

Józef Misala

Unia Walutowa jako forma i etap integracji regionalnej : wybrane aspekty teoretyczne i wnioski dla Polski

International Journal of Management and Economics 7, 6-33

1999

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Józef Misala

Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

**UNIA WALUTOWA JAKO FORMA I ETAP
INTEGRACJI REGIONALNEJ;
WYBRANE ASPEKTY TEORETYCZNE
I WNIOSKI DLA POLSKI**

Wstęp

Jednym z najciekawszych procesów dokonujących się we współczesnej gospodarce światowej jest tendencja do rozwoju integracji regionalnej. Wyrazem tej tendencji jest powstawanie i rozwój różnego typu międzynarodowych ugrupowań integracyjnych, które są mniej lub bardziej powiązane z całą gospodarką światową.

Procesy integracji regionalnej są bacznie obserwowane zarówno przez teoretyków, jak i działaczy gospodarczych oraz zwykłych obywateli. Towarzyszy temu ukazywanie się, i to wręcz w wykładniczym tempie, różnego typu publikacji na ten temat. Zdecydowanie dominują przy tym publikacje typu opisowego, w których zawarte są uwagi dotyczące faktów, rozwoju sytuacji, realnych czynników determinujących itd. Znacznie mniej jest publikacji o charakterze czysto teoretycznym.

Celem artykułu jest omówienie najważniejszych teoretycznych aspektów unii walutowej jako formy i etapu integracji regionalnej oraz sformułowanie na tym tle odpowiednich wniosków dla Polski. Okazuje się jednak, że sformułowanie tych wniosków wymaga sięgnięcia do teoretycznych podstaw funkcjonowania wszystkich form integracji regionalnej. Dlatego też niniejsze opracowanie zawiera dodatkowo podstawowe aspekty teoretyczne dotyczące istoty, zasad oraz efektów funkcjonowania strefy wolnego handlu, unii celnej i wspólnego rynku. Zarówno w części *sensu stricto* teoretycznej, jak i w części wnioskowej, uwagi dotyczące konkretnych realiów są ograniczone do niezbędnego minimum.

Od strefy wolnego handlu do wspólnego rynku – efekty integracji

Formy ugrupowań integracyjnych. B. Balassa, znakomity znawca problematyki integracji regionalnej, wyróżnia w jednej ze swoich prac pięć form ugrupowań integracyjnych¹. Są to: strefa wolnego handlu; unia celna; wspólny rynek; unia walutowa i gospodarcza; unia polityczna.²

Istota pełnej strefy wolnego handlu sprowadza się do całkowitego zniesienia ceł, ograniczeń ilościowych i innych barier swobodnego handlu towarami między krajami członkowskimi strefy, z tym jednak, że każdy z nich dysponuje prawem do autonomicznej polityki ekonomicznej (w tym handlowej) w obrotach z krajami trzecimi. Z kolei w pełnej unii celnej – podobnie zresztą, jak w pełnej strefie wolnego handlu – współpracujące ze sobą kraje znoszą we wzajemnej wymianie cła i inne ograniczenia handlu, ale zarazem ujednolicają ich poziom w stosunku do krajów trzecich oraz prowadzą wobec nich wspólną politykę handlową. Wspólny rynek w swej czystej postaci jest utożsamiany z całkowicie swobodnym przepływem produktów (towarów i usług) oraz ze swobodą migracji czynników wytwórczych, zwłaszcza siły roboczej i kapitału. Jeśli chodzi o unię walutową i gospodarczą, to zawiera ona wszystkie elementy unii celnej i wspólnego rynku, a ponadto – w czystej postaci – jest równoznaczna z pełną koordynacją (wręcz unifikacją) różnych dziedzin polityki ekonomicznej, w tym m.in. polityki monetarnej i fiskalnej, polityki przemysłowej, polityki energetycznej, polityki rolnej itd. W każdym razie pełną unię walutową i gospodarczą można sobie wyobrazić – bo z takim stopniem zaawansowania procesu integracji regionalnej nie mamy obecnie jeszcze do czynienia – jako unię, której kraje członkowskie stosują całkowicie skoordynowane (w pełni zunifikowane) polityki „odcinkowe”, zaś władza ekonomiczna znajduje się w rękach odpowiednich unijnych organów i instytucji. Gdyby faktycznie osiągnięto taki stan zaawansowania regionalnej integracji gospodarczej, to wtedy marzenie o realizacji pełnej unii politycznej byłoby już tylko dopełnieniem i zamknięciem swobodnego kręgu. Dziś, nawet w przypadku najbardziej zaawansowanych ugrupowań integracyjnych świata, mamy jedynie do czynienia z występowaniem różnych stopni koordynacji i unifikacji tzw. polityk odcinkowych (sektorowych, branżowych itd.)³.

Statyczne efekty integracji regionalnej. W przypadku każdej z wymienionych form ugrupowań integracyjnych mamy do czynienia z określonymi efektami w sferze ekonomicznej, społecznej, psychologicznej, politycznej itd. Z czysto teoretycznego, a zarazem ekonomicznego punktu widzenia duże znaczenie mają przed wszystkim tzw. efekty statyczne, tj. takie, które ujawniają się przy braku zmian o charakterze strukturalnym (np. zmiany wyposażenia w czynniki wytwórcze czy też zmiany struktur produkcji i konsumpcji) oraz przy braku zmian o charakterze techniczno-technologicznym (np. radykalne zmiany tempa postępu technicznego i jego struktury). Efekty statyczne ujawniają się zatem w rela-

tywnie krótkim okresie i dlatego nazywa się je czasami efektami krótkookresowymi.⁴

Krótkookresowe efekty integracji regionalnej dzieli się na ogół na efekty handlowe i efekty pozahandlowe. Efekty handlowe ujawniają się w sferze wymiany towarami i usługami. Z kolei efekty pozahandlowe ujawniają się głównie w sferze inwestycji, produkcji i konsumpcji.

Strefa wolnego handlu. W przypadku strefy wolnego handlu (ale także każdego innego preferencyjnego porozumienia handlowego) w krótkim okresie pojawiają się trzy następujące efekty:

- efekt kreacji handlu (*trade creation effect*);
- efekt przesunięcia (zmiany kierunków) handlu (*trade diversion effect*);
- efekt zniekształcenia handlu (*deflection of trade effect*).

Efekt kreacji handlu dotyczy wyłącznie wymiany wzajemnej między krajami członkowskimi strefy (por. rys. 1) Dwa pozostałe efekty dotyczą handlu krajów członkowskich strefy z krajami nieczłonkowskimi.⁵

Przed utworzeniem strefy – nie występuje import towaru x do kraju A

Po utworzeniu strefy – pojawia się import towaru x z kraju B do kraju A

	A	B		A	B
Taryfa zewn. = 20%	Wewn. koszt prod. towaru x = 110 USD	Wewn. koszt prod. towaru x = 100 USD	Taryfa zewn. = 50%	110 USD	100 USD
	115 USD	100 USD		100 USD	100 USD
	Granica celna A/B (15% cło <i>ad valorem</i>)			Granica celna A/B = 0%	

Rys. 1. Efekt kreacji handlu w strefie wolnego handlu.

Źródło: Opracowanie własne.

Istota tego efektu w pełnej strefie wolnego handlu sprowadza się do powstania nowego strumienia (nowych strumieni) obrotów pod wpływem ich całkowitej liberalizacji. Efekt ten powstaje w rezultacie wykorzystania różnic w kosztach produkcji i pojawienia się innych impulsów wymiany między krajami członkowskimi strefy na skutek eliminacji barier rozwoju ich wzajemnych obrotów handlowych przy równoległym autonomicznym i zazwyczaj zróżnicowanym kształtowaniu tychże barier w obrotach z krajami nieczłonkowskimi.

Wystąpienie efektu kreacji handlu w pełnej strefie wolnego handlu jest związane z równoległym ujawnianiem się dwóch innych efektów, a mianowicie efektu produkcyjnego i efektu konsumpcyjnego. Szeroko zanalizowany przez J.E. Meada⁶ efekt produkcyjny polega na tym, że w skrajnym przypadku po pełnej liberalizacji obrotów w mniej efektywnym (drożej produkującym i/lub mniej dywersyfikującym podaż) kraju A zanika produkcja dobra x , które staje się przedmiotem importu z kraju B. Ale zarazem, co szeroko wyjaśnił z kolei R.G.Lipsey⁷, na rynku kraju A droższe i/lub gorsze jakościowo dobro krajowe jest zastąpione jakościowo lepszym substytutem z kraju B, a zatem następują zmiany w obiegu produktów lub inaczej – występuje równoległe tzw. efekt konsumpcyjny. Uogólniając: w wyniku liberalizacji obrotów w strefie wolnego handlu, składającej się w naszym przykładzie z dwu krajów, w każdym z nich występują równoległe dwa efekty (produkcyjny i konsumpcyjny) lub inaczej – następuje równoległa zmiana kosztów dóbr produkowanych, konsumowanych i wymienianych.

Zgodnie z teorią handlu międzynarodowego do jego rozwoju dochodzi wtedy, gdy partnerzy osiągają wymierne korzyści, których podział między wymieniającymi podmiotami (krajami czy przedsiębiorstwami) niekoniecznie musi być równy. Ważny jest fakt osiągania korzyści. Powstają one, ogólnie biorąc, gdy występują dwie główne przesłanki⁸:

a) zróżnicowanie partnerów (krajów A i B) pod względem funkcji produkcji wymienianych dóbr, co z kolei jest przede wszystkim efektem odmiennego wyposażenia w czynniki wytwórcze oraz odmiennej intensywności ich wykorzystywania i kombinowania w odpowiednich procesach produkcyjnych⁹;

b) zróżnicowanie partnerów pod względem chęci oraz możliwości osiągania korzyści ze skali w sferze produkcji i zbytu oraz chęci i możliwości lepszego zaspokojenia szybko się dywersyfikujących preferencji konsumentów i inwestorów, które to zróżnicowanie nabiera szczególnie znaczenia w warunkach całkowicie podobnych i/lub bardzo zbliżonych funkcji produkcji, tj. w warunkach podobnego wyposażenia w czynniki produkcji oraz zbliżonej intensywności ich wykorzystywania.¹⁰

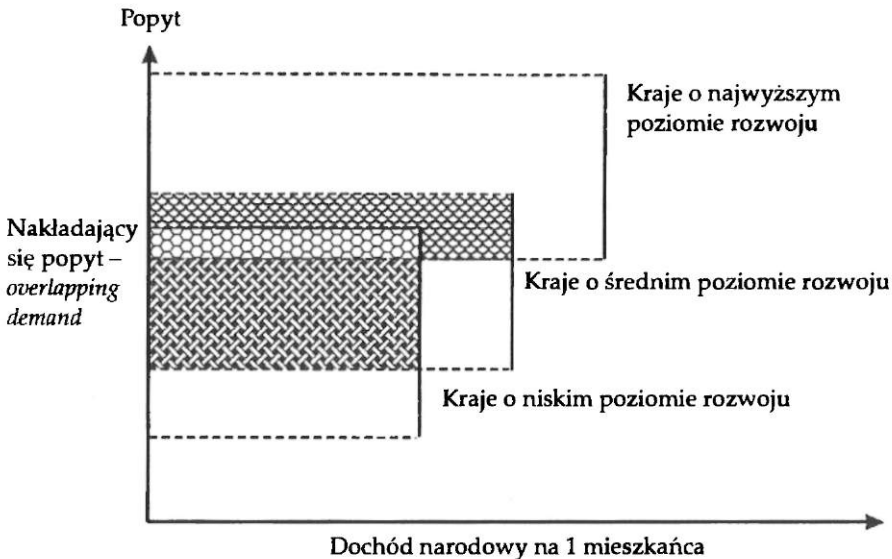
Ze względu na dwa rodzaje przyczyn rozwoju handlu międzynarodowego, na gruncie teoretycznym wyróżnia się:

a) specjalizację i handel typu międzygałęziowego, wywołane głównie zróżnicowaniem funkcji produkcji;

b) specjalizację i handel typu wewnątrzgałęziowego (w tym wymianę zespołów, podzespołów i części składowych), wywołane głównie dążeniem do osiągania korzyści skali oraz szybko zachodzącymi zmianami po stronie popytu.

Ogólnie biorąc, podstawowym czynnikiem decydującym o intensywności handlu międzygałęziowego i wewnątrzgałęziowego jest poziom dochodu narodowego na 1 mieszkańca: im poziom ten jest wyższy i bardziej zbliżony we

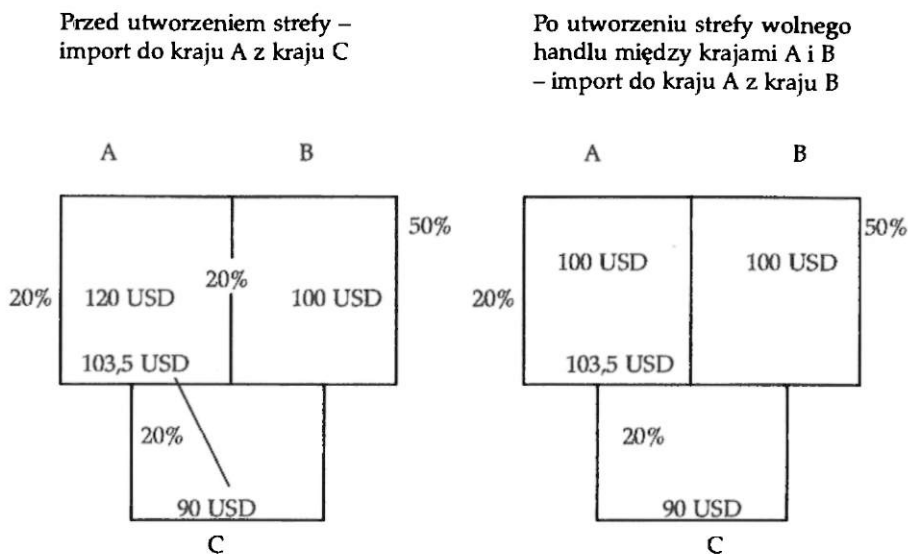
współpracujących krajach, tym wyższa intensywność oraz znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego i odwrotnie (por. rys. 2).



Rys. 2. Graficzna ilustracja nakładania się rozmiarów i struktury popytu (*overlapping demand*) krajów o zróżnicowanych poziomach rozwoju mierzonych wartością dochodu na 1 mieszkańca.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: S.B.Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, New York 1961 oraz J.Winiecki, *Orientacja proeksportowa w gospodarce centralnie planowanej*. Kilka uwag teoretycznych, „*Ekonomista*” 1983, nr 3/4.

Drugim efektem liberalizacji obrotów w strefie wolnego handlu jest efekt przesunięcia handlu, zwany też w literaturze polskiej efektem dewiacji handlu. Jest on spowodowany dyskryminacją krajów nieczłonkowskich strefy, związaną z regionalnym charakterem liberalizacji. Istota efektu przesunięcia handlu sprowadza się do zastąpienia dostaw od producentów z krajów trzecich (czasami bardziej efektywnych, tj. produkujących taniej) dostawami od chronionych i czasami mniej efektywnych producentów z krajów partnerskich strefy wolnego handlu, których konkurencyjność (cenowa i pozacenowa) wzrosła na skutek zniesienia wewnątrzstrefowych barier handlowych (por. rys. 3).

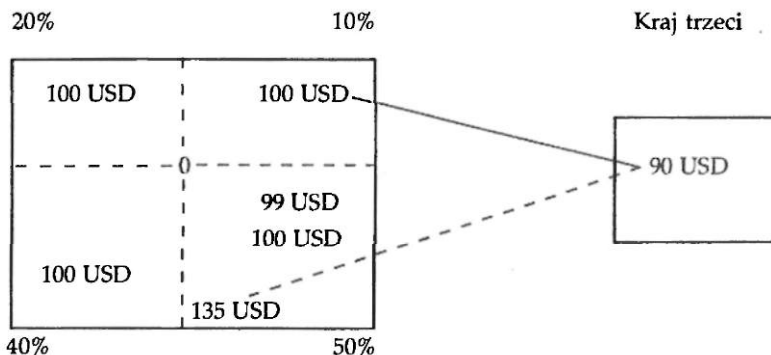


Rys. 3. Efekt przesunięcia (zmiany kierunków) handlu w strefie wolnego handlu.

Źródło: Opracowanie własne.

Również w przypadku przesunięcia kierunków handlu ujawnia się efekt produkcyjny oraz efekt konsumpcyjny, tyle że wówczas na linii: kraje członkowskie strefy – kraje nieczłonkowskie (trzecie). Podobnie ma się rzecz z przesłankami wystąpienia tych efektów, tzn. ich intensywność zależy w dużej mierze – pomijając wiele innych czynników – od tego, czy i w jakim stopniu przeważają specjalizacja i handel międzygałęziowy lub też specjalizacja i handel wewnątrzgałęziowy. Istota problemu polega na tym, że w przypadku przewagi specjalizacji i handlu wewnątrzgałęziowego niższe są z reguły koszty tzw. dostosowań strukturalnych, tj. kosztów związanych ze zmianami struktur produkcji, konsumpcji itd. Chodzi np. o koszty bezrobocia, czy też koszty przekwalifikowywania pracowników.¹¹

I wreszcie efekt zniekształcenia handlu spowodowany utworzeniem strefy wolnego handlu, którego występowanie jest związane z tym, że każdy kraj członkowski strefy ma prawo autonomicznego określania warunków importu z krajów trzecich¹². W związku z tym, że kraje członkowskie strefy mogą obciążać różnymi barierami (np. cłami) import tych samych produktów z krajów trzecich, możliwy jest import towarów (także usług) spoza strefy do kraju członkowskiego o wyższych barierach poprzez granice innego kraju członkowskiego o barierach niższych i/lub mniej uciążliwych (por. rys. 4).



Rys. 4. Efekt zniekształcenia handlu światowego wskutek funkcjonowania strefy wolnego handlu.

Źródło: Opracowanie własne.

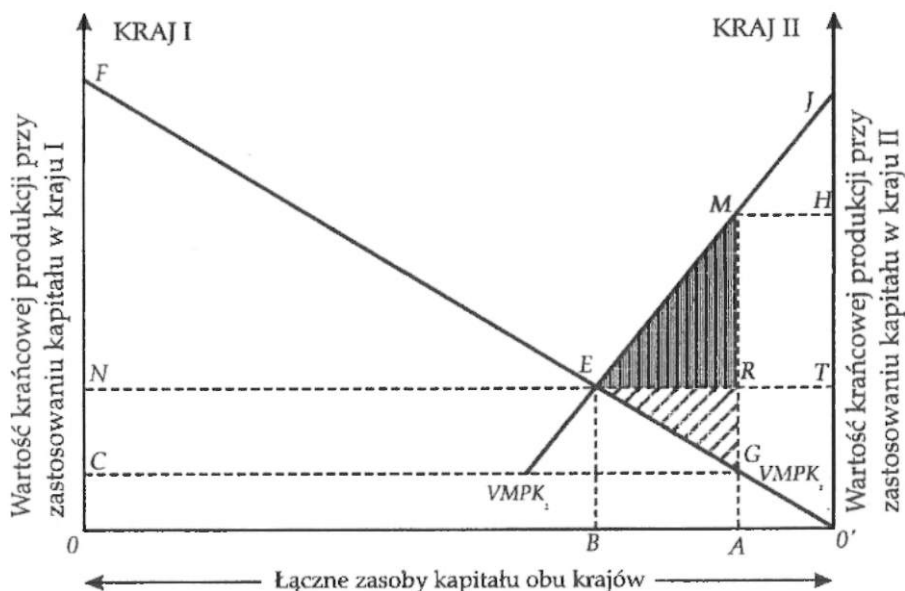
Występowanie efektu zniekształcenia handlu w strefie wolnego handlu jest właściwie możliwe tylko na gruncie teoretycznym. W praktyce bowiem kraje członkowskie strefy przeciwdziałają temu efektowi, stosując różnorodne systemy restrykcyjnego egzekwowania zasad pochodzenia produktów w celu weryfikacji ich wzajemnego importu. Systemy te są jednak bardzo skomplikowane, a przede wszystkim kosztowne. Zwłaszcza egzekwowanie zasad pochodzenia wymaga utrzymania kontroli celnej, zaś partnerzy handlowi są zobowiązani do zbierania na potrzeby kontroli celnych dokumentacji (tzw. świadectw pochodzenia) dotyczących pochodzenia towarów oraz ich kosztów i cen.¹³ W związku z tym uważa się, że lepszym rozwiązaniem jest unia celna.¹⁴

Unia celna. W przypadku pełnej (czystej) unii celnej nie ujawnia się efekt zniekształcenia handlu, ale zarazem efekt kreacji i efekt przesunięcia handlu występują niejako w sposób klasyczny. Bez względu na to, czy ilościowo przeważa efekt kreacji, czy też efekt przesunięcia handlu (ściślej – związane z nimi efekty produkcyjne i konsumpcyjne), w ujęciu statycznym utworzenie unii celnej jest korzystniejsze niż utworzenie strefy wolnego handlu, nie tylko ze względu na eliminację w unii celnej kosztów związanych z utrzymywaniem granic celnych. Tworząc unię celną i w efekcie redukując import z krajów nieczłonkowskich oraz rozmiary podaży eksportowej do krajów trzecich, kraje członkowskie unii dysponują możliwościami kolektywnej poprawy swych cenowych *terms of trade*. Kraje te dysponują dodatkowo zwielokrotnioną siłą przetargową w różnego typu negocjacjach międzynarodowych w tym sensie, że jest ona większa niż każdego z krajów członkowskich unii występujących w tych negocjacjach samodzielnie.¹⁵

Podobnie jak w przypadku strefy wolnego handlu, z punktu widzenia rozmiarów korzyści osiągniętych z tytułu funkcjonowania unii celnej istotne znaczenie ma kształtowanie się proporcji między znaczeniem specjalizacji oraz handlu międzygałęziowego – z jednej strony a znaczeniem specjalizacji oraz handlu wew-

nątrzałęziowego – z drugiej. Rozwój specjalizacji oraz handlu wewnątrzgałęziowego przyczynia się nie tylko do względnej redukcji kosztów tzw. procesów dostosowawczych (np. wysokich kosztów przesuwania siły roboczej z jednej gałęzi do innej), ale także – zwłaszcza w miarę rozwoju gospodarczego i osiągania coraz wyższych dochodów przez obywateli – kreuje coraz większe możliwości rozwoju handlu i osiągania związanych z tym korzyści. Tak więc z ekonomicznego punktu widzenia sytuacja kształtuje się korzystniej, jeśli unię celną tworzą kraje konkurencyjne międzygałęziowo, ale zarazem komplementarne wewnątrzgałęziowo.¹⁶

Wspólny rynek. Pełna liberalizacja obrotów czynnikami wytwórczymi umożliwia dalsze zwiększenie korzyści z tytułu rozwoju regionalnej integracji. Dotyczy to zwłaszcza przypadku pełnej liberalizacji obrotów kapitałem – czynnikiem niewątpliwie bardziej mobilnym w skali międzynarodowej niż siła robocza. Niezależnie od tego w obu przypadkach (tj. międzynarodowej migracji kapitału i międzynarodowej migracji siły roboczej) można się dopatrzeć pewnej analogii z przesłankami rozwoju międzynarodowego handlu towarami i usługami. Zaczynając od międzynarodowej migracji kapitału, główną jego przyczyną jest międzynarodowe zróżnicowanie stóp rentowności lokat kapitałowych (por. rys. 5).



Rys. 5. Produkcyjne i dochodowe efekty związane z międzynarodową migracją kapitału.

Źródło: D. Salvatore, op.cit., s. 241.

W warunkach swobodnego międzynarodowego przepływu kapitału migruje on z kraju wyróżniającego się niską stopą rentowności (kraj I) do kraju, w którym ta stopa jest wyższa (kraj II), aż nastąpi całkowite wyrównanie się tych stóp (punkt E). Wtedy to rozmiary globalnej produkcji w kraju I odpowiadają powierzchni OFEB oraz dodatkowo powierzchni ABER, która obejmuje produkcję powstającą wskutek wykorzystania kapitału w kraju wyróżniającym się wyższą stopą rentowności. W rezultacie, w związku z realokacją części własnego kapitału za granicę, wartość dochodu narodowego kraju I jest wyższa niż w warunkach autarkii i obejmuje powierzchnię OFERA (większą od powierzchni OFGA o powierzchnię ERG). Wtedy to wzrastają dochody właścicieli kapitału w kraju I (powierzchnia ONRA), natomiast zmniejszają się dochody właścicieli pozostałych czynników wytwórczych, np. ziemi (powierzchnia NFE)¹⁷

W warunkach nieskrępowanego przepływu kapitału zmieniają się również warunki i efekty gospodarowania w drugim integrującym się kraju (kraj II). W szczególności napływ kapitału do tego kraju powoduje obniżenie się tam stopy rentowności z poziomu O'H do poziomu O'T, ale zarazem wewnętrzna produkcja realizowana bez swobody migracji (w skrajnym przypadku w warunkach autarkicznych) o powierzchni O'JMA wzrasta o wartość odpowiadającą powierzchni ERM, czyli po zakończeniu ekonomicznie uzasadnionej migracji kapitału jest równoznaczna z powierzchnią ABEM, z czego pewną część przejmują zagraniczni inwestorzy (powierzchnia ABER). Jednocześnie zmniejszają się rozmiary dochodów właścicieli kapitału w tym kraju (powierzchnia O'TRA jest mniejsza od powierzchni O'HMA), ale zarazem wzrastają dochody właścicieli innych czynników wytwórczych, jak np. ziemi (powierzchnia TJE większa od powierzchni HJM).¹⁸

Pozytywne elementy pełnej liberalizacji międzynarodowych obrotów kapitałowych w ugrupowaniu integracyjnym nie sprowadzają się jedynie do wzrostu rozmiarów produkcji. Istotne jest także to, że zwiększają dodatkowo swoje dochody zarówno importerzy, jak i eksporterzy kapitału. Jeśli chodzi o eksporterów kapitału (z kraju I), to ów wzrost dochodów jest związany bezpośrednio z uzyskiwaniem odsetek lub dywidend. W przypadku importerów kapitału jest to natomiast związane z tym, że uzyskane przyrosty produkcji są z reguły większe niż wydatki z tytułu obsługi zagranicznego kapitału. Trzeba wreszcie uwzględnić pozytywny zazwyczaj wpływ międzynarodowej migracji kapitału na efektywność funkcjonowania rynków finansowych. P. Krugman¹⁹ wymienia następujące sposoby i kanały podnoszenia tejsze efektywności:

a) dywersyfikacja przepływów kapitałowych w przekroju geograficznym i rodzajowym;

b) intermediacja przepływów kapitałowych w tym sensie, że w skali międzynarodowej przeplatają się obroty jednych bardziej płynnym i mniej narażonym na ryzyko kapitałem krótkoterminowym i drugich – kapitałem długoterminowym,

o relatywnie niższej płynności, którego przepływy związane są zazwyczaj ze znacznym ryzykiem;

c) informacyjna rola międzynarodowych przepływów kapitałowych o sytuacji na różnego typu rynkach finansowych, które funkcjonują w różnych, często odległych geograficznie miastach i krajach świata;

d) stymulujące oddziaływanie międzynarodowych przepływów kapitałowych na kształtowanie się konkurencyjności na różnego typu rynkach, co z kolei wzmacnia działanie mechanizmu wolnej konkurencji ze wszystkimi tego skutkami.

Jeśli tak spojrzeć na przesłanki rozwoju międzynarodowych przepływów kapitałowych w warunkach ich pełnej liberalizacji, to natychmiast nasuwa się analogia z przesłankami rozwoju handlu towarowymi i usługami w pełnej (czystej) strefie wolnego handlu i w pełnej unii celnej. W przypadku międzynarodowych przepływów kapitałowych chodzi o następujące rodzaje przepływów:

a) przepływy spowodowane występowaniem międzynarodowych różnic w obfitości kapitału (głównie – choć nie tylko – długoterminowego), które to przepływy odpowiadają specjalizacji i rozwojowi handlu typu międzygałęziowego – swego rodzaju wymiana aktualnej siły nabywczej za siłę nabywczą w przeszłości spowodowana różnicami relatywnych cen (stóp rentowności) owych sił;

b) przepływy spowodowane dywersyfikacją międzynarodowych obrotów kapitałem (głównie krótko- i średnioterminowym) oraz pełnieniem przez nie funkcji intermediacyjnej, informacyjnej oraz funkcji stymulowania walki konkurencyjnej, co można porównać do rozwoju specjalizacji i handlu typu wewnątrzgałęziowego.²⁰

Związki między międzynarodowymi przepływami produktów oraz międzynarodowymi przepływami czynników były od dawna przedmiotem zainteresowania wielu ekonomistów (m.in. J. Meade'a i B. Ohlina), ale systematyczne rozważania teoretyczne na ten temat zapoczątkował w 1957 r. R.A. Mundell²¹. Starał się on udowodnić znaną już wcześniej tezę, że międzynarodowe przepływy czynników wytwórczych i produktów są względem siebie substytucyjne. Jego rozważania dotyczyły również międzynarodowych przepływów siły roboczej oraz dóbr pracochłonnych. W każdym razie międzynarodowe przepływy siły roboczej miały i mają nadal relatywnie duże znaczenie (por. rys. 6).

rozłąki z rodziną i dotychczasowym otoczeniem, a do korzyści – wyższe stawki płac i dochody nominalne osiągnięte w kraju emigracji, lepsze możliwości kształcenia oraz poprawy sytuacji materialnej dzieci itd. Tego typu indywidualne kalkulacje osób w różnym wieku i o różnych kwalifikacjach niejako krzyżują się w skali międzynarodowej i w efekcie oprócz międzynarodowej migracji siły roboczej wywołanej zróżnicowaniem jej obfitości w różnych krajach i regionach mamy dodatkowo do czynienia z migracją różnokierunkową, ale zarazem nakładającą się na siebie. Zatem również w przypadku nieskrępowanej międzynarodowej migracji siły roboczej można mówić – podobnie jak w przypadku migracji kapitału – o jednokierunkowych oraz o dwukierunkowych (równoległych) jej przepływach. W pewnym przynajmniej sensie przypomina to do złudzenia specjalizację oraz handel towarami i usługami typu międzygałęziowego oraz specjalizację i handel typu wewnątrzgałęziowego. Wszystkie te fakty oraz zjawiska wzajemnie się zresztą uzupełniają, i to na coraz większą skalę w miarę zwiększania się poziomu rozwoju gospodarczego.²²

Dynamiczne efekty integracji regionalnej

Strefa wolnego handlu i unia celna. Dynamiczne efekty funkcjonowania regionalnych ugrupowań rozpatruje się najczęściej przy uwzględnianiu oddziaływania tzw. mechanizmu dochodowego na wzrost i rozwój gospodarczy.²³

W przypadku strefy wolnego handlu i unii celnej chodzi – ogólnie rzecz biorąc – o pozytywny wpływ na tempo wzrostu gospodarczego, wzrost dobrobytu, wzrost zatrudnienia itp. takich czynników, jak:

a) racjonalizacja wykorzystania czynników wytwórczych oraz sprzyjające rozwojowi przemiany struktury gospodarki i wymiany zagranicznej krajów członkowskich;

b) osiągnięcie na rozleglejszych rynkach korzyści skali w sferze produkcji i zbytu oraz przyspieszenie tempa postępu technicznego;

c) uruchamianie tzw. mechanizmów mnożnikowych w sferze wewnętrznego popytu, podaży i w sferze obrotów zagranicznych.

O dynamicznych efektach funkcjonowania stref wolnego handlu i unii celnych można też mówić w odniesieniu do podstawowych podmiotów gospodarczych, zwłaszcza przedsiębiorstw. Chodzi z jednej strony o tzw. korzyści wewnętrzne, z drugiej zaś o korzyści zewnętrzne.²⁴ Najważniejszymi korzyściami wewnętrznymi są:

a) wzrost wielkości przedsiębiorstw zapewniający lepszą pozycję negocjacyjną, łatwiejszy i korzystniejszy dostęp do kapitału, oszczędniejsze wykorzystywanie siły roboczej, większe możliwości mobilizowania środków na działalność innowacyjną, a także możliwość uzyskania lepszej pozycji na rynkach krajów trzecich;

b) rozwijanie umiejętności wytwarzania w sposób coraz bardziej efektywny większych ilości produktów konkurencyjnych cenowo i pozacenowo na rynkach międzynarodowych.

Korzyści zewnętrzne dla firm działających na zintegrowanym obszarze strefy wolnego handlu czy też unii celnej wynikają z rozprzestrzeniania się i wzajemnego przenikania różnego rodzaju efektów ekonomicznych (tzw. *spill-overs*). Gdy określone przedsiębiorstwo dzięki strefie wolnego handlu czy też unii celnej uzyskuje lepszą pozycję na rynku, to pozytywne efekty (np. poprawa jakości) rozprzestrzeniają się również na kooperujące z nim firmy, dostawców i odbiorców, stymulując je do wprowadzania innowacji technologicznych i produktowych. Zintegrowany wolny rynek przyspiesza także tempo wymiany różnorodnych nośników wiedzy technicznej między przedsiębiorstwami, gospodarstwami domowymi itd.

Wspólny rynek. Dynamiczne efekty utworzenia wspólnego rynku ujawniają się już częściowo w strefie wolnego handlu i w unii celnej. Efektem kreacji i przesunięcia handlu towarzyszy bowiem tzw. efekt wzbudzonych inwestycji, tj. efekt ich przyciągania do jednego krajów przy ich równoległym odplywie z innych krajów, ze wszystkimi tego konsekwencjami. Podobnie ma się rzecz z międzynarodowymi przepływami siły roboczej. Dynamiczne efekty międzynarodowych przepływów czynników wytwórczych ujawniają się jednak w sposób klasyczny dopiero na pełnym wspólnym rynku. Funkcjonowanie pełnego wspólnego rynku powoduje swego rodzaju wzmocnienie efektów oddziaływania w warunkach mechanizmu konkurencji wszystkich czynników wzrostu gospodarczego i dobrobytu, które występują w pełnej strefie wolnego handlu, a zwłaszcza w pełnej unii celnej, zarówno na szczeblu makroekonomicznym, jak i na szczeblu mikroekonomicznym. Nie zawsze są to efekty wyłącznie pozytywne. Ujawniają się również efekty negatywne, np. negatywne skutki szybkiego przenoszenia się koniunktury czy też pewne skutki zbyt daleko posuniętej specjalizacji w zakresie międzynarodowej wymiany produktów i czynników wytwórczych.²⁵

Unia walutowa a unia ekonomiczna

Cele i wzajemne współzależności. Ogólnym celem pełnej unii walutowej i unii ekonomicznej jest sprzyjanie szeroko rozumianej poprawie dobrobytu poprzez zlikwidowanie wszelkich barier rozwoju różnorodnych form powiązań ekonomicznych między krajami członkowskimi danego urzupowania integracyjnego.²⁶ Oznacza to m.in., że realizacja pełnej unii walutowej i pełnej unii ekonomicznej powinna sprzyjać utrwaleniu istoty i osiągnięć pełnego (czystego) wspólnego rynku. Jeśli tak spojrzeć na te formy integracji, to nie ulega wątpliwości, że pojęcie „pełna unia ekonomiczna” jest pojęciem szerszym niż „pełna unia walutowa”.

W ujęciu teoretycznym istotę pełnej unii ekonomicznej stanowi całkowita harmonizacja różnego typu polityk dotyczących całokształtu życia gospodarczego. Chodzi o pełną harmonizację polityk odnoszących się do:

a) ogólnego (ramowego) ładu gospodarczego, obejmującego m.in. politykę konkurencji, politykę socjalną i politykę budżetową na szczeblu makroekonomicznym (krajowym);

b) uwarunkowań umożliwiających osiągnięcie równowagi makroekonomicznej i zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy, obejmujących m.in. politykę pieniężną, politykę fiskalną i politykę regulacji zatrudnienia oraz wzrostu;

c) uwarunkowań umożliwiających realizację pożądanych przemian strukturalnych, obejmujących m.in. politykę regionalną, politykę transportową, politykę energetyczną, politykę przemysłową oraz politykę rolną.²⁷

Z jednej strony pełna harmonizacja różnego typu polityk odcinkowych implikuje z natury rzeczy konieczność prowadzenia wspólnej polityki walutowej, z drugiej zaś zapewnienie skutecznego funkcjonowania pełnego wspólnego rynku zakłada *a priori* nieskrępowaną wymienialność walut narodowych, a także absolutne utrzymywanie sztywnych kursów między walutami narodowymi krajów członkowskich i/lub funkcjonowanie ich wspólnej waluty.

Możliwe opcje. Z czysto teoretycznego punktu widzenia istnieją dwie opcje: wyłączna realizacja unii walutowej i równoległa realizacja unii walutowej i ekonomicznej. Z formalnego punktu widzenia opcje te są opcjami zazębiającymi się. Realizacja pełnej unii walutowej jest bowiem w istocie rzeczy elementem funkcjonowania pełnej unii ekonomicznej. Teoretycznie rzecz biorąc, ale tylko teoretycznie, realizacja pełnej unii walutowej wydaje się być łatwiejsza niż realizacja pełnej unii ekonomicznej, którą się tutaj dalej nie zajmujemy.

Pełna unia walutowa to określony, wręcz idealny, stan faktyczny. Teoretycznie można go osiągnąć od razu (unia jako stan) lub w odpowiednim procesie (unia walutowa jako proces).²⁸

Istota i założenia pełnej unii walutowej

Pełna unia walutowa (*pure monetary union*) to rozwiązanie instytucjonalno-instrumentalne w ramach określonego ugrupowania integracyjnego służące utrzymaniu i utrwaleniu osiągnięć typowych dla wspólnego rynku, a przez to poprawie efektywności gospodarowania oraz podniesieniu szeroko rozumianego dobrobytu społeczeństw krajów członkowskich danego ugrupowania. Pełna unia walutowa rozumiana jako stan, to równoległe i wzajemnie uzupełniające się współistnienie dwóch komponentów, a mianowicie pełnej unii kursowej oraz w pełni zliberalizowanego rynku kapitałowego.²⁹

Od pełnej unii walutowej rozumianej jako stan należy odróżnić unię walutową rozumianą jako proces dochodzenia do pełnej unii kursowej oraz w pełni zliberalizowanego rynku kapitałowego, czyli rynku, na którym nie stosuje się żadnych ograniczeń dewizowych wobec transakcji kapitałowych oraz na którym występuje harmonizacja podatków i innych instrumentów regulujących funkcjonowanie rynku kapitałowego. W związku z tym wyróżnia się czasami tzw. „pseudounię kursową” (*pseudo exchange rate union*) oraz „pełną unię kursową” (*complete exchange rate union*) do czego, jak się wydaje, można dodać podział na „pseudozliberalizowany rynek kapitałowy” oraz „całkowicie zliberalizowany rynek kapitałowy”.³⁰

W ramach „pseudounii kursowej” każdy kraj określonego ugrupowania integracyjnego jest zobowiązany utrzymywać stałe kursy swojej waluty narodowej do walut innych krajów członowskich, tj. może dopuścić wahania kursowe jedynie w wąskich, ściśle określonych granicach. Jednocześnie każdy kraj członkowski tego ugrupowania ma prawo dalej posiadać własne rezerwy dewizowe oraz swój system pieniężny i fiskalny, tak by nie nastąpiło wyczerpanie tych rezerw, bądź ich nadmierna akumulacja. Z kolei w ramach pełnej unii kursowej rezerwy dewizowe krajów członkowskich określonego ugrupowania integracyjnego ulegają połączeniu, a polityka pieniężna jest kształtowana przez wspólny bank centralny tych krajów, który nie tylko utrzymuje wspólne rezerwy dewizowe, ale ma również prawo emisji pieniądza unii.³¹

Dochodzenie do pełnej unii walutowej jest procesem, w którym musi uczestniczyć (i raczej chętnie uczestniczy) każdy kraj członkowski danego ugrupowania integracyjnego. Według J. Tinbergena³², odpowiednie władze tego kraju mogą przy tym działać wyłącznie w następujących uwarunkowaniach:

Uwarunkowania (założenie) ogólne	E		T		C		N	
Warianty skrajne	F	U	R	S	A	P	i	j

gdzie:

- E – równowaga na rynku czynników wytwórczych (zasobów produkcyjnych)
- F – pełne wykorzystanie zasobów produkcyjnych
- U – niepełne wykorzystanie zasobów produkcyjnych
- T – technika wytwarzania
- R – stałość norm technicznych
- S – substytucyjność norm technicznych
- C – charakter produktów

A – produkt technologicznie niezależny od innego produktu

P – produkt technologicznie zależny od innego produktu (np. gdy jeden jest dla drugiego surowcem, dobrem inwestycyjnym, podzespołem, zespołem czy częścią składową)

N – liczba produktów

i, j – rodzaje produktów

Tinbergen zakłada dalej, że w celu równoległego osiągnięcia określonych celów makroekonomicznych (np. równowagi wewnętrznej i równowagi zewnętrznej) trzeba stosować co najmniej tyle samo instrumentów (polityk odcinkowych), ile jest tych celów. Na szczeblu ponadkrajowym (międzynarodowym) te cele i instrumenty można i warto harmonizować, zwłaszcza po osiągnięciu określonego poziomu rozwoju sił wytwórczych i poziomu rozwoju gospodarczego. E.J. Cohen, A.M. El-Agraa i wielu innych uważa, że jest to niezbędne m.in. w procesie integracji walutowej.

Pełną integrację walutową osiąga się po spełnieniu trzech rygorystycznych warunków. Chodzi o pełną koordynację (harmonizację równoznaczną z unifikacją) polityk pieniężnych, połączenie rezerw dewizowych, utworzenie i funkcjonowanie wspólnego banku centralnego.

Wymóg pełnej koordynacji (unifikacji) polityk pieniężnych jest sam przez się zrozumiały, z tym, że największe znaczenie ma z tego punktu widzenia zapewnienie sprawnego i efektywnego funkcjonowania pełnej unii kursowej, funkcjonowanie całkowicie zliberalizowanego rynku kapitałowego oraz skuteczne przeciwdziałanie ewentualnym zaburzeniom związanym z nierównowagą wewnętrzną i zewnętrzną. Sprawne i efektywne funkcjonowanie pełnej unii walutowej wymaga trwałego usztywnienia kursów w pełni wymiennalnych walut narodowych krajów członkowskich danego ugrupowania integracyjnego, tzn. całkowitego braku jakichkolwiek ograniczeń obrotów dewizowych związanych z realizacją między tymi krajami bieżących i kapitałowych transakcji ujmowanych w bilansie płatniczym, włącznie z płatnościami procentów i dywidend. Alternatywnym rozwiązaniem jest wyeliminowanie walut narodowych i wprowadzenie na ich miejsce jednej wspólnej waluty, co gwarantuje nieodwracalność uczestnictwa w unii i odnoszenie dodatkowych, specyficznych korzyści.³³

Pełna koordynacja polityk pieniężnych jest warunkiem *sine qua non*, ale zarazem gwarantuje spójność działań przeciwko zakłóceniom funkcjonowania rynku kapitałowego oraz nierównowadze wewnętrznej i zewnętrznej w ramach unii. Wtedy nie jest możliwe wystąpienie takiej sytuacji, że określony kraj członkowski unii dopuszcza np. do obiegu zwiększoną ilość pieniądza, a w związku z tym „nadwyżkowe” kraje tejże unii muszą finansować kraje „deficytowe” przy braku jakichkolwiek bodźców, które zmuszałyby te drugie do przywrócenia równowagi.

Konieczność koordynacji polityk pieniężnych wiąże się ściśle z dwoma kolejnymi wymogami pełnej unii walutowej, tj. z niezbędnością połączenia rezerw

dewizowych krajów członkowskich tejże unii oraz z koniecznością utworzenia i sprawnego funkcjonowania wspólnego banku centralnego, który może pełnić m.in. rolę instytucji kreującej wspólny pieniądź i kontrolującej spełnianie przez ten pieniądź podstawowych funkcji. Jak pisze P. Robson: „Integracja walutowa [...] wymaga unifikacji i wspólnego nadzorowania w unii zarówno polityki monetarnej, jak i polityki kursowej. To z kolei wywołuje dalsze konsekwencje. Po pierwsze, jeśli chodzi o sferę monetarną niezbędne jest wspólne decydowanie o tempie wzrostu podaży pieniądza. Jeśli ma miejsce przekroczenie rozmiarów ekspansji kredytowej powyżej limitu ustalonego dla każdego kraju członkowskiego przez wspólny bank centralny, także kraj powinien sfinansować każdy deficyt budżetu państwa na unijnym rynku kapitałowym, i to po obowiązującej na nim stopie procentowej. Zunifikowana polityka pieniężna sprzyja wyeliminowaniu jednej z głównych przyczyn rozbieżnego rozwoju poziomu cen w krajach członkowskich, a w związku z tym także wyeliminowaniu jednej z głównych przyczyn występowania w okresie przedakcesyjnym wewnątrzunijnych zakłóceń w sferze rozliczeń (płatności). Po drugie, istnieje potrzeba regulacji na szczeblu unijnym bilansu płatniczego całej unii z resztą świata. W związku z tym władza monetarna unii musi dysponować wspólnymi rezerwami dewizowymi krajów członkowskich, a jednocześnie istnieje potrzeba regulacji na szczeblu unijnym kursów walutowych w stosunku do innych walut”.³⁴ Oczywiście, w wypadku wprowadzenia jednej wspólnej waluty unii chodzi o odpowiednie nadzorowanie kształtowania się kursu tejże waluty w stosunku do wymiennalnych walut krajów trzecich, zwłaszcza zaś do walut krajów, które są najważniejszymi partnerami gospodarczymi.

Korzyści i zagrożenia związane z pełną unią walutową

Pełna unia walutowa ewidentnie zawiera w sobie jeden wspólny i istotny element pełnego wspólnego rynku, a mianowicie w pełni zliberalizowany rynek kapitałowy. Można zatem niejako automatycznie identyfikować korzyści pozaekonomiczne (polityczne, społeczne itd.) oraz – co nas szczególnie interesuje – korzyści ekonomiczne z funkcjonowania pełnego wspólnego rynku z korzyściami będącymi efektem funkcjonowania pełnej unii walutowej. Ale właściwie jest również w dużej mierze odwrotnie, przy czym w obu przypadkach chodzi o różnego typu korzyści w ujęciu statycznym i dynamicznym.

Do najważniejszych ekonomicznych korzyści związanych z funkcjonowaniem pełnej unii walutowej zaliczyć należy następujące:

a) możliwość racjonalnego wykorzystywania wspólnych zasobów dewizowych unii do regulowania rozliczeń między krajami członkowskimi przy zmniejszeniu rozmiarów odpowiednich transakcji ze względu na wyeliminowanie zjawiska równoległego zadłużenia się większej ilości tych krajów, a także wyeliminowanie z rozliczeń wewnątrzunijnych walut krajów trzecich;

b) możliwość wykorzystywania w rozliczeniach międzynarodowych i przy zawieraniu różnorodnych transakcji jednej wspólnej waluty, która na dłuższą metę może konkurować z określonymi walutami kluczowymi świata³⁵ i/lub wykorzystywanie podobnych znanych korzyści stosowania sztywnych kursów (np. obniżenie kosztów transakcji bieżących czy też hedgingowych);

c) możliwość wykorzystywania wspólnej waluty i/lub wielu walut narodowych ze sztywnymi kursami przy pogłębianiu integracji w ramach wspólnego rynku produktów i czynników wytwórczych oraz realizacji związanych z tym korzyści (np. pogłębianie specjalizacji, intensyfikacja obrotów międzynarodowych oraz przyspieszanie przemian strukturalnych w warunkach zmniejszonego ryzyka kursowego transakcji);

d) możliwość automatycznego uzyskiwania pomocy finansowej ze strony centralnych władz monetarnych i innych krajów członkowskich unii w razie wystąpienia trudności gospodarczych, co w swoisty sposób (specyficzne oddziaływanie psychologiczne) przeciwdziała ich występowaniu i/lub przyczynia się do zmniejszenia częstotliwości ich występowania;

e) możliwość wewnątrzunijnej koordynacji polityki monetarnej i fiskalnej ze wszystkimi tego konsekwencjami (np. większa harmonizacja fiskalna w ramach jednolitego unijnego budżetu sporządzanego oraz realizowanego we wspólnej walucie i/lub w walutach krajów członkowskich powiązanych ze sobą sztywnymi kursami).

Trudno również nie dostrzegać różnorodnych korzyści o charakterze pozaekonomicznym, zwłaszcza politycznych i psychologicznych (np. zwiększone poczucie bezpieczeństwa oraz stabilności warunków działania, większa identyfikacja interesów narodowych i ponadnarodowych, tworzenie i pogłębianie przesłanek procesu przechodzenia do unii politycznej). Ale nie można zarazem pominąć pewnych zagrożeń nazywanych też czasami niekorzyściami. Nie jest ich wprawdzie wiele, ale warto wymienić najważniejsze:

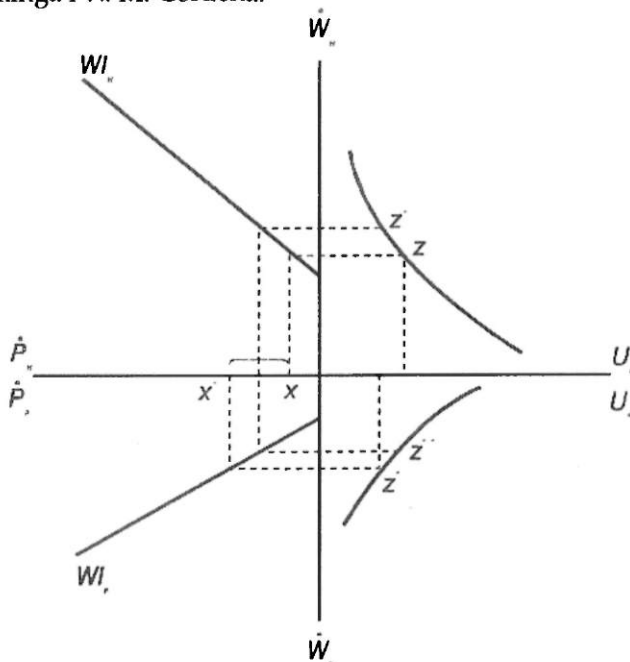
a) przesunięcie na szczebel unijny uprawnień poszczególnych krajów członkowskich w zakresie polityki monetarnej i wielu innych rodzajów szeroko rozumianej polityki ekonomicznej, co jest równoznaczne z utratą części suwerennych praw narodowych;

b) pozbawienie się kursu walutowego jako instrumentu regulowania równowagi wewnętrznej i zewnętrznej, co w ramach pełnej unii walutowej jest atrybutem odpowiednich organów i instytucji ponadnarodowych;

c) wykorzystywanie przez kraje trzecie wspólnej waluty krajów unii walutowej i/lub walut narodowych tychże krajów ze wzajemnie sztywnymi kursami, co może prowadzić do pewnych zakłóceń w funkcjonowaniu międzynarodowego systemu walutowego, który z założenia jest szerszy i z reguły bardziej skomplikowany niż regionalny system określonej unii walutowej;

d) możliwość wystąpienia zakłóceń i strat sugerowanych przez J.M. Fleminga i W.M. Cordena.³⁶

W świetle teorii pełnej unii walutowej w/w argumenty (raczej kontrargumenty przeciw jej tworzeniu) są względnie mało istotne lub w ogóle nie wytrzymują krytyki.³⁷ Po pierwsze, w ekonomii mamy często do czynienia z rozwiązaniami alternatywnymi w stylu coś za coś, zaś rozwiązania przyjmuje się zazwyczaj zgodnie z zasadą maksymalizacji korzyści przy danych nakładach lub – co jest równoważne – zgodnie z zasadą minimalizacji nakładów na dany efekt. Po drugie, teoretyczne korzyści z realizacji pełnej unii walutowej wydają się zdecydowanie dominować nad teoretycznymi kosztami lub inaczej niekorzyściami z tytułu jej realizacji. Po trzecie, pełna unia walutowa – podobnie zresztą jak pełna strefa wolnego handlu, pełna unia celna czy też pełny wspólny rynek – jest niewątpliwie rozwiązaniem mniej efektywnym (tzw. drugie najlepsze rozwiązanie – *second best solution*) niż pełna unia walutowa w skali całej gospodarki światowej, ale – pomijając praktyczne możliwości urzeczywistnienia unii walutowej typu globalnego – byłaby ona niczym innym niż tylko zwielowrotnioną ilościowo pełną unią walutową o charakterze regionalnym, co oczywiście nie zwalnia z podejmowania badań na temat współzależności między tego typu uniami oraz odpowiednich implikacji. Wreszcie, po piąte, z pewnymi mniej lub bardziej uproszczonymi rozważaniami (także teoretycznymi) można i warto polemizować. Przekonuje o tym m.in. polemika, jaką toczył A.M. El-Agraa ze wspomnianymi wcześniej argumentami J.M. Fleminga i W. M. Cordena.³⁸



Rys. 7. Analiza skutków integracji kursów walutowych według J.M. Fleminga i W.M. Cordena.

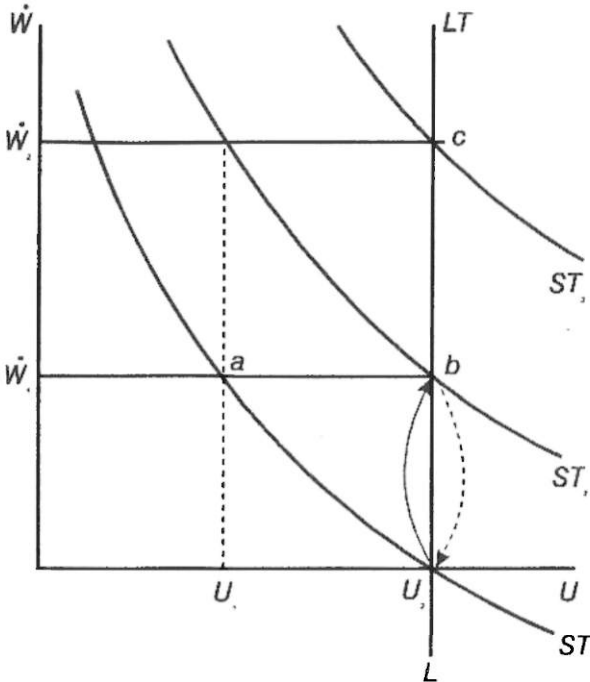
Źródło: European Monetary Integration, op.cit., s. 113.

Analiza integracji walutowej (ściślej – integracji kursów walutowych)³⁹ według Fleminga i Cordena bazuje całkowicie na tzw. krzywej Philipsa, zgodnie z którą występuje wykluczający się lub inaczej – sprzeczny związek (*trade-off*) między zmianami kosztów pracy i stóp bezrobocia w odniesieniu do kraju H (kraju goszczącego i zgodnie z założeniami analizy zmuszonego do dewaluacji waluty narodowej) – tę zależność obrazuje krzywa w prawej górnej części rys. 7, zaś w odniesieniu do kraju P (kraju – partnera zmuszonego do rewaluacji waluty narodowej) krzywa w prawej dolnej części tego rysunku. Zgodnie z twierdzeniem Philipsa przebieg obu krzywych wskazuje na negatywny związek między zmianami stawek płac a zmianami stóp bezrobocia. Lewe ćwiartki analizowanego rysunku zawierają związki między stopami inflacji i stopami zmian stawek płac (P). Położenie krzywej WI_H , obrazującej relacje między stawkami płac a stopami inflacji w kraju H, oraz krzywej WI_P , obrazującej relacje między stawkami płac a stopami inflacji w kraju P, zależy oczywiście od udziału efektu zaangażowania pracy L w tworzenie dochodu narodowego, od zmian efektywności wykorzystywanej siły roboczej oraz od intensywności wzajemnego konkurowania ze sobą obu krajów na rynkach produktów i czynników wytwórczych, przy czym ze względu na założone warunki wolnej konkurencji obie krzywe są liniami prostymi.

Rysunek 7 jest sporządzony w taki sposób, iż analizowane kraje H i P różnią się między sobą pod każdym względem. I tak, występują różnice między *trade-offs* preferowanymi przez te kraje oraz stopami wzrostu efektywności gospodarowania. Zarazem stopa inflacji w kraju H oznaczona jako x jest niższa niż stopa inflacji w kraju P oznaczona jako x' , przy czym oba kraje znajdują się w stanie równowagi odpowiednio w punktach z oraz z' . W związku z tym bez integracji walutowej waluta kraju P powinna się deprecjonować w stosunku do waluty kraju H. Jeśli kraje te zdecydują się na pożądane i omówione wcześniej zmiany kursów swych walut narodowych, to wtedy oba zachowają równowagę w preferowanych przez siebie punktach (punkt z dla kraju H oraz punkt z' dla kraju P). Jeśli natomiast ze względu na utworzenie unii walutowej (powtórzmy jeszcze raz – według Fleminga i Cordena raczej unii kursów walutowych) zmiany kursów nie są możliwe (obowiązują sztywne kursy), to wtedy stopy inflacji są identyczne w obu rozpatrywanych krajach. W takiej sytuacji odpowiednie władze każdego z krajów dążyć będą oczywiście do osiągnięcia jakiejś kombinacji między stopami bezrobocia i stawkami płacy, które to kombinacje będą jednak odmienne od kombinacji optymalnych, tj. zakładających powrót do równowagi wewnętrznej. Reasumując, w omawianych uwarunkowaniach znane argumenty Fleminga i Cordena zachowują swoją ważność. Sytuacja zmienia się jednakże przy przyjęciu innych, jak się wydaje bardziej realistycznych, uwarunkowań (por. rys. 8).

Współcześnie toczy się ożywiona dyskusja między zwolennikami teorii J. M. Keynesa i teorii M. Friedmana, która doprowadziła m.in. do pewnych kompromisów. Jednym z nich jest przyjęcie wniosku, że krzywa Philipsa jest ujęciem nieco powierzchownym i w dużej mierze niedopracowanym. Większość ekono-

mistów twierdzi, że jeśli w ogóle można mówić o wykluczającym się związku (*trade-off*) między inflacją a bezrobociem, to raczej tylko w krótkim okresie. W związku z tym krzywą Philipsa poddaje się pewnej modyfikacji. Na rysunku 8 przedstawiono trzy krzywe Philipsa dla jednego kraju. Jest ich więcej, gdyż – jak się sądzi – we współczesnych warunkach krzywa Philipsa ulega, pewnej przynajmniej, deformacji pod wpływem różnego typu oczekiwań obywateli.

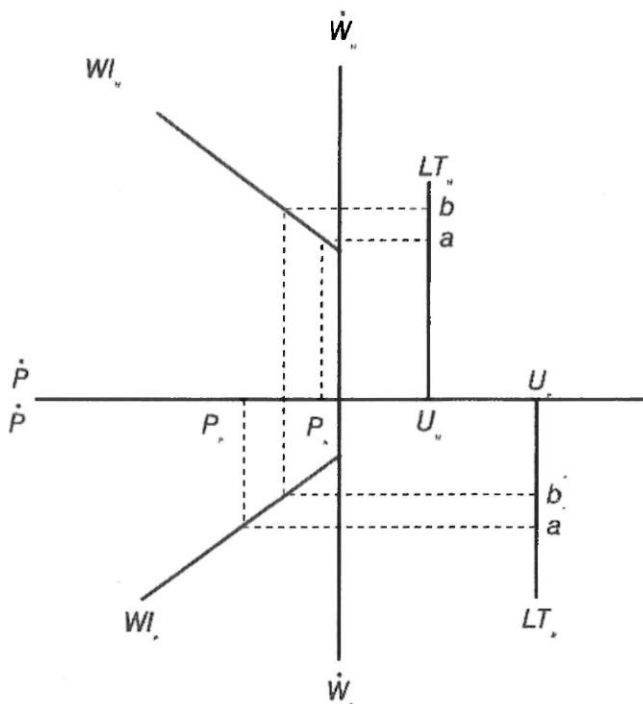


Rys. 8. Kształtowanie się krzywej Philipsa przy występowaniu efektów oczekiwań ludności.

Źródło: A.M. El-Agraa , op.cit., s. 114.

Pierwsza z krzywych Philipsa na rysunku 8 (krzywa ST_1) obrazuje sytuację, kiedy w danym kraju poziom bezrobocia wyznacza punkt U_2 , w którym stopa inflacji równa się zero. W takiej sytuacji mamy do czynienia z zapoczątkowaniem oddziaływania tzw. oczekiwań (mniej lub bardziej racjonalnych) na krzywą Philipsa. Oczekuje się mianowicie podjęcia przez rząd działań zmierzających do obniżenia stopy bezrobocia, a ściślej – aktywizacji polityki monetarnej, co powoduje przesunięcie od punktu U_2 do punktu a obrazującego niższą stopę bezrobocia przy jakiejś tam stopie inflacji. Jednakże w dłuższym okresie obywatele rewidują swoje oczekiwania, czego odzwierciedleniem na rys. 8 jest nowa krzywa Philipsa ST_2 , zgodnie z którą nowym punktem równowagi jest punkt b . Po pewnym czasie

mamy do czynienia z powtórzeniem sytuacji i z nowym punktem obrazującym specyficzną współzależność między stopą inflacji a stopą bezrobocia (punkt C na nowej krzywej Philipisa ST_3). Połączenie punktów U_2 , b oraz c daje prostą LT dla jednego z krajów (np. dla kraju H). Jeśli tak samo dzieje się w drugim z krajów, to wtedy dla obu z nich można przedstawić skorygowaną już sytuację (por. rys. 9).



Rys. 9. Analiza skutków integracji kursów walutowych przy uwzględnieniu krzywych Philipisa zmodyfikowanych przez oczekiwania ludności.

Źródło: A.M.El-Agraa, op.cit., s. 115.

Alternatywna i bliższa rzeczywistości interpretacja krzywej Philipisa prowadzi do wniosku, że argumenty Fleminga i Cordena przeciwko pełnej unii walutowej są bezpodstawne. Po pierwsze, funkcjonowanie unii tego typu nie wywiera na dłuższą metę wpływu na kształtowanie się stóp bezrobocia w krajach członkowskich, które to stopy ustalają się niejako automatycznie na jakimś tam „naturalnym” poziomie, co obrazują punkty U_H i U_G na rysunku 9. Po drugie, jeśli pełną unią walutową wykorzystuje się w celu osiągnięcia zrównoważonego wzrostu i zachowania jakichś tam „naturalnych” stóp bezrobocia w każdym z krajów członkowskich, to można to osiągnąć przez stosowanie dodatkowych instrumentów polityki gospodarczej, mających na celu osiągnięcie podobnej sytuacji na rynkach pracy tych krajów.

Można wysunąć wiele dodatkowych argumentów, które podważają zastrzeżenia J.M. Fleminga i W.M. Cordena w odniesieniu do niektórych skutków pełnej unii walutowej.⁴⁰ Najważniejszymi z nich są następujące:

1. Funkcjonowanie regionalnej pełnej unii wcale nie wyklucza możliwości wahań wspólnej waluty (ewentualnie walut krajów członkowskich unii połączonych sztywnymi kursami) w stosunku do walut krajów trzecich (a wręcz ją zakłada).

2. W pełnej unii walutowej skutek rewaluacji wspólnej waluty może się pojawić deficyt określonego regionu (kraj) wchodzącego w skład unii z krajami trzecimi, ale wtedy mamy do czynienia z odpowiednimi przedsięwzięciami banku centralnego integrujących się krajów w ramach samej unii (przesuwanie zasobów dewizowych), zaś długookresowe funkcjonowanie regionów permanentnie deficytowych (nadwyżkowych) wewnątrz unii jest wykluczone poprzez sam mechanizm funkcjonowania regionalnego ugrupowania integracyjnego.

3. Na istotę pełnej unii walutowej składa się nie tylko – jak przyjmują Fleming i Corden – funkcjonowanie unii kursowej, ale także w pełni zliberalizowanego rynku kapitałowego, przy czym ruchy kapitału wywołują wiele istotnych zmian łagodzących pojawiające się zaburzenia.

4. W procesie rozwoju pełnej unii walutowej należy dodatkowo uwzględnić różnorodne skutki funkcjonowania w pełni zliberalizowanego rynku siły roboczej, w tym wpływ na kształtowanie się równowagi wewnętrznej i zewnętrznej.

Wiele wskazuje na to, że w procesie integracji krajów UE mamy do czynienia ze swoistą logiką (np. procesy pogłębiania integracji, zwiększanie się liczby krajów członkowskich).⁴¹

Po osiągnięciu pewnego poziomu rozwoju gospodarczego (tzw. punktu bez możliwości odwrotu – *point of no return*) rozwój procesu integracyjnego jest nieunikniony, zaś o jego intensywności i kierunkach decydują pewne immanentne prawa, które znajdują swoje uzasadnienie w teorii integracji. Ma to również istotne znaczenie z punktu widzenia krajów trzecich, w tym Polski.

Wnioski dla Polski

Z punktu widzenia Polski teoretycznie optymalnym rozwiązaniem w zakresie problematyki walutowej byłoby członkostwo i funkcjonowanie w ramach ogólnoświatowej unii walutowej. Z wielu różnorodnych, ogólnie znanych względów jest to jednak na dzisiaj i na wiele jeszcze lat rozwiązanie wyłącznie teoretyczne. Pozostaje zatem m.in. opcja przyłączenia się do rozwiązań zaliczanych do tzw. drugich możliwych (*second best solutions*), spośród których najbardziej zaawansowane są odpowiednie rozwiązania stosowane w ramach UE. Kraje członkowskie tego ugrupowania, do których grona Polska zamierza dołączyć, wyróżniają się bowiem niewątpliwie największym stopniem zbliżenia do ideału w postaci peł-

nej unii walutowej. Z tego punktu widzenia pełne członkostwo Polski w UE jest jak najbardziej uzasadnione.

Z punktu widzenia Polski ważne jest m.in. to, że chodzi o członkostwo w ugrupowaniu, które ewoluuje. Jest to ewolucja wyraźnie zgodna z określoną logiką, której istoty i kierunków rozwoju nie sposób oderwać od rozważań czysto teoretycznych. W tym sensie rozwiązania stosowane w ramach UE nazywa się dalej wzorcowymi.

Dołączenie Polski do rozwiązań wzorcowych jest zadaniem nadzwyczaj trudnym już w dniu dzisiejszym, zwłaszcza ze względu na relatywnie niski poziom rozwoju gospodarczego Polski i wielopłaszczyznowe opóźnienie strukturalne oraz technologiczne. Gdyby dzisiaj Polska miała dołączyć do aktualnych rozwiązań wzorcowych, to z ekonomicznego punktu widzenia niezbędna byłaby przede wszystkim realizacja przesłanek sprawnej i w miarę bezbolesnej akcesji do unii celnej. Aby jednak osiągnąć w miarę równoprawne warunki tej akcesji i zapewnić sobie korzyści mniej lub bardziej zbliżone do osiąganych przez aktualne kraje członkowskie UE, to należałoby nadal spełniać wymogi, które leżą u podstaw znanego prawa wzajemnego popytu J.S. Milla. Jest to równoznaczne z koniecznością intensywnego rozwoju specjalizacji i handlu typu międzygałęziowego oraz – co ze względu na niższe koszty dostosowań strukturalnych wydaje się znacznie istotniejsze, ale zarazem trudniejsze – rozwoju specjalizacji i handlu typu wewnątrzgałęziowego. Spełnienie tych warunków nie zależy oczywiście wyłącznie od Polski, ale – jak wskazuje doświadczenie – kraj silniejszy ekonomicznie i politycznie znajduje się z reguły w uprzywilejowanej sytuacji.

Jeśli założyć, że z jakichś względów możliwe jest już dzisiaj formalne dołączenie do aktualnych rozwiązań wzorcowych, to, uwzględniając aspekty ekonomiczne (ale nie tylko), niezbędna byłaby realizacja najważniejszych przynajmniej przesłanek sprawnej i w miarę bezbolesnej akcesji do wspólnego rynku. Również w tym przypadku istotny jest problem zapewnienia sobie równoprawnych korzyści, co z kolei wymaga m.in. zapewnienia nieskrępowanego przepływu podstawowych czynników wytwórczych (kapitału i siły roboczej) nie tylko między różnymi gałęziami, ale także w ramach tych gałęzi. Oczywiście, chodzi również o całkiem swobodny lub przynajmniej quasi-swobodny przepływ w ujęciu przestrzennym (np. między poszczególnymi województwami).

Jeśli wreszcie założyć, że w związku z oddziaływaniem pewnych czynników już dzisiaj jest możliwe formalne dołączenie do aktualnych rozwiązań wzorcowych, to niezbędne jest spełnienie w minimalnym choćby zakresie aktualnych wymogów uczestnictwa w systemie walutowym i kursowym (np. tzw. kryteriów z Maastricht). A swoją drogą konfrontacja rozwiązań teoretycznych z aktualnie stosowanymi w UE jednoznacznie wskazuje na wyraźną rozbieżność między nimi, a także na dystans dzielący najbardziej nawet rozwinięte kraje nieczłonkowskie od spełnienia wymogów idealnych czy też pożądaných w świetle teorii. Ow dystans jest znowu szczególnie widoczny w przypadku Polski.

Ujęcie dynamiczne omawianych problemów, nawet mniej istotnych, nie skłania do optymistycznych wniosków. W tymże ujęciu widać bowiem m.in., że:

1. Możliwości przechodzenia od jednego etapu integracji do innego, wyższego, są dość wyraźnie skorelowane ze zmianami poziomu rozwoju gospodarczego;

2. Zmiany poziomu rozwoju gospodarczego idą w mniejszym lub większym stopniu w parze ze zmianami strukturalnymi, a w związku z tym także z możliwościami rozwoju specjalizacji i wewnątrzgałęziowych przepływów produktów oraz czynników wytwórczych, co z kolei determinuje kształtowanie się korzyści z rozwoju tych przepływów (różnego rodzaju statyczne i dynamiczne korzyści z rozwoju wymiany międzynarodowej), ale także kształtowanie się różnego typu kosztów związanych z dostosowaniami strukturalnymi (np. koszty bezrobocia czy też koszty przekwalifikowywania obywateli);

3. Dystans (różnego typu) może się powiększać, co utrudnia szeroko rozumiane komunikowanie się, w tym m.in. w zakresie rozwiązań instytucjonalno-instrumentalnych mogących łagodzić występujące problemy, konflikty czy też rozbieżności interesów.

Przy występowaniu mniej lub bardziej istotnych trudności niezbędny jest zawsze dialog. Konieczność jego prowadzenia jest z reguły tym większa, im bardziej ważne są owe trudności. Do tego dialogu warto być dobrze przygotowanym, niezbędna jest więc dobra znajomość teorii ekonomii, w tym teorii integracji. To także podstawa doskonalenia własnej pozycji wyjściowej, zarówno w odniesieniu do rozwiązań systemowych (instytucjonalno-instrumentalnych), jak i w odniesieniu do sfery realnej (poziom rozwoju, struktura gospodarki narodowej, intensywność i struktura uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy itd.).

Przypisy

¹ Por. B. Balassa, *The Theory of Economic Integration*, George Allen and Unwin Ltd., London 1964.

² Na te tematy zob. też m.in. J. Viner, *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York 1950; J. E. Meade, *The Theory of Customs Unions*, North-Holland, Amsterdam 1950; T. Scitovsky, *Economic Theory and Western European Integration*, Allen & Unwin, London 1958; *European Economic Integration*, red. B. Balassa, North-Holland, Amsterdam 1975; J. Tinbergen, *International Economic Integration*, North-Holland, Amsterdam 1964; *The Economics of the European Community*, red. A. M. El-Agraa, Harvester Wheatsheaf, New York 1994. Jak również zbiór tekstów: *International Economic Integration*, red. P. Robson, Penquin Books Ltd., Harmondsworth 1971.

³ W polskiej literaturze fachowej zob. szerzej na te tematy m.in.: Z. Kamecki, *Pojęcie i typy integracji gospodarczej*, „*Ekonomista*” 1967, nr 1; *Handel międzynarodowy*, red. P. Bożyk, PWE, Warszawa 1980; *Procesy międzynarodowej integracji regionalnej w gospodarce światowej*, red. A. Marszałek, J. Saryusz-Wolski, Uniwersytet Łódzki, 1986; W. Molle, *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1995; P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1998;

- Międzynarodowe stosunki gospodarcze, red. A. Budnikowski, E. Kawecka, II wyd., PWE, Warszawa 1995; Współczesna gospodarka świata, red. B. Kisiel-Łowczyk, UG, Gdańsk 1999.
- ⁴ Zob. też: Z. Wysokińska, Międzynarodowa integracja regionalna – aspekty teoretyczne i empiryczne, „Ekonomista” 1995, nr 5/6; J. Misala, Integracja zachodnioeuropejska, „Prace i Materiały” Kolegium Gospodarki Światowej SGH, nr 4, Warszawa 1998.
- ⁵ Ibidem oraz R. Ławniczak, Strefy wolnego handlu rozwiniętych krajów kapitalistycznych, PWN, Warszawa 1974 oraz J. Kundera, E. Ostrowska, Wymiana towarów i inwestycji między Polską a krajami Unii Europejskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1998.
- ⁶ Por. J. E. Meade, op.cit.
- ⁷ Por. R. G. Lipsey, The Theory of Customs Unions; A General Survey, „The Economic Journal” September 1960.
- ⁸ Szerzej na ten temat zob. m.in. J. Misala, Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej, PWN, Warszawa 1990; P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, op.cit.
- ⁹ Tę część handlu międzynarodowego tłumaczą w szczególności autorzy teorii klasycznych i teorii neoklasycznej.
- ¹⁰ Na ten temat wiele istotnych uwag zawierają tzw. współczesne teorie wymiany międzynarodowej, których autorzy podkreślają m.in. znaczenie typowych dla współczesnego handlu warunków tzw. konkurencji oligopolitycznej. Por. E. Helpman, P. Krugman, Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy, MIT Press, Massachusetts 1985.
- ¹¹ Na ten temat zob. też dalej.
- ¹² Por.: B. Balassa, op.cit. oraz J. Kundera, Efekty strefy wolnego handlu w świetle teorii integracji gospodarczej, „Handel Zagraniczny” 1992, nr 2 i 3.
- ¹³ Szerzej na ten temat zob.: E. Kończyk, Wpływ reguł pochodzenia na korzyści wynikające z liberalizacji wymiany handlowej w strefach wolnego handlu, niepublikowana praca doktorska, Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 1997.
- ¹⁴ Pomija się tutaj wiele innych aspektów, w tym zwłaszcza zagadnienia związane z funkcjonowaniem tzw. realnej strefy wolnego handlu. Zob. szerzej: J. Kundera, op.cit.
- ¹⁵ Por. J. Harrop, The Political Economy of Integration in the European Community, Edward Elgar Ltd., London 1976; D. Salvatore, International Economics, Macmillan Publishing Co., Inc., New York 1983.
- ¹⁶ Ibidem oraz P. Krugman, Economic Integration in Europe; Some Conceptual Issues, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts 1986, mimeo.
- ¹⁷ Chodzi o tzw. efekty redystrybucyjne, które omawia się w dalszej części artykułu.
- ¹⁸ Już w tym miejscu widać, że przy przyjęciu modelu 2x2 (dwa kraje wymieniające dwa czynniki wytwórcze) pozytywne i negatywne efekty redystrybucyjne dochodów z dwu czynników wytwórczych (np. kapitału i ziemi) mogą się wzajemnie kompensować.
- ¹⁹ Por. P. Krugman, op.cit., s. 126.
- ²⁰ Na dobrą sprawę można pokusić się o dalsze udowodnienie faktu występowania odpowiednich analogii również w ujęciu dynamicznym, tj. przy rozważaniu intensywności obrotów kapitałowych w zależności od zmian poziomu rozwoju gospodarczego. W każdym razie istnieje niewątpliwie pewien związek między intensywnością tychże obrotów a poziomem rozwoju, w tym sensie, że obroty te – zwłaszcza pewnymi rodzajami kapitału – są najbardziej intensywne między krajami o zbliżonym poziomie rozwoju.
- ²¹ R. A. Mundell, International Trade and Factor Mobility, „American Economic Review” 1957, No 47. Na ten temat zob. też: F. Machlup, Integracja gospodarcza – narodziny i rozwój idei, PWN, Warszawa 1986; E. Kawecka-Wyrzykowska, S. Ładyka, Znaczenie ugrupowań integracyjnych w gospodarce światowej w latach 90 maszynopis powielony, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Warszawa 1995.

- ²² Por. D. Salvatore, op.cit.; P Krugman, op.cit., Zob. także m.in. W Ethler, A new look at economic integration, Institute for International Economic Studies, „Seminar paper” No. 221, Stockholm 1982; G. M. Grossman, The gains from international factor movements, Institute for International Economic Studies, „Seminar paper” No. 256, Stockholm 1983.
- ²³ Na te tematy zob. szerzej m.in. B. Balassa, op.cit.; The Economic of the European Community, op.cit.; Handel międzynarodowy, op.cit.; W. Molle, op.cit.; Z. Wysokińska, op.cit.
- ²⁴ Por. W. Molle, op.cit.
- ²⁵ Te zagadnienia są poruszane w literaturze fachowej stosunkowo rzadko.
- ²⁶ Por. G. Dieckheuer, Internationale Wirtschaftsbeziehungen, R. Oldenbourg Verlag, München 1990, s. 486.
- ²⁷ Ibidem.
- ²⁸ Na ten temat zob. też dalej.
- ²⁹ Por. W.M. Corden, The Adjustment Problem, w: L.B. Krause, S.W. Salant, European Monetary Unification and its Meaning for the Union States, The Brookings Institution, Washington D.C. 1973 oraz European monetary integration, op.cit.
- ³⁰ Ibidem oraz F. Machlup, A History of Thought on Economic Integration, Macmillan Press, London 1979.
- ³¹ Por. W. M. Corden, op.cit. Należy dodać, że taki stan jest utożsamiany przez Cordena z pełną integracją walutową. Dodaje on, że musi jej towarzyszyć silna władza polityczna na szczeblu unii, która może m.in. kontrolować wspólny bank centralny. Na ten temat zob. także E. J. Cohen, Comments, w: L. E. Krause, W. S. Salant, op.cit.
- ³² Por. J. Tinbergen, International Economic Integration, wyd. 2, North Holland, Amsterdam 1965.
- ³³ Na ten temat zob. dalej.
- ³⁴ Por. P Robson, The Economics of International Integration, Allen Unwin, London 1980, cyt. za: A. M. El-Agraa European monetary integration, w: The Economics of the European Community, op. cit., s. 109.
- ³⁵ W literaturze fachowej i w materiałach Unii Europejskiej można m.in. znaleźć wiele argumentów przemawiających na rzecz stosowania euro. Związane z tym korzyści dla przeciętnego obywatela dzieli się najczęściej na bezpośrednie i pośrednie. Do korzyści bezpośrednich zalicza się następujące: a) wyeliminowanie kosztów transakcyjnych związanych z wymianą i przesyłaniem walut; b) większa przejrzystość dokonywanych transakcji oraz możliwość bezpośredniego porównywania cen produktów oraz czynników wytwórczych; c) zanik ryzyka przy zawieraniu transakcji walutowych. Wśród korzyści pośrednich wymienia się z kolei przede wszystkim: a) lepsze funkcjonowanie jednolitego rynku; b) niższy poziom stóp procentowych i związane z tym wyższe tempo wzrostu inwestycji; c) większa stabilność cen; d) niższy poziom inflacji spowodowany stabilizacyjnie zorientowaną polityką monetarną Europejskiego Banku Centralnego. Por. The euro explanatory notes, „Euro Papers” nr 17, European Commission, Brussels 1998. Na te tematy zob. też: Możliwość spełnienia przez polską gospodarkę warunków traktatu z Maastricht, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa, 1996; Konsekwencje realizacji III etapu unii gospodarczej i walutowej dla Polski, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.
- ³⁶ Por.: J. M. Fleming, On exchange rate unification, „Economic Journal” 1971, Vol. 81; W. M. Corden, Economics of scale and customs union theory, „Journal of Political Economy” 1982, Vol. 80.
- ³⁷ Jeśli chodzi o konkretne fakty dotyczące rozwoju integracji walutowej krajów Unii Europejskiej, to warto wskazać na liczne argumenty i kontrargumenty trwającej właściwie do dziś dyskusji między tzw. monetarystami i ekonomistami. Zob. szerzej m.in. K. Zabielski, Integracja walutowa i finansowa w EWG, PWE, Warszawa 1968; K. Lutkowski, Problemy unii monetarnej w ramach EWG, PWE, Warszawa 1974; L. Oręziak, op.cit.; K. Lutkowski, Współczesny międzynarodowy system walutowy, op.cit., Konsekwencje realizacji III etapu..., op.cit.
- ³⁸ A. M. El-Agraa, op. cit.

³⁹ J. M. Fleming i W. M. Corden abstrahują całkowicie od istotnego wymogu pełnej integracji walutowej w postaci całkowicie zliberalizowanego rynku kapitałowego oraz konsekwencji tego faktu. Na ten temat zob. też dalej.

⁴⁰ Por. A. M. El-Agraa , op.cit.

⁴¹ Szerzej na ten temat zob. J. Misala , op.cit.

MONETARY UNION AS A FORM AND STAGE OF REGIONAL INTEGRATION; SELECTED THEORETICAL ASPECTS AND CONCLUSIONS FOR POLAND

(Summary)

One of the most interesting processes in progress in today's world economy is the tendency for the growth of regional integration. An expression of this tendency is the appearance and growth of various types of international integrational groupings that are to a greater or lesser degree linked with the totality of the world economy.

The processes of international integration are being closely observed by theoreticians, economic activists, and ordinary citizens alike. It is accompanied by the appearance at a downright exponential rate of various types of publications covering this topic. These are strongly dominated by descriptive publications containing comment on facts, development of the situation, real determining factors etc. Publications purely theoretical in character are far fewer in number.

The aim of this article is to discuss the most important theoretical aspects of monetary union as a form and stage of regional integration and to formulate conclusions for Poland. It transpires however that formulation of these conclusions requires recourse to the theoretical bases for the functioning of all forms of regional integration. For this reason this article additionally contains some fundamental theoretical aspects concerning the substance, principles and effects of the functioning of zones of free trade, customs union and a common market. Both in the strictly theoretical part, and in the conclusion section, remarks about concrete real situations are kept to the bare minimum.