. Być może jednak właśnie euro doprowadzi do rzeczywistego zjednoczenia Europy; jeśli nawet nie całej, to na pewno przeważającej jej części.

Kwestia szósta: istniała dość powszechna zgodność dotycząca skutków szoków asymetrycznych, pojawiających się w wyniku wprowadzenia euro. Nie było natomiast zgodności w ocenie zagrożeń z tym związanych, jak również w ocenie poszczególnych narzędzi służących łagodzeniu tych szoków. To, co w dyskusji przeprowadzono, było raczej identyfikacją zagrożeń, podobnie jak identyfikacją środków zaradczych. Dyskutanci próbowali dokonać w tym kontekście pewnego rozgraniczenia między tym, co zagraża krajom rozwiniętym – a tym, co zagraża krajom słabo rozwiniętym, a więc głównie państwom Europy Środkowo-Wschodniej, aspirującym do Unii Europejskiej. Rozważano, na jakie korzyści i na jakie koszty może liczyć wstępujący do Unii (a w dalszej kolejności do EMU) kraj, którego PKB *per capita* wynosi 1/3 średniego poziomu UE, licząc według siły nabywczej. Co w tym przypadku jest korzyścią, a co kosztem? Czy stabilizacja kursu wymiennego, minimalizacja inflacji jest zawsze korzyścią, w dowolnych warunkach i przy dowolnym poziomie dochodu – czy wręcz przeciwnie?

Kwestia siódma: dotyczyła dwóch ogólniejszych kwestii teoretycznych, które, jak sądzę, zostały niedostatecznie uwzględnione w dyskusji. Być może wynikało to z faktu, że wśród referentów oraz dyskutantów dominowali teoretycy i praktycy związani z problematyką pieniężno-finansową. Pierwsza z tych kwestii wiąże się z faktem takim, że w gospodarce polskiej, mimo olbrzymiego postępu w upowszechnieniu się gospodarki towarowo-pieniężnej, ciągle mamy, przynajmniej w znacznym zakresie, dominację gospodarki realnej, którą systemy pieniężne objęły tylko powierzchwnie – niejako zewnętrznie. Takie dziedziny, jak na przykład: rolnictwo, górnictwo, przemysł obronny i inne funkcjonują raczej na obrzeżach systemu rynkowo-pieniężnego i w stosunku do nich zasady rynkowe obowiązują tylko częściowo. W odniesieniu do takich właśnie obszarów decyzje gospodarcze nie są oparte na rachunku nakładów – wyników, ale bardziej na decyzjach politycznych. Pieniądz nie jest tu jedynym miernikiem oceny. Otóż w naszych dyskusjach, dotyczących wiązania się z euro, tych kwestii pod żadnym pozorem nie wolno pomijać. Ocena dojrzałości lub niedojrzałości polskiej gospodarki i do integracji i wspólnego pieniądza byłaby bowiem wówczas mało realistyczna.

W tym kontekście poruszona została również kwestia teorii transformacji pieniądza narodowego w pieniądz wspólny, czy – pieniądz wspólnoty. Takiej teorii transformacji pieniądza jeszcze nie mamy. Na usprawiedliwienie chcę się powołać na doświadczenia procesu transformacyjnego krajów przechodzących z systemu nakazowego do rynkowego, zapoczątkowanego przed dziesięć laty. Wówczas również takiej teorii transformacji nie było. Teoria była tworzona metodą prób i błędów, chociaż można mieć wątpliwości – i takie wątpliwości wśród wielu po dziś dzień istnieją – czy teorię taką już mamy. Nie chciałbym w tej kwestii i w tym miejscu zabierać głosu, jedno wszakże w odniesieniu do teorii transformacji pieniądza narodowego można powiedzieć: teoria taka nie może mieć wymiaru wyłącznie pieniężno-monetarnego. Wspólny pieniądz, jak to powiedziałem w słowie wstępnym, otwierając konferencję, jest rewolucją w sferze stosunków ekonomicznych w Europie, rewolucją o dalekosiężnych skutkach – nie tylko gospodarczych, politycznych i społecznych, ale także w zakresie filozofii myślenia i działania. Zapewne zostaną wyłonione nowe systemy zachowań między narodami, państwami, które w przeszłości miały nie tylko odrębną historię, ale również przez wieki wzajemnie się zwalczały. Wspólny pieniądz ma łączyć. Czy proces ten odbywać się będzie bezkonfliktowo – trudno przesądzić, liczyć się w każdym razie należy z różnego rodzaju zawirowaniami. Miejmy nadzieję, że nie pociągną za sobą zbyt daleko idących konfliktów, a dla rozwoju gospodarczego Europy nie staną się nazbyt wielką przeszkodą.

Hermann Bünz

Słowo kończące

Z prezentacją skomplikowanej tematyki „Wspólnej Waluty Europejskiej” oraz jej wpływu na system bankowy w krajach Europy Wschodniej i Środkowej po mistrzowsku poradzi sobie doświadczeni specjaliści z Europy Centralnej i Wschodniej, a także fachowcy z Europy Zachodniej i Komisji Europejskiej. Konferencja pod wytrawnym kierownictwem prof. Jerzego Kleera stanowiła dla wszystkich uczestników źródło obszernych informacji i stworzyła możliwość zrozumienia problematyki. Naszym zadaniem pozostaje teraz wprowadzenie zdobytej wiedzy do codziennej pracy. W tym kontekście należałoby jednak powiedzieć jeszcze o kilku aspektach wykraczających poza zakres wspomnianej tematyki.

Z jednej strony chodzi tu o kwestię tradycyjnie pojmowanego państwa narodowego. Podczas konferencji głośno wyartykułowano obawy, że wspólna waluta mogłaby zagrozić państwu narodowemu, zniszczyć jego tożsamość i na skutek tego prowadzić do wzrastającej niepewności, która z kolei groziłaby przekształceniem się w wyraźną wrogość do zjednoczonej Europy. Należy tu jednak podkreślić, że znajdujemy się obecnie w takiej fazie rozwoju gospodarki światowej, w której ma miejsce proces odchodzenia od klasycznego państwa przemysłowego i klasycznego XIX-wiecznego pojęcia narodu.

Po raz pierwszy jednoznacznie wyznaczono granice wzrostu, który dotychczas postrzegano jako nieograniczony i na którym wydawał się opierać dobrobyt narodów. Jeżeli nie chcemy zniszczyć podstaw warunkujących nasz dobrobyt musimy postawić sobie pytanie, czy – również z ekonomicznego pun-

ktu widzenia – istnieją inne kryteria rozwoju, poza tradycyjnym pojęciem wzrostu. I w tym miejscu należy pożegnać się nie tylko z wywodzącym się z przeszłości pojęciem wzrostu gospodarczego, ale także z wyobrażeniem suwerennego państwa narodowego, takiego, o jakim marzyli nasi przodkowie.

Coraz większe wątpliwości budzi też pochodzące z drugiej połowy XX wieku pojęcie państwa opiekuńczego. Czy w dłuższej perspektywie możliwe będzie jego finansowanie w dotychczasowej formie? Czy też może istnieją inne możliwości zapewnienia społeczeństwu dobrobytu? Do tej listy można by z perspektywy wielu osób dodać jeszcze kilka innych „pożegnań”. Na przykład pożegnanie z narodową walutą. Niektóre z tych pożegnań stały się już jednak mniej bolesne dzięki nowym procesom. Jeden z nich przybrał postać integracji europejskiej i jej politycznej formy – Unii Europejskiej.

I tu zaczynają się pytania zupełnie innej natury. Wiele państw ubiegających się o przyjęcie do UE nie zawsze ma pełną świadomość znaczenia tego kroku. Brakuje im wizji zjednoczonej Europy. Ciągłe jeszcze wydaje im się, że wszystko to raczej problem o charakterze administracyjnym i technicznym. Czym zajmowała się UE w czasie swojego ponad 40-letniego istnienia? Dokąd prowadzi droga, którą kroczy coraz silniej integrująca się Europa? Gdyby ktoś 10 lat temu twierdził, że w roku 2000 będzie już istnieć wspólna waluta, wyrażono by tylko zdziwienie z powodu niezwykle śmiałości mówiącego. I nikt by nie uwierzył, że Niemcy kiedykolwiek rozstaną się z marką niemiecką. A dzisiaj zdziwienie wywołują właśnie osoby wątpiące w potrzebę wprowadzenia i efektywność euro.

Ale oczywiście pojawia się też pytanie, jakie miejsce w Unii Europejskiej może w przyszłości zająć taki kraj, jak np. Polska? Jakie są perspektywy tego kraju?

Chciałbym powiedzieć kilka słów o tym kraju, mającym dzisiaj, właśnie w kontekście tej tematyki, największe znaczenie. Kraju którego przystąpienie do UE jest energicznie przygotowywane, w którym jednocześnie istnieją jeszcze pewne związany z tym obawy. W odniesieniu do problemu Polska a Unia Europejska jestem jednak optymistą. Polska znajduje się w samym środku procesu transformacji. Na pytanie, w jaki sposób i jak szybko proces ten zostanie przeprowadzony i kiedy kraj będzie przygotowany do przystąpienia do UE muszą odpowiedzieć sami Polacy. Oczywiście jest rzeczą bezsporną, że Polska nie ma 40 lat na zbieranie doświadczeń, popełnianie pomyłek i wyciąganie odpowiednich wniosków, tak jak to było udziałem większości państw należących obecnie do Unii. Z pewnością może to być ciężarem, ale może też okazać się korzystne. Polska w dużym stopniu ma bowiem szansę skorzystać z doświadczeń swoich sąsiadów. A jako największy i najważniejszy

szczy kraj spośród wszystkich kandydatów będzie musiała odegrać istotną rolę w procesie europejskiej integracji nowych członków UE.

Kwestia, kiedy i w jaki sposób Polska stanie się również członkiem Klubu Euro nie odgrywa w tej chwili decydującej roli. Początkowo będzie to bowiem problem natury finansowo-technicznej i ekonomicznej. Wola dążenia do tego celu i polityczne zdecydowanie istnieją jednak we wszystkich obozach politycznych kraju. Niestety ta zasadniczo pozytywna przesłanka nie zawsze jest dostatecznie doceniana przez obecnych członków Unii Europejskiej. Dlatego chciałbym zachęcić naukowców i specjalistów, aby jeszcze intensywniej niż dotychczas zajęli się tematyką stopnia przygotowania Polski do przystąpienia do Unii. Może to być podejście krytyczne, powinno być jednak wyraźne i dobrze słyszalne, przede wszystkim właśnie dla UE.

Wiele z wypowiedzianych na konferencji poglądów i opinii pozwala wskazywać na pewien sceptycyzm w odniesieniu do członkostwa Polski w UE. Jest to w pełni zrozumiałe, ponieważ na konferencji spotkali się naukowcy, dla których sceptycyzm i krytyka są naturalnymi narzędziami pracy. Z politycznego punktu widzenia pożądane byłoby jednak, aby owe tony krytyczne i zastrzeżenia natury emocjonalnej przekształciły się w poparcie dla przyspieszonego przystąpienia Polski do UE. Jestem przy tym przekonany, że na przykład ekspert Komisji Europejskiej z Brukseli – dzięki zebranim na konferencji doświadczeniom wskazującym na powagę polskiej nauki – w przyszłości, w stolicy Unii Europejskiej odegra rolę, która przyniesie Polsce korzyści.

Z pewnością zarówno ta konferencja, jak i przygotowana dzięki niej publikacja nie są ostatnimi przedsięwzięciami Fundacji im. Friedricha Eberta, poświęconymi tej tematyce. Powinny one zachęcać do dalszej intensywniej pracy nad całością problematyki dotyczącej polityki walutowej również, a może przede wszystkim z udziałem sąsiadów Polski na Wschodzie, Południu i Północy.

Na zakończenie chciałbym wyrazić moje osobiste podziękowanie i szczerze uznanie dla prof. Jerzego Kleera, który wspomagany przez swoich młodych współpracowników naukowych z Wyższej Szkoły Bankowości, Finansów i Zarządzania zapewnił zdecydowany sukces konferencji zarówno pod względem merytorycznym, jak i organizacyjnym. Na takich podstawach można prowadzić efektywną i wartościową dyskusję na temat waluty euro i samej Unii Europejskiej. I tego nam właśnie potrzeba, abyśmy byli w stanie kształtować naszą wspólną przyszłość.