

MINISTERSTWO GOSPODARKI

KONKURENCYJNOŚĆ POLSKIEGO SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW W PERSPEKTYWIE PRZYSTĄPIENIA POLSKI DO STREFY EURO

**DEPARTAMENT
ANALIZ I PROGNOZ**

Warszawa, sierpień 2008.

Spis treści

Streszczenie.....	3
Wstęp.....	4
1. Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstw – próba definicji.....	6
2. Przegląd dotychczasowej literatury tematu.....	9
3. Tło makroekonomiczne.....	13
3.1. Spełnienie kryteriów Traktatu z Maastricht.....	14
3.1.1. Kryterium fiskalne.....	15
3.1.2. Kryterium inflacyjne.....	16
3.1.3. Kryterium kursowe.....	16
3.1.4. Kryterium stóp procentowych.....	16
3.2. Aspekt procykliczności.....	18
3.3. Problem szoków asymetrycznych.....	18
4. Doświadczenia krajów na tle wprowadzenia euro.....	22
4.1. Pośredni wpływ na konkurencyjność poprzez otoczenie makroekonomiczne.....	22
4.1.1. Bank centralny a kurs walutowy.....	22
4.1.2. Przypadki procykliczności i szoki asymetryczne.....	23
4.2. Analiza zmian eksportu jako miernika konkurencyjności.....	25
4.3. Analiza zmian produktywności jako miernika konkurencyjności.....	32
4.4. Analiza pozostałych parametrów gospodarczych.....	39
4.4.1. Jednostkowe koszty pracy.....	39
4.4.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ).....	48
4.4.3. Zmiany PKB <i>per capita</i>	50
4.4.4. Zmiany bezrobocia.....	54
5. Implikacje dla Polski.....	58
5.1. Korzyści dla konkurencyjności wynikające z wejścia do strefy euro.....	58
5.2. Koszty i zagrożenia dla konkurencyjności wynikające z wejścia do strefy euro.....	64
Podsumowanie.....	70
Bibliografia.....	74
Spis tabel.....	77
Spis wykresów.....	78

Streszczenie

Opracowanie analizuje potencjalne szanse i zagrożenia dla konkurencyjności polskich przedsiębiorstw, jakie płyną z planowanego przystąpienia do unii monetarnej. Celem pracy było dokonanie bilansu korzyści i kosztów dla polskiego sektora przedsiębiorstw wynikających z przyjęcia euro. W tym celu dokonano analizy doświadczeń zarówno krajów, które przyjęły wspólną walutę, jak i tych, które pozostały poza strefą euro. Analizę porównawczą poprzedzają rozważania teoretyczne na temat konkurencyjności przedsiębiorstw oraz próba definicji samego terminu. Omówione zostały również wyniki badań w tym zakresie, z jakimi można się spotkać analizując literaturę tematu.

W pracy zostało wykazane, że zarówno przeprowadzone analizy porównawcze kosztów i korzyści, jak i wyniki badań zawarte w literaturze przedmiotu, wskazują, że bilans wejścia do Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) powinien być korzystny dla konkurencyjności polskiego sektora przedsiębiorstw. Korzystne perspektywy szczególnie zauważa się w wyższym wzroście eksportu, niższych jednostkowych kosztach pracy oraz redukcji kosztów operacyjnych.

Słowa kluczowe: Konkurencyjność przedsiębiorstw, unia monetarna.

JEL: D23, D24, E42.

Wstęp

Wstępując do Unii Europejskiej (UE), Polska – podobnie jak inne kraje akcesyjne – zobowiązała się przystąpić w przyszłości do strefy euro oraz prowadzić wspólną politykę pieniężną i kursową z krajami już należącymi do Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW). Sytuacja ta w sposób naturalny nasuwa pytanie na temat korzyści i kosztów z tym związanych. Przedmiot niniejszego badania ogranicza analizę szans i zagrożeń, związanych z tym wydarzeniem, do obszaru funkcjonowania krajowych przedsiębiorstw, a ściślej do ich konkurencyjności względem rynków zewnętrznych.

Praca koncentruje się na analizie znaczenia czynników ryzyka, które mogą towarzyszyć wchodzeniu Polski do ERM II i strefy euro, pod kątem stanu przyszłej konkurencyjności sektora polskich przedsiębiorstw.

Głównym celem badania jest określenie bilansu korzyści i zagrożeń dla konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw, związanych z wejściem Polski do strefy euro.

W badaniu uwzględnione zostały dotychczasowe doświadczenia krajów UE w zakresie kosztów i korzyści wynikających z wejścia do unii monetarnej. Analiza została przeprowadzona z punktu widzenia zmiany sytuacji otoczenia makroekonomicznego, możliwości rozwoju przedsiębiorstw oraz ich konkurencyjności. W części porównawczej badania zostały wykorzystane dostępne dane i wskaźniki istotne dla charakterystyki sektora. Obszar badawczy został ograniczony do wybranych krajów, które zdobyły doświadczenie w tym zakresie. W tym kontekście zidentyfikowane zostały obszary, które mogą oddziaływać na przedsiębiorstwa i decydować o ich konkurencyjności po wstąpieniu Polski do strefy euro.

W badaniu została podjęta próba weryfikacji następujących hipotez badawczych:

- Otoczenie makroekonomiczne i potencjalnie procykliczna polityka pieniężna Europejskiego Banku Centralnego (EBC) ma wpływ na konkurencyjność gospodarek krajów przyjmujących wspólną walutę.
- Przyjęcie wspólnej waluty wpływa poprzez koszty i przychody przedsiębiorstw na ich konkurencyjność, co zarazem skutkuje zmianą struktury eksportu.
- Kraje przeprowadzające reformy strukturalne mogą zwiększyć zdolność swoich gospodarek do absorpcji wstrząsów występujących po wprowadzeniu euro.

Podsumowanie w sposób syntetyczny prezentuje wnioski z przeprowadzonych analiz. Na podstawie przeanalizowanych doświadczeń krajów UGW w zakresie kosztów i korzyści dla sektora przedsiębiorstw, wynikających z wprowadzenia wspólnej waluty, została

przedstawiona ocena skutków przyjęcia euro. Zarówno przeprowadzone analizy porównawcze kosztów i korzyści, jak i wyniki badań zawarte w literaturze przedmiotu, wskazują, że bilans wejścia do Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) powinien być korzystny dla konkurencyjności polskiego sektora przedsiębiorstw. Korzystne perspektywy szczególnie zauważa się w wyższym wzroście eksportu, niższych jednostkowych kosztach pracy oraz redukcji kosztów operacyjnych. W podsumowaniu zaproponowano również kierunki prowadzenia dalszych prac badawczych w tym zakresie.

Projekt badawczy ma charakter wspierający. Powstał w ramach realizacji przez NBP raportu na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej. Stanowi wynik badań własnych, analizy dotychczasowej literatury tematu oraz prowadzonych dyskusji w trakcie seminariów i konferencji w NBP.

1. Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstw – próba definicji

Analizując literaturę przedmiotu można zauważyć brak jednej ogólnie obowiązującej definicji konkurencyjności oraz mierników jej oceny. Z ekonomicznego punktu widzenia konkurencyjność ma na celu maksymalizowanie przez producentów przychodów ze sprzedaży i/lub korzyści z zakupu czynników produkcji. Konkurencja oznacza rywalizację o źródła zaopatrzenia w środki produkcji i kapitał pracowniczy oraz o rynki zbytu. Działania podmiotów gospodarczych zmierzają do zwiększenia swojego udziału na tych rynkach poprzez wyeliminowanie lub ograniczenie konkurencyjnych podmiotów [por. Skawińska, 2002]¹.

Konkurencyjność jest elementem konkurencji. Zatem konkurencyjność definiuje się niekiedy jako zdolność podmiotu do konkutowania [por. Mantura, 2002]². Jest to jednak pojęcie wieloznaczne, o charakterze relatywnym. Istnieje pogląd, że konkurencyjność, jako kategoria teoretyczna, jest trudna do zastosowania w badaniu realnie kształtujących się procesów gospodarczych, gdyż wymaga porównania z otoczeniem zewnętrznym, tzn. z podmiotami konkurencyjnymi. Z tego wynika, że badanie empiryczne dotyczące konkurencyjności, powinno być poprzedzone określeniem miar i ich wag oraz wyborem metod badawczych, dostosowanych do analizowanego podmiotu.

W ramach prowadzonej dyskusji, z jaką można się spotkać analizując literaturę tematu, można zauważyć, że wielu autorów poruszając problem konkurencyjności nie definiuje tej kategorii. Niektórzy z nich są przeciwni temu pojęciu z powodu nieprecyzyjnego formułowania samego terminu, dodatkowo nie znajdującego potwierdzenia występowania w sposób statystycznie istotny na gruncie empirycznym [por. Krugman, 1994]³.

W literaturze polskiej, od momentu rozpoczęcia transformacji gospodarczej, trwa dyskusja w zakresie pojmowania tego pojęcia i doboru mierników oceny oraz warunków, które kształtują wzrost konkurencyjności. W światowej literaturze ekonomicznej spór ten również nie został rozstrzygnięty [por. Zinnes, Eilat i Sachs, 2001]⁴. W świetle dyskusji nad niejednoznacznością definicji konkurencyjności i próby ustosunkowania się do niej należy podkreślić, że brak jednolitego stanowiska dotyczy również jej oceny. Na podstawie

¹ *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, red. E. Skawińska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2002, s. 72.

² W. Mantura, *Identyfikacja czynników sukcesu i konkurencyjności przedsiębiorstwa*, w: *Problemy wdrażania strategii rozwoju województwa wielkopolskiego*, red. E. Skawińska, PTE, Poznań 2002, s. 87.

³ P. Krugman, *Competitiveness: a dangerous obsession*, „Foreign Affairs” 73 (2), March – April 1994.

⁴ C. Zinnes, Y. Eilat, J. Sachs, *Benchmarking competitiveness in transition economics*, „Economies in Transition”, 9 (2), 2001, s. 315 – 353.

przeprowadzonych studiów z literatury przedmiotu nasuwa się wniosek, że teoretyczne miary konkurencyjności są szerzej określone niż praktyczne możliwości ich zastosowania. Szczególnie odnosi się to do miar ilościowych, związanych z dostępnością danych.

Poniżej przedstawiono poglądy wspólne, zawarte w dostępnej literaturze naukowej, oraz na podstawie syntezy wniosków podjęto próbę zdefiniowania pojęcia konkurencyjności oraz zaproponowano mierniki jej oceny.

Przede wszystkim należy wskazać, że konkurencyjność jest najczęściej odnoszona do rynku międzynarodowego, szczególnie w krajach UE, a więc jest rozpatrywana w skali makro. Tyson [1992]⁵ definiuje konkurencyjność jako krajową zdolność wytwarzania dóbr, które wytrzymują test międzynarodowej konkurencyjności, przy czym obywatele tego kraju korzystają z trwale rosnącego standardu życia. Miernikami, które oceniałyby konkurencyjność w ramach powyższej definicji, w oczywisty sposób wydają się być: (1) zmiana wielkości eksportu w relacji do zmiany eksportu w porównywanym kraju oraz (2) zmiana realnego PKB w przeliczeniu na osobę (PKB *per capita*), względem konkurencyjnego kraju. Z powszechnie przyjmowanej definicji OECD wynika, że konkurencyjność gospodarki to zdolność sprostania konkurencji międzynarodowej, a więc realizowania znaczącego eksportu oraz utrzymania wysokiego tempa wzrostu popytu wewnętrznego, bez pogarszania salda rachunku obrotów bieżących [por. Lipiec-Zajchowska, 2000]⁶. W definicji tej akcentuje się rolę zmiennych makroekonomicznych mających wpływ na konkurencyjność w odniesieniu do gospodarki i ogółu przedsiębiorstw.

Nehring [2007]⁷ określa konkurencyjność jako zdolność do osiągania jak największych korzyści w międzynarodowym podziale pracy. Za miernik autorka przyjmuje m.in. koszty pracy i produktywność. Zauważa również, że w ramach UE do oceny konkurencyjności wykorzystuje się mierniki, które odnoszą się do całego przemysłu, a określają je teoria handlu oraz koncepcja Portera.

Porter [1990]⁸ określa konkurencyjność przedsiębiorstw jako zagregowany poziom mikro do skali całej gospodarki, a za jej miernik przyjmuje produktywność, jako wartość wyrobów wytworzonych przez jednostkę pracy.

⁵ L. Tyson, *Who's bashing whom: trade conflict in high technology industries*, Institute for International Economics, Washington DC, 1992, cyt. za: C. Zinnes, op. cit., s. 317.

⁶ M. Lipiec-Zajchowska, *Metody i modele oceny konkurencyjności gospodarki*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność Polski i Rosji*, red. M. Lipiec-Zajchowska, Wydział Zarządzania UW, Warszawa 2000.

⁷ A. Nehring, *Rozwój i konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków 2007, s. 51.

⁸ M.E. Porter, *Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London 1990, s. 71.

Rekapitulując, konkurencyjność przedsiębiorstw danego kraju można określać jako zdolność do zwiększania udziału w sprzedaży towarów i usług na rynku międzynarodowym, przy czym wzrost relatywnego eksportu jest możliwy dzięki wyższemu wzrostowi produktywności. Za mierniki, które umożliwią ocenę konkurencyjności przedsiębiorstw na potrzeby poniższej analizy, przyjmuje się zatem: (1) zmianę procentową eksportu w relacji do zmiany eksportu w porównywanym kraju lub regionie (obszarze) oraz (2) wzrost relatywnej produktywności. Dodatkowo zostaną przeanalizowane zależności, jakie nastąpiły w zakresie jednostkowych kosztów pracy, bezrobocia, PKB oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Przyjęcie wspólnej waluty może oddziaływać na powyższe parametry, te z kolei mają wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw. Dodatkowa analiza tych czynników może wyjaśnić wtórny wpływ wstąpienia do unii walutowej na konkurencyjność przedsiębiorstw.

2. Przegląd dotychczasowej literatury tematu

Przeprowadzenie analizy wpływu przyjęcia euro na konkurencyjność polskiego sektora przedsiębiorstw jest rzeczą ważną. We współczesnej literaturze polskiej problem ten nie został jeszcze zbadany, szczególnie z perspektywy doświadczeń krajów członkowskich. Badanie tego zagadnienia może pomóc w podjęciu właściwej decyzji w ramach rodzącego się dylematu co do ostatecznego bilansu kosztów i korzyści wynikających z przyjęcia euro. Niniejsza analiza może również wesprzeć podjęcie decyzji o ramach czasowych, w których ta operacja monetarna powinna być przeprowadzona.

Dotychczas w literaturze wpływ skutków wprowadzenia euro na konkurencyjność przedsiębiorstw kraju przystępującego do unii walutowej nie został ujęty szczegółową analizą. Pierwsze badania dotyczą głównie ogólnych parametrów gospodarczych krajów po przyjęciu wspólnej waluty. Cizak, Górską, Jakubiec i Siemaszko [2008]⁹ w swojej pracy poruszyli aspekty przygotowawcze Słowenii przed przystąpieniem do strefy euro, w tym oczekiwań Słoweńców co do kształtowania się poziomu cen po przyjęciu wspólnej waluty. Na podstawie przeprowadzonej analizy regulacji prawnych i dokonanych w tym zakresie zmian przed przystąpieniem Słowenii do strefy euro, autorzy wskazali konieczność nowelizacji obecnie obowiązujących polskich i wspólnotowych aktów prawnych z uwzględnieniem zmian w rachunkowości z chwilą przyjęcia nowej waluty.

Sławiński [2008]¹⁰ w swoim artykule przedstawia potencjalne ryzyko z przystąpienia do strefy euro, jakie wynika z możliwości wywierania przez politykę pieniężną Europejskiego Banku Centralnego (EBC) procyklicznego wpływu na polską gospodarkę, co stało się w przypadku kilku krajów strefy euro. W pracy zostaje przeprowadzona analiza, której wyniki mają umożliwić udzielenie odpowiedzi na zadane we wstępie pytanie: „jak zapewnić wysoką stopę wzrostu wydajności, by uchronić polską gospodarkę przed ryzykiem utraty konkurencyjności i związanym z tym ryzykiem wejścia w okres trwale niskiego wzrostu”? Wskazuje się, że ryzyko wystąpienia znacznych kosztów – związanych z konsekwencjami potencjalnie procyklicznego oddziaływania polityki pieniężnej EBC na polską gospodarkę – jest mniejsze niż w przypadku krajów, które ten problem dotknął (Włochy, Portugalia, Hiszpania). Powodem tego jest kończący się proces konwergencji nominalnej, który przyczynił się do zbieżności poziomu inflacji oraz stóp procentowych w Polsce i strefie euro.

⁹ T. Cizak, A. Górską, S. Jakubiec, M. Siemaszko, *Pierwsze doświadczenia Słowenii związane z zamianą tołara na euro*, „Materiały i Studia”, 224, NBP, Warszawa 2008.

¹⁰ A. Sławiński, *Znaczenie czynników ryzyka towarzyszących wchodzeniu Polski do ERM2 i do strefy euro*, „Ekonomista”, nr 1, Wyd. Key Text, Warszawa 2008, s. 34–46.

Stąd znaczący spadek stóp procentowych, który przyczyniłby się do możliwości nadmiernego ożywienia koniunktury, Polsce nie grozi. Kolejnym argumentem, który przemawia za małym prawdopodobieństwem wystąpienia procyklicznego wpływu polityki pieniężnej EBC jest, według autora, trwałe utrzymywanie się względnie wysokiego tempa wzrostu wydajności w polskiej gospodarce, co będzie łagodziło ewentualną aprecjację realnego efektywnego kursu walutowego (ang. real effective exchange rate – REER).

Belka [2007]¹¹ zauważa, że pozostawanie Polski poza europejską unią walutową stwarza zagrożenie dla stabilności gospodarki. Zagrożenie to związane jest m.in. z możliwością wystąpienia kryzysu walutowego. Według autora, odkładanie w czasie przyjęcia euro skutkuje zarówno utratą przewagi konkurencyjnej, jak i poniesieniem w przyszłości dodatkowych kosztów społecznych, wynikających z konieczności ograniczenia narastającej presji inflacyjnej.

Lis [2008]¹² swój artykuł poświęca krytycznej analizie przedstawianych w literaturze kosztów i potencjalnych korzyści płynących z uczestnictwa Polski w strefie euro. Jako koszty przyjęcia wspólnej waluty autor wymienia, w wyniku zaokrąglania cen w górę, nieunikniony wzrost cen w krótkim czasie. Sytuacja ta może skutkować wzrostem oczekiwań inflacyjnych, które z kolei, w przypadku utrwalenia się, doprowadzą do dalszego, trwałego wzrostu poziomu cen. Do najważniejszych korzyści, wynikających z przyjęcia euro, Lis wymienia obniżenie stóp procentowych. W wyniku eliminacji ryzyka kursowego obniżeniu ulega bowiem premia za ryzyko zawarta w stopie procentowej. Według autora zniesienie ryzyka kursowego i obniżka stóp procentowych skłaniać będą przedsiębiorców do zwiększenia popytu na kredyty inwestycyjne, co w wyniku procesów mnożnikowych pozytywnie będzie oddziaływać na dynamikę inwestycji, produkcji i zatrudnienia. Autor zastrzega jednak, że sytuacja taka teoretycznie powinna mieć miejsce, ale w związku z nasileniem się zjawisk inflacyjnych na świecie, w tym w UE, należy oczekiwać ogólnego wzrostu poziomu stóp procentowych.

Zgodnie z ostatnim kwartalnym raportem Dyrektoriatu ds. Ekonomicznych i Finansowych Komisji Europejskiej [2008]¹³, efekty wprowadzenia euro po dziesięciu latach funkcjonowania UGW można ocenić dwojako. Z jednej strony, wspólna polityka monetarna, koordynowana i wspierana wewnątrznie w skutkach przez politykę fiskalną poszczególnych

¹¹ M. Belka, *Rozszerzenie europejskiej unii walutowej a perspektywy rozwoju gospodarczego Polski*, „*Ekonomista*”, nr 6, Wyd. Key Text, Warszawa 2007, s. 873–890.

¹² S. Lis, *Akcesja Polski do strefy euro – analiza krytyczna*, „*Ekonomista*”, nr 3, Wyd. Key Text, Warszawa 2008, s. 329–354.

¹³ Komisja Europejska, Dyrektoriat Generalny ds. Ekonomicznych i Finansowych, *EMU@10. Assessing the first ten years and challenges ahead*, „*Quarterly Report on the Euro Area*”, 2008.

państw członkowskich, doprowadziła do wzrostu stabilności makroekonomicznej. Według raportu było to możliwe dzięki prowadzeniu wiarygodnej polityki pieniężnej przez EBC oraz poprzez wzrost dyscypliny budżetowej, wzmocnionej Paktem Stabilności i Wzrostu. Z drugiej strony, mimo, że wzrost gospodarczy w strefie euro jest szybszy, a odporność na szoki większa niż w krajach UE pozostających poza strefą euro, to optymistyczne oczekiwania związane z jednoznacznymi korzyściami, wynikającymi z członkostwa w UGW, nie zostały w pełni zrealizowane. Autorzy raportu zwrócili uwagę na następujące fakty:

- Kraje strefy euro charakteryzują się niskim, pozostającym w granicach 2% rocznie, wzrostem gospodarczym.
- Nastąpił spadek wydajności produkcji, co jest potencjalnym źródłem spadku tempa wzrostu gospodarczego.
- W porównaniu z latami 90. XX w. niewielka jest skala reform strukturalnych rynku pracy. Występujące między krajami członkowskimi różnice w jednostkowych kosztach pracy doprowadziły do zróżnicowania poziomu konkurencyjności ich gospodarek i problemów z nierównowagą zewnętrzną (external imbalances). Wyrównywanie tych różnic w obrębie UGW oznacza długotrwały proces.
- Niewykorzystany jest potencjał euro na arenie globalnej (rola euro w procesie globalizacji rynków międzynarodowych).
- Nadal w wielu krajach euro jest negatywnie postrzegane jako źródło słabych wyników ekonomicznych i znaczącego wzrostu cen.

Podsumowując raport autorzy zauważają realną poprawę stabilności makroekonomicznej krajów, które przystąpiły do strefy euro. Według nich, koniecznym pozostaje jednak zintensyfikowanie reform strukturalnych, zwłaszcza rynku pracy. Pozwoli to na zwiększenie tempa wzrostu oraz konkurencyjności gospodarek strefy euro.

Dokonując przeglądu literatury można stwierdzić, że dotychczas przeprowadzane analizy konkurencyjności, w perspektywie przystąpienia do strefy euro, dotyczą raczej ogólnych skutków dla gospodarki. Konkurencyjność jest w nich odnoszona do skali makro. Jest to w pełni zrozumiałe, ponieważ odpowiednie parametry makroekonomiczne danej gospodarki są wynikiem działalności funkcjonujących w niej przedsiębiorstw. Stanowią one pewne przybliżenie kondycji tego sektora. Przeprowadzone w podobny sposób analizy są odpowiedzią na problemy natury metodologicznej. Zarówno brak jednolitej definicji konkurencyjności przedsiębiorstw, jak i obiektywnych mierników jej oceny, utrudniają przeprowadzenie analiz na poziomie mikro. Należy w tym miejscu zauważyć, że istnieje

również brak możliwości dokonania analiz na niższym poziomie, wynikający z braku dostępności danych, które obrazowałyby np. kondycję finansową przedsiębiorstw w poszczególnych krajach. Dodatkowo, dostępność danych o małej częstotliwości (przeważnie rocznej) skutkuje otrzymaniem krótkich szeregów czasowych (9 lat UGW), co w przypadku analiz ekonometrycznych nie daje wiarygodnych wyników.

3. Tło makroekonomiczne

Analizując ścieżki wzrostu gospodarczego Polski i krajów UE-15 w latach 1990-2007, należy zauważyć, że dystans dzielący nasz kraj od najwyżej rozwiniętych gospodarek europejskich uległ istotnemu zmniejszeniu. W 1990 r. poziom PKB (według siły nabywczej walut - PPP) na jednego mieszkańca (*per capita*) stanowił w Polsce 32% poziomu osiąganego w krajach obecnie zaliczanych do EU-15¹⁴. Wraz z postępującą transformacją gospodarczą poziom ten zwiększał się stopniowo, osiągając w 2007 r. wartość bliską 54% wskaźnika dla wszystkich krajów członkowskich (UE-27) oraz 49% względem pierwszych krajów członkowskich (EU-15) i taką samą wielkość w stosunku do krajów strefy euro (UGW-12), nie biorąc pod uwagę Słowenii jako nowego członka unii walutowej od 2007 r.

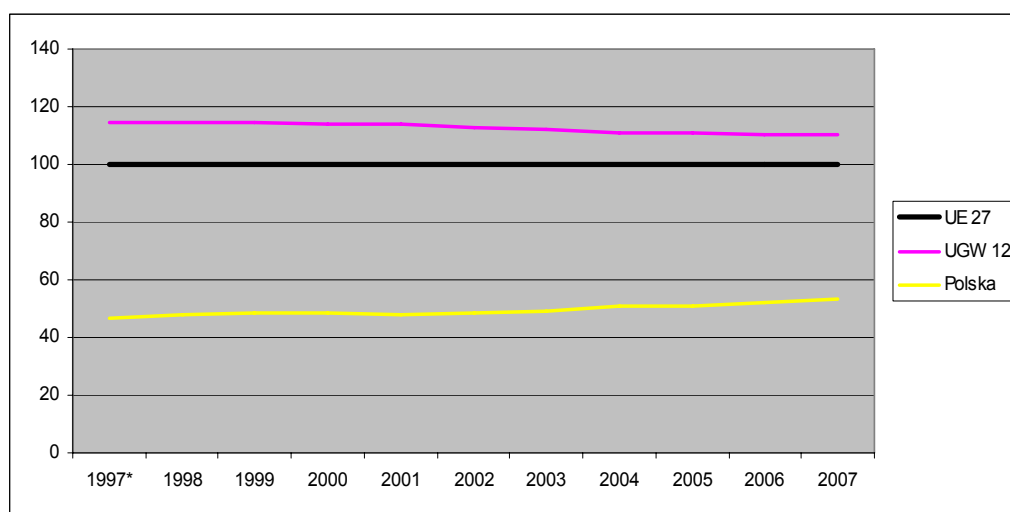
Proces konwergencji realnego PKB *per capita* opisują tabela 1 oraz wykres 1.

Tabela 1. PKB per capita wyrażony w PPP (UE-27 = 100)

rok/kraje	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
UE-27	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
UGW-12	114,7	115	115	114	114	113	112	111	111	110	110
Polska	46,9	47,9	48,7	48,4	47,7	48,4	49	50,7	51,2	52,4	53,6

Źródło: Eurostat.

Wykres 1. Proces konwergencji PKB per capita w PPP (UE-27 = 100)



Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

¹⁴ Według szacunków Eurostatu.

Polska rozpoczynając, z relatywnie niskiego poziomu rozwoju gospodarczego, proces transformacji systemowej, zmniejszyła w ciągu 18 lat o ponad połowę lukę rozwojową dzielącą ją od wysoko rozwiniętych krajów UE. Teoretyczne i empiryczne potwierdzenie procesów konwergencji pomiędzy analizowanymi krajami można znaleźć zarówno w neoklasycznych modelach wzrostu gospodarczego (Solow, Phelps), jak i endogenicznych (Lucas, Barro)¹⁵. Modele te wykazują, że kraje słabiej rozwinięte gospodarczo cechują się wyższą produktywnością krańcową kapitału i generują na ogół wyższą dynamikę wzrostu niż kraje bardziej rozwinięte.

Biorąc natomiast pod uwagę kryterium rozwoju społecznego Polska prezentuje się korzystniej. W rankingu państw objętych badaniem wskaźnika HDI¹⁶ (ang. Human Development Index) plasuje się na 37. miejscu. Tym samym włącza to nasz kraj do grupy 63 państw o wysokim poziomie rozwoju społecznego. Co ważne wskaźnik ten postrzegany jest, jako miernik jakości życia i obejmuje cechy trudno kwantyfikowalne. W tym rankingu Polska wyprzedza nowe kraje członkowskie, mające wyższy poziom PKB *per capita*, takie jak: Estonia, Litwa, Łotwa i Słowacja. Pomimo relatywnie lepszego wskaźnika HDI, należy zaliczyć Polskę do krajów, które są opóźnione w rozwoju gospodarczym w stosunku do większości członków UE-25, a tym bardziej względem EU-15.

Warunkiem umożliwiającym zrównanie poziomów rozwoju gospodarczego Polski i średnioeuropejskiego jest przyspieszenie dynamiki wzrostu w naszym kraju. Stąd priorytetem polityki makroekonomicznej powinno być możliwie szybkie zmniejszanie luki rozwojowej dzielącej Polskę od pozostałych krajów UE, w tym poprzez zwiększenie konkurencyjności sektora przedsiębiorstw.

3.1. Spełnienie kryteriów Traktatu z Maastricht

Warunkiem koniecznym do przystąpienia do strefy euro jest spełnianie kryteriów konwergencji ustalonych w art. 121.1 traktatu o Unii Europejskiej z Maastricht. Kryteria

¹⁵ S. Lis, *Akcesja Polski do strefy euro – analiza krytyczna*, „Ekonomista”, nr 3, Wyd. Key Text, Warszawa 2008, s. 337.

¹⁶ HDI (Wskaźnik Rozwoju Społecznego) - syntetyczny miernik opisujący efekty w zakresie społeczno-ekonomicznego rozwoju poszczególnych krajów. Stąd też czasem określa się go jako *Wskaźnik Rozwoju społeczno-ekonomicznego*. System ten wprowadzony został przez ONZ dla celów porównań międzynarodowych. Do obliczenia syntetycznego miernika HDI wykorzystywane są następujące mierniki podstawowe: średnia długość życia, ogólny wskaźnik skolaryzacji dla wszystkich poziomów nauczania, wskaźnik umiejętności czytania ze zrozumieniem i pisanie, PKB per capita w USD liczony wg parytetu nabywczego waluty (PPP).

konwergencji stanowią wskaźniki makroekonomiczne, których spełnienie pozwala uznać kraj za przygotowany do uczestnictwa we wspólnym obszarze walutowym. Kryteria konwergencji można podzielić na fiskalne oraz monetarne (kryterium inflacyjne, kursowe, stóp procentowych).

3.1.1. Kryterium fiskalne

Kryterium fiskalne dotyczy procentowej wielkości deficytu oraz długu instytucji rządowych i samorządowych w PKB. Udział deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych w PKB mierzony w cenach rynkowych w roku poprzedzającym ocenę, czy kryteria są spełnione, nie powinien przekraczać 3%. Udział długu publicznego mierzonego w cenach rynkowych w PKB w roku poprzedzającym badanie nie powinien przekraczać 60%.

W 2007 r. wskaźniki dla Polski kształtowały się poniżej progów referencyjnych. Udział deficytu instytucji rządowych i samorządowych w PKB wyniósł 2,0%, a udział długu sektora instytucji rządowych i samorządowych w PKB był na poziomie 45,2%. Nie można jednak stwierdzić, że kryterium fiskalne zostało spełnione, ponieważ Polska objęta była procedurą nadmiernego deficytu. Procedura ta została zdjęta 8 lipca 2008 r. decyzją Rady Ministrów Finansów UE .

W czerwcu 2008 r. Komisja Europejska rekomendowała Radzie Ministrów Finansów (ECOFIN) zdjęcie z Polski procedury nadmiernego deficytu. Polska podlegała tej procedurze, będącej unijnym narzędziem dyscypliny fiskalnej od wejścia do UE w 2004 roku. KE uznała, że deficyt sektora finansów publicznych, który wyniósł w 2007 roku w Polsce 2,0% PKB, został obniżony poniżej określonego w kryteriach konwergencji z Maastricht maksymalnego pułapu (3,0%) „w sposób trwały i wiarygodny”. Jednocześnie KE, mając na względzie wysoki wzrost gospodarczy w Polsce zaleciła wzmocnienie polityki konsolidacji fiskalnej, by zrealizować zaplanowany na rok 2011 cel średniookresowy, jakim jest dobra kondycja finansów publicznych i deficyt strukturalny w wysokości 1,0% PKB. Realizacja celu średniookresowego likwiduje ryzyko powrotu do deficytu przekraczającego 3,0% w przypadku wystąpienia gorszej koniunktury i spowolnienia wzrostu gospodarczego.

8 lipca 2008 roku Rada Ministrów Finansów przyjęła rekomendację KE i podjęła decyzję o zakończeniu wobec Polski procedury nadmiernego deficytu.

3.1.2. Kryterium inflacyjne

Kryterium inflacyjne ogranicza wysokość dopuszczalnej stopy inflacji. Średnia stopa inflacji w roku poprzedzającym badanie nie powinna być wyższa niż o 1,5 pp. od średniej arytmetycznej dla trzech krajów o najniższych (nieujemnych) wskaźnikach. Zgodnie z przyjętą metodologią inflacja powinna być mierzona za pomocą zharmonizowanego wskaźnika cen konsumpcyjnych (ang. Harmonised Index of Consumer Prices – HICP). Wskaźnik średniorocznej inflacji w Polsce na koniec 2007 r. wyniósł 2,6%¹⁷. Średnia dla trzech krajów o najniższych wskaźnikach wyniosła 1,3%. Uwzględniając dodatkowe 1,5 pp. można stwierdzić, że w 2007 r. Polska spełniła kryterium inflacyjne, dla którego wartość referencyjna, według powyższego wyniosła 2,8%¹⁸. Na koniec marca 2008 r. inflacja w Polsce już zrównała się z kryterium, dla którego wartość referencyjna określona została na poziomie 3,2%¹⁹.

3.1.3. Kryterium kursowe

Kryterium kursowe stanowi warunek uczestnictwa w mechanizmie kursowym ERM II. Zgodnie z nim kraj członkowski powinien być zdolny do respektowania, bez szczególnych napięć, normalnego przedziału wahań kursów walut przewidzianego w ramach mechanizmu kursowego przynajmniej w ciągu ostatnich dwóch lat przed badaniem dotyczącym spełnienia kryteriów spójności. Kryterium to uznaje się za spełnione, jeśli kraj utrzymywał kurs swojej waluty w przedziale wahań w ramach Europejskiego Systemu Walutowego przez okres co najmniej dwóch lat przed datą badania kryteriów spójności.

Polska nie uczestniczy w mechanizmie kursowym ERM II i do końca 2008 r. nie przewiduje się zmiany w tym zakresie.

3.1.4. Kryterium stóp procentowych

Kryterium to jest spełnione, gdy średnia nominalna długoterminowa stopa procentowa ocenianego kraju nie przekracza wartości referencyjnej. Wartość referencyjna wyznaczana jest na podstawie średniej arytmetycznej ze stóp procentowych w trzech krajach UE,

¹⁷ Źródło: Dane Eurostat.

¹⁸ Źródło: Obliczenia DAP MG.

¹⁹ Źródło: Obliczenia DAP MG.

charakteryzujących się największą stabilnością cen (najniższy, nieujemny, wskaźnik HICP), oraz dodanie do otrzymanej średniej 2,0 pp. Stopy procentowe oblicza się na podstawie długoterminowych obligacji rządowych lub porównywalnych papierów wartościowych, a średnia nominalna długoterminowa stopa procentowa jest wyznaczana jako średnia arytmetyczna z ostatnich 12 miesięcy.

W 2007 r., podobnie jak w roku poprzednim Polska spełniała kryterium stóp procentowych. W marcu 2008 r. rentowność nie przekroczyła obowiązującej w tym okresie wartości referencyjnej 6,5% i wyniosła 5,7%²⁰.

Tabela 2. Spełnianie kryteriów z Maastricht przez Polskę

Parametr gospodarczy	2006		2007/2008*	
	Kryterium	Polska	Kryterium	Polska
Deficyt sektora finansów publicznych do PKB w (%)	3,0	3,9	3,0	2,0
Dług sektora finansów publicznych do PKB w (%)	60,0	47,7	60,0	45,4
Inflacja (HICP– w %)	2,8	1,2	2,8/3,2*	2,6/3,2*
Stopy procentowe	5,39	5,27	6,5*	5,7*

Źródło: Opracowanie własne DAP MG.

*Dane za marzec 2008 r.

²⁰ *Convergence Report*, ECB, V 2008, s. 47.

3.2. Aspekt procykliczności

Podstawowym problemem dla kraju przystępującego do unii walutowej jest utrata autonomii w prowadzeniu polityki monetarnej. Z chwilą przyjęcia euro Narodowy Bank Polski (NBP) utraci swoją suwerenność i nie będzie mógł swobodnie kształtować poziomu stóp procentowych oraz podaży pieniądza. W związku z tym, że polityka pieniężna w ramach unii monetarnej jest wspólna, nastąpi przekazanie uprawnień w tym zakresie przez NBP na rzecz EBC. Dla wyznaczenia kierunku prowadzenia polityki monetarnej miarodajna będzie wyłącznie ocena przebiegu procesów realnych na obszarze UGW jako całości. Poszczególne kraje członkowskie strefy euro nie mają bezpośredniego wpływu na kształtowanie omawianej polityki. Zatem istotnym problemem, jaki może wystąpić jest sytuacja, kiedy obowiązująca jedna dla wszystkich członków UGW stopa procentowa będzie się różnić od stopy równowagi dla danej gospodarki. Uczestnictwo w unii walutowej jest wówczas źródłem dywergencji koniunkturalnych, które w przypadku doświadczeń niektórych uczestników UGW, o czym będzie mowa poniżej²¹, wydają się nieść wysokie koszty przyjęcia wspólnej waluty w postaci wyższej inflacji i spowolnienia gospodarczego. Niedostateczna synchronizacja cykli koniunkturalnych może prowadzić do różnicowania się stóp inflacji w poszczególnych krajach członkowskich, a tym samym do różnicowania się wysokości realnych stóp procentowych.

Przy analizie adekwatności polityki pieniężnej EBC dla Polski kluczowe znaczenie ma rozróżnienie pomiędzy symetrycznymi i asymetrycznymi wstrząsami gospodarczymi. Wpływ tych pierwszych na kraje unii monetarnej jest podobny, a więc i reakcja banku centralnego kierującego się sytuacją w całej strefie euro powinna być odpowiednia dla wszystkich jej członków. Wstrząsy asymetryczne wywierają natomiast różny wpływ na podstawowe kategorie realne w poszczególnych gospodarkach, które wymagają odmiennych decyzji co do stóp procentowych.

3.3. Problem szoków asymetrycznych

Określenie wspólnej polityki dla odmiennych gospodarek nie jest łatwym zadaniem. W sytuacji kiedy EBC będzie kształtować politykę pieniężną dla całego obszaru euro, w poszczególnych krajach mogą wystąpić odmienne tendencje. Istnieje ryzyko, że w jednym

²¹ Por. punkt 4.1.

kraju (np. Polsce) wystąpi presja inflacyjna, a w innych krajach UGW będą zachodziły procesy dezinflacyjne i ogólne spowolnienie wzrostu gospodarczego. W tej sytuacji, aby pobudzić wzrost w strefie euro, EBC obniży stopy. Dla kraju z wyższym wskaźnikiem wzrostu cen nie byłoby to jednak działanie pożądane, ponieważ mogłoby doprowadzić do przegrzania gospodarki i przyspieszenia procesów inflacyjnych. Analogicznie, mogłaby wystąpić sytuacja odwrotna, co skutkowałoby ewentualną deflacją i recesją. Na pytanie, czy w ramach wspólnej polityki pieniężnej istnieje ryzyko wystąpienia szoków asymetrycznych w danej gospodarce, odpowiedzi może udzielić badanie zbieżności cyklu koniunkturalnego tej gospodarki z wahaniami koniunktury w strefie euro. Jeżeli ożywieniu gospodarczemu w krajach UGW towarzyszy przyspieszenie wzrostu także w Polsce, a dekonunktura w strefie euro występuje w tym samym czasie co w naszym kraju, to polityka stóp procentowych EBC okaże się właściwa i spójna dla Polski. W takim przypadku sens prowadzenia wewnętrznej, autonomicznej polityki monetarnej jest ograniczony.

Należy również zadać pytanie, czy istnieją inne, poza polityką pieniężną, mechanizmy przeciwdziałania skutkom wywołanym przez szoki asymetryczne, które należałoby uruchomić, w przypadku gdyby okazało się, że poziom korelacji cykli gospodarczych jest niski, ewentualnie ujemny, lub z czasem pozytywna zależność uległaby zmianie?

Istnieją dwa czynniki, które w pewnym stopniu mogą neutralizować skutki powyższych szoków. Pierwszym jest rynek pracy, a drugi to obszar polityki fiskalnej. Jeżeli chodzi o rynek pracy, to równoważenie szoku asymetrycznego może nastąpić dzięki mobilności siły roboczej. Przy spadającym popycie wewnętrznym następuje migracja zarobkowa do gospodarek krajów, w których w ramach ujemnych zależności występuje w tym czasie prosperity. W konsekwencji spadek popytu w Polsce nie prowadziłby do wzrostu bezrobocia, a poprawa koniunktury za granicą nie powodowałaby wzrostu płac i cen w tamtym obszarze, ponieważ wzrosłaby podaż pracy w wyniku napływu siły roboczej z Polski. W praktyce skuteczność tego mechanizmu dostosowawczego jest ograniczona. Powodem tego są m.in.: bariery językowe i kulturowe, powody osobiste, również niedopasowanie kwalifikacji. W ramach rynku pracy dostosowanie po szoku może następować również poprzez zmiany płac realnych. W sytuacji spadku popytu odpowiednią reakcją powinno być obniżenie cen. Przedsiębiorcy powinni w ramach tego działania obniżyć również koszty m.in. poprzez cięcia wynagrodzeń pracowników. Jeżeli przedsiębiorstwo nie może obniżyć płac, w wyniku sprzeciwu pracowników, to poprzez spadek produkcji i sprzedaży dojdzie do spadku zatrudnienia. W Polsce płace charakteryzują się niską elastycznością. Oznacza to, że w sytuacji spadku popytu wystąpiłyby trudności z obniżeniem wynagrodzeń, które

zahamowałyby spadek produkcji i wzrost bezrobocia. Zgodnie z powyższym, można zauważyć, że polski rynek pracy nie jest w pełni efektywnym mechanizmem neutralizującym skutki szoku asymetrycznego. Aby takim mógł się stać, pożądanym jest przeprowadzenie reform rynku pracy, które przyczyniłyby się do zwiększenia elastyczności kształtowania wynagrodzeń i innych warunków zatrudnienia w sektorze polskich przedsiębiorstw.

Drugim instrumentem dostosowawczym, który może w przypadku procykliczności równoważyć skutki negatywnych wstrząsów po przystąpieniu do unii monetarnej jest polityka fiskalna. Kluczową rolę może tu odegrać działanie tzw. automatycznych stabilizatorów. Polega ono na tym, że w przypadku gdy spada produkcja w gospodarce, to maleją wpływy podatkowe, a rosną niektóre wydatki publiczne, np. zasiłki dla bezrobotnych. W rezultacie (teoretycznie) negatywne skutki wstrząsu zostają złagodzone, a wzrost deficytu działa propopytowo. W sytuacji ożywienia rosną z kolei wpływy podatkowe, a maleją wydatki sektora finansów publicznych, co powoduje poprawę sytuacji fiskalnej.

Powyższe mechanizmy dostosowawcze nie wydają się stanowić w pełni skutecznej alternatywy dla polityki pieniężnej. Należy w tym miejscu zauważyć, że teoria ekonomii nie potrafi *explicite* wykazać, czy polityka monetarna czy też fiskalna jest bardziej skuteczna w neutralizacji szoków popytowo-podażowych i w dynamizowaniu rozwoju gospodarczego. Według neoklasycznej teorii wzrostu, polityka fiskalna nie wywiera decydującego wpływu na długookresowy wzrost gospodarczy. W opozycji do tej koncepcji znajduje się coraz powszechniej akceptowana²² – w teorii i empirii – teoria endogenicznego wzrostu, która udowadnia, że polityka fiskalna może i powinna służyć zarówno zmniejszaniu niestabilności makroekonomicznej w krótkim okresie, jak i przyspieszeniu tempa wzrostu w długim okresie. Efekt ten wynika – dzięki neutralności opodatkowania względem procesów gospodarczych – z rosnącego wpływu kapitału ludzkiego na wzrost ekonomiczny.

Istotną kwestią jest nie tylko to, czy można skutecznie przeciwdziałać wstrząsom asymetrycznym, ale także to czy ryzyko wystąpienia takich szoków jest potencjalnie znaczące. Zawarte w literaturze wnioski z przeprowadzonych badań empirycznych na temat synchronizacji cykli polskiej gospodarki z resztą krajów UGW są zróżnicowane [por. Rozkrut, 2004; Lis, 2008]^{23,24}. Uśrednienie tych wyników wskazuje, że stopień zbieżności cyklicznej jest powyżej średniego. Należy zaznaczyć, że zależność ta powinna ulegać wzmocnieniu wraz z postępującą integracją ekonomiczną między Polską a krajami UGW.

²² S. Lis, *Akcesja...*, op. cit., s. 350.

²³ M. Rozkrut, *Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro*, NBP, Warszawa 2004.

²⁴ S. Lis, *Akcesja...*, op. cit.

Zjawisko to będzie znajdowało odzwierciedlenie m.in. we wzroście siły powiązań handlowych naszego kraju ze strefą euro. W rezultacie prawdopodobieństwo wystąpienia szoku asymetrycznego po przystąpieniu do unii monetarnej jest stosunkowo niewielkie.

Przy analizie podatności na szok asymetryczny kraju kandydującego do członkostwa w UGW ważne jest uwzględnienie wyników badań wskazujących, że sama integracja monetarna wzmocnia powiązania ekonomiczne między gospodarkami tworzącymi wspólny obszar walutowy²⁵. Oznacza to, że spełnienie warunków bezpiecznego członkostwa w strefie euro jest w pewnych obszarach łatwiejsze po samym przystąpieniu do unii walutowej. Przykładem takiego mechanizmu, jak zauważono powyżej, jest wzrost powiązań handlowych po przyjęciu euro z krajami już należącymi do unii monetarnej. Integracja handlowa prowadzi więc do zwiększenia zbieżności cykli koniunkturalnych, co zarazem zmniejsza ryzyko wystąpienia wstrząsów asymetrycznych.

²⁵ M. Rozkrut, *Raport...*, op. cit.

4. Doświadczenia krajów na tle wprowadzenia euro

Poniższe analizy doświadczeń krajów, które przystąpiły do unii monetarnej, przeprowadzono z uwzględnieniem zarówno pośredniego, jak i bezpośredniego wpływu na konkurencyjność przedsiębiorstw. Na tle otrzymanych wniosków dokonano próby porównania osiągnięć tych gospodarek z krajami, które w ramach UE w 1999 r. nie przystąpiły do strefy euro.

4.1. Pośredni wpływ na konkurencyjność poprzez otoczenie makroekonomiczne

Wstąpieniu do unii walutowej towarzyszą liczne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym. Dotyczą one m.in. przejścia z płynnego na sztywny kurs walutowy, zmiany sposobu prowadzenia polityki stóp procentowych oraz polityki fiskalnej. Ogół tych czynników wpływa na warunki w jakich funkcjonują przedsiębiorstwa, a co za tym idzie pośrednio wywiera skutki na ich konkurencyjność.

4.1.1. Bank centralny a kurs walutowy

Rozważając ryzyko wystąpienia szoków asymetrycznych, należy zauważyć, że ich wysoce prawdopodobną przyczyną są duże i niekorzystne dla gospodarki kraju akcesyjnego wahania kursowe [por. De Grauwe, 2005]²⁶.

Analizując doświadczenia krajów naszego regionu z perspektywy konieczności przejścia przez test stabilności kursowej w ramach ERM II, można zauważyć, że stabilizowanie przez bank centralny oczekiwań inflacyjnych jest istotne nie tylko przy utrzymywaniu inflacji na odpowiednim poziomie, ale również dla długookresowego wzrostu gospodarczego. Umacnianie wiarygodności banku centralnego jest ważne dla stabilności kursu walutowego²⁷. Doświadczenia Czech, Słowacji i Węgier wskazują, że portfelowe przepływy kapitałowe (o charakterze spekulacyjnym), wywołujące niestabilność kursu walutowego, pojawiają się wtedy, gdy bank centralny w tym kraju pozwala na zbyt duży wzrost inflacji, co w następstwie ogranicza swobodę prowadzenia polityki stopy procentowej. Przykładem mogą być doświadczenia Słowacji, która weszła do ERM II z inflacją wysoką w

²⁶ P. De Grauwe, *What have we learnt about monetary integration since the Maastricht treaty?*, „Journal of Common Market Studies”, 2005, vol. 44, nr 4.

²⁷ A. Sławiński, *Znaczenie...*, op. cit., s. 35.

stosunku do kryterium z Maastricht. Inwestorzy portfelowi uznali, że aby spełnić kryterium inflacyjne, Słowacja pogodzi się z rewaluacją swojej waluty. Najprawdopodobniej to stanowiło źródło aktów silnej spekulacji na wzrost kursu korony, które doprowadziły ostatecznie do podjęcia decyzji o jej 8% rewaluacji. W dalszej perspektywie obawy o trwałość tak osiągniętej dezinflacji skłoniły rynki finansowe do podjęcia kolejnych prób spekulacji na wzrost kursu słowackiej waluty. Z pewnością sytuacja ta uderzyła w kondycję przedsiębiorstw, głównie tych, które brały czynny udział w międzynarodowej wymianie handlowej.

Przypadek Czech jest często zbyt upraszczany, gdy twierdzi się, że kurs korony czeskiej był stabilny, ponieważ stopy procentowe były relatywnie niskie. Główną przyczyną stopniowej (stabilnej) aprecjacji, w tempie odzwierciedlającym wzrost kursu równowagi, było zaufanie rynków finansowych do tego, że Narodowy Bank Czech będzie skutecznie utrzymywał inflację na niskim poziomie, zachowując dzięki temu swobodę prowadzenia polityki stóp procentowych.

Doświadczenia tych trzech krajów pokazują, że bank centralny powinien umacniać zaufanie do skuteczności prowadzonej przez siebie polityki pieniężnej. Umożliwia to bowiem zachowanie swobody w reagowaniu na zmiany sytuacji na rynkach finansowych. Wiarygodność banku centralnego jest ważna również dlatego, że Komisja Europejska zwraca uwagę na trwałość spełnienia kryterium inflacyjnego z Maastricht. Jak słusznie zauważa Sławiński [2008]²⁸, powodem odmowy przyjęcia Litwy do strefy euro nie była zbyt restrykcyjna ocena niespełnienia przez ten kraj warunków (przekroczenie kryterium sięgało poziomu zaledwie 0,06%), ale obawy, że inflacja na Litwie wzrośnie. Istotnie, tak też się stało – dane za maj 2008 r.²⁹ wskazują, że roczna inflacja w tym kraju osiągnęła poziom 12,3%.

4.1.2. Przypadki procykliczności i szoki asymetryczne

Jeżeli chodzi o politykę pieniężną EBC, to w przypadku kilku krajów okazała się ona procykliczna. Przykładem nadmiernego przegrzania koniunktury i następującego po nim spowolnienia rozwoju gospodarczego są m.in. Portugalia i Hiszpania [por. Blanchard, 2006]³⁰. W obu gospodarkach wystąpiła silna ekspansja monetarna, która doprowadziła do przegrzania koniunktury. Samo przegrzanie koniunktury nie jest tak złe dla gospodarki, jak

²⁸ Ibidem, s. 36.

²⁹ Źródło: Eurostat.

³⁰ O. Blanchard, *Portugal, Italy, Spain, and Germany. The implications of suboptimal currency area*, WEL-MIT meeting, NYC, 2006, <http://econ-www.mit.edu/files/758>.

następujące po nim spowolnienie, które w przypadku Portugalii stało się długotrwałe. Zagrożenie długotrwałym spowolnieniem gospodarczym bierze się stąd, że towarzyszące ekspansji gospodarczej przyspieszenie tempa wzrostu jednostkowych kosztów pracy i inflacji – względem innych krajów UGW – prowadzi do wzrostu realnego efektywnego kursu walutowego (ang. real effective exchange rate – REER) i pogorszenia się konkurencyjności gospodarki tego kraju. Jeżeli tempo wzrostu wydajności produkcji nie jest wystarczająco wysokie, by mogło dość szybko obniżyć wzrost jednostkowych kosztów pracy, to może wystąpić względnie długi okres spowolnienia wzrostu gospodarczego. Będzie ono trwało dotąd, aż nie nastąpi wystarczające obniżenie się jednostkowych kosztów pracy, umożliwiające przedsiębiorcom odzyskanie utraconej konkurencyjności. Okres ten może się przedłużać z powodu zarówno niskiego wzrostu wydajności produkcji, jak i sztywności płac, będącej efektem niedostatecznej liberalizacji rynku pracy. Zależność taką można obserwować od kilku lat we Włoszech.

Czy pośrednio, poprzez makroekonomiczny wpływ polityki pieniężnej EBC, polskie przedsiębiorstwa może dotknąć podobny problem? Czy ogólna sytuacja polskiej gospodarki jest zbliżona do warunków jakie występowały w tych krajach, gdzie po przystąpieniu do unii walutowej wystąpiły szoki asymetryczne? Można zauważyć kilka czynników, które sprawiają, że ryzyko z tym związane jest relatywnie niższe niż w przypadku powyższych krajów. Po pierwsze, w Polsce procesowi realnej konwergencji towarzyszy względnie wysokie tempo wzrostu wydajności pracy [por. Gros, Mayer i Ubide, 2005]³¹. W związku z powyższym można założyć, że gdyby relatywnie ekspansywna polityka monetarna EBC przyczyniła się do silnego ożywienia koniunktury, które przyniosłoby znaczącą aprecjację REER, to ponowna poprawa konkurencyjności polskich przedsiębiorstw następowałaby szybciej niż w obecnych krajach UGW.

Kolejnym czynnikiem zmniejszającym ryzyko procyklicznego wpływu polityki pieniężnej EBC na naszą gospodarkę jest również kończący się proces konwergencji inflacji i stóp procentowych. W Polsce wysokość stóp procentowych i inflacji jest zbliżona do poziomów w strefie euro. Stąd przystąpieniu Polski do unii walutowej nie będzie towarzyszył znaczący spadek stóp procentowych, który mógłby skutkować zbytnią ekspansją gospodarczą, jak to miało miejsce w Portugalii i Hiszpanii [por. Blanchard, 2006]³². Można stwierdzić, że aspekt zbieżności poziomów stóp procentowych i inflacji w kraju akcesyjnym

³¹ D. Gros, T. Mayer, A. Ubide, *EMU at Risk*, „7th Annual Report of the CEPS Macroeconomic Policy Group”, Brussels 2005.

³² O. Blanchard, *Portugal, ...*, op. cit.

do wartości tych parametrów w unii walutowej ma kluczowe znaczenie przy rozpatrywaniu zagrożenia wynikającego z procyklicznego wpływu wspólnej polityki monetarnej.

Doświadczenie z procyklicznością spotkało kraje bałtyckie, gdzie brak możliwości wpływania decydentów monetarnych na wysokość stóp procentowych skutkowało przegrzaniem koniunktury i nierównowagą w bilansach płatniczych. Wydaje się jednak, że głównym powodem tej sytuacji było zbyt długie stosowanie systemu izby walutowej, po osiągnięciu celu inflacyjnego [por. Sławiński, 2007]³³. Stosowanie powyższego mechanizmu pozbawiło te kraje możliwości ochrony ich gospodarek przed szokiem akcesyjnym w 2004 r.

Czy zewnętrzny szok asymetryczny podobny do tego, który dotknął gospodarkę Włoch, stanowi realne zagrożenie dla Polski? Gospodarka włoska doświadczyła szoku asymetrycznego w wyniku pojawienia się na międzynarodowym rynku tańszych produktów z Azji Południowo-Wschodniej, głównie z Chin. Do dodatkowej utraty konkurencyjności przyczyniła się aprecjacja euro względem dolara amerykańskiego (USD). Gospodarce polskiej taka sytuacja raczej nie grozi, ponieważ szok w postaci importu tanich wyrobów miał już miejsce. Odbył się to w warunkach realnej aprecjacji kursu złotego. Na korzyść działają również niższe uposażenia w Polsce niż we Włoszech. Jednak z perspektywy międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw istotna jest nie tyle sama wysokość płac, co wysokość jednostkowych kosztów pracy. Główne zagrożenie wynikałoby ze zbyt szybkiego wzrostu jednostkowych kosztów pracy. Skutkowałoby to, o czym już wspomniano, znaczącą aprecjacją REER, tak jak to miało miejsce w przypadku Portugalii.

4.2. Analiza zmian eksportu jako miernika konkurencyjności

Jednym z mierników jaki przyjęto do oceny konkurencyjności przedsiębiorstw³⁴ danego kraju jest zmiana procentowa eksportu w relacji do zmiany eksportu w porównywanym kraju lub regionie (obszarze). Poniżej została przedstawiona analiza porównawcza wymiany handlowej i wpływu, jakie wywarło na nią wstąpienie gospodarek do unii walutowej.

Udziały wymiany handlowej prowadzonej wewnątrz unii walutowej, w podziale na okresy przed przyjęciem wspólnej waluty oraz po utworzeniu unii monetarnej, zostały przedstawione dla poszczególnych krajów w tabeli 3

³³ A. Sławiński, *Ryzyko utraty kontroli nad wysokością realnej stopy procentowej w systemie izby walutowej*, „*Ekonomista*” nr 2, Wyd. Key-Text, Warszawa 2007.

³⁴ Por. punkt 1.

Tabela 3. Udział handlu z krajami UGW-12 w handlu ogółem

Kraj	1995	1998	2001	2004
Austria	63,8	61,9	59,6	59,8
Belgia i Luksemburg	63,4	60,2	59,5	61
Finlandia	33,9	34,6	32,8	33,5
Francja	51,7	50,6	52,1	53,7
Grecja	58,5	53,7	43,4	46,8
Hiszpania	58,5	59	56,9	57,5
Irlandia	33,1	33,4	30,1	35,5
Niderlandy	57,2	52,8	52,8	52,6
Niemcy	44,6	43,7	42,6	42,2
Portugalia	65,7	67,4	57,2	68,2
Włochy	50,9	49,9	47,3	47,4
Średnia UGW-12	52,9	51,6	48,6	50,8

Źródło: P.R. Lane, *The Real Effects of EMU*, Institute for International Integration Studies, Dublin 2006, s. 33.

Średni udział wymiany handlowej wewnątrz strefy euro wobec całej wymiany prowadzonej przez gospodarki, które przystąpiły do unii walutowej, nieznacznie się obniżył po 1999 r. W latach 1995-1998 wskaźnik ten oscylował wokół 52%, w 2001 r. spadł do 48,6%, a następnie powrócił do poziomu ponad 50% na koniec 2004 r. W dwa lata po wstąpieniu do strefy euro, największy spadek (o ponad 10 pp.) w wymianie handlowej wewnątrz UGW-12 odnotowały Grecja i Portugalia. Zmiany eksportu w latach 1997-2006 wewnątrz UGW-12 dla poszczególnych członków unii walutowej zostały przedstawione poniżej.

Tabela 4. Zmiany eksportu krajów strefy euro do UGW-12

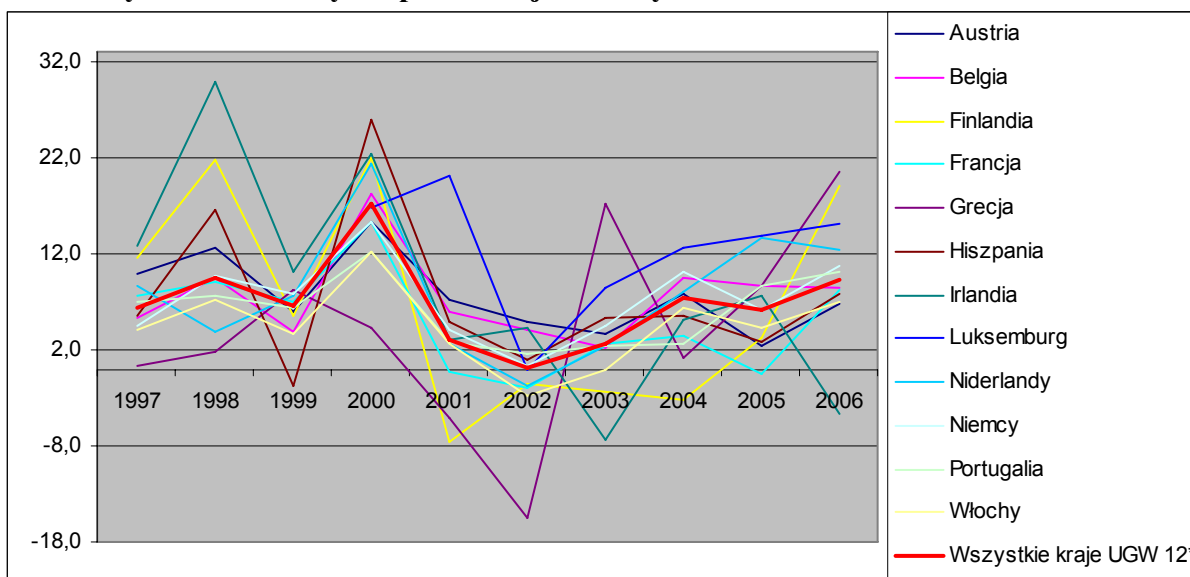
Kraj	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Austria	9,9	12,6	5,9	15,2	7,2	4,8	3,6	7,9	2,4	6,8
Belgia	5,3	9,5	3,8	18,1	5,9	4,1	2,1	9,6	8,7	8,3
Finlandia	11,7	21,7	5,5	22,0	-7,5	-1,5	-2,3	-3,3	3,2	19,0
Francja	7,6	9,1	6,9	15,4	-0,3	-2,0	2,5	3,5	-0,5	8,3
Grecja	0,3	1,8	8,3	4,3	-5,0	-15,4	17,1	1,1	8,6	20,6
Hiszpania	5,5	16,6	-1,7	26,0	5,0	0,9	5,3	5,4	2,8	7,8
Irlandia	12,8	29,8	10,0	22,4	3,0	4,2	-7,4	5,1	7,6	-4,6
Luksemburg	-	-	-	16,7	20,0	-0,1	8,4	12,5	13,8	15,0
Niderlandy	8,6	3,9	7,6	21,4	2,5	-1,7	2,3	8,0	13,6	12,4
Niemcy	4,4	9,7	7,8	15,2	4,0	0,3	4,5	10,1	6,1	10,7
Portugalia	7,1	7,6	6,3	12,2	2,8	1,7	2,4	2,6	8,6	10,2
Włochy	4,0	7,3	3,7	12,2	2,6	-2,7	-0,1	6,3	4,3	7,1
Wszystkie kraje UGW-12*	6,3	9,5	6,5	17,1	3,1	0,0	2,6	7,3	6,1	9,3

Wartości wyrażone w procentach.

*do 1999 bez Luksemburga

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

Wykres 2. Zmiany eksportu krajów strefy euro do UGW-12



*do 1999 bez Luksemburga

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

W analizowanym okresie po wprowadzeniu euro, tj. w latach 1999-2006, średnie roczne tempo wzrostu eksportu w ramach UGW-12 wyniosło 6,5%. Skokowy wzrost o 17,1% nastąpił w 2000 r. Należy zaznaczyć, że powodem tego nie było jedynie wprowadzenie wspólnej waluty, ponieważ wzrósł, nawet w większej skali, w tym samym czasie również eksport do krajów spoza unii walutowej³⁵. Najniższy średni wzrost eksportu wystąpił we Włoszech (4,2%) oraz Grecji (4,9%). Najwyższy wskaźnik odnotowano w Luksemburgu (10,8%).

Porównanie wymiany handlowej wewnątrz UGW-12 z wymianą z krajami, w ramach UE-25, które nie przystąpiły do unii monetarnej, prezentuje tabela 5 oraz wykres 3.

³⁵ Por. Tabela 5. Porównanie wewnętrznej i zewnętrznej wymiany handlowej krajów UGW-12.

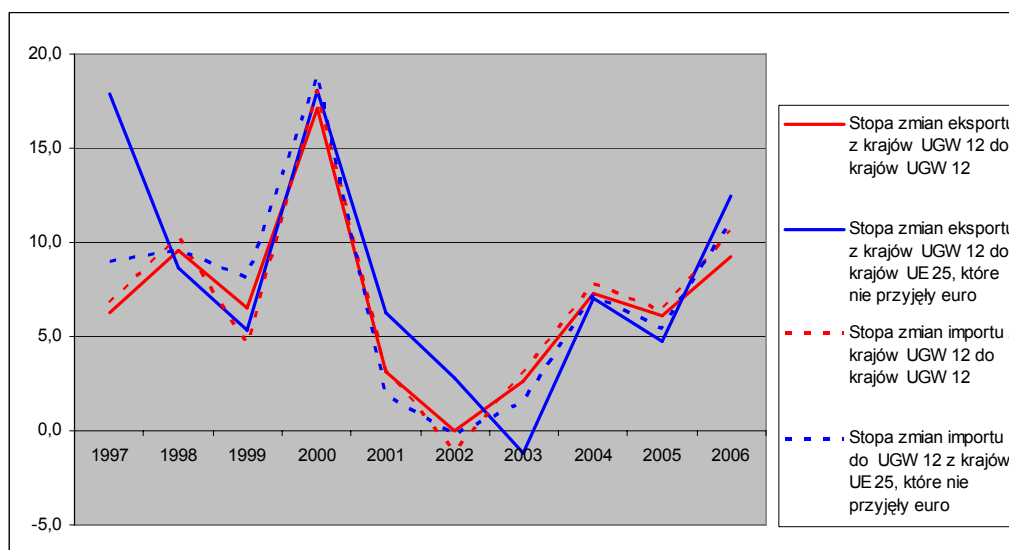
Tabela 5. Porównanie wewnętrznej i zewnętrznej wymiany handlowej krajów UGW-12

Lata	Stopa zmian eksportu z krajów UGW 12 do krajów UGW 12	Stopa zmian eksportu z krajów UGW 12 do krajów UE 25, które nie przyjęły euro	Stopa zmian importu z krajów UGW 12 do krajów UGW 12	Stopa zmian importu do UGW 12 z krajów UE 25, które nie przyjęły euro
1997	6,3	17,9	6,8	9,0
1998	9,5	8,7	10,2	9,6
1999	6,5	5,4	4,6	8,1
2000	17,1	18,0	18,1	18,9
2001	3,1	6,2	3,1	1,9
2002	0,0	2,8	-1,1	-0,2
2003	2,6	-1,2	3,0	1,6
2004	7,3	7,0	7,8	7,2
2005	6,1	4,7	6,3	5,4
2006	9,3	12,4	10,6	11,1

Uwaga: wszystkie obliczenia uwzględniają Luksemburg od 2000 r.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

Wykres 3. Wewnętrzna i zewnętrzna wymiana handlowa krajów UGW-12 na obszarze UE³⁶



* Luksemburg uwzględniony od 2000 r.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

Analizując dane można zauważyć, że w okresie trzech lat (2000-2002) eksport z krajów unii walutowej rósł wolniej wewnątrz UGW-12 niż do pozostałych krajów UE-25. Zależność ta uległa zmianie od 2003 r. W 2006 r. pojawiło się jednak znów niższe tempo

³⁶ W związku z tym, że eksport i import w ramach UGW-12 jest sobie teoretycznie tożsamy, to zmiany eksportu i importu powinny się pokrywać. Na wykresie tak się jednak nie dzieje, ponieważ w rzeczywistości te zmienne osiągają różne wielkości. Problem ten wynika m.in. ze zróżnicowania progów, przy których należy składać deklaracje oraz błędów w sprawozdawczości i analizach statystycznych w poszczególnych krajach.

wzrostu wymiany handlowej wewnątrz UGW-12. Przejściowo, wyższy eksport poza strefę UGW-12 można tłumaczyć, relatywnie wysoką importochłonnością krajów, które przechodziły transformację gospodarczą, a następnie stały się nowymi członkami UE-25. Efekt doganiania, jaki wystąpił w tych krajach ściśle był związany ze wzmożonym importem dóbr konsumpcyjnych z krajów wysoko rozwiniętych, w tym właśnie z UGW-12 (por. Mucha, 2006)³⁷.

Prowadzenie analizy skutków jakie wywołało wprowadzenie euro na zmiany w wymianie handlowej, jest bardziej zasadne na tle krajów, które były w tym samym punkcie przed utworzeniem unii walutowej. Chodzi w tym przypadku o Danię, Szwecję i Wielką Brytanię – kraje, które przed 1999 r. były członkami UE, a nie weszły do unii monetarnej. Konfrontacja z tymi gospodarkami pozwoli, w sposób bardziej obiektywny, wskazać ocenę wpływu przyjęcia euro na konkurencyjność i potencjalne zmiany w eksporcie.

Tabela 6. Zmiany eksportu z Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii do UGW-12*

Kraj	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dania	4,6	2,6	8,1	12,9	4,5	5,1	-1,8	5,7	7,1	4,5
Szwecja	6,2	11,0	6,3	12,7	-12,9	1,7	4,8	10,1	5,7	13,4
Wielka Brytania	17,1	3,4	6,1	18,0	-0,4	-0,8	-12,3	2,3	8,1	4,1
Łącznie dla Danii, Szwecji, Wielkiej Brytanii	13,7	4,6	6,4	16,5	-2,0	0,2	-8,4	4,1	7,5	5,9

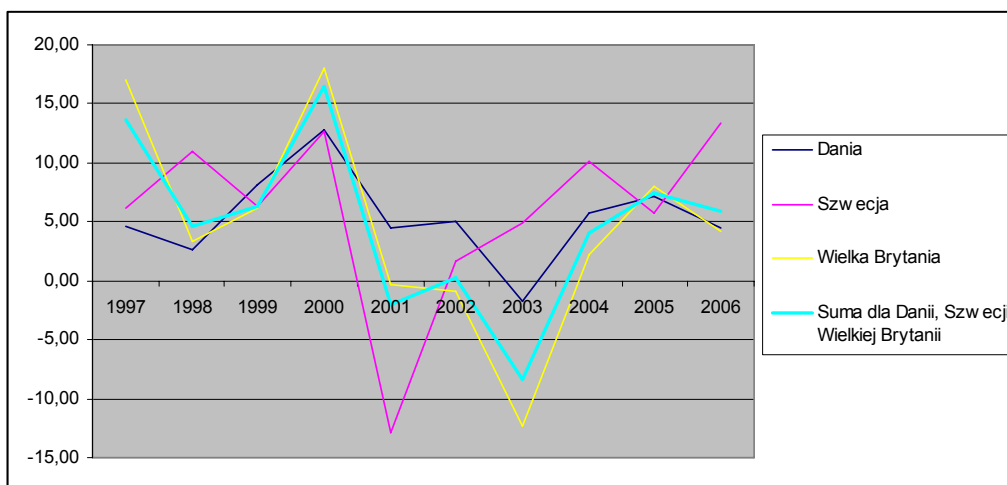
Wartości wyrażone w procentach.

*do 1999 r. bez Luksemburga.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

³⁷ M. Mucha, *Oczekiwania a konsumpcja – w obliczu przystąpienia Polski do UE*, „Studia i Prace”, IX, KE-S SGH, Warszawa 2006, s. 261–268.

Wykres 4. Zmiany eksportu z Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii do UGW-12*



* Luksemburg uwzględniony od 2000 r.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

Średnia zmiana łącznego eksportu z Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii do krajów UGW-12, w okresie 1999-2006, wyniosła 3,8%. Najniższą wartość (3,1%) odnotowano w przypadku Wielkiej Brytanii. Jeżeli przyrówna się te dane do wyników jakie osiągnęły kraje UGW-12 po wprowadzeniu wspólnej waluty, to można zauważyć dość istotne różnice. Po pierwsze, po wprowadzeniu euro średnie roczne tempo wzrostu eksportu do UGW-12 było, wewnątrz strefy euro, ponad dwukrotnie wyższe (6,5%) niż z krajów, które wspólnej waluty nie przyjęły (3,1%). Po drugie, warto odnotować, że gospodarką której eksport do strefy euro rósł najwolniej była Wielka Brytania, czyli kraj który pozostał poza unią walutową. To spowolnienie, czy nawet przejściowo trzyletni spadek eksportu nastąpił po 2000 r. Odnosząc to do krajów strefy euro, należy stwierdzić, że w kilku przypadkach podobne zaburzenia również miały miejsce. Jednak ich skala, biorąc pod uwagę okres trwania i zasięg spadku, nie była tak znacząca.

Analizując poniższe dane zawarte w tabeli 7 oraz wykres 5 można stwierdzić, że po wprowadzeniu wspólnej waluty, od 1999 r., stopa wzrostu eksportu wewnątrz UGW-12 była systematycznie (poza dwoma niewiele mniejszymi wartościami w latach 2002 i 2005) wyższa niż w przypadku eksportu do krajów strefy euro z gospodarek pozostających poza unią walutową, tj. Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii.

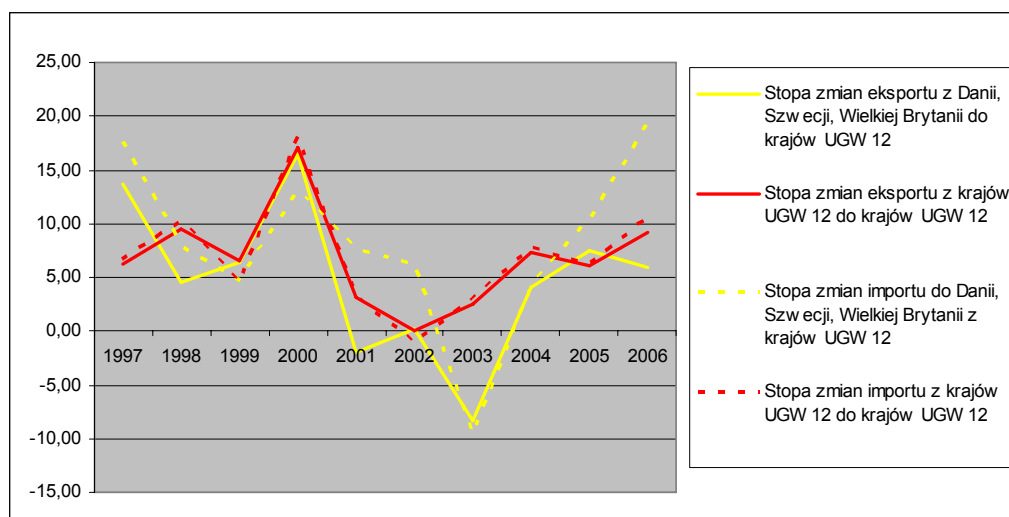
Tabela 7. Porównanie zmian eksportu wewnątrz UGW-12 ze zmianami eksportu z Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii do UGW-12

Lata	Stopa zmian eksportu z Danii, Szwecji, Wielkiej Brytanii do krajów UGW 12	Stopa zmian eksportu z krajów UGW 12 do krajów UGW 12	Stopa zmian importu do Danii, Szwecji, Wielkiej Brytanii z krajów UGW 12	Stopa zmian importu z krajów UGW 12 do krajów UGW 12
1997	13,7	6,3	17,5	6,8
1998	4,6	9,5	8,0	10,2
1999	6,4	6,5	4,6	4,6
2000	16,5	17,1	13,0	18,1
2001	-2,0	3,1	7,6	3,1
2002	0,2	0,0	6,2	-1,1
2003	-8,4	2,6	-9,5	3,0
2004	4,1	7,3	4,2	7,8
2005	7,5	6,1	10,5	6,3
2006	5,9	9,3	19,2	10,6

Uwaga: wszystkie obliczenia uwzględniają Luksemburg od 2000 r.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

Wykres 5. Porównanie zmian w wymianie handlowej między krajami UGW-12 ze zmianami w wymianie handlowej między UGW-12* a Danią, Szwecją i Wielką Brytanią



* Luksemburg uwzględniony od 2000 r.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

Należy zauważyć, że po wprowadzeniu wspólnej waluty eksport do Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii росł szybciej z UGW-12 niż z tych trzech krajów do strefy euro.

Wyjaśnieniem tego mogą być koszty transakcyjne przy wymianie walut. Jeżeli kraje UGW-12 miały ponosić je dalej w ramach wymiany z trójką krajów, które nie przystąpiły do unii monetarnej, to mogły czuć bodziec do tego, żeby: po pierwsze, szukać tańszych dostawców i zwiększyć import np. z Chin, Indii czy Brazylii; po drugie, zwiększyć wymianę handlową wewnątrz UGW-12, gdzie te koszty nie występują, a jakość wyrobów jest podobna. W przypadku Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii relatywnie wyższą stopę importu z UGW-12 można tłumaczyć tym, że mając do wyboru dostawców wyrobów z dwóch grup: (1) o niższej jakości i cenie – spoza UE oraz (2) o wyższej jakości i cenie – z UGW-12, to w związku z koniecznością ponoszenia kosztów transakcyjnych związanych z wymianą walut w obu przypadkach, gospodarki wysokorozwinięte mogły czuć barierę przed zmniejszeniem importu dóbr i usług o wysokiej jakości.

Dokonując powyższej analizy porównawczej, można stwierdzić, że wprowadzenie wspólnej waluty zadziałało relatywnie korzystnie na eksport tych gospodarek, które do unii monetarnej przystąpiły. Średnie stopy wzrostu eksportu były wyższe w przypadku UGW-12 niż Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii – krajów które do strefy euro nie weszły. Są to jednak wnioski ogólne, bowiem skwantyfikowanie zależności statystycznie istotnych jest w tym przypadku niemożliwe (mając na myśli wiarygodność ewentualnie otrzymanych wyników) z powodu zbyt krótkich szeregów czasowych opartych o dostępne roczne dane.

4.3. Analiza zmian produktywności jako miernika konkurencyjności

Zgodnie z przyjętą definicją, drugim miernikiem oceny konkurencyjności przedsiębiorstw danego kraju jest wzrost relatywnej produktywności³⁸.

Wydajność produkcji, czyli produktywność można utożsamiać z wydajnością pracy, która jest miarą sprawności gospodarowania przedsiębiorstwem. Liczy się ją jako relację wielkości produkcji (jako wartość dodaną lub produkcję sprzedaną) do liczby pracowników i ilości przepracowanych godzin. Miarę tę można utożsamiać z wydajnością produkcji, która bezpośrednio determinuje konkurencyjność przedsiębiorstwa.

Poniższa tabela 8 oraz wykres 6 ukazują zmiany wydajności produkcji w krajach UGW-12.

³⁸ Por. punkt 1.

Tabela 8. Roczne zmiany wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – ogół działalności biznesowej w UGW-12

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Średnia 1995 - 1998	Średnia 1998 - 2006
Austria	1,5	2,9	1,3	2,1	1,8	3,2	0,6	1,8	1,5	2,2	1,1	2,9	2,0	1,9
Belgia	1,4	0,4	3,7	-0,3	1,8	1,4	0,1	2,1	2,0	2,2	0,4	1,7	1,3	1,5
Finlandia	2,1	2,7	2,9	4,0	2,1	4,3	2,6	1,3	2,4	4,7	1,6	4,6	2,9	3,0
Francja	1,1	0,2	1,4	2,2	1,2	1,1	-0,4	0,4	1,8	2,2	1,7	1,8	1,2	1,2
Grecja	1,7	1,0	2,6	0,8	0,4	2,2	1,3	0,8	1,3	1,6	1,7	3,4	1,5	1,6
Hiszpania	-	3,7	3,5	-0,5	3,9	5,4	3,4	1,7	4,3	2,0	0,5	2,8	2,2	3,0
Irlandia	4,1	-0,3	0,9	-0,2	-0,4	1,8	-0,5	-1,4	-2,3	0,9	0,1	-0,2	1,1	-0,3
Luksemburg	-0,2	-1,2	3,1	1,8	2,0	3,1	-2,7	1,4	0,5	2,7	3,3	3,5	0,9	1,7
Niderlandy	5,8	5,9	5,4	-0,9	4,5	4,3	4,5	6,7	2,2	1,9	1,2	2,2	4,1	3,4
Niemcy	0,4	1,0	0,9	1,6	2,1	2,2	0,2	0,2	2,0	4,2	1,5	1,1	1,0	1,7
Portugalia	5,8	2,7	2,9	0,3	1,3	2,7	1,2	-0,4	0,0	1,5	1,0	1,1	2,9	1,1
Włochy	0,5	-1,0	-1,0	-0,9	-0,6	-1,2	0,4	-0,2	-0,6	-0,9	-0,4	-0,2	-0,6	-0,5
Średnia UGW-12*	2,2	1,5	2,3	0,8	1,7	2,5	0,9	1,2	1,3	2,1	1,1	2,1	1,7	1,6

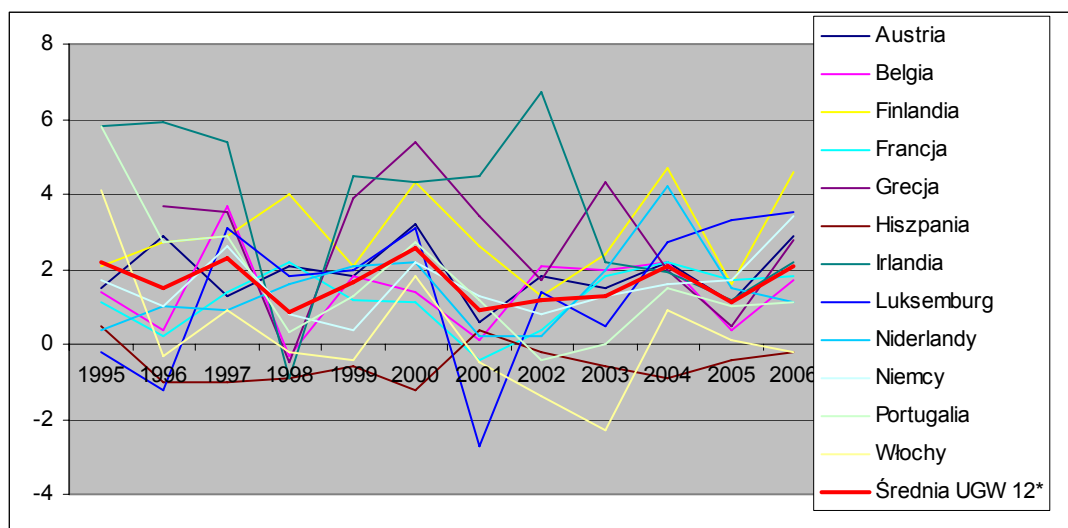
Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

* W 1995 r. bez Hiszpanii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Wykres 6. Zmiany wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – ogół działalności biznesowej w UGW-12



* W 1995 r. bez Hiszpanii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Średnie roczne tempo wzrostu wydajności produkcji w latach 1998-2006 w krajach unii walutowej wzrosło względem okresu 1995-1998 w siedmiu przypadkach, w jednym (Francja) nie zmieniło się, a w czterech spadło. Średni spadek wydajności produkcji

odnotowały Włochy i Irlandia. Silny spadek średniego tempa wzrostu (o 1,8 pp.) wystąpił w przypadku Portugalii. Ogólnie średnia dla UGW-12 nieznacznie obniżyła się z 1,7% do poziomu 1,6%. Sytuacja ta może w pewnym stopniu wyjaśniać spadek tempa wzrostu gospodarczego w ciągu ostatniej dekady, pomimo wzrostu zatrudnienia.

Teoretycznie, spadek wydajności produkcji mógłby być tłumaczony zwiększeniem liczby zatrudnionych, w wyniku którego na jednego pracownika przypada mniej kapitału. Jednak zdaniem Komisji Europejskiej w przypadku UGW-12 o wiele bardziej wpłynął na to brak efektywnego wykorzystania nowych technologii³⁹.

Poniżej zaprezentowano zmiany wydajności produkcji z podziałem na poszczególne sektory.

Tabela 9. Roczne stopy wzrostu wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – różne sfery działalności biznesowej (NACE C–K) w UGW-12

Sektory	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Średnia 1995 - 1998	Średnia 1999 - 2007
Średnia UGW-12*	2,2	1,5	2,3	0,8	1,7	2,5	0,9	1,2	1,3	2,1	1,1	2,1	1,7	1,6
Przemysł, C-E**	4,0	2,8	4,1	3,1	4,1	5,5	2,1	3,3	2,7	4,1	2,6	3,7	3,5	3,5
Budownictwo, F**	-0,9	1,1	0,1	0,0	0,5	-1,1	1,4	-0,2	0,4	0,3	-0,8	1,9	0,1	0,3
Handel, transport, łączność, G-I**	1,8	1,3	2,8	1,5	2,0	3,0	1,1	1,0	0,6	2,1	0,9	1,1	1,8	1,5
Usługi finansowe i biznesowe, J-K**	1,2	0,8	-1,0	-2,9	-1,7	-0,5	-0,9	-0,7	1,1	0,4	1,1	1,2	-0,5	0,0

Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

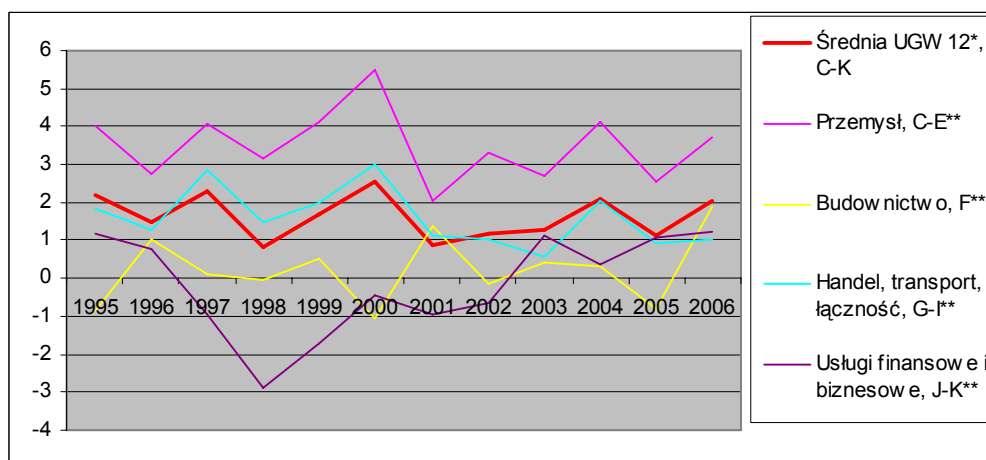
* w 1995 r. bez Hiszpanii.

** w 1995 r. bez Grecji.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

³⁹Komisja Europejska, Dyrektoriat Generalny ds. Ekonomicznych i Finansowych, *EMU@10. Assessing the first ten years and challenges ahead*, „Quarterly Report on the Euro Area”, 2008, s. 22.

Wykres 7. Zmiany wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – różne sfery działalności biznesowej (NACE C–K) w UGW-12



* W 1995 r. bez Hiszpanii, ** W 1995 r. bez Grecji.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Spadek tempa wzrostu wydajności produkcji (o 0,3 pp.) dotknął jedynie sektor handlu, transportu i łączności (G-I). Najkorzystniejsze zmiany można zauważyć w usługach finansowych i biznesowych (J-K). Pomimo spadku wydajności produkcji w pierwszych czterech latach po przyjęciu wspólnej waluty, dalszy wzrost poprawił średnią z wartości ujemnej za lata 1995-1998 do zerowego poziomu za okres 1999-2007.

Jak prezentują się wyniki w zakresie wydajności produkcji gospodarek, które nie przystąpiły w 1999 r. do UGW? Poniżej, na tle omówionych już zależności dla UGW-12, przedstawiono zmiany dla tych trzech krajów.

Tabela 10. Roczne stopy wzrostu wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – ogół działalności biznesowej w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii na tle UGW-12

Kraj/obszar	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Średnia 1995 - 1998	Średnia 1999 - 2006
Dania	1,5	1,5	2,4	-0,1	3,0	4,4	-0,6	0,7	1,8	2,8	0,5	2,0	1,3	1,8
Szwecja	3,2	2,6	5,3	2,4	3,1	2,7	-1,6	3,5	3,9	6,5	3,9	-	3,4	3,1
Wielka Brytania	1,5	2,6	1,4	2,6	2,9	3,4	1,2	1,6	2,8	3,6	1,3	3,3	2,0	2,5
Średnia	2,1	2,2	3,0	1,6	3,0	3,5	-0,3	1,9	2,8	4,3	1,9	2,7	2,2	2,5
Średnia UGW-12*	2,2	1,5	2,3	0,8	1,7	2,5	0,9	1,2	1,3	2,1	1,1	2,1	1,7	1,6

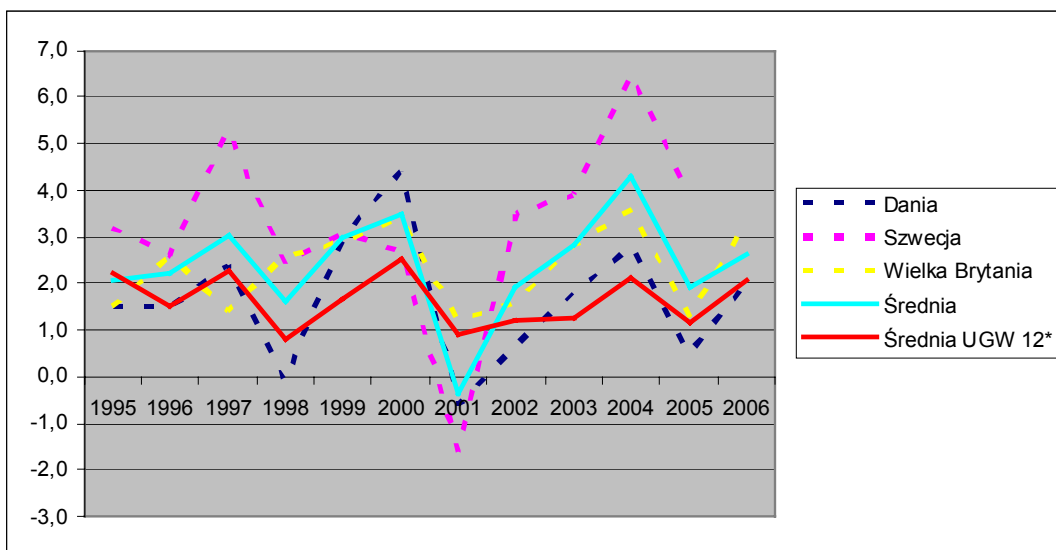
Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

* W 1995 r. bez Hiszpanii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Wykres 8. Zmiany wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – ogół działalności biznesowej. Porównanie Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii z UGW-12



* W 1995 r. bez Hiszpanii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

W przypadku ogółu działalności biznesowej dla Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii średnia stopa wzrostu wydajności produkcji dla tych trzech krajów wzrosła z 2,2% do poziomu 2,5%. Spadek tempa wzrostu tej zmiennej wystąpił jedynie w Wielkiej Brytanii. Osiągnął on wartość 3,1%, czyli – poza gospodarką Holandii (3,4%) – pozostał na wyższym poziomie niż w krajach UGW-12.

W poniższej tabeli 11 oraz na wykresach 9 – 12 przedstawiono średnie stopy zmian wydajności produkcji na osobę zatrudnioną w różnych sektorach działalności biznesowej (NACE C–K) dla Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii oraz UGW-12.

Tabela 11. Stopa wzrostu wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – różne sfery działalności biznesowej (NACE C–K) w Danii, Szwecji, Wielkiej Brytanii oraz w UGW-12

Obszar	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Średnia 1995 - 1998	Średnia 1999 - 2006
Przemysł, C-E														
Średnia UGW-12*	4,0	2,8	4,1	3,1	4,1	5,5	2,1	3,3	2,7	4,1	2,6	3,7	3,5	3,5
Dania, Szwecja, Wielka Brytania	3,1	0,9	5,7	2,2	6,3	6,0	0,1	3,8	4,3	7,7	2,8	3,1	3,0	4,3
Budownictwo, F														
Średnia UGW-12*	-0,9	1,1	0,1	0,0	0,5	-1,1	1,4	-0,2	0,4	0,3	-0,8	1,9	0,1	0,3
Dania, Szwecja, Wielka Brytania	2,5	3,3	-1,5	1,0	0,7	-1,6	-2,6	0,5	1,3	2,2	-0,7	2,4	1,3	0,3
Handel, transport, łączność, G-I														
Średnia UGW-12*	1,8	1,3	2,8	1,5	2,0	3,0	1,1	1,0	0,6	2,1	0,9	1,1	1,8	1,5
Dania, Szwecja, Wielka Brytania	3,6	4,6	2,1	2,3	3,8	4,9	1,2	2,5	2,9	3,1	3,1	3,2	3,2	3,1
Usługi finansowe i biznesowe, J-K														
Średnia UGW-12*	1,2	0,8	-1,0	-2,9	-1,7	-0,5	-0,9	-0,7	1,1	0,4	1,1	1,2	-0,5	0,0
Dania, Szwecja, Wielka Brytania	-2,2	0,0	2,5	-0,2	-1,5	-0,1	-1,5	0,2	2,4	3,4	0,7	2,1	0,0	0,7

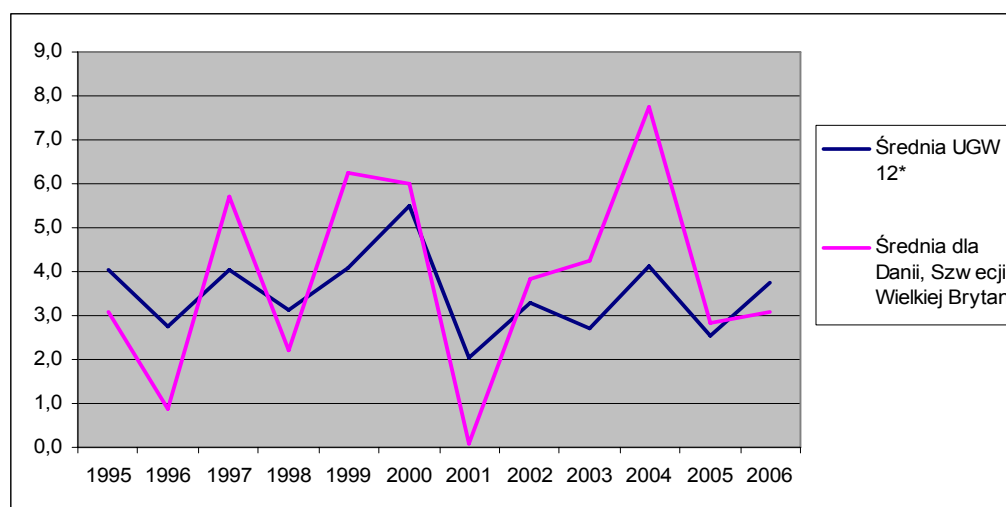
Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

* W 1995 r. bez Grecji.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

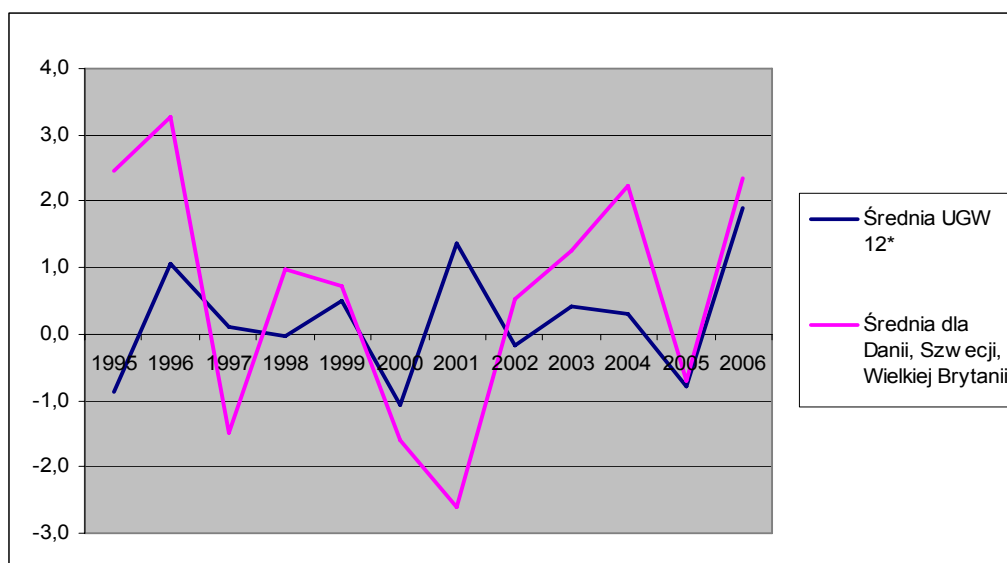
Wykres 9. Wydajność produkcji - przemysł, C-E



* W 1995 r. bez Grecji.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

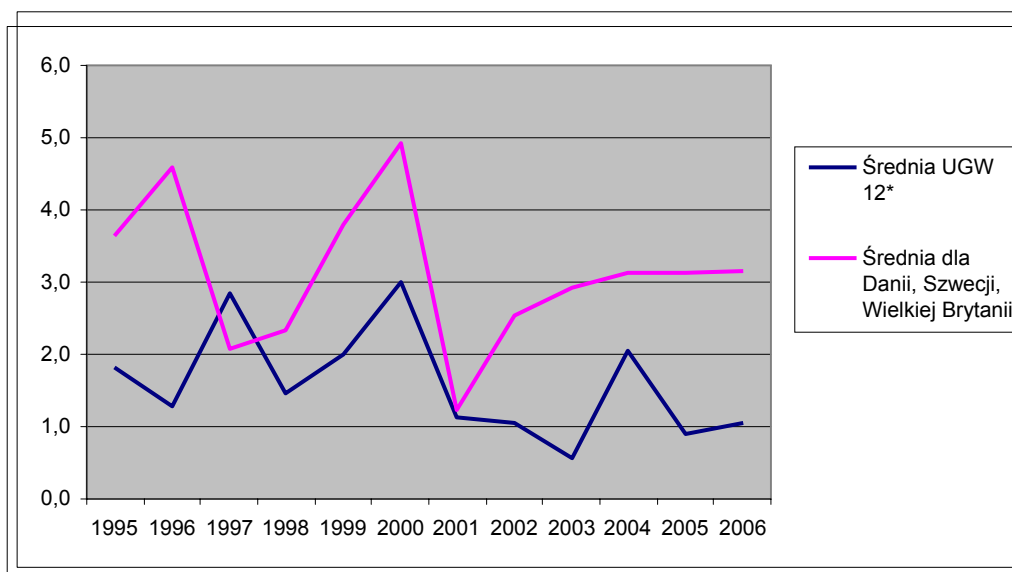
Wykres 10. Wydajność produkcji – budownictwo, F



* w 1995 r. bez Grecji.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

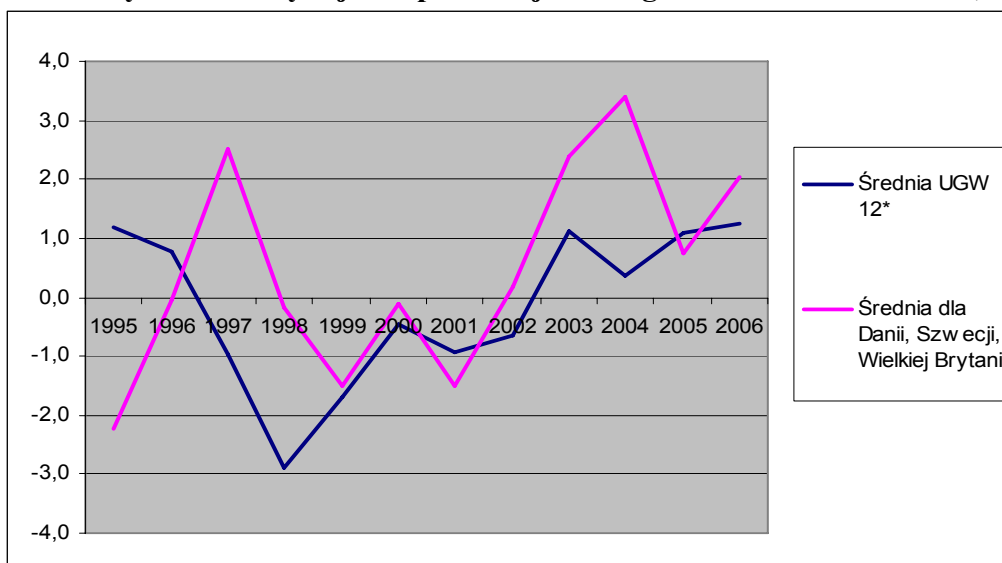
Wykres 11. Wydajność produkcji – handel, transport, łączność, G-I



* w 1995 r. bez Grecji.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Wykres 12. Wydajność produkcji – usługi finansowe i biznesowe, J-K



* w 1995 r. bez Grecji.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Można zauważyć, że średni roczny wzrost wydajności produkcji w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii był, poza budownictwem (F), wyższy we wszystkich sektorach niż w przypadku UGW-12. Znacząco, względem krajów unii walutowej, wzrósł ten wskaźnik o 1,3 pp. w przemyśle (C-E). W przypadku UGW-12 nie widać natomiast, oczekiwaliby się że naturalnego pogorszenia wydajności produkcji w sferze usług finansowych i biznesowych (J-K). Spadek ten należałoby wiązać z obniżeniem przychodów wynikających z wykluczenia transakcji wymiany walut po wprowadzeniu wspólnej waluty. W relacji do krajów, które nie przystąpiły do UGW w 1999 r., wskaźnik ten wzrósł o 0,2 pp. mniej.

4.4. Analiza pozostałych parametrów gospodarczych

W niniejszym opracowaniu przeanalizowano dodatkowo zmiany, jakie nastąpiły w zakresie jednostkowych kosztów pracy, bezrobocia, PKB *per capita* oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Przyjęcie wspólnej waluty może oddziaływać na powyższe parametry, te z kolei mają wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw.

4.4.1. Jednostkowe koszty pracy

Przez jednostkowy koszt pracy rozumie się koszt pracy przypadający na jednostkę produkcji. Roczne stopy zmian jednostkowych kosztów pracy dla poszczególnych krajów

UWG zostały przedstawione w poniższej tabeli 12 oraz na wykresie 13.

Tabela 12. Roczne zmiany jednostkowych kosztów pracy – ogół działalności biznesowej dla poszczególnych krajów UGW-12

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Średnia 1995 - 1998	Średnia 1999 - 2006
Austria	0,0	-1,4	0,1	0,4	-0,3	-0,8	1,2	1,1	0,5	-0,7	1,4	-0,3	-0,2	0,3
Belgia	-0,1	0,9	-0,1	1,1	2,3	0,6	3,9	1,2	-0,3	-0,1	0,9	1,5	0,5	1,3
Finlandia	3,4	-0,5	-0,6	1,0	0,2	-0,2	2,8	0,1	0,2	-1,1	1,9	-1,5	0,8	0,3
Francja	0,6	1,5	0,4	-0,5	0,3	1,3	2,1	2,7	1,1	1,6	1,5	2,1	0,5	1,6
Grecja	-	8,4	8,2	5,4	1,7	0,3	-1,5	4,4	1,9	3,1	5,8	5,5	7,3	2,7
Hiszpania	1,7	4,3	4,0	2,6	2,3	4,0	3,4	3,0	3,1	2,3	2,1	2,5	3,2	2,8
Irlandia	-3,4	-0,6	-0,2	6,3	1,3	4,0	2,3	-2,3	2,5	3,3	4,1	2,4	0,5	2,2
Luksemburg	0,8	3,1	-0,7	-0,9	1,8	3,1	6,2	1,2	1,4	0,7	0,7	1,8	0,6	2,1
Niderlandy	0,5	1,3	1,4	2,3	1,3	2,1	4,3	4,0	1,4	-0,4	-0,4	1,3	1,4	1,7
Niemcy	2,0	0,7	-1,6	0,0	0,5	0,1	0,3	0,4	0,4	-1,3	-0,9	-1,9	0,3	-0,3
Portugalia	-0,7	3,5	3,3	4,6	3,1	2,5	1,9	3,5	2,6	0,7	3,5	-	2,7	2,5
Włochy	1,1	5,1	2,5	-0,6	2,3	-0,8	2,2	3,8	4,6	1,5	3,2	1,8	2,0	2,3
Średnia UGW 12*	0,5	2,2	1,4	1,8	1,4	1,4	2,4	1,9	1,6	0,8	2,0	1,4	1,5	1,6

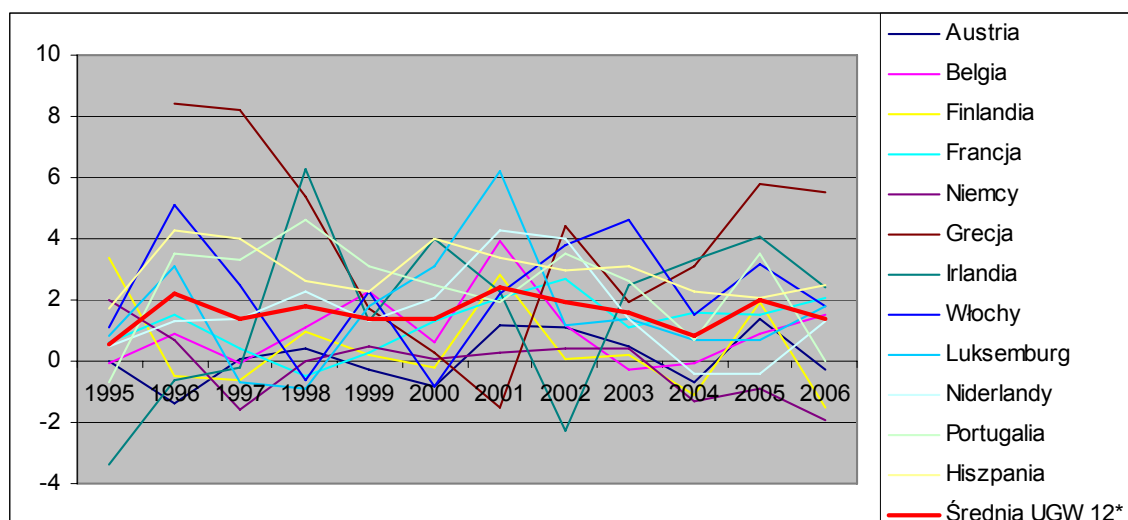
Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

* w 1995 r. bez Grecji, w 2006 r. bez Portugalii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Wykres 13. Stopy zmian jednostkowych kosztów pracy – ogół działalności biznesowej dla poszczególnych krajów UGW-12



* w 1995 r. bez Grecji, w 2006 r. bez Portugalii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Analizując powyższe dane można zauważyć, że roczna stopa zmian jednostkowych kosztów pracy w krajach, które przyjęły wspólna walutę wzrosła w siedmiu przypadkach na dwanaście, a w pięciu obniżyła się, pozostając jednak na najwyższych poziomach w: Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Włoszech. Może to potwierdzić wcześniejsze rozważania na temat procyklicznego wpływu polityki monetarnej EBC na konkurencyjność tych gospodarek. Należy również zauważyć, że przed wprowadzeniem wspólnej waluty średnia stopa zmian dla krajów z późniejszego obszaru UGW była nieco niższa niż po 1999 r., tj. po wprowadzeniu euro.

Tabela 13 oraz wykres 14 ilustrują omawianą zmienną w rozbiciu na poszczególne sektory gospodarki.

Tabela 13. Roczne zmiany jednostkowych kosztów pracy – różne sfery działalności biznesowej (NACE C–K) w UGW-12

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Średnia 1995 - 1998	Średnia 1999 - 2006
Średnio*	0,5	2,2	1,4	1,8	1,4	1,4	2,4	1,9	1,6	0,8	2,0	1,4	1,5	1,6
Przemysł C-E*	0,0	1,0	-0,2	-0,6	-1,3	-1,4	1,6	0,2	0,7	-0,5	0,7	-0,1	0,1	0,0
Budownictwo, F*	3,8	3,1	3,8	3,1	3,7	5,5	2,5	4,9	3,1	3,2	3,9	1,7	3,5	3,5
Handel, transport i łączność, G-I*	0,4	2,0	1,2	1,4	1,0	0,6	1,3	1,7	2,1	0,4	1,9	1,8	1,2	1,4
Usługi finansowe i biznesowe, J-K*	0,7	3,5	3,2	4,9	4,3	3,8	4,5	3,5	1,6	2,0	2,3	2,7	3,1	3,1

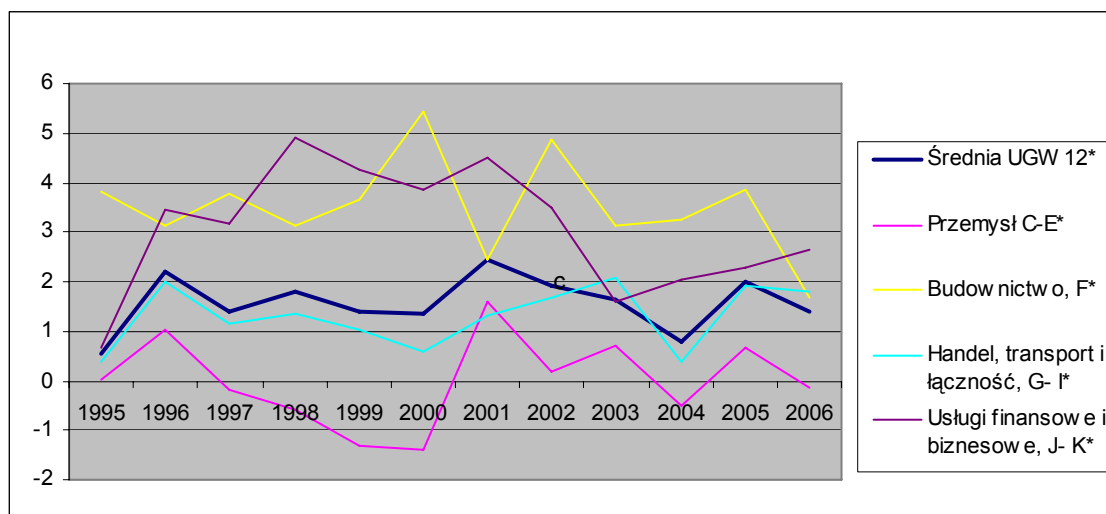
Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

* w 1995 r. bez Grecji, w 2006 r. bez Portugalii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Wykres 14. Zmiany jednostkowych kosztów pracy w różnych sferach działalności biznesowej (NACE C–K) w UGW-12



* w 1995 r. bez Grecji, w 2006 r. bez Portugalii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

W latach 1999-2006 średnia stopa zmian jednostkowych kosztów pracy, w stosunku do okresu 1995-1998, spadła nieznacznie jedynie w przypadku przemysłu (C-E). W budownictwie (F) oraz usługach finansowych i biznesowych (J-K) wskaźnik ten nie uległ zmianie. Średnia roczna zmiana jednostkowych kosztów pracy wzrosła jedynie w handlu, transporcie i łączności (G-I). W żadnym sektorze nie wystąpiła ujemna wartość dla średniej z rocznych zmian tego parametru.

Dla pozostałych krajów piętnastki (UE-15), które nie przystąpiły do UGW, zmiany jednostkowych kosztów pracy zostały przedstawione w tabelach 14 i 15 oraz na tle średniej z UGW-12 na wykresie 15.

**Tabela 14. Roczne zmiany jednostkowych kosztów pracy – ogół działalności biznesowej
w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii**

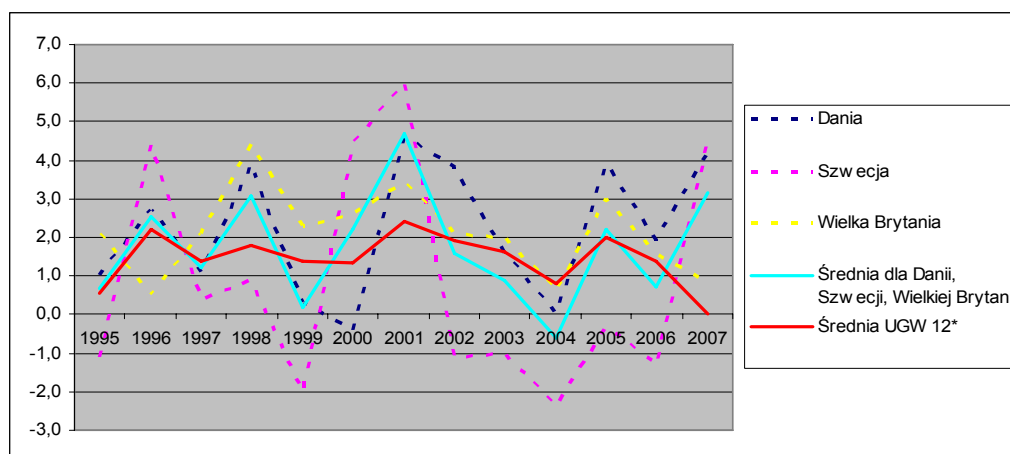
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Średnia 1995 - 1998	Średnia 1999 - 2007
Dania	1,0	2,7	1,1	3,9	0,3	-0,4	4,6	3,8	1,6	0,0	3,9	1,9	4,2	2,2	2,2
Szwecja	-1,1	4,4	0,4	0,9	-2,0	4,4	6,0	-1,1	-1,0	-2,4	-0,3	-1,3	4,5	1,2	0,8
Wielka Brytania	2,1	0,5	2,1	4,4	2,3	2,6	3,4	2,1	2,0	0,6	3,0	1,6	0,8	2,3	2,0
Średnia	0,7	2,5	1,2	3,1	0,2	2,2	4,7	1,6	0,9	-0,6	2,2	0,7	3,2	1,9	1,7

Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

**Wykres 15. Zmiany jednostkowych kosztów pracy – ogół działalności biznesowej –
porównanie Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii z UGW-12**



* w 1995 r. bez Grecji, w 2006 r. bez Portugalii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Tabela 15. Roczne zmiany jednostkowych kosztów pracy – różne sfery działalności biznesowej (NACE C–K) w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii oraz w UGW-12

Strefa	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Średnia 1995 - 1998	Średnia 1999 - 2007
Przemysł, C-E															
UGW-12	0,0	1,0	-0,2	-0,6	-1,3	-1,4	1,6	0,2	0,7	-0,5	0,7	-0,1	-	0,1	0,0
Średnia dla Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii	0,4	2,8	-1,3	2,6	-2,6	-2,6	-0,6	4,2	0,3	0,3	-2,9	1,6	0,7	1,1	-0,2
Budownictwo, F															
UGW-12	3,8	3,1	3,8	3,1	3,7	5,5	2,5	4,9	3,1	3,2	3,9	1,7	-	3,5	3,5
Średnia dla Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii	5,0	2,6	4,9	-0,4	2,9	2,9	8,3	6,7	4,3	2,8	2,0	5,4	1,7	3,0	4,1
Handel, transport, łączność, G-I															
UGW-12	0,4	2,0	1,2	1,4	1,0	0,6	1,3	1,7	2,1	0,4	1,9	1,8	-	1,2	1,4
Średnia dla Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii	-1,5	0,3	1,8	2,2	-0,8	-0,8	0,1	2,3	0,7	0,4	0,2	0,6	-0,5	0,7	0,2
Usługi finansowe i biznesowe, J-K															
UGW-12	0,7	3,5	3,2	4,9	4,3	3,8	4,5	3,5	1,6	2,0	2,3	2,7	-	3,1	3,1
Średnia dla Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii	3,3	5,5	2,9	6,6	5,1	5,1	6,8	7,3	3,3	1,2	0,4	3,4	1,8	4,6	3,8

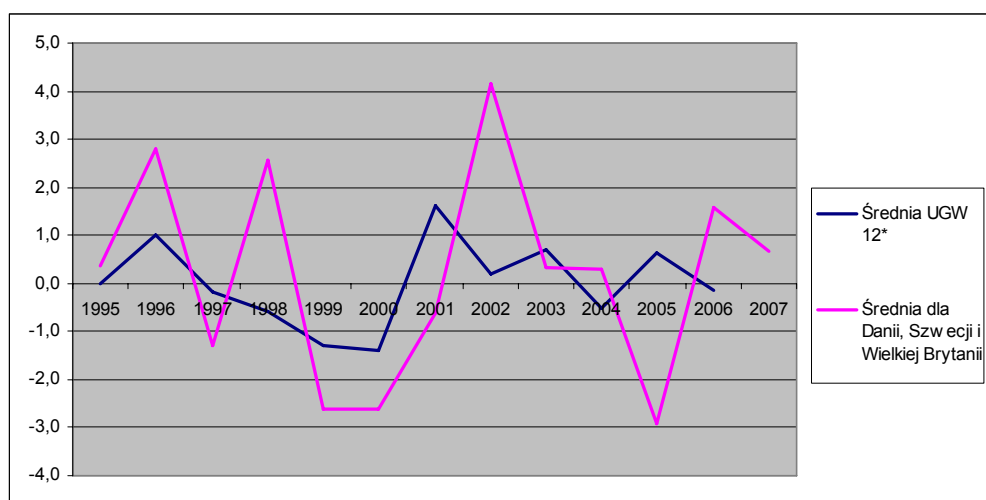
Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Na poniższych wykresach 16 – 19 przedstawiono średnie stopy zmian jednostkowych kosztów pracy w różnych sferach działalności biznesowej (NACE C–K) dla Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii oraz UGW-12.

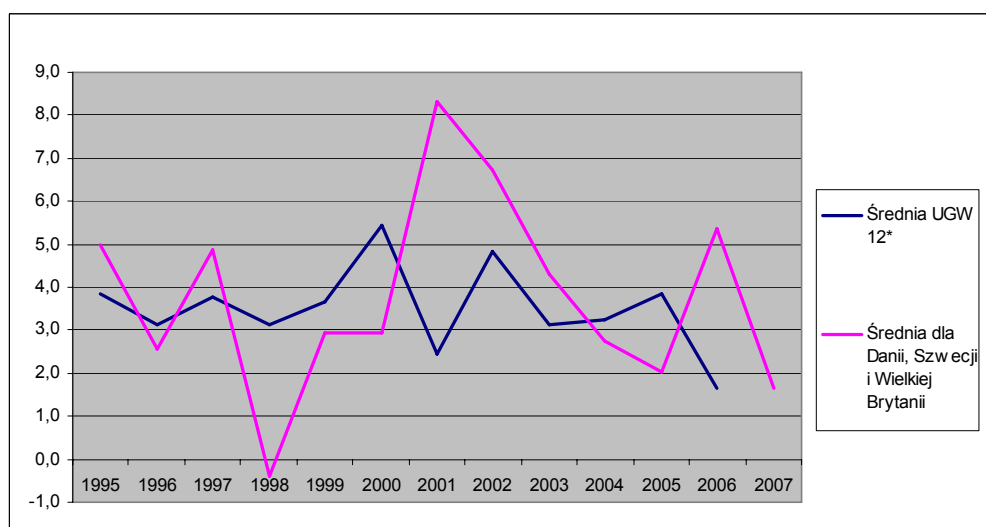
Wykres 16. Jednostkowe koszty pracy – przemysł, C-E



* w 1995 r. bez Grecji, w 2006 r. bez Portugalii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

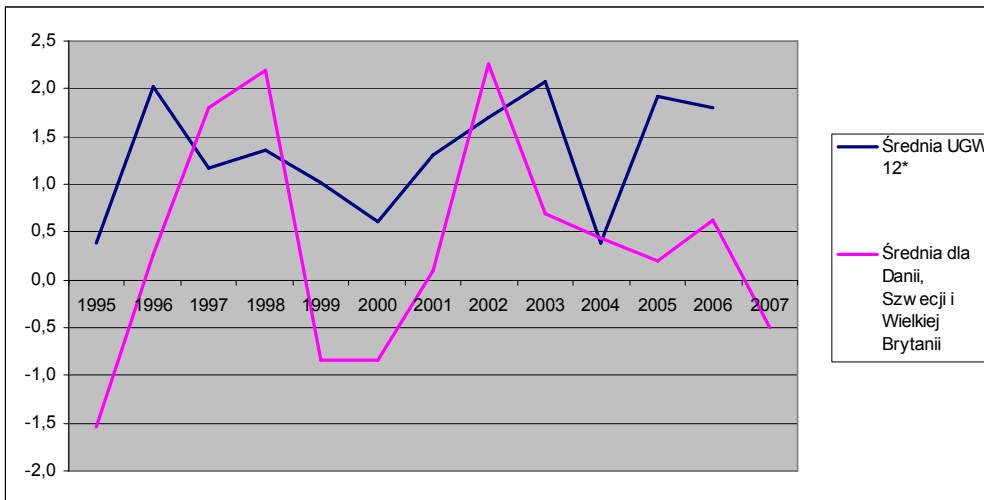
Wykres 17. Jednostkowe koszty pracy – budownictwo, F



* w 1995 r. bez Grecji, w 2006 r. bez Portugalii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

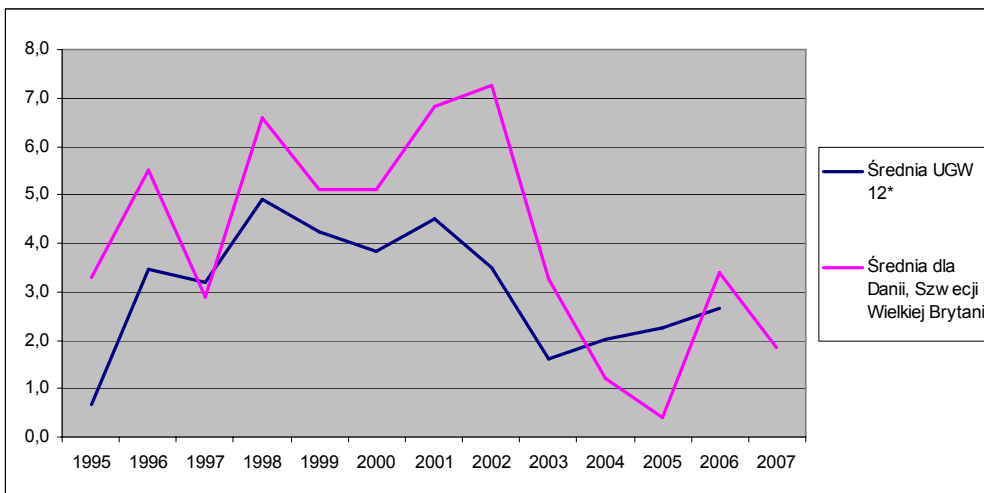
Wykres 18. Jednostkowe koszty pracy – handel, transport, łączność, G-I



* w 1995 r. bez Grecji, w 2006 r. bez Portugalii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Wykres 19. Jednostkowe koszty pracy – usługi finansowe i biznesowe, J-K



* w 1995 r. bez Grecji, w 2006 r. bez Portugalii.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Dla ogółu działalności w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii – krajów które nie przyjęły euro – stopa zmian jednostkowych kosztów pracy nieznacznie się obniżyła. W okresie 1995-1998 średnia kształtowała się na poziomie 1,9%. W latach 1999-2007 średnie tempo zmian obniżyło się do 1,7%. W tym okresie najniższą średnią stopę zmiany jednostkowych kosztów pracy (0,8%) osiągnęła Szwecja. Najwyższy średni przyrost (2,2%)

w analizowanym okresie wystąpił w Danii, jednak nie zmienił się on względem okresu 1995-1998.

Jeżeli chodzi o średnie jednostkowe koszty pracy dla poszczególnych sektorów gospodarek Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii, to na tle UGW-12 zmiany te zachodziły w sposób zróżnicowany. Pomimo, że tempo wzrostu kosztów jednostkowych malało we wszystkich sekcjach oprócz budownictwa (F), to w przypadku właśnie tego sektora oraz usług finansowych i biznesowych (J-K) średnie zmiany analizowanej zmiennej pozostały na wyższym poziomie od tego jaki odnotowano dla UGW-12. Dla gospodarki UGW-12 relatywnie niekorzystne zmiany zaszły głównie w przypadku sektora handlu, transportu i łączności (G-I), gdzie średnia ze zmian jednostkowych kosztów pracy wzrosła o 0,2 pp. do poziomu 1,4%, przy czym dla Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii, w tym okresie, analizowany wskaźnik obniżył się z 0,7% do 0,2%.

Należy również zauważyć, że po 1999 r. zmienność jednostkowych kosztów pracy w sektorach takich jak: przemysł (C-E), budownictwo (F), była w przypadku UGW-12 znacznie mniejsza niż w omawianych trzech krajach, które nie przystąpiły do unii walutowej. Zależność taką widać wyraźniej, gdy rozpatruje się ogół działalności biznesowej. W przypadku wszystkich sektorów średnie roczne tempo zmian jednostkowych kosztów pracy dla UGW-12 wzrosło z 1,5% do 1,6%, osiągnąwszy jednak niższy poziom niż w krajach pozostających poza strefą euro (1,7%).

Wnioski jakie płyną z powyższej analizy można przedstawić następująco. Po pierwsze, przypadki Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Włoch w pewnym stopniu mogą potwierdzić hipotezę zakładającą procykliczny wpływ polityki monetarnej EBC na konkurencyjność tych gospodarek. Czynnikiem, który może budzić pewne wątpliwości co do bezsprzecznej słuszności powyższego stwierdzenia, jest fakt, że przed 1999 r., tj. przed wstąpieniem do unii walutowej, kraje te również generowały najwyższe wskaźniki wzrostu jednostkowych kosztów pracy. Brak szeregów czasowych o wystarczającej długości uniemożliwia przeprowadzenie analizy istotności statystycznej zachodzących zależności, na podstawie której można byłoby otrzymać wiarygodne wyniki. Po drugie, jeżeli przyjąć, że procykliczny charakter polityki monetarnej EBC wpłynął na konkurencyjność omawianych czterech krajów, w stopniu jedynie takim, że wydłużył okres obniżenia tempa wzrostu jednostkowych kosztów pracy, to należy zauważyć, że obraz pozostałych ośmiu gospodarek z UGW-12 kształtuje się znacznie korzystniej od krajów pozostających poza strefą euro. Gdy wyłączą się ze średniej kraje dotknięte szokiem asymetrycznym, to średnia wartość tempa zmian kosztów jednostkowych pracy w okresie 1995-1998 wynosi dla pozostałych ośmiu

gospodarek UGW 0,4%. W latach 1999-2007 wzrasta ona do poziomu 0,8%, pozostając jednak znacznie niżej niż w krajach które nie przystąpiły do unii walutowej (1,7%).

4.4.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ)

Z punktu widzenia konkurencyjności przedsiębiorstw, ważnym elementem analizy wpływu przystąpienia do unii monetarnej na bezpośrednie inwestycje zagraniczne są relacje, które zachodzą pomiędzy inwestycjami a handlem zagranicznym. Kiedy spadają koszty transakcyjne w obrębie unii walutowej mniej korzystne staje się przenoszenie produkcji za granicę. Następuje więc redukcja BIZ na rzecz wzrostu handlu surowcami i produktami finalnymi. Z drugiej jednak strony, w przypadku spadku kosztów opłacalny staje się również podział produkcji i przeniesienie jej części do innego kraju. Dokonuje się zatem zmiana skali BIZ oraz struktury wymiany handlowej⁴⁰.

Analiza wpływu euro na BIZ jest tym ważniejsza, że Polsce zależy na aktywnym udziale w globalnych procesach inwestycyjnych. Dodatkowo napływ BIZ ma znaczący wpływ na handel zagraniczny. W przypadku polskiej gospodarki potwierdzony został bezpośredni efekt eksportowy BIZ⁴¹

Większość przeprowadzonych badań wskazuje na to, że przyjęcie wspólnej waluty ma pozytywny wpływ na wzrost inwestycji. Dotyczy to zarówno przepływów BIZ w ramach unii monetarnej, jak i napływu środków z zewnątrz. Wyniki takiego badania, które przeprowadził bank centralny Grecji⁴², prezentuje wykres 20. Przedstawiono na nim wielkości przepływów BIZ w mln. USD dla wybranych 18 krajów OECD⁴³, gdzie:

EMU 11 – przepływy inwestycji wewnątrz UGW-12,

EMU 12 – przepływy inwestycji spoza strefy euro do UGW-12,

EMU 21 – przepływy inwestycji z UGW-12 do krajów spoza strefy euro,

EMU 22 – przepływy inwestycji pomiędzy krajami nie należącymi do strefy euro.

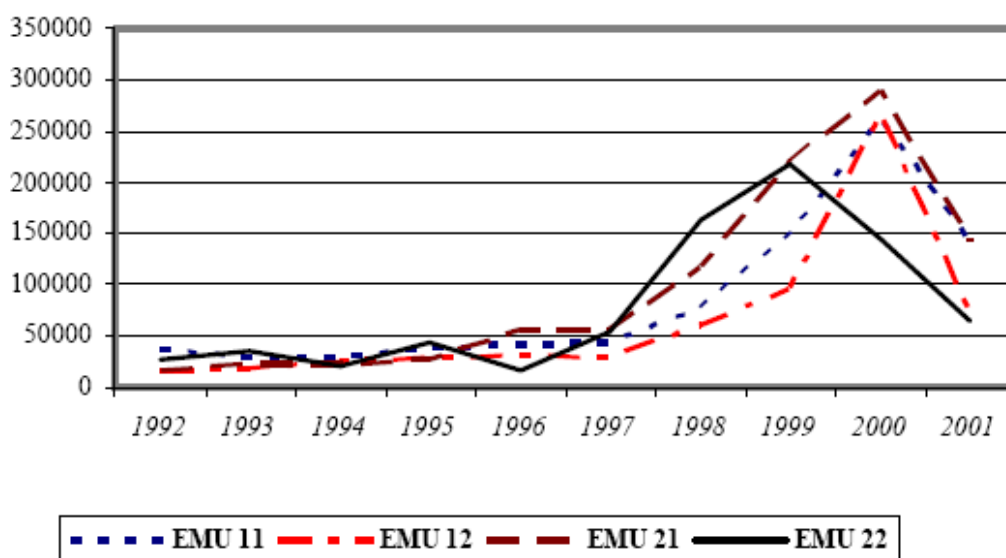
⁴⁰ Komisja Europejska, Dyrektoriat Generalny ds. Ekonomicznych i Finansowych, *EMU@10. Assessing the first ten years and challenges ahead*, „Quarterly Report on the Euro Area”, 2008, s. 37.

⁴¹ „Ważniejsze uwarunkowania wzrostu eksportu Polski w latach 2000-2006”, MG DAP, 2007.

⁴² P. Petroulas, *The effect of the euro on foreign direct investment*, „Working Paper”, Number 48, Bank of Greece, 2006.

⁴³ Austria, Belgia-Luksemburg, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Irlandia, Włochy, Holandia, Portugalia, Hiszpania, Dania, Japonia, Norwegia, Szwecja, Szwajcaria, Wielka Brytania, USA.

Wykres 20. BIZ w 18 krajach OECD



Źródło: P. Petroulas, *The effect of the euro on foreign direct investment*, „Working Paper”, Number 48, Bank of Greece, 2006, s. 13.

Analiza pokazuje, że wszystkie grupy badanych przepływów inwestycji wzrastały do 1999 r. Po utworzeniu unii monetarnej ilość inwestycji zewnętrznych pomiędzy krajami nie będącymi w strefie euro (EMU 22) zaczęła spadać. Dla pozostałych grup natomiast wielkość ta nadal rosła⁴⁴. Zgodnie z wykresem największy wzrost przepływu inwestycji nastąpił z UGW-12 do krajów nie należących do strefy euro (EMU 21). Bardziej dogłębna analiza, oparta na modelu regresji wskazuje, że wprowadzenie euro spowodowało wzrost BIZ o 12%–14% wewnątrz UGW-12⁴⁵. Równocześnie nastąpił ośmioprocentowy wzrost przepływów BIZ do UGW-12 z krajów spoza strefy euro. O 11%–13% wzrósł transfer inwestycji bezpośrednich z UGW-12 do krajów pozostających poza strefą euro.

Wyniki badania wskazują również, że widoczny wpływ przystąpienia do strefy euro na BIZ jest zasługą dwóch gospodarek Niemiec i Belgii (łącznie z Luksemburgiem)⁴⁶. Po wyłączeniu tych państw z analizy efekt euro dla wzrostu inwestycji okazuje się być znikomy.

⁴⁴ P. Petroulas, *The effect...*, op. cit., s. 12.

⁴⁵ Ibidem, s. 26.

⁴⁶ Ibidem, s. 26.

4.4.3. Zmiany PKB *per capita*

Jednym z warunków utrzymania konkurencyjności gospodarki jest wzrost gospodarczy⁴⁷. Tyson [1992]⁴⁸ definiuje konkurencyjność jako krajową zdolność wytwarzania dóbr, które wytrzymują test międzynarodowej konkurencyjności, przy czym obywatele tego kraju korzystają z trwale rosnącego standardu życia. Za miernik, który warunkuje trwały wzrost konkurencyjności gospodarki można przyjąć zatem zmianę realnego PKB w przeliczeniu na osobę (PKB *per capita*), względem konkurencyjnego kraju lub obszaru.

Na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) w tabeli 16 oraz na wykresie 21 zostały przedstawione roczne procentowe zmiany PKB *per capita* dla poszczególnych krajów UGW-12.

Tabela 16. Stopa wzrostu PKB *per capita* w UGW-12

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	Średnia 1995-1998	Średnia 1999-2007
Austria	1,8	2,5	1,7	3,4	3,1	3,1	0,4	0,3	0,8	1,6	1,3	2,9	3,3	2,4	1,9
Belgia	4,1	0,9	3,3	1,5	3,1	3,7	0,3	1,0	0,6	2,3	1,3	2,2	2,0	2,5	1,8
Finlandia	3,5	3,4	5,8	4,9	3,6	4,8	2,4	1,4	1,5	3,4	2,5	4,5	4,6	4,4	3,2
Francja	1,8	0,8	1,9	3,2	2,8	3,2	1,2	0,3	0,4	1,8	1,1	1,4	1,4	1,9	1,5
Grecja	10,5	9,1	9,9	8,2	6,0	9,9	7,0	7,5	8,5	8,0	7,0	7,5	7,2	9,4	7,6
Hiszpania	3,9	2,2	3,6	4,1	4,2	4,2	2,5	1,2	1,4	1,6	1,9	2,3	2,0	3,4	2,4
Irlandia	9,1	7,5	10,4	7,2	9,6	7,8	4,3	4,5	2,7	2,6	3,7	3,1	3,3	8,6	4,6
Luksemburg	0,0	0,1	4,6	5,1	6,9	7,0	1,8	3,0	0,9	3,4	3,4	4,4	3,9	2,4	3,9
Niderlandy	2,5	2,9	3,8	3,3	4,0	2,9	1,2	-0,6	-0,1	1,9	1,3	2,8	1,8	3,1	1,7
Niemcy	1,5	0,7	1,7	2,0	1,8	3,0	1,0	-0,1	-0,3	1,1	0,8	3,1	2,6	1,5	1,5
Portugalia	1,8	3,0	3,6	4,5	3,4	3,4	1,3	0,0	-1,5	0,9	0,3	1,1	1,5	3,2	1,2
Włochy	2,8	0,7	1,8	1,5	1,8	3,3	1,5	0,2	0,0	1,5	-0,5	1,2	1,0	1,7	1,1
Średnia UGW-12	3,6	2,8	4,3	4,1	4,2	4,7	2,1	1,6	1,2	2,5	2,0	3,0	2,9	3,7	2,7

Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

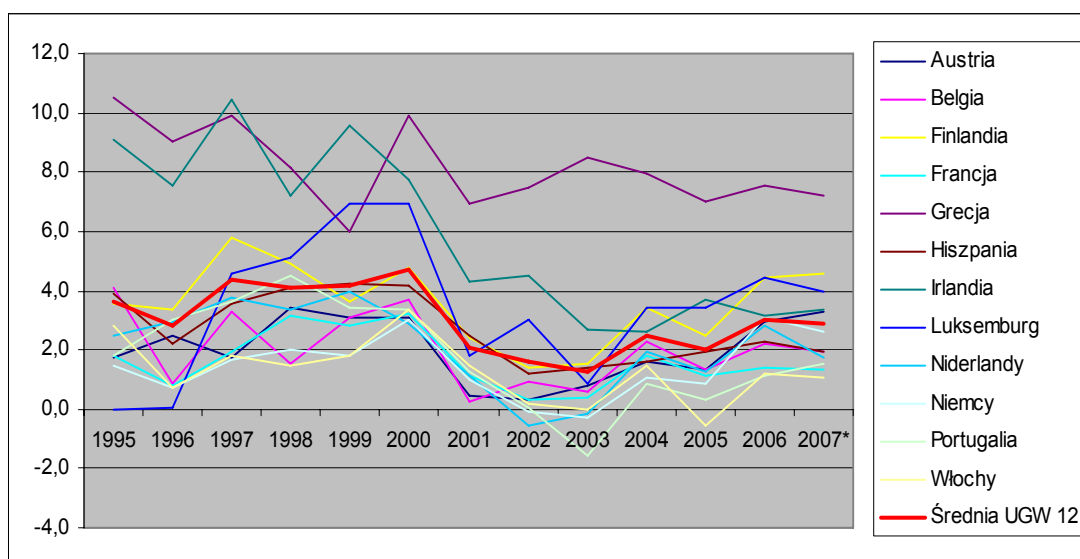
*estymacja MFW dla Austrii, Finlandii, Francji, Irlandii i Luksemburga.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych MFW.

⁴⁷ Por. punkt 1.

⁴⁸ L. Tyson, *Who's bashing...*, op. cit., s. 317.

Wykres 21. Stopa wzrostu PKB per capita w UGW-12



Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych MFW.

Zgodnie z powyższymi danymi można stwierdzić, że średnie roczne tempo wzrostu gospodarczego na jednego mieszkańca w analizowanych okresach obniżyło się w przypadku dziesięciu krajów, dla Niemiec pozostało na tym samym poziomie (1,5%), a jedynie w przypadku Luksemburga wzrosło z 2,4% do 3,9%. Średnia zmiana roczna dla UGW-12 spadła z 3,7% za okres 1995-1998 do poziomu 2,7% w latach 1999-2007.

W ramach powyższej analizy również można zauważyć, że dwa kraje o najniższych wynikach to Portugalia i Włochy. W przypadku pierwszej gospodarki spadek średniej stopy wzrostu PKB *per capita* był znaczący – z 3,2% do 1,2%. Oprócz spadku wydajności produkcji i wzrostu jednostkowych kosztów pracy, spowolnienie wzrostu gospodarczego może stanowić kolejny argument za faktycznym występowaniem procyklicznego oddziaływania polityki pieniężnej EBC na powyższe gospodarki.

Zmiany PKB *per capita* w analogicznych okresach dla krajów, które w 1999 r. nie przyjęły euro zostały zaprezentowane w tabeli 17 oraz na wykresie 22.

Tabela 17. Stopa wzrostu PKB per capita w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	Średnia 1995-1998	Średnia 1999-2007
Dania	2,7	2,1	2,7	1,8	2,2	3,2	0,3	0,1	0,1	2,0	2,2	3,6	1,5	2,3	1,7
Szwecja	3,7	1,4	2,4	3,7	4,5	4,1	0,8	2,0	1,5	3,7	2,9	3,3	1,9	2,8	2,8
Wielka Brytania	2,7	2,5	2,8	3,1	2,7	3,4	2,0	1,7	2,4	2,8	1,2	2,4	2,6	2,8	2,3
Średnia w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii	3,0	2,0	2,7	2,9	3,1	3,6	1,0	1,3	1,3	2,8	2,1	3,1	2,0	2,6	2,3

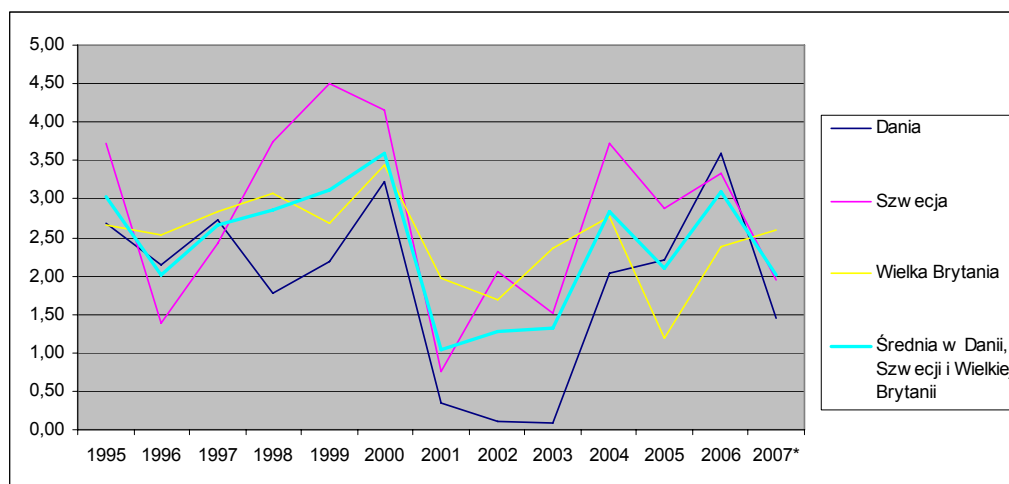
Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

*estymacja MFW.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych MFW.

Wykres 22. Stopa wzrostu PKB per capita w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii

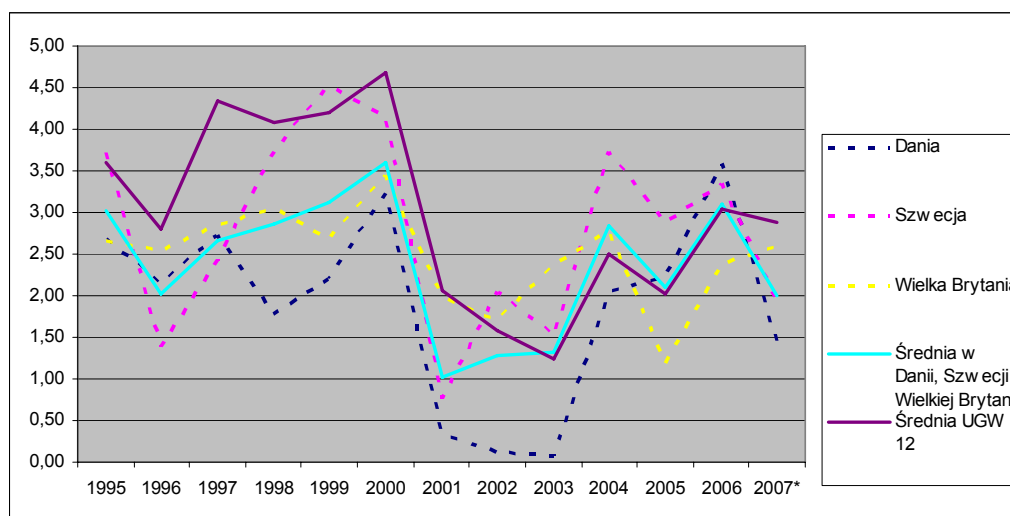


*estymacja MFW.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych MFW.

W przypadku krajów, które nie wstąpiły do unii walutowej średnie tempo wzrostu produktu krajowego brutto na jednego mieszkańca obniżyło się z 2,6% do poziomu 2,3%. Jedynie w przypadku Szwecji wskaźnik ten utrzymał się na nie zmienionym poziomie (2,8%). Dla Danii i Wielkiej Brytanii średnie roczne tempo wzrostu PKB *per capita* obniżyło się. Porównanie zmian wzrostu gospodarczego na jednego mieszkańca w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii na tle UGW-12 ilustruje wykres 23.

Wykres 23. Stopa wzrostu PKB per capita – porównanie Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii z UGW-12



* - estymacja MFW.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych MFW.

Porównanie dwóch obszarów, tj. UGW-12 z trzema krajami pozostającymi poza strefą euro, pozwala na sformułowanie następujących wniosków. Średnie roczne tempo wzrostu PKB *per capita* obniżyło się bardziej w przypadku krajów, które przystąpiły do unii monetarnej. Pomimo spadku z 3,7% do poziomu 2,7%, wzrost pozostał jednak na wyższym poziomie niż w przypadku Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii (2,3%). Na spadek wartości tego parametru istotny wpływ miały niskie, w ramach UGW-12 najniższe, wartości wskaźnika we Włoszech (1,1%) i Portugalii (1,2%). Jeżeli wyłączyłoby się z obszaru unii walutowej te kraje, to spadek średniego wzrostu PKB *per capita* byłby mniejszy, osiągnąłby wówczas poziom 3%. Zatem, na tle dokonanej analizy wzrostu gospodarczego, można wskazać kolejne czynniki świadczące o występowaniu poważnych napięć w gospodarkach Portugalii i Włoch po przystąpieniu do unii monetarnej. Należy jednocześnie zaznaczyć, że to nie sam fakt przyjęcia wspólnej waluty determinuje ujemne skutki. Powodem tego może być jedynie szok asymetryczny, będący następstwem braku zbieżności cykli koniunkturalnych w tych krajach i pozostałej strefie euro, dla której prowadzona jest wspólna polityka stóp procentowych przez EBC oraz ich wewnętrzna kondycja.

4.4.4. Zmiany bezrobocia

Teoretycznie spadek bezrobocia, czyli wzrost zatrudnienia – przy założeniu, że podaż pracy nie ulegnie zmianie – powinien skutkować wyższym wzrostem produkcji. Jednak, jak zauważono przy analizie produktywności⁴⁹, nieznaczny spadek wydajności pracy skutkował obniżeniem ogólnego tempa wzrostu gospodarczego, pomimo wzrostu zatrudnienia. Stąd można stwierdzić, że na wzrost konkurencyjności ma bezpośredni wpływ wydajność pracy, a wtórny – przy założeniu, że produktywność nie maleje – spadek bezrobocia. Wzrostowi konkurencyjności towarzyszy wzrost produkcji, który jest pośrednio możliwy dzięki wzrostowi zatrudnienia.

Zmiany bezrobocia w latach 1995-2007 w UGW-12 z podziałem na poszczególne kraje członkowskie przedstawiono w tabeli 18 oraz na wykresie 24.

Tabela 18. Stopa bezrobocia w UGW-12

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Średnia 1995 - 1998	Średnia 1999 - 2007
Austria	3,9	4,4	4,4	4,5	3,9	3,7	3,6	4,2	4,3	4,8	5,2	4,8	4,4	4,3	4,3
Belgia	9,7	9,6	9,2	9,3	8,5	6,8	6,6	7,5	8,2	8,4	8,5	8,3	7,5	9,5	7,8
Finlandia	15,1	14,9	12,7	11,4	10,3	9,6	9,1	9,1	9,1	8,9	8,4	7,7	6,9	13,5	8,8
Francja	11,0	11,5	11,4	11,0	10,4	9,0	8,3	8,6	9,0	9,3	9,3	9,2	8,3	11,2	9,0
Grecja	9,1	9,7	9,6	11,1	12,0	11,3	10,7	10,3	9,7	10,5	9,9	8,9	8,3	9,9	10,2
Hiszpania	18,4	17,9	16,6	15,0	12,5	11,1	10,4	11,1	11,1	10,6	9,2	8,5	8,3	17,0	10,3
Irlandia	12,3	11,6	9,9	7,6	5,7	4,2	4,0	4,5	4,8	4,5	4,4	4,5	4,7	10,3	4,6
Luksemburg	2,9	2,9	2,7	2,7	2,4	2,3	2,0	2,7	3,7	5,1	4,5	4,7	4,1	2,8	3,5
Niderlandy	6,6	6,0	4,9	3,8	3,2	2,8	2,3	2,8	3,7	4,6	4,7	3,9	3,2	5,3	3,5
Niemcy	8,0	8,7	9,4	9,0	8,3	7,5	7,6	8,4	9,3	9,8	10,6	9,8	8,4	8,8	8,9
Portugalia	7,1	7,2	6,6	5,0	4,4	3,9	4,0	5,0	6,3	6,7	7,6	7,7	8,0	6,5	5,9
Włochy	11,2	11,2	11,2	11,4	11,0	10,2	9,1	8,7	8,5	8,1	7,7	6,8	6,2	11,2	8,5
UGW-12	10,4	10,6	10,6	10,1	9,2	8,3	7,8	8,2	8,7	8,9	8,9	8,3	7,5	10,4	8,4

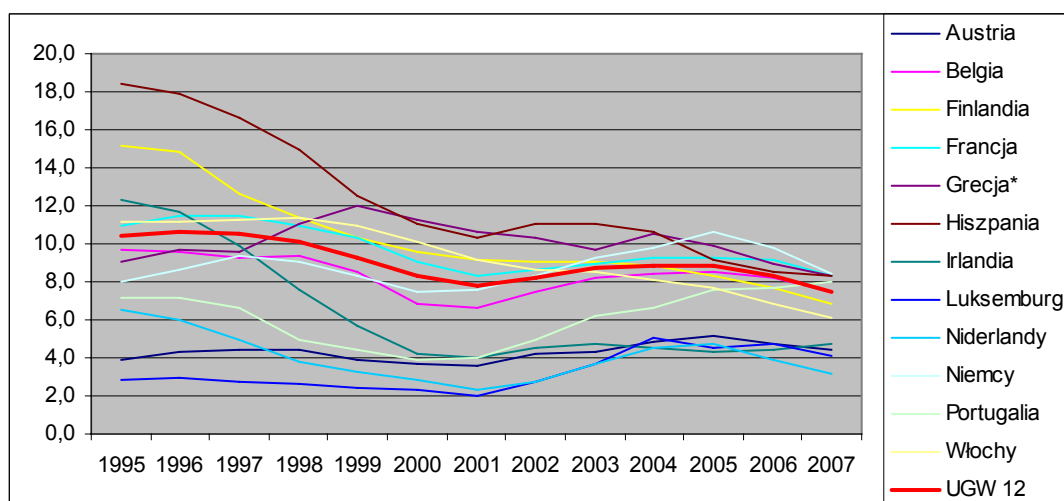
Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

⁴⁹ Por. punkt 4.3.

Wykres 24. Stopa bezrobocia w UGW-12



Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

Stopa bezrobocia w strefie euro spadła z 10,1% w 1998 r. do poziomu 7,5% w 2007 r. Średnia za cztery lata poprzedzające moment wprowadzenia wspólnej waluty wyniosła 10,4%. W ciągu kolejnych ośmiu lat po utworzeniu unii walutowej wartość tego wskaźnika spadła do 8,4%. W latach 1999-2007 średnie roczne bezrobocie spadło, w stosunku do okresu 1995-1998, w przypadku ośmiu krajów. W Grecji, Luksemburgu i Niemczech (nieznacznie) bezrobocie wzrosło. W przypadku Austrii nie uległo ono zmianie. Pomimo znacznego spadku stopy bezrobocia w Hiszpanii (o 6,7 pp.), pozostało ono w tym kraju na wysokim średnim poziomie 10,3%. Drugą gospodarką pod względem najwyższej wartości tego wskaźnika jest Grecja (10,2%).

Stopy bezrobocia dla Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii zostały przedstawione poniżej w tabeli 19 i na wykresie 25.

Tabela 19. Stopa bezrobocia w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii

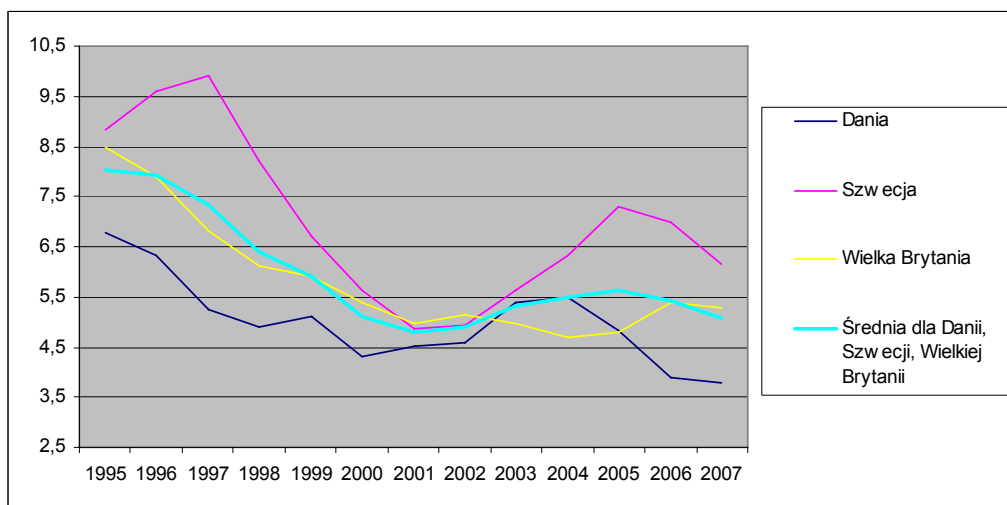
Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Średnia 1995 - 1998	Średnia 1999 - 2007
Dania	6,8	6,3	5,2	4,9	5,1	4,3	4,5	4,6	5,4	5,5	4,8	3,9	3,8	5,8	4,7
Szwecja	8,8	9,6	9,9	8,2	6,7	5,6	4,9	5,0	5,6	6,3	7,3	7,0	6,1	9,1	6,1
Wielka Brytania	8,5	7,9	6,8	6,1	5,9	5,4	5,0	5,1	5,0	4,7	4,8	5,4	5,3	7,3	5,2
Średnia dla Danii, Szwecji, Wielkiej Brytanii	8,0	7,9	7,3	6,4	5,9	5,1	4,8	4,9	5,3	5,5	5,6	5,4	5,1	7,4	5,3

Wartości wyrażone w procentach.

Przyjęte średnie są średnimi arytmetycznymi.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

Wykres 25. Stopa bezrobocia w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii

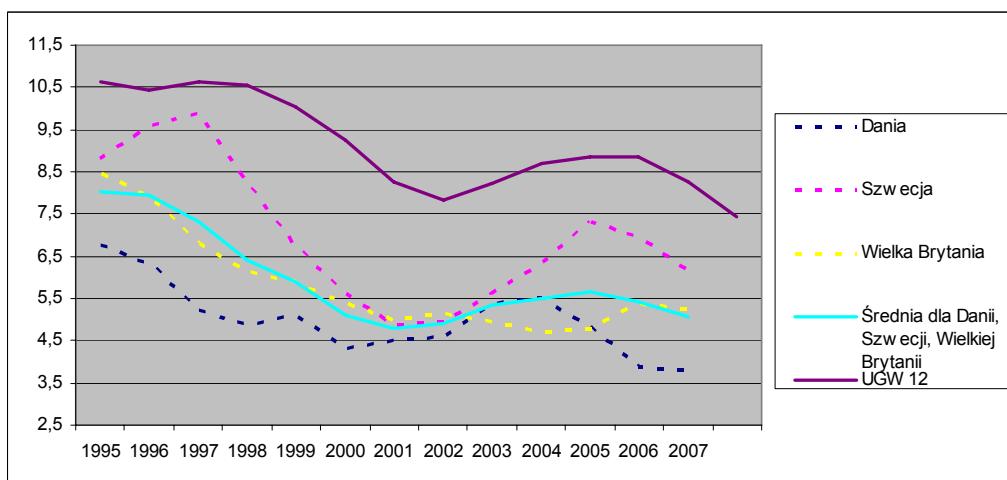


Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

W przypadku krajów, które nie przystąpiły do unii walutowej średnia stopa bezrobocia spadła w przypadku wszystkich trzech krajów. Średnia dla tych gospodarek obniżyła się w analizowanych okresach z 7,4% do poziomu 5,3%. Najniższe bezrobocie odnotowano w Danii, gdzie w 2007 r. wyniosło ono 3,8%. Kraj ten również miał najniższą średnią stopę bezrobocia (4,7%) w okresie 1999-2007.

Porównanie stóp bezrobocia krajów, które przystąpiły do unii walutowej i tych które pozostały poza strefa euro zostało zaprezentowane na wykresie 26.

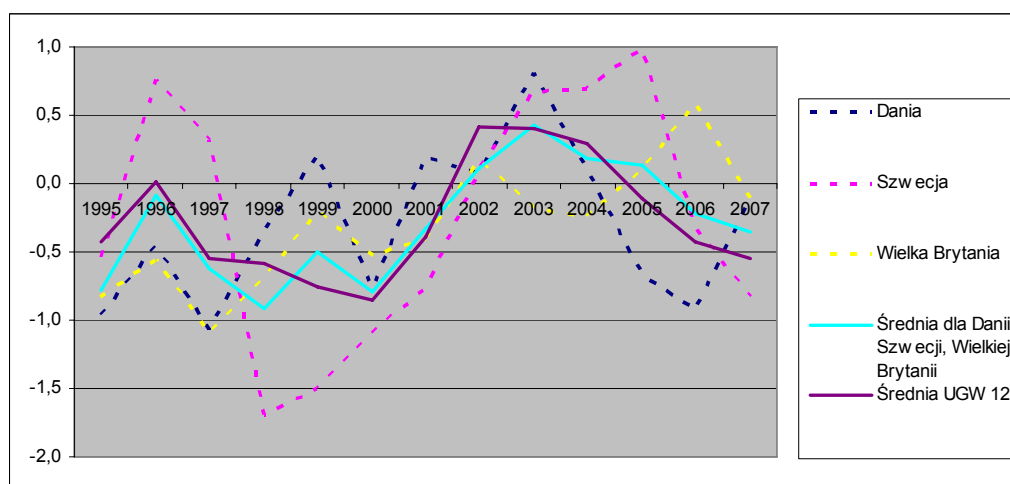
Wykres 26. Stopa bezrobocia – porównanie Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii z UGW-12



Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

Porównując zmiany bezrobocia po utworzeniu unii monetarnej można stwierdzić, że spadek stóp bezrobocia był zbliżony w obu obszarach, tj. w krajach które przystąpiły do UGW i tych, które nie przyjęły wspólnej waluty. W UGW-12 spadek ten wyniósł 2,0 pp., a w przypadku Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii - 2,1 pp. Zmiany stóp bezrobocia ilustruje wykres 27.

Wykres 27. Zmiany stopy bezrobocia – porównanie Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii z UGW-12



Wartości wyrażone w punktach procentowych (pp.).

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

Zmiany bezrobocia w dwóch obszarach zachowywały się podobnie w analizowanych okresach. Od 2004 r. można zauważyć jednak nieznacznie korzystniejszą tendencję w przypadku UGW-12. Roczne tempo spadku bezrobocia w strefie euro jest o 0,2 pp. wyższe niż dla Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii.

5. Implikacje dla Polski

Analizując literaturę ekonomiczną można natknąć się na liczne kontrowersje teoretyczne oraz różne podejścia metodologiczne w zakresie objaśniania potencjalnych szans i zagrożeń wynikających z przystąpienia do unii walutowej. Należy stwierdzić, że pełne ich oszacowanie jest trudne, a nawet w wielu przypadkach niemożliwe, ponieważ nie wszystkie dane są dostępne oraz brak jest pełnego zbioru zmiennych objaśniających zachodzące zależności.

Przeprowadzenie powyższych analiz porównawczych pozwala na sformułowanie wniosków, które mogą stanowić podstawę do określenia perspektyw konkurencyjności polskiego sektora przedsiębiorstw po wejściu do strefy euro. Na podstawie doświadczeń krajów, które wstąpiły do unii monetarnej, zostały poniżej zawarte uwagi przedstawiające koszty i korzyści, jakie powinny wynikać z członkostwa w UGW.

5.1. Korzyści dla konkurencyjności wynikające z wejścia do strefy euro

Jako hipotezę badawczą przyjmuje się powszechnie, że oczekiwane korzyści przystąpienia Polski do strefy euro wynikają przede wszystkim z podniesienia konkurencyjności i racjonalności funkcjonowania podmiotów gospodarczych, co może przyczynić się do wzrostu efektywności makroekonomicznej, przyspieszenia rozwoju gospodarczego oraz wzrostu dobrobytu społecznego. Ogólnie przyjmuje się, że wymienione korzyści w zakresie efektywności mają dwa źródła [por. Małecki, 2004]⁵⁰. **Pierwsze źródło wynika z eliminacji kosztów transakcyjnych związanych z wymianą walut. Drugim efektem jest wykluczenie ryzyka walutowego, a więc i premii za ryzyko, co powinno prowadzić do relatywnego obniżenia stóp procentowych.**

Biorąc pod uwagę wymianę handlową gospodarek decyduje o niej wiele czynników. W zależności od przyjętej teorii mamy do czynienia z różną wagą poszczególnych czynników. Możemy jednak przyjąć, że o wielkości wymiany decydują m.in.: wielkość rynku, zasoby naturalne, odległość dwóch krajów, również polityka państwa, w tym instrumenty jakie są stosowane w zakresie handlu zagranicznego (protekcjonizm, wolny handel). Dużą rolę odgrywa również kurs walutowy. Relacja waluty krajowej do waluty transakcji decyduje nie tylko o zyskach/stratach uczestniczących w wymianie, co wiąże się z

⁵⁰ W. Małecki, *Implikacje konwergencji walutowej dla tempa wzrostu gospodarczego*, w: *Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce*, red. G.W. Kołodko, Wyd. WSPiZ, Warszawa 2004, s. 142-143.

występowaniem ryzyka kursowego. Dodatkowo należy uwzględnić koszty związane z wymianą walut, które stanowią koszt transakcji⁵¹. Eliminacja kosztów transakcyjnych przy wymianie złotego na euro jest korzyścią bezpośrednią, oczywistą i wymierną. Koszty te są względnie niewielkie, bo kształtują się w zależności od szacunku – od 0,25% do 0,50% PKB UE. Niemniej podwyższają one koszty działalności produkcyjnej przedsiębiorstw [por. De Grauwe, 2001]⁵². Podobne wyniki zostały przedstawione w badaniu dla Polski [por. Bukowski, 2008]⁵³. Koszty transakcyjne ponoszone w trakcie wymiany walut są jałową stratą, ponieważ konsument za poniesiony wydatek nic nie otrzymuje [por. Lis, 2008]⁵⁴. Do kosztów tych należy zaliczyć bezpośrednie koszty finansowe, które stanowią wielkość spreadu⁵⁵, opłaty oraz koszty zabezpieczenia się przed ryzykiem kursowym. Jest to szczególnie istotny aspekt dla stabilnego funkcjonowania przedsiębiorstw.

Firmy, które prowadzą interesy z wieloma krajami europejskimi i mają kilka rachunków walutowych mogą je teraz połączyć w jeden, co ułatwi zarządzanie funduszami i zmniejszy koszty obsługi rachunków. Oprócz prowadzenia rachunków w euro banki oferują karty płatnicze, którymi można płacić w strefie euro za dobra i usługi w euro, a także lokaty terminowe i kredyty w tej walucie.

Druga grupa obejmuje koszty administracyjne ponoszone przez podmioty gospodarcze w tym m.in. koszt prowadzenia sprawozdawczości finansowej. Konieczna stanie się nowelizacja obecnie obowiązujących polskich i wspólnotowych aktów prawnych z uwzględnieniem zmian w rachunkowości z chwilą przyjęcia nowej waluty⁵⁶.

W literaturze tematu często reprezentowany jest pogląd, że wejście Polski do strefy euro ograniczy ryzyko inwestycyjne, co sprzyjać będzie napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przeanalizowane badanie empiryczne w punkcie 4.4.2. nie potwierdza w pełni tej tezy⁵⁷. Wnioski z innych badań też skłaniają do przyjęcia sceptycznej postawy wobec tych oczekiwań [por. Lis, 2008]⁵⁸. Analizy wskazują bowiem, że inwestycje lokowane są przede wszystkim w krajach o niskich jednostkowych kosztach pracy i względnie wysokim poziomie

⁵¹ Hua Min, Yu Huanjun, Sun Yiran, Lu Zhiming, „A perspective on monetary integration: from view of the euro”, <http://www.cesfd.org.cn/paper/conferences/2006-5-12/Hua%20min/A%20Perspective%20on%20Monetary%20Integration%20from%20view%20of%20the%20Euro.pdf>

⁵² P. De Grauwe, *Unia walutowa*, PWE, Warszawa 2001.

⁵³ *Wprowadzenie euro a bezrobocie i zatrudnienie w Polsce*, red. M. Bukowski, IBS, Warszawa 2008, s. 136.

⁵⁴ S. Lis, *Akcesja...*, op. cit., s. 341.

⁵⁵ Spread – różnica między kursami kupna i sprzedaży waluty obcej.

⁵⁶ T. Ciszak, A. Górską, S. Jakubiec, M. Siemaszko, *Pierwsze doświadczenia Słowenii związane z zamianą tołara na euro*, „Materiały i Studia”, 224, NBP, Warszawa 2008.

⁵⁷ P. Petroulas, *The effect...*, op. cit.

⁵⁸ S. Lis, *Akcesja...*, op. cit., s. 341.

produktywności, co zapewnia inwestorom osiągnięcie wysokiej stopy zwrotu. Odnosząc to do przeprowadzonej analizy porównawczej zawartej w punktach 4.3. oraz 4.4.1., należy zauważyć, że wzrost jednostkowych kosztów pracy w strefie euro jest istotnie mniejszy niż w krajach, które do unii monetarnej nie przystąpiły. Mniej obiecująco wygląda kwestia produktywności. W tym zakresie wzrost był nieznacznie niższy w UGW.

Teoretycznie wprowadzenie jednego kursu walutowego powinno stymulować wymianę handlową. Można spotkać się jednak z wynikami badań, które świadczą o tym, że efekt ten jest statystycznie bliski zeru [por. Lis, 2008; Barro, 1997]^{59,60}, choć również pojawiają się odmienne badania, które wskazują na znaczący wzrost strumieni handlu w ramach strefy euro (9-14%)⁶¹. Przeprowadzona analiza eksportu w punkcie 4.2. wskazuje, że wprowadzenie wspólnej waluty zadziałało relatywnie korzystnie na eksport tych gospodarek, które do unii monetarnej przystąpiły. Wzrost eksportu, jako przyjęty w niniejszym opracowaniu miernik konkurencyjności przedsiębiorstw, był niższy w krajach, które nie przyjęły wspólnej waluty.

Wykorzystanie euro do fakturowania i rozliczania transakcji handlowych, zarówno eksportowych, jak i importowych, realizowanych przez polskie podmioty zarówno z krajami strefy euro, jak i z państwami spoza tego obszaru rozwija się stopniowo od momentu wprowadzenia euro w 1999 r. Jest to efektem dwóch czynników: dominującego udziału krajów UE (większość z nich to kraje obszaru euro) w polskiej wymianie handlowej oraz perspektywy przystąpienia Polski do strefy euro, będącego konsekwencją przystąpienia naszego kraju do UE w 2004 r.⁶²

Zagadnienia szacowania struktury walutowej transakcji międzynarodowych nie jest zadaniem prostym. Trudności wiążą się z niepełnością danych na ten temat, zwłaszcza w odniesieniu do wzajemnej wymiany pomiędzy krajami należącymi do Unii Europejskiej⁶³. Na

⁵⁹ Ibidem, s. 342.

⁶⁰ R. Barro, *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 1997, s. 492.

⁶¹ P. Chintrakarn, *Estimating the euro effects on trade with propensity score matching*, „Review of International Economics”, Vol. 16, No. 1, s. 186–198, 2008.

⁶² W przypadku innych krajów planujących przystąpienie w przyszłości do strefy euro powiązanie waluty krajowej ze wspólną walutą europejską jest jeszcze silniejsze. Estonia i Litwa podjęły jednostronne zobowiązanie do utrzymania izby walutowej (currency board). Z kolei Łotwa zobowiązała się jednostronnie do utrzymywania wahań kursu swej waluty wobec euro w znacznie węższym przedziale niż obowiązujący w ERM II, wynoszącym +/-1%. Bardziej luźną (niż ERM II) formę powiązania z euro stosują niektóre nowe kraje Unii, których dostosowania do uczestnictwa w unii walutowej są mniej zaawansowane (Węgry, Czechy, Rumunia). Jako waluta referencyjna euro jest też wykorzystywane przez grupę krajów, które są oficjalnymi kandydatami do Unii Europejskiej lub mogą uzyskać taki status w przyszłości.

⁶³ Podobne problemy są zauważalne w innych krajach. Co prawda władze większości z 12 krajów, które weszły do strefy euro jako pierwsze (Finlandia, Francja, Niemcy, Włochy, Luksemburg, Portugalia, Hiszpania oraz Grecja), systematycznie gromadzą dane dotyczące zastosowania walut fakturowania i transakcyjnych w handlu z innymi krajami Unii oraz z krajami trzecimi. W pozostałych krajach sytuacja wygląda odmiennie.

podstawie danych dotyczących walut fakturowania i transakcyjnych w handlu z innymi krajami ujawniają się prawidłowości w handlu z krajami trzecimi. Rośnie rola euro jako waluty transakcji, ale nadal występują znaczne różnice pomiędzy poszczególnymi krajami strefy euro. Wynika to ze specyfiki wymiany handlowej poszczególnych krajów, struktury geograficznej i towarowej ich handlu.

Tabela 20. Struktura walutowa eksportu i importu w handlu z państwami spoza Unii

Kraj	Eksport					Import				
	EUR	USD	JPY	GBP	inne	EUR	USD	JPY	GBP	inne
Austria	62,9	23,4	0,0	0,0	13,7	60,9	27,2	0,0	0,0	11,9
Belgia	50,0	36,9	0,9	12,3	.	46,3	41,8	2,0	9,9	0,0
Finlandia	44,0	47,6	.	.	8,4	29,6	62,8	.	.	7,6
Francja	43,2	50,5	2,2	0,2	3,9	32,9	60,3	2,0	0,1	4,7
Niemcy	40,9	40,3	3,2	2,3	13,3
Grecja	28,1	70,7	0,3	0,2	0,7	18,0	80,0	0,8	0,2	1,0
Irlandia	46,6	50,1	0,8	0,7	1,8	19,4	69,3	0,7	0,2	10,3
Włochy	53,7	43,4	.	.	2,9	27,5	69,8	.	.	2,7
Luksemburg	29,6	68,0	0,6	1,1	0,7	33,5	52,2	8,7	1,8	3,9
Niderlandy	52,5	42,1	0,8	0,7	3,9	23,4	76,3	0,1	0,1	0,1
Portugalia	48,9	47,1	0,3	0,3	3,5	43,4	52,1	1,8	0,1	2,7
Hiszpania	53,6	43,4	1,2	0,1	1,7	44,2	54,4	0,7	0,0	0,7
Strefa euro	49,7	44,0	.	.	6,3	35,2	55,7	.	.	9,0

Dane dotyczą I kwartału 2006 r.

Źródło: ECB (2007), Review of the international role of the euro, June, Frankfurt.

Średni dla całej strefy euro wskaźnik dotyczący zastosowania euro jako waluty fakturowania i rozliczania eksportu wynosił 49,7%. Największe zastosowanie euro ma w eksporcie Austrii: w pierwszym kwartale 2006 r. w walucie tej fakturowano i rozliczano niemal 2/3 wartości tego eksportu. Najniższy wskaźnik występował w Grecji (28,1%) oraz Luksemburgu (29,6%). Z kolei w przypadku importu towarów przez kraje strefy euro spoza Unii dolar dominował w badanym czasie (55,7%), a udział euro wynosił niewiele ponad 1/3 tego importu. Dominację dolara należy tu tłumaczyć przede wszystkim znacznym udziałem ropy oraz innych surowców mineralnych w tym imporcie. Jak wskazano, produkty te są fakturowane i rozliczane głównie w dolarach amerykańskich. W przypadku Niderlandów ten czynnik oraz duże zaangażowanie tego kraju w import ropy (sprzedawanej następnie innym krajom Unii) przyczynił się do tego, że udział dolara w fakturowaniu importu tego surowca należy do najwyższych w strefie euro (76,3%). Podobne przyczyny, dotyczące importu surowców, wyjaśniają wysoki udział dolara także w przypadku Finlandii (62,8) oraz Grecji (80%). Mniejsze znaczenie euro w imporcie krajów strefy euro z krajów spoza Unii wynika głównie z istnienia scharakteryzowanych wyżej zwyczajów dotyczących używania dolara do

fakturowania i rozliczania handlu surowcami oraz masowymi produktami rolnymi. Ponieważ większość z tych produktów kraje strefy euro muszą importować, a import ten ma znaczny udział w ich ogólnym imporcie, szanse szerszego zastosowania euro do tego handlu nie są zbyt duże w dającej się przewidzieć perspektywie, zważywszy na siłę przyzwyczajenia uczestników rynku do znanych i wypróbowanych rozwiązań⁶⁴.

W większości krajów UE pozostających poza obszarem wspólnej waluty – euro jest najważniejszą walutą używaną zarówno w eksporcie, jak i imporcie. W tej walucie fakturuje się bowiem 70% ogólnej wartości eksportu oraz 60% ogólnej wartości importu. Tak wygląda kwestia rozliczeń w krajach uczestniczących w unii monetarnej. Jak na tym tle oraz w porównaniu z innymi krajami przygotowującymi się do wstąpienia do strefy euro wygląda Polska.

Głównym partnerem handlowym Polski jest strefa euro. Za 2007 r. udział płatności w poszczególnych walutach został przedstawiony w poniższej tabeli oraz na wykresie zbiorczym 28.

Tabela 20. Udział EUR, USD i PLN w płatnościach towarowych i usługowych zarejestrowanych przez system bankowy w 2007 r.

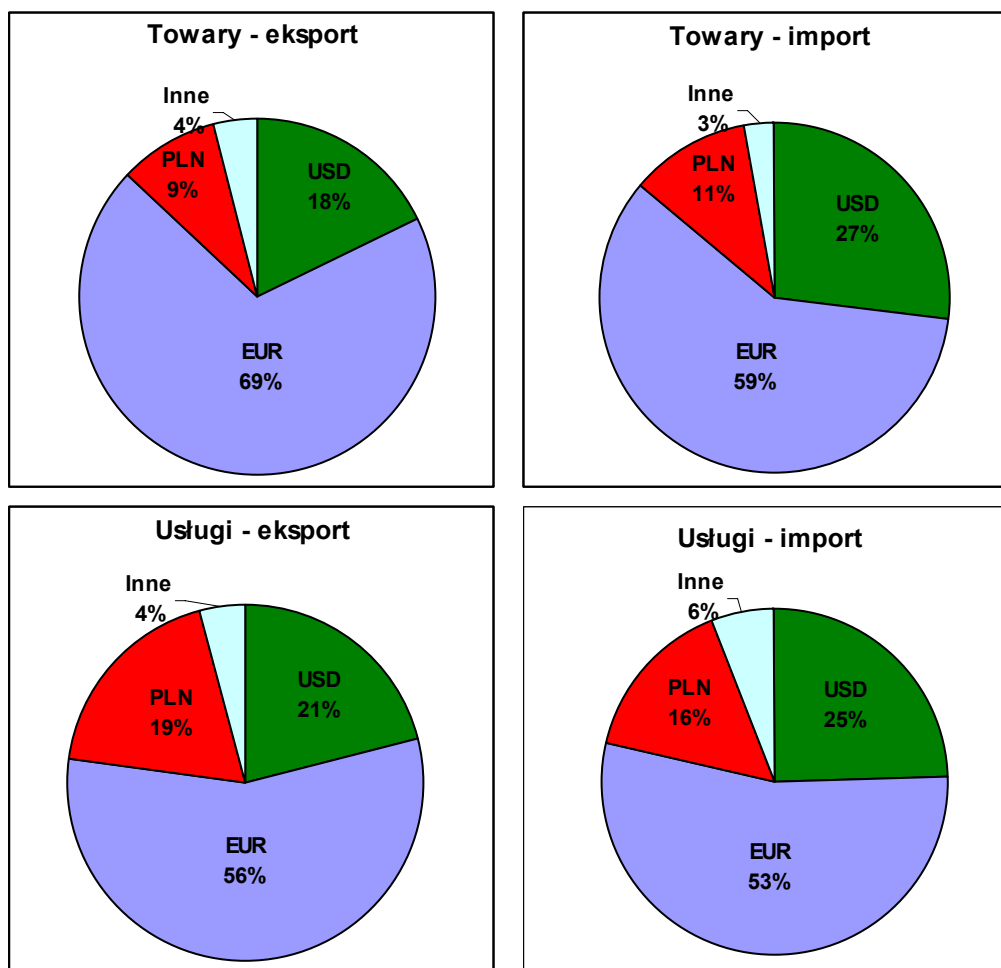
Symbol waluty	Towary		Usługi	
	Eksport	Import	Eksport	Import
USD	17,9	26,95	21,09	24,64
EUR	69,74	59,09	56,27	53,94
PLN	9,09	11,26	18,6	15,62
Inne	3,98	2,7	4,05	5,8

Wartości podane w procentach.

Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych NBP.

⁶⁴ L. Oręziak, *Euro – pieniądz międzynarodowy*, „Bank i Kredyt”, nr 1, NBP, Warszawa 2008.

Wykres 28. Udział EUR, USD i PLN w płatnościach towarowych i usługowych zarejestrowanych przez system bankowy w 2007 r.



Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych NBP.

Ograniczenie kosztów związanych z transakcjami wymiany złotego na euro w wymianie handlowej, której blisko 60% stanowią płatności właśnie w tej walucie, wydaje się być szczególną szansą dla wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw.

Wzrosty PKB *per capita* pozostają wyższe w strefie euro niż w krajach, które pozostały poza unią walutową⁶⁵. Jest to ważny aspekt w ramach ogólnie pojętego dobrobytu społecznego. Wzrost zamożności społeczeństwa prowadzi do ogólnego zwiększenia poziomu oszczędności, które w długim okresie poprzez system finansowy w postaci kredytów mogą korzystnie wpływać na konkurencyjność i rozwój przedsiębiorczości.

Reasumując, główne potencjalne korzyści dla konkurencyjności polskich przedsiębiorstw płynące z przystąpienia do UGW można przedstawić następująco.

⁶⁵ Por. punkt 4.4.3.

Doświadczenia krajów, które wstąpiły do unii monetarnej wskazują, że tempo wzrostu jednostkowych kosztów pracy było tam niższe niż w gospodarkach, które nie przyjęły euro. Podobnie prezentują się zmiany PKB *per capita*. Korzyść z przyjęcia wspólnej waluty widać również w relatywnie wyższym wzroście eksportu. Głównym jednak atutem wstąpienia do unii monetarnej jest zniesienie kosztów transakcyjnych wymiany walut, co pozwala przedsiębiorcom na trwałe obniżenie kosztów operacyjnych.

5.2. Koszty i zagrożenia dla konkurencyjności wynikające z wejścia do strefy euro

Potencjalne zagrożenia dla konkurencyjności polskich przedsiębiorstw wynikające z wejścia do UGW można zauważyć na tle makroekonomicznym. Wskazane niższe tempo wydajności produkcji⁶⁶ w krajach UGW-12 nie jest na tyle znaczące, by mogło stanowić realnie istotne zagrożenie.

Ewentualne koszty związane są z trzema zagadnieniami: (1) problemem potencjalnie procyklicznego wpływu polityki monetarnej EBC, (2) ryzykiem wystąpienia trwałych odchyłeń kursu rynkowego od kursu równowagi, oraz (3) skokowym wzrostem cen.

Zgodnie z dokonaną analizą⁶⁷ oraz przeglądem wyników badań zawartych w literaturze tematu⁶⁸, można stwierdzić, że procykliczny wpływ polityki monetarnej nie jest aspektem wyłącznie teoretycznym. Miał on miejsce w przypadku kilku krajów po wstąpieniu do strefy euro. Przykładem nadmiernego wzrostu koniunktury i następującego po nim spowolnienia rozwoju gospodarczego są Portugalia i Hiszpania. W obu gospodarkach wystąpiła silna ekspansja monetarna, która doprowadziła do przegrzania koniunktury. Następujące po nim spowolnienie, okazało się w przypadku Portugalii długotrwałe. Bierze się ono stąd, że towarzyszące ekspansji gospodarczej przyspieszenie tempa wzrostu jednostkowych kosztów pracy i inflacji – względem innych krajów UGW – prowadzi do wzrostu realnego efektywnego kursu walutowego (REER) i pogorszenia się konkurencyjności gospodarki tego kraju. Jeżeli tempo wzrostu wydajności produkcji nie jest wystarczająco wysokie, by mogło dość szybko obniżyć wzrost jednostkowych kosztów pracy, to przedsiębiorstwa tracą dotychczasową konkurencyjność. W wyniku tego następuje względnie długi okres spowolnienia wzrostu gospodarczego, który trwa do czasu kiedy nastąpi

⁶⁶ Por. punkt 4.3.

⁶⁷ Por. punkt 4.

⁶⁸ Por. Punkt 4.1.2.

wystarczające obniżenie jednostkowych kosztów pracy. Okres ten jest względnie długi z tego powodu, że niedostateczna liberalizacja rynku pracy skutkuje sztywnością płac, jak ma to miejsce w przypadku Włoch.

W przypadku Polski zagrożenie wynikające z procyklicznego charakteru polityki monetarnej EBC jest relatywnie niższe niż w przypadku tych krajów UGW-12, które ten problem dotknął. Wynika to z następujących faktów. Po pierwsze, w Polsce procesowi realnej konwergencji towarzyszy względnie wysokie tempo wzrostu wydajności pracy. W związku z tym można przyjąć, że gdyby ekspansywna polityka monetarna EBC przyczyniła się do silnego ożywienia koniunktury, które przyniosłoby znaczącą aprecjację REER, to ponowna poprawa konkurencyjności polskich przedsiębiorstw następowałaby szybciej niż w obecnych krajach UGW. Po drugie, czynnikiem zmniejszającym ryzyko procyklicznego wpływu przyszłej, wspólnej polityki pieniężnej na polską gospodarkę jest kończący się proces konwergencji inflacji i stóp procentowych. W Polsce wysokość stóp procentowych i inflacji jest zbliżona do poziomów w strefie euro. Stąd przystąpieniu Polski do unii walutowej nie będzie towarzyszył znaczący spadek stóp procentowych, który mógłby skutkować zbytnią ekspansją gospodarczą, jak to miało miejsce w Portugalii i Hiszpanii.

W ramach analizy zagrożenia wystąpienia szoków asymetrycznych w wyniku oddziaływania procyklicznej polityki monetarnej EBC, kluczową sprawą jest zidentyfikowanie zbieżności cykli koniunkturalnych między strefą euro a krajem do niej wstępującym. Analizy ekonometryczne nie wskazują jednoznacznie na istnienie lub brak synchronizacji cykli koniunkturalnych w rozpatrywanych obszarach. Podczas gdy w niektórych badaniach wskazuje się na istnienie dość wysokiej korelacji cyklu koniunkturalnego między niektórymi krajami UE a strefą euro [por. Fidrmuc i Korhonen, 2006]⁶⁹, to jednocześnie można spotkać się z pracami, w których ten poziom oceniany jest jako niski [por. Artis, Marcellino i Proietti, 2004]⁷⁰. Otrzymywane wyniki w wysokim stopniu zależą bowiem od trendów historycznych, których, na tle zachodzących zmian gospodarczych, istotność może maleć [por. Lucas, 1976]⁷¹.

Drugim potencjalnie istotnym kosztem przystąpienia do strefy euro jest możliwość wystąpienia trwałych odchyłeń kursu rynkowego od kursu równowagi. Z jednej strony, relatywnie szybki wzrost produktywności w krajach akcesyjnych poprawia konkurencyjność

⁶⁹ J. Fidrmuc, I. Korhonen, *Meta-analysis of business cycle correlation between Euro Area and the CEECs*, „Journal of Comparative Economics”, Elsevier, vol. 34 (3), 2006.

⁷⁰ M. Artis, M.G. Marcellino, T. Proietti, *Characterizing the business cycle for accession countries*, „IGIER Working Paper”, nr 261, 2006.

⁷¹ R.E. Lucas Jr., *Econometric policy evaluation: a critique*, Carnegie – Rochester Conference Series on Public Policy, 1976, s. 19–46.

ich przedsiębiorstw. Z drugiej, może to stanowić barierę w osiąganiu postępu w procesie konwergencji realnej i nominalnej. Głównym tego powodem jest efekt Balassy-Samuelsona, występujący w krajach, w których tempo wzrostu wydajności produkcji jest wyższe niż u ich partnerów handlowych. Efekt ten polega na tym, że wyższe tempo wzrostu produktywności pozwala przedsiębiorstwom danego kraju podnosić płace bez konieczności podnoszenia cen dóbr eksportowanych. W warunkach stałego kursu walutowego następuje wówczas wzrost inflacji, ponieważ wzrost płac obejmuje z czasem całą gospodarkę, w tym również sektor usług, w którym tempo wzrostu wydajności jest zazwyczaj wolniejsze niż w przemyśle [por. Balassa, 1964]⁷². Występowanie szybszego tempa wzrostu produktywności w przemyśle niż w usługach potwierdzają również wnioski z przeprowadzonej powyżej analizy zmian wydajności produkcji w UGW-12 oraz Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii⁷³. Wywołany, pośrednio przez konwergencję realną, wzrost inflacji utrudnia proces konwergencji nominalnej⁷⁴. Rozwiązaniem, które w pewien sposób neutralizuje powyższy problem jest stopniowa aprecjacja waluty kraju kandydującego do przyjęcia wspólnej waluty [por. De Grauwe i Schnabl, 2005]⁷⁵. Odnosząc te rozważania do sytuacji Polski i prawdopodobieństwa, że wyżej opisany efekt wpłynie istotnie negatywnie na proces konwergencji, należy stwierdzić, że nasza gospodarka znajduje się we względnie korzystnej sytuacji. Należy to wiązać z faktem, że od 2004 r. następuje systematyczna aprecjacja polskiej waluty. Do tej pory umiarkowany w sile proces pozwalał jednocześnie – dzięki wzrostowi wydajności – na wzrost płac i zachowanie niskiej inflacji. Nie pogorszyła się również konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w wymianie międzynarodowej. Konkurencyjności może jedynie zagrażać przybierająca na sile od 2007 r. obecna aprecjacja złotego. Choć i w tym przypadku ocena nie może być automatyczna i jednoznaczna⁷⁶.

Ostatnim do omówienia kosztem, wynikającym z przyjęcia euro, jest ogólny wzrost cen. Należy zaznaczyć, że zagrożenie to jest wysoce realne i prawdopodobnie wystąpi po wejściu do unii walutowej.

⁷² B. Balassa, *The purchasing power parity doctrine: a reappraisal*, „Journal of Political Economy”, 1964.

⁷³ Por. punkt 4.3.

⁷⁴ A. Sławiński, *Ryzyko ...*, op. cit., s. 41.

⁷⁵ P. De Grauwe, G. Schnabl, *Nominal versus real convergence – EMU entry scenarios for the new member states*, „Kyklos”, vol. 58 (4), 2005.

⁷⁶ Kurs walutowy nie może być rozpatrywany wyłącznie czy głównie w kontekście opłacalności produkcji i sprzedaży eksportowej. W aktualnych uwarunkowaniach rozwojowych polskiej gospodarki jest on bardzo silnie uzależniony od importu, który stanowi również ważny parametr przesądzający o kosztach zaopatrzenia i modernizacji całej gospodarki. Chodzi tu przede wszystkim o koszty zaopatrzenia w importowane surowce energetyczne oraz o niezbędne zakupy nowoczesnych maszyn, urządzeń i innych dóbr inwestycyjnych, warunkujących niezbędny postęp w unowocześnieniu gospodarki.

Przyjęcie wspólnej waluty wyeliminuje nominalną aprecjację. Realna aprecjacja będzie następowała poprzez wzrost inflacji. Oznacza to, że po akcesji ceny i płace, dążąc do średniego poziomu strefy euro, mogą wzrastać szybciej. Dla przedsiębiorstw polskich oznacza to, że zamiast zmagać z nominalnym kursem walutowym będą musiały walczyć z szybciej rosnącymi kosztami produkcji. Przeciwdziałanie spadku konkurencyjności na skutek realnej aprecjacji będzie więc wymagało równoczesnego, odpowiednio silnego, wzrostu wydajności pracy. Uwzględniając dodatkowo efekty dystrybucyjne procesu zrównywania się cen, oczekiwać można, że ceny dóbr i usług nie podlegających wymianie międzynarodowej, dla których wzrost produktywności będzie wolniejszy, wzrosną szybciej. Jednocześnie należy oczekiwać, że producenci określą nowe ceny swoich produktów. Część z nich koszty związane z „podrożeniem” komponentów przełoży na ostatecznych konsumentów, część obniży swoje marże. Można też przypuszczać, że znajdą się też tacy producenci, którzy podwyższą ceny swoich produktów nie w oparciu o racjonalne przesłanki.

Należy pamiętać o konieczności poniesienia przez przedsiębiorstwa jednorazowych kosztów związanych z adaptacją do nowego systemu. Będą one głównie związane ze zmianą cen (koszty menu) oraz dotychczas zawartych umów.

Badania zawarte w literaturze wskazują, że wzrost cen po wprowadzeniu euro nastąpił we wszystkich krajach, ale w sposób zróżnicowany [por. Lis, 2008; Cizak, Górską, Jakubiec i Siemaszko, 2008]^{77,78}. W 2003 r. Eurostat szacował, że trzy lata po wprowadzeniu euro efekt ten wciąż wynosił 0,12–0,29 pp.

Aspekt wpływu przyjęcia euro na zmiany inflacji nie jest przedmiotem prowadzonych w pracy analiz. Stąd poniżej zostanie ten problem jedynie nakreślony. Przedstawione zostaną przesłanki, które mogą skłaniać do sformułowania oczekiwań na temat wyższych wzrostów niż to ogólnie jest przedstawiane w literaturze.

⁷⁷ S. Lis, *Akcesja...*, op. cit., s. 343-346.

⁷⁸ T. Cizak, A. Górską, S. Jakubiec, M. Siemaszko, *Pierwsze doświadczenia Słowenii związane z zamianą tołara na euro*, „Materiały i Studia”, nr 224, NBP, Warszawa 2008.

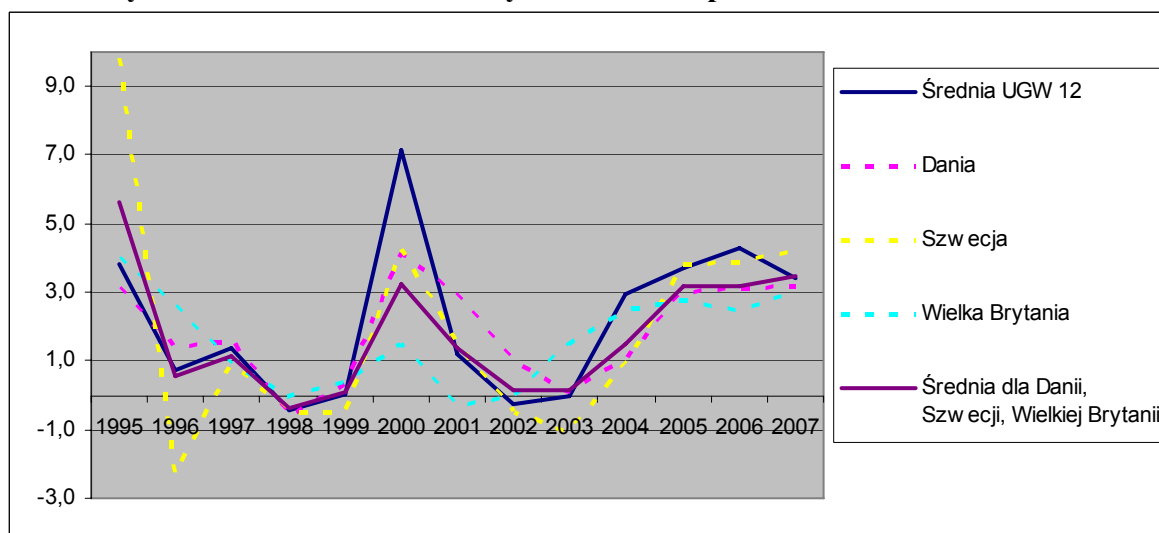
Wykres 29. Porównanie rocznych zmian wskaźnika HICP w UGW-12 oraz w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii



Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych Eurostatu.

Na powyższym wykresie można zauważyć, że w roku utworzenia unii monetarnej, tj. w 1999 r., tempo inflacji wzrosło szybciej w UGW-12 niż w krajach, które do strefy euro nie weszły – w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii. Przez kolejne lata stopa inflacji pozostała systematycznie wyższa w strefie euro. Należy zwrócić uwagę, że przed wprowadzeniem wspólnej waluty ta zależność kształtowała się odwrotnie. Podobne wnioski płyną z analizy zmian cen producentów (procentowe zmiany PPI).

Wykres 30. Porównanie rocznych zmian cen producentów



Źródło: Opracowanie DAP MG na podstawie danych OECD.

Głównym powodem wyższego wzrostu cen niż szacuje się go na podstawie analiz za pomocą modeli typu DSGE (ang. dynamic stochastic general equilibrium model)⁷⁹, poza problemem zaokrąglania cen w górę, oczekiwań inflacyjnych, asymetrii informacji, niesprawności mechanizmu rynkowego, jest aspekt tzw. cen atrakcyjnych [por. Jakubik, Konopczak i Rozkrut, 2008]⁸⁰. Przeprowadzone badanie przez Fundację Instytut Badań Strukturalnych, za pomocą modelu DSGE, wskazuje że wzrost inflacji w pierwszym roku po wejściu do unii walutowej wyniesie 0,09–0,17 pp⁸¹. Jeżeli uwzględnimy problem zaokrąglania cen do poziomów atrakcyjnych, to należy liczyć się ze skokowym wzrostem inflacji o ok. 2 pp., a w pesymistycznym scenariuszu nawet o 3,29 pp. [por. Jakubik, Konopczak i Rozkrut, 2008]⁸². Skąd się bierze zagrożenie wzrostu cen w tak dużej skali? Ceny atrakcyjne, w tym przypadku psychologiczne i ułamkowe, to takie, za pomocą których łatwo wydać resztę, lub kończą się cyfrą 5 lub 9, czyli np. 0,95, 0,99, 1,29 itp. Ten rodzaj cen występuje głównie w przypadku podstawowych dóbr konsumpcyjnych, które stanowią istotną część miesięcznych wydatków gospodarstw domowych. Jeżeli przy zmianie ceny po obowiązującym kursie walutowym wystąpi cena nie zaliczana do kategorii psychologicznej, to można przypuszczać, że przedsiębiorca podniesie ją do najbliższego atrakcyjnego poziomu⁸³. To będzie właśnie skutkowało dodatkowym, skokowym wzrostem cen, jakiego nie przewidują projekcje za pomocą modeli typu DSGE.

Paradoksalnie, ogólna strata dobrobytu społecznego, jaka wynika ze wzrostu cen, może stanowić przejściową korzyść netto dla przedsiębiorstw. Tak może się stać, ponieważ przedsiębiorcy mają większy bodziec do tego, aby podnieść wyżej ceny swoich produktów niż płace. W tym zakresie są również wyłącznymi decydentami. Płace zostaną przeliczone po obowiązującym kursie. Jeżeli nawet będą prowadzone negocjacje z pracownikami, to wzrost płac i tak będzie mniejszy niż dalszy (dyskrecjonalny) wzrost cen produktów w ramach zaokrąglania ich do poziomów atrakcyjnych. To spowoduje skokowy spadek siły nabywczej oraz wzrost zysków przedsiębiorców. Sytuacja będzie trwała dopóki nie wzrosną ponownie realne płace.

⁷⁹ Dynamiczny stochastyczny model równowagi ogólnej.

⁸⁰ J.T. Jakubik, K. Konopczak, M. Rozkrut, *Efekty zaokrągleń cen w Polsce po wprowadzeniu euro do obiegu gotówkowego*, NBP, Warszawa, seminarium 09.07.2008.

⁸¹ *Wprowadzenie euro a bezrobocie i zatrudnienie w Polsce*, red. M. Bukowski, IBS, Warszawa 2008, s. 141.

⁸² J.T. Jakubik, K. Konopczak, M. Rozkrut, *Efekty zaokrągleń cen w Polsce po wprowadzeniu euro do obiegu gotówkowego*, NBP, Warszawa, seminarium 09.07.2008.

⁸³ Np. przy zamianie ceny 0,95 zł. według przykładowego kursu walutowego 3,00 PLN/EUR, nowa cena wyniesie 0,32 euro. Producent najprawdopodobniej podniesie ją do najbliższego atrakcyjnego poziomu, tj. 0,35 euro, a więc o blisko 9%. Największy wzrost cen będzie miał miejsce w przypadku dóbr konsumpcyjnych względnie tanich tj. o cenie jednostkowej do 7,60 zł. Wydatki na te dobra i usługi stanowią 50% ogółu miesięcznych wydatków gospodarstw domowych w Polsce.

Podsumowanie

Głównym celem opracowania było przedstawienie szans i zagrożeń dla konkurencyjności polskiego sektora przedsiębiorstw w perspektywie przyjęcia euro. W tym celu konieczne było wyjaśnienie pojęcia konkurencyjności przedsiębiorstw oraz zaproponowanie mierników jej oceny. Poniżej zostało ukazane syntetyczne omówienie otrzymanych w pracy wyników oraz przedstawione zostały obszary, które powinny stanowić ze względu na kluczową rolę dla konkurencyjności przedsiębiorstw, przedmiot dalszych prac badawczych w tym zakresie.

Sformułowane we wstępie główne hipotezy badawcze znalazły potwierdzenie na gruncie teoretycznym i w ograniczonym stopniu w wynikach empirycznych. Badanie porównawcze wykazało wpływ przyjęcia euro na konkurencyjność przedsiębiorstw gospodarki wchodzącej do unii walutowej. Wpływ ten znalazł odzwierciedlenie w relatywnie wyższym wzroście eksportu i PKB *per capita*, niższych jednostkowych kosztach pracy oraz redukcji kosztów operacyjnych w postaci eliminacji transakcji wymiany walut. Ponadto, analizując doświadczenia krajów, został wykazany w kilku przypadkach procykliczny wpływ polityki pieniężnej EBC na konkurencyjność gospodarek, które do strefy euro przystąpiły. Zauważona została również konieczność prowadzenia reform strukturalnych, zwłaszcza rynku pracy, przed wstąpieniem do unii walutowej.

Na gruncie teorii ekonomicznych można zidentyfikować szereg potencjalnych szans dla rozwoju konkurencyjności przedsiębiorstw, wynikających z członkostwa w UGW. Na drodze empirycznej jest to jednak trudne, aby wyspecyfikować wszystkie potencjalne czynniki mogące statystycznie istotnie wpływać na przyszłą konkurencyjność przedsiębiorstw. Ponadto analiza ekonometryczna prowadzona na przykładzie innych krajów, jest obciążona zarówno występującymi różnicami między gospodarkami, jak i trendami, które z czasem zmieniają swoją istotność i zdolności objaśniające. Pojawia się również problem danych i szeregów czasowych o wystarczającej długości, umożliwiającej otrzymanie wiarygodnych i statystycznie istotnych wyników. Z kolei analizy *ex ante* i kalibracja parametrów za pomocą modeli ogólnej równowagi (DSGE) wydają się nie uwzględniać elementów ekonomii behawioralnej, które znajdują odzwierciedlenie w rzeczywistości^{84,85}.

⁸⁴ Por. punkt 5.2. – aspekt zaokrąglania do tzw. cen atrakcyjnych.

⁸⁵ Ostatnie badanie przeprowadzone przez IBS [por. *Wprowadzenie euro a bezrobocie i zatrudnienie w Polsce*, red. M. Bukowski, IBS, Warszawa 2008.] za pomocą modelu DSGE oparte jest na założeniu, że gospodarstwa domowe formułują swoje oczekiwania co do przyszłych zdarzeń w sposób racjonalny. Badania empiryczne wskazują natomiast, że mają one charakter adaptacyjny [por. Kolejne edycje *Raportu o inflacji*, Rada Polityki

Na bilans kosztów i korzyści należy patrzeć również z perspektywy zaniechania wstąpienia do UGW. Polska dzisiaj dysponuje istotnymi przewagami konkurencyjnymi wynikającymi z niskich kosztów produkcji w porównaniu np. do krajów UE-15. Ta przewaga kosztowa jednak maleje. Dzieje się to głównie z dwóch powodów. Po pierwsze, wzrasta rola i przewaga konkurencyjna na globalnym rynku gospodarek Azji i Ameryki Południowej. Drugim czynnikiem, który obniża konkurencyjność polskich przedsiębiorców jest utrzymująca się silna aprecjacja złotego. Należy zauważyć, że wewnętrzna presja inflacyjna, również nie działa na jej korzyść. Można stwierdzić, że pozostawanie poza strefą euro będzie skutkowało pogorszeniem konkurencyjności polskich przedsiębiorstw.

Główne zagrożenie dla przyszłej konkurencyjności wynika z otoczenia makroekonomicznego, a ściślej z możliwości wystąpienia szoków asymetrycznych. Skali potencjalnych kosztów z tym związanych nie można jednoznacznie określić⁸⁶. Wnioski z przeprowadzonych w pracy analiz wskazują, że w kilku przypadkach, tj. Hiszpanii, Portugalii i Włoch koszty te były znaczące. W przypadku Polski ryzyko wystąpienia procyklicznego oddziaływania polityki pieniężnej EBC jest stosunkowo niewielkie⁸⁷. Niemniej należy stwierdzić, że aspekt zbieżności poziomów stóp procentowych i inflacji w kraju akcesyjnym do wartości tych parametrów w unii walutowej ma kluczowe znaczenie przy rozpatrywaniu zagrożeń wynikających z przyjęcia wspólnej waluty. Stąd obszar ten powinien stanowić przedmiot dalszych prac badawczych, których wyniki potwierdzą gotowość polskiej gospodarki do przyjęcia wspólnej waluty.

Reasumując można stwierdzić, że zarówno analizy porównawcze kosztów i korzyści przeprowadzone w niniejszym opracowaniu, jak i wyniki badań zawarte w literaturze tematu, wskazują, że bilans wejścia do UGW powinien być korzystny dla konkurencyjności polskiego sektora przedsiębiorstw.

Jednocześnie warto zwrócić uwagę, że przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wiązało się z jednoczesną obietnicą przystąpienia po spełnieniu określonych kryteriów do strefy euro. Okres pomiędzy tymi wydarzeniami część przedsiębiorców już obecnie wykorzystuje na identyfikację zmian, jakie wiążą się z funkcjonowaniem wspólnej waluty, i przygotowania do jej wprowadzenia w swojej działalności. Odpowiednie przygotowanie może przyczynić się do poprawienia konkurencyjności i uzyskania przewagi na rynku.

Pieniężnej, NBP]. Stąd w powyższym badaniu pojawia się błąd estymacji, ponieważ przyszłe wielkości zmiennych urealnia się przyszłą faktyczną inflacją, a nie bieżącą w chwili formułowania przez jednostki prognoz, tak jak to ma miejsce w przypadku oczekiwań kształtowanych w sposób adaptacyjny.

⁸⁶ A. Sławiński, *Ryzyko ...*, op. cit., s. 43.

⁸⁷ *Ibidem*, s. 43.

Wczesne rozpoczęcie adaptacji do euro jest również okazją do zidentyfikowania nowych możliwości handlowych. Firmy w Polsce, które jako pierwsze przystosują swoją działalność do nowej sytuacji, zdobędą przewagę nad tymi, które zdecydują się na to w ostatniej chwili. Ponadto, ci ostatni będą narażeni na większe koszty związane ze strata rynku.

Ważną rolę w rozwoju przedsiębiorstw odgrywają strategie finansowe. Są one tym ważniejsze, kiedy przedsiębiorca uczestniczy w międzynarodowym otoczeniu. Z jednej strony ma większy wybór źródeł i form finansowania własnej działalności, z drugiej strony musi liczyć się z większym lub dodatkowym ryzykiem, będącym konsekwencją specyficznych uwarunkowań biznesu międzynarodowego. Przedsiębiorca musi więc rozważyć możliwości wynikające z dostępu do źródeł funduszy międzynarodowych, alternatywne koszty tych źródeł i związane z nimi ryzyko operacyjne w krótkim i długim okresie⁸⁸.

Do kluczowych decyzji należy kształtowanie struktury kapitałowej przedsiębiorstwa zadłużającego się na rynkach międzynarodowych. W tym kontekście niezbędne jest uwzględnienie specyfiki zagranicznych systemów podatkowych, ryzyka kursowego, polityki stóp procentowych. Decyzje finansowe będą więc zmierzać do minimalizacji oczekiwanych kosztów finansowych operacji zagranicznych po opodatkowaniu, optymalnego wyboru źródeł finansowania planowanych przedsięwzięć gwarantującego redukcję ryzyka operacyjnego przepływów pieniężnych w walutach zagranicznych oraz racjonalizację struktury kapitałowej przedsiębiorstwa w związku ze swobodą dostępu do międzynarodowych rynków finansowych.

Firmy, których produkcja kierowana jest przede wszystkim na rynek krajowy najczęściej również w zakresie finansowania swojej działalności opierają się na źródłach krajowych. Ich strategii działania zarówno w sensie operacyjnym, jak i finansowym ogranicza się do rynku wewnętrznego. Nie doświadczą tym samym fluktuacji zagranicznych rynków pieniężnych i finansowych. Uwzględniając jednak dynamikę procesów gospodarczych oraz zmieniające się otoczenie – przedsiębiorcy coraz chętniej wykorzystują alternatywne źródła pozyskiwania środków na swoją działalność. Również ich strategie ogólne uwzględniają etap internalizacji. Przyczyny wychodzenia działalności przedsiębiorstw na zewnątrz własnego rynku krajowego są bardzo złożone i pozostają tematem wielu teorii ekonomicznych, a formy w sposób zdecydowanych różnią się charakterem (handel, kooperacja, inwestycja zagraniczna). Pomijając bardziej szczegółową analizę tego zagadnienia (nie jest ona tematem badania) – należy stwierdzić, że decyzja podmiotu o rozszerzeniu działalności tak w zakresie

⁸⁸ E. Najlepszy, *Strategie finansowe w biznesie międzynarodowym w: Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, red M.Gorynia., Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 2000.

współpracy na poziomie działalności podstawowej (handel, usługi, produkcja), jak i w obszarze finansowania – wiąże się z pojawieniem się ryzyka zmiany kursu walut zagranicznych. A realny wpływ takiej sytuacji uwidacznia się w pozycji wymiany walutowej przedsiębiorstw⁸⁹. Kształtowanie tej pozycji to konkretny problem w zakresie decyzji dotyczących działalności i finansowania przedsiębiorstwa w otoczeniu międzynarodowym. Oczywiście decyzje o rodzaju i formie finansowania obejmują nie tylko walutę finansowania, ale również formę zadłużenia, stopy oprocentowania, wysokość długu.

Przystąpienie Polski do strefy euro nie spowoduje, że polskie przedsiębiorstwa realizując swoje przedsięwzięcia w ramach tego obszaru, nie doświadczą problemów. Nie można również stwierdzić, że warunki ich funkcjonowania będą porównywalne do krajowych. Z drugiej jednak strony ryzyka związane z działalnością w szerszej skali, w ramach rynku UE, zostaną zredukowane. Zlikwidowane zostanie ryzyko kursowe, koszty ubezpieczeń (programy osłonowe) oraz koszty związane z operacją konwersji waluty transakcji, systematycznie minimalizowane jest ryzyko polityczne i rynkowe, poprzez wdrażanie zasad wspólnego rynku, a wysokość głównych stóp procentowych zostanie określony przez EBC. W takiej sytuacji przedsiębiorcy większą wagę będą przywiązywać do innych charakterystyk rynków krajowych np. w zakresie polityki podatkowej. W tym kontekście korzyści będą wynikać ze zróżnicowanej stawki podatku dochodowego i regulacji zwiększających skalę osłony podatkowej (np. w zakresie preferencyjnego traktowania obciążeń odsetkowych) czy też zróżnicowanego traktowania w przepisach podatkowych istotnych elementów przepływów pieniężnych (np. strat i zysków kursowych w operacjach pożyczkowo-kredytowych).

Podsumowując, formułowanie strategii finansowej przedsiębiorstwa w biznesie międzynarodowym sprowadza się do wskazania najbardziej adekwatnych decyzji finansowych, decyzji inwestycyjnych i decyzji osłonowych dla danego środowiska rynku międzynarodowego⁹⁰. Zyski / straty będące następstwem tych decyzji to efekt występowania asymetrii systemu podatkowego między krajami, różnej dostępności do rynku kredytów i pożyczek, odchyleń kursów walutowych i stóp procentowych. Symulacje prowadzące do konkretnych decyzji wydają się prostsze i bardziej przejrzyste w sytuacji ograniczenia katalogu ryzyk, a taka sytuacja będzie mieć miejsce po przystąpieniu Polski do strefy euro.

⁸⁹ Określana zazwyczaj przez zasięg operacji handlowych i finansowych wykonywanych przez przedsiębiorstwo za granicą, wysokość sald wzajemnych płatności w obrotach zagranicznych.

⁹⁰ E. Najlepszy, *Strategie ...*, op. cit.

Bibliografia

- Artis M., Marcelino M.G., Proietti T., *Characterizing the business cycle for accession countries*, „IGIER Working Paper”, nr 261, 2006.
- Balassa B., *The purchasing power parity doctrine: a reappraisal*, „Journal of Political Economy”, 1964.
- Baldwin R., Skudelny F., Taglioni D., *Trade effects of the euro: evidence from sectoral data*, „European Central Bank Working Paper”, 446, 2005.
- Barro R., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 1997.
- Barro R.J., Tenreyro S., *Economic effects of currency unions*, „NBER Working Paper”, 9435, 2003.
- Belka M., *Rozszerzenie europejskiej unii walutowej a perspektywy rozwoju gospodarczego Polski*, „Ekonomista”, nr 6, Wyd. Key Text, Warszawa 2007.
- Blanchard O., *Portugal, Italy, Spain, and Germany. The implications of suboptimal currency area*, WEL-MIT meeting, NYC, 2006, <http://econ-www.mit.edu/files/758>.
- Chintrakarn P. (2008), *Estimating the Euro Effects on Trade with Propensity Score*
- Cizak T., Górska A., Jakubiec S., Siemaszko M., *Pierwsze doświadczenia Słowenii związane z zamianą tolara na euro*, „Materiały i Studia”, 224, NBP, Warszawa 2008.
- Convergence Report*, ECB, V 2008.
- De Grauwe P., Schnabl G., *Nominal versus real convergence – EMU entry scenarios for the new member states*, „Kyklos”, vol. 58 (4), 2005.
- De Grauwe P., *Unia walutowa*, PWE, Warszawa 2001.
- De Grauwe P., *What have we learnt about monetary integration since the Maastricht treaty?*, „Journal of Common Market Studies”, 2005, vol. 44, nr 4.
- Dornbusch R., *Expectations and exchange rate dynamics*, „Journal of Political Economy”, 84, s. 1161–1176, 1976.
- Fidrmuc J., Korhonen I., *Meta-analysis of business cycle correlation between Euro Area and the CEECs*, „Journal of Comparative Economics”, Elsevier, vol. 34 (3), 2006.
- Fleming J.M., *Domestic financial policies under fixed and under floating exchange rates*, „IMF Staff Papers”, 9, s. 369–379, 1962.
- Frankel J.A., *On the mark: a theory of floating exchange rates based on real interest differentials*, „American Economic Review”, 69, s. 610–622, 1979.

- Frenkel J.A., *Inflation and the formation of expectations*, „Journal of Monetary Economics”, 1, s. 403–421, 1975.
- Gros D., Mayer T., Ubide A., *EMU at Risk*, „7th Annual Report of the CEPS Macroeconomic Policy Group”, Brussels 2005.
- Hua Min, Yu Huanjun, Sun Yiran, Lu Zhiming, „A perspective on monetary integration: from view of the euro”, <http://www.cesfd.org.cn/paper/conferences/2006-5-12/Hua%20min/A%20Perspective%20on%20Monetary%20Integration%20from%20view%20of%20the%20Euro.pdf>.
- Jakubik J.T., Konopczak K., Rozkrut M., *Efekty zaokrąglenia cen w Polsce po wprowadzeniu euro do obiegu gotówkowego*, NBP, Warszawa, seminarium 09.07.2008.
- Komisja Europejska, Dyrektoriat Generalny ds. Ekonomicznych i Finansowych, *EMU@10. Assessing the first ten years and challenges ahead*, „Quarterly Report on the Euro Area”, 2008.
- Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, red. E. Skawińska, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa – Poznań 2002.
- Krugman P., *Competitiveness: a dangerous obsession*, „Foreign Affairs” 73 (2), March–April 1994.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Lane P.R., *The Real Effects of EMU*, Institute for International Integration Studies, Dublin 2006.
- Lipiec-Zajchowska M., *Metody i modele oceny konkurencyjności gospodarki*, w: *Międzynarodowa konkurencyjność Polski i Rosji*, red. M. Lipiec-Zajchowska, Wydział Zarządzania UW, Warszawa 2000.
- Lis S., *Aksesja Polski do strefy euro – analiza krytyczna*, „Ekonomista”, nr 3, Wyd. Key Text, Warszawa 2008.
- Lucas R.E. Jr., *Econometric policy evaluation: a critique*, Carnegie – Rochester Conference Series on Public Policy, 1976.
- Małeckie W., *Implikacje konwergencji walutowej dla tempa wzrostu gospodarczego*, w: *Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce*, red. G.W. Kołodko, Wyd. WSPiZ, Warszawa 2004.
- Mantura W., *Identyfikacja czynników sukcesu i konkurencyjności przedsiębiorstwa*, w: *Problemy wdrażania strategii rozwoju województwa wielkopolskiego*, red. E. Skawińska, PTE, Poznań 2002.

- Matching*, "Review of International Economics", Vol. 16, No. 1, s. 186–198.
- Minford P., Peel D., *Advanced macroeconomic*, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham 2002.
- Mucha M., *Oczekiwania a konsumpcja – w obliczu przystąpienia Polski do UE*, „Studia i Prace”, IX, KE-S SGH, Warszawa 2006.
- Najlepszy E., *Strategie finansowe w biznesie międzynarodowym w: Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, red. M.Gorynia., Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 2000.
- Nehring A., *Rozwój i konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Uniwersytet Ekonomiczny, Kraków 2007.
- Petroulas P., *The effect of the euro on foreign direct investment*, „Working Paper”, Number 48, Bank of Greece, 2006.
- Porter M.E., *Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London 1990.
- Raport o inflacji, styczeń 2007*. Rada Polityki Pieniężnej, NBP, Warszawa 2007.
- Review of the international role of the euro*, ECB, June, Frankfurt 2007.
- Romer D., *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Rozkrut M., *Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro*, NBP, Warszawa 2004.
- Rutkowski A., *Zarządzanie finansami*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Sławiński A., *Ryzyko utraty kontroli nad wysokością realnej stopy procentowej w systemie izby walutowej*, „Ekonomista” nr 2, Wyd. Key-Text, Warszawa 2007.
- Sławiński A., *Znaczenie czynników ryzyka towarzyszących wchodzeniu Polski do ERM2 i do strefy euro*, „Ekonomista”, nr 1, Wyd. Key Text, Warszawa 2008.
- Snowdon B., Vane H., Wynarczyk P., *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Tyson L., *Who's bashing whom: trade conflict in high technology industries*, Institute for International Economics, Washington DC 1992.
- Vanderkamp J., *Wage adjustment, productivity and price change expectations*, „Review of Economic Studies”, 39, s. 61–72, 1972.
- Varian H.R., *Mikroekonomia*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Wprowadzenie euro a bezrobocie i zatrudnienie w Polsce*, red. M. Bukowski, IBS, Warszawa 2008.
- Zinnes C., Eilat Y., Sachs J., *Benchmarking competitiveness in transition economics*, „Economies in Transition”, 9 (2), 2001.

Spis tabel

Tabela 1. PKB per capita wyrażony w PPP (UE-27 = 100).....	13
Tabela 2. Spełnianie kryteriów z Maastricht przez Polskę	17
Tabela 3. Udział handlu z krajami UGW-12 w handlu ogółem.....	25
Tabela 4. Zmiany eksportu krajów strefy euro do UGW-12.....	26
Tabela 5. Porównanie wewnętrznej i zewnętrznej wymiany handlowej krajów UGW-12	28
Tabela 6. Zmiany eksportu z Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii do UGW-12*.....	29
Tabela 7. Porównanie zmian eksportu wewnątrz UGW-12 ze zmianami eksportu z Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii do UGW-12	31
Tabela 8. Roczne zmiany wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – ogół działalności biznesowej w UGW-12	33
Tabela 9. Roczne stopy wzrostu wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – różne sfery działalności biznesowej (NACE C–K) w UGW-12	34
Tabela 10. Roczne stopy wzrostu wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – ogół działalności biznesowej w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii na tle UGW-12.....	35
Tabela 11. Stopa wzrostu wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – różne sfery działalności biznesowej (NACE C–K) w Danii, Szwecji, Wielkiej Brytanii oraz w UGW-12	37
Tabela 12. Roczne zmiany jednostkowych kosztów pracy – ogół działalności biznesowej dla poszczególnych krajów UGW-12	40
Tabela 13. Roczne zmiany jednostkowych kosztów pracy – różne sfery działalności biznesowej (NACE C–K) w UGW-12	41
Tabela 14. Roczne zmiany jednostkowych kosztów pracy – ogół działalności biznesowej w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii	43
Tabela 15. Roczne zmiany jednostkowych kosztów pracy – różne sfery działalności biznesowej (NACE C–K) w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii oraz w UGW-12.....	44
Tabela 16. Stopa wzrostu PKB per capita w UGW-12	50
Tabela 17. Stopa wzrostu PKB per capita w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii	52
Tabela 18. Stopa bezrobocia w UGW-12.....	54
Tabela 19. Stopa bezrobocia w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii.....	55
Tabela 20. Udział EUR, USD i PLN w płatnościach towarowych i usługowych zarejestrowanych przez system bankowy w 2007 r.	62

Spis wykresów

Wykres 1. Proces konwergencji PKB per capita w PPP (UE-27 = 100)	13
Wykres 2. Zmiany eksportu krajów strefy euro do UGW-12	27
Wykres 3. Wewnętrzna i zewnętrzna wymiana handlowa krajów UGW-12 na obszarze UE. 28	
Wykres 4. Zmiany eksportu z Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii do UGW-12*	30
Wykres 5. Porównanie zmian w wymianie handlowej między krajami UGW-12 ze zmianami w wymianie handlowej między UGW-12* a Danią, Szwecją i Wielką Brytanią.....	31
Wykres 6. Zmiany wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – ogół działalności biznesowej w UGW-12	33
Wykres 7. Zmiany wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – różne sfery działalności biznesowej (NACE C–K) w UGW-12	35
Wykres 8. Zmiany wydajności produkcji na osobę zatrudnioną – ogół działalności biznesowej. Porównanie Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii z UGW-12.....	36
Wykres 9. Wydajność produkcji - przemysł, C-E.....	37
Wykres 10. Wydajność produkcji – budownictwo, F	38
Wykres 11. Wydajność produkcji – handel, transport, łączność, G-I.....	38
Wykres 12. Wydajność produkcji – usługi finansowe i biznesowe, J-K	39
Wykres 13. Stopy zmian jednostkowych kosztów pracy – ogół działalności biznesowej dla poszczególnych krajów UGW-12	40
Wykres 14. Zmiany jednostkowych kosztów pracy w różnych sferach działalności biznesowej (NACE C–K) w UGW-12	42
Wykres 15. Zmiany jednostkowych kosztów pracy – ogół działalności biznesowej – porównanie Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii z UGW-12.....	43
Wykres 16. Jednostkowe koszty pracy – przemysł, C-E	45
Wykres 17. Jednostkowe koszty pracy – budownictwo, F	45
Wykres 18. Jednostkowe koszty pracy – handel, transport, łączność, G-I	46
Wykres 19. Jednostkowe koszty pracy – usługi finansowe i biznesowe, J-K	46
Wykres 20. BIZ w 18 krajach OECD	49
Wykres 21. Stopa wzrostu PKB per capita w UGW-12	51
Wykres 22. Stopa wzrostu PKB per capita w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii.....	52
Wykres 23. Stopa wzrostu PKB per capita – porównanie Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii z UGW-12.....	53
Wykres 24. Stopa bezrobocia w UGW-12	55

Wykres 25. Stopa bezrobocia w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii	56
Wykres 26. Stopa bezrobocia – porównanie Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii z UGW-12..	56
Wykres 27. Zmiany stopy bezrobocia – porównanie Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii z UGW-12	57
Wykres 28. Udział EUR, USD i PLN w płatnościach towarowych i usługowych zarejestrowanych przez system bankowy w 2007 r.	63
Wykres 29. Porównanie rocznych zmian wskaźnika HICP w UGW-12 oraz w Danii, Szwecji i Wielkiej Brytanii.....	68
Wykres 30. Porównanie rocznych zmian cen producentów	68

Opracowano
w Zespole Analiz Makroekonomicznych
w Departamencie Analiz i Prognoz
Marcin Mucha

Akceptowała Aneta Piątkowska
Dyrektor Departamentu