

## Zasada proporcjonalności jako narzędzie wspomaganie polityki gospodarczej Unii Europejskiej i Polski w sferze rynków finansowych

Nadesłany: 15.06.15 | Zaakceptowany do druku: 06.09.15

**Stanisław Kasiewicz\*, Lech Kurkliński\*\***

Artykuł ukazuje możliwe kierunki doskonalenia regulacji, które prowadziłyby do wspomaganie polityki gospodarczej w obszarze rynków finansowych. W szczególności dotyczy to wzmocnienia pozycji konkurencyjnej narodowych gospodarek krajów Unii Europejskiej, w tym z Polski. W tym celu zidentyfikowano znaczenie i istotę zasady proporcjonalności, przedstawiono podstawowe jej wymiary (elementy składowe) wraz z omówieniem wad i zalet. Zaproponowano autorski model oparty na wykorzystaniu zasady proporcjonalności jako narzędzia do wykorzystania w procesie legislacyjnym oraz prawdopodobne scenariusze, które mogą poważnie rzutować na kształt i wyzwania stojące przed polityką gospodarczą i regulacyjną w najbliższych kilku latach. Głównym wskazaniem artykułu jest konstatacja, że regulacje unijne należy adresować do tych obszarów, które niwelują dysproporcje strukturalne i bariery przedsiębiorczości na poziomie mikro. Ograniczenia legislacyjne, jak i malejący udział inwestycji prywatnych, wymagają bardziej aktywnego wykorzystania regulacji do wspomaganie polityki gospodarczej Unii Europejskiej, a w konsekwencji także w Polsce.

**Słowa kluczowe:** regulacje, zasada proporcjonalności, polityka gospodarcza.

## The Principle of Proportionality as a Tool to Support the Economic Policy of the European Union and Poland for Financial Markets

Submitted: 15.06.15 | Accepted: 06.09.15

The article describes the potential direction of how to improve regulation as a tool to support economic policy in the area of financial markets. This kind of efforts should lead to strengthening the competitive position of national economies of the European Union, including Poland. Given that, the essence of the principle of proportionality is identified and its basic dimensions (components) are presented together with a discussion of the pros and cons. The authors present the model based on the principle of proportionality as a legislative tool for better regulation scenarios for the next few years, challenging the economic and regulatory policy, are also outlined. The main observation says that EU actions (regulations) should be focused on removing structural imbalances and barriers to entrepreneurship at the micro level. The legislative weaknesses and the declining share of private investment require more active use of regulation to support the economic policy of the European Union and, consequently, also Poland.

**Keywords:** regulation, principle of proportionality, economic policy.

**JEL:** K20

---

\* **Stanisław Kasiewicz** – prof. dr hab., Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

\*\* **Lech Kurkliński** – dr, Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

Adres do korespondencji: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa; e-mail: skasie@sgh.waw.pl; lkurkli@sgh.waw.pl.

## 1. Wprowadzenie

Raport Banku Światowego *Doing Business* podaje, że średnia dla Unii Europejskiej pod względem konkurencyjności plasuje ją na 36 miejscu wśród 189 analizowanych krajów. Jednakże na 10 najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata, aż 5 czołowych miejsc przypada państwom europejskim (World Economic Forum, 2014, s. 3). Świadczy to o znacznym zróżnicowaniu unijnego ugrupowania i występujących dysproporcjach. Dlatego też celem artykułu jest pokazanie kierunków i metod doskonalenia regulacji, które pozwoliłyby skuteczniej wspierać politykę gospodarczą Unii Europejskiej, m.in. poprzez wzrost jej konkurencyjności, na tle coraz silniej wzmacniającego się znaczenia innych krajów.

Autorzy wskazują, że do głównych przyczyn słabnącej pozycji konkurencyjnej UE zaliczyć należy regulacje niedostatecznie dostosowane m.in. do zmian zachodzących w uwarunkowaniach międzynarodowych. Ich wpływ na niwelowanie ogromnych rozbieżności strukturalnych, jakie występują między państwami członkowskimi jest bardzo ograniczony. Na tym tle zaproponowana została rekomendacja metodyczna. Zaleca ona, aby przy ocenie zarówno samego procesu, jak i efektów legislacji szerzej wykorzystywać zasadę proporcjonalności. Dzięki temu można osiągnąć większą skuteczność zmniejszania różnic strukturalnych i barier przedsiębiorczości, zwłaszcza na poziomie mikro.

Przedstawione słabości legislacyjne, czego m.in. pośrednim efektem jest malejący udział inwestycji prywatnych, wymagają innego podejścia do kreowania polityki gospodarczej, którą silniej wspomagać mogłyby działania regulacyjne w ramach UE.

Zgodnie z przyjętym celem, sformułowaną diagnozą i zaproponowaną rekomendacją metodyczną, zbudowana została struktura merytoryczna artykułu. W pierwszych dwóch punktach omawia się zasadę proporcjonalności i model jej respektowania, a w trzecim ocenia się stan konkurencyjności Unii i Polski oraz opisuje prawdopodobne scenariusze, jakie mogą ukształtować się w najbliższych kilku latach, poważnie rzutując na kształt i wyzwania stojące przed polityką gospodarczą i regulacyjną.

## 2. Zasada proporcjonalności jako nowe narzędzie oceny skutków regulacji

Na tle analizy szoku regulacyjnego wywołanego ostatnim, światowym kryzysem finansowym (Kasiewicz i Kurkliński, 2012) pojawiła się inicjatywa użycia konkretnego narzędzia pozwalającego zarówno ograniczyć trwającą inflację przyjmowania coraz to nowych przepisów, jak i usprawnić proces legislacyjny. Dotyczy ona szerszego wykorzystania zasady proporcjonalności, zmuszającej do głębszej analizy skutków przygotowywanych regulacji.

W 2013 r. autorzy zaproponowali pierwsze, aplikacyjne podejście do tego zagadnienia, skupiając się na sektorze bankowym (Kasiewicz, Kurkliński i Szpringer, 2013). Następnie we współpracy z naukowcami z różnych ośrodków akademickich rozpoczęła się systematyczna weryfikacja zarysowanego modelu respektowania zasady proporcjonalności (RZP). Zastosowano go do oceny wybranych projektów regulacji. Zebrane doświadczenia jednoznacznie wskazały na konieczność kontynuowania prac nad bardziej kompleksową metodyką badań w ramach przedstawianej koncepcji (Kasiewicz, Kurkliński i Szpringer, 2014).

Wraz z narastaniem wspomnianego, pokryzysowego szoku regulacyjnego, zwłaszcza w sektorze finansowym, coraz mocniej stawiane jest pytanie, jak przejść od nasilonej fali regulacji o charakterze ostrożnościowym do tych, wspierających konkurencyjność i rozwój nie tylko w długim okresie, lecz także w średnim. W świetle analiz źródeł kryzysu, za naturalną reakcją nadzorców i regulatorów należy uznać dążenie do minimalizowania negatywnych skutków, jakie on spowodował i nadal je generuje. W pełni ujawniła się silna potrzeba zbudowania nowej architektury regulacyjnej, która uodporniłaby sferę realną od destrukcyjnego wpływu sektora finansowego i przeciwdziałałaby degeneracji jego samego w przyszłości.

Efektami dążeń i rozlicznych działań regulatorów krajowych, międzynarodowych i globalnych, polegających na koncentrowaniu się na zagadnieniach bezpieczeństwa i ryzyka systemowego, stało się przesunięcie na dalszy plan kwestii wzrostu konkurencyjności samych podmiotów regulowanych, całego sektora finansowego oraz gospodarek narodowych (Marcinkowska i Wdowiński, 2014). Problem ten w szczególności dotyczy krajów członkowskich UE i widoczny jest na tle ich słabości wobec globalnych konkurentów. Skoncentrowanie się na rozwiązaniu jednego złożonego problemu wygenerowało inne ważne wyzwanie dla polityki gospodarczej i regulatorów. Próba chociażby częściowej odpowiedzi może być propozycja Komisji Europejskiej w postaci *Planu inwestycyjnego dla Europy*, tzw. planu Junckera (European Commission, 2015b).

Liczne raporty wskazują na pogarszanie się konkurencyjności podmiotów gospodarczych funkcjonujących w UE (World Economic Forum, 2012; A Europe 2020 Initiative, 2014a; A Europe 2020 Initiative, 2014b; World Economic Forum, 2014). Ponadto wystąpiła istotna zmiana w uwarunkowaniach otoczenia zewnętrznego, zwłaszcza politycznego (np. zmieniająca się pozycja Chin, negocjacje transatlantyckie UE – USA i transpacyficzne USA – kraje Azji, brak stabilności na Bliskim Wschodzie i masowe imigracje z niestabilnych krajów, szczególnie w których toczą się działania wojenne, zagrożenia wynikające z konfliktu między Ukrainą i Rosją). W samej Unii zmieniło się wiele, ujawniły się silne tendencje dezintegracyjne, wzrosła popularność poglądów narodowo-populistycznych, eurosceptycznych, pogłębiają się rozbieżności co do kierunków prowadzenia wspólnej polityki zagranicznej

i gospodarczej (kryzys w Grecji, groźba wyjścia Wielkiej Brytanii, problemy ze stanowiskiem wobec Rosji, zaostrzenie dysproporcji strukturalnych – UE po 2004 r. stała się układem krajów o wysoce zdywersyfikowanym poziomie gospodarczym). Wobec potrzeby zwiększenia skuteczności i elastyczności działania struktur unijnych, mamy do czynienia z próbami zmiany polityki regulacyjnej i tendencji centralizacji procesu decyzyjnego. Widoczne to jest poprzez częstsze sięganie po formułę rozporządzeń, działających bezpośrednio we wszystkich krajach członkowskich, a nie dyrektyw, których wdrożenie przebiega poprzez krajowe systemy legislacyjne. Tę tendencję ilustruje wydanie *Capital Requirements Regulation* CRR dla banków, mimo uchwalenia także dyrektywy CRD IV, dotyczącej tego samego zagadnienia, tj. implementacji koncepcji Bazylia III. Jednakże kluczowe zapisy znalazły się właśnie w rozporządzeniu CRR.

Zanim jednak odpowie się na pytanie, jak przejść od regulacji ostrożnościowych do tych, przyspieszających wzrost konkurencyjności, należy poruszyć ich związek z stymulowaniem wzrostu gospodarczego. Szczególnie ważne to jest dla instytucji finansowych, a pomocne mogą być kwestie metodyczne oceny skutków regulacji. Od początku procesu globalizacji wzrasta znaczenie wpływu regulacji na konkurencyjność przedsiębiorstw i gospodarek (Szpringer, 2010; Szymański, 2004). Zwykle powodują one zmiany reguł konkurowania, generują w pierwszym okresie istotne koszty, wymuszają silną presję na ich wdrożenie, przyczyniają się do tworzenia się nowych rodzajów ryzyka i prowadzą do zmiany struktur wewnętrznych firm, a także rynku. Z jednej strony, jest to szansa dla tych podmiotów (także krajów), które potrafią umiejętnie wykorzystać możliwości zdobycia przewagi konkurencyjnej, gdy adekwatnie adoptują polityki, strategie i modele biznesowe do nowych przepisów. Z drugiej zaś – regulacje mogą wykluczać lub ograniczać rozwój tych instytucji finansowych lub krajów, które nie są w stanie odpowiednio ich wdrożyć, reagują zbyt rygorystycznie lub wolno do wprowadzonych wymogów regulacyjnych. Autorzy raportu OECD słusznie zauważają, że „nadmiar obciążeń regulacyjnych ogranicza inicjatywy i kreuje możliwości korupcyjne, zachęca do wzrostu szarej strefy” (OECD, 2011, s. 16). W 2004 r. średnie obciążenia administracyjne działalności gospodarczej z tego tytułu dla 25 krajów UE wynosiły 3,4% PKB, a dla Polski ok. 5% (OECD, 2011, s. 50). A. Mody i G.B. Wolff dowodzą, że małe i średnie banki europejskie mają większe problemy z dostosowaniem się do nowych wymogów regulacyjnych. Pokazują to wyniki stres testów bilansów tej grupy podmiotów w stosunku do dużych instytucji bankowych z 2014 r. (Mody, Wolff, 2015). Znaczenie regulacji dla wzrostu konkurencyjności wynika też z faktu, iż w gospodarce globalnej jedną z dominujących strategii przedsiębiorstw są strategie kosztowe. Natomiast koszty dostosowawcze do regulacji są relatywnie wysokie, zwłaszcza w odniesieniu do skali działalności przedsiębiorstw (Kasiewicz i in., 2014).

Dlatego w tej dziedzinie polecenia godna jest jedna z podstawowych zasad, jakimi powinny kierować się agendy i instytucje unijne – zasada proporcjonalności. Jej implementacja może mieć ogromne znaczenie dla wzrostu konkurencyjności zarówno firm (w tym banków), branż i całych gospodarek narodowych. Warto jednak podkreślić, że mimo iż zasada proporcjonalności jest uznawana za jedną z ogólnych, uniwersalnych i niekwestionowanych zasad UE, to czołowe, teoretyczne publikacje dotyczące regulacji sektora finansowego całkowicie marginalizują lub wręcz pomijają to zagadnienie (Baldwin Cave i Lodge, 2012; Decker, 2015; Rogowski, 2013; Szambelańczyk, 2011).

Z badań kierowanych przez autorów (Kasiewicz i Kurkliński, 2014) i krytycznej kwerendy analizy literatury przedmiotowej wynika, że regulator ma tendencje do tworzenia przepisów, procedur, zasad i mechanizmów, które z założenia mają mieć charakter uniwersalny dla wszystkich podmiotów (instytucji czy osób) regulowanych. To podejście jest szczególnie widoczne w regulacjach międzynarodowych odnoszących się do systemu finansowego, np. wprowadzenie tzw. *Single Rulebook* (Takehara, 2013) i także stosowane przez regulatorów krajowych (np. KNF). Spotyka się argumentację odwołującą się do przepisów ruchu drogowego, które nie uwzględniają wyjątków dla użytkowników dróg. W Polsce nierzadko pojawiają się rozwiązania jeszcze bardziej restrykcyjne. Uwidacznia się to w tym, że przepisy przybierają nawet ostrzejszy wymiar od tych rekomendowanych przez Unię lub nie podejmując się prób ich uelastycznienia do lokalnego otoczenia, a w niektórych krajach regulatorzy z powodzeniem tak postępują, np. w Luksemburgu w kwestii zasad wynagradzania kadry menedżerskiej w bankach (Weydert, 2011). Ze względu na czynniki różnicujące, wynikające z uwarunkowań narodowych, związanych przede wszystkim ze stanem rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych krajów, nie powinno tworzyć się twierdz regulacyjnych całkowicie jednolitych. Nie osiąga się wtedy oczekiwanych zamierzeń, występują opóźnienia we wdrażaniu regulacji, podmioty regulowane wyrażają mniej lub bardziej otwarty sprzeciw (kreuje się sytuacje konfliktowe), a efektywność realizacji celów jest dużo niższa. Przykłady konieczności różnicowania regulacji widoczne są np. w sektorze finansowym, a także w innych dziedzinach, np. w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Mimo występowania silnych tendencji do stosowania ujednoliconego podejścia, powoli zaczynają przebijać się głosy o potrzebie zwiększenia elastyczności przepisów. Przykładowo, unijni regulatorzy dostrzegli ten problem w dziedzinie zamówień publicznych, co odzwierciedlają trzy nowo uchwalone dyrektywy. Polska winna je wdrożyć do kwietnia 2016 r. Zakłada się w nich m.in. umożliwienie szerszego dostępu do realizacji zleceń podmiotom z sektora MŚP (Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE, 2014). Tendencję tę potwierdzają koncepcje teoretyczne *Smart regulation* i polityka *Better regulation* (Gunningham i Sinclair, 2015; European Commission, 2015a).

Zasada proporcjonalności daje szansę na ewaluację konkretnych regulacji z punktu widzenia odczuwanych skutków, czyli podjęcia próby (zastosowania modelu) oszacowania jaki jest ich wpływ na podmioty regulowane i całą gospodarkę w wymiarze korzyści, kosztów i ryzyka. Istota tej metody nie polega na tym, aby przyjąć równy podział w korzyściach netto dla zróżnicowanych podmiotów. Chodzi nade wszystko o to, aby nie dochodziło do powstania jaskrawych, niesprawiedliwych dysproporcji, czyli np. gdy jedna grupa odnosi tylko korzyści, a inna ponosi same koszty. Jeśli regulacje prowadzą do rażących dysproporcji, to skutkują one niższą efektywnością i skutecznością, nawet gdy są podejmowane w słusznych intencjach oraz mają sformułowane jasno i precyzyjnie cele. Pozytywną cechą weryfikacji stosowania zasady proporcjonalności jest to, że podobnie jak w koncepcji zrównoważonego rozwoju uwzględnia obok celów ekonomicznych, także społeczne, ekologiczne, etyczne.

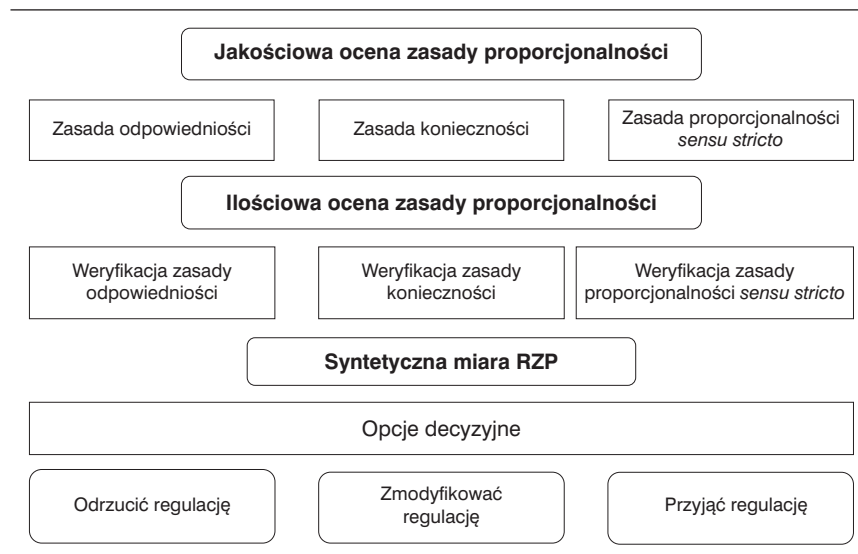
Ocena z perspektywy zasady proporcjonalności wymaga rozpoznania stosunku podmiotów regulowanych do zamierzonych założeń i pożądanych efektów regulacji. Szczególnie jest to ważne dla rynków niestabilnych i rozwijających się, które są różne od rynków dojrzałych pod względem rozwoju. Ich specyfika i często spotykana pasywna postawa w procesie regulacyjnym mogą powodować, że regulacje oparte na cechach gospodarek krajów rozwiniętych prowadzą do hamowania rozwoju podmiotów z państw, które weszły do Unii Europejskiej w ostatnich latach. Warto też podkreślić, że strukturalne różnice między tymi krajami powinny mieć istotny wpływ na wybór adekwatnych instrumentów wdrażania i egzekwowania przyjętych regulacji (np. odmiennosc kultur prawnych czy struktur instytucjonalnych).

Zasada proporcjonalności też podnosi rangę konsultacji społecznych, zwłaszcza tam, gdzie władze traktują je jako zło konieczne, a nie jako cenne źródło uzyskania informacji, opinii. Dają one nieocenione możliwości poznania sojuszników i przeciwników danej regulacji oraz identyfikacji tych barier, które mogą zagrażać osiągnięciu zamierzonych celów przez regulatora.

### **3. Cechy modelu respektowania zasady proporcjonalności i jego ograniczenia**

Kluczową rolę w ocenie regulacji stanowi odpowiednia metodyka, dająca szansę na konsekwentną i rzetelną analizę ewaluacji skutków legislacji. Dlatego też autorzy proponują konkretne rozwiązanie, nazwane modelem respektowania zasady proporcjonalności (RZP). Składa się on z dwóch etapów, które wzajemnie na siebie wpływają, aczkolwiek prace w ramach każdego z nich mają charakter autonomiczny. W ramach pierwszej części modelu, dokonuje się oceny z perspektywy jakościowej, oceniając warunki, cele i zagrożenia związane z daną regulacją. Analiza dotyczy przestrzegania

zasady proporcjonalności. Ten jakościowy wynik stanowi merytoryczny wkład do opracowania drugiej, ilościowej części, czyli kwantyfikacji w jakim stopniu analizowana reguła jest respektowana. Metoda ta pokazuje nie tylko sumaryczny rezultat oceny jej przestrzegania za pomocą unormowanego wskaźnika, lecz także uwypukla słabe i mocne strony głównych jej składników: zasad odpowiedniości, konieczności i proporcjonalności *sensu stricto* (rys. 1). Szerzej opisane zostały one w publikacji autorów *Zasada proporcjonalności. Przełom w ocenie regulacji* (Kasiewicz i in., 2014).



Rys. 1. Model oceny respektowania zasady proporcjonalności (RZP). Źródło: S. Kasiewicz, L. Kurkliński i W. Szpringer. (2014). *Zasada proporcjonalności. Przełom w ocenie regulacji*. Warszawa: ALTERUM, s. 124.

W modelu zaproponowano zastosowanie kryteriów o charakterze zarządczym, prawnym, finansowy i społeczno-ekonomicznym w stosunku do działalności regulacyjnej. Kryterium zarządcze określa stopień, w jakim cały proces projektowania i implementacji regulacji jest skutecznie zarządzany. Kryterium prawne dotyczy oceny jaką dana regulacja wykazuje spójność z istniejącym porządkiem prawnym. Kryterium finansowe odnosi się do tego, na ile zasada proporcjonalności generuje obciążenia finansowe i wpływa na efektywność autonomiczną regulacji, wyrażoną w jednostkach pieniężnych. Kryterium społeczno-ekonomiczne stara się ustalić, jak regulacja uwzględnia aspekty ogólnospołeczne i makroekonomiczne. W praktyce powyższe ogólne kryteria zostały przetransponowane na katalog odpowiednich zagadnień, które winny zostać poddane ocenie w stosunku do każdej z części składowych zasady proporcjonalności. Ich zestawienie zawiera tabela 1.

Rodzaje kryteriów	Ocena kryterium od 0 do 6 pkt
<b>Kryteria dla zasady odpowiedniości</b> 1. Związek między celami regulatora a regulacją 2. Zakres wpływu regulacji na przyczyny problemu 3. Dostępne zasoby i system motywacji regulatora 4. Interesy interesariuszy a regulacja 5. Wykorzystanie zachowania kluczowych interesariuszy 6. Ryzyko regulacyjne 7. Egzekwowanie regulacji	
Miara średnia	
<b>Kryteria dla zasady konieczności</b> 1. Alternatywne rozwiązania do regulacji 2. Koszty rozwiązań alternatywnych 3. Korzyści rozwiązań alternatywnych 4. Zdolność regulowanych podmiotów do akceptacji alternatyw 5. Ryzyko regulacyjne rozwiązań alternatywnych 6. Rodzaj kryterium wyboru najlepszej alternatywy 7. Zdolność egzekwowania realizacji najlepszej alternatywy	
Miara średnia	
<b>Kryteria dla zasady proporcjonalności sensu stricto</b> 1. Proporcjonalność makroekonomiczna 2. Proporcjonalność funkcjonalna 3. Proporcjonalność sektorowa 4. Proporcjonalność w przekroju interesariuszy	
Miara średnia	

Tab. 1 Katalog zagadnień (kryteriów) uwzględnionych w modelu RZP. Źródło: jak rys. 1, s. 128–139.

Można przedstawić, że ogólna miara zasady proporcjonalności danej regulacji spełnia warunek:

$$RZP = p_1 * ZO + p_2 * ZK + p_3 * ZS, \quad (1)$$

gdzie:

*RZP* – ogólna miara respektowania zasady proporcjonalności (przyjmująca wartości dyskretne z przedziału [0; 6] punktów);

*ZO* – średnia miara respektowania zasady odpowiedniości (przyjmująca wartości dyskretne z przedziału [0; 6] punktów);



- $ZK$  – średnia miara respektowania zasady konieczności (przyjmująca wartości dyskretne z przedziału [0; 6] punktów);  
 $ZS$  – średnia miara respektowania zasady proporcjonalności *sensu stricto* (przyjmująca wartości dyskretne z przedziału [0; 6] punktów);  
 $p_1; p_2; p_3$  – wagi znaczenia cząstkowych zasad proporcjonalności (przyjmujące wartości z przedziału [0; 1], przy czym wagi spełniają warunek:

$$p_1 + p_2 + p_3 = 1. \quad (2)$$

Dla uzyskania unormowanej miary respektowania zasady proporcjonalności, która przyjmuje wartości z przedziału [0;1] należy posłużyć się wzorem:

$$\widehat{RZP} = \frac{RZP}{7}. \quad (3)$$

Kierując się pragmatyką przyjętego modelu RZP, podejmujący decyzje o wdrożeniu regulacji może na podstawie jego wartości:

- a) odrzucić regulację, że nie spełnia zasady proporcjonalności, gdy wskaźnik RZP przyjmuje wartości z przedziału [0; 0,33];
- b) uznać, że regulacja uwzględnia zasadę proporcjonalności w umiarkowanym stopniu, gdy wskaźnik RZP przyjmuje wartości z przedziału [0,34; 0,66];
- c) uznać, że opiniowana regulacja respektuje zasadę proporcjonalności, gdy wskaźnik przyjmuje wartości z przedziału [0,67; 1] (Kasiewicz i in., 2014, s. 127–128).

Na podstawie logicznej oceny cech modelu respektowania zasady proporcjonalności (RZP), a także przeprowadzonych już wstępnych prób weryfikacji jego przydatności można stwierdzić, że posiada on ważne zalety, gdyż jest to metoda:

- prosta, która pozwala i zachęca do oceny jakościowej i ilościowej skutków regulacji przez relatywnie liczniejsze grupy interesariuszy;
- identyfikowania zarówno silnych stron regulacji, jak ich słabości (szanse, zagrożenia, bariery, rodzaje ryzyka);
- całościowa, obejmująca wszystkie etapy procesu regulacyjnego: założenia, cele, projektowanie, wdrożenie, egzekwowanie, ocenę *ex ante* i *ex post*;
- elastyczna, ponieważ może być wykorzystana w stosunku do różnych rodzajów regulacji, pozwala na odpowiedni dobór kryteriów i ich przełożenia (interpretację i postrzeganie) na te obszary tematyczne, które zdaniem analityków są kluczowe dla danej regulacji; ponadto może być stosowana do całości procesu legislacyjnego lub do jego fragmentu;
- nie jest kosztowna, wymaga dostępu do grona wiarygodnych ekspertów, umożliwia wykorzystanie bardzo zróżnicowanych źródeł informacji, np. pochodzących ze stron trzecich.

Model RZP można wspierać znaną i sprawdzoną metodą delficką, a wymiana opinii daje szansę poznania (na wczesnych etapach prac) oceny efektywności i skuteczności różnych instrumentów regulacyjnych. Regula-

torzy mają tendencję do stosowania uproszczonych rozwiązań, praktycznie ograniczających się do wykorzystywania tylko zakazów i nakazów prawnych lub administracyjnych (głównie nakładanych w postaci wymogu ustawowego).

Bardzo ważną kwestią jest merytoryczne poszukiwanie konsensusu. Nierzadko regulacje przyciągają bardzo gorliwych i zainteresowanych zwolenników, a na drugim biegunie tworzy się grupa niezadowolonych. Linia podziału (konfliktu) głównie koncentruje się wokół przyjętych instrumentów, a w szczególności ich skalowania. Regulator bardzo rzadko korzysta ze stopniowania możliwych do użycia narzędzi regulowania, przede wszystkim stosując kary, a pomijając ewentualne zachęty. Często ucieka się do nagłych zmian, od instrumentów łagodnych do wprowadzania wysoce restrykcyjnych, co jest określane jako „szkocki prysznic” – tylko zimna lub gorąca woda (np. ostatnia polska ustawa o ruchu drogowym) (Szymaniak, 2015). Model RZP daje możliwości pokazywania oceny wpływu przyjęcia różnych scenariuszy, w tym także selekcjonowania instrumentów i może przekształcać chaotyczne konflikty wokół regulacji na tory merytorycznego dialogu.

Warto też zwrócić uwagę na dodatkowe uzasadnienia przemawiające za stosowaniem modelu RZP. Otóż regulacje unijne odwołują się do przestrzegania wymogów wynikających z zasady proporcjonalności, co często zawiera ich preambuła. W praktyce stanowienia krajowych regulacji jest to najczęściej tylko slogan (np. początkowe podejście KNF do kwestii wynagrodzeń bankowców – Uchwała nr 258 z 2011 r.).

Upowszechnianie modelu RZP w praktyce stanowienia prawa tworzy szansę zmiany nie tylko w samym procesie oceny regulacji, ale innego stylu komunikowania się interesariuszy niż dominuje obecnie, poprzez łatwość dostępu do publikacji, wysyłania i wymiany opinii, argumentów i tworzenia przychylnego klimatu wokół projektowanych przepisów.

Obok pozytywnych cech modelu RZP występują też ograniczenia związane z jego wykorzystaniem w praktyce stanowienia prawa. Poniżej podane zostanie tylko kilka z nich. Pierwsze dotyczy paradoksu opartego na stereotypie, że wszystko można załatwić przez działania legislacyjne, a jednocześnie nie dąży się do opracowania realistycznej strategii regulacyjnej. Drugie ograniczenie odnosi się do mało uświadamianego i zbadanego wpływu czynników politycznych na kształt procesu legislacyjnego, a w szczególności na jego skuteczność i efektywność. Trzecie wiąże się z nie w pełni adekwatną, aktualną strukturą instytucjonalną tworzącą i wspierającą proces legislacyjny, w szczególności dotyczącą monitorowania i kontroli przyjmowanych i implementowanych regulacji. Czwartą ułomnością jest wyraźny rozdźwięk między teoretycznymi fundamentami tworzenia prawa a dominującą praktyką legislacyjną. Piąty problem wynika z tego, że w większości opracowanych aktów prawnych na poziomie krajowym i międzynarodowym nie określa w miarę precyzyjnie celów regulacji, w związku z tym kategoria ryzyka regulacyjnego jest trudna do zidentyfikowania i zbadania.

Niewątpliwie wykorzystanie modelu RZP wymaga podjęcia jeszcze wielu dalszych prac badawczych związanych z hierarchizacją celów regula-

cyjnych, pomiarem ryzyka czy systemem komunikowania się z podmiotami regulowanymi i pozostałymi interesariuszami, a przede wszystkim ze społeczeństwem.

#### 4. Rola regulacji we wspomaganie polityki gospodarczej Unii Europejskiej

Mozna przyjąć, że obszarami potencjalnych zmian regulacji, które mogą wspierać politykę gospodarczą i skuteczniej stymulować konkurencyjność są te, które wpływają na otoczenie biznesowe firm oraz skłonność do inwestowania sektora prywatnego, ukierunkowanego na tworzenie miejsc pracy i wzrost innowacyjności. Badania jakości regulacji z perspektywy konkurencyjności krajów są przedstawiane w raportach Banku Światowego *Doing Business*, publikowanych już od 12 lat. W ostatnim opracowaniu, obejmującym 189 krajów, bada się otoczenie biznesowe kształtujące cykl życia firm, a zarazem ich konkurencyjność. Do tych obszarów zalicza się następujące: zakładanie firm, uzyskanie pozwoleń budowlanych, dostęp do elektryczności, rejestracja własności, dostępność kredytów, ochrona mniejszościowych inwestorów, podatki, handel przygraniczny, egzekwowanie umów, rozwiązywanie problemów wynikających z niewypłacalności i regulacje dotyczące rynku pracy.

Obszar konkurowania	Pozycja		Wskaźnik odległości*	
	UE	Polska	UE	Polska
1. Otoczenie biznesowe	36	33	73,57	73,56
2. Zakładanie firm	53	85	89,91	85,79
3. Pozwolenia budowlane	82	137	72,82	62,97
4. Dostęp do elektryczności	78	64	76,32	79,19
5. Rejestracja własności	62	39	75,16	80,30
6. Dostępność kredytu	55	17	58,21	75,00
7. Ochrona inwestorów mniejszościowych	48	35	60,98	62,50
8. Podatki	56	87	80,02	73,51
9. Handel przygraniczny	34	41	84,52	81,80
10. Egzekwowanie umów	48	52	67,91	64,83
11. Rozwiązywanie problemów niewypłacalności	33	32	69,81	69,73

\* Wskaźnik odległości – pokazuje pozycję danego kraju na tle całej skali ocen osiągniętych przez poszczególne państwa, dla każdego wskaźnika. Przybiera wartości od 0 do 100 w stosunku do najlepszego rezultatu, gdzie 0 oznacza najgorszy wynik, a 100 dotyczy lidera.

Tab. 2. Pozycja konkurencyjna krajów UE i Polski w sferze tworzenia przyjaznego otoczenia biznesowego firm. Źródło: The World Bank. (2014). *Doing business 2015. Going beyond efficiency, Regional Profile 2015, Washington*. Pozyskano z: [http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf](http://www.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf).

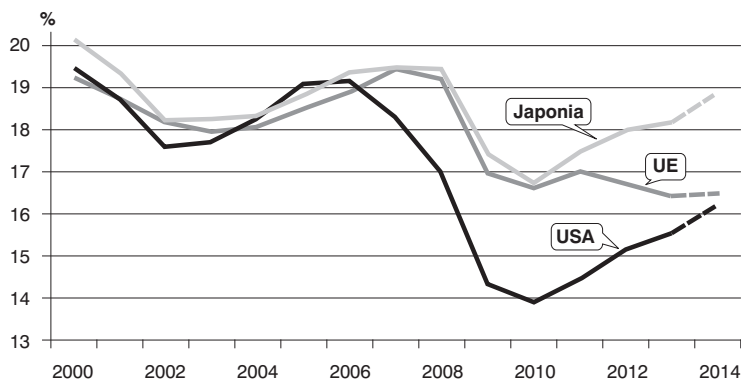
Obraz sytuacji (pozycji) konkurencyjnej, jaki wynika z raportu *Doing Business*, dla krajów Unii Europejskiej i Polski nie jest zbyt pozytywny. Najgorzej wypadły takie dziedziny, jak: pozwolenia budowlane, dostęp do elektryczności i rejestracja własności. Odległe pozycjonowanie naszego regionu wynika w dużym stopniu ze zróżnicowania strukturalnego krajów-członków, zwłaszcza tych nowoprzyjętych. Nie wydaje się, żeby aktualny stan i potencjał konkurencyjny mógł zadowalać władze unijne i polskie. W Europie rynkowe motory postępu technologicznego i innowacji biznesowej nie przekładają się na dostateczne wyzwalenie przedsiębiorczości. Także działania wspomagające, jakim bez wątpienia była strategia lizbońska zakończyły się fiaskiem (Grosse, 2010, s. 5–24). Świadczy o tym bieżąca pozycja Unii w obszarze zakładania nowych firm i rejestracji własności.

Na tle średniej konkurencyjności krajów unijnych w zakresie tworzenia warunków prowadzenia biznesu, miejsce Polski znacznie od niej nie odbiega (zob. poziom otoczenia biznesowego, ochrony inwestorów mniejszościowych czy rozwiązywania problemów związanych z niewypłacalnością). Najgorzej oceniane są dziedziny: przyznawania zezwoleń budowlanych, podatki i zakładanie przedsiębiorstw. W tych obszarach problemowych lokują się największe możliwości odblokowania przedsiębiorczości, a one w dużym stopniu zależą od przyjmowanych regulacji. Zaskakująca jest wysoka ocena sektora bankowego, który odgrywa kluczową rolę w rozwoju polskich firm i gospodarki, symbolizuje ją łatwość uzyskania kredytu (17 pozycja, dużo wyższa niż średnia dla Unii).

W warunkach kryzysu zadłużeniowego większości krajów, zwłaszcza w strefie euro, zagadnienie skali i udziału inwestycji prywatnych urasta do kluczowego problemu dla wzrostu gospodarczego, tworzenia nowych miejsc pracy, pobudzania innowacyjności. Wskazuje o tym dobitnie raport *BusinessEurope* z 2013 r. Według zawartych tam danych znacznie zmniejszyło się zaangażowanie Europy w inwestycjach zagranicznych z około 40% w 2007 r. do poniżej 20% w 2013 r. (*BusinessEurope*, 2013, s. 4). Ponadto inwestycje europejskie wykazują od 2007 r. niekorzystną tendencję, co znajduje wyraz w spadku udziału inwestycji prywatnych w PKB (zob. rys. 2).

Z rysunku 2 wynika, że USA i Japonia stworzyły skuteczniejsze mechanizmy wyjścia ze spadkowego udziału inwestycji prywatnych, jednak w Unii nadal utrzymuje się negatywny trend.

Rozwiązanie tego problemu jest pilnym zadaniem, aczkolwiek z rezerwą należy podchodzić do wspomnianego planu Junckera – powołania centralnego funduszu dla finansowania inwestycji strategicznych, czego przykładem na gruncie polskim mogą być słabe efekty programu *Polskich Inwestycji Rozwojowych* (Pielach, 2015). Należy poszukiwać bardziej kompleksowych propozycji adresowanych do ogółu firm działających w UE. Niski udział inwestycji prywatnych wynika z takich barier, jak: nieumiejętność zarządzania niepewnością i ryzykiem na poziomie całego ugrupowania, poszczególnych krajów i podmiotów gospodarczych, wysokiego i nieprzejrzystego poziomu



Rys. 2. Udział inwestycji prywatnych w PKB w %. Źródło: BusinessEurope. (2013). *Investment for growth and jobs. Improving the investment climate in Europe*. Brussels. Pozyskano z: <https://www.nho.no/siteassets/nhos-filer-og-bilder/filer-og-dokumenter/internasjonalt/nho-european-ytt/businessseurope/20150327-businessseurope-brosjyre-investment-for-growth-and-jobs.pdf>, s. 5.

opodatkowania firm; braku efektywnej współpracy administracji publicznej z przedsiębiorstwami, z popełnianiem licznych błędów legislacyjnych oraz słabości finansowania innowacyjnych, bardziej ryzykownych projektów.

W świetle powyższych uwag można pokusić się o sformułowanie ewentualnych scenariuszy rozwoju sytuacji w Unii, a w jej ramach Polski. Mogą one być bardziej pesymistyczne lub optymistyczne. Jeśli gospodarka dobrze się rozwija, a także poziom dobrobytu społecznego się poprawia, to problemy związane z barierami rozwojowymi, w tym regulacyjnymi schodzą na dalszy plan. Przykładowo, próby ograniczenia kredytowania w walutach obcych podejmowane przez polski nadzór bankowy do 2008 r. spotykały się z silną krytyką ze strony społeczeństwa i polityków, wskazujących na czynnik administracyjnego ograniczania swobody gospodarczej i szerszego dostępu do własnego mieszkania, przy ignorowaniu ryzyka (ZBP, 2015). W tych okolicznościach trudno jest podejmować działania regulacyjne wymuszające wzrost bezpieczeństwa, ale także efektywności, konkurencyjności całej gospodarki, poszczególnych branż i przedsiębiorstw. Z politycznego punktu widzenia nie opłaca się naruszać interesów konkretnych grup interesariuszy. Odmiennie sytuacja wygląda w przypadku pojawienia się niekorzystnych uwarunkowań. Wówczas nie pozwalają one na stosowanie polityki „cieplej wody”. Zatem warto nakreślić możliwe pesymistyczne scenariusze dla UE i Polski. Przede wszystkim wiążą się z materializowaniem się wcześniej wspomnianych zagrożeń dezintegracji całego ugrupowania. Wobec zróżnicowania strukturalnego krajów członkowskich i rozbieżności ich interesów narodowych, uwaga władz unijnych może skupiać się na problemach bardziej rozwiniętych i bogatszych państw. Po części mamy z tym już do

czynienia w przypadku pakietu CRD IV/CRR, nastawionego głównie na „przebankowane” gospodarki, a nie kraje rozwijające się z relatywnie słabiej rozwiniętym sektorem bankowym. Już teraz nowe wymogi kapitałowe i inne kłopoty doprowadzają do delewarowania aktywów przez międzynarodowe grupy finansowe, skutkujące np. wycofywaniem się ich z takich rynków, jak Polska (Raiffeisen, Nordea, KBC). Prowadzi to do koncentracji sektora bankowego, z reguły z negatywnymi konsekwencjami dla klientów (wzrost opłat, ograniczenie dostępności kredytu itd.). Otwartą kwestią jest też negocjowane *Transatlantyczne Partnerstwo w Dziedzinie Handlu i Inwestycji* (TTIP). Jego skutki mogą być pozytywne lub negatywne. Być może w skali całej Unii będą one korzystne, ale przy zróżnicowaniu strukturalnym krajów członkowskich z pewnością efekty rozłożą się nierównomiernie, zwłaszcza w podziale według poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych uczestników. Istnieje jednak szansa, że TTIP wpłynie na pobudzenie unijnych gospodarek i wzrost ich konkurencyjności (Płaszewski, 2014, s. 136–137).

Dlatego też w tych wszystkich sprawach kluczowe znaczenie ma odpowiednia identyfikacja interesów poszczególnych interesariuszy, klarowne formułowanie celów regulacji, jak i szerzej widzianej polityki gospodarczej. Odpowiednie podejście nierozzerwalnie łączy się z analizą skutków proponowanych działań. Uwaga ta jest szczególnie istotna na szczeblu unijnym, gdyż w grę wchodzi również interesy narodowe, które w ostatnim okresie zaczęły coraz mocniej różnicować się. Właściwe przygotowanie do procesu legislacyjnego i aktywność już na wstępnym etapie formułowania diagnozy, celów, założeń regulacji daje szansę na pomyślny scenariusz rozwoju sytuacji lub co najmniej uniknięcie zagrożeń. Takie możliwości daje wykorzystanie metody respektowania zasady proporcjonalności RZP, m.in. ze względu na jej uniwersalność i elastyczność.

## 5. Zakończenie

Artykuł poświęcony jest pokazaniu kierunków doskonalenia regulacji, które prowadziłyby do skuteczniejszego wspomaganie polityki gospodarczej, odzyskania wigoru konkurowania narodowych gospodarek i firm z Unii Europejskiej oraz pozwoliłyby osiągnąć długookresową przewagę konkurencyjną.

W tym celu zidentyfikowano istotę zasady proporcjonalności, przedstawiono podstawowe jej wymiary (elementy składowe), tj. zasady odpowiedniości, konieczności i proporcjonalności sensu stricto, wraz z omówieniem wad i zalet. Zaproponowano stosowanie modelu respektowania zasady proporcjonalności (RZP). Uznano, że mimo wielu korzyści wynikających z jego wykorzystania, model ten ograniczają liczne czynniki związane z podstawowymi cechami aktualnego procesu legislacji, np. brak odpowiedniej strategii i polityki regulacyjnej, unijnej i polskiej. Choć odnotować należy, że ukazał się idący w dobrym kierunku dokument Komisji Europejskiej datowany na 19.05.2015 r. *Better regulation for better results – An EU agenda* (European

Comission, 2015a). Na obecny stan legislacji rzutują też niski stopień zaangażowania podmiotów regulowanych i stron trzecich, niedostatki instytucjonalne, wąski portfel stosowanych instrumentów regulacji. Konieczne są dalsze prace nad metodyką hierarchizacji celów regulacji, narzędziami pomiaru ryzyka regulacyjnego i systemu komunikowania się ze społeczeństwami i gospodarkami, aby model RZP był bardziej przydatny w praktyce legislacyjnej.

Ocena regulacji z perspektywy barier hamujących wzrost przedsiębiorczości wykazała, że zarówno na poziomie unijnym, jak i polskim, jest wiele problemów do rozwiązania w obszarze: zakładania firm, uzyskania pozwoleń budowlanych czy rejestracji własności. W naszym kraju powszechna krytyka systemu podatkowego w pełni potwierdza się w świetle porównań międzynarodowych. Źródła słabości w konkurowaniu firm z całej Unii pokrywają się w dużym stopniu z barierami, jakie dają znać o sobie w Polsce. Konieczny przegląd obowiązujących przepisów i wprowadzenie uzupełnień, korekt regulacji może sprzyjać poprawie konkurencyjności podmiotów gospodarczych na poziomie europejskim i polskim.

W artykule uznaje się, że występuje ważny problem w zakresie motywowania firm do podejmowania inwestycji prywatnych i ułatwiania ich finansowania. Udział tej kategorii w PKB maleje w Unii Europejskiej od 2007 r., co wskazuje, że nie przyjęto skutecznych metod stymulowania wzrostu gospodarczego. W rezultacie pojawia się potrzeba pilnego rozważenia stosowania kompleksowych mechanizmów pobudzania inwestycji, zwłaszcza na poziomie sektora małych i średnich przedsiębiorstw, a w tej materii niepoślednia rola przypada sektorowi finansowemu. Natomiast autorzy poddają pod wątpliwość skuteczność programów nastawionych na duże, strategiczne projekty. Powyższe rozważania osadzone zostały na tle rysujących się scenariuszy rozwojowych UE, zwłaszcza tych związanych z potencjalnymi zagrożeniami. W tym kontekście pokazana jest rola, jaką odegrać mogą dobre regulacje, ale do ich tworzenia potrzeba stosować odpowiednie narzędzia, a takim w opinii autorów jest model respektowania zasady proporcjonalności RZP.

### **Bibliografia**

- A Europe 2020 Initiative. (2014a). *Reindustrialising Europe*. Member States' Competitiveness Report 2014, Luxembourg.
- A Europe 2020 Initiative. (2014b). *Helping Firms Growth*. European Competitiveness Report 2014, Luxembourg.
- Baldwin, R., Cave, M. i Lodge, M. (2012). *Understanding Regulation. Theory, Strategy, and Practice*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- BusinessEurope. (2013). *Investment for growth and jobs. Improving the investment climate in Europe*. Brussels. Pozyskano z: [http://www.nho.no/siteassets/nhos-filer-og-bilder/filer-og-dokumenter/internasjonalt/nho-european\\_ytt/businessseurope/20150327-businessseurope-brosjyre-investment-for-growth-and-jobs.pdf](http://www.nho.no/siteassets/nhos-filer-og-bilder/filer-og-dokumenter/internasjonalt/nho-european_ytt/businessseurope/20150327-businessseurope-brosjyre-investment-for-growth-and-jobs.pdf) (12.06.2015).
- Decker, C. (2015). *Modern economic regulation. An Introduction to theory and practice*. UK: Cambridge University Press.
- European Commission. (2015a). *Better regulation for better results – An EU agenda*, Strasburg.

- European Commission. (2015b). *Investment plan for Europe*. Pozyskano z: [http://www.ec.europa.eu/...investment/plan/...invest\\_in\\_europe\\_...](http://www.ec.europa.eu/...investment/plan/...invest_in_europe_...) (01.09.2015).
- Grosse, T.G. (2010). Doświadczenia Strategii Lizbońskiej – perspektywy Strategii „Europa 2020”: o kontynuacji i zmianach w polityce UE. *Zarządzanie Publiczne*, 1(11).
- Gunningham, N. I. i Sinclair, D. (1998). *Designing Smart Regulation*. W: P. Grabosky (red.), *Smart Regulation: Designing Environmental Policy*. Clarendon Press.
- Kasiewicz, S. i Kurkliński, L. (red.). (2012). *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*. Warszawa: WIB.
- Kasiewicz, S. i Kurkliński, L. (2014). Zasada proporcjonalności w świetle wyników badania ankietowego banków. W: J. Czekaj, E. Miklaszewska, W. Sułkowska (red.), *Rynek finansowy jako mechanizm alokacji zasobów w gospodarce*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Kasiewicz, S., Kurkliński, L. i Szpringer, W. (2013). Raport Specjalny: Zasada proporcjonalności a polski system bankowy. *Miesięcznik Finansowy Bank*, 12.
- Kasiewicz, S., Kurkliński, L. i Szpringer, W. (2014). *Zasada proporcjonalności. Przełom w ocenie regulacji*. Warszawa: ALTERUM.
- Marcinkowska, M. i Wdowiński, P. (red.) (2014). *Wpływ regulacji sektora bankowego na wzrost gospodarczy Polski*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Mody, A. i Wolff, G.B. (2015). Vulnerability of Europe’s small and medium – sized banks. *Bruegel Working Papers*, 7.
- OECD. (2011). *Administrative Simplification in Poland. Making policy per form. Cutting Red Tape*. Paris: OECD Publishing.
- Pielach, M. (2015). Polskie Inwestycje niezbyt rozwojowe. *Obserwator Finansowy*, 3 sierpnia. Pozyskano z: <http://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/rotator/polskie-inwestycje-niezbyt-rozwojowe/> (26.08.2015).
- Płaszewski, T. (2014). Perspektywy transatlantyckiej strefy wolnego handlu. W: J. Fiszer, P. Olszewski, B. Piskorska, A. Podraza (red.), *Współpraca transatlantycka. Aspekty polityczne, ekonomiczne i społeczne*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN, Fundacja im. Konrada Adenauera.
- Rogowski, W. (red.). (2013). *Wyzwania regulacji rynków finansowych*. Kraków, Warszawa: Oficyna Allerhanda.
- Szambelańczyk, J. (red.). (2011). *Wyzwania regulacyjne wobec doświadczeń globalnego kryzysu finansowego*. Warszawa: ZBP, Oficyna Wydawnicza SGH.
- Szpringer, W. (2010). *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna. Ujęcie instytucjonalne*. Warszawa: Poltext.
- Szymaniak, P. (2015). Pijane prawo. *Dziennik Gazeta Prawna*, 15–17 maja.
- Szymański, W. (2004). *Interesy i sprzeczności globalizacji: wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*. Warszawa: Difin.
- Takehara, D. (2013). Financial Reform in the European Union: Establishing the Common Technical Rulebook. *Global Business & Development Law Journal*, 26.
- The World Bank. (2014). *Doing business 2015. Going beyond efficiency, Regional Profile 2015*, Washington. Pozyskano z: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf> (12.06.2015).
- Weydert, J. (2011). *Proportionality principle for banks’ remuneration requirements*. Nauta-Dutilh Avocats Luxembourg. Pozyskano z: [http://www.nautadutilh.com/Documents/Documents%20LUX/Art%20ILO%20JW%2021.04.2011%20Proportionality%20principle%20for%20banks\\_%20remuneration%20requirements.PDF](http://www.nautadutilh.com/Documents/Documents%20LUX/Art%20ILO%20JW%2021.04.2011%20Proportionality%20principle%20for%20banks_%20remuneration%20requirements.PDF) (2.09.2015).
- World Economic Forum. (2012). *The Europe 2020 Competitiveness Report: Building a More Competitive Europe*, Geneva.
- World Economic Forum. (2014). *Enhancing Europe’s Competitiveness Fostering Innovation-driven. Entrepreneurship in Europe*, Geneva.
- ZBP. (2015). *Biała księga kredytów frankowych w Polsce*. Warszawa: Związek Banków Polskich.