

Rafał SZYMANOWSKI*

GEOEKONOMIA STREFY EURO

(Streszczenie)

Przedmiot artykułu stanowi rywalizacja geoeconomiczna w strefie euro. Geoeconomia opisuje proces przeniesienia rywalizacji między państwami z płaszczyzny militarnej na sferę economiczną, co w konsekwencji prowadzi do podporządkowania określonych polityk gospodarczych strategicznym celom w polityce międzynarodowej. W pracy przedstawiono pojęcie i znaczenie geoeconomii oraz reżimów walutowych jako przestrzeni rywalizacji geoeconomicznej. Przedmiotem badania uczyniono architekturę instytucjonalną strefy euro, która odzwierciedla asymetrię potencjałów między państwami członkowskimi, a także systemowy kryzys strefy euro jako kulminacyjny moment rywalizacji geoeconomicznej w Europie. Przedstawiono trzy główne przyczyny kryzysu: transfer kryzysu finansowego z USA, nieroztropną politykę fiskalną i zadłużenie publiczne poszczególnych państw członkowskich strefy, a także architekturę i mechanizmy Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW). W pracy wykazano, że Niemcy okazały się największym wygranym rywalizacji geoeconomicznej w Europie.

Słowa kluczowe: reżim walutowy; Unia Gospodarcza i Walutowa (UGW); kryzys w strefie euro; Niemcy

Klasyfikacja JEL: E42, E58, F50, N44

1. Wstęp

Przedmiot artykułu stanowi rywalizacja geoeconomiczna w strefie euro. Geoeconomia oznacza proces przeniesienia rywalizacji między państwami z płaszczyzny militarnej na sferę economiczną, co w konsekwencji prowadzi do podporządkowania określonych polityk gospodarczych strategicznym celom w polityce

* Mgr, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu; e-mail: rafal.szymanowski@amu.edu.pl

międzynarodowej. Przedmiot badań stanowi strefa euro jako szczególny przykład reżimu walutowego. Już w czasie projektowania obszaru wspólnej waluty w Europie asymetria potencjałów między poszczególnymi państwami członkowskimi w znaczącym stopniu wpłynęła na wynegocjowaną architekturę instytucjonalną Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW). W 2009 r. obszar wspólnej waluty w Europie pogrążył się w największym kryzysie od czasów wejścia euro w życie. Rywalizacja między państwami o pożądany kształt reżimu walutowego wkroczyła wówczas w nową fazę.

Systemowy kryzys strefy euro stał się, z jednej strony, bodźcem do intensyfikacji współpracy między państwami członkowskimi. Dążono m.in. do złagodzenia recesji gospodarczej, udzielenia pomocy zadłużonym państwom południowym, wsparcia znajdującej się w największych kłopotach gospodarki Grecji, a także wprowadzenia szeregu reform, które mogłyby zapobiec wystąpieniu podobnych problemów w przyszłości. Z drugiej strony kryzys stał się jednak również areną zwiększonej rywalizacji. Poszczególne państwa dążyły do przeforsowania rozwiązań zbieżnych z własnymi preferencjami politycznymi oraz kompatybilnych z profilem konkurencyjnym krajowej gospodarki. Celem artykułu jest zbadanie, jak przebiegała rywalizacja geoeconomiczna między głównymi państwami w trakcie kryzysu strefy euro. W pracy przedstawiono główne założenia podejścia geoeconomicznego do współczesnych stosunków międzynarodowych. Opisane zostały najważniejsze przyczyny kryzysu wspólnej waluty. Na samym końcu scharakteryzowano kluczowe czynniki polityczne, od których zależeć będzie przyszłość europejskiego pieniądza.

2. Pojęcie i znaczenie geoeconomii

Autorstwo terminu geoeconomia przypisuje się amerykańskiemu politologowi Edwardowi Luttwakowi. W artykule *Od geopolityki do geoeconomii: logika konfliktu, gramatyka handlu* opublikowanym na łamach „National Interest” w 1990 r. Luttwak prognozował rozwój sytuacji międzynarodowej po upadku ZSRR i końcu konfliktu zimnowojennego. Pisał: „Wygląda na to, iż wszyscy zgadzają się, że środki handlowe wypierają środki militarne, z rozporządzalnym kapitałem w miejsce siły ognia, innowacjami cywilnymi w miejsce rozwoju technologii militarnej, penetracją rynku w miejsce garnizonów i baz. Państwa, jako podmioty przestrzenne usposobione do zazdrosnego strzeżenia swoich granic, nie znikną, lecz dokonają reorientacji na rzecz geoeconomii, aby zrekomensować

słabnące znaczenie geopolityczne. Geoekonomia to najlepszy termin, jaki mogę wymyślić, na określenie mikstury logiki konfliktu i metod handlu”¹.

Zdaniem Luttwaka reorientacja na rzecz geoekonomii nie zmieni natury stosunków międzynarodowych. System międzynarodowy wciąż będzie zorganizowany w oparciu o regułę anarchii, państwa pozostaną funkcjonalnie niezróżnicowane, zmuszone do zapewniania bezpieczeństwa². Logika konfliktu i gry zero-jedynkowej również nie zniknie. Zmieniają się jedynie formy i środki tej rywalizacji. Luttwak zwracał także uwagę, iż przejście do rywalizacji geoekonomicznej nie będzie postępować równomiernie na całym świecie. Pewne rejony świata, zwłaszcza krąg euroatlantycki, będą bardziej skłonne do stosowania strategii geoekonomicznych niż inne.

Według brytyjskiego badacza Marka Leonarda rywalizacja geoekonomiczna stanowi dziś główną formę konkurencji między największymi państwami. W jego opinii mur dawniej oddzielający politykę od ekonomii upadł, przez co konflikty polityczne toczą się dzisiaj poprzez system organizujący światową gospodarkę³. Najważniejsze instrumenty tej walki już od dawna nie ograniczają się do wojny gospodarczej czy sankcji ekonomicznych. Coraz częściej można zaobserwować wykorzystywanie międzynarodowych instytucji do partykularnych celów oraz tworzenie tzw. infrastruktury rywalizacji.

W literaturze polskiej występują różne, często radykalnie rozbieżne, ujęcia geoekonomii. Pionierską książką w tym zakresie jest praca zbiorowa wydana pod redakcją Edwarda Halizaka *Geoekonomia*⁴. Redaktor tomu określa geoekonomię jako antytezę geopolityki. Autor wskazuje na dwie równorzędne egzystencjalne potrzeby państwa, jakimi są bezpieczeństwo oraz bogactwo / dobrobyt. Podczas gdy celem geopolityki jest zapewnienie bezpieczeństwa głównie poprzez środki militarne, geoekonomia dąży do budowy przestrzeni obejmującej międzynarodowe struktury produkcji, handlu, technologii i finansów, które zapewnią bogactwo. Halizak wartościuje geoekonomię pozytywnie. Stwierdza, iż „w kwestii rozwoju stosunków międzynarodowych geoekonomia oferuje optymizm i nadzieję na przezwycięzenie i integrację zacofanych sfer”, w odróżnieniu od geopolityki,

¹ E. Luttwak, *From Geopolitics to Geo-Economics. Logic of Conflict, Grammar of Commerce*, The National Interest 1990/20, s. 17–24.

² K. Waltz, *Struktura teorii stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010.

³ M. Leonard (red.), *Connectivity Wars. Why Migration, Finance and Trade are the Geo-economic Battlegrounds of the Future*, The European Council on Foreign Relations, London 2016, s. 13–27.

⁴ E. Halizak (red.), *Geoekonomia*, Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012.

którą utożsamia z „podziałami, nierównością, imperializmem i zderzeniem cywilizacji”⁵.

Zupełnie inne ujęcie proponuje Tomasz Grzegorz Grosse. Autor definiuje geokonomię jako „powiązanie celów geopolitycznych z gospodarczymi, przede wszystkim poprzez podporządkowanie instrumentów i polityk gospodarczych priorytetom geostrategicznym”⁶. Zdaniem badacza geokonomia nie jest antytezą geopolityki, lecz „strategią geopolityczną, w której gospodarka traktowana jest jako główny zasób (potencjał) geopolityczny, a także instrument działania i obszar rywalizacji międzynarodowej”⁷. W proponowanym ujęciu bogactwo nie jest równorzędną potrzebą egzystencjalną państwa tak jak bezpieczeństwo. Bezpieczeństwo ma charakter nadrzędny wobec pozostałych celów, takich jak bogactwo, dobrobyt, wzrost gospodarczy czy rozwój społeczny. Zdaniem Grossego dla geokononii szczególne znaczenie ma polityka gospodarcza oraz działania podejmowane w ramach polityk wewnętrznych prowadzonych na poziomie ugrupowań integracyjnych.

Zbliżone podejście prezentuje Roman Kuźniar. Tak jak Grosse nie uważa on geokononii za antytezę geopolityki. Stwierdza, iż mocarstwa uprawiają chętnie jedną i drugą, geokonomia często idzie w parze z geopolityką, gdyż nie są one wobec siebie sprzeczne⁸. Kuźniar podkreśla również prymat bezpieczeństwa nad pozostałymi celami polityki państw, zwracając uwagę na dokumenty prawne, m.in. Konstytucję RP (Art. 5) oraz kolejne strategie bezpieczeństwa narodowego USA. Kuźniar, nawiązując do przedstawicieli realizmu w stosunkach międzynarodowych, stwierdza, iż „sens państwa i logika jego działania pozostają niezmiennie: najpierw bezpieczeństwo, a dopiero potem wszystkie inne potrzeby, interesy, cele – rozwój, dobrobyt, prestiż, wpływy itd.”⁹

Warto podkreślić, iż geokonomia to dziś przede wszystkim termin deskryptywny, opisujący nową cechę współczesnych stosunków międzynarodowych, tj. wzrost znaczenia czynników ekonomicznych w polityce zagranicznej państw oraz przeniesienie rywalizacji z płaszczyzny militarnej na płaszczyznę gospo-

⁵ E. Halizak, *Zakończenie*, w: E. Halizak (red.), *Geokonomia*, Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012, s. 731.

⁶ T.G. Grosse, *W poszukiwaniu geokononii w Europie*, Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2014, s. 7.

⁷ *Ibidem*, s. 17.

⁸ R. Kuźniar, *Geokonomia, czyli chybiona próba paradygmatu*, *Sprawy Międzynarodowe* 2012/3, s. 98–110.

⁹ *Ibidem*, s. 102.

darczą. Geoekonomia może być traktowana jako uzupełnienie międzynarodowej ekonomii politycznej (*International Political Economy*). Bada ona wzajemne oddziaływanie ekonomii i polityki w stosunkach międzynarodowych; wpływ podmiotów niepaństwowych, takich jak korporacje ponadnarodowe, banki i instytucje finansowe, agencje ratingowe, fundusze inwestycyjne i giełdy na planetarną gospodarkę, system demokratyczny i jakość życia obywateli. Geoekonomia pozwala z kolei spojrzeć na architekturę instytucjonalną globalnej gospodarki, międzynarodowe reżimy gospodarcze, w tym reżimy wymiany handlowej i unie walutowe, jako sfery rywalizacji między poszczególnymi państwami.

Zagadnienia *takie* jak „regulacyjne zawłaszczenie” (*regulatory capture*), tj.: wpływ najsilniejszych grup interesu na kształt prowadzonej zewnętrznej polityki gospodarczej; wpływ rosnących nierówności ekonomicznych zarówno dochodowych, jak i majątkowych na jakość systemu demokratycznego; dążenia podmiotów niepaństwowych, takich jak korporacje transnarodowe, do podejmowania w trybie niedemokratycznym, poza społeczną kontrolą, decyzji o istotnych implikacjach politycznych, wydają się mieścić w obrębie wspólnego pola badawczego geoekonomii i międzynarodowej ekonomii politycznej. Znaczenie tej problematyki nieustannie rośnie i powinno znaleźć należyte odzwierciedlenie w prowadzonych badaniach naukowych.

3. Geoekonomia reżimów walutowych

Reżimy międzynarodowe stanowią wyodrębnione w systemie międzynarodowym obszary działań rządzące się określonymi zasadami i regułami¹⁰. Reżimy służą regulowaniu działań w ramach systemu międzynarodowego; definiują zasady, normy, przepisy i procedury podejmowania decyzji. Część badaczy utożsamia reżimy z instytucjami zajmującymi się określonymi problemami. Reżim może być związany z wysoce sformalizowanym porozumieniem lub z utworzeniem organizacji międzynarodowej, choć nie jest to konieczne¹¹. Badania nad reżimami międzynarodowymi są najbardziej zaawansowane na gruncie liberalizmu¹², zwłaszcza liberalnego instytucjonalizmu. Przedstawiciele tego nurtu zakładają,

¹⁰ R. Little, *Reżimy międzynarodowe*, w: J. Baylis, S. Smith (red.), *Globalizacja polityki światowej. Wprowadzenie do stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008, s. 455.

¹¹ *Ibidem*, s. 460.

¹² D.J. Puchala, R.F. Hopkins, *International Regimes: Lessons from Inductive Analysis*, International Organization 1982/36/2, s. 245–275.

iz reżimy służą przezwyciężaniu problemów, które stwarza anarchiczna struktura systemu międzynarodowego¹³. W literaturze można spotkać pogląd, iż reżimy w sferze gospodarczej mają solidniejsze podstawy od reżimów w innych sferach.

Na gruncie klasycznej analizy ekonomicznej reżimy gospodarcze, w tym strefy wspólnego handlu, unie celne, systemy współpracy walutowej i unie monetarne najczęściej opisywano jako porozumienia przynoszące korzyści wszystkim państwom członkowskim. Przykładem takiego podejścia jest teoria optymalnego obszaru walutowego (*optimum currency area*) autorstwa Roberta A. Mundella. Określa ona kryteria, które powinny być spełnione, aby wprowadzenie wspólnej waluty na danym obszarze geograficznym maksymalizowało korzyści ekonomiczne dla wszystkich państw uczestniczących w systemie. W myśl koncepcji Mundella regiony tworzące optymalny obszar walutowy powinny znieść bariery dla przepływu kapitału oraz mieć zsynchronizowane cykle koniunkturalne, podobną strukturę gospodarczą, relatywnie elastyczny rynek pracy, niską sztywność płac nominalnych w dół (*downward nominal wage rigidity*), wysoki poziom wzajemnej wymiany handlowej oraz dużą mobilność siły roboczej¹⁴. Utworzona na takim obszarze unia monetarna mogłaby przynieść zwielokrotnienie handlu, nowe miejsca pracy, bardziej stabilne ceny i łatwiej dostępny kapitał.

W ramach podejścia geoeconomicznego podkreśla się jednak, iż reżimy walutowe nie przynoszą równomiernych korzyści wszystkim uczestnikom porozumienia. Ich funkcjonowanie jest asymetrycznie korzystne dla państw centralnych w danym układzie geopolitycznym. Z tego powodu warunkiem trwałości reżimów monetarnych jest redukcja nadmiernych dysproporcji między korzyściami i kosztami, jakie wynikają z funkcjonowania danego reżimu dla poszczególnych państw¹⁵. Politolodzy podkreślają, iż wspólna waluta uprzywilejowuje państwa silniejsze gospodarczo jeszcze mocniej niż wspólny rynek¹⁶. W obrębie danego reżimu walutowego muszą zatem istnieć instytucje (np. regulacje polityczne, transfery pieniężne, fundusze strukturalne) niwelujące asymetrię.

¹³ R. Little, *op. cit.*, s. 465.

¹⁴ R.A. Mundell, *A Theory of Optimum Currency Areas*, *The American Economic Review* 1961/51/4, s. 657–665.

¹⁵ T.G. Grosse, *op. cit.*, s. 220.

¹⁶ J. Zielonka, *Koniec Unii Europejskiej?*, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa 2014, s. 24.

4. Początki strefy euro

Polityka monetarna stała się przedmiotem współpracy między państwami członkowskimi UE w ramach kolejnych reżimów walutowych. Stanowiska Francji i Niemiec były w tej kwestii mocno zróżnicowane. Należy podkreślić, iż Niemcy nie należeli do największych zwolenników wprowadzenia wspólnej waluty. Zgodnie z opinią niemieckiego Bundesbanku euro miało być zwieńczeniem już niemal w całości dokonanej integracji kontynentu, a nie środkiem na drodze do tego celu. Popularna w Niemczech teoria ukoronowania (*Krönungstheorie*) zakładała, iż euro będzie końcowym etapem długiego procesu postępującej konwergencji gospodarek europejskich, która ostatecznie doprowadzi do unii politycznej. Z kolei francuskie elity polityczne miały nadzieję, iż utworzenie UGW umożliwi zaimportowanie niemieckiej wiarygodności kredytowej i kultury stabilności monetarnej. Liczyły także na odniesienie istotnych korzyści związanych ze zdobyciem przez euro pozycji waluty rezerwowej, która po pewnym czasie będzie zdolna do konkurowania z dolarem o miano głównej waluty międzynarodowej¹⁷. W opinii czołowych polityków francuskich UGW miała być ważnym krokiem na drodze do pełnej unii politycznej opartej o zasady federalizmu fiskalnego. Pozostałe państwa kierowały się chęcią jeszcze trwalszego związania zjednoczonych Niemiec ze strukturami europejskimi oraz relatywnego osłabienia siły niemieckiej gospodarki¹⁸.

Ostateczny kompromis został osiągnięty pod wpływem zbliżającego się zjednoczenia dwóch państw niemieckich. Na szczycie w Strasburgu w grudniu 1989 r. Helmut Kohl wyraził zgodę na zwołanie konferencji międzyrządowej w sprawie Unii Gospodarczej i Walutowej przed końcem 1990 r. Oznaczało to zgodę na rozpoczęcie prac nad wprowadzeniem euro w życie. Specjaliści podkreślają, iż architektura instytucjonalna strefy euro została zaprojektowana właśnie w kontekście zjednoczenia RFN i NRD. W opinii wielu ekspertów w innych okolicznościach historycznych Niemcy i Francja mogłyby nie przezwyciężyć rozbieżności między odrębnymi wizjami strefy. Hans Kundnani stwierdził wprost, iż strefa euro najprawdopodobniej by nie powstała, gdyby nie proces zjednoczeniowy w Niemczech¹⁹. Również David Marsh przyznał, iż jest mało prawdopodobne, że

¹⁷ M. Blyth, M. Matthijs, *Conclusion: The Future of the Euro: Possible Futures, Risks, and Uncertainties*, w: M. Blyth, M. Matthijs (red.), *The Future of the Euro*, Oxford University Press, New York 2015, s. 250.

¹⁸ T. Garton Ash, *The New German Question*, *The New York Review of Books*, 15.08.2013.

¹⁹ H. Kundnani, *The Paradox of German Power*, Hurst & Company, London 2014, s. 44.

Francji udało się przekonać Kohla do wprowadzenia w życie euro i rezygnacji z marki niemieckiej, gdyby nie zjednoczenie²⁰.

W literaturze podkreśla się, iż kształt porozumienia był w dużym stopniu zbieżny ze stanowiskiem Niemiec²¹. Podczas negocjacji Niemcy dbali o zagwarantowanie kompatybilności powstającej strefy euro z ich modelem gospodarczym, który miał skorzystać na otwartych rynkach eksportowych. W zamian za zgodę na unię walutową politycy niemieccy domagali się utworzenia Europejskiego Banku Centralnego, który będzie autonomiczny i zobowiązany do utrzymywania niskiej inflacji. Zdaniem niektórych specjalistów EBC jest bardziej niezależny niż jakikolwiek inny bank centralny na świecie²². Wzorem dla EBC był niemiecki Bundesbank. W momencie utworzenia banku centralnego strefy euro państwa Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) wspólnie określiły cel inflacyjny na poziomie lekko poniżej 2%²³. To rozwiązanie było również wzorowane na niemieckim Bundesbanku. Zadanie banku centralnego w Niemczech polegało na dbaniu o to, aby wzrost cen nie przekraczał 2% w skali roku. Architektura i umocowanie prawne kluczowych instytucji obszaru wspólnej waluty przypominają instytucje niemieckie. Niezależność EBC oraz przeniesienie historycznego celu niemieckiego w polityce monetarnej na poziom całej strefy euro to przykłady „transferu instytucjonalnego” własnych instytucji z poziomu krajowego na poziom międzynarodowy.

5. Geoekonomia kryzysu w strefie euro

Kulminacyjny punkt rywalizacji geoekonomicznej w Europie stanowił okres systemowego kryzysu w strefie euro. Przyczyny kryzysu miały charakter złożony i wielowymiarowy. W literaturze podkreśla się najczęściej trzy główne źródła problemów wspólnej waluty: transfer kryzysu finansowego z USA, nieroztropna polityka fiskalna i zadłużenie publiczne poszczególnych państw członkowskich strefy, a także architektura i mechanizmy samej Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW). Scharakteryzujemy każdą z trzech głównych przyczyn kryzysu.

W latach 2007–2008 na skutek oderwania rynkowej wyceny aktywów od ich realnej wartości ekonomicznej urosła tzw. bańka spekulacyjna na rynku

²⁰ **D. Marsh**, *The Euro: The Politics of the New Global Currency*, Yale University Press, New Haven–London 2009, s. 133.

²¹ **A. Moravcsik**, *Europe after the crisis. How to sustain a common currency*, Foreign Affairs 2012/3.

²² *Ibidem*.

²³ **H. Flassbeck**, *Zehn Mythen der Krise*, Suhrkamp Verlag, Berlin 2012, s. 32.

kredytów hipotecznych wysokiego ryzyka²⁴. W następstwie pęknięcia bańki we wrześniu 2008 r. upadłość ogłosił jeden z największych amerykańskich banków inwestycyjnych Lehman Brothers. W kłopoty związane z brakiem płynności wpadły również pozostałe firmy z branży finansowej, takie jak Merrill Lynch i AIG²⁵. Z powodu silnego zintegrowania światowych rynków finansowych napięcia w amerykańskim systemie bankowym bardzo szybko przeniosły się do Europy. Strefa euro poprzez określone kanały transferu kryzysu, takie jak: sektor bankowo-finansowy, budownictwo i nieruchomości, branża motoryzacyjna czy transport, w pewnej mierze zaimportowała światowe trudności na swój teren²⁶.

Oprócz procesu transferu kryzysu należy zwrócić uwagę na błędy popełnione na poziomie polityk wewnętrznych prowadzonych w poszczególnych państwach strefy euro. Nieroztropna polityka fiskalna, niezrównoważone budżety oraz brak zarówno wizji strategicznej, jak i strukturalnych reform gospodarczych stanowiły problemy wielu państw na południu unii walutowej, a także w Irlandii. Grecję ekonomiści opisywali jako „bankruta seryjnego” – państwo to było niewypłacalne przez połowę czasu od momentu ogłoszenia niepodległości w 1829 r.²⁷ Z takim świadectwem obsługi długu Grecja, zdaniem wielu obserwatorów, nigdy nie powinna zostać przyjęta do grona członków strefy. Zła polityka fiskalna w wielu państwach w konsekwencji poskutkowała zbyt dużym poziomem długu publicznego. Państwa miały coraz większe trudności ze znalezieniem nabywców na emitowane przez siebie obligacje, przez co nie mogły już dłużej finansować swoich bieżących zobowiązań. Zmuszone były wycofać się z rynku długu publicznego albo zwrócić się o pomoc do innych państw i instytucji międzynarodowych.

Teza o zbyt wysokim długu publicznym jako głównej przyczynie kryzysu w strefie euro jest jednak kwestionowana przez wielu autorów²⁸. W opinii tych badaczy kraje strefy euro prowadziły relatywnie roztropną politykę fiskalną. Większość z nich miała mniejsze deficyty budżetowe niż Wielka Brytania, Stany Zjednoczone czy Japonia²⁹. Niektórzy autorzy podkreślają, iż wszystkie państwa tzw. grupy PIIGS (złączone jako grupa), począwszy od 1999 r., stopniowo

²⁴ N. Roubini, S. Mihm, *Ekonomia kryzysu*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 33.

²⁵ J.K. Galbraith, *The End of Normal*, Simon & Schuster Paperbacks, New York 2014, s. 171.

²⁶ G. Gorzelak, *Geografia polskiego kryzysu. Kryzys peryferii czy peryferia kryzysu?*, Stowarzyszenie Regional Studies Association – Sekcja Polska, Warszawa 2009, s. 11.

²⁷ K. Rogoff, *Grecjo: padnij!*, Polityka 2011/45.

²⁸ P. Krugman, *End this Depression Now!*, W.W. Norton & Company, New York–London 2012; A. Moravcsik, *op. cit.*; J. Pisani-Ferry, *The Euro Crisis and Its Aftermath*, Oxford University Press, New York 2014; T. Piketty, *Die Schlacht um den Euro*, C.H. Beck, München 2015.

²⁹ A. Moravcsik, *op. cit.*

i systematycznie redukowały swoje zadłużenie publiczne³⁰. Ich dług publiczny poszybował gwałtownie w górę dopiero na początku 2007 r., a więc w następstwie rozpoczynającego się wówczas kryzysu na rynkach finansowych.

Jako trzecią przyczynę kryzysu strefy euro wymienia się procesy makroekonomiczne, jakie uruchomiła wadliwa architektura instytucjonalna Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW). Od momentu utworzenia wspólnego pieniądza w Europie zaczęła wytwarzać się strukturalna nierównowaga. Państwa peryferyjne znajdujące się na południu kontynentu traciły swoją konkurencyjność międzynarodową i powiększały deficyt eksportowy. Niemcy tymczasem stopniowo wypracowywały ogromną nadwyżkę eksportową. Między 1997 a 2007 r. niemiecka nadwyżka handlowa w relacjach z członkami Eurolandu urosła prawie czterokrotnie, z 28 miliardów euro do 109 miliardów³¹. Różnice na rachunkach obrotów bieżących poszczególnych członków strefy euro doprowadziły do szoku asymetrycznego, którego nie była w stanie zniwelować architektura instytucjonalna strefy euro. Jednolita polityka monetarna w strefie nie przeciwdziałała wystarczająco skutecznie rosnącej na południu inflacji. Wspólna stopa procentowa ustalana przez Europejski Bank Centralny (EBC) dla wszystkich państw członkowskich była optymalna w stosunku do tzw. jądra strefy euro – państw o niskiej inflacji i umiarkowanym tempie wzrostu gospodarczego, takich jak Niemcy czy Holandia; jednak zbyt niska np. dla Hiszpanii czy Irlandii³². Płynący szerokim strumieniem do państw południa tani pieniądz spowodował także wzrost płac i cen nieproporcjonalnie duży wobec wzrostu produktywności pracy.

Ekonomiści wskazują, iż od momentu powstania unii walutowej Niemcy wzmacniali swoją konkurencyjność poprzez gruntowne reformy dotyczące rynku pracy, wdrażane w ramach Agendy 2010, w tym m.in. powstrzymywanie zbyt dużego wzrostu płac. W latach 1999–2011 wydajność pracy na godzinę w Niemczech rosła o 1,2% rocznie, podczas gdy płace realne (tj. płace nominalne za godzinę skorygowane o inflację) rosły zaledwie o 0,7%³³. Polityka ograniczania wzrostu płac, prowadzona przez ponad dekadę doprowadziła do tego, iż towary i usługi produkowane w Niemczech są około 25% procent tańsze w porównaniu do towarów z Europy Południowej³⁴.

Część ekonomistów zwraca uwagę, iż umiarkowany wzrost inflacji w strefie euro pozwoliłby państwom południowym na niezbędne dostosowania struktu-

³⁰ P. Krugman, *op. cit.*, s. 178.

³¹ H. Kundnani, *op. cit.*, s. 77.

³² S. Tilford, *How to save the euro*, Centre for European Reform, 2010, s. 2.

³³ H. Flassbeck, *op. cit.*, s. 29.

³⁴ A. Moravcsik, *op. cit.*

ralne³⁵. Niemcy, jednak, w obawie przed osłabieniem konkurencyjności swojego eksportu preferują wyjście z kryzysu poprzez politykę oszczędności (*austerity policy*) w strefie euro³⁶. Wciąż nie zgadzają się na przekształcenie swojego modelu proeksportowego, większe wsparcie rynku wewnętrznego, pozwolenie na wzrost płac zgodnie z tempem wzrostu produktywności pracy czy poluzowanie polityki pieniężnej. Pewne odstępstwo od dotychczasowego kursu miało miejsce dopiero niedawno. Decyzja o wprowadzeniu ustawowej płacy minimalnej (*Mindestlohn*) w wysokości 8,50 euro na godzinę na poziomie całego kraju jest pierwszym od lat krokiem w polityce niemieckiej, który ma na celu wsparcie popytu wewnętrznego.

6. Przyszłość strefy euro

Liczne propozycje dotyczące zreformowania architektury instytucjonalnej strefy euro zostały sformułowane przez czołowe europejskie ośrodki analityczne. Z grona najważniejszych opracowań należy wymienić raport *Completing the Euro* przygotowany pod auspicjami paryskiego think tanku „Notre Europe” przez członków tzw. grupy Tommaso Padoa-Schioppa, w skład której weszli tacy eksperci, jak Henrik Enderlein, Paul De Grauwe, Jean Pisany-Ferry, Peter Bofinger. Raport przygotowany pod patronatem Jacques’a Delorsa i Helmuta Schmidta postuluje utworzenie unii bankowej, agencji wzorowanej na amerykańskiej Federalnej Agencji ds. Ubezpieczenia Depozytów (*The Federal Deposit Insurance Corporation – FDIC*), a także europejskiej agencji ds. zadłużenia (*European Debt Agency*), która dysponowałaby środkami finansowymi w wysokości 10% PKB wszystkich państw strefy euro³⁷. Raport zwraca także uwagę na konieczność podjęcia dyskusji nad wprowadzeniem euroobligacji i utworzeniem osobnego budżetu państw strefy euro.

Grupa Glienickera złożona z 11 niemieckich ekonomistów, politologów i prawników przygotowała raport *Aufbruch in die Euro-Union*, który dostrzega potrzebę utworzenia ograniczonego rządu ekonomicznego w ramach strefy euro

³⁵ P. De Grauwe, Y. Ji, *From Panic-Driven Austerity to Symmetric Macroeconomic Policies in the Eurozone*, *Journal of Common Market Studies* 2013/51, Annual Review, s. 31–41.

³⁶ M. Blyth, *Austerity. The History of a Dangerous Idea*, Oxford University Press, New York 2013; W. Jacoby, *Europe’s New German Problem: The Timing of Politics and the Politics of Timing*, w: M. Blyth, M. Matthijs (red.), *op. cit.*

³⁷ H. Enderlein (red.), *Completing the Euro – A road map towards fiscal union in Europe*, Report of the „Tommaso Padoa-Schioppa Group”, Notre Europe Study 2012/92.

oraz konieczność ścisłej kontroli nad budżetami poszczególnych państw³⁸. Z kolei raport *How to Finish the Euro House* przygotowany przez Philippe'a Legrain dla brytyjskiego „Centre for European Reform” zakłada, iż najbardziej pożądaną opcją z punktu widzenia stabilnego funkcjonowania euro w długim horyzoncie czasowym jest wizja federacji fiskalnej³⁹. Legrain przyznaje jednak, iż jest ona najmniej realna z powodu uwarunkowań politycznych. W jego opinii obecna sytuacja w Europie zmierza w kierunku unii technokratycznej, co w przyszłości może doprowadzić do dalszego osłabienia, a nawet dezintegracji strefy euro.

Dla przyszłości projektu wspólnej waluty najważniejszą kwestię stanowi dziś narastająca rozbieżność w odniesieniu do kształtu strefy między Francją a Niemcami. Wynika ona z odrębnych doświadczeń z czasów funkcjonowania euro, jakie zgromadziły obydwie państwa. Warto przypomnieć, iż Francja początkowo traktowała euro jako narzędzie wzmocnienia swojej gospodarki i swoiste zabezpieczenie przed rosnącą potęgą gospodarki niemieckiej. W trakcie wprowadzania euro cieszyła się również opinią niekwestionowanego politycznego lidera strefy⁴⁰. Niemcy, z kolei, borykające się z wysokim bezrobociem i kosztami zjednoczenia, niechętnie zrezygnowały z marki niemieckiej i przystały na pomysł wspólnego pieniądza. W ciągu kilkunastu lat sytuacja zmieniła się diametralnie. Niemcy są dziś niekwestionowanym liderem gospodarczym Europy. W wyniku kryzysu urosły również do rangi państwa o największym znaczeniu politycznym w całej UE⁴¹. Francja tymczasem odczuła znacznie mniejsze korzyści ze strefy euro niż Niemcy, a w wyniku kryzysu traci wpływy i walczy o zachowanie swojej pozycji politycznej⁴².

Ta odrębność doświadczeń związanych z europejską walutą buduje jeszcze większy różnic między dwoma odmiennymi wizjami strefy euro. Podejście niemieckie, ukształtowane przez ordoliberalizm i tradycję społecznej gospodarki rynkowej, kładzie nacisk na stronę podażową gospodarki, konieczność przestrzegania reguł, a także odzyskanie konkurencyjności przez gospodarki południowe w drodze wewnętrznej dewaluacji. Podejście francuskie, osadzone w tradycjach etatyzmu, skupia się na stronie popytowej, a także znaczeniu takich kwestii, jak pełne zatrudnienie, elastyczność polityczna i solidarność wobec pogrążonych

³⁸ **Glienicker Gruppe**, *Aufbruch in die Euro-Union*, Die Zeit, 17.10.2013.

³⁹ **P. Legrain**, *How to Finish the Euro House*, Centre for European Reform, London 2014.

⁴⁰ **M. Blyth, M. Matthijs**, *op. cit.*, s. 254.

⁴¹ **U. Beck**, *Niemiecka Europa. Nowe krajobrazy władzy pod znakiem kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.

⁴² **M.I. Vail**, *Europe's Middle Child. France's Statist Liberalism and the Conflicted Politics of the Euro*, w: **M. Blyth, M. Matthijs** (red.), *op. cit.*, s. 139.

w kryzysie gospodarek. Ta rozbieżność wciąż się pogłębia i będzie stanowić poważną barierę na drodze do dalszej współpracy oraz wypracowania docelowej architektury instytucjonalnej strefy euro.

7. Zakończenie

We współczesnych stosunkach międzynarodowych rywalizacja między państwami w znacznym stopniu przenosi się ze sfery militarnej na płaszczyznę ekonomiczną. Państwa coraz częściej podejmują zróżnicowane strategie geoekonomiczne, polegające na podporządkowaniu wewnętrznych polityk gospodarczych strategicznym celom na arenie międzynarodowej. Przestrzeń rywalizacji między państwami stanowią m.in. reżimy międzynarodowe, w tym reżimy walutowe jako szczególna odmiana reżimów gospodarczych. Przedmiot badań stanowił reżim walutowy w Europie. W artykule podkreślono, iż rozwiązania takie jak niezależność oraz cel inflacyjny Europejskiego Banku Centralnego to przykłady „transferu instytucjonalnego” instytucji niemieckich z poziomu krajowego na poziom międzynarodowy. W trakcie systemowego kryzysu strefy euro Niemcy wysunęły się na pozycję najważniejszego państwa europejskiego i największego wygranego rywalizacji geoekonomicznej na kontynencie. Długoterminowa pozycja Niemiec w Europie jest jednak zagrożona m.in. przez niestabilność polityczną w pozostałych państwach europejskich oraz wadliwą architekturę instytucjonalną strefy euro.

Bibliografia

Opracowania:

- Beck Ulrich**, *Niemiecka Europa. Nowe krajobrazy władzy pod znakiem kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2013.
- Blyth Mark**, *Austerity. The History of a Dangerous Idea*, Oxford University Press, New York 2013.
- Blyth Mark, Matthijs Matthias**, *Conclusion: The Future of the Euro: Possible Futures, Risks, and Uncertainties*, w: Mark Blyth, Matthias Matthijs (red.), *The Future of the Euro*, Oxford University Press, New York 2015.
- De Grauwe Paul, Ji Yuemei**, *From Panic-Driven Austerity to Symmetric Macroeconomic Policies in the Eurozone*, *Journal of Common Market Studies* 2013/51, Annual Review.
- Enderlein Henrik** (red.), *Completing the Euro – A road map towards fiscal union in Europe*, Report of the „Tommaso Padoa-Schioppa Group”, *Notre Europe Study* 2012/92.
- Flassbeck Heiner**, *Zehn Mythen der Krise*, Suhrkamp Verlag, Berlin 2012.

- Galbraith James K.**, *The End of Normal*, Simon & Schuster Paperbacks, New York 2014.
- Garton Ash T.**, *The New German Question*, *The New York Review of Books*, 15.08.2013.
- Glienicker Gruppe**, *Aufbruch in die Euro-Union*, *Die Zeit*, 17.10.2013.
- Gorzalak Grzegorz**, *Geografia polskiego kryzysu. Kryzys peryferii czy peryferia kryzysu?*, Stowarzyszenie Regional Studies Association – Sekcja Polska, Warszawa 2009.
- Grosse Tomasz G.**, *W poszukiwaniu geoekonomii w Europie*, Instytut Studiów Politycznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2014.
- Haliżak Edward** (red.), *Geoekonomia*, Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012.
- Haliżak Edward**, *Wstęp*, w: Edward Haliżak (red.), *Geoekonomia*, Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012.
- Haliżak Edward**, *Zakończenie*, w: Edward Haliżak (red.), *Geoekonomia*, Instytut Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012.
- Jacoby Wade**, *Europe's New German Problem: The Timing of Politics and the Politics of Timing*, w: Mark Blyth, Matthias Matthijs (red.), *The Future of the Euro*, Oxford University Press, New York 2015.
- Kundnani Hans**, *The Paradox of German Power*, Hurst & Company, London 2014.
- Kuźniar Roman**, *Geoekonomia, czyli chybiona próba paradygmatu*, Sprawy Międzynarodowe 2012/3.
- Krugman Paul**, *End this Depression Now!*, W.W. Norton & Company, New York–London 2012.
- Legrain Philippe**, *How to Finish the Euro House*, Centre for European Reform, London 2014.
- Leonard Mark** (red.), *Connectivity Wars. Why Migration, Finance and Trade are the Geo-economic Battlegrounds of the Future*, The European Council on Foreign Relations, London 2016.
- Luttwak Edward**, *From Geopolitics to Geo-Economics. Logic of Conflict, Grammar of Commerce*, *The National Interest* 1990/20.
- Little Richard**, *Reżimy międzynarodowe*, w: John Baylis, Steve Smith (red.), *Globalizacja polityki światowej. Wprowadzenie do stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.
- Marsh David**, *The Euro: The Politics of the New Global Currency*, Yale University Press, New Haven–London 2009.
- Moravcsik Andrew**, *Europe after the crisis. How to sustain a common currency*, *Foreign Affairs* 2012/3.
- Mundell Robert A.**, *A Theory of Optimum Currency Areas*, *The American Economic Review* 1961/51/4.
- Piketty Thomas**, *Die Schlacht um den Euro*, C.H. Beck, München 2015.
- Pisani-Ferry Jean**, *The Euro Crisis and Its Aftermath*, Oxford University Press, New York 2014.
- Puchala Donald J., Hopkins Raymond F.**, *International Regimes: Lessons from Inductive Analysis*, International Organization 1982/36/2.
- Rogoff Kenneth**, *Grecjo: padnij!*, *Polityka* 2011/45.
- Roubini Nouriel, Mihm Stephen**, *Ekonomia kryzysu*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Tilford Simon**, *How to save the euro*, Centre for European Reform, 2010.
- Vail Mark I.**, *Europe's Middle Child. France's Statist Liberalism and the Conflicted Politics of the Euro*, w: Mark Blyth, Matthias Matthijs (red.), *The Future of the Euro*, Oxford University Press, New York 2015.

- Waltz Kenneth**, *Struktura teorii stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010.
- Woods Ngaire**, *Międzynarodowa ekonomia polityczna w dobie globalizacji*, w: John Baylis, Steve Smith (red.), *Globalizacja polityki światowej. Wprowadzenie do stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.
- Zielonka Jan**, *Koniec Unii Europejskiej?*, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa 2014.

Rafał SZYMANOWSKI

GEO-ECONOMICS OF THE EUROZONE

(Summary)

The aim of this paper is to present geo-economic competition between Eurozone member states. Geo-economics describes the process of shifting the main sphere of competition between countries from the military sphere to the economic one which in turn leads to the subordination of the economic policies to the strategic goals in the international relations. The paper describes the concept and meaning of geo-economics, and currency regimes as an arena of geo-economic rivalry. The research focuses on the institutional architecture of the Eurozone which reflects the asymmetry of power between member states and the systemic crisis in the Eurozone as the culmination of geo-economic rivalry. The paper describes three main causes of the Eurozone crisis: the transfer of the financial crisis from the USA, fiscal profligacy and public debt of certain states, as well as the architecture and mechanisms of the Economic and Monetary Union (EMU). It was shown that Germany turned out to be the biggest winner of the geo-economic competition in Europe.

Keywords: Currency Regime; Economic and Monetary Union (EMU); Crisis in the Eurozone; Germany