

mBank – CASE Seminar Proceedings No. 145/2016

Zeszyty mBank – CASE nr 145/2016

**Xavier Cuadras-Morató**

# **The Catalan economy: Crisis, recovery and policy challenges**

**Gospodarka Katalonii:  
Kryzys, ożywienie i wyzwania  
dla polityki gospodarczej**



CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych  
CASE – Center for Social and Economic Research

mBank–CASE Seminar Proceedings are a continuation of BRE–CASE Seminar Proceedings, which were first published as PBR–CASE Seminar Proceedings

Zeszyty mBank–CASE są kontynuacją serii wydawniczej Zeszyty PBR–CASE i następującej po niej serii BRE Bank–CASE

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa  
al. Jana Pawła II 61/212, 01–031 Warszawa

mBank SA  
ul. Senatorska 18, 00–950 Warszawa

Scientific editor / Redakcja naukowa  
Ewa Balcerowicz

Series Coordinator / Sekretarz Zeszytów  
Aleksandra Polak

Translation / Tłumaczenie  
Tomasz Jasiński

Proofreading of economic terms /  
Korekta terminów ekonomicznych  
Ewa Balcerowicz

DTP  
Tandem Studio

**Keywords:**  
Catalonia, Spain, economic crisis, recovery

**JEL codes:**  
N14, N94

**EAN: 9788371786464**

**Publisher / Wydawca**  
CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa,  
al. Jana Pawła II 61/212, 01–031 Warszawa

**Disclaimer**

The paper contains the views of its author and not of the institutions with which he cooperates.

**Nota prawna**

Tekst wyraża poglądy autora, a nie instytucji, z którymi jest związany.



## Xavier Cuadras Morató

Xavier Cuadras Morató is Associate Professor in the Department of Economics and Business at the Universitat Pompeu Fabra (UPF) in Barcelona and Director of the International Business School (ESCI-UPF). He is also Affiliated Professor in the Barcelona Graduate School of Economics (BGSE). He holds a Degree in Economics and Business from the Universitat de Barcelona and a Ph. D. in Economics from the University of York (United Kingdom). He has held visiting positions in the University of Pennsylvania (USA), University of Rochester (USA), Universidad Centroamericana (Nicaragua) and the Escuela Superior de Economía y Negocios (El Salvador).

He has published research papers in international journals on diverse subjects (monetary theory and history, health economics, education and the labour market, and political economy). He was given the Research Award of the Economic and Social Council in Spain for the book "Competitiveness and the evolution of the current account". He has also written two books on the economy of Catalonia ("Without Spain" and "Like Austria or Denmark"). His most recent research is on the economic consequences of the political conflict between Catalonia and Spain on which he has edited the book "Catalonia: A New Independent State in Europe?: A debate on secession within the European Union" (Routledge, 2016). He has participated as main researcher in research projects funded by the Spanish government.

Professor Cuadras-Morató lives in Barcelona and has two daughters.

Xavier Cuadras Morató jest profesorem nadzwyczajnym na Wydziale Ekonomii i Biznesu w Universitat Pompeu Fabra (UPF) w Barcelonie i dyrektorem Międzynarodowej Szkoły Biznesu (ESCI-UPF). Jest również gościnnym wykładowcą w Podyplomowej Szkole Ekonomii w Barcelonie (BGSE). Ukończył Wydział Ekonomii i Biznesu na Universitat de Barcelona i obronił doktorat z ekonomii na University of York (Wielka Brytania). Prowadził gościnne wykłady na University of Pennsylvania (USA), University of Rochester (USA), Universidad Centroamericana (Nikaragua) i Escuela Superior de Economía y Negocios (Salwador).

W międzynarodowych periodykach publikuje artykuły naukowe o zróżnicowanej tematyce (teoria monetarna i historia, ekonomia zdrowia, edukacja i rynek pracy, oraz ekonomia polityczna). Jest laureatem Nagrody Badawczej Hiszpańskiej Rady Ekonomiczno-Społecznej za książkę „Competitiveness and the evolution of the current account”. Napisał również dwie książki dotyczące gospodarki Katalonii („Without Spain” oraz „Like Austria or Denmark”). Jego najnowsze badania dotyczą ekonomicznych konsekwencji politycznego konfliktu pomiędzy Katalonią i Hiszpanią, na temat którego wydał książkę „Catalonia: A New Independent State in Europe?: A debate on secession within the European Union” (Routledge, 2016). Jako szef zespołu uczestniczył w projektach badawczych finansowanych przez rząd hiszpański.

Profesor Cuadras-Morató mieszka w Barcelonie i ma dwie córki.

# Table of Contents

## Spis treści

<b>1. Catalonia: territory and population</b>	
Katalonia: obszar i liczba ludności	6
<b>2. A short description of the Catalan economy</b>	
Krótki opis gospodarki katalońskiej	8
<b>2.1. Still a relatively rich region</b>	
Nadal stosunkowo bogaty region	8
<b>2.2. A diversified economy</b>	
Zdywersyfikowana gospodarka	9
<b>2.3. A highly internationalised economy</b>	
Silnie umiędzynarodowiona gospodarka	10
<b>2.4. A dysfunctional labour market</b>	
Dysfunkcyjny rynek pracy	14
<b>2.5. Inequality and poverty: two growing concerns</b>	
Nierówność i ubóstwo: dwa rosnące źródła obaw	16
<b>2.6. Summary</b>	
Podsumowanie	17
<b>3. Analysis of the evolution of the Catalan economy, 2000–2016: euphoria, crisis, recovery</b>	
Analiza ewolucji gospodarki katalońskiej, 2000–2016: euforia, kryzys, odbudowa	18
<b>3.1. The economic miracle (1999–2008)</b>	
Cud gospodarczy (1999–2008)	18
<b>3.2. Was it a mirage?</b>	
Czy to było złudzenie?	20
<b>3.3. Crisis and adjustment process (2009–2013)</b>	
Kryzys i proces dostosowawczy (2009–2013)	22
<b>3.4. Recovery at last? (2014–2016)</b>	
Wreszcie ożywienie? (2014–2016)	27
<b>4. Policy challenges</b>	
Wyzwania dla polityki gospodarczej	31
<b>4.1. The first challenge of economic policy: improving competitiveness through higher productivity</b>	
Pierwsze wyzwanie dla polityki gospodarczej: poprawa konkurencyjności poprzez wzrost wydajności	31
<b>4.2. The second challenge of economic policy: improving social progress</b>	
Drugie wyzwanie dla polityki gospodarczej: przyspieszyć rozwój społeczny	32
<b>Conclusions</b>	
Wnioski	35
<b>Bibliography</b>	
Bibliografia	36

## 1. Catalonia: territory and population

Catalonia is a region of Spain in the north-eastern corner of the Iberian Peninsula, in the south-west of Europe, next to the border with France and the Mediterranean Sea (see Map 1). The capital and largest city of Catalonia is Barcelona, centre of one of the largest metropolitan areas in the south of Europe. Catalonia has its own language (Catalan) and culture, and a long history as a largely self-governed entity – until the end of the War of Succession in 1714. Today Catalonia is one of 17 *autonomous communities*, as regions are called in the Spanish institutional system. As such, it enjoys some degree of self-government in legislative, administrative and spending terms on several issues (including culture, education, research, health and social services, police and public order, local government, and tourism) and has its own self-government political institutions (the *Generalitat de Catalunya*), including a democratically elected parliament. Politics in Catalonia today centres on the debate over secession from Spain. Until 2010 only a minority of the population supported independence, but since then there has been an increasingly important political movement favouring secession and the creation of a new, independent Catalan state.

## 1. Katalonia: obszar i liczba ludności

Katalonia to region Hiszpanii położony w północno-zachodniej części Półwyspu Iberyjskiego, na południowym zachodzie Europy, przy granicy z Francją, nad Morzem Śródziemnym (zob. mapa 1). Stolicą i największym miastem Katalonii jest Barcelona, będąca centrum jednego z największych obszarów metropolitarnych na południu Europy. Katalonia posiada swój własny język (kataloński) oraz kulturę, a także długą historię jako byt w dużej mierze autonomiczny – aż do końca wojny o sukcesję hiszpańską w 1714 r. Obecnie Katalonia jest jedną z 17 *wspólnot autonomicznych*, jak nazywają się regiony w hiszpańskim systemie instytucjonalnym. Jako taka, cieszy się pewnym stopniem samorządności pod względem legislacyjnym, administracyjnym oraz w przypadku wydatków publicznych w niektórych obszarach (w tym: kultura, edukacja, badania, opieka zdrowotna i społeczna, policja i porządek publiczny, samorządy lokalne oraz turystyka) i ma własne autonomiczne instytucje polityczne (*Generalitat de Catalunya*), w tym demokratycznie wybierany parlament. Obecnie polityka w Katalonii skupia się na debacie wokół oderwania się od Hiszpanii. Do 2010 r. niepodległość popierała jedynie mniejszość ludności, ale od tamtej pory na znaczeniu zyskuje ruch polityczny popierający secesję i utworzenie nowego, niepodległego państwa katalońskiego.

Map 1: Catalonia    Mapa 1: Katalonia



Catalonia occupies a territory of a little more than 32,000 square kilometres, slightly bigger than Belgium (and about one-tenth the area of Poland). This corresponds to only 6.3% of Spanish land, and contrasts with the much larger share of the Spanish population (16.1%), or more than 7.4 million people (approximately 20% of the Polish population). As many as 13 countries in the EU have a smaller number of inhabitants. Catalonia is a very densely populated territory within the EU context (234 inhabitants per square kilometre). If it were an independent country it would be the fourth most densely populated in the EU, after the Netherlands, Belgium and the United Kingdom. The population is highly concentrated around the metropolitan area of Barcelona, where almost two-thirds of the people live in a territory that represents less than 8% of the Catalan total.

If there is a phenomenon that characterises the demographic dynamics during the last century in Catalonia, it is immigration. Catalonia has experienced three important waves of immigration since the beginning of the 20th century. The first two, which took place during 1901–1930 and 1951–1975, brought to Catalonia a large number of immigrants from the rest of Spain. A good indicator of the importance of this phenomenon is that in 1970 the share of the population residing in Catalonia who had been born in other regions of Spain reached a striking peak of 36.6%. The third and most recent wave, from 2000 to 2007, has a remarkably different nature, in at least three ways. First, it was considerably shorter, and ended rather abruptly with the start of the economic crisis in 2008. Nevertheless, it was quantitatively also very intense, and was the main reason behind the region's 17.6% population growth over seven years. This is more than three times the growth rate experienced by the Catalan population in 1981–2000 (5.1%). Finally, and most noticeably, immigration was now essentially coming from the rest of the world, especially Latin American countries, Morocco and Romania. As a consequence of these strong immigration flows, the percentage of the population residing in Catalonia that had been born outside Spain went from 6.1% in 2001 to 17.1% 10 years later. There is little doubt that immigration is a very important element in the configuration of contemporary Catalan society, reflecting both secular low birth rates and the region's economic dynamism. Of course immigration has important sociological and political (even electoral) implications.

Katalonia zajmuje obszar nieco ponad 32.000 kilometrów kwadratowych, nieznacznie większy niż Belgia (i stanowiący około jednej dziesiątej terytorium Polski). To zaledwie 6,3 proc. obszaru Hiszpanii, co kontrastuje ze znacznie większym udziałem w ludności tego kraju (16,1 proc.), czyli ponad 7,4 miliona osób (co stanowi około 20 proc. populacji Polski). Aż 13 państw członkowskich Unii Europejskiej ma mniejszą liczbę ludności. Na tle UE, Katalonia jest obszarem bardzo gęsto zaludnionym (234 mieszkańców na kilometr kwadratowy). Gdyby była niepodległym państwem, byłaby czwartym państwem UE pod względem gęstości zaludnienia, po Holandii, Belgii i Wielkiej Brytanii. Zaludnienie jest silnie skoncentrowane wokół obszaru metropolitalnego Barcelony, na którym ponad dwie trzecie ludności zamieszkuje teren stanowiący mniej niż 8 proc. obszaru całej Katalonii.

Jeśli można mówić o zjawisku charakteryzującym dynamikę demograficzną Katalonii w ostatnim wieku, to jest nim imigracja. Od początku XX wieku Katalonia doświadczyła trzech istotnych fal imigracji. Pierwsze dwie, które miały miejsce w latach 1901–1930 i 1951–1975, sprowadziły do Katalonii wielu imigrantów z pozostałych części Hiszpanii. Wskaźnikiem znaczenia tego zjawiska jest fakt, iż w 1970 r. udział w populacji osób mieszkających w Katalonii a urodzonych w innych regionach Hiszpanii osiągnął imponujący szczyt na poziomie 36,6 proc. Trzecia i najnowsza fala, trwająca od 2000 do 2007, miała istotnie odmienny charakter, co najmniej pod trzema względami. Po pierwsze, była ona znacznie krótsza i zakończyła się dość nagle wraz z początkiem kryzysu gospodarczego w 2008 r. Niemniej, pod względem rozmiarów była ona również bardzo duża i w głównej mierze odpowiadała za wzrost liczby ludności regionu o 17,6 proc. w ciągu siedmiu lat. To więcej niż trzykrotność tempa wzrostu populacji Katalonii w latach 1981–2000 (5,1 proc.). Wreszcie – co zasługuje na największą uwagę – tym razem napływ imigrantów nastąpił zasadniczo z pozostałych części świata, zwłaszcza z krajów latynoamerykańskich, Maroka i Rumunii. W wyniku tak licznych potoków imigrantów odsetek ludności zamieszkałej w Katalonii, a urodzonej poza granicami Hiszpanii wzrósł z 6,1 proc. w 2001 r. do 17,1 proc. dziesięć lat później. Bez wątpienia imigracja stanowi bardzo istotny element kształtujący współczesne społeczeństwo katalońskie, co odzwierciedla zarówno długofalowo niskie wskaźniki urodzeń, jak i dynamikę gospodarczą tego regionu. Naturalnie, imigracja ma istotne implikacje socjologiczne i polityczne (a nawet wyborcze).

## 2. A short description of the Catalan economy

### 2.1. Still a relatively rich region

Economically, Catalonia is the most important region of Spain, accounting for 18.9% of total GDP. According to its economic size (measured as GDP at current market prices) in 2014, an independent Catalonia would occupy 13th place in a hypothetical EU29 ranking, between Finland and Ireland. In terms of absolute size, the Catalan economy is almost half as big as Poland's.

Catalonia is also a relatively rich region: GDP per capita (at purchasing power parity) is substantially higher (18.8%) than the Spanish average. Catalonia is also relatively rich within the EU28. GDP per capita is 8.8% higher than average, placing the region in 11th place in a hypothetical EU29, between the United Kingdom and France. Poland's GDP per capita is slightly less than two-thirds of Catalonia's.<sup>1</sup>

The outbreak of the economic crisis in 2008 had a very strong impact in Catalonia, causing a remarkable relative impoverishment in comparison with the EU28 (Figure 1). Thus, Catalonia went from GDP per capita 21% higher than the EU average in 2006, to just 7% higher in 2013, after the worst years of the recession (average annual economic growth was -1.6% in 2009–2013). The current phase of economic recovery, which started in 2014, has halted this negative trend, although the economy is still far from its pre-crisis situation.

---

<sup>1</sup> These results are affected by the fact that official statistics in Europe do not take into account the existence of different price levels at the regional level. In the case of Catalonia this is likely to cause an overestimation of GDP per capita. Thus, relatively higher living costs mean that Catalonia, after taking into account these differences in purchasing power, is not really as rich as the Eurostat statistics might indicate (see Costa et al., 2015).

## 2. Krótki opis gospodarki katalońskiej

### 2.1. Nadal stosunkowo bogaty region

Pod względem gospodarczym Katalonia jest najważniejszym regionem Hiszpanii, odpowiadającym za 18,9 proc. całego PKB. Pod względem rozmiarów gospodarki (mierzonej PKB w bieżących cenach rynkowych) w 2014 r. niepodległa Katalonia zajęłaby 13. miejsce w rankingu hipotetycznej UE-29, plasując się pomiędzy Finlandią a Irlandią. W ujęciu bezwzględny gospodarka Katalonii odpowiada prawie połowie gospodarki Polski.

Katalonia jest również stosunkowo bogatym regionem: PKB na głowę mieszkańca (według parytetu siły nabywczej) jest znacząco wyższy (18,8 proc.) od średniego dla Hiszpanii. Katalonia jest również relatywnie bogata w skali UE-28. PKB *per capita* jest o 8,8 proc. wyższy od średniej unijnej, co sytuuje ten region na jedenastym miejscu w hipotetycznej UE-29, pomiędzy Wielką Brytanią a Francją. PKB na głowę mieszkańca Polski stanowi nieco poniżej dwóch trzecich katalońskiego PKB *per capita*.<sup>1</sup>

Wybuch kryzysu gospodarczego w 2008 r. wywarł silny wpływ na Katalonię, pociągając za sobą zauważalne względne zubożenie w porównaniu do UE-28 (rysunek 1). Tym samym Katalonia spadła z poziomu PKB *per capita* o 21 proc. wyższego od średniej unijnej w 2006 do zaledwie 7 proc. powyżej tej średniej w 2013 r., po najgorszych latach recesji (średnioroczny wzrost gospodarczy w latach 2009–2013 wynosił -1,6%). Obecna faza ożywienia gospodarczego, która rozpoczęła się w 2014 r. zatrzymała ten negatywny trend, chociaż gospodarka musi przebyć jeszcze daleką drogę zanim osiągnie stan sprzed kryzysu.

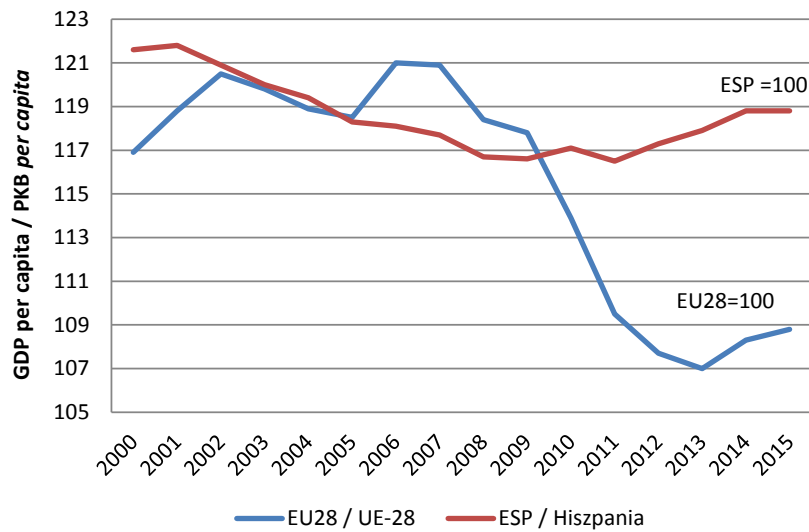
---

<sup>1</sup> Na takie wyniki wpływ ma fakt, że oficjalne dane statystyczne w Europie nie biorą pod uwagę występowania różnych poziomów cen w regionach. W przypadku Katalonii prowadzi to prawdopodobnie do przeszacowania PKB *per capita*. Tym samym, relatywnie wyższy koszt życia sprawia, że – biorąc pod uwagę wspomniane różnice siły nabywczej – Katalonia nie jest wcale aż tak bogata, jak mogłyby na to wskazywać dane Eurostatu (zob. Costa et al., 2015).



Figure 1: Despite the crisis, Catalonia is still richer than the EU28

Rysunek 1: Pomimo kryzysu Katalonia jest wciąż bogatsza niż UE-28



Source: Eurostat

Źródło: Eurostat

## 2.2. A diversified economy

Catalonia has a well-diversified economic structure, as reflected in Table 1. Several features are worth mentioning. First, the primary sector is comparatively small. Second, services are clearly the dominant economic sector, as is the case in many advanced economies. However, the great industrialist tradition of the region (once called “the factory of Spain”) is still reflected in the current economic statistics, and the share of gross value added corresponding to industry (and especially manufacturing) is still relatively large compared with Spain and the EU. Finally, looking at Table 1 in more detail and comparing Catalonia with its European counterparts, one can see that services broadly related to tourism (trade, transport, accommodation and food) account for a relatively large amount of economic activity, while public administration and social services are of much less importance. These two features are consistent with two important facts concerning the Catalan economy: first, tourism has become a fundamental pillar of the economy, and second, the level of provi-

## 2.2. Zdywersyfikowana gospodarka

Katalonia posiada dobrze zdywersyfikowaną strukturę gospodarki, co pokazuje tabela 1. Warto zwrócić uwagę na kilka cech owej struktury. Po pierwsze, sektor pierwszy<sup>2</sup> jest stosunkowo niewielki. Po drugie, usługi są sektorem wyraźnie dominującym, jak to ma miejsce w wielu gospodarkach rozwiniętych. Jednakże wielkie tradycje przemysłowe regionu (zwanego niegdyś „fabryką Hiszpanii”) również znajdują odzwierciedlenie w obecnych danych statystycznych o gospodarce, a udział w wartości dodanej brutto odpowiadającej przemysłowi (a zwłaszcza przetwórstwu przemysłowemu) jest wciąż stosunkowo wysoki w porównaniu z całą Hiszpanią i z UE. Wreszcie, jeżeli przyjrzymy się bliżej danym zawartym w tabeli 1 i porównamy Katalonię z jej odpowiednikami w Europie, to zauważymy, że usługi w szerokim sensie związane z turystyką (handel, transport, noclegi i gastronomia) stanowią stosunkowo dużą część działalności gospodarczej, zaś administracja publiczna i usługi społeczne odgrywają o wiele mniejszą rolę. Powyższe dwie cechy odpowiadają dwóm

<sup>2</sup> Sektor pierwszy obejmuje górnictwo i wydobywanie odkrywkowe oraz rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo (przyp. red.).

sion of public services in Catalonia is relatively low, affecting the social progress indices of the region, despite its relative high levels of income. Some of the consequences of these two peculiarities of the Catalan economy will be analysed in more detail below.

istotnym faktem dotyczącym gospodarki Katalonii: po pierwsze: podstawowym filarem gospodarki stała się turystyka, a po drugie: poziom świadczenia usług publicznych w Katalonii jest relatywnie niski, co wpływa na wskaźniki postępu społecznego w tym regionie, pomimo stosunkowo wysokich poziomów dochodu. Niektóre konsekwencje tych dwóch cech charakterystycznych dla gospodarki katalońskiej będą przedmiotem bardziej szczegółowej analizy w dalszej części opracowania.

**Table 1: Weight of economic sectors**

Gross Value Added distribution (2015) / Udział sektorów w wartości dodanej brutto (2015), %	Catalonia / Katalonia	Spain / Hiszpania	EU28 / UE-28	Poland / Polska
Agriculture, forestry and fisheries / Rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo	0.9	2.6	1.5	2.8
Industry / Przemysł	19.6	18.0	19.2	26.1
Manufacturing / Przetwórstwo przemysłowe	16.7	13.4	15.8	19.7
Construction / Budownictwo	4.7	5.6	5.4	8.1
Services / Usługi	74.8	73.8	73.9	63.0
Wholesale and retail trade, transport, accommodation and food service activities / Handel hurtowy i detaliczny, transport, hotelarstwo i gastronomia	28.0	23.2	19.0	25.4
Information and communication / Informacja i komunikacja	3.6	4.2	5.0	3.8
Finance and insurance / Finanse i ubezpieczenia	3.8	3.9	5.2	4.0
Real estate / Nieruchomości	12.0	11.2	11.3	5.3
Professional, scientific, technical and administrative activities / Działalność profesjonalna, naukowa, techniczna i usługi administrowania	9.0	8.4	10.8	7.5
Public administration, defence, education, health and social work / Administracja publiczna, obrona narodowa, edukacja, opieka zdrowotna i pomoc społeczna	14.1	18.8	19.1	14.7
Arts, entertainment and recreation and other services / Kultura, rozrywka i rekreacja oraz pozostałe usługi	4.3	4.1	3.5	2.3

Source: Eurostat, Generalitat de Catalunya

**Tabela 1: Znaczenie poszczególnych sektorów gospodarki**

Źródło: Eurostat, Generalitat de Catalunya

### 2.3. A highly internationalised economy

Catalonia has one of the most internationalised economies in Spain. The share of Spanish exports (imports) of goods and services corresponding to Catalan firms is 23.0% (21.3%), in both cases greater than the weight of the Catalan economy.

### 2.3. Silnie umiędzynarodowiona gospodarka

Katalonia ma jedną z najbardziej umiędzynarodowionych gospodarek w (w porównaniu do innych regionów – dopisek red.) Hiszpanii. Udział sprzedaży (zakupów) do (w) Hiszpanii towarów i usług firm katalońskich wynosi 23,0% (21,3%), w obu przypadkach jest wyższy niż udział gospodarki katalońskiej w gospodarce całego kraju.

Taking into account both exports to the rest of Spain and to the rest of the world (ROW), the region has traditionally had a sizeable trade surplus (with an average value of 7.7% of GDP in 2000–2015). Before the economic crisis this was based on a strong trade surplus with the rest of Spain, while the trade balance with the rest of the world was always negative (Table 2). Things changed rather dramatically with the start of the recession, and since 2009 both trade balances have been strongly positive. The impact of the economic crisis had a lot to do with these results: while weak aggregate demand in Catalonia reduced imports (which mainly came from the rest of the world), at the same time weak demand in Spain (the main destination market for Catalan products over the whole period) reduced Catalan exports to this market. Additionally, however, the trade sector in Catalonia was undergoing important structural changes that reduced the relative weight of the Spanish export market (see below for more details). The economic recovery underway in Catalonia and Spain might modify this situation, but it is probably too early to be certain about the scope of the two effects and how permanent these structural changes might be.

Biorąc pod uwagę zarówno sprzedaż do pozostałych regionów Hiszpanii, jak i cały eksport Katalonii<sup>3</sup>, region ten ma tradycyjnie pokaźną nadwyżkę handlową (średnio na poziomie 7,7% PKB w okresie 2000–2015). Przed kryzysem gospodarczym (taki rezultat – przyp. red.) wynikał z dużej nadwyżki w obrotach handlowych z pozostałymi regionami Hiszpanii, natomiast saldo handlu zagranicznego było zawsze ujemne (tabela 2). Ten stan rzeczy uległ dramatycznej zmianie z początkiem recesji, i od 2009 r. oba salda w obrotach handlowych pozostają na silnie dodatnim poziomie. Wpływ kryzysu gospodarczego miał wiele wspólnego z tymi wynikami: z jednej strony słaby popyt zagregowany w Katalonii ograniczył zakupy z innych regionów Hiszpanii, a jeszcze bardziej import, a z drugiej – słaby popyt w Hiszpanii (głównym rynku docelowym dla produktów katalońskich w całym tym okresie) zredukował sprzedaż towarów katalońskich na tym rynku. Dodatkowo, sektor handlu w Katalonii podlegał istotnym zmianom strukturalnym, które zmniejszyły udział rynku hiszpańskiego w sprzedaży towarów i usług z Katalonii (więcej szczegółów – zob. poniżej). Trwające w Katalonii i w Hiszpanii ożywienie gospodarcze mogłoby tę sytuację zmienić, jednak za wcześnie jest, abyśmy mogli mieć pewność co do skali tych dwóch efektów oraz co do trwałości tych zmian strukturalnych

**Table 2: Catalonia's trade balance (% of GDP)**

Year	Spain	ROW	TOTAL
2015	6.0	5.6	11.5
2014	6.1	5.4	11.5
2013	5.7	6.7	12.5
2012	5.5	4.9	10.5
2011	6.5	2.4	8.9
2010	6.6	0.6	7.2
2009	5.5	0.5	6.0
2000–08	10.0	-3.9	6.1

Source: Idescat

**Tabela 2: Saldo handlu Katalonii (% PKB)**

Rok	Saldo handlu z Hiszpanią	Saldo handlu zagranicznego	RAZEM
2015	6,0	5,6	11,5
2014	6,1	5,4	11,5
2013	5,7	6,7	12,5
2012	5,5	4,9	10,5
2011	6,5	2,4	8,9
2010	6,6	0,6	7,2
2009	5,5	0,5	6,0
2000–08	10,0	-3,9	6,1

Źródło: Idescat

<sup>3</sup> Autor pisze dosłownie: „eksport do reszty Hiszpanii i do pozostałych części świata”; ponieważ jednak Katalonia jest regionem Hiszpanii, a eksport ma określony sens w języku ekonomii w tłumaczeniu na polski piszemy: „sprzedaż do pozostałych regionów Hiszpanii i eksport” (przypis redakcji).

Despite the accelerated process of internationalisation that the Catalan economy has experienced, especially since the mid-1980s, the Spanish market is still crucial for many exporting companies in the region. Thus, in 2015 the Spanish market represented as much as 37.4% of all Catalan exports of goods, leaving other markets far behind (France, the second market in importance, accounted for 9.6% of all exports and Germany, the third, 7.4%). Nevertheless, there seems to be a definite downward trend in the relative importance of the Spanish market. Over 20 years, it has fallen more than 26 percentage points from the 1995 level of 63.5%. Although there are no studies specifically analysing this issue for the Catalan case, at least since the seminal contribution of Alesina and Spolaore (2003), the relationship between openness to trade and globalisation processes on the one hand, and the emergence of new sovereign states on the other, has been established from a theoretical point of view. It is likely that, at least partly, the recent trend showing growing support for independence among Catalan citizens is linked to the underlying structural economic changes that point to a reduction of the Catalan economy's dependence on the Spanish market.

Among markets in the rest of the world, the EU28 is the natural destination for Catalan exports, and accounted for 65.0% of them in 2015 (Figure 2). Due to a diversification strategy and also to the anaemic situation of some of their main European trade partners since 2008, Catalan exporters have progressively augmented their share of exports to non-EU countries (this has gone from 26.7% in 2000 to 35% 15 years later).<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> See Cuadras-Morató (2016), pp. 165-8 for more details about foreign trade in Catalonia.

Pomimo przyspieszonego procesu umiędzynarodowienia, jaki zaszedł w gospodarce Katalonii, zwłaszcza od połowy lat osiemdziesiątych XX w., hiszpański rynek nadal odgrywa kluczową rolę dla wielu przedsiębiorstw z regionu. I tak, na hiszpański rynek (bez Katalonii – przyp. red.) przypadało w 2015 r. 37,4% łącznie eksportu towarów katalońskich oraz ich sprzedaży na hiszpański rynek (poza Katalonią oczywiście – dopisek red.), pozostałe rynki pozostawały daleko w tyle (na Francję, drugi pod względem znaczenia rynek, przypadało 9,6% łącznie eksportu i sprzedaży do innych regionów Hiszpanii ogółem, na Niemcy – trzeci rynek – 7,4%). Tym niemniej, wydaje się, że występuje zdecydowany trend spadkowy, jeśli chodzi o relatywne znaczenie rynku hiszpańskiego. W ciągu 20 lat nastąpił spadek jego udziału z 63,5% w 1995 r. o ponad 26 punktów procentowych. Chociaż nie ma badań, które analizowałyby to zagadnienie konkretnie dla przypadku Katalonii, to co najmniej od czasu niezwykle istotnego opracowania Alesiny i Spolaore (2003) potwierdzony został – z teoretycznego punktu widzenia – związek pomiędzy otwarciem gospodarki na wymianę handlową i procesami globalizacyjnymi z jednej strony, a pojawianiem się nowych suwerennych państw z drugiej. Jest prawdopodobne, że – przynajmniej częściowo – ostatnio obserwowana tendencja polegająca na rosnącym poparciu dla niepodległości wśród obywateli Katalonii jest powiązana ze strukturalnymi przemianami gospodarczymi wskazującymi na ograniczenie uzależnienia gospodarki katalońskiej od rynku hiszpańskiego.

(Jeśli pozostawić na boku rynek hiszpański – dopisek red.), to spośród pozostałych rynków naturalnym kierunkiem dla katalońskiego eksportu są kraje UE-28, sprzedaż do których stanowiła w 2015 r. 65,0% eksportu ogółem (rysunek 2). Dzięki strategii dywersyfikacji oraz ze względu na osłabienie niektórych europejskich partnerów handlowych po 2008 r. katalońscy eksporterzy coraz bardziej zwiększają udział eksportu do krajów spoza Unii Europejskiej (wzrósł on od 26,7% w 2000 do 35% 15 lat później).<sup>4</sup>

---

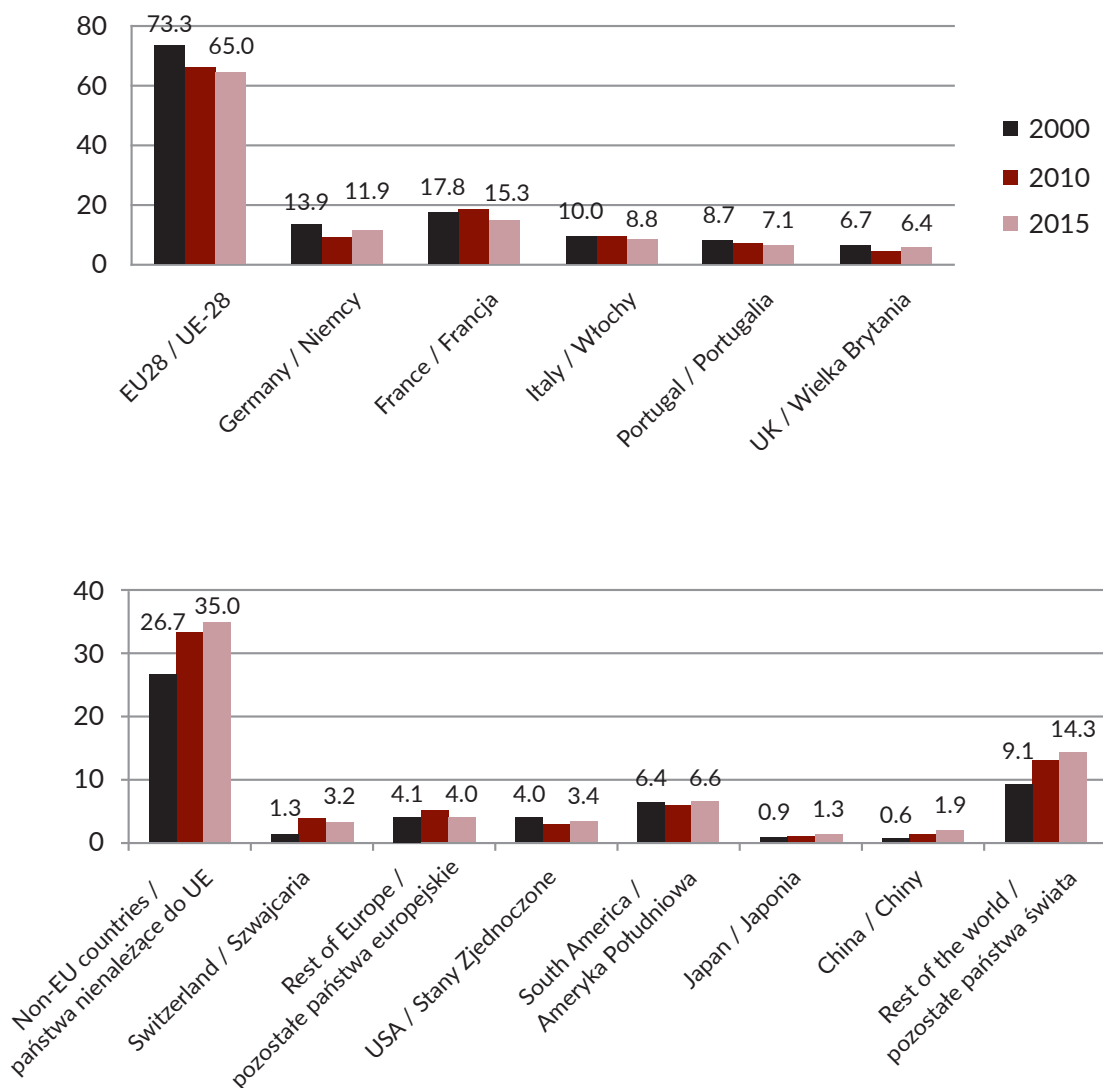
<sup>4</sup> Więcej danych na temat handlu zagranicznego Katalonii – zob. Cuadras-Morató (2016), str. 165–8.

Figure 2: Catalan exports outside Spain by partner

(% of total)

Rysunek 2: Eksport Katalonii według partnerów handlowych

(% całości)



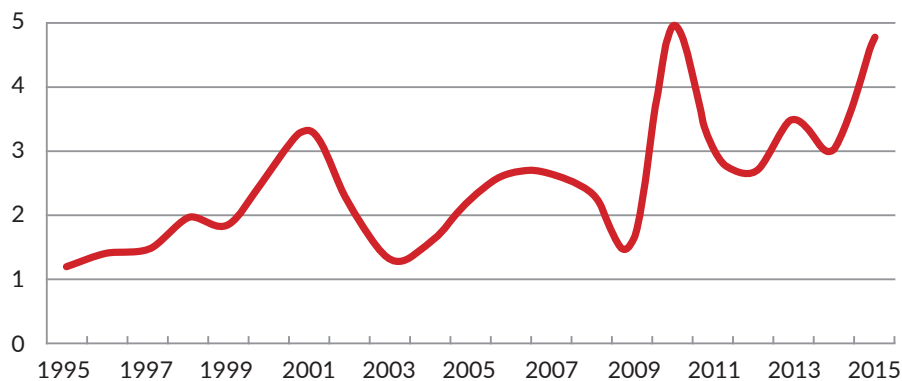
Source: Idescat

Źródło: Idescat

The Catalan economy benefits from the presence of foreign capital in numerous sectors, such as transport equipment, chemicals, pharmaceuticals, food processing, ICT and logistics. There are a large number of subsidiaries of foreign companies, which mainly come from France, Germany, Italy, the US, the Netherlands and Japan. The economy has recently been able to attract a sizeable amount of foreign investment (Figure 3). According to the *Financial Times*' FDI Markets, in 2015 Catalonia was the leading region in the Eurozone in terms of foreign direct investment.

Gospodarka Katalonii korzysta na obecności kapitału zagranicznego w wielu sektorach, takich jak przemysł motoryzacyjny, chemiczny, farmaceutyczny, przetwórstwo żywności, teleinformatyka i logistyka. Występują w nich liczne spółki zależne od firm zagranicznych, głównie z Francji, Niemiec, Włoch, USA, Holandii i Japonii. Gospodarce ostatnio udało się przyciągnąć sporą ilość inwestycji zagranicznych (rysunek 3). Według *Rynków Inwestycji Zagranicznych (FDI Markets)*, publikacji *Financial Times'a*, w 2015 Katalonia była wiodącym regionem strefy euro pod względem bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Figure 3: FDI inflows into Catalonia (EUR bn)



Source: Ministry of Economy (Spanish Government)

Rysunek 3: Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Katalonii (mld EUR)

Źródło: Ministerstwo Gospodarki (rząd Hiszpanii)

#### 2.4. A dysfunctional labour market

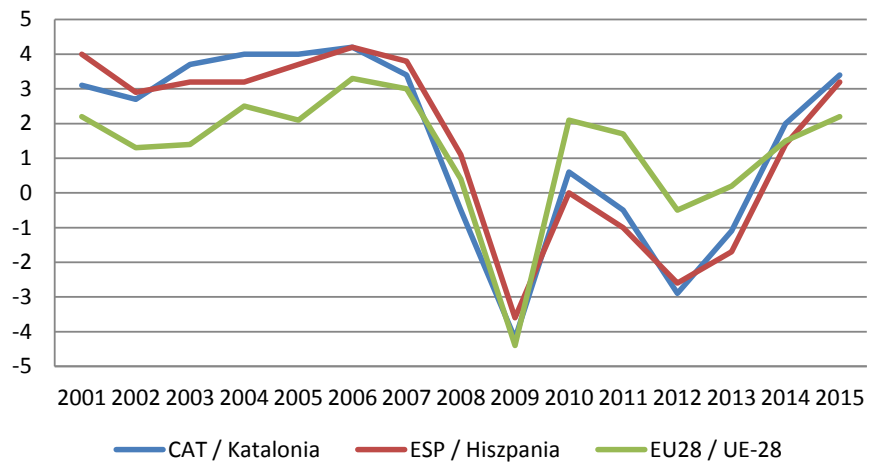
Without a doubt, high unemployment remains the most worrying economic and social problem both in Catalonia and throughout Spain (Figure 6). The great recession affected most countries of the EU28 in one way or another (Figure 4), but with the sole exception of Greece, no country other than Spain has experienced unemployment rates higher than 20% for long periods of time (2011–16). Although unemployment in Catalonia is lower, it is still very high by European standards. Two factors may account for this discrepancy. First, the immediate recovery from the recession in 2009 was comparatively robust for the EU28 countries, while Catalonia (like the rest of Spain) was trapped in a dynamic of negative or almost zero growth rates until 2013. Second, as seen in Figure 5, the labour market is very volatile, alternating high rates of job creation during good times (as happened in 2002–07) with periods of furious job destruction during bad times (2009–14). Unfortunately, this is by no means a new feature of the labour market; in fact, in 1994 the unemployment rate reached 21.2% in Catalonia (24.0% in Spain).

#### 2.4. Dysfunkcyjny rynek pracy

Wysokie bezrobocie pozostaje bez wątpienia najbardziej niepokojącym zjawiskiem gospodarczym i społecznym zarówno w Katalonii, jak i w całej Hiszpanii (rysunek 6). Wielka recesja dotknęła w taki czy inny sposób większość krajów UE-28 (rysunek 4), ale – poza jedynym wyjątkiem, którym jest Grecja – żaden inny kraj oprócz Hiszpanii nie został dotknięty bezrobociem na poziomie przekraczającym 20% przez dłuższy czas (2011–16). Choć bezrobocie jest w Katalonii niższe, to według standardów europejskich jest ono nadal bardzo wysokie. Za tą rozbieżnością mogą stać dwa czynniki. Po pierwsze, natychmiastowe odbicie po recesji w 2009 r. było stosunkowo silne w krajach UE-28, podczas gdy Katalonia (podobnie jak pozostałe części Hiszpanii) utknęła aż do 2013 r. w pułapce ujemnego lub zbliżonego do zera wzrostu gospodarczego. Po drugie, jak widać na rysunku 5, rynek pracy odznacza się dużą zmiennością, gdzie wysokie tempo tworzenia miejsc pracy w dobrych czasach (jak to miało miejsce w okresie 2002–07) występuje naprzemiennie z gorączkową likwidacją miejsc pracy w gorszych czasach (2009–14). Niestety nie jest to bynajmniej nową cechą rynku pracy – w 1994 r. stopa bezrobocia osiągnęła w Katalonii poziom 21,2% (24,0% w Hiszpanii).

Figure 4: GDP growth, 2001–2015 (%)

Rysunek 4: Wzrost PKB w latach 2001–2015 (%)

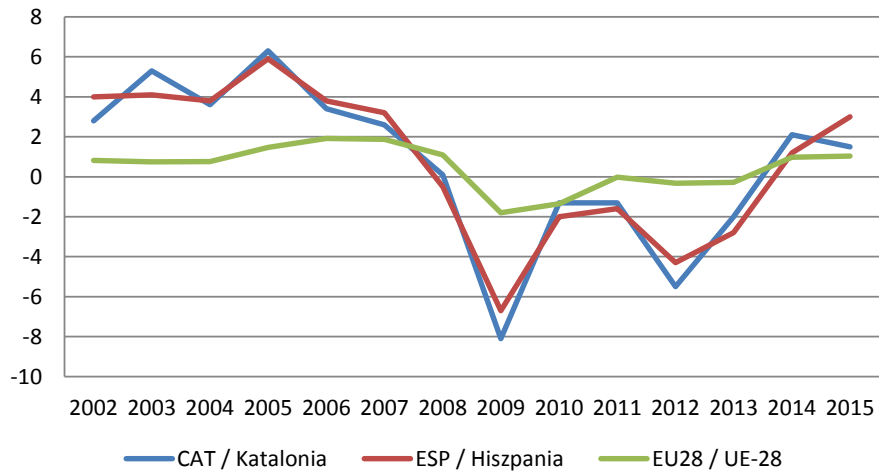


Source: Idescat, Eurostat

Źródło: Idescat, Eurostat

Figure 5: Employment growth, 2002–2015 (%)

Rysunek 5: Wzrost zatrudnienia w latach 2002–2015 (%)

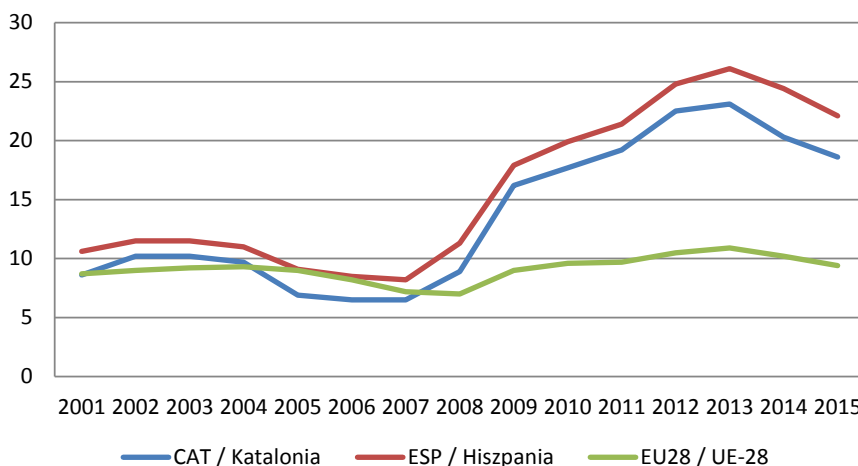


Source: Idescat, Eurostat

Źródło: Idescat, Eurostat

Figure 6: Unemployment rate, 2001–2015

Rysunek 6: Stopa bezrobocia w latach 2001–2015 (%)



Source: Idescat, Eurostat

Źródło: Idescat, Eurostat

## 2.5. Inequality and poverty: two growing concerns

One of the deepest and most visible consequences of the recession and the way the Catalan labour market works is increasingly unequal income distribution (Table 3). If Catalonia were an independent country, it would be one of the most unequal in the EU: Only Romania, Bulgaria, Spain, Portugal, Greece and the Baltic states have inequality measures worse than Catalonia's in 2015. Incidentally, Table 3 shows how Poland, a less prosperous country than Catalonia, has a more equal income distribution.

## 2.5. Nierówność i ubóstwo: dwa rosnące źródła obaw

Jedną z najpoważniejszych i najbardziej zauważalnych konsekwencji recesji oraz sposobu działania katalońskiego rynku pracy jest coraz bardziej nierównomierny rozkład dochodów (tabela 3). Gdyby Katalonia była krajem niepodległym, byłaby jednym z najbardziej nacechowanych nierównościami państw w całej Unii: jedynie Rumunia, Bułgaria, Hiszpania, Portugalia, Grecja i państwa bałtyckie miały w 2015 r. gorsze wskaźniki nierówności niż Katalonia. Tabela 3 pokazuje, że Polska, kraj mniej zamożny od Katalonii, ma bardziej równomierny rozkład dochodów.

Table 3: Income distribution (2015)

Tabela 3. Rozkład dochodów (2015)

Measure / Parametr	Catalonia / Katalonia	Spain / Hiszpania	EU28 / UE-28	Poland / Polska
Gini coefficient of disposable income / Współczynnik Giniego dla dochodu rozporządzalnego	32.3	34.6	30.0 (2014)	30.8 (2014)
S80/S20 income quintile share ratio / Nierówność rozkładu dochodów S80/S20	6.0	6.9	5.2 (2014)	4.9 (2014)

Source: Eurostat, Idescat

Źródło: Eurostat, Idescat



Levels of prosperity and equality in the distribution of income combine, and give rise to various poverty measures. At the European level, it is useful to compare different countries by using the rate of population at risk of poverty and exclusion (AROPE), a measure that combines indices of poverty, severe material deprivation and people living in households with very low work intensity. The social situation in Catalonia has worsened considerably since the start of the economic crisis in 2008. Nevertheless, Table 4 shows how Spain (relatively poor and very unequal) and Poland (relatively even poorer, although more equal) are doing worse from the perspective of the AROPE index than Catalonia, which is in a better position than the EU28 aggregate.

Poziomy zamożności i równomierności w rozkładzie dochodów wiążą się z różnymi wskaźnikami ubóstwa i przekładają się na nie. Na poziomie europejskim dobrze jest porównywać poszczególne kraje stosując wskaźnik określający odsetek osób zagrożonych ubóstwem i wykluczeniem społecznym (AROPE), miary łączącej w sobie wskaźniki: ubóstwa, głębokiej deprivacji materialnej oraz osób żyjących w gospodarstwach domowych o bardzo małej intensywności pracy. Sytuacja społeczna w Katalonii uległa od początku kryzysu gospodarczego w 2008 r. istotnemu pogorszeniu. Tym niemniej tabela 4 ukazuje, że Hiszpania (stosunkowo biedna i charakteryzująca się dużymi nierównościami) i Polska (relatywnie jeszcze biedniejsza, ale charakteryzująca się większą równomiernością (rozkładu dochodów – przyp. red.) wypadają z punktu widzenia współczynnika AROPE gorzej niż Katalonia, której sytuacja jest lepsza niż krajów UE-28 rozpatrywanych łącznie.

**Table 4: Poverty and social exclusion (2015)**

Measure / Parametr	Catalonia / Katalonia	Spain / Hiszpania	EU28 / UE-28	Poland / Polska
AROPE	23.5	28.6	24.4 (2014)	24.7 (2014)

Source: Eurostat, Idescat

**Tabela 4: Ubóstwo i wykluczenie społeczne (2015)**

Źródło: Eurostat, Idescat

## 2.6. Summary

Catalonia is a relatively rich European region that has experienced a long, deep recession (2009–13), from which it started to exit only in 2014. Its economy is rather diversified and open to the world, but not without important structural problems, such as a dysfunctional labour market, entailing very high levels of unemployment, which in turn contribute to inequality in the distribution of income. Consolidating the incipient recovery and improving the competitiveness of the productive sectors of the region, while at the same time improving the way this prosperity is shared among the population, are the two main challenges of economic policy if the region is to occupy a pre-eminent place among the most prosperous and socially inclusive countries of the EU.

## 2.6. Podsumowanie

Katalonia jest stosunkowo zamożnym regionem Europy, który doświadczył długotrwałej i głębokiej recesji (2009–13), i zaczął z niej wychodzić dopiero w 2014 r. Jej gospodarka jest dość zdywersyfikowana i otwarta na świat, jednakże cierpi ona na istotne problemy strukturalne, takie jak dysfunkcyjny rynek pracy, co pociąga za sobą wysoki poziom bezrobocia, co z kolei przyczynia się do nierównomiernego rozkładu dochodów. Wzmocnienie ożywienia gospodarczego, które właśnie się pojawiło, oraz zwiększenie konkurencyjności sektorów produkcyjnych regionu, a jednocześnie poprawa sposobu podziału dobrobytu w społeczeństwie, to dwa główne wyzwania dla polityki gospodarczej, jeśli region ma zająć istotne miejsce wśród najzamożniejszych państw UE odznaczających się największą integracją społeczną.

### 3. Analysis of the evolution of the Catalan economy, 2000–2016: euphoria, crisis, recovery

#### 3.1. The economic miracle (1999–2008)

Accession to the Economic and Monetary Union (EMU) in 1999 represented the culmination of the Spanish economy's integration into the European economic space. The creation of the EMU was a political experiment almost unprecedented in history: 11 sovereign countries that were part of the European Union (EU) decided to join a currency union, give up independent monetary policy and severely restrict their ability to conduct autonomous fiscal policy, in one of the biggest macroeconomic policy coordination exercises in modern times. EMU opened a whole new era for the Spanish economy, characterised by a radically new macroeconomic policy framework, in which monetary policy is entirely conducted by the European Central Bank (ECB) for the entire euro zone, and fiscal policy is heavily restricted by the commitments undertaken by all EMU member countries in the Stability and Growth Pact (SGP). The Spanish economy (including the Catalan economy) benefited extraordinarily from the new macroeconomic environment, entering a period of very strong economic and employment growth, abruptly interrupted in 2008 by the start of the global financial and economic crisis.

The story of the Spanish economy within EMU is the tale of an "economic miracle" in 1999–2008 (it has to be said, though, that the economy had been recovering steadily from the 1992 crisis at least since 1995), and its collapse after 2008, coinciding with the worst financial and economic crisis the world has seen since 1929. The Spanish (and Catalan) economic miracle was characterised by comparatively strong economic growth, with a very important impact in terms of employment (see Figures 4 and 5, and Table 5).

### 3. Analiza ewolucji gospodarki katalońskiej, 2000–2016: euforia, kryzys, odbudowa

#### 3.1. Cud gospodarczy (1999–2008)

Przystąpienie w roku 1999 do Unii Gospodarczo-Walutowej (EMU) stanowiło punkt kulminacyjny integracji gospodarki Hiszpanii z europejską przestrzenią gospodarczą. Utworzenie EMU było eksperymentem politycznym właściwie bez precedensu: 11 suwerennych państw członkowskich Unii Europejskiej (UE) postanowiło przystąpić do unii walutowej, zrezygnować z niezależnej polityki pieniężnej oraz poważnie ograniczyć swoją zdolność do prowadzenia własnej autonomicznej polityki fiskalnej, w ramach jednego z największych w historii przedsięwzięć związanych z koordynacją polityki makroekonomicznej w erze nowożytniej. EMU otworzyło całkowicie nową epokę w gospodarce hiszpańskiej, charakteryzującą się zupełnie nowymi ramami polityki makroekonomicznej, gdzie politykę monetarną dla całej strefy euro prowadzi wyłącznie Europejski Bank Centralny (EBC), a polityka fiskalna podlega mocnym ograniczeniom wynikającym ze zobowiązań powziętych przez wszystkie państwa członkowskie EMU w ramach Paktu Stabilności i Rozwoju (PSR). Gospodarka hiszpańska (w tym gospodarka Katalonii) skorzystała nadzwyczajnie na nowym otoczeniu makroekonomicznym, wchodząc w okres bardzo silnego wzrostu gospodarczego i wzrostu zatrudnienia, który (to okres – przyp. red.) został gwałtownie przerwany w 2008 przez nadejście światowego kryzysu finansowego i gospodarczego.

Historia gospodarki hiszpańskiej w ramach EMU to opowieść o „cudzie gospodarczym” w latach 1999–2008 (należy jednak zauważyć, że gospodarka znajdowała się już wcześniej, co najmniej od 1995 r., w okresie stabilnego ożywienia po kryzysie z 1992 r.) oraz o załamaniu po 2008 r., które zbiegło się w czasie z najgorszym kryzysem finansowym i gospodarczym, jakiego świat doznał po 1929 r. Hiszpański (i kataloński) cud gospodarczy charakteryzował się stosunkowo silnym wzrostem gospodarczym, mającym bardzo istotny wpływ na zatrudnienie (zob. rysunki 4 i 5 oraz tabela 5).

Table 5: An economic “miracle” (2002–07)

Measure / Parametr	Catalonia / Katalonia	Spain / Hiszpania	EU28 / UE-28
GDP growth (annual average) / Wzrost PKB (% , średniorocznie)	3.7	3.5	2.3
Employment growth (annual average) / Wzrost zatrudnienia (% , średniorocznie)	4.0	4.1	1.3

Source: Eurostat, Idescat

One could ask about the causes of such positive performance by the Spanish and Catalan economies during this period. From our point of view, the EMU accession process, a unique and unrepeatabe episode in the history of the country, provided a general macroeconomic scenario that is crucial to understanding the economy's good performance through 2008. A key fact to be highlighted is that both the preparation process before EMU, prior to 1999, and the effective operation of the common European monetary policy afterwards put the objective of macroeconomic stability at the centre of the formulation of economic policy. This situation, unprecedented in the country's history, facilitated the opening of a long period characterised by relatively rapid economic growth. Summing up, the main macroeconomic factors behind this process were:

- Greater credibility of the anti-inflation credentials of the Bank of Spain's monetary policy (1994–98), after the institution was granted operational independence for conducting monetary policy, and that of the ECB after 1999. Average inflation in Catalonia (Spain) was 3.5% (3.3%) in 1999–2008, contrasting with 4.8% (4.4%) in 1990–1998;
- Fiscal stability and important reductions of the public deficit, due both to strong economic growth and to commitment to the fiscal rules derived from the signing of the SGP;
- Low real interest rates, due to the combination of nominal interest rates fixed by the ECB and relatively higher inflation rates; and
- Disappearance of the currency risk premium implied by the creation of the euro. This greatly facilitated the external financing of investments by the household

Tabela 5: „Cud gospodarczy” (2002–07)

Measure / Parametr	Catalonia / Katalonia	Spain / Hiszpania	EU28 / UE-28
GDP growth (annual average) / Wzrost PKB (% , średniorocznie)	3.7	3.5	2.3
Employment growth (annual average) / Wzrost zatrudnienia (% , średniorocznie)	4.0	4.1	1.3

Źródło: Eurostat, Idescat

Można zadać pytanie o przyczyny tak dobrych wyników osiągniętych w owym okresie przez gospodarki Hiszpanii i Katalonii. Naszym zdaniem proces przystąpienia do EMU, jedyny w swoim rodzaju i niepowtarzalny epizod w historii kraju, stworzył ogólny scenariusz makroekonomiczny, niezbędny do zrozumienia dobrych wyników gospodarczych aż do 2008 r. Kluczowym faktem, który należy podkreślić, jest to, iż zarówno proces przygotowawczy do EMU przed 1999, jak i efektywne działanie polityki pieniężnej po nim, stawiały cel w postaci stabilności makroekonomicznej w centrum formułowania polityki gospodarczej. Ta sytuacja, bezprecedensowa w historii kraju, umożliwiła zapoczątkowanie długiego okresu charakteryzującego się relatywnie szybkim wzrostem gospodarczym. Podsumowując, głównymi czynnikami makroekonomicznymi kryjącymi się za tym procesem były:

- Większa wiarygodność polityki monetarnej Banku Hiszpanii (1994–98) w zwalczaniu inflacji po tym, gdy instytucja ta uzyskała niezależność operacyjną do prowadzenia polityki pieniężnej, oraz tejsze polityki prowadzonej przez EBC po 1999 r. Średni poziom inflacji w Katalonii (Hiszpanii) wynosił w latach 1999–2008 3,5% (3,3%), kontrastując z poziomem 4,8% (4,4%) w okresie 1990–1998;
- Stabilność fiskalna oraz istotne obniżenie deficytu finansów publicznych, dzięki zarówno silnemu wzrostowi gospodarczemu jak i zobowiązaniu do przestrzegania reguł fiskalnych wynikającego z podpisania PSR;
- Niski poziom realnych stóp procentowych, ze względu na kombinację nominalnych stóp procentowych ustalonych przez EBC i stosunkowo wyższych stóp inflacji; oraz
- Zniknięcie premii za ryzyko walutowe na skutek utworzenia waluty euro. W dużym stopniu ułatwiło to zewnętrzne finansowanie inwestycji dokonywanych

and corporate sectors (many of them related to the real estate bubble created during the period), encouraging growing indebtedness of the private sector.

### 3.2. Was it a mirage?

The evolution of the economy during the period was also characterised by the progressive build-up of important macroeconomic imbalances, which were clear symptoms of the unsustainability of the ongoing economic growth process, and economic policymakers' complacency and inaction toward them. The most important of these imbalances were:

- Economic growth was entirely driven by internal demand. In fact, the contribution of external demand to GDP growth was negative for each year from 1999–2008. This unbalanced growth caused a widening current account deficit, a clear symptom of the productive sector's loss of competitiveness;
- Disproportionate weight of the construction sector in the productive structure of the country (Figure 7), together with bubble dynamics in real estate prices (house prices more than doubled in real terms during the period);
- The significant leveraging process of the private sector (both for households, related to the housing market bubble, and for corporates).

zarówno przez sektor gospodarstw domowych, jak i przedsiębiorstwa (wiele spośród tych inwestycji miało związek z bańką spekulacyjną na rynku nieruchomości powstałą w tamtym okresie), co doprowadziło do zwiększania zadłużenia sektora prywatnego.

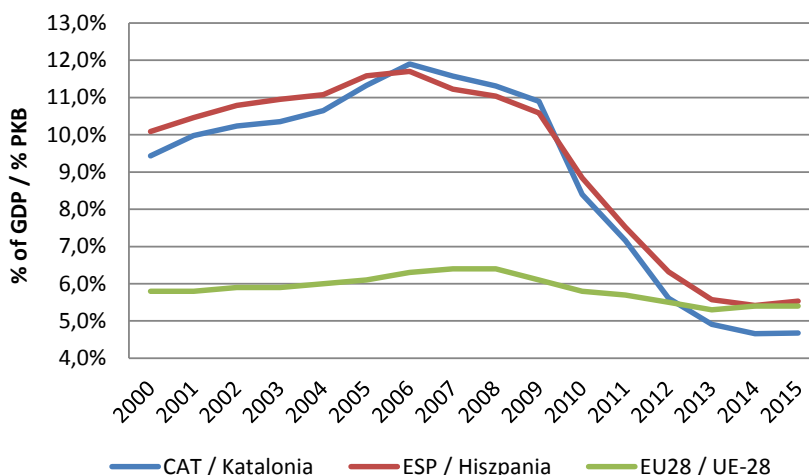
### 3.2. Czy to było złudzenie?

Zmiany w gospodarce w tamtym okresie charakteryzowały się coraz większym narastaniem istotnych nierównowag makroekonomicznych, które stanowiły ewidentne symptomy niemożności utrzymania procesu stałego wzrostu gospodarczego oraz samozadowolenia polityków gospodarczych, a także braku działań wobec tych zjawisk. Najistotniejsze nierównowagi były następujące:

- Wzrost gospodarczy wynikał w całości z popytu wewnętrznego. Faktycznie udział popytu zewnętrznego we wzroście PKB był ujemny w każdym roku w okresie 1999–2008. Ten niezrównoważony wzrost spowodował zwiększenie deficytu na rachunku obrotów bieżących, co stanowiło widoczny symptom utraty konkurencyjności sektora produkcyjnego;
- Nieproporcjonalnie duży udział sektora budownictwa w strukturze produkcji krajowej (rysunek 7), w połączeniu z rosnącą bańką cenową na rynku nieruchomości (ceny domów w tym okresie wzrosły w ujęciu realnym ponad dwukrotnie);
- Znaczący proces zadłużania się sektora prywatnego (zarówno gospodarstw domowych, w związku z bańką spekulacyjną na rynku mieszkaniowym, jak i przedsiębiorstw).

Figure 7: Weight of the construction sector in GDP

Rysunek 7: Udział sektora budownictwa w PKB



Source: Eurostat, Idescat

Źródło: Eurostat, Idescat

In parallel, the economy suffered from a significant loss of competitiveness. As we have seen, economic growth was mainly based on the outstanding performance of employment growth. In contrast, productivity (both labour productivity and total factor productivity) presented much worse results during the period. Lagging productivity and increasing wages were two of the main factors behind the growing differential in unit labour costs between Spain and its main competitors, which in turn was one of the main factors feeding the inflation differentials with the euro zone. Average inflation in both Catalonia (3.5%) and Spain (3.3%) were far higher than in the Euro area (2.2%) in 1999–2008. These price and labour cost differentials, together with the nominal appreciation of the euro, implied a continuous worsening of the real effective exchange rate, a clear measure of the economy’s loss of price competitiveness on world markets (Figure 8).<sup>3</sup>

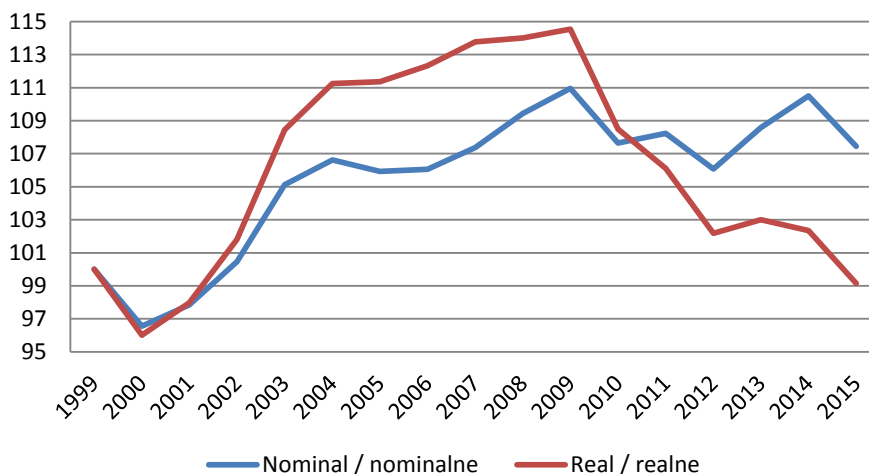
Równocześnie gospodarka odczuwała negatywne skutki istotnej utraty konkurencyjności. Jak widzimy, wzrost gospodarczy opierał się głównie na znakomitych wynikach w obszarze wzrostu zatrudnienia. Natomiast wydajność (zarówno wydajność pracy, jak i łączna produktywność czynników produkcji, TFP) wykazywały tym okresie znacznie gorsze wyniki. Wzrost wydajności pozostający w tyle za rosnącymi płacami to były dwa spośród głównych czynników kryjących się za coraz większym zróżnicowaniem jednostkowych kosztów pracy pomiędzy Hiszpanią a jej głównymi konkurentami, co z kolei stanowiło jeden z głównych czynników napędzających zróżnicowanie inflacji w strefie euro. Średnia inflacja, zarówno w Katalonii (3,5%), jak w Hiszpanii (3,3), była w okresie 1999–2008 znacznie wyższa niż w strefie euro (2,2%). To zróżnicowanie cen i kosztów pracy, wraz z nominalną aprecjacją euro, wywołały stałe pogarszanie się realnego efektywnego kursu walutowego, co w jasny sposób wskazywało na utratę przez gospodarkę konkurencyjności cenowej na rynkach światowych (rysunek 8).<sup>5</sup>

<sup>3</sup> The analysis of this question in Estrada et al (2009) concludes that “neither wage behaviour nor the formation of business margins appear to have adapted fully to the demands of membership of a monetary union, and this is having an adverse effect on the competitiveness of our economy” (p.22).

<sup>5</sup> Analizę tej kwestii przedstawiają Estrada et al (2009), konkludując, iż: „ani zachowanie płac, ani marże generowane przez przedsiębiorstwa – jak się wydaje – nie dostosowały się do końca do wymogów wynikających z członkostwa w unii monetarnej, co wywołuje negatywny wpływ na konkurencyjność gospodarki” (str. 22).

**Figure 8: Nominal and real effective exchange rates in Spain**  
(1999=100)

**Rysunek 8: Nominalne i realne efektywne kursy walutowe w Hiszpanii (1999=100)**



Source: OECD

Źródło: OECD

In retrospect, it seems obvious that many aspects of economic policy (including financial regulation, taxation and fiscal policy, and structural reforms) did not work in the most efficient manner. The underlying growth model was eminently unsustainable, and this is why the economy ended up in a situation where an adjustment process was inevitable and the only question was whether it would be a soft landing or something more traumatic.

Z perspektywy czasu wydaje się oczywiste, że wiele aspektów polityki gospodarczej (w tym regulacje w obszarze finansów, opodatkowanie i polityka fiskalna oraz reformy strukturalne) nie działało w najbardziej efektywny sposób. Przyjęty model wzrostu był absolutnie nie do utrzymania i to wyjaśnia dlaczego gospodarka znalazła się w takiej sytuacji, w której niezbędny okazał się proces dostosowania, a jedyną kwestią było to, czy będzie to miękkie lądowanie, czy coś bardziej traumatycznego.

### 3.3. Crisis and adjustment process (2009–2013)

### 3.3. Kryzys i proces dostosowawczy (2009–2013)

The pattern in which periods of strong expansion and growing imbalances are followed by severe adjustments has been recurrent in the Spanish economy's evolution in modern times. What made the downturn following 2008 different was: 1) the new macroeconomic policy paradigm, which meant that a harsh adjustment would have to take place without recourse to a currency devaluation; 2) the huge magnitude of the imbalances created during the bonanza period; and 3) the extremely unfavourable international economic climate.

Wzorec, w ramach którego po okresach silnej ekspansji i rosnących nierównowag następują poważne korekty, powtarza się okresowo w ewolucji gospodarki hiszpańskiej w czasach współczesnych. Załamanie, jakie nastąpiło po roku 2008 było inne (od wcześniejszych – przyp. tłum) w powodu: 1) nowego paradygmatu polityki makroekonomicznej, który oznaczał, że musiałoby dojść do ostrego dostosowania bez uciekania się do dewaluacji waluty; 2) ogromnej skali nierównowag stworzonej w okresie bonanzы; oraz 3) szczególnie niekorzystnego międzynarodowego klimatu gospodarczego.

As was the case in certain other countries on the periphery of the Eurozone, the economic downturn had a domestic origin, clearly related to the need to correct the disequilibria nurtured during the expansion period. On top of this, the economy was also hit by the consequences of successive financial shocks on international markets. These led to a widespread rise in financing costs for final borrowers, and a severe credit crunch due to the deleveraging of many financial institutions, which found themselves in extreme distress.

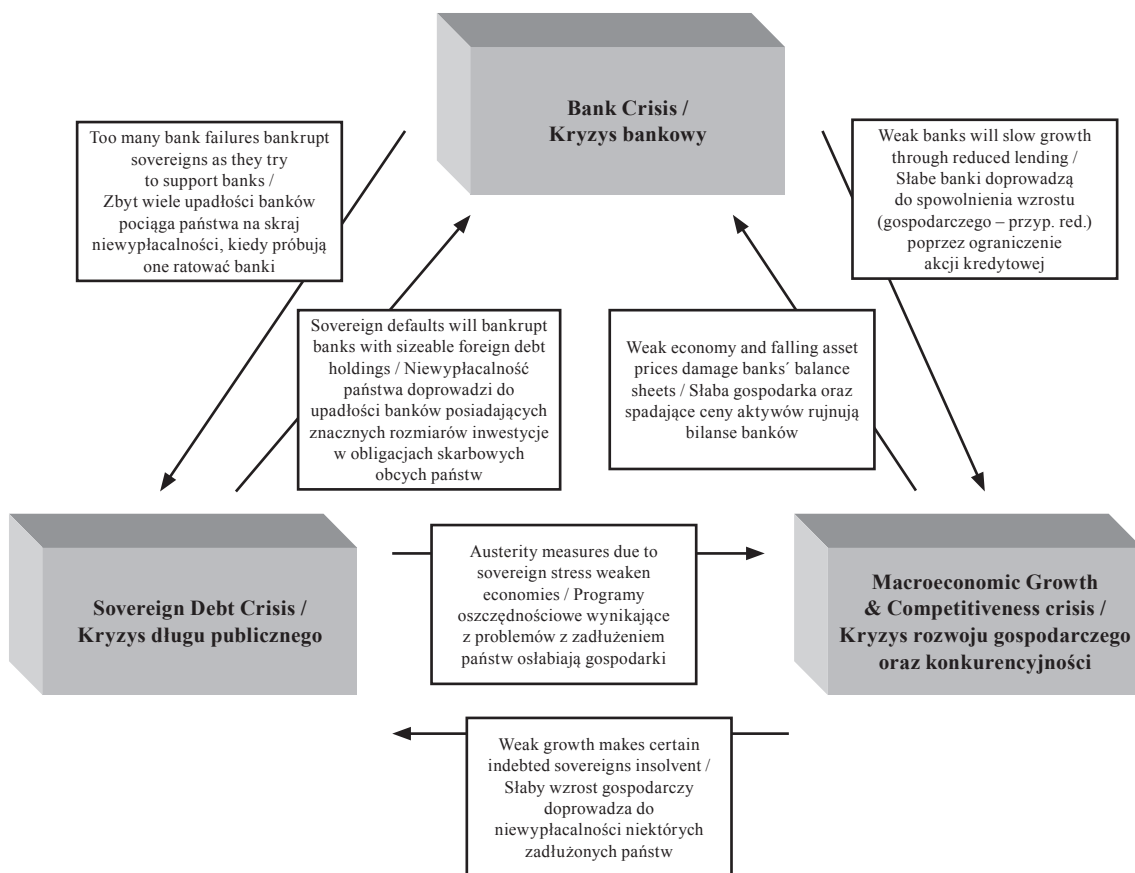
Initially, there were two pressing problems for which the economy needed to find solutions as part of a general adjustment process: 1) excessive leverage of the private sector; and 2) lack of competitiveness of productive structures. Nevertheless, it did not take long for a third problem, the fragility of public finances, to appear. Indeed, the public surplus in 2007 rapidly turned to a deficit the following year. Following Shambaugh's (2012) narrative, this perfect storm could be summarised as a triple crisis (Figure 9): a) Bank crisis; b) Fiscal crisis; and c) Economic growth crisis. The three crises were simultaneous and, crucially, interconnected.

Podobnie jak w przypadku niektórych innych krajów znajdujących się na peryferiach strefy euro, spowolnienie gospodarcze miało przyczyny wewnętrzne (krajowe), w oczywisty sposób związane z koniecznością korekty nierównowag, warunki do powstania których stworzono w okresie ekspansji. Dodatkowo, gospodarka została również uderzona przez konsekwencje kolejnych wstrząsów finansowych na rynkach międzynarodowych. Doprowadziły one do powszechnego wzrostu kosztów finansowania dla końcowych kredytobiorców oraz do poważnego załamania się kredytu, wynikającego z delewarowania wielu instytucji finansowych, które znalazły się w skrajnie niebezpiecznej sytuacji.

Na początku wystąpiły dwa palące problemy, dla których gospodarka musiała znaleźć rozwiązania w ramach ogólnego procesu dostosowawczego: 1) nadmierny poziom dźwigni finansowej sektora prywatnego; oraz 2) brak konkurencyjności struktur produkcyjnych. Niemniej jednak, nie trzeba było długo czekać na pojawienie się trzeciego problemu, jakim była kruchość finansów publicznych. Rzeczywiście, nadwyżka w sektorze finansów publicznych w 2007 r. szybko zamieniła się w deficyt w kolejnym roku. Wykorzystując opis Shambaugh'a (2012), ten „sztorm doskonały” można by scharakteryzować jako potrójny kryzys (rysunek 9): a) kryzys bankowy; b) kryzys fiskalny; oraz c) kryzys wzrostu gospodarczego. Te trzy kryzysy nastąpiły równocześnie, a co najważniejsze – były między ze sobą wzajemnie powiązane.

Figure 9: The three parts of the crisis in Spain

Rysunek 9: Trzy części składowe kryzysu w Hiszpanii



Source: Shambaugh (2012)

Źródło: Shambaugh (2012)

- Weak growth and lower tax revenues contributed to a higher public deficit and worsened the fiscal problem;
- Austerity measures to improve the state of public finances were detrimental to economic growth;
- Banks in trouble reduced lending (the credit crunch) and contributed to slow economic growth. Deleveraging episodes such as this one, involving substantial declines in debt to GDP ratios, are painful in terms of GDP contraction, especially when they follow a financial crisis (research by Reinhart and Rogoff, 2009, has found a strong association between real estate booms and banking crises);
- Low growth and increasing unemployment worsened the banks' balance sheets, due to companies' and households' increasing insolvency;
- Słaby wzrost i niskie przychody z podatków przyczyniły się do wyższego deficytu finansów publicznych oraz do narastania problemów fiskalnych;
- Programy oszczędnościowe mające na celu poprawę stanu finansów publicznych były szkodliwe dla wzrostu gospodarczego;
- Banki, które znalazły się w trudnej sytuacji, ograniczyły akcję kredytową (ang. credit crunch) i przyczyniły się do spowolnienia wzrostu gospodarczego. Epizody delewarowania, takie jak ten, związane ze znacznymi spadkami wskaźników długu (publicznego – przyp. red.) do PKB, są bolesne ponieważ oznaczają kurczenie się PKB, zwłaszcza wtedy, gdy następują po kryzysie finansowym (badanie Reinharta i Rogoffa (2009) wykazało silny związek pomiędzy boomem na rynku nieruchomości a kryzysami bankowymi);



- Problems in the banking sector increased the likelihood of a fiscal crisis (if the government had to bail it out); and
- The solvency of the government deteriorated, and with it the balance sheet of banks holding sovereign debt.

Given this complex macroeconomic scenario, it was crucial for the Spanish government to have its policy priorities right, so it could start putting its house in order and tackling the main consequences of the economic downturn. The general consensus among economists was that the most urgent problem of the economy at the time was the condition of a great part of the banking sector, hit both by the bursting of the real estate bubble and by the general slowdown of the economy. A public bailout, which had been delayed for too long, adding uncertainty to an already precarious economic environment, finally took place in 2012 with aid from the European authorities. The restructuring policy, managed by the Spanish government and the Bank of Spain, included promoting mergers in the sector, transforming savings and loans entities into banks and reinforcing capital structures, but proved insufficient to avert a very serious credit crunch (credit to the private sector shrank in 2008–15), a key factor that kept the recovery in Spain much slower than in most countries in the EU.

Policymakers also had to undertake the task of increasing the competitiveness of the economy without recourse to a currency devaluation, an option that had been used rather effectively in the past, spurring higher exports and providing a source of GDP growth. Given the situation, there were two main ways to improve the competitiveness of the economy. The first was the implementation of measures (structural reforms) to increase productivity. The main drawback of such policies is that it usually takes time for the expected outcomes to appear. The second option, much less attractive from a political point of view, was comparatively low wage growth. This would also allow the recovery of competitiveness, pushing down production costs and domestic prices at the same time, a process known as internal devaluation. As is clear from the evolution of the real exchange rate (Figure 8), by 2015 the economy had recovered most of the competitiveness lost from 1999 to 2008, although this was

- Niski wzrost gospodarczy i rosnące bezrobocie wpłynęły negatywnie na bilanse banków, ze względu na rosnącą niewypłacalność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych;
- Problemy sektora bankowego zwiększyły prawdopodobieństwo kryzysu fiskalnego (skoro rząd musiał ratować banki); a także
- Wypłacalność rządu pogorszyła się, a wraz z nią (pogorszyły się – przyp. red.) bilanse banków posiadających rządowe papiery dłużne.

Zważywszy na ten skomplikowany scenariusz makroekonomiczny, zasadniczo ważne było, aby rząd hiszpański najpierw właściwie wybrał priorytety dla swojej polityki, aby móc zacząć porządkować sprawy krajowe i zajmować się głównymi skutkami załamania gospodarczego. Wśród ekonomistów panował konsensus, iż najbardziej palącym wówczas problemem w gospodarce była kondycja większości sektora bankowego, dotkniętego zarówno przez pęknięcie banki spekulacyjnej na rynku nieruchomości, jak i przez ogólne spowolnienie gospodarcze. Ratowanie banków ze środków publicznych, które było zbyt długo odwlekane, co przyczyniało się dodatkowo do i tak niepewnego otoczenia gospodarczego, ostatecznie miało miejsce w roku 2012 przy wsparciu władz europejskich. Polityka restrukturyzacji, którą zarządzał rząd hiszpański oraz Bank Hiszpanii, obejmowała promowanie fuzji w sektorze bankowym, w wyniku czego instytucje oszczędnościowo-kredytowe ulegały przekształceniu w banki, a struktury kapitałowe były wzmacniane. Jednak polityka ta okazała się niewystarczająca, by odwrócić bardzo poważną zapaść na rynku kredytowym (wielkość kredytów udzielanych sektorowi prywatnemu w latach 2008–15 uległa obniżeniu), co było kluczowym czynnikiem powodującym, że ożywienie w Hiszpanii postępowało znacznie wolniej niż w większości krajów UE.

Autorzy polityki musieli podjąć się zadania polegającego na zwiększeniu konkurencyjności gospodarki bez uciekania się do dewaluacji waluty, która to opcja była wcześniej stosowana z powodzeniem jako rozwiązanie pobudzające eksport i stanowiące źródło wzrostu PKB. W zastanej sytuacji istniały dwa sposoby na poprawę konkurencyjności gospodarki. Pierwszym było wdrożenie rozwiązań (reform strukturalnych) mających na celu zwiększenie produktywności. Podstawową wadą polityki tego rodzaju jest fakt,

mainly thanks to a combination of 1) increasing productivity, mostly due to the extraordinary process of destruction of employment; and 2) a general reduction of the wage level. This is of course hardly the optimal recipe for inclusive growth and better income distribution. It is now necessary for the economy to evolve towards a new growth model, in which a set of structural reforms allows for the creation of jobs with higher productivity, thus making growth of employment and wages more compatible with each other.

Finally, the fiscal situation also was (and still is) one of the biggest problems of economic policy in the country. Spain entered the economic downturn with its public finances in a relatively healthy state. The figures, a fiscal surplus of 1.9% and moderate public debt of 36.1% of GDP in 2007, were far better than those of other big European economies (another benign consequence of the earlier "miracle"). This seemed to provide Spanish policymakers with considerable room for manoeuvre in implementing countercyclical measures to deal with a recession partly caused by the collapse of private demand. However, this room had completely disappeared by the end of 2008, with a public deficit amounting to 4.1% of GDP, and public debt having increased almost four percentage points to 39.7% of GDP. The situation further worsened in 2009, leaving the estimated figure for the deficit close to a staggering 11%. This deterioration of public finances was due to two factors. First, the implementation of discretionary deficit-financed fiscal measures in 2007 and 2008 (cuts in the personal income tax, corporate tax reform, an investment fund for municipalities, etc.). Second, automatic stabilisers also did their job, and consequently lower economic activity and higher unemployment sharply reduced government revenues and increased unemployment subsidies. At this stage, there was a clear need for a harsh fiscal austerity programme, both to guarantee medium-term budget stability and to comply with the SGP. The implementation of such a programme was not without risks, and in fact it can be argued that the fiscal austerity measures contributed to killing any incipient economic recovery and prolonged the recession in 2011–13. Nevertheless, the state of public finances in Spain and the debt crisis in Europe left very little room for an alternative fiscal policy that would have allowed for a more flexible path to cutting the public deficit.

że do pojawienia się spodziewanych efektów przeważnie mija sporo czasu. Drugą opcją, o wiele mniej atrakcyjną z politycznego punktu widzenia, był stosunkowo niski wzrost wynagrodzeń. Pozwoliłby on na odzyskanie konkurencyjności poprzez utrzymywanie na niższym poziomie kosztów produkcji i jednocześnie cen krajowych, czyli proces znany pod pojęciem dewaluacji wewnętrznej. Jak jasno wynika ze zmian realnego kursu walutowego (rysunek 8), do roku 2015 gospodarka odrobiła większość ubytku w swojej konkurencyjności z lat 1999–2008, chociaż wynikało to głównie z połączenia 1) wzrostu wydajności, głównie dzięki nadzwyczajnemu procesowi likwidacji miejsc pracy; oraz 2) ogólnego obniżenia poziomu wynagrodzeń. Nie było to oczywiście optymalną receptą na uzyskanie zintegrowanego wzrostu i lepszego rozkładu dochodów. Obecnie niezbędna dla gospodarki jest jej ewolucja w kierunku nowego modelu wzrostu, w którym zestaw reform strukturalnych pozwoli na tworzenie miejsc pracy o wyższej wydajności, czyniąc tym samym wzrost zatrudnienia oraz zarobki bardziej kompatybilnymi.

Wreszcie, sytuacja fiskalna była (i nadal jest) jednym z największych problemów, przed jakimi stoi polityka gospodarcza kraju. Hiszpania weszła w okres dekonjunktury z finansami publicznymi w relatywnie zdrowym stanie. Liczby: nadwyżka finansów publicznych na poziomie 1,9% i umiarkowany dług publiczny na poziomie 36,1% PKB w 2007 r. wyglądały znacznie lepiej niż w przypadku innych dużych gospodarek europejskich (kolejna konsekwencja łagodząca wcześniejszego „cudu”). Zdawało się, że to da hiszpańskim politykom gospodarczym sporo przestrzeni do manewru przy wdrażaniu środków antycyklicznych, aby przezwyciężyć recesję częściowo spowodowaną załamaniem się popytu prywatnego. Jednakże ta przestrzeń zniknęła całkowicie do końca 2008 r., kiedy to deficyt finansów publicznych osiągnął 4,1% PKB, a dług publiczny wzrósł niemal o cztery punkty procentowe, do 39,7% PKB. Sytuacja ta uległa dalszemu pogorszeniu w roku 2009, pozostawiając szacowany wskaźnik deficytu na poziomie zbliżonym do zdumiewającego poziomu 11%. To pogorszenie stanu finansów publicznych wynikało z dwóch czynników. Pierwszym było wdrożenie w 2007 i 2008 r. uznaniowych środków fiskalnych finansowanych deficytem (obniżenie podatku dochodowego od osób fizycznych, reforma podatku dochodowego od osób prawnych, fundusz inwestycyjny dla gmin, itp.). Po drugie, zadziałały również automatyczne stabilizatory i w rezultacie niższy poziom działalności gospodarczej oraz wyższe bezrobocie doprowadziły do gwałtownego

In this broad context, does it make sense to talk about a Catalan economic policy, distinct from Spanish economic policy and capable of confronting some of the main consequences of the economic crisis? In our view, Catalonia suffers from an almost complete "economic policy deficit", lacking most, if not all, of the necessary ingredients for an economic policy worthy of the name. For instance, Catalonia does not have the taxation powers that would allow it to have its own fiscal policies, or the power to regulate the main markets of the economy (product, labour and capital markets).

obniżenia przychodów państwa i do zwiększenia wydatków na zasiłki dla bezrobotnych. Na tym etapie stało się jasne, że potrzebny jest surowy program oszczędnościowy, mający za zadanie zarówno zagwarantowanie średnioterminowej stabilności budżetu oraz spełnienie wymogów Paktu stabilności i rozwoju (SGP). Wdrożenie takiego programu nie było pozbawione ryzyka, a w zasadzie można podnosić argumenty za tym, że fiskalne programy oszczędnościowe przyczyniły się do zdławienia rodzącego się ożywienia gospodarczego oraz do przedłużenia recesji na lata 2011–13. Tym niemniej, stan finansów publicznych w Hiszpanii oraz kryzys na rynku instrumentów dłużnych w Europie pozostawiał niewiele miejsca na alternatywną politykę fiskalną, która mogłaby pozwolić na bardziej elastyczną ścieżkę redukcji deficytu finansów publicznych.

Biorąc pod uwagę tak szeroki kontekst, czy ma sens mówienie o polityce gospodarczej Katalonii jako odrębnej od polityki gospodarczej Hiszpanii i zdolnej do zmierzenia się z głównymi konsekwencjami kryzysu gospodarczego? Naszym zdaniem Katalonia cierpi na praktycznie całkowity „deficyt polityki gospodarczej”, przez co brakuje jej wiążącości, jeśli nie wszystkich, niezbędnych składników polityki gospodarczej zasługującej na to miano. Na przykład Katalonia nie ma uprawnień do uchwalania podatków pozwalających jej na prowadzenie własnej polityki fiskalnej, albo też uprawnień do regulowania głównych rynków gospodarki (rynków: produktów, pracy oraz kapitałowego).

### **3.4. Recovery at last? (2014–2016)**

Catalan GDP grew healthily in 2015 (by 3.4%), confirming the positive trend initiated in 2014 (2%), after a long period of stagnation (2009–13). The corresponding figures for the Spanish economy (3.2% and 1.4%) were also positive. The available data for 2016 are also good. Employment growth was quite robust and finally unemployment rates have started to decrease. Visibly relieved, the Catalan and Spanish governments were happy to announce to the world that, at last, the recovery had started. Is this new phase the economy is entering likely to last? Things look moderately good, but not great, for a number of reasons.

### **3.4. Wreszcie ożywienie? (2014–2016)**

PKB Katalonii znacząco wzrósł w 2015 r. (o 3,4%), potwierdzając w ten sposób pozytywny trend zapoczątkowany w 2014 r. (2%), po długim okresie stagnacji (2009–13). Odpowiednie liczby dla gospodarki hiszpańskiej (3,2% i 1,4%) były również dodatnie. Dane dostępne za rok 2016 są również dobre. Wzrost zatrudnienia był dość silny i stopa bezrobocia zaczęła wreszcie spadać. Rządy Katalonii i Hiszpanii z wyraźną ulgą ogłosiły światu, że wreszcie rozpoczęło się ożywienie gospodarcze. Czy jest to nowa faza, w której gospodarka ma szanse się utrzymać? Sprawy mają się umiarkowanie dobrze, jednak nie świetnie, z kilku powodów.

For a start, it is not clear how dependent the economic recovery is on the ECB's exceptional measures. In particular, some ECB policy actions have been crucial to stabilising debt markets since 2012, providing very valuable relief to Spanish policymakers by driving down the yields of Spanish debt, thus paving the way to cheaper credit.

Perhaps the biggest immediate threat to the economy is the fiscal situation. Even though the economy is growing quite healthily, the public deficit is likely to be on the rise in 2016, and chances are that the new Spanish government will be forced to implement severe austerity measures in the coming years, at the risk of slowing down economic growth.

On top of this, recovery is taking place without some of the long-needed structural reforms, in areas such as education, the labour market and research and development, which might help implement a new growth model. As a result, one cannot help wondering what the risk is that the economy will go back to its old ways, that is, making economic growth dependent on increasing employment rather than on improving productivity.

There is better news regarding the state of the financial sector. After the bailout in 2012, the banking sector in Spain looks much healthier and no longer seems like an immediate threat to the recovery. The results of successive EU-wide stress tests have reinforced the perception of improvement in the Spanish banking system, as well as of increased solvency. Although low interest rates are causing a decline in the sector's profitability (opening the door to further restructuring), non-performing loans have fallen continuously during the last few years.

Przede wszystkim, nie jest jasne, na ile wspomniane ożywienie gospodarcze zależy od szczególnych środków przedsięwziętych przez EBC. W szczególności, niektóre działania wynikające z polityki EBC, są kluczowe dla ustabilizowania od 2012 r. rynków długu, co stanowi bardzo cenne odciążenie dla polityków hiszpańskich poprzez zmniejszenie rentowności hiszpańskich instrumentów dłużnych, a to z kolei torowało drogę do tańszych kredytów.

Prawdopodobnie największym bezpośrednim zagrożeniem dla gospodarki jest jej sytuacja fiskalna. Choć gospodarka rośnie obecnie w dość szybkim tempie, istnieje spore prawdopodobieństwo, że deficyt finansów publicznych w 2016 r. wzrośnie i być może nowy rząd Hiszpanii będzie zmuszony zastosować w następnych latach surowy program oszczędnościowy, ryzykując tym samym spowolnienie wzrostu gospodarczego.

Na koniec trzeba zauważyć, że ożywienie ma miejsce przy braku niektórych reform strukturalnych, które są niezbędne już od dłuższego czasu, a dotyczą takich obszarów, jak edukacja, rynek pracy, badania i rozwój; mogłyby one pomóc wprowadzić nowy model rozwoju. W konsekwencji nie sposób nie zastanawiać się nad tym, jakie jest ryzyko, iż gospodarka wróci na dawne tory, czyli że będzie uzależniać rozwój gospodarczy od wzrostu zatrudnienia, a nie od poprawy wydajności.

Co do kondycji sektora finansowego, to napływają z niego lepsze wiadomości. Po akcji ratunkowej w 2012 r. sektor bankowy w Hiszpanii ma się teraz znacznie lepiej i nie wydaje się stanowić już bezpośredniego zagrożenia dla ożywienia gospodarczego. Wyniki kolejnych testów warunków skrajnych (ang. stress tests) przeprowadzonych w całej Unii, umocniły przekonanie o poprawie, jaka nastąpiła w hiszpańskim systemie bankowym, a także o poprawie wypłacalności. Choć niski poziom stóp procentowych powoduje spadek rentowności w branży (co otwiera drogę dla dalszej restrukturyzacji), wartość kredytów zagrożonych (ang. NPL) systematycznie spada w ostatnich kilku latach.

Catalonia's macroeconomic scenario has always been very dependent on the vicissitudes of Spain's general economic policy, and there seems to be very little space for a Catalan economic policy that could autonomously drive the path to recovery. Nevertheless, there are certain differential features of the Catalan economy that might favour the consolidation of a more sustainable pattern of economic development in the region. Some of the most important such characteristics are:

- Catalonia has traditionally been one of the most internationalised economies in Spain. The collapse of internal demand in 2009–13 made the economy more reliant on international markets, fuelling industrial and service exports. This puts the Catalan economy in a favourable position to start the recovery phase. There are also some weak points, such as the export sector's excessive dependence on low- and medium-technology industries.
- The Catalan economy displays a more balanced production structure than some other regions in Spain. The industrial sector has stopped declining, and has gained some momentum thanks to exports. Since the 2008 collapse of the real estate bubble, the construction sector has returned to normal levels. Moreover, the public sector has relatively low importance in Catalonia (10% of employees in the region work for the public sector, as opposed to 14.6% in the whole of Spain). Summing up, the tradable sector is gaining prominence in the Catalan economy, a very welcome development for achieving more balanced growth in the future.
- The economy has become more competitive thanks to increases in productivity and decreases in labour costs. Unfortunately, a great part of the productivity gains came along with very high rates of employment destruction. In other words, the improvement in competitiveness came, at least in part, at the cost of worsening the distribution of income and other important social problems.
- Catalonia has invested in the creation of a powerful research infrastructure in its universities and research centres. A number of indicators (including publications

Scenariusz makroekonomiczny dla Katalonii zawsze był silnie uzależniony od zmiennej ogólnej polityki gospodarczej Hiszpanii i – jak się wydaje – jest w nim niewiele przestrzeni na politykę katalońską, która mogłaby wytyczać autonomicznie ścieżkę do ożywienia gospodarczego. Tym niemniej, gospodarka katalońska ma kilka cech wyróżniających, które mogą sprzyjać wzmocnieniu bardziej zrównoważonego modelu rozwoju gospodarczego w tym regionie. Oto kilka takich najważniejszych cech:

- Katalonia była tradycyjnie jedną z najbardziej umiędzynarodowionych gospodarek (wśród wszystkich regionów – przyp. red.) Hiszpanii. Załamanie się popytu wewnętrznego w latach 2009–13 sprawiło, że gospodarka ta musiała w większym stopniu opierać się na rynkach zagranicznych, będących motorem dla wzrostu eksportu produkcji przemysłowej i usług. To stawia gospodarkę Katalonii w korzystnej sytuacji, by rozpocząć fazę ożywienia. Posiada ona również kilka słabych punktów, takich jak nadmierna zależność sektora eksportowego od branż o niskim i średnim udziale technologii.
- Gospodarka Katalonii ma bardziej zrównoważoną strukturę produkcji niż niektóre z pozostałych regionów Hiszpanii. Sektor przemysłowy przestał się kurczyć, a dzięki eksportowi zaczyna rosnąć. Od pęknięcia bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości w 2008 r. sektor budowlany powrócił do normalnego poziomu (czyli sprzed bańki – przyp. red.). Ponadto, sektor publiczny odgrywa w Katalonii stosunkowo niewielką rolę (10% pracowników w regionie zatrudnionych jest w sektorze publicznym, w porównaniu do 14,6% w całej Hiszpanii). Podsumowując, sektor dóbr podlegających wymianie międzynarodowej zyskuje w gospodarce katalońskiej na znaczeniu, co jest bardzo dobrą zmianą z punktu widzenia osiągnięcia w przyszłości bardziej zrównoważonego rozwoju.
- Gospodarka stała się bardziej konkurencyjna dzięki zwiększeniu wydajności i zmniejszeniu kosztów pracy. Niestety dużej części wzrostu wydajności towarzyszyło bardzo wysokie tempo likwidacji miejsc pracy. Innymi słowy, poprawa konkurencyjności nastąpiła, przynajmniej częściowo, kosztem pogorszenia się rozkładu dochodów oraz innych istotnych problemów społecznych.

per inhabitant and ability to attract research grants from European programmes) confirm the strength of the research system in the region.

- Katalonia zainwestowała w stworzenie potężnej infrastruktury badawczej na uczelniach i w ośrodkach badawczych. Szereg wskaźników (w tym liczba publikacji na głowę mieszkańca oraz zdolność do pozyskania grantów na badania z programów europejskich) potwierdza siłę sektora badawczego w tym regionie.

Despite these rather encouraging features of the Catalan economy, other traits are less positive, and cast doubt on its ability to guarantee a transition towards a more sustainable economic growth model. Some points that ought to be improved in order to build a higher-quality economy are:

- The economy is still creating too many low-quality jobs in the service sector, often associated with tourism. These are often low-productivity and low-wage jobs, and often with temporary contracts.
- Despite the excellent research model in Catalan universities and research centres, the region's companies still invest too little in research and development, limiting their innovation.
- Human capital accumulation in Catalonia is conditioned by rather mediocre results in education at all levels. International comparisons from the OECD (PISA and PIAAC) do not give too much space for optimism on the building of an economic growth model increasingly based on innovation and knowledge.

For the years ahead there are two fundamental challenges for economic policy in Catalonia: a) implementing structural reforms to consolidate the economic recovery and ensure sustainable growth through the creation of high-quality jobs; and b) implementing social programmes to make sure economic growth translates into social progress for everyone.

Pomimo tych dość zachęcających cech gospodarki katalońskiej, inne jej atrybuty są mniej pozytywne i rzucają cień wątpliwości co do jej zdolności do zapewnienia przejścia do bardziej zrównoważonego modelu rozwoju gospodarczego. Oto niektóre kwestie, które należy poprawić, aby zbudować gospodarkę wyższej jakości:

- Gospodarka nadal tworzy zbyt wiele miejsc pracy o niskiej jakości w sektorze usług, często związanych z turystyką. Są to często miejsca pracy o niskiej wydajności i nisko opłacane, a często związane z zawieraniem umów czasowych.
- Pomimo znakomitego modelu prowadzenia badań na katalońskich uczelniach i w ośrodkach badawczych, przedsiębiorstwa z tego regionu nadal inwestują zbyt mało w badania i rozwój, ograniczając własną innowacyjność. Akumulacja kapitału ludzkiego w Katalonii jest uwarunkowana dość miernymi wynikami osiąganymi przez szkolnictwo na wszystkich jego poziomach. Badania porównawcze prowadzone pod egidą OECD (PISA i PIAAC) nie dają zbyt wielu powodów do optymizmu co do stworzenia modelu rozwoju gospodarczego opartego na wiedzy i innowacyjności.

Przez następne lata przed polityką gospodarczą Katalonii będą stały dwa podstawowe wyzwania: a) wdrożenie reform strukturalnych, mających na celu wzmocnienie zrównoważonego rozwoju poprzez tworzenie wysokiej jakości miejsc pracy; oraz b) wdrożenie programów społecznych mających na celu zapewnienie, aby wzrost gospodarczy przekładał się na postęp społeczny dla każdego.

## 4. Policy challenges

### 4.1. The first challenge of economic policy: improving competitiveness through higher productivity

After the negative experience of recent years (Figure 1), it has become rather obvious that the Catalan economy needs to become more competitive and, thus, resilient. Although there are many possible definitions of competitiveness, according to the World Competitiveness Yearbook (IMD, 2014) competitiveness “refers to the facts and policies that shape the ability of a nation to create and maintain an environment that sustains more value creation for its enterprises and more prosperity for its people.” Competitiveness, though, does not necessarily mean inclusive growth. Lower salaries and improved productivity thanks to employment destruction have been the main sources of the regained competitiveness of the Catalan economy, but these are hardly the ingredients for greater and better shared prosperity. The new focus of economic policy should be increasing productivity by stimulating the creation of high-quality, highly paid jobs, and promoting a more sustainable, less volatile economic growth model.

Next, policymakers in Catalonia should concentrate on measures to reduce bottlenecks and increase productivity. A few examples follow. In transport infrastructure the priorities should be a) managing the Barcelona airport to increase the number of intercontinental connections; b) investing heavily in the suburban railway network around Barcelona to modernise it and increase its capacity, safety and general reliability; and c) improving the freight transport network, especially the connections between the port of Barcelona and the French border. This is crucial infrastructure for both export activity and the role of Mediterranean ports in routes between Asia and Europe.

Investing in education at all levels should also become a priority, especially to improve the general quality of compulsory education, reduce the number of early leavers and increase the number of students who take non-compulsory secondary courses with a professional orientation. There are comparatively too many workers in Catalonia who have only compulsory education, an obvious bottleneck in a knowledge-based economy.

## 4. Wyzwania dla polityki gospodarczej

### 4.1. Pierwsze wyzwanie dla polityki gospodarczej: poprawa konkurencyjności poprzez wzrost wydajności

Po negatywnych doświadczeniach z ostatnich lat (rysunek 1), stało się raczej oczywiste, że gospodarka Katalonii potrzebuje stać się bardziej konkurencyjna i tym samym – bardziej odporna. Chociaż istnieje wiele możliwych definicji konkurencyjności, według Światowego Rocznika Konkurencyjności (*World Competitiveness Yearbook*; IMD, 2014) konkurencyjność „odnosi się do faktów i elementów polityki kształtujących zdolność kraju do tworzenia i utrzymywania otoczenia wspierającego w większym stopniu tworzenie wartości dla działających w nim przedsiębiorstw oraz większej zamożności dla obywateli.” Jednakże konkurencyjność niekoniecznie oznacza wzrost inkluzywny. Głównymi źródłami odzyskania konkurencyjności przez gospodarkę katalońską były niższe płace i większa wydajność spowodowane likwidacją miejsc pracy, ale nie są to raczej składniki przyczyniające się do uzyskania większego i lepiej rozdzielonego dobrobytu. Teraz polityka gospodarcza powinna się skupiać na zwiększeniu wydajności poprzez stymulowanie tworzenia wysokiej jakości, dobrze płatnych miejsc pracy oraz promowanie bardziej zrównoważonego i bardziej stabilnego modelu wzrostu gospodarczego.

Ponadto politycy gospodarczy w Katalonii powinni koncentrować się na środkach ograniczających wąskie gardła i zwiększających produktywność. Poniżej przedstawiamy kilka przykładów. W obszarze infrastruktury transportowej powinno się przyjąć następujące priorytety: a) w zarządzaniu lotniskiem w Barcelonie za cel przyjąć zwiększenie liczby połączeń międzynarodowych; b) podjąć intensywne inwestycje w sieć podmiejskich połączeń kolejowych wokół Barcelony w celu ich modernizacji i zwiększenia przepustowości, bezpieczeństwa i ogólnej niezawodności; oraz c) poprawić sieć transportu towarowego, zwłaszcza połączeń pomiędzy portem barcelońskim a granicą francuską. Są to niezbędne składowe infrastruktury, zarówno z punktu widzenia działalności eksportowej, jak i roli portów śródziemnomorskich na trasach pomiędzy Azją i Europą.

Również jako priorytet powinno zostać potraktowane inwestowanie w edukację na wszystkich poziomach, zwłaszcza w celu osiągnięcia poprawy ogólnej jakości kształcenia obo-

Finally, resources should be devoted to increasing investment in R&D by private business. Even though Catalonia has some of the leading universities in Spain and a high-quality research system, private companies are not taking full advantage of this, and the transfer of knowledge from research centres and universities to the productive system is not sufficiently consolidated.

#### **4.2. The second challenge of economic policy: improving social progress**

In February 2016 the European Commission published the Social Progress Index (SPI), a regional barometer to complement traditional measures of economic progress. The SPI is an aggregate index of 50 social and environmental indicators that capture three dimensions of progress: Basic Human Needs, Foundations of Wellbeing and Opportunity. As the SPI is intended to complement measures based on GDP, income or employment, such indicators are deliberately excluded. The social and environmental indicators measure outcomes, not inputs. Overall, the SPI has been designed to complement GDP so that it can be used as a robust, comprehensive and practical measure of inclusive growth.

The results from the SPI for Catalonia are rather surprising: while the region's position in Europe in terms of GDP per capita is 58th out of 272 regions, it ranks 165th in terms of SPI. When looking at the results only for Spanish regions, the situation is no different: Catalonia is 4th out of 17 regions by GDP per capita, and 12th by SPI (Figure 10). Catalonia, with GDP per capita 18.8% higher than the Spanish average, has an SPI of 63.67, clearly below the Spanish average (65.14).

wiązkowego, zmniejszenia liczby osób wcześniej odchodzących z systemu szkolnego oraz zwiększenia liczby uczniów w ramach nieobowiązkowego kształcenia na poziomie średnim o profilu zawodowym. W Katalonii jest za dużo pracowników, którzy zakończyli edukację na poziomie obowiązkowym, co stanowi oczywiste wąskie gardło w gospodarce opartej na wiedzy.

Wreszcie, prywatne firmy powinny przeznaczać większe środki na inwestycje w B+R. Mimo że w Katalonii jest kilka wiodących w Hiszpanii uczelni oraz wysokiej jakości system B+R, przedsiębiorstwa prywatne nie wykorzystują tego w pełni, a transfer wiedzy z ośrodków badawczych i uczelni do sektora przedsiębiorstw nie jest wystarczająco skonsolidowany.

#### **4.2. Drugie wyzwanie dla polityki gospodarczej: przyspieszyć rozwój społeczny**

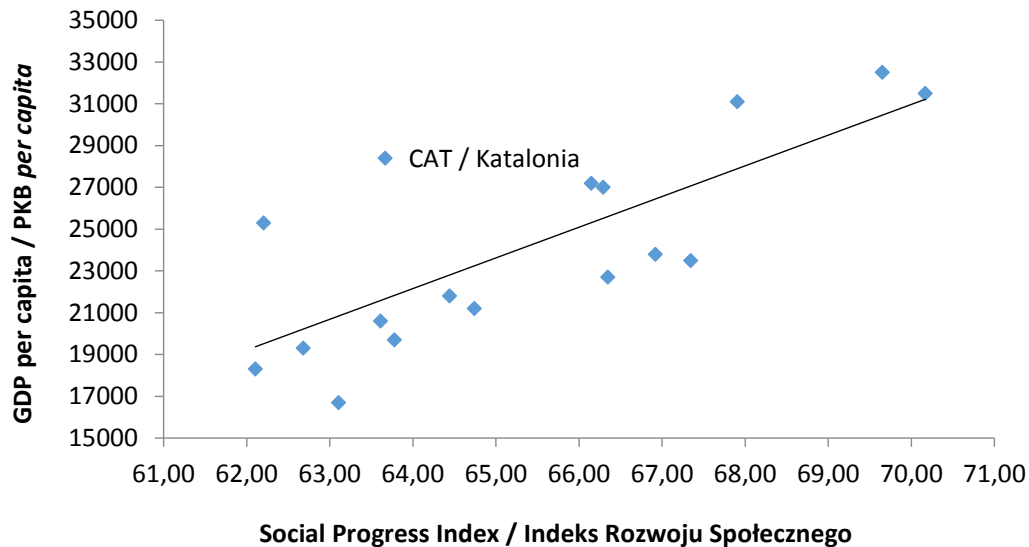
W lutym 2016 r. Komisja Europejska opublikowała Indeks Rozwoju Społecznego (SPI – Social Progress Index) – regionalny barometr mający uzupełnić tradycyjne mierniki rozwoju gospodarczego. SPI to indeks agregatowy obejmujący 50 wskaźników społecznych i środowiskowych, mających za zadanie uchwycenie trzech wymiarów rozwoju: podstawowe potrzeby człowieka, fundamenty dobrobytu oraz możliwości. Ponieważ SPI ma na celu uzupełnienie mierników bazującym na PKB, dochodach i zatrudnieniu, tego typu wskaźniki (czyli te ostatnie – przyp. red.) są celowo pomijane. Wskaźniki społeczne i środowiskowe mierzą efekty, a nie nakłady. Ogólnie, SPI został stworzony w celu uzupełnienia PKB, tak aby można było z niego korzystać jako z trwałego, kompleksowego i praktycznego miernika inkluzywnego rozwoju.

Wyniki SPI dla Katalonii są dość zaskakujące: podczas gdy na 272 regiony w Europie Katalonia plasuje się na 58. miejscu pod względem PKB *per capita*, pod względem SPI znajduje się na 165. miejscu. Jeśli spojrzymy na wyniki wyłącznie dla regionów Hiszpanii, sytuacja wcale się nie zmienia: Katalonia jest na 4. miejscu wśród 17 regionów pod względem PKB *per capita*, a pod względem SPI – na miejscu 12. (rysunek 10). Katalonia, której PKB *per capita* jest o 18,8% wyższe od średniej dla Hiszpanii, ma indeks SPI na poziomie 63,67, ewidentnie poniżej średniej dla Hiszpanii (65,14).



Figure 10: GDP per capita and Social Progress Index in Spain

Rysunek 10: PKB per capita i Indeks Rozwoju Społecznego Hiszpanii



Source: European Commission

Źródło: Komisja Europejska

This is certainly a rather shocking result. Catalonia is a rich region, with a relatively modern economy. It is very open to the world, and its capital, Barcelona, is one of the most attractive cities in Europe. It also has some of the best universities in Spain. How is it possible that it enjoys such poor levels of social progress? The scars left by the economic crisis cannot be an explanation, because this affected all Spanish regions. For years, some Catalan politicians have complained that Catalonia's tax contributions are not matched by the amount of public services and investment it receives. Some economists have described very well how the Spanish system of territorial redistribution of fiscal resources gives rise to over-equalisation. It is well known (see Castells, 2014) that Catalonia is systematically ranked at the top of the table of Spanish regions in terms of tax contributions per capita, and moves down several positions in the ranking of fiscal capacity per capita after equalisation. Although this might not be the only factor that explains the low levels of social progress, it is not likely to be a minor contributor; it is also a very controversial political issue.

Many citizens and voters in Catalonia think Catalans today get a bad deal out of the economic and social policies of the Spanish governments. For them, the economic and

Ten wynik jest z pewnością cokolwiek zaskakujący. Katalonia jest bogatym regionem, mającym stosunkowo nowoczesną gospodarkę. Jest otwarta na świat, a jej stolica – Barcelona – jest jednym z najatrakcyjniejszych miast w Europie. Ma również kilka spośród najlepszych uczelni hiszpańskich. Jak to więc możliwe, że jest ona na tak niskim poziomie rozwoju społecznego? Blizny pozostawione przez kryzys gospodarczy nie mogą stanowić wyjaśnienia, ponieważ dotknął on wszystkie regiony Hiszpanii. Przez całe lata niektórzy politycy katalońscy narzekali, że ciężary ponoszone przez Katalonię z tytułu podatków nie odpowiadają otrzymywanej przez nią ilości usług publicznych i inwestycji. Niektórzy ekonomiści doskonale opisali, jak hiszpański system redystrybucji środków budżetowych prowadzi do nadmiernego wyrównywania. Jak powszechnie wiadomo (zob. Castells, 2014), Katalonia systematycznie plasuje się na czele rankingu regionów hiszpańskich pod względem wpływów podatkowych per capita, a w rankingu środków budżetowych per capita po wyrównaniu (czyli do dyspozycji – przyp. red.) znajduje się o kilka miejsc niżej. Chociaż być może nie jest to jedyny czynnik pozwalający na wyjaśnienie niskich poziomów rozwoju społecznego, prawdopodobnie jest to czynnik o niemałej randze. Stanowi to również bardzo kontrowersyjną kwestię polityczną.

political debate in which Catalan society is now immersed is above all about who controls fiscal resources and designs and implements public policies. An independent Catalonia would see a significant increase in the fiscal resources available to its government, and would have the opportunity to carry out economic policies better suited to the needs and preferences of Catalan citizens and companies. Although sometimes it is almost exclusively centred on culture, language and other symbolic and identity issues, in my opinion the real heart of whole debate on Catalonian independence lies precisely in these other matters: economic resources, political power and social welfare.

Wielu obywateli i wyborców w Katalonii uważa, że Katalończycy nie wychodzą obecnie zbyt dobrze na polityce gospodarczej i społecznej kolejnych rządów Hiszpanii. Z ich punktu widzenia debata ekonomiczna i społeczna, w jakiej jest dziś pogrążone społeczeństwo katalońskie, dotyczy przede wszystkim tego, kto kontroluje środki budżetowe oraz tworzy i wdraża polityki publiczne. Niepodległa Katalonia miałaby znacznie więcej środków budżetowych, które byłyby w dyspozycji jej rządu, a ponadto miałaby możliwość realizacji polityki gospodarczej lepiej dostosowanej do potrzeb i preferencji obywateli i przedsiębiorstw katalońskich. Chociaż niekiedy cała debata poświęcona niepodległości Katalonii koncentruje się prawie wyłącznie na kulturze, języku i innych kwestiach symbolicznych i tożsamościowych, to jednak, moim zdaniem, faktyczne meritum tej dyskusji koncentruje się właśnie wokół pozostałych spraw, którymi są zasoby gospodarcze, władza polityczna i dobrobyt społeczny.

## Conclusions

Catalonia is a relatively rich European region, which faces important challenges in economic policy for the years ahead. These are basically related to the reforms needed to achieve a more prosperous economy and a more cohesive society. Although the political debate in Catalonia today is mainly about the convenience of secession from Spain, there is a clear connection between this and the aforementioned challenges. Thus, it is often argued in the pro-independence camp that more fiscal resources and autonomous economic policies are the great opportunities arising from secession. From a medium- and long-term perspective, they could allow for better economic growth and welfare prospects for Catalonia. Taking into account the relationship between some of the main economic growth factors (among others, infrastructure, education and R&D) and the level of public expenditure, it is not farfetched to say that independence could increase not only the disposable income of Catalan citizens, but also their economic growth prospects in the medium term. Obviously this is an outcome that should not be taken for granted, for several reasons. The new state would need, from the very beginning, solid public institutions and honest and competent politicians to manage economic policy efficiently. Also, the political viability of independence is not clear at all, and gives rise to various economic threats, especially during the inevitable complicated transition period, which still contains too many uncertainties.

## Wnioski

Katalonia jest stosunkowo zamożnym regionem Europy, który stoi w nadchodzących latach przed istotnymi wyzwaniami w sferze polityki gospodarczej. Zasadniczo odnoszą się one do reform niezbędnych dla zbudowania lepiej funkcjonującej gospodarki oraz zapewnienia większej spójności społecznej. Chociaż debata polityczna w Katalonii obecnie dotyczy głównie korzyści z odłączenia się od Hiszpanii, pomiędzy secesją a wymienionymi wyzwaniami występuje oczywisty związek. Dlatego w obozie pro-niepodległościowym często podnoszony jest argument, iż większe środki budżetowe oraz autonomiczna polityka gospodarcza to wielkie szanse wynikające z secesji. W średnim i długim okresie mogłyby one pozwolić Katalonii osiągnąć wyższy wzrost gospodarczy i lepsze perspektywy dobrobytu. Biorąc pod uwagę związek pomiędzy ogólnymi czynnikami wzrostu (między innymi: infrastruktura, edukacja oraz badania i rozwój) oraz poziomem wydatków publicznych, stwierdzenie, iż niepodległość mogłaby zwiększyć nie tylko dochód do dyspozycji obywateli katalońskich, ale również ich perspektywy wzrostu gospodarczego w średnim okresie, nie jest przesadzone. Oczywiście nie jest to wynik, który należy traktować jako pewnik, z kilku powodów. Nowe państwo potrzebowałoby do skutecznego prowadzenia polityki gospodarczej – od samego początku – solidnych instytucji publicznych oraz uczciwych i kompetentnych polityków. Również polityczna trwałość niepodległości nie jest wcale oczywista i pociąga za sobą różne zagrożenia ekonomiczne, zwłaszcza w czasie nieubłagane skomplikowanego okresu przejściowego, który również kryje w sobie zbyt wiele elementów niepewności.

## Bibliography / Bibliografia

Alesina, A. and E. Spolaore (2003) *The Size of Nations*. Cambridge, MA: The MIT Press.

Castells, A. (2014) Catalonia and Spain at the crossroads: Financial and economic aspects. *Oxford Review of Economic Policy*. 30 (2). p.277-296.

Costa, A., J. García, X. López and J. L. Raymond (2015) *Estimació de les paritats de poder adquisitiu per a les comunitats autònomes espanyoles*, Departament d'Economia i Coneixement (Generalitat de Catalunya): Barcelona.

Cuadras-Morató, X. (2016) "The economic debate: Opportunities and threats from independence" in Cuadras-Morató, X. (Ed) *Catalonia: A New Independent State in Europe (A debate on secession within the European Union)*, Routledge: London and New York.

Estrada, A., J. F. Jimeno and J. L. Malo de Molina (2009) "The Spanish economy in EMU: The first ten years" *Documentos Ocasionales Banco de España*, n. 0901. Available at [www.bde.es](http://www.bde.es)

Institute For Management Development (IMD) (2014) *Catalonia in World Competitiveness 2014*. IMD, Lausanne.

Reinhart, C. and K. Rogoff (2009) *This Time is Different (Eight centuries of financial folly)*. Princeton University Press, Princeton.

Shambaugh, J. C. (2012) "The Euro's Three Crises" *Brookings Papers on Economic Activity*, 2012, pp. 157-211.

**The list of previous PBR-CASE / BRE Bank – CASE and mBank – CASE Seminar Proceedings**

**Lista Zeszytów PBR-CASE / BRE Bank – CASE i mBank – CASE**

Previous editions are available at

<http://www.case-research.eu/en/publications/list?series=48>

Poprzednie edycje dostępne pod adresem

<http://www.case-research.eu/pl/publications/list?series=48>

1. Absorpcja kredytów i pomocy zagranicznej w Polsce w latach 1989–1992
2. Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców
3. Rozliczenia dewizowe z Rosją i innymi republikami b. ZSRR. Stan obecny i perspektywy
4. Rynkowe mechanizmy racjonalizacji użytkowania energii
5. Restrukturyzacja finansowa polskich przedsiębiorstw i banków
6. Sposoby finansowania inwestycji w telekomunikacji
7. Informacje o bankach. Możliwości zastosowania ratingu
8. Gospodarka Polski w latach 1990–92. Pomiar a rzeczywistość
9. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i banków
10. Wycena ryzyka finansowego
11. Majątek trwały jako zabezpieczenie kredytowe
12. Polska droga restrukturyzacji złych kredytów
13. Prywatyzacja sektora bankowego w Polsce – stan obecny i perspektywy
14. Etyka biznesu
15. Perspektywy bankowości inwestycyjnej w Polsce
16. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i portfeli trudnych kredytów banków komercyjnych (podsumowanie skutków ustawy o restrukturyzacji)
17. Fundusze inwestycyjne jako instrument kreowania rynku finansowego w Polsce
18. Dług publiczny
19. Papiery wartościowe i derywaty. Procesy sekurytyzacji
20. Obrót wierzytelnościami
21. Rynek finansowy i kapitałowy w Polsce a regulacje Unii Europejskiej
22. Nadzór właścicielski i nadzór bankowy
23. Sanacja banków
24. Banki zagraniczne w Polsce a konkurencja w sektorze finansowym
25. Finansowanie projektów ekologicznych
26. Instrumenty dłużne na polskim rynku
27. Obligacje gmin
28. Sposoby zabezpieczania się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Wydanie specjalne: Jak dokończyć prywatyzację banków w Polsce
29. Jak rozwiązać problem finansowania budownictwa mieszkaniowego

30. Scenariusze rozwoju sektora bankowego w Polsce
31. Mieszkalnictwo jako problem lokalny
32. Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej
33. (nie ukazała się / was not published)
34. Rynek inwestycji energooszczędnych
35. Globalizacja rynków finansowych
36. Kryzysy na rynkach finansowych skutki dla gospodarki polskiej
37. Przygotowanie polskiego systemu bankowego do liberalizacji rynków kapitałowych
38. Docelowy model bankowości spółdzielczej
39. Czy komercyjna instytucja finansowa może skutecznie realizować politykę gospodarczą państwa?
40. Perspektywy gospodarki światowej i polskiej po kryzysie rosyjskim
41. Jaka reforma podatkowa jest potrzebna dla szybkiego wzrostu gospodarczego?
42. Fundusze inwestycyjne na polskim rynku – znaczenie i tendencje rozwoju
43. Strategia walki z korupcją – teoria i praktyka
44. Kiedy koniec złotego?
45. Fuzje i przejęcia bankowe
46. Budżet 2000
47. Perspektywy gospodarki rosyjskiej po kryzysie i wyborach
48. Znaczenie kapitału zagranicznego dla polskiej gospodarki
49. Pierwszy rok sfery euro – doświadczenia i perspektywy
50. Finansowanie dużych przedsięwzięć o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki
51. Finansowanie budownictwa mieszkaniowego
52. Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce – doświadczenia 11 lat
53. Dlaczego Niemcy boją się rozszerzenia strefy euro?
54. Doświadczenia i perspektywy rozwoju sektora finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej
55. Portugalskie doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji banków
56. Czy warto liczyć inflację bazową?
57. Nowy system emerytalny w Polsce – wpływ na krótko- i długoterminowe perspektywy gospodarki i rynków finansowych
58. Wpływ światowej recesji na polską gospodarkę
59. Strategia bezpośrednich celów inflacyjnych w Ameryce Łacińskiej
59. (a) Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej
60. (nie ukazała się / was not published)
61. Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących – znaczenie prywatyzacji
62. Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce
63. Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych
64. Przyszłość warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych
65. Stan finansów publicznych w Polsce – konieczność reformy

66. Polska w Unii Europejskiej. Jaki wzrost gospodarczy?
67. Wpływ sytuacji gospodarczej Niemiec na polską gospodarkę
68. Konkurencyjność reform podatkowych – Polska na tle innych krajów
69. Konsekwencje przystąpienia Chin do WTO dla krajów sąsiednich
70. Koszty spowolnienia prywatyzacji w Polsce
71. Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej
72. Reforma procesu stanowienia prawa
73. Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?
74. Problem inwestycji zagranicznych w funduszu emerytalnym
75. Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej
76. Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
77. Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro
78. Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP
79. Czy sektor bankowy w Polsce jest innowacyjny?
80. Integracja europejskiego rynku finansowego – Zmiana roli banków krajowych
81. Absorpcja funduszy strukturalnych
82. Sekurytyzacja aktywów bankowych
83. Jakie reformy są potrzebne Polsce?
84. Obligacje komunalne w Polsce
85. Perspektywy wejścia Polski do strefy euro
86. Ryzyko inwestycyjne Polski
87. Elastyczność i sprawność rynku pracy
88. Bułgaria i Rumunia w Unii Europejskiej Szansa czy konkurencja dla Polski?
89. Przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w Polsce (1999–2005)
90. SEPA – bankowa rewolucja
91. Energetyka–polityka–ekonomia
92. Ryzyko rynku nieruchomości
93. Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin
94. Reforma finansów publicznych w Polsce
95. Inflacja – czy mamy nowy problem?
96. Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce
97. Stan finansów ochrony zdrowia
98. NUK – Nowa Umowa Kapitałowa
99. Rozwój bankowości transgranicznej a konkurencyjność sektora bankowego w Polsce
100. Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego
101. Działalność antykryzysowa banków centralnych
102. Jak z powodzeniem wejść do strefy euro

103. Integracja rynku finansowego po pięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej
104. Nowe wyzwania w zarządzaniu bankami w czasie kryzysu
105. Credit crunch w Polsce?
106. System emerytalny. Finanse publiczne. Długookresowe cele społeczne
107. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 1)
108. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 2)
109. Kryzys finansowy – Zmiany w regulacji i nadzorze nad bankami
110. Kryzys fiskalny w Europie – Strategie wyjścia
111. Banki centralne w zarządzaniu kryzysem finansowym – Strategie wyjścia
112. Gospodarka nisko emisyjna – czy potrzebny jest Plan Marshalla?
113. Reformy emerytalne w Polsce i na świecie widziane z Paryża
114. Dostosowanie fiskalne w Polsce w świetle konstytucyjnych i ustawowych progów ostrożnościowych
115. Strefa euro – kryzys i drogi wyjścia
116. Zróżnicowanie polityki fiskalnej w trakcie kryzysu lat 2007–2009 i po kryzysie
117. Perspektywy polskiej gospodarki w latach 2012–2013
118. Problemy fiskalne w czasach malejącego popytu i obaw o wysokość długu publicznego
119. Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach-córkach w Polsce
120. Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego
121. Scenariusze energetyczne dla Polski
122. Dlaczego nie wolno dopuścić do rozpadu strefy euro
123. Unia bankowa – skutki dla UE, strefy euro i dla Polski
124. Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku doświadczenia światowe, rozwiązania dla UE i dla Polski
125. Ład korporacyjny w bankach po kryzysie
126. Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys?
127. Austerity Revisited, czyli ponownie o zacieśnieniu fiskalnym
128. Polityczne korzenie kryzysów bankowych i ograniczonej akcji kredytowej
129. Długofalowe skutki polityki niskich stop i poluzowania polityki pieniężnej
130. Kryzysy finansowe w ujęciu historycznym i co z nich dla nas wynika / Lessons learned for monetary policy from the recent crisis
131. Skutki niekonwencjonalnej polityki pieniężnej: czego banki centralne nie uwzględniają w swoich modelach? / The effects of unconventional monetary policy: what do central banks not include in their models?
132. Czy w Europie jest za dużo banków? / Is Europe Overbanked?
133. Transformacja gospodarcza w Polsce w perspektywie porównawczej / The Polish Transition in a Comparative Perspective
134. Jak kształtowała się konkurencja w sektorze bankowym w Polsce i w Europie przed kryzysem i w okresie kryzysu / On Competition in the Banking Sector in Poland and Europe Before and During the Crisis
135. Ćwierć wieku ukraińskich reform: za mało, za późno i zbyt wolno / A quarter century of economic reforms in Ukraine: too late, too slow, too little
136. Korporacyjny rynek papierów dłużnych w Polsce: aktualny stan, problemy, perspektywy rozwoju / Corporate debt securities market in Poland: state of art, problems, and prospects for development



137. Unia Bankowa – gdzie jesteśmy / The Banking Union: State of Art
138. Bezpośrednie i pośrednie obciążenia polskich banków AD 2015. Próba inwentaryzacji i pomiaru niektórych z nich / New publication: An assessment of direct and indirect liabilities of Polish banks AD 2015
140. Stan i perspektywy rozwoju rynku funduszy private equity w Polsce / The condition of and prospects for the private equity funds market in Poland
141. Co dalej z systemem Euro? / Rethinking the Euro system (w przygotowaniu)
142. Problem nieściągalności VAT w Polsce pod lupą / VAT non-compliance in Poland under scrutiny
143. Polityka gospodarcza i rozwój sytuacji makroekonomicznej na Węgrzech, 2010–2015 / Economic policy and macroeconomic developments in Hungary, 2010–2015
144. O wzroście gospodarczym w Europie, czyli niepewna perspektywa rozwoju krajów zachodnich / On Economic Growth in Europe, or, The Uncertain Growth Prospects of Western Countries