

Konwergencja realna i doświadczenia strefy euro a wspólna waluta w Polsce

Bogumiła Mucha-Leszko

Przedmiotem artykułu są następujące tematy: problem dalszego rozszerzenia Unii Gospodarczej i Walutowej, ocena dostosowania Polski do funkcjonowania w UGiW oraz skutki wprowadzenia euro dla krajów o niższym stopniu konwergencji w stosunku do grupy określanej jako twardy rdzeń wspólnego obszaru walutowego UE. Główne konkluzje są następujące. Istnieją przesłanki uzasadniające wprowadzenie euro na całym obszarze UE, ale wiąże się to z koniecznością zapewnienia większej efektywności polityki budżetowej. Polska nie osiągnęła jeszcze dostatecznej realnej spójności ze strefą euro i brak ważnych instrumentów polityki walutowej i pieniężnej mógłby powodować zagrożenia szokami asymetrycznymi, prowadzić do obniżenia konkurencyjności w wymianie handlowej, a także do zahamowania procesu konwergencji. Niektóre kraje strefy euro po przyjęciu wspólnej waluty doświadczyły poważnych problemów gospodarczych będących skutkiem nadmiernej ekspansji kredytowej i spadku konkurencyjności w handlu.

1. Wstęp

Zgodnie z traktatem akcesyjnym Polska z dniem przystąpienia do Unii Europejskiej została również członkiem Unii Gospodarczej i Walutowej (UGiW), chociaż uzyskała w tej sprawie status szczególny. Jest to członkostwo objęte derogacją i Polska jest zobowiązana dążyć do jej uchylenia. Podjęcie działań w sprawie uchylenia derogacji wynika wprawdzie pośrednio, ale wyraźnie z szeregu przepisów traktatowych. Z jedenastu krajów pozostających poza UGiW tylko Wielka Brytania i Dania mają swobodę podjęcia decyzji dotyczącej przyjęcia wspólnej waluty. Uzyskały one klauzulę „opt out” na podstawie protokołu załączonego do Traktatu z Maastricht. Sama istota „opt out” polega na praktyce stosowania w prawie wspólnotowym odstępstw od przyjętych reguł, zazwyczaj okresowo, dla określonych krajów. W ten sposób Wielka Brytania i Dania zapewniły sobie prawo nieprzystąpienia do III etapu Unii Gospodarczej i Walutowej. Klauzule „opt out” były stosowane jako swego rodzaju instrument prawny, legalizujący realizację koncepcji zróżnicowanej integracji (*differentiated integration*), która

była jednym z ważniejszych wątków w dyskusjach prowadzonych w ramach Konferencji Międzyrządowej UE w latach 1996–1997.

Państwa, które przystąpiły do Unii Europejskiej w 1995 r. oraz w latach 2004 i 2007, mają wyraźnie nałożony prawnie obowiązek przystąpienia do Unii Gospodarczej i Walutowej oraz spełnienia kryteriów konwergencji dotyczących stabilności cen, finansów publicznych, poziomu długoterminowych stóp procentowych, stabilności kursu walutowego i uczestnictwa w ERM II, a także przeprowadzenia dostosowań w dziedzinie prawa bankowego. Instytucjami oceniającymi postęp krajów objętych derogacją w procesie dostosowawczym do UGiW są Komisja Europejska i Europejski Bank Centralny (EBC). Te oceny są przedstawiane w raportach konwergencji, które powinny być przygotowywane raz na dwa lata lub na żądanie państwa członkowskiego objętego derogacją. Jeśli kraj spełnia kryteria konwergencji, może zostać wszczęta procedura uchylenia derogacji. Odpowiedni wniosek w tej sprawie (przy współpracy z zainteresowanym krajem) formułuje Komisja i wraz z raportem konwergencji przedkłada go Radzie UE. Po dyskusji nad wnioskiem w gronie głów państw i szefów rządów oraz po konsultacji z Parlamentem Rada musi stwierdzić, że dane państwo spełnia kryteria konwergencji, co stanowi podstawę decyzji o uchyleniu derogacji. Po dokonaniu tego aktu Rada ustala kurs konwersji, według którego waluta danego państwa zostaje nieodwołalnie przeliczona na euro. Taka decyzja jest podejmowana na podstawie pełnej zgodności, czyli jednogłośnie przez wszystkie państwa uczestniczące w III etapie Unii Gospodarczej i Walutowej oraz przez zainteresowane państwo.

Procedura uchylenia derogacji nie ogranicza możliwości wybrania takiego terminu przyjęcia wspólnej waluty, jaki kraj członkowski UE uznaje za najbardziej odpowiedni z punktu widzenia optymalizacji korzyści i kosztów takiej decyzji. Jej podjęcie prowadzi do zasadniczych zmian w hierarchii celów polityki ekonomicznej, a następnie warunków funkcjonowania gospodarki po przystąpieniu do wspólnego obszaru walutowego.

W Polsce od kilku lat toczy się dyskusja, w której zwolennicy szybszego przyjęcia euro starają się uzasadniać, że dzięki temu wcześniej nasza gospodarka będzie osiągać korzyści wynikające z wyeliminowania ryzyka walutowego, większej stabilności makro- i mikroekonomicznej, łatwiejszego dostępu do środków finansowych itp. Przeciwnicy wspólnej waluty i preferujący korzyści, jakie daje autonomia monetarna, w tym istnienie i działanie mechanizmu dostosowawczego, którym jest kurs walutowy, uważają, że datę przystąpienia do strefy euro należy oddalać na tyle, na ile to będzie możliwe. Odpowiedź, kto ma rację, jest trudna, ponieważ argumentacja eurozwolenników i eurosceptyków jest przekonywająca i potwierdzona przez teoretyków. Jednak najważniejsze są doświadczenia krajów funkcjonujących w UGiW już 11 lat, jak również Słowenii, Cypru, Malty i Słowacji. Nowych argumentów dla zwolenników i przeciwników wspólnej waluty dostarczył ostatni kryzys finansowo-gospodarczy. Z jednej strony destabilizacja walutowa i ataki

spekulacyjne wskazywały na korzyści z posiadania wspólnej waluty. Z drugiej strony Polska nie tylko nie straciła, lecz przeciwnie – zyskała dzięki możliwości prowadzenia samodzielnej polityki pieniężnej, a spadek kursu złotego przyczynił się do wzrostu konkurencyjności eksportu polskich przedsiębiorstw. Rosnący eksport podtrzymywał wzrost gospodarczy. W okresie od sierpnia 2008 r. do lutego 2009 r. deprecjacja złotego w stosunku do euro wynosiła aż 41% (European Commission 2009a: 132). Przyczyniła się ona również do spadku importu i zaspokajania popytu przez producentów krajowych. Międzynarodowy Fundusz Walutowy w ocenie gospodarki Polski uznał, że dostosowywanie stopy procentowej do zmieniającej się sytuacji oraz płynny kurs walutowy zapewniły w warunkach kryzysu lepsze możliwości rozwoju, i zalecił wstrzymanie się z przystąpieniem do unii walutowej (Rzeczpospolita 2009: B).

Celem niniejszego artykułu jest:

- przedstawienie koncepcji podniesienia efektywności UGiW,
- ocena konwergencji realnej gospodarki Polski ze strefą euro na podstawie wybranych kryteriów (PKB *per capita*, poziomu cen, dostosowania strukturalnego w wymianie handlowej i synchronizacji cyklu koniunkturalnego)
- wskazanie potencjalnych skutków przyjęcia wspólnej waluty na podstawie doświadczeń Portugalii i Hiszpanii.

2. Założenia teorii optymalnego obszaru walutowego a strefa euro

Podstawy teorii optymalnego obszaru walutowego (OOW) stworzyli R.A. Mundell, P.B. Kenen i R.I. McKinnon w latach 60. ubiegłego wieku, określając warunki, jakie kraje powinny spełnić, aby mogły utworzyć wspólny obszar walutowy. Te pierwsze teorie, zwane współcześnie tradycyjnymi, charakteryzowały się tym, że głównym przedmiotem uwagi były koszty rezygnacji z instrumentu polityki ekonomicznej, jakim jest kurs walutowy (w przypadku przystąpienia do unii walutowej). Autorzy tych teorii określili również warunki, jakie powinien spełniać utworzony obszar walutowy, aby możliwe były procesy dostosowawcze w sytuacji, gdy brak jest mechanizmu kursu walutowego. Optymalny obszar walutowy (zgodnie z tradycyjną teorią OOW) ma cechować wysoka mobilność czynników produkcji oraz elastyczność cen i płac. Mobilność czynników produkcji działa jako mechanizm reagujący na zmiany popytu i podaży. Natomiast elastyczność cen i płac wspomaga absorpcję szoków asymetrycznych. Spełnienie tych warunków nie stanowi o całkowitej jednolitości gospodarczej obszaru utworzonej unii walutowej. Pozostają mniejsze bądź większe różnice dotyczące wielu dziedzin gospodarki, takich jak rynek siły roboczej, rynek finansowy, system podatkowy, system prawny itp. Teorie OOW rozwijane w latach 60. powstawały w warunkach funkcjonowania międzynarodowego systemu walutowego z Bretton Woods,

czyli stałych kursów walutowych, ale także w sytuacji coraz mniejszego zaufania do porządku walutowego opartego na słabnącym dolarze. Po upadku tego systemu (lata 1971–1973) doszło do głębokiej destabilizacji międzynarodowych stosunków walutowych, a relacje ilościowe pomiędzy różnymi walutami kształtował rynek.

Na początku lat 70. R.A. Mundell zmienił swoje poglądy w sprawie unii walutowej i traktował ją jako sposób na ograniczenie manipulacji kursami walutowymi oraz stworzenie takiego funduszu rezerw walutowych, który stanowiłby skuteczny system stabilizacji gospodarczej służący absorpcji asymetrycznych szoków zewnętrznych (Verde 2009: 113). Przewidywał, że efektem wprowadzenia unii walutowej będzie również postęp w integracji finansowej.

Teoria OOW podlegała istotnej ewolucji wraz z większym znaczeniem ekonomii neoklasycznej, która w warunkach niewielkiej skuteczności antyrecesyjnej polityki ekonomicznej w latach 70. zyskiwała coraz większą popularność i zastosowanie w praktyce, zastępując keynesowską ekonomię popytu. Liczba kryteriów optymalności obszaru walutowego została zdecydowanie rozszerzona, zwłaszcza o zakres i stopień powiązań handlowych, inwestycyjnych oraz porównywalność stóp inflacji. Ważną zmianą było zastosowanie kompleksowej analizy różnych kryteriów optymalności w celu oszacowania kosztów i korzyści przystąpienia do unii walutowej, w tym z punktu widzenia poszczególnych krajów.

Nowy etap w rozwoju teorii optymalnego obszaru walutowego rozpoczął się po akceptacji planu Delorsa i podpisaniu traktatu w Maastricht (1992 r.). Wzrost zainteresowania teorią unii walutowej był w pewnym stopniu inspirowany alternatywnym podejściem do kryteriów określających wspólny obszar walutowy w postanowieniach zawartych w traktacie z Maastricht. Autorzy raportu Emersona (Commission of the European Communities 1990) opublikowanego w 1990 r. ocenili możliwość wprowadzenia wspólnej waluty w Unii Europejskiej. Ta ocena pokazała, że Unia Gospodarcza i Walutowa utworzona na obszarze UE nie będzie spełniać kryteriów OOW, ale autorzy raportu Komisji uznali, że mimo to będzie ona przedsięwzięciem udanym. Jednak najbardziej nieoczekiwaną koncepcję w sprawie optymalności obszaru walutowego przedstawili J. Frankel i A. Rose w 1998 r. (Frankel i Rose 1998). Sformułowali bowiem tezę o endogeniczności kryteriów OOW. Zgodnie z takim podejściem cechy optymalnego obszaru walutowego podlegają zmianom, a zwłaszcza po utworzeniu obszaru walutowego, ponieważ wspólna waluta może wpływać na wzrost wzajemnych powiązań gospodarczych, co z kolei powoduje większą zbieżność w przebiegu cykli koniunkturalnych. J. Frankel i A. Rose wsparli swoją tezę danymi empirycznymi, potwierdzającymi zależność między wzrostem międzynarodowych powiązań gospodarczych a wzrostem korelacji cykli koniunkturalnych. Na tej podstawie stwierdzili, że strefa euro może stać się optymalnym obszarem walutowym, nawet jeśli nie była nim przed wprowadzeniem wspólnej waluty. Kraje,

które przystąpiły do UGiW, niezależnie od motywacji podjęcia takiej decyzji, mogą doświadczać korzyści *ex post*¹.

Teza J. Frankela i A. Rose'a o endogenicności kryteriów OOW przyczyniła się do wzrostu zainteresowania efektami funkcjonowania obszaru euro, polegającymi na przyspieszeniu procesu konwergencji gospodarczej krajów członkowskich. Badania empiryczne wzbogaciły teorię unii walutowej, dostarczyły praktycznie zweryfikowanych dowodów na korzyści z wprowadzenia wspólnej waluty. Nastąpił wzrost wzajemnych obrotów handlowych, przepływu inwestycji bezpośrednich, poprawa sytuacji na rynku pracy, pogłębienie integracji finansowej oraz umocnienie międzynarodowej roli euro. Efektywna realizacja celu inflacyjnego przez EBC podniosła wiarygodność i stabilność monetarną krajów, zwłaszcza tych, które nie miały pod tym względem dobrych notowań (np. Włochy, Grecja, Hiszpania, Portugalia). Niemniej pojawiły się także koszty wprowadzenia jednolitej polityki pieniężnej w sytuacji zróżnicowanego poziomu inflacji i braku pełnej synchronizacji cykli koniunkturalnych. Podmioty gospodarcze uzyskały dostęp do tanich kredytów w krajach o wyższej inflacji, a w tych, w których stopa inflacji była najniższa, koszty kredytów wzrosły. Polityka EBC była zbyt restrykcyjna dla Austrii, Belgii, Francji i Niemiec, ale równocześnie stymulowała popyt w Irlandii, Holandii, Hiszpanii i Portugalii. Największe odchylenia między optymalną stopą procentową dla strefy euro i optymalną dla krajów w latach 1999–2003 wystąpiły w Niemczech, Irlandii, Holandii, Portugalii i Hiszpanii².

Jak do tej pory (pomijając lata kryzysów 2001–2003 i 2008–2009) trudno zauważyć pro wzrostowe efekty wprowadzenia euro. W całym okresie 1999–2009 tylko w latach 1999–2000 i 2006–2007 średnie tempo wzrostu PKB w strefie euro kształtowało się w granicach 2,8–3,5% i 3,0–2,8% (European Commission 2004: 113; European Commission 2009a: 188). Nie kwestionując, że osiągnięcie kolejnego wyższego etapu w procesie integracji europejskiej – Unii Gospodarczej i Walutowej – jest sukcesem, trzeba stwierdzić, że brak wciąż tej najważniejszej korzyści ze wspólnej waluty, czyli wyższej dynamiki gospodarczej.

Kolejny etap w dyskusji nad przyszłością strefy euro, w świetle teorii optymalnego obszaru walutowego, rozpoczął się po przyjęciu do UE w 2004 r. krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Pojawiły się koncepcje zróżnicowania UGiW na proponowanej już na początku lat 90. zasadzie dwóch prędkości (*two-speed EMU*). Zastosowanie tej zasady w funkcjonowaniu UGiW przedstawił A. Verde, a punktem wyjścia jego koncepcji jest uznanie teorii OOW za mało przydatną w rozwiązywaniu problemów strefy euro i opracowywaniu planów jej rozwoju, ponieważ kraje członkowskie nie zdecydowały się na stworzenie unii politycznej (Verde 2009: 139). Uzasadnia on możliwość wyboru modelu pogłębiania integracji w grupie krajów tworzących strefę euro, gdyż dalsze jej rozszerzanie mogłoby obniżyć osiągniętą już spójność wspólnego obszaru walutowego i spowodować wzrost kosztów starych kra-

jów członkowskich ponad poziom, jaki są w stanie zaakceptować (Verde 2009: 138). Oznaczałoby to, że kraje objęte derogacją dalej pozostałyby poza UGiW.

Zasada solidarności jest brana pod uwagę jako czynnik wskazujący możliwość przyjęcia innej koncepcji rozwoju integracji europejskiej. Jednak w takim przypadku kraje bogatsze musiałyby ponieść znaczną część kosztów przyspieszenia procesu konwergencji w ramach rozszerzonego obszaru walutowego.

Pojawiająca się w dyskusji zasada dwóch prędkości i pogłębianie integracji w grupie krajów tworzących UGiW wydaje się mało prawdopodobne. Nie przyjęły jeszcze bowiem wspólnej waluty dwa kraje charakteryzujące się dużym stopniem konwergencji z obszarem euro – Czechy i Węgry. Istnieją też przesłanki przemawiające za wprowadzeniem euro na całym obszarze Unii Europejskiej. Sprzyjałoby to umocnieniu pozycji ugrupowania i samej waluty euro w skali globalnej, dzięki rozwojowi oraz dalszej integracji rynku finansowego i prowadziłoby do pogłębienia integracji finansowej. Rozszerzenie strefy euro bez weryfikacji założeń polityki budżetowej mogłoby spowodować większe problemy w jej koordynacji. Podstawowy problem sprowadza się więc do tego, czy efektywne funkcjonowanie UGiW jest możliwe bez unii politycznej.

Zwolennikiem stworzenia nowych fundamentów dla UGiW poprzez integrację polityczną jest znany teoretyk unii walutowej P. De Grauwe. Wskazuje on trzy elementy unii politycznej, które mają zasadniczy wpływ na jej stabilizację (De Grauwe 2009: 25–26):

- utworzenie budżetu federalnego,
- zinstytucjonalizowanie koordynacji wielu instrumentów polityki ekonomicznej mających wpływ na sytuację makroekonomiczną,
- zwiększenie odpowiedzialności instytucji UE za decyzje makroekonomiczne.

P. De Grauwe opowiada się za stosunkowo skromnym budżetem federalnym, który powinien reprezentować środki około 1% PKB większe w stosunku do obecnego, co dawałoby możliwość skutecznego reagowania na szoki asymetryczne w strefie euro. Uważa, że unia polityczna powinna mieć także, w pewnym zakresie, kompetencje dyskrecjonalne w dziedzinie polityki podatkowej. Taki miękki federalizm fiskalny wydaje się realny, możliwy do zaakceptowania przez kraje członkowskie.

Drugim bardzo ważnym elementem unii politycznej (według P. De Grauwe) powinno być wzmocnienie polityki ekonomicznej i społecznej na poziomie ponadnarodowym, choć nie musi to oznaczać pełnej centralizacji. Chodzi raczej o ujednoczenie polityki ze względu na to, że decyzje podejmowane we Francji, Niemczech czy innych krajach wywołują skutki w całej strefie euro. Ta uwaga odnosi się przede wszystkim do polityki strukturalnej, społecznej i płac, a zwłaszcza tej ostatniej, gdyż wpływa ona na koszty pracy i konkurencyjność w wymianie handlowej. Polityka pieniężna EBC

jest tylko jednym z instrumentów oddziaływania na sytuację makroekonomiczną i potencjalny wzrost gospodarczy. Większość instrumentów polityki ekonomicznej pozostaje w gestii państw członkowskich. Kraje strefy euro w dalszym ciągu prowadzą własną politykę podatkową i nie uzgadniają decyzji, co w warunkach wspólnego rynku i jednej waluty prowadzi do różnicowania szans podmiotów rynkowych w konkurencji. Tylko w kilku dziedzinach delegowano uprawnienia do instytucji wspólnotowych, jak polityka rolna, konkurencji i zewnętrzna polityka handlowa.

Trzecim ważnym elementem unii politycznej (według P. De Grauwe) powinno być zwiększenie odpowiedzialności instytucji UE za podejmowane decyzje, w tym EBC. Tymczasem odpowiedzialność polityczną ponoszą przywódcy krajów członkowskich i w swoich działaniach kierują się uzyskaniem akceptacji i poparcia swoich wyborców. Szczególnie istotne jest zwiększenie uprawnień i ich przejrzystości w sprawach dotyczących funkcjonowania strefy euro. Podstawą UGiW są reguły określone jako twarde (art. 126 TFUE i Pakt Stabilności i Wzrostu) oraz miękkie (art. 121 TFUE i różne zasady ramowe).

Autorzy zespołu Bruegel przedstawili rekomendacje w celu poprawy zarządzania UGiW, które obejmują (Pisani-Ferry, Aghion, Belka, von Hagen, Heikensten i Sapir 2008: 102–107):

- dokonanie jasnego podziału kompetencji między zespołem Rady UE w składzie ECOFIN (Rada ds. Ekonomiczno-Finansowych) i Eurogrupą, którą tworzą ministrowie finansów i gospodarki krajów obszaru euro oraz przedstawiciel Komisji Europejskiej,
- zapewnienie większej przejrzystości w stosowaniu instrumentów w zarządzaniu UGiW,
- stworzenie warunków sprzyjających większej efektywności działania Eurogrupy,
- umocnienie pozycji strefy euro w stosunkach zewnętrznych, a szczególnie w Międzynarodowym Funduszu Walutowym.

Z rekomendacji zespołu Bruegel wynika, że przywiązuje on duże znaczenie do zarządzania UGiW w ramach modelu międzyrządowego. Można odnieść wrażenie, że rola Komisji Europejskiej, która nadzoruje przestrzeganie reguł i procedur obligujących kraje członkowskie do utrzymania dyscypliny budżetowej, ale nie ma uprawnień decyzyjnych, będzie marginalizowana. Zawieszenie procedur nadmiernego deficytu budżetowego wszczętych przeciwko Niemcom i Francji wskutek nieprzyjęcia przez Radę zalecenia Komisji (decyzja Rady z 25 listopada 2003 r.) stanowi przykład, że koordynacja polityki budżetowej w ramach modelu międzyrządowego prowadzi do gry o obronę interesów narodowych i poszukiwania poparcia.

Efekty funkcjonowania strefy euro i ostatnie koncepcje dotyczące jej perspektyw są szczególnie istotne dla krajów, które wprowadziły już swoje waluty do mechanizmu kursowego ERM II, jak Estonia, Litwa i Łotwa, oraz tych, których plany przyjęcia euro przesunął w czasie kryzys finansowo-gospodarczy 2008–2009. Mimo zarzutów, że teoria OOW jest mało

przydatna dla praktyki UGiW, proponowane na różnych etapach jej rozwoju kryteria optymalności mogą być pomocne w dokonaniu lepszego wyboru form integracji walutowej i uzyskaniu większych korzyści z tytułu wprowadzenia wspólnej waluty. Spełnienie kryteriów konwergencji nominalnej nie świadczy o osiągnięciu konwergencji realnej. Za najważniejsze kryteria jednolitości obszaru walutowego, czyli konwergencji realnej, uznawane są:

- spójność gospodarcza (poziom PKB *per capita*),
- zbieżność stóp inflacji,
- synchronizacja cykli koniunkturalnych,
- mobilność czynników produkcji,
- elastyczność płac i rynku pracy
- wzajemna otwartość handlowa i rozwój handlu wewnątrzgałęziowego.

Wymienione kryteria zostały zastosowane w ocenie konwergencji realnej w strefie euro w roku 2007 (tabela 1).

Kryteria konwergencji	Ocena procesu konwergencji
Spójność gospodarcza	Duży postęp (nie dotyczy Portugalii – dywergencja)
Synchronizacja cykli koniunkturalnych	Wzrost synchronizacji w UGiW, ale przede wszystkim w grupie krajów twardego rdzenia (Belgia, Francja, Holandia, Niemcy, Włochy i Austria); średni współczynnik korelacji cyklu w strefie euro w latach 1999–2007 wynosił 0,60, a Francji, Holandii, Niemiec i Włoch 0,90
Zróżnicowanie produkcji (rozwój specjalizacji)	Zdecydowane pogłębienie specjalizacji
Wzajemna otwartość handlowa	Wysoka, ale zróżnicowana; wzajemny handel wzrósł do 50% całkowitych obrotów: nieco wyższy w eksporcie; eksport (<i>intra</i>) $\geq 60\%$ osiągnęły Hiszpania, Holandia, Belgia, Portugalia i Luksemburg
Mobilność czynników produkcji	Kapitału – wysoka Siły roboczej – niska
Skłonność do inflacji	Wysoki poziom konwergencji

Tab. 1. Realna konwergencja 12 krajów UGiW w latach 1999–2007. Źródło: European Commission 2008. *Special Report: EMU@10 – Assessing the first ten years and challenges ahead. Quarterly Report on the Euro Area*, nr 2 (7); O. Honchar 2008. *Wprowadzanie i funkcjonowanie strefy euro w świetle teorii unii walutowej. Niepublikowana rozprawa doktorska*, Lublin: UMCS, s. 157 i 250.

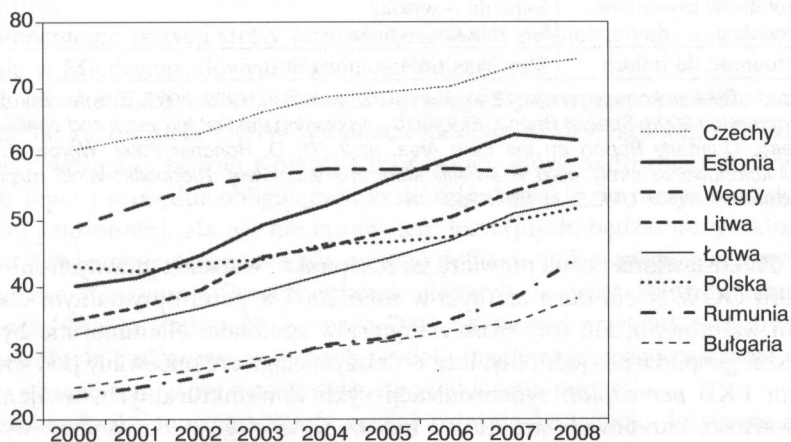
Przedstawiona ocena potwierdza, że z punktu widzenia głównych założeń teorii OOW strefa euro nie była w roku 2007 w pełni optymalnym obszarem walutowym, ale większość z kryteriów spełniała. Niemniej nie był to obszar gospodarczo jednolity, lecz w dalszym ciągu zróżnicowany pod względem PKB *per capita*, synchronizacji cykli koniunkturalnych, wzajemnej otwartości handlowej, struktury i innowacyjności gospodarek oraz wydajności pracy. Dla krajów przygotowujących się do uchylecia derogacji w sprawie członkostwa w UGiW osiągnięta konwergencja realna i doświadczenia strefy euro są ważnym wyznacznikiem ustalenia właściwych priorytetów w dalszym procesie dostosowawczym.

3. Proces konwergencji realnej Polski i pozostałych krajów członkowskich UE-10 oraz doświadczenia Portugalii i Hiszpanii po przyjęciu euro

Podstawą optymalizacji strategii przyjęcia euro przez Polskę jest konwergencja realna, a więc osiągnięcie wyższego poziomu PKB *per capita*, pogłębienie specjalizacji w przemyśle i usługach, synchronizacji cyklu koniunkturalnego z cyklem strefy euro, a także konwergencji cen. Wysokie tempo wzrostu gospodarczego w Polsce w latach 2003–2008, wynoszące średniorocznie 5,1%, przyczyniło się do zmniejszenia luki w stosunku do średniego PKB *per capita* w strefie euro o 7,7 pkt. proc. Jednak w dalszym ciągu, według danych za rok 2008, Polska pod względem PKB *per capita* zajmuje jedno z ostatnich miejsc w Unii Europejskiej (tabela 2).

Nowe kraje członkowskie UE, które pozostają poza UGiW, dzielą się na trzy grupy. Pierwszą tworzą Czechy, Estonia i Węgry. Wyróżniają się one względnie dobrym poziomem konwergencji, a zwłaszcza Czechy z PKB *per capita* 74,3% średniej strefy euro (16). W drugiej grupie znajdują się Litwa, Łotwa i Polska, reprezentujące średnie i porównywalne wielkości PKB *per capita*. Natomiast zdecydowanie największy dystans rozwojowy w stosunku do strefy euro, UE-27 i UE-8 dzieli Bułgarię i Rumunię (rysunek 1).

Jeśli weźmiemy pod uwagę, że Polska jako jedyny kraj w UE osiągnęła wzrost PKB w roku 2009 i ma dobre prognozy wzrostu na lata 2010–2011 (powyżej 2 i 3%), to możemy się spodziewać wyraźnej poprawy pozycji gospodarczej w okresie 2009–2014 i wzrostu PKB *per capita* nawet o ponad



Rys. 1. Konwergencja pod względem PKB *per capita* nowych krajów członkowskich (UE-8) w latach 2000–2008. Źródło: dane z tabeli 2.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE-27	89,3	89,2	89,9	90,4	91,6	91,5	91,1	91,5	92,3
UE-25	93,5	93,2	93,9	94,8	95,4	95,1	95,0	94,9	95,2
UE-15	102,8	102,3	102,6	103,1	103,4	103,3	102,7	102,2	102,2
Strefa euro-16	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Belgia	112,1	110,4	112,7	111,8	110,5	109,3	107,3	105,9	106,3
Bułgaria	24,8	26,1	27,6	29,3	30,8	31,7	33,2	34,6	38,2
Czechy	60,7	62,6	63,2	66,4	68,8	69,5	70,3	73,2	74,3
Dania	117,3	114,0	115,4	112,2	114,8	113,0	113,5	111,0	110,7
Niemcy	105,6	104,1	103,5	105,7	106,3	106,9	106,2	105,9	106,6
Estonia	40,2	41,4	44,7	49,3	52,3	56,1	59,5	62,9	62,1
Irlandia	116,4	118,0	123,7	127,5	130,0	131,7	132,8	135,7	124,6
Grecja	74,8	77,0	81,1	83,8	86,1	83,7	84,9	84,9	86,8
Hiszpania	86,4	87,4	90,4	91,3	92,4	93,1	95,4	96,3	94,5
Francja	102,8	103,2	103,9	101,3	100,4	101,2	99,2	99,3	99,6
Włochy	104,2	105,0	100,4	100,0	97,5	95,9	95,0	94,9	94,1
Cypr	79,0	81,1	80,3	80,3	82,7	82,9	82,6	85,7	88,2
Łotwa	32,7	34,7	36,8	39,3	41,8	44,3	47,1	51,1	52,9
Litwa	35,0	36,9	39,5	44,5	46,0	48,4	50,6	54,4	57,0
Luksemburg	216,8	208,6	215,8	224,0	230,8	232,5	248,6	251,8	254,8
Węgry	49,1	52,3	55,3	56,8	57,8	57,7	57,9	57,4	59,2
Malta	74,3	69,4	71,5	70,7	70,5	71,1	70,3	69,9	70,2
Holandia	119,6	118,9	119,7	117,0	118,1	119,5	119,7	121,0	123,5
Austria	116,8	111,3	113,2	114,8	115,6	113,8	113,5	112,5	113,6
Polska	43,0	42,3	43,4	44,1	46,4	46,7	47,5	50,0	51,8
Portugalia	69,6	68,9	69,3	69,4	67,9	70,3	69,9	69,1	69,9
Rumunia	23,4	24,8	26,3	28,4	31,2	32,1	35,1	38,2	44,1
Słowenia	71,0	71,2	73,7	75,5	78,9	80,1	79,9	81,3	83,8
Słowacja	44,4	46,8	48,7	50,2	51,9	54,9	57,9	62,1	66,5
Finlandia	104,2	103,2	103,5	102,2	106,3	104,5	105,0	108,1	108,1
Szwecja	112,6	108,1	108,8	110,9	113,9	110,2	110,4	112,5	110,7
Wielka Brytania	106,1	106,8	108,3	110,0	113,1	111,4	109,7	107,0	107,4
Stany Zjednoczone	143,0	139,6	138,6	141,5	143,9	145,5	144,4	142,6	142,6
Japonia	104,2	101,4	100,4	101,7	103,4	103,3	102,7	102,6	102,2

Tab. 2. Produkt krajowy brutto na mieszkańca w cenach rynkowych według PPS (strefa euro = 100) w UE, Stanach Zjednoczonych i Japonii w latach 2000–2008. Źródło: Eurostat 2010. <http://lepp.eurostat.ec.europa.eu>.

10 pkt. proc., jeśli nastąpi powrót do wysokiej dynamiki gospodarczej. Jest to wyraźny warunek optymalizacji strategii wchodzenia do strefy euro.

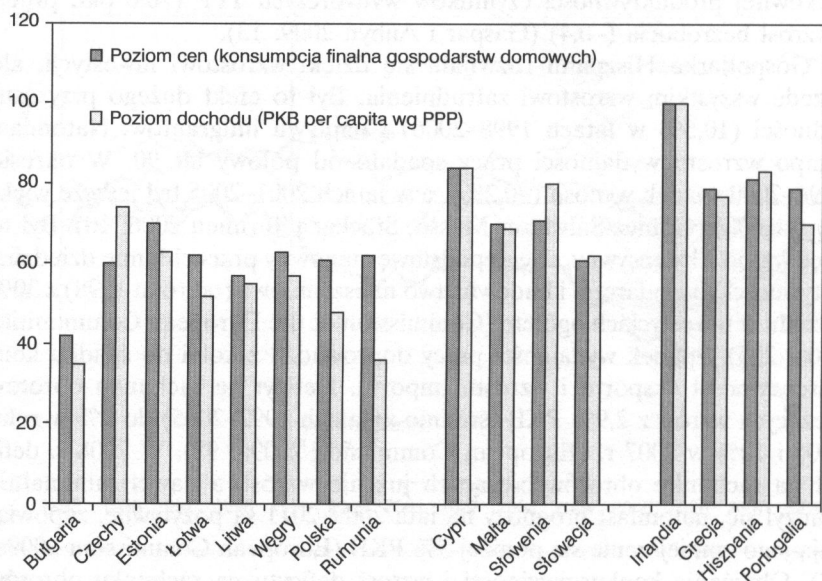
Drugim istotnym elementem konwergencji realnej jest poziom cen. Im niższe są ceny w momencie wprowadzania wspólnej waluty, tym szybszy jest ich wzrost wskutek działania mechanizmu znanego jako efekt Balassy-Samuelsona. Polega on na tym, że wzrost otwartości handlowej i znaczenia rynków

zewnątrznych dla niektórych dziedzin gospodarki przyczynia się do wzrostu wydajności pracy, ale także do wzrostu płac. To zjawisko z czasem obejmuje i te sektory gospodarki, które nie uczestniczą bezpośrednio w wymianie zagranicznej i tempo wzrostu wydajności pracy jest w nich niższe, a płace mogą rosnać bardziej niż proporcjonalnie do wzrostu wydajności pracy. Pojawia się wtedy inflacja kosztowa. Po przyjęciu wspólnej waluty nie ma już mechanizmu dostosowawczego, jakim jest nominalny kurs walutowy, a podstawą konkurencyjności w wymianie handlowej jest kurs realny, kształtowany przez koszty produkcji. Wzrost kosztów jednostkowych oznacza aprecjację realnego kursu walutowego i prowadzi do spadku konkurencyjności w handlu. Jeśli kraj przygotowujący się do UGiW przyjmuje jako podstawę procesu dostosowawczego konwergencję realną, wówczas czynnik zakłóceń równowagi gospodarczej, jakim jest efekt Balassy-Samuelsena, jest słabszy³. Ceny towarów w nowych krajach członkowskich UE stanowią około 2/3 poziomu cen w UE-15, podczas gdy ceny usług kształtują się znacznie poniżej 50% cen usług w UE-15 (European Commission 2009b: 199).

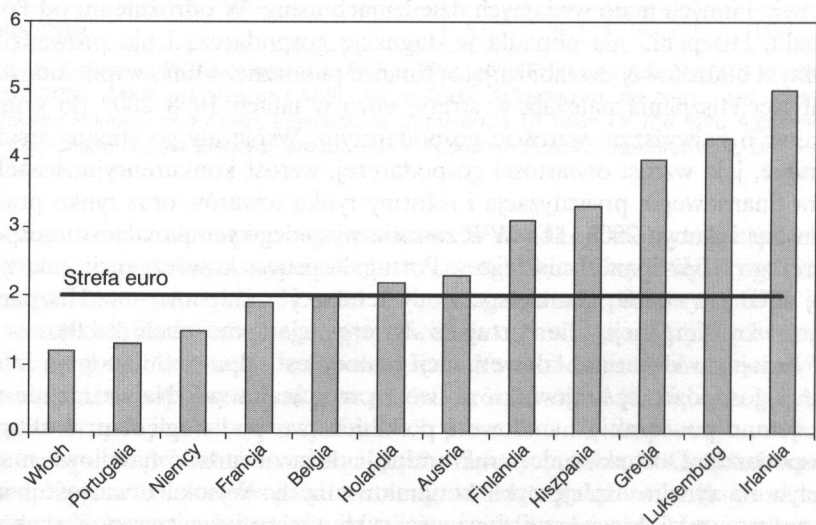
Grupa ośmiu nowych krajów członkowskich UE niebędących w UGiW, jest zróżnicowana pod względem obu kryteriów realnej konwergencji: PKB *per capita* i poziomu cen. Nie osiągnęły one jeszcze takiego stadium dostosowania do funkcjonowania we wspólnym obszarze walutowym, jak Irlandia, Hiszpania, Portugalia i Grecja w roku przyjęcia euro, a także te cztery kraje z grupy UE-12, które już znajdują się w strefie euro (Słowenia, Cypr, Malta i Słowacja). Graficzny obraz zaawansowania procesu konwergencji UE-8 i UE-4 oraz Irlandii, Hiszpanii, Portugalii i Grecji w roku przyjęcia euro przedstawia rysunek 2.

Z punktu widzenia głównego kryterium konwergencji realnej (PKB *per capita*) Polskę w ostatnim roku przed kryzysem 2008–2009 charakteryzowała duża luka rozwojowa. Przypadek Włoch, Portugalii, a nawet Francji świadczy o tym, że procesy dywergencyjne po przyjęciu wspólnej waluty są możliwe (por. tabela 2). Średnie tempo wzrostu PKB w strefie euro w latach 2002–2006 wynosiło 1,7%, a Portugalia i Włochy miały najniższe tempo wzrostu gospodarczego, wynoszące odpowiednio 0,7 i 0,9% (European Commission 2009a: 188). W latach 2006–2008, gdy wzrost PKB w strefie euro był najwyższy po roku 2000 i kształtował się na poziomie 3,0 oraz 2,8%, w Portugalii wynosił 1,4 i 1,9%, a we Włoszech 2,0 i 1,6% (European Commission 2009a: 188). Nadal są to najstabilniej rozwijające się kraje strefy euro (rysunek 3).

V. Gaspar i M. St. Aubyn dokonali oceny wyników gospodarczych Portugalii i Hiszpanii po wprowadzeniu euro. Prawie do końca lat 90. oba kraje rozwijały się dynamicznie, ich tempo wzrostu PKB było wyższe od średniego krajów, które utworzyły strefę euro. Osiągały więc wyższy poziom konwergencji realnej. Spadek dynamiki gospodarczej w Portugalii w roku 2006 w stosunku do roku 1998 wynosił 1,9 pkt. proc. Złożyły się na to trzy czynniki: spadek nakładów kapitału na pracownika (–0,9) pkt. proc., spadek



Rys. 2. PKB per capita w PPP i poziom cen (finalna konsumpcja gospodarstw domowych) krajów UGiW w roku przyjęcia wspólnej waluty, a pozostałych w roku 2007. Źródło: European Commission 2009. Five years of an enlarged EU. Economic achievements and challenges. European Economy, nr 1, s. 199.

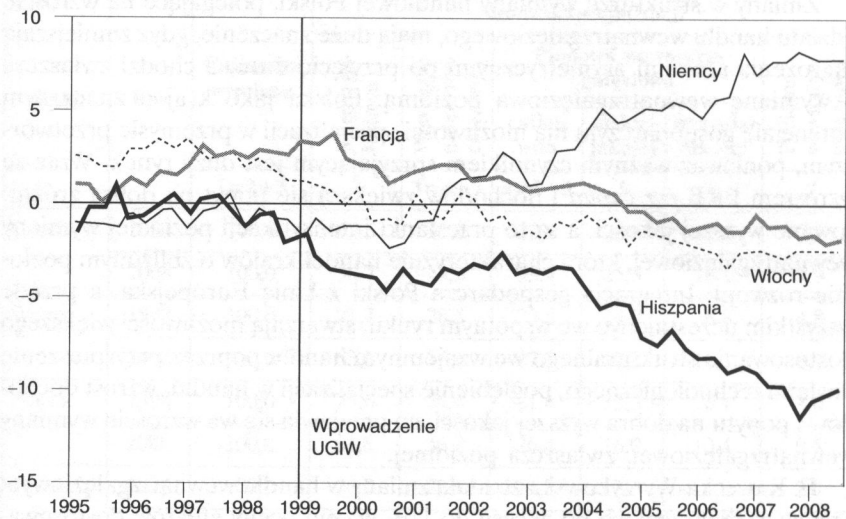


Rys. 3. Realny wzrost gospodarczy w strefie euro w latach 2000–2008 (średnioroczny). Źródło: Eurostat 2010. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

całkowitej produktywności czynników wytwórczych TFP (-0,6 pkt. proc.) i wzrost bezrobocia (-0,4) (Gaspar i Aubyn 2009: 13).

Gospodarka Hiszpanii rozwijała się dzięki wzrostowi inwestycji, ale przede wszystkim wzrostowi zatrudnienia. Był to efekt dużego przyrostu ludności (10,5% w latach 1998–2006) i napływu imigrantów. Natomiast tempo wzrostu wydajności pracy spadało od połowy lat 90. W okresie 1996–2000 spadek wynosił (-0,2%), a w latach 2001–2005 był jeszcze większy (-0,6%) (Gomez-Salvador, Musso, Stocker i Turunen 2006: 10). Był to więc wzrost ekstensywny, a jego podstawę stanowiły pracochłonne dziedziny aktywności gospodarczej i budownictwo mieszkaniowe (od roku 1998) z 30% udziału w inwestycjach ogółem (Commission of the European Communities 2006: 205). Spadek wydajności pracy doprowadził z kolei do spadku konkurencyjności eksportu i wzrostu importu. Deficyt na rachunku obrotów bieżących wzrósł z 2,9% PKB (średnio w latach 1992–2005) do 9% w roku 2006 i 10% w 2007 r. (European Commission 2009a: 98). W 2008 r. deficyt na rachunku obrotów bieżących już nie wzrósł, a nawet minimalnie obniżył się, natomiast prognozy na lata 2009–2011 są pozytywne, zapowiadają jego zmniejszenie się poniżej 5% PKB (European Commission 2009a: 98). Obniżenie konkurencyjności i wzrost deficytu na rachunku obrotów bieżących miał miejsce także w innych krajach peryferyjnych strefy euro i w 2007 r. wynosił: w Grecji (14,1% PKB), Portugalii (9,8% PKB) i Irlandii (5,0% PKB) (Mayer 2009: 174). Rosnącą konsumpcję na kredyt zaspokajały przede wszystkim Niemcy, które w 2007 r. uzyskały nadwyżkę na rachunku obrotów bieżących wynoszącą 7,6% PKB (rysunek 4). Spadek wydajności pracy w Hiszpanii był skutkiem lokowania inwestycji w budownictwie i innych mało wydajnych dziedzinach usług. W odróżnieniu od Portugalii, Hiszpania nie popadła w stagnację gospodarczą i nie prowadziła polityki budżetowej destabilizującej finanse publiczne. Mimo wymienionych słabości Hiszpania należała w strefie euro w latach 1998–2007 do grupy krajów o najwyższym wroście gospodarczym. Wspierały go zmiany strukturalne, jak: wzrost otwartości gospodarczej, wzrost konkurencyjności sektora finansowego, prywatyzacja i reformy rynku towarów oraz rynku pracy (Gaspar i Aubyn 2009: 14). W rezultacie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego w Hiszpanii i niskiego w Portugalii proces konwergencji, mierzonej PKB *per capita*, charakteryzowały tendencje odwrotne – w Hiszpanii wzrost konwergencji, a w Portugalii dywergencja (por. tabele 2 i 3).

Kolejnym kryterium konwergencji realnej jest odpowiedni stopień integracji gospodarczej krajów, które tworzą unię walutową. Najważniejsze są wzajemne powiązania handlowe i podobieństwo pod względem struktury gospodarek. Dostosowanie strukturalne i duża otwartość handlowa mają wpływ na synchronizację cykli koniunkturalnych. Wysoka otwartość handlowa prowadzi do większej zbieżności cykli poprzez symetryczność szoków popytowych. Niemniej nie odnosi się to do wymiany międzygałęziowej, lecz tylko do wewnątrzgałęziowej. Specjalizacja w handlu wewnątrzgałęziowym



Rys. 4. Sytuacja na rachunku obrotów bieżących największych krajów strefy euro w latach 1995–2008. Źródło: T. Mayer 2009. *Market View*, w: J. Pisani-Ferry i A.S. Posen (eds.), *The Euro at Ten: The Next Global Currency?*, s. 175. Washington: Peterson Institute for International Economics and Bruegel.

PKB per capita według PPP (UE-27=100)	1997	2000	2005	2001–2005
Portugalia	76,5	78,3	75,4	76,5
Hiszpania	93,7	98,5	102,5	100,8

Tab. 3. Zmiany w PKB per capita w PPP w Hiszpanii i Portugalii (UE-27=100) w latach 1997–2005. Źródło: V. Gaspar i M.St. Aubyn 2009. *Adjusting to the euro – the contrast between Portugal and Spain*, *International Conference 10 Years Of The Euro Adjustment in Capital and Labour Markets*, Braga: Nipe – Economic Policies Research Unit, University of Minho, s. 18.

może mieć charakter pionowy i poziomy. W handlu poziomym specjalizują się kraje o podobnym wyposażeniu w czynniki produkcji i wykorzystujące korzyści skali produkcji. Handel wewnątrzgałęziowy pionowy rozwija się w warunkach zróżnicowanego wyposażenia w czynniki produkcji, np. w kapitał czy wykwalifikowaną siłę roboczą. Jednak swoboda przepływu czynników produkcji na wspólnym rynku prowadzi do wyrównywania się cen. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich przyczynia się do rozwoju produkcji i eksportu produktów wymagających większych nakładów kapitałowych, co sprzyja z kolei rozwojowi wymiany wewnątrzgałęziowej. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie wiążą się także z transferem technologii i wpływają na pogłębienie specjalizacji, zwłaszcza w produkcji przemysłowej oraz specjalizacji eksportowej.

Zmiany w strukturze wymiany handlowej Polski, polegające na wzroście udziału handlu wewnątrzgałęziowego, mają duże znaczenie, gdyż zmniejszają zagrożenia szokami asymetrycznymi po przyjęciu euro, a chodzi zwłaszcza o wymianę wewnątrzgałęziową poziomą. Polska jako kraj o znaczącym potencjale gospodarczym ma możliwości specjalizacji w przemyśle przetwórczym, ponieważ ważnym czynnikiem sprzyjającym jest duży rynek. Wraz ze wzrostem PKB *per capita* i dochodów zwiększa się popyt na dobra zróżnicowane wyższej jakości, a są to przesłanki intensyfikacji poziomej wymiany wewnątrzgałęziowej, która charakteryzuje handel krajów o zbliżonym poziomie rozwoju. Integracja gospodarcza Polski z Unią Europejską, a przede wszystkim uczestnictwo we wspólnym rynku, stwarzają możliwości większego dostosowania strukturalnego we wzajemnym handlu poprzez przyspieszenie postępu technologicznego, pogłębienie specjalizacji w handlu, wzrost dochodów i popytu na dobra wyższej jakości, co przejawia się we wzroście wymiany wewnątrzgałęziowej, zwłaszcza poziomej.

E. Kawecka-Wyrzykowska zbadała zmiany w handlu wewnątrzgałęziowym krajów wyszehradzkich po akcesji do UE, w celu oceny efektów dostosowania strukturalnego gospodarek Czech, Węgier, Polski i Słowacji do gospodarki UE-15. W latach 1999–2008 indeks udziału handlu wewnątrzgałęziowego czterech krajów wyszehradzkich w wymianie z UE-15 wzrósł z 29,8 do 37,6%, natomiast we wzajemnej wymianie tych krajów z 26,2 do 40,4%. Efekty integracyjne w handlu można zaobserwować poprzez porównanie rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego w latach 1999–2003 i w latach 2004–2008, kiedy był on bardziej dynamiczny (średni udział 31,0 i 36,1%) (Kawecka-Wyrzykowska 2009: 296).

Z punktu widzenia zmian strukturalnych zasadnicze znaczenie ma przesuwanie się specjalizacji eksportowej z wyrobów niskiej jakości i półproduktów do wyrobów o dużym stopniu przetworzenia i wysokiej jakości. Z danych zawartych w tabeli 4 wynika, że w handlu wewnątrzgałęziowym krajów wyszehradzkich (V-4) wciąż dominuje specjalizacja pionowa, indeks udziału 28,8% (średnio V-4). Wymiana pozioma stanowiła w roku 2008 tylko 8,9%. Analogiczne wskaźniki dla Polski wynosiły 26,4% (pionowa) i 9,8% (pozioma). W ramach specjalizacji pionowej istotne jest wyróżnienie produktów niskiej i wysokiej jakości. W tym przypadku średnia dla V-4 w roku 2008 była następująca: 18,4% produkty niskiej jakości i 10,4% produkty wysokiej jakości, Polska plasuje się pod tym względem na poziomie średniej, a lepiej od naszego kraju wypada Słowacja. Tendencje zmian w okresie 1999–2008 były pozytywne: udział wymiany międzygałęziowej V-4 spadł o 8 pkt. proc., a Polski o 13,8 pkt. proc.; udział pionowego handlu wewnątrzgałęziowego V-4 spadł o 4 pkt. proc., a Polski o 5 pkt. proc.; udział produktów niskiej jakości V-4 wzrósł o 1,3 pkt. proc., a Polski o 0,7 pkt. proc.; udział produktów wysokiej jakości V-4 wzrósł o 2,7 pkt. proc., natomiast Polski o 4,3 pkt. proc.; co najważniejsze nastąpił także wzrost udziału wewnątrzgałęziowej wymiany horyzontalnej – V-4 o 4 pkt. proc. i Polski o 6,8 pkt. proc.

Kraj	Rok	Całkowita wymiana	Rodzaj specjalizacji					
			Międzygałęziowa	Wewnątrzgałęziowa całkowita	Pionowa wewnątrzgałęziowa			Pozioma wewnątrzgałęziowa
					całkowita	niskiej jakości	wysokiej jakości	
Czechy	1998	100,0	59,5	40,5	32,6	23,4	9,2	7,9
	2008	100,0	56,7	43,3	35,4	25,3	10,1	7,9
Węgry	1998	100,0	71,7	28,3	23,5	14,7	8,8	4,8
	2008	100,0	63,6	36,4	27,7	17,2	10,5	8,7
Polska	1998	100,0	75,6	24,4	21,4	15,3	6,1	3,0
	2008	100,0	61,8	36,2	26,4	16,0	10,4	9,8
Słowacja	1998	100,0	76,9	23,1	19,2	13,0	6,2	3,9
	2008	100,0	70,5	29,5	20,8	10,0	10,8	8,7
V-4	1998	100,0	70,3	29,7	24,8	17,1	7,7	4,9
	2008	100,0	62,3	37,7	28,8	18,4	10,4	8,9

Tab. 4. Indeksy różnych rodzajów specjalizacji krajów wyszehradzkich (V-4) w handlu UE-15 w latach 1999 i 2008 (w %). Źródło: E. Kawecka-Wyrzykowska 2009. *Evolving pattern of intra-industry trade specialization of the Visegrad countries*, w: E. Kawecka-Wyrzykowska (ed.), *Five Years of the EU Eastward Enlargement Effects on Visegrad Countries: Lessons for the Future*, Warszawa: Warsaw School of Economics, s. 300.

Wzrost znaczenia wymiany wewnątrzgałęziowej w handlu z UE-15 Czech, Polski, Słowacji i Węgier świadczy o pozytywnych zmianach struktury produkcji w największych krajach UE-12, o pogłębianiu się specjalizacji charakterystycznej dla krajów wysoko rozwiniętych. Wprawdzie udział handlu wewnątrzgałęziowego poziomego w żadnym z czterech krajów wyszehradzkich nie przekraczał 10%, niemniej tendencja wzrostowa jest bardzo wyraźna. Na podkreślenie zasługuje również wzrost udziału w wymianie wewnątrzgałęziowej pionowej produktów wysokiej jakości. Polska w badanej grupie krajów V-4 cechuje się największą dynamiką konwergencji.

Warto zwrócić uwagę, że otwartość handlowa UE-12 wzrosła z 42% PKB (średnia importu i eksportu) w 1999 r. do 58% PKB w 2007 r. Jednak wraz ze wzrostem otwartości handlowej udział eksportu do UE-15 w ich eksporcie całkowitym spadł z 68 do 60% w roku 2007. Równocześnie wzrosło znaczenie wymiany pomiędzy nowymi krajami członkowskimi (UE-12) i udział ich wzajemnego eksportu w jego ogólnej wartości zwiększył się z 14% w 2003 r. do 20% w roku 2007 (European Commission 2009b: 144).

Jedną z głównych korzyści z integracji handlowej jest wzrost konkurencji na wspólnym rynku, a jednym z ważniejszych czynników wpływających

na przewagę konkurencyjną jest specjalizacja eksportowa oceniana na podstawie dwóch podstawowych kryteriów: udziału w produktach czynników produkcji i stopnia zaawansowania technologicznego produktów.

W pierwszym przypadku wyróżniane są produkty surowcochłonne, pracochłonne, kapitałochłonne i naukochłonne, a w drugim wysokich technologii (*high-tech*), średnich-wysokich (*medium-high-tech*), średnich-niskich (*medium-low-tech*) i niskich (*low-tech*). W zależności od celu analizy przewagi konkurencyjnej ten podział może być nawet bardziej szczegółowy, uwzględniający konkretne sektory gospodarki, które kreują postęp technologiczny i mają decydujący wpływ na wzrost wydajności pracy w całej gospodarce, jak np. sektor ICT (*Information and Communication Technology*) od połowy lat 90.

Przewaga konkurencyjna Polski w handlu na wspólnym rynku UE, ale także na rynku globalnym, zależy od rodzaju specjalizacji eksportowej rozpatrywanej pod względem udziału w produktach czynników wytwórczych i ich zaawansowania technologicznego. Specjalizację eksportową według wkładu do produktów czynników wytwórczych strefy euro, Stanów Zjednoczonych, Japonii, Chin i krajów Europy Środkowo-Wschodniej charakteryzują wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej przedstawione w tabeli 5.

Rodzaje produktów stanowiących podstawę specjalizacji eksportowej	Strefa euro	Stany Zjednoczone	Japonia	Chiny	Kraje Europy Środkowo-Wschodniej
Produkty surowcochłonne	0,5	0,7	0,1	0,5	1,7
Produkty pracochłonne	1,1	0,8	0,5	2,3	1,1
Produkty kapitałochłonne	1,2	0,9	1,6	0,3	1,2
Produkty naukochłonne	1,1	1,4	1,5	1,0	0,5

Uwaga: Na podstawie indeksu Balassy – ujawnionej przewagi komparatywnej. Indeks mierzy przewagę komparatywną kraju (A) poprzez porównanie udziału grupy produktów *j* w eksporcie kraju A (s_j^A) z udziałem grupy produktów *j* w eksporcie grupy referencyjnej R (s_j^R). Indeks

przyjmuje postać $BF_j^A = \frac{s_j^A}{s_j^R}$. Wartości większe od 1 oznaczają, że w danej grupie produktów

kraj A posiada ujawnioną przewagę komparatywną względem grupy referencyjnej. Dane dla strefy euro dotyczą 13 krajów.

Tab. 5. Indeksy ujawnionej przewagi komparatywnej wg wkładu czynników produkcji w wybranych krajach i grupach krajów w latach 1993–2006 (średnia dla całego okresu).

Źródło: F. di Mauro i K. Forster. 2008. *Globalisation and the Competitiveness of the Euro Area*. ECB Occasional Paper Series, nr 97, s. 18.

Wartości wskaźników większe od jednościi oznaczają, że strefa euro posiadała przewagę konkurencyjną w eksporcie produktów kapitałochłonnych, pracochłonnych i naukochłonnych. Stany Zjednoczone miały zdecydowaną przewagę w eksporcie produktów naukochłonnych (1,4) i istotną pozycję

w eksporcie produktów kapitałochłonnych (0,9) i pracochłonnych (0,8). Zdecydowana specjalizacja eksportowa charakteryzowała Japonię, pokazując równocześnie wysokie wyposażenie w takie czynniki wytwórcze, które decydują o utrzymaniu przewagi konkurencyjnej (przynajmniej w dużym stopniu), jak kapitał oraz rozwój nauki i nowoczesne technologie. Podobnie zdecydowana specjalizacja eksportowa występowała w Chinach, wskazując na duże znaczenie tanich zasobów pracy, ale także na tendencje pozytywne – rozwój specjalizacji opartej na efektach badań naukowych i nowoczesnych technologiach. Na tym tle specjalizacja eksportowa krajów Europy Środkowo-Wschodniej pokazywała wyraźną lukę technologiczną i rozwój dziedzin opartych na wykorzystaniu zasobów surowcowych i ludzkich. Natomiast przewaga komparatywna w eksporcie produktów kapitałochłonnych jest w dużym stopniu rezultatem napływu do tego regionu zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Podstawowe znaczenie z punktu widzenia realnej konwergencji strukturalnej Polski mają zmiany w specjalizacji eksportowej, polegające na zmniejszaniu się udziału w eksporcie całkowitym produktów surowcochłonnych i pracochłonnych oraz wzrost udziału produktów naukochołonnych i kapitałochłonnych. Dane liczbowe ilustrujące proces poprawy struktury eksportu Polski i pozostałych nowych krajów członkowskich UE zostały zestawione w tabelach 6 i 7.

Na podstawie analizy zmian udziału w eksporcie całkowitym grupy produktów surowcochłonnych, pracochłonnych i kapitałochłonnych można ocenić proces konwergencji strukturalnej w wymianie handlowej jako postępujący, ale kraje pozostają pod tym względem mocno zróżnicowane. Najlepszym dostosowaniem strukturalnym wyróżniają się: Węgry, Czechy, Słowacja, Słowenia i Polska.

Rzeczywiste i trwałe zaawansowanie procesu konwergencji pokazuje przede wszystkim wzrost udziału w eksporcie całkowitym produktów naukochołonnych. W tym przypadku w analizach jest stosowany podział na produkty łatwe i trudne do imitacji. Realne osiągnięcia w procesie zaawansowania technologicznego krajów prowadzą do wzrostu udziału w eksporcie całkowitym produktów naukochołonnych trudnych do imitacji. Z danych zamieszczonych w tabeli 6 wynika, że grupa produktów naukochołonnych trudnych do imitacji stanowiła w 2006 r. 27% eksportu światowego, 27% eksportu starych krajów członkowskich UE i 26% eksportu nowych krajów członkowskich UE. Przy czym w przypadku ostatniej grupy krajów nastąpił wzrost udziału w porównaniu z rokiem 1999 o 1 pkt. proc., a dwie pierwsze zmniejszyły swój udział o 2 pkt. proc. każda. Średnie ukrywają duże zróżnicowanie technologiczne pomiędzy krajami. Wyższy udział produktów naukochołonnych trudnych do imitacji w eksporcie całkowitym w stosunku do średniego na świecie i w UE-15 miały: Węgry (35%), Czechy (29%) i Słowenia (28%). Polska i Rumunia z udziałem 26% i 25% plasowały się w pobliżu średniej światowej i UE-15. Ale porównanie Polski i Rumunii wypada dla

Kraje	Produkty surowcownicze			Produkty pracochłonne			Produkty kapitałochłonne			Produkty naukochołonne					
	1999		2006	1999		2006	1999		2006	trudne do imitacji		łatwe do imitacji			
	2004	2006	2004	2006	2004	2006	1999	2004	2006	1999	2004	1999	2004	2006	2006
Bulgaria	26	23	27	31	34	25	25	24	27	13	14	16	5	5	5
Czechy	10	8	8	26	20	18	27	27	29	30	30	29	7	15	16
Estonia	32	21	32	30	32	23	10	12	14	9	13	15	18	21	16
Łotwa	41	35	35	36	32	26	11	18	21	6	9	10	5	6	8
Litwa	37	45	44	35	25	22	9	10	13	14	15	14	5	6	7
Węgry	11	10	9	18	12	10	15	13	16	30	32	35	26	33	30
Polska	18	16	16	34	25	22	21	25	27	21	26	26	7	7	9
Rumunia	18	16	19	47	41	32	16	18	20	16	20	25	4	5	5
Słowenia	5	4	6	33	27	22	27	29	32	26	29	28	9	11	11
Słowacja	12	12	12	24	19	16	35	39	36	21	21	20	8	9	16
Nowe kraje członkowskie	14	14	14	28	23	20	22	23	25	25	26	26	11	14	15
Stare kraje członkowskie	12	13	15	19	17	15	22	23	23	29	28	27	19	19	20
Świat	17	19	22	19	17	15	18	18	18	29	27	27	18	18	18

Tab. 6. Zmiany udziału w eksporcie całkowitym grup produktów wg wkładu czynników produkcji w 10 nowych krajach członkowskich UE w latach 1999, 2004 i 2006 (w %). Źródło: European Commission 2009. Five years of an enlarged EU. Economic achievements and challenges. European Economy, nr 1, s. 67.

Produkty surowcochłonne	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wzrost udziału: a) w eksporcie światowym (z 17% do 22%), b) w eksporcie UE-15 (z 12% do 15%). 2. W UE-10 udział w eksporcie pozostał na tym samym poziomie, ale występowało duże zróżnicowanie pomiędzy krajami członkowskimi: największy wzrost Litwa (z 37% do 44%), największy spadek Łotwa (z 41% do 35%), Polska spadek z 18% do 16%. 3. Najniższy udział w eksporcie całkowitym w roku 2006 miały: Słowenia 6%, Czechy 8%, Węgry 9%, Słowacja 12% i Polska 16%, średni udział nowych krajów członkowskich kształtował się na poziomie 14%, a starych 15%.
Produkty pracochłonne	<ol style="list-style-type: none"> 1. Spadek udziału: a) w eksporcie światowym (z 19% do 15%), b) w eksporcie UE-15 (z 19% do 15%), c) w eksporcie nowych krajów członkowskich (z 28% do 20%). 2. Duży spadek udziału charakteryzował wszystkie nowe kraje członkowskie, ale największy Rumunię, Litwę, Polskę, Słowenię i Łotwę.
Produkty kapitałochłonne	<ol style="list-style-type: none"> 1. Udział w eksporcie światowym nie zmienił się (18%). 2. Udział w eksporcie UE-15 wzrósł z 22% do 23%. 3. Udział w eksporcie nowych krajów członkowskich wzrósł z 22% do 25%. 4. Największy udział w eksporcie w 2006 roku miały: Słowacja (36%), Słowenia (32%), Czechy (29%), Bułgaria (27%) i Polska (27%). Najniższy udział: Litwa (13%), Estonia(14%). Najwyższy wzrost udziału Łotwa (10 pkt procentowych) i Polska (6 pkt procentowych).
Produkty naukochołonne	<ol style="list-style-type: none"> 1. Spadek udziału w eksporcie światowym (z 47% do 45%), UE-15 (z 48% do 47%). 2. Wzrost udziału w eksporcie UE-10 (z 36% do 41%). 3. Udział w eksporcie w 2006 roku: Węgry 65%, Czechy 45%, Słowenia 39%, Słowacja 36% i Polska 35%. Największy wzrost udziału charakteryzował Rumunię (z 20% do 30%), Czechy (z 37% do 45%) i Polskę (z 28% do 35%).

Tab. 7. Główne tendencje zmian udziału w eksporcie UE-10 wyróżnionych grup produktów w latach 1999–2006. Źródło: opracowano na podstawie tabeli 6.

naszego kraju niekorzystnie. Otóż Rumunia poprawiła udział badanej grupy produktów w eksporcie całkowitym z 16% w roku 1999 do 25% w 2006 r., a Polska tylko o 5 pkt. proc. Pozostałe kraje (Bułgaria i kraje bałtyckie) tworzą grupę z bardzo niskim udziałem w eksporcie produktów naukochołonych trudnych do imitacji, od 10 do 16%.

Udział w eksporcie całkowitym drugiej grupy produktów naukochołonych, czyli łatwych do imitacji, pokazuje, że i w tym przypadku cechy gospodarek innowacyjnych mają Węgry i Czechy. Gospodarka Polski wykazuje lukę technologiczną, a co gorsza tempo procesu konwergencji jest niskie. Dowodem tego jest porównywalna pozycja pod względem udziału produktów naukochołonych w eksporcie całkowitym, jaką osiągnęły Rumunia (30%) i Polska (35%). W roku 1999 udział Rumunii wynosił 20%, a Polski 28%. Zasadniczy wpływ na zmiany strukturalne w eksporcie nowych krajów człon-

Kraje	Produkty niskich technologii			Produkty średnich-niskich technologii			Produkty wysokich technologii			Produkty średnich-wysokich technologii			Produkty wysokich technologii			Produkty technologii ICT		
	1999	2004	2006	1999	2004	2006	1999	2004	2006	1999	2004	2006	1999	2004	2006	1999	2004	2006
	Bulgaria	44	45	34	29	30	39	25	22	22	2	3	4	1	3	3		
Czechy	22	19	15	23	21	22	47	46	47	8	14	16	6	14	16			
Estonia	45	45	33	17	16	23	20	22	26	18	17	18	17	17	18			
Łotwa	73	68	52	11	15	21	14	15	22	2	2	5	1	2	4			
Litwa	50	45	41	21	22	18	22	25	33	7	8	9	5	6	8			
Węgry	22	19	11	11	11	16	42	41	45	25	29	28	26	29	28			
Polska	37	32	26	28	27	27	29	35	41	6	6	7	6	7	7			
Rumunia	55	54	39	22	18	21	20	22	36	3	5	5	2	6	5			
Słowenia	30	26	19	20	20	25	45	48	51	5	6	5	3	4	3			
Słowacja	23	25	16	25	21	21	47	49	47	5	5	15	5	5	15			
Nowe kraje członkowskie	31	28	21	21	20	22	37	38	42	11	13	14	11	13	14			
Stare kraje członkowskie	22	21	18	17	16	19	43	46	46	18	18	16	13	12	12			
Świat	22	22	19	17	16	19	37	38	39	24	24	23	19	18	18			

Tab. 8. Udział produktów w eksporcie przemysłu przetwórczego według stopnia zaawansowania technologicznego w 10 nowych krajach członkowskich w latach 1999, 2004 i 2006 (w %). Źródło: European Commission 2009. Five years of an enlarged EU. Economic achievements and challenges. European Economy, nr 1, s. 68.

kowskich miały zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Po uzgodnieniu daty przyjęcia do UE Bułgarii i Rumunii, na szczycie Rady Europejskiej w Salonikach w 2003 r., kraje te stały się najbardziej atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych (nie tylko z UE). Prawie $\frac{3}{4}$ skumulowanych zagranicznych inwestycji bezpośrednich Bułgarii i Rumunii (od początku lat 90.) stanowiły napływy po 2003 r. Najważniejsze czynniki przyciągające inwestycje bezpośrednie do krajów to ich potencjał gospodarczy, położenie geograficzne, koszty pracy, kursy walutowe i jakość otoczenia biznesowego (European Commission 2009b: 93). Z symulacji Komisji Europejskiej wynika, że kolejny etap rozszerzenia strefy euro spowoduje nową falę napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do krajów, które wprowadzą wspólną walutę, i wzrosną one średnio o około 14%, w tym od 18,5% w Polsce do 30% na Węgrzech (European Commission 2009b: 93).

Dokładniej stopień zaawansowania technologicznego produktów określa ich podział na: produkty wysokich, średnich-wysokich, średnich-niskich i niskich technologii. Według tego podziału (tabela 8) najlepszą pozycję zajmują Węgry, mając duży udział w eksporcie sektora przemysłu przetwórczego produktów średnich-wysokich technologii (45%) i wysokich technologii (28%), w tym technologii ICT 28%. W eksporcie produktów przemysłowych średnich-wysokich technologii porównywalną pozycję z Węgrami zajmują Czechy, Słowacja i Polska, a lepszą od Węgień osiągnęła Słowenia. Specjalizacja w eksporcie produktów ICT ma znaczenie (oprócz Węgień) tylko w Estonii, Czechach i Słowacji. Dostosowanie strukturalne w wymianie produktami zaawansowanymi technologicznie jako tendencja ogólna nastąpiło w części krajów. Natomiast we wszystkich przedstawionych w tabeli 8 nowych krajach członkowskich zdecydowanie zmniejszył się udział w eksporcie produktów niskich technologii. W eksporcie produktów technologii średnich-niskich największy udział w całej grupie badanych krajów miała w 2006 r. Bułgaria (39%) i Polska (27%), a w średnich-wysokich Słowenia (51%), Słowacja (47%), Czechy (47%), Węgry (45%) i Polska (41%), a najniższy Bułgaria (21%) i Łotwa (22%). W ocenie stopnia zaawansowania technologicznego specjalizacji eksportowej nowych krajów członkowskich pomocne jest zestawienie danych w tabeli 9, obejmujące udział w eksporcie przemysłu przetwórczego produktów dwóch grup: niskich i średnich-niskich technologii oraz średnich-wysokich i wysokich technologii.

Pod względem zaawansowania technologicznego specjalizacji eksportowej w przemyśle przetwórczym (na podstawie danych z tabeli 9) można wyróżnić 3 grupy krajów:

- pierwszą grupę krajów z udziałem w eksporcie przemysłu przetwórczego produktów średnich-wysokich i wysokich technologii wyższym od średniego udziału całej grupy starych krajów członkowskich tworzą Węgry (73%) i Czechy (63%) oraz Słowacja z udziałem równym średniej UE-15 (62%);

- druga grupa krajów reprezentuje niższe zaawansowanie technologiczne eksportowanych produktów przemysłowych z udziałem produktów średnich-wysokich i wysokich technologii od 56 do 41% – do tej grupy należą: Słowenia, Polska, Estonia, Litwa i Rumunia;
- natomiast outsiderami technologicznymi są Łotwa i Bułgaria z udziałem w eksporcie przemysłu przetwórczego produktów średnich-wysokich i wysokich technologii 27 i 26%.

Kraje i grupy krajów	Produkty niskich i średnich-niskich technologii	Produkty średnich-wysokich i wysokich technologii	
		razem	w tym ICT
Bułgaria	73	26	3
Czechy	37	63	16
Estonia	56	44	18
Łotwa	73	27	4
Litwa	59	42	8
Węgry	27	73	28
Polska	53	48	7
Rumunia	60	41	5
Słowenia	44	56	3
Słowacja	37	62	15
Nowe kraje członkowskie	43	56	14
Stare kraje członkowskie	37	62	12
Świat	38	62	18

Tab. 9. Udział produktów w eksporcie przemysłu przetwórczego według zaawansowania technologicznego w podziale na dwie grupy produktów w roku 2006 (w %). Źródło: opracowano na podstawie tabeli 8.

Podsumowując, w Polsce nastąpiła poprawa specjalizacji eksportowej pod względem zaawansowania technologicznego produktów, gdyż udział produktów niskich i średnich-niskich technologii w eksporcie przemysłu przetwórczego w roku 1999 wynosił 65%, a w 2006 r. zmniejszył się do 53%. Przesunięcie specjalizacji nastąpiło głównie do sektorów średnich-wysokich technologii z udziałem w eksporcie 41% (2006 r.). Dziedzinami kreuującymi postęp technologiczny w Polsce są przemysł samochodowy, urządzeń telekomunikacyjnych i aparatury telewizyjnej, ale wydatki na badania i rozwój są bardzo niskie i spadły w stosunku do PKB w latach 2000–2003, a w roku 2006 wynosiły tylko 0,56% (Klvačová 2009: 48).

Szczegółowa analiza powiązań handlowych Polski w ramach wspólnego rynku UE daje podstawę do pozytywnej oceny procesu konwergencji, ponieważ wzrosło znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej, spadł udział produktów pracochłonnych, a wzrósł kapitałochłonnych i naukochłonnych. Polska poprawiła swoją specjalizację eksportową, zwiększając udział w eksporcie

produktów przemysłu przetwórczego średnich-wysokich technologii o 11 pkt. proc. i było to rezultatem spadku udziału w eksporcie wyrobów niskich technologii o 10 pkt. proc. Słabością polskiego eksportu jest bardzo niski udział w eksporcie produktów wysokich technologii.

Przyjęcie wspólnej waluty oznacza poważne ograniczenia w prowadzeniu autonomicznej polityki makroekonomicznej. Następuje bowiem utrata ważnego jej instrumentu, jakim jest polityka pieniężna, którą w przypadku UGiW przejął Europejski Bank Centralny. To spowodowało, że jej skutki gospodarcze są zróżnicowane w zależności od fazy cyklu koniunkturalnego krajów oraz ich pozycji w ugrupowaniu pod względem poziomu i tempa wzrostu wydajności pracy, płac, jednostkowych kosztów produkcji i stopy inflacji. Dlatego ważnym warunkiem konwergencji realnej jest synchronizacja cykli koniunkturalnych. Podstawowe zagrożenie związane z prowadzeniem jednolitej polityki pieniężnej dotyczy więc jej niedostosowania do fazy cyklu poszczególnych gospodarek.

Rezultaty badań nad synchronizacją cykli nowych krajów członkowskich z cyklem strefy euro bądź Niemiec cechuje duża rozbieżność. Wynika to przede wszystkim z zastosowania różnych metod, okresów badawczych i rodzaju analizowanych szoków (podażowych czy popytowych). Z większości badań wynika, że współzależność cykli nowych krajów członkowskich z cyklem strefy euro występuje, ale w większości z nich jest słaba. Silniejszą korelacją wyróżniają się Węgry i Polska. Z analizy N.B. Arfy (Arfa 2009) wynika, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej nie są jeszcze w pełni gospodarczo dostosowane do członkostwa w UGiW. Stwierdził on bowiem, że w porównaniu ze strefą euro asymetrycznie reagują na szoki podażowe. Natomiast znacznie większa symetria występuje pod względem szoków popytowych. W przypadku Polski współczynnik korelacji cyklu koniunkturalnego według metody Hodrica-Prescotta wynosił 0,58, a korelacja w zależności od rodzajów szoków była wyraźnie zróżnicowana i wynosiła 0,033626 (szoki podażowe) i 0,439294 (szoki popytowe) (Arfa 2009: 27, 33). Z analizy synchronizacji cykli koniunkturalnych przeprowadzonej przez autorów raportu Komisji Europejskiej wynika, że zmiany strukturalne w wymianie handlowej (wzrost udziału handlu wewnątrzgałęziowego) sprzyjają synchronizacji cyklu poprzez większą symetryczność szoków popytowych. Współczynniki korelacji zależą od tego czy podstawą analizy są wydatki będące komponentami PKB, czy produkcja w poszczególnych sektorach gospodarki. Od 2002 r. korelacja cyklu nowych krajów z UE-15, mierzona aktywnością gospodarczą w sektorze usług, jest większa niż w produkcji przemysłowej (0,55 i 0,15 średnio w latach 2002–2008) (European Commission 2009b: 153). W sumie, wyraźnych i stałych tendencji synchronizacji cykli koniunkturalnych nowych krajów członkowskich z cyklem strefy euro nie można zaobserwować. Istniała też duża współzależność cykli Węgier i Polski w latach 2002–2008 z cyklem Stanów Zjednoczonych.

4. Wnioski

Odnosząc się do problemu postawionego w tytule artykułu, można stwierdzić, że dorobek teoretyczny i badawczy w dziedzinie unii walutowej został znacznie wzbogacony od lat 90., a współcześni analitycy dokonują głębokiej analizy korzyści i kosztów wynikających z przystąpienia do strefy euro dla poszczególnych krajów. Ma to szczególne znaczenie w warunkach współczesnych, gdy rynek walutowo-finansowy w dużo większym stopniu oddziałuje na realną sferę gospodarki niż do lat 70., a nawet 80. ubiegłego wieku. Jest to spowodowane globalizacją rynków, wzrostem mobilności kapitału i rozwojem transakcji oraz ataków spekulacyjnych. Duża otwartość gospodarcza przynosi korzyści w warunkach wysokiego wzrostu, ale powoduje też większe zagrożenie w okresach kryzysów, zwłaszcza dla gospodarek małych i wąsko wyspecjalizowanych. Dlatego pytanie o znaczenie kursu walutowego jako instrumentu polityki ekonomicznej i zarazem mechanizmu dostosowawczego oraz uzasadnienie rezygnacji z własnej waluty wymaga gruntownego oszacowania potencjalnych korzyści i kosztów, przy czym koszty są łatwiejsze do ustalenia.

Koncentrując uwagę na gospodarczych skutkach wprowadzenia euro w Polsce, najważniejsze wydaje się udzielenie odpowiedzi na pytanie syntetyzujące istotę tego zagadnienia: „Czy gospodarka Polski cechuje się taką spójnością, w tym także pod względem strukturalnym ze strefą euro, aby w sytuacji braku ważnych instrumentów polityki walutowej i pieniężnej nie doszło do poważnego zagrożenia szokami asymetrycznymi, obniżenia dynamiki gospodarczej i zahamowania procesu konwergencji oraz spadku konkurencyjności i pozycji w międzynarodowym podziale pracy?”.

Ocena dostosowania gospodarki Polski do funkcjonowania we wspólnym obszarze walutowym na podstawie wybranych kryteriów konwergencji realnej przedstawia się następująco:

1. Poziom PKB *per capita* stanowił w 2008 r. 51,8% średniej strefy euro (16), a wyższe pozycje od Polski zajmowały wszystkie kraje członkowskie UE z wyjątkiem Rumunii i Bułgarii.
2. Jak wynika z tabeli 2 i rysunku 1, tempo konwergencji było słabsze niż Węgier, Estonii, Łotwy, Czech oraz Rumunii i Bułgarii.
3. Ceny w 2007 r. kształtowały się na poziomie około 60% cen krajów strefy euro (konsumpcja indywidualna gospodarstw domowych), niższe ceny od Polski miały tylko Bułgaria i Rumunia.
4. Dostosowanie strukturalne w wymianie handlowej i tempo zmian zasługują na ocenę pozytywną, choć niepokoi słaba pozycja eksportowa produktów wysokich technologii.
5. Wyniki badań synchronizacji cykli koniunkturalnych wskazują na słabą korelację cykli większości nowych krajów członkowskich z cyklem strefy euro bądź UE-15. Większą współzależnością z cyklem strefy euro (bądź

UE-15) wyróżniają się cykle koniunkturalne Węgier, Polski i Słowacji (usługi), a pozytywne zmiany charakteryzują Cypr, Malte, Czechy i Słowenię. Niemniej proces konwergencji w tej dziedzinie nie wykazuje tendencji stałych, a w przypadku Polski i Węgier wystąpił spadek korelacji po przystąpieniu do UE.

Podsumowując, w większości obszarów konwergencji Polska nie osiągnęła jeszcze dostatecznej realnej spójności ze strefą euro i poprawa sytuacji pod tym względem będzie miała decydujący wpływ na korzyści z wprowadzenia wspólnej waluty. Doświadczenia Portugalii i Hiszpanii, a także innych krajów wskazują na realne zagrożenia związane ze wzrostem płac i kosztów pracy, spadkiem konkurencyjności, wzrostem deficytu na rachunku obrotów bieżących oraz ekspansją kredytową i inflacją. Ważnymi warunkami umocnienia gospodarki przed przystąpieniem do strefy euro są: stabilizacja kursu walutowego, równowaga na rachunku obrotów bieżących, a najlepiej nadwyżka, stabilizacja finansów publicznych, a następnie utrzymanie dyscypliny budżetowej, i elastyczność gospodarki, a zwłaszcza płac, rynku pracy i cen.

Natomiast kryteria konwergencji nominalnej po upływie 20 lat od ich ustalenia wydają się dyskusyjne – przede wszystkim kryterium inflacyjne i zasady stabilizacji kursu walutowego poprzez dwuletnie funkcjonowanie w mechanizmie kursowym ERM II. Trudno znaleźć uzasadnienie konieczności spełnienia kryterium inflacyjnego, gdy w strefie euro jest deflacja, jak np. w czasie kryzysu 2008–2009. Usztywnienie kursu walutowego w ramach ERM II pozbawia kraj ważnego mechanizmu dostosowawczego, zwłaszcza w sytuacjach kryzysowych, i naraża te waluty na ataki spekulacyjne, uniemożliwia również prowadzenie aktywnej polityki pieniężnej. Ponadto dążenie do spełnienia kryteriów nominalnych nie przyspiesza konwergencji realnej, lecz przeciwnie ogranicza możliwości wzrostu gospodarczego, czego doświadczyły kraje przygotowujące się do przyjęcia wspólnej waluty w drugiej połowie lat 90.

Informacje o autorce

Prof. Bogumiła Mucha-Leszko – Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie.

E-mail: mucha@hektor.umcs.lublin.pl.

Przypisy

- ¹ Podaję za (Mongelli, Dorrucchi i Agur 2005: 6).
- ² M.J.A. Fernández i J.U. González obliczyli współczynniki napięcia monetarnego MTI (*Monetary Tension Index*) w krajach strefy euro w latach 1999 i 2003 i poparli tezę, że brak synchronizacji cyklu koniunkturalnego pomiędzy gospodarkami krajów UGiW wpływał na niedostosowanie polityki EBC do warunków gospodarczych poszczególnych krajów członkowskich (Fernández i González 2004: 162).
- ³ Pojawiają się jednak inne zagrożenia, w tym przede wszystkim skutki nadmiernego napływu kapitału – boom kredytowy i również wzrost inflacji.

Bibliografia

- Arfa, N.B. 2009. Analysis of Shocks Affecting Europe: EMU and some Central and Eastern Acceding Countries. *Panoeconomicus*, nr 1.
- Commission of the European Communities 1990. One market, one money. An evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union. *European Economy*, nr 44.
- Commission of the European Communities 2006. *The EU Economy 2006 Review. Adjustment Dynamics in the Euro Area. Experiences and Challenges*.
- De Grauwe, P. 2009. Some Thoughts on Monetary and Political Union, w: Talani, L.S. (red.) *The Future of EMU*. Palgrave Macmillan.
- European Commission 2004. Economic forecasts. *European Economy*, nr 2.
- European Commission 2008. Special Report: EMU@10 – Assessing the first ten years and challenges ahead. *Quarterly Report on the Euro Area*, nr 2 (7).
- European Commission 2009a. European Economic Forecast – autumn 2009. *European Economy*, nr 10.
- European Commission 2009b. Five years of an enlarged EU. Economic achievements and challenges. *European Economy*, nr 1.
- Eurostat 2010. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
- Fernández, M.J.A. i J.U. González. 2004. Stabilization Policy in EMU: The Case for More Active Fiscal Policy. *Serie de Colección de Informes del Observatorio de Economía Europea del Instituto de Estudios Europeos*, nr 3.
- Frankel, J. i A. Rose. 1998. The endogeneity of the optimum currency area criteria. *Economic Journal*, nr 108.
- Gaspar, V. i M.St. Aubyn. 2009. *Adjusting to the euro – the contrast between Portugal and Spain*, International Conference 10 Years Of The Euro Adjustment in Capital and Labour Markets, Braga: Nipe – Economic Policies Research Unit, University of Minho.
- Gomez-Salvador R., Musso A., Stocker M. i J. Turunen. 2006. Labour Productivity Development in the Euro Area. *ECB Occasional Paper Series*, nr 53.
- Honchar, O. 2008. *Wprowadzanie i funkcjonowanie strefy euro w świetle teorii unii walutowej*. Niepublikowana rozprawa doktorska, Lublin: UMCS.
- Kawecka-Wyrzykowska, E. 2009. Evolving pattern of intra-industry trade specialization of the Visegrad countries, w: Kawecka-Wyrzykowska, E. (red.), *Five Years of the EU Eastward Enlargement Effects on Visegrad Countries: Lessons for the Future*, Warszawa: Warsaw School of Economics.
- Klvačová, E. 2009. Visegrad countries: a five-year run-up to the EU, w: Kawecka-Wyrzykowska, E. (red.), *Five Years of the EU Eastward Enlargement Effects on Visegrad Countries: Lessons for the Future*, Warszawa: Warsaw School of Economics.
- Mauro di, F. i K. Forster. 2008. Globalisation and the Competitiveness of the Euro Area. *ECB Occasional Paper Series*, nr 97.
- Mayer, T. 2009. Market View, w: Pisani-Ferry, J. i A.S. Posen (red.), *The Euro at Ten: The Next Global Currency?*, Washington: Peterson Institute for International Economics and Bruegel.
- Mongelli, F.P., Dorrucchi, E. i I. Agur. 2005. What does European integration tell us about trade integration? *ECB Occasional Paper Series*, nr 40.
- Pisani-Ferry, J., Aghion, P., Belka, M., Hagen von, J., Heikensten, L. i A. Sapir. 2008. Coming of age: Report on the euro area. *Bruegel Blueprint Series*, vol. IV. *Rzeczpospolita*, 25.08.2009, s. B.
- Verde, A. 2009. In and out of Monetary Unions: Lessons from, and Risks for the EMU. An Alternative Approach to Monetary Unions, w: Talani, L.S. (red.) *The Future of EMU*, Palgrave Macmillan.