

Spis treści

| | |
|--|----|
| Wstęp | 1 |
| Rozdział I: Międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstw w ujęciu teoretycznym | 3 |
| 1.1. Wybrane pojęcia konkurencyjności przedsiębiorstwa | 3 |
| 1.2. Mierniki konkurencyjności | 8 |
| Rozdział II: Analiza konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na tle krajów strefy euro | 12 |
| 2.1. Wybrane rankingi wobec konkurencyjności polskich przedsiębiorstw | 12 |
| 2.2. Analiza zmian eksportu i produktywności jako miernika konkurencyjności | 17 |
| Rozdział III: Skutki wynikające z przystąpienia do unii walutowej dla polskich przedsiębiorstw | 20 |
| 3.1. Korzyści dla konkurencyjności polskich przedsiębiorstw wynikające z przyjęcia wspólnej waluty. | 20 |
| 3.2. Koszty i zagrożenia dla konkurencyjności polskich przedsiębiorstw | 23 |
| wynikające z przyjęcia wspólnej waluty | 23 |
| Zakończenie | 27 |
| Literatura:..... | 28 |

Wstęp

Pojęcie konkurencyjności jest wieloznaczne i w zasadzie dotyczy różnych dziedzin gospodarki: mikroekonomii, biznesu, szkolnictwa, ale także pozycji krajów czy regionów, a nawet ich ugrupowań, takich jak Unia Europejska.

Konkurencyjność przedsiębiorstw zależy od wielu elementów, zarówno wewnętrznych jak i zewnętrznych. Do pierwszej grupy czynników można zaliczyć np. stan infrastruktury materialnej i intelektualnej, politykę państwa oraz innych instytucji ściśle związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw, stosunki z kontrahentami i konkurentami. Druga grupa czynników zawiera sposób zarządzania, posiadany kapitał obrotowy, nowoczesne techniki i technologie, jakość wytwarzanych produktów itd.

Czynnikiem zewnętrznym znacząco wpływającym na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw była akcesja naszego kraju do Unii Europejskiej. Otwarcie się UE na nowe kraje, dało polskim firmom wiele możliwości oraz szans, jednakże pojawiły się także zagrożenia. To, czy w końcowym rachunku przedsiębiorstwa odniosły więcej sukcesów aniżeli porażek zależało od zdolności firm do przystosowania się do nowych warunków rynkowych i prawnych oraz umiejętności ich wykorzystania.

Obecnie odniesienie sukcesu przez przedsiębiorstwo zależne, jest w dużej mierze od efektywnego wykorzystania przez nie posiadanych zasobów rzeczowych, finansowych czy potencjału pracowników.

Celem pracy jest analiza międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki po przystąpieniu do strefy euro. Autorka skupia swoją uwagę, w szczególności na kwestii konkurencyjności przedsiębiorstw.

W pierwszym rozdziale dotyka teoretycznych aspektów pracy, poprzez objaśnienie zawłości definicji konkurencyjności, jak również przedstawia poszczególne jej mierniki.

Druga część pracy jest bardziej analityczna, autorka przytacza wybrane przez nią rankingi konkurencyjności i pokazuje, jak odbierana jest przez nie polska gospodarka.

Ostatni rozdział poświęcony jest następstwom przyjęcia przez Polskę wspólnej waluty. Autorka szczegółowo przytacza zarówno korzyści, jak i koszty związane z przystąpieniem do strefy euro.

Rozdział I: Międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstw w ujęciu teoretycznym

1.1. Wybrane pojęcia konkurencyjności przedsiębiorstwa

Konkurencyjność jest pojęciem, które należy do grupy terminów ekonomicznych o wielowarstwowym i niejednolitym znaczeniu. Wprawdzie jest to definicja używana powszechnie we współczesnej literaturze ekonomicznej, jednakże liczba istniejących pojęć jest tak duża, jak liczba opracowań dotyczących konkurencyjności. Termin konkurencyjność pochodzi od konkurencji oraz jest jej elementem. Zwyczajowo konkurencyjnością nazywa się zdolność podmiotu do rywalizowania.

Konkurencyjność zwykle kojarzona jest z rynkiem międzynarodowym czyli gospodarką otwartą. Chodzi o rynek globalny, na którym występuje określone państwo, przedsiębiorstwo, towary czy marki. Uważa się, że o sukcesie na rynku światowym decyduje wcześniej wygrana walka konkurencyjna na rynku lokalnych, regionalnym i krajowym (Porter, 2001, s. 246). Wyróżniamy następujące podmioty konkurencyjności (Gorynia, 1998, s.10):

- a) skala makro - państwo,
- b) skala mezo- sektor, branża, gałąź,
- c) skala mega- makroregion, grupa państw,
- d) skala mikro- przedsiębiorstwo,
- e) skala mikro-mikro- usługa, towar.

OECD w swoich badaniach międzynarodową konkurencyjność gospodarki przedstawia jako zdolność państwa do tworzenia dóbr i usług, które w warunkach wolnego handlu są kształtowane na rynku światowym, przy równoczesnym utrzymaniu i wzroście dochodów realnych w dłuższej perspektywie czasowej. W teorii tej zwraca się uwagę na zachowanie zmiennych makroekonomicznych (Lipiec-Zajchowska, 2000, s. 12).

Zdaniem M. Lubińskiego konkurencyjność jest pojęciem wartościującym, odzwierciedlający określony stan pożądany. Definicja ta w odniesieniu do gospodarki i przedsiębiorstwa obejmuje takie cechy jak (Lubiński, 1995, s. 10-11):

- zdolność do zrównoważonego rozwoju w długim okresie,
- zdolność do utrzymania czy umacniania udziałów w rynkach,

- sprzedawanie towarów z zyskiem w kraju i za granicą.

Według Komisji Prezydenckiej do spraw Konkurencyjności, która została utworzona na wniosek Prezydenta Stanów Zjednoczonych R. Reagana w 1983 r. konkurencyjność ma odmienne znaczenie dla gospodarek narodowych i dla przedsiębiorstw. Za konkurencyjność narodu uznaje się stopień, w jakim może on, przy założeniach wolnego i uczciwego rynku, wytwarzać dobra i usługi, które sprawdzają się na rynkach międzynarodowych. Równocześnie ma ona swój wkład w podniesienie dochodu realnego swoich obywateli. Konkurencyjność narodowa bazuje na wynikach produktywności czynników produkcji, a także zdolności gospodarki do transferowania nakładów do tych gałęzi, które są w stanie generować wysoki poziom płac realnych. Wynika z tego, iż omawiana konkurencyjność jest ściśle związana ze wzrostem standardu życia, wzrostem szans zatrudnienia, a także zdolnością gospodarki narodowej do sprostania zobowiązaniom międzynarodowym. Reasumując, konkurencyjność narodu, nie jest tylko i wyłącznie miarą zdolności do sprzedaży dóbr i usług oraz utrzymywania równowagi w bilansie handlowym (The Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness, 1985).

R. Dornbusch i S. Fisher w zupełnie inny sposób rozumieją konkurencyjność międzynarodową, rezygnują oni, w porównaniu do wyżej omówionej definicji, z przedstawienia czynnika jakości życia społeczeństwa. Mierzą konkurencyjność za pomocą ceny, jaką należy zapłacić partnerom handlowym w odniesieniu do cen konkurentów. Nie jest istotne, że spadek cen jest konsekwencją inflacji za granicą, spadkiem kursu waluty krajowej, bądź kombinacją tych czynników. Liczy się tylko efekt końcowy (Dornbusch, Fisher, 1984, s. 660-665).

Institute for Management Development (IMD), przygotowujący *World Competitiveness Yearbook* przyjmuje w swoich założeniach dwie definicje konkurencyjności akademicką i biznesową. Pierwsza mówi, że *konkurencyjność międzynarodowa jest dziedziną ekonomii, która podaje analizie fakty i polityki wpływające na możliwość kraju do tworzenia i utrzymania środowiska, które przyczynia się do wypracowania większej wartości przez przedsiębiorstwa i większego dobrobytu dla ludzi*. Teoria IMD zakłada także, że konkurencyjność międzynarodowa jest następstwem faktów i uwarunkowań instytucjonalnych. Fakty takie jak np. klimat, bogactwo zasobów naturalnych czy katastrofy są niezależne od ludzi, jednakże akty prawne, otoczenie instytucjonalne, działania polityczne zaliczają się do czynników wpływających na międzynarodową konkurencyjność kraju bądź regionu, zależnych

w całości od człowieka. W obszarach stworzonych przez fakty i aktywność polityczną, państwa mają sposobność wpływania na otoczenie przedsiębiorstw. W celu wzmocnienia faktu, iż działania takie mają charakter długookresowy, w definicji zwraca się szczególną uwagę nie tyle na potrzebę tworzenia tego środowiska, lecz na jego utrzymanie. Zgodnie z teorią IMD czynności podejmowane w celu zapewnienia międzynarodowej konkurencyjności winny pobudzać do tworzeniu większej wartości przez przedsiębiorstwa. Według twórców tego pojęcia państwa nie mogą ograniczać swoich dokonań gospodarczych do utrwalenia stałego poziomu, pomimo iż jest on wystarczająco wysoki. Dobrobyt obywateli, zgodnie z definicją jest także celem działań zapewniających międzynarodową konkurencyjność. Należy go rozumieć jako połączenie akumulacji bogactwa, stopy i jakości życia. W wyniku umieszczenia w definicji konkurencyjności międzynarodowej zjawiska dobrobytu, uwypuklono także pozaekonomiczne aspekty konkurencyjności. Związane jest to z faktu, iż państwo dbające o wysoką konkurencyjność międzynarodową, nie zapewniające dostatecznie swoim obywatelom stosownej edukacji, opieki zdrowotnej, infrastruktury czy stabilności politycznej, nie jest w stanie zachować wysokiego poziomu konkurencyjności w długim okresie.

Definicja biznesowa stworzona przez IMD jest krótsza i bardziej klarowna. Ukazuje ona konkurencyjność międzynarodową jako zjawisko, które określa *w jaki sposób ludzie tworzą i utrzymują środowisko zdolne do podtrzymywania konkurencyjności swoich przedsiębiorstw*. Pojęcie to oddaje istotę konkurencyjności międzynarodowej jako zjawiska, które koncentruje się na tym, w jaki sposób ludzie używają regulacji prawnych i polityki w celu stworzenia przedsiębiorstwom otoczenia. Dopowiadając poszczególne kraje w doskonalszy sposób wspierają konkurencyjność, poprzez zbudowanie takiego otoczenia, które służy rozwojowi przedsiębiorczości. Według *"The World Competitiveness Yearbook 2003"* konkurencyjność międzynarodowa to zdolność państwa do tworzenia wartości dodanej oraz podnoszenia dobrobytu narodowego poprzez właściwe zarządzanie procesami i zasobami, atrakcyjnością i agresywnością, równocześnie uwzględniając wymiar globalny i lokalny, a także spajanie tych zjawisk w jednolity konkretny model ekonomiczny i społeczny.

Najważniejsza różnica umożliwiająca rozróżnienie terminu konkurencyjności państw i przedsiębiorstw według IMD polega na znalezieniu miejsca tworzenia wartości dodanej. Uznaje się, iż wartość tę mogą jedynie tworzyć przedsiębiorstwa, kraj zaś

może tylko i wyłącznie wspomagać bądź stwarzać bariery poprzez organizację otoczenia instytucjonalnego. Przedsiębiorstwa, które w części bądź w całości należą do Skarbu Państwa mogą brać udział w tworzeniu wartości dodanej.

Znaczna część naukowców zajmujących się problematyką konkurencyjności uznaje, iż nie istnieje zjawisko konkurencyjności między państwami, a wyłącznymi podmiotami konkurencji są przedsiębiorstwa. Oczywistym jest, iż to przedsiębiorstwa są motorem konkurencyjności, jednakże w ostatnim czasie obserwujemy znaczący wzrost roli i odpowiedzialności państwa w tworzeniu otoczenia, które to przekłada się na gospodarkę. Działania rządów mogą sprzyjać tworzeniu atrakcyjnych warunków inwestowania w konkretnym kraju, także pomimo postępującej globalizacji, dziedziny podlegające wpływowi państwa np. subsydia, polityka fiskalna, bariery inwestycyjne są nadal bardzo istotne. Znaczącą rolę rządy krajowe odgrywają przy formułowaniu długoterminowej przewagi konkurencyjnej opartej na *know-how* i edukacji. Są one w znaczącym stopniu odpowiedzialne za długookresową zdolność państwa do podtrzymania wysokiej konkurencyjności międzynarodowej. Rywalizowanie państw wyłącznie poprzez czynniki takie jak niski koszt pracy przynosi krótkookresowe efekty.

Twórcy teorii IMD twierdzą, iż na międzynarodową konkurencyjność państwa mają wpływ cztery siły, które często wynikają z historii, kultury i zwyczajów danego kraju. Wymiary międzynarodowej konkurencyjności to:

- 1) atrakcyjność versus agresywność,
- 2) zasoby versus procesy,
- 3) bliskość versus wymiar globalny,
- 4) skłonność do ryzyka versus społeczna spójność.

Zjawisko atrakcyjności i agresywności dotyczy sposobu, w jaki państwo układa swoje stosunki z międzynarodowym otoczeniem. Agresywność rozumiana jest jako zdolność państwa do eksportu oraz tworzenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych np. Japonia, Korea Południowa i Niemcy. Atrakcyjność natomiast polega na umiejętności przyciągnięcia międzynarodowego kapitału poprzez stworzenie dogodnych warunków do inwestowania np. Singapur czy Irlandia. Ten sposób konkurowania przynosi korzyści w postaci nowych miejsc pracy w państwie przyjmującym inwestycje. Agresywność zaś wiązana jest zazwyczaj z generowaniem przychodów, dlatego też współcześnie państwa opierają swoją konkurencyjność na kombinacji obu wymienionych czynników, w zależności od preferencji polityki gospodarczej kraju. Poszczególne państwa, mimo iż bogate w zasoby (naturalne,

ziemia, ludzie), nie osiągają wysokiego poziomu międzynarodowej konkurencyjności np. Brazylia, Indie czy Rosja. Inne zaś, mimo bardzo małych zasobów bogactw tego typu np. Japonia czy Singapur potrafią utrzymać wysoki stopień konkurencyjności. Kraje te często bywają bardziej konkurencyjne od tych bogatych w zasoby, dzięki wdrożeniu właściwych procesów transformacyjnych.

System gospodarczy państwa zazwyczaj nie jest całkowicie homogeniczny. Oddziałują na niego siły wymiarze tradycyjnym i globalnym. Bliskość jest wynikiem tradycyjnych działań w zakresie ekonomii: administracji, rzemiosła, usług społecznych i osobistych, a także usług związanych z obsługą klienta. Jest to część gospodarki, która kreuje wartość dodaną na etapie bliskim ostatecznemu odbiorcy. Jeżeli chodzi o wymiar globalny gospodarki to jest on stricte związany z operacjami międzynarodowymi. Wynika z tego iż produkcja nie musi być bliska odbiorcy, natomiast korzyści uzyskiwane są z przewag konkurencyjnych na rynku światowym, w szczególności z różnic dotyczących kosztów operacyjnych. Oznacza to, że im kraj ma mniejszy rynek wewnętrzny, tym większy wpływ ma wymiar globalny gospodarki.

Ostatni element, który wpływa na międzynarodową konkurencyjność kraju jest równowaga pomiędzy zachęcaniem do podejmowania ryzyka a utrzymaniem poczucia spójności społecznej. Wyróżniamy tutaj dwa modele (<http://www01.imd.ch/docume.nts/weclcontent/Fundamentals.pdf>, dostęp 01.04.2016 r.).

- 1) anglosaski, cechuje się wysokim poziomem ryzyka podejmowanym przez obywateli, prywatyzacją, deregulacją oraz mało rozbudowanym systemem zabezpieczenia społecznego,
- 2) model reprezentowany przez kraje Europy kontynentalnej, polega na poczuciu sprawiedliwości społecznej i posiadaniem rozbudowanej sieci opieki państw.

Uznanie konkurencyjności jako kategorii teoretycznej utrudnia zastosowanie jej w badaniu realnie formujących się procesów gospodarczych, ponieważ wymaga porównania z otoczeniem zewnętrznym czyli konkurentem. Możemy z tego wywnioskować, że badania empiryczne powinny odbyć się dopiero po zdefiniowaniu miar ocen, ich wag, a także wyborze metod badawczych odpowiednich dla danego podmiotu. Do chwili obecnej trwa spór o zakres pojmowania konkurencyjności oraz dobór mierników jej oceny (Skawińska, 2002, s. 73-74).

1.2. Mierniki konkurencyjności

Przedstawiając determinanty międzynarodowej konkurencyjności gospodarki, należy zwrócić uwagę na rozróżnienie dwóch pojęć, a więc międzynarodowej pozycji konkurencyjnej i międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki kraju. Obie definicje dotyczą jednakowego przedmiotu badań, jednak zwraca się przy nich uwagę na różne jego aspekty.

Międzynarodowa pozycja konkurencyjna, nazywana także konkurencyjnością typu wynikowego, to osiągnięty przez konkretny kraj poziom rozwoju gospodarczego w określonym momencie. Interpretacja wyników gospodarczych uzyskach przez dane państwo ma więc w tym przypadku charakter statyczny. Pozycja konkurencyjna kraju odnosi się w zasadzie tylko do udziału danej gospodarki w międzynarodowym podziale pracy oraz szeroko rozumianej wymianie gospodarczej.

Do przedstawienia pozycji konkurencyjnej danego państwa wykorzystuje się wiele różnych mierników np. udział w handlu światowym, poziom PKB *per capita*, poziom eksportu *per capita*, produktywność pracy na jedną godzinę pracy, wynagrodzenie za jedną godzinę pracy w przemyśle przetwórczym, produktywność gospodarki na jednego zatrudnionego, przedsiębiorczość i innowacyjność, liczba wdrożonych patentów, a także wydatki na B+R (Lis, 2000, s. 359-372). Prócz wyżej wymienionych ilościowych mierników, wykorzystuje się również mierniki uzyskane przy użyciu odpowiednich metod, wśród nich wyróżnia się: wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego, wskaźniki konkurencyjności eksportu, wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej, jak również wskaźniki oparte na metodzie stałych udziałów w rynkach (Misala, 2000). Opisane mierniki umożliwiają ocenienie rezultatów osiągniętych przez konkretne państwo i pozwalają na porównanie ich z innymi krajami. Analiza statyczna ma jedną podstawową wadę, otóż skupia się ona na wynikach, nie mówi o przyczynach czy źródłach osiągniętej przez dane kraje przewagi konkurencyjnej (Radło, 2008, s. 8).

Dopełnieniem międzynarodowej pozycji konkurencyjnej jest międzynarodowa zdolność konkurencyjna gospodarki kraju, nazywana konkurencyjnością typu czynnikowego (Misala, Ślusarczyk, 1999, s. 68-69). Teorię tę należy rozumieć jako długofalową zdolność gospodarki do przeciwstawiania się konkurencji międzynarodowej. Pojęcie to jest szersze aniżeli pojęcie pozycji konkurencyjnej, gdyż

nie skupia się tylko na wynikach ekonomicznych uzyskiwanych przez określony kraj, lecz koncentruje się na potencjale rozwojowym danego państwa. Potencjał ten rozwijany jest poprzez zbiór różnych czynników, które wywołują poprawę konkurencyjności w przyszłym okresie. Analiza zdolności konkurencyjnej musi zawierać takie determinanty rozwojowe jak:

- efektywność wykorzystania zasobów wytwórczych np. wydajność pracy,
- wielkość zasobów produkcyjnych, będących w posiadaniu danego państwa,
- politykę ekonomiczną rządu,
- system społeczno- gospodarczy,
- otoczenie międzynarodowe.

Przedstawione wyżej czynniki stanowią źródło osiągniętej przez dane państwo pozycji gospodarczej. Można nawet pokusić się o stwierdzenie, że w rzeczywistości są to determinanty mające wpływ na tworzenie dochodu narodowego, przez co można uznać badanie konkurencyjności czynnikowej za szczególne podejście do analizy wzrostu gospodarczego. Wpływ kapitału, pracy, a także postępu technologicznego na poziom dochodu narodowego wywodzi się z neoklasycznego modelu wzrostu Solowa. W czynnikowym ujęciu konkurencyjności na szczególną uwagę zasługuje system społeczno-gospodarczy oraz polityka ekonomiczna danego kraju. Są to bardzo ważne czynniki z punktu widzenia poprawy konkurencyjności w dłuższym okresie, gdyż wpływają na takie cechy gospodarki jak: zdolność do akumulacji i koncentracji kapitału elastyczność, zdolność do generowania i wchłaniania postępu technologicznego, jak również oddziaływania na międzynarodowe otoczenie gospodarcze.

Oprócz tych wymienionych już determinant międzynarodowej zdolności konkurencyjności państwa, istotną funkcję spełnia także innowacyjność. Według Portera przewaga konkurencyjna kraju wynika z walki konkurencyjnej, w której najważniejszą rolę odgrywają innowacje. Określił on elementy otoczenia krajowego, wpływające stymulująco na procesy innowacyjne w gospodarce. Składniki te zobrazował za pomocą tzw. czworoboku narodowych przewag konkurencyjnych zwanego inaczej diamentem. Zaliczmy do niego: czynniki popytowe, czynniki produkcji, istnienie branż pokrewnych i wspierających (klastry), jak również strukturę i strategię oraz rywalizację przedsiębiorstw wewnątrz państwa (Pilarska, 2010, s.109).

Czynniki produkcji przytoczone jako pierwsza determinanta przewagi konkurencyjnej, rozpatrywane są przez M.E Portera trochę inaczej, niż to miało miejsce w przypadku A. Smith'a lub D. Ricardo, dla których ziemia, praca czy kapitał określały

kierunki wymiany handlu zagranicznego. M.E Porter za najistotniejsze uznał czynniki produkcji, na których kształtuje się rozwinięta gospodarka, zaplecze naukowo-badawcze, wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą oraz infrastrukturę. Czynniki te nie stanowią bogactwa naturalnego państwa, powstają w wyniku konkretnych działań. M.E. Porter stwierdza, iż przewaga konkurencyjna może powstać bez względu na ilość posiadanych przez określony kraj tradycyjnych czynników wytwórczych. Jego zdaniem istotniejsze od posiadanych zasobów są efektywność i tempo ich wykorzystania (Pilarska, 2010, s.110).

Drugim determinantem wymienionym przez M.E. Portera są uwarunkowania popytowe, które zachodzą w określonym kraju. Struktura oraz profil popytu krajowego mają ogromny wpływ na to, w jaki sposób przedsiębiorstwa reagują na potrzeby klientów. Państwa mogą osiągnąć przewagę konkurencyjną, gdy uda im się z odpowiednim wyprzedzeniem dostarczyć na rynek różnorodne, dostosowane do potrzeb klientów produkty. Innymi słowy chodzi o to, by sygnały popytowe dochodziły do krajowych producentów dużo wcześniej, aniżeli do przedsiębiorstw wytwarzających te same artykuły za granicą.

Trzecim składnikiem znajdującym się w modelu przewagi konkurencyjnej jest istnienie na terenie danego państwa klastrów, to znaczy nowoczesnej odmiany współdziałania, z jednoczesną rywalizacją przedsiębiorstwa w ramach podobnych i wspierających się branż. Idea klastrów stanowi nowy sposób myślenia o tworzeniu konkurencyjności i innowacyjności firm. Konkurenci mogą działać razem w celu pokonywania ograniczeń i problemów dotyczących infrastruktury bądź sieci dostaw. Wspólne działanie umożliwia także, osiąganie przez przedsiębiorstwa korzyści wynikających z wzajemnej wymiany informacji. Rolą klastrów jest w szczególności, rozwój przedsiębiorczości w oparciu o sieci współpracujących firm, a nie osobno działające przedsiębiorstwa. Zachodzi wówczas większa presja na unowocześnianie produkcji by dorównać swoim kooperantom (Pilarska, 2010, s.110).

Czwartą grupę składników określających przewagę konkurencyjną stanowią, warunki działania przedsiębiorstw w obrębie danego kraju. Zawierają one reguły tworzenia i organizacji przedsiębiorstwa, wykorzystywane przez nie metody zarządzania oraz przyjęte strategie. Działanie przy udziale silnych konkurentów z danej branży, wpływa stymulująco na poszukiwanie nowatorskich rozwiązań w firmie. Doświadczenie z współzawodnictwa zdobyte na rynku krajowym, umożliwia łatwiejszy start i osiągnięcie sukcesu na rynkach międzynarodowych.

Przedstawione przez M.E. Portera determinanty nie budują przewagi konkurencyjnej określonych państw osobno. Wpływają one na siebie wzajemnie, stanowiąc pewien system (Pilarska, 2010, s.111).

W późniejszym okresie dostrzeżono także, iż korporacje transnarodowe mają swój wpływ na kreowanie przewag konkurencyjnych danych krajów, gdyż charakteryzują się największą zdolnością innowacyjną wśród przedsiębiorstw, a nade wszystko dokonują na terytorium określonych państw długoterminowych inwestycji bezpośrednich.

Rozdział II: Analiza konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na tle krajów strefy euro

2.1. Wybrane rankingi wobec konkurencyjności polskich przedsiębiorstw

Istotnym wyzwaniem po przyjęciu przez Polskę euro będzie utrzymanie konkurencyjności krajowej gospodarki na rynkach światowych. Wejście do unii monetarnej wiąże się z utratą sposobności dostosowań kursu nominalnego (względem państw ze strefy euro) w reakcji na zmieniające się uwarunkowania w handlu światowym. Innymi słowy, dostosowania relatywnych cen i kosztów, zmuszające do deprecjacji kursu realnego wobec euro, mogą się dokonywać jedynie kanałem wewnętrznej dewaluacji, poprzez chociażby spadek relatywnych cen, płac czy kosztów wytwarzania. Doświadczenia poszczególnych krajów strefy euro wskazują, że może to skutkować zwiększoną amplitudą wahań czy też przejściowo podwyższonym poziomem stopy bezrobocia. Można zatem śmiało stwierdzić, że jednym z kluczowych elementów przygotowań do uczestnictwa w strefie euro jest zagwarantowanie, by konkurencyjność polskiej gospodarki miała mocne i trwałe fundamenty (http://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2014/20141120_raport_wyzwania_integracji_ze_strefa_euro.pdf, s. 125, dostęp 10 maj 2016).

W ciągu ostatnich lat pozycja Polski w poszczególnych międzynarodowych rankingach konkurencyjności i porównaniach systematycznie się poprawiała. Dowodzi to o dokonanym postępie i słusznie obranym kierunku zmian, zwłaszcza tych o charakterze deregulacyjnym. Poniżej przedstawiono oceny pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki względem innych państw, w świetle wybranych publikacji na ten temat.

- **Raport Banku Światowego i IFC Doing business 2015**

Raport Banku Światowego jest jednym z najczęściej cytowanych i znanych opracowań odnoszących się do zagadnienia konkurencyjności. Eksperti BŚ oceniają tylko i wyłącznie aspekty mikroekonomiczne prowadzenia działalności gospodarczej. Dotyczą one obszarów uznanych za kluczowe w prowadzeniu przedsiębiorstwa m.in. zakładania firmy, płacenia podatków, egzekwowania zobowiązań umownych,

ogłaszania upadłości czy pozyskiwania kredytu. Pozycja danego kraju w rankingu opiera się na średniej z 10 kategorii (tab.1).

Tabela 1. Pozycja Polski w rankingu *Doing Business 20 16, 2015 z uwzględnieniem poszczególnych kategorii*

| Kategorie rankingu | Rok 2016 | Rok 2015 | Zmiana pozycji |
|---|----------|----------|----------------|
| Rozpoczynanie działalności gospodarczej | 85 | 80 | -5 |
| Zdobywanie pozwoleń na budowę | 52 | 49 | -3 |
| Podłączenie sieci elektroenergetycznej | 49 | 54 | +5 |
| Rejestrowanie własności | 41 | 39 | -2 |
| Otrzymywanie kredytu | 19 | 17 | -2 |
| Ochrona inwestorów | 49 | 46 | -3 |
| Płacenie podatków | 58 | 96 | +38 |
| Handel zagraniczny | 1 | 1 | bez zmian |
| Sądownictwo gospodarcze | 55 | 55 | bez zmian |
| Rozwiązanie problemu upadłości | 32 | 31 | -1 |

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych WBG Doing Business.

Według najnowszego raportu *Doing Business 2016* Polska zajęła 25 miejsce na 189 przebadanych państw. Trzynasta edycja prestiżowego rankingu Banku Światowego *Doing Business*, który bada przyjazność gospodarek dla przedsiębiorców, okazała się dla Polski wyjątkowo szczęśliwa. Podtrzymaliśmy dobrą passę i awansowaliśmy o 7 miejsc na najwyższą w historii 25. pozycję.

W subrankingu odnoszącym się do warunków wymiany międzynarodowej, nasz kraj znalazł się na 1 miejscu na świecie. Pierwszą pozycję zawdzięczamy skutecznemu wdrożeniu zmian legislacyjnych w zakresie odprawy celnej i udoskonalenia procedur w polskich portach.

Duży awans nas kraj osiągnął w kategorii odnoszącej się do procedur związanych z płatnością podatków i innych danych publicznych. Przed rokiem Polska pod tym względem znajdowała się na 87 miejscu, a tymczasem w tym roku w tej podkategorii uplasowaliśmy się na 58 pozycji.

Na uwagę zasługuje fakt, iż wciąż daleko nam do najlepszych, pod względem łatwości rozpoczęcia działalności gospodarczej, mimo, że rok temu awansowaliśmy w tej kategorii o przeszło 30 miejsc, to w tym roku pozostaliśmy na 85 lokacie. Autorzy rankingu wzięli pod uwagę czynności konieczne do uruchomienia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. W Polsce zajmuje to aż 30 dni, mimo iż liczba procedur związanych z uruchomieniem spółki z o.o. nie wydaje się przesadnie duża, bo jest ich tylko 4. Wniosek z tego jest tylko jeden, dopóki nie będziemy w stanie szybko załatwić formalności związanych z założeniem własnej firmy przez Internet, wówczas nadal będziemy borykać się z czasem. Wskazane jest także obniżenie kosztów jakie przedsiębiorca musi ponieść przy rejestracji m.in. podatku od czynności cywilnoprawnych, kosztów administracyjnych i notarialnych towarzyszących procedurze rejestracji.

- **Ranking konkurencyjności Światowego Forum Gospodarczego**

Obecnie w tym rankingu Polska zajmuje 41 miejsce na 140 państw. Pierwsza trójka nie zmieniała się od ostatniego roku i wygląda następująco: Szwajcaria, Singapur i Stany Zjednoczone.

Polska gospodarka pozostaje jedną z najbardziej konkurencyjnych pośród krajów z byłego Bloku Wschodniego. Niemniej jednak zdecydowanie wyprzedzają nas Estonia (30. miejsce w rankingu), Czechy (31. miejsce) oraz Litwa (36. miejsce). Dodatkowo zmniejsza się dystans między większością państw regionu a Polską. W 2015 roku w ocenach bezwzględnych tzw. scoringu Polska poprawiła się o 0,1 punktu i jest to trzeci z kolei rok wzrostu wartości indeksu. W ciągu ostatnich 10 lat Polska poprawiła w samym rankingu swoją pozycję o 6 miejsc.

Przedsiębiorcy, którzy wzięli udział w badaniu, podobnie jak w poprzednich latach, jako największy problem dla konkurencyjności polskiej gospodarki wskazali prawo podatkowe, bariery prawa pracy i nieefektywną administrację publiczną. Mocnymi stronami Polski jest natomiast niski poziom przestępczości, stabilność cen oraz stabilna sytuacja ustrojowa czy odpowiednie przepisy dewizowe.

Słabo została oceniona efektywność polskiego rynku pracy. Ankietowani przedsiębiorcy zwracali uwagę na nieoptymalne relacje pracodawcy-pracownicy, negatywny wpływ systemu podatkowego na motywację pracowników oraz odpływ netto kapitału ludzkiego. Natomiast bardzo wysoko w rankingu oceniono elastyczność kształtowania płac. Przedsiębiorcy skarżą się ponadto na nadmiar obciążeń regulacyjnych, w tym czasochłonność procedur związanych z uruchomieniem własnej działalności. W ostatnich latach dostrzegalna jest jednak pewna poprawa funkcjonowania administracji publicznej oraz etyki pracy.

Mocnymi stronami polskiej gospodarki pozostają tradycyjnie edukacja oraz duży potencjał rynkowy. W porównaniu z innymi krajami postsocjalistycznymi bariera kosztu finansowania działalności gospodarczej jest niska, przy czym jest ona jeszcze niższa jedynie w krajach, które przyjęły już euro oraz w Czechach. (http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/aktualnosci/wiadomosci_2015/WEF-2015.html, dostęp 05.05.2016 r.)

- **Indeks Wolności Gospodarczej**

Indeks Wolności Gospodarczej jest sporządzany przez The Heritage Foundation i The Wall Street Journal od 1995 roku. Jego celem jest grupowanie państw według rozwiązań, polityk realizowanych w celu zwiększania wolności gospodarczej, a tym samym promowania rozwoju i pomnażania dobrobytu narodów.

Autorzy corocznego rankingu *Index of Economic Freedom* oceniają m.in.

- 1) rządy prawa:
 - prawa własności,
 - poziom korupcji,
- 2) wielkość sektora publicznego:
 - fiskalizm,
 - wydatki publiczne,
- 3) efektywność regulacyjną:
 - warunki dla biznesu,
 - politykę monetarną,
 - rynek pracy,
- 4) otwartość rynku:
 - handel,
 - inwestycje,

- finanse.

Polska znalazła się na 39. miejscu na świecie i 18. w Europie w Indeksie Wolności Gospodarczej The Heritage Foundation i The Wall Street Journal, jak podał Warsaw Enterprise Institute (WEI). Polska uzyskała w tym roku 69,3 pkt, tj. 5,1 pkt więcej niż rok temu i najwięcej w historii rankingu (tab.2).

Tabela 2. Pozycja Polski w rankingu *Indeks Wolności Gospodarczej* z uwzględnieniem poszczególnych kategorii

| Kategoria | Podkategorie | Pozycja w rankingu | Zmiana |
|-------------------------------------|---------------------|---------------------------|---------------|
| Rządy prawa | prawa własności | 65,0 | +5,0 |
| | poziom korupcji | 61,0 | +1,0 |
| Wielkość sektora publicznego | fiskalizm | 75,5 | -6,6 |
| | wydatki publiczne | 46,5 | -0,6 |
| Efektywność regulacyjna | warunki dla biznesu | 68,7 | +1,4 |
| | rynek pracy | 58,0 | -2,4 |
| | polityka monetarna | 85,2 | +3,9 |
| Otwartość rynku | handel | 88,0 | 0 |
| | inwestycje | 75,0 | +5,0 |
| | finanse | 70,0 | 0 |

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych z WEI.

Obecny wynik rankingu jest najlepszy w historii naszego kraju. Polska, począwszy od 2012 roku, poprawiła swoją pozycję o 5,1 pkt. W tegorocznym zestawieniu na szczególną uwagę zasługuje poprawa w zakresie praw własności (+5,0), poziomu korupcji (+1,0), warunków dla biznesu (+1,4), polityki monetarnej (+3,9) oraz wolności inwestycyjnej (+5,0).

Wyniki gospodarcze Polski należy niewątpliwie uznać za sukces. Jednak na drodze ku wzrostowi i rozwojowi pojawiają się nowe wyzwania. W dłuższej perspektywie Polska będzie musiała poradzić sobie z problemem starzejącego się społeczeństwa i starać się nie wpaść w tzw. „pułapkę średniego dochodu”, czyli zahamowania poziomu dochodów na obecnym poziomie gospodarczym. Polepszenie warunków prowadzenia działalności gospodarczej może być ogromnym narzędziem pomocnym w zdobyciu i zachowaniu wysokiego poziomu konkurencyjności oraz zbudowaniu solidnych fundamentów dla zrównoważonego rozwoju. Rezygnując

z niepotrzebnych przepisów oraz ograniczając biurokrację można obniżyć koszty działania polskich przedsiębiorstw, co w konsekwencji zwiększy produktywność, jak również wzmocni wydajność i międzynarodową konkurencyjność (<http://polish.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB15-Poland-polish.pdf>, s.17, dostęp 1.05.2016 r.).

Wpływy na międzynarodowych rynkach zdobywają i poszerzają kraje, które systematycznie i wytrwale tworzą warunki sprzyjające rozwojowi sektora prywatnego. Doświadczenia Polski we wprowadzaniu reform sygnalizują, że podobne działania będą podejmowane w najbliższych latach, prowadząc do zrównoważonego wzrostu i postępu.

2.2. Analiza zmian eksportu i produktywności jako miernika konkurencyjności

Eksport zaliczany jest do tradycyjnych metod ekspansji międzynarodowej przedsiębiorstwa. Firmy zazwyczaj zaczynają swoją ekspansję zagraniczną właśnie od niego. Sprzedaż produktów i usług poza krajem pozwala przedsiębiorstwu na przystosowanie się do rynków zagranicznych i międzynarodowej konkurencji (Fonfara, Gorynia, Najlepszy, Schroeder, 2000, s. 51).

Dynamika polskiego eksportu jest zależna od ogólnoświatowych uwarunkowań koniunkturalnych, w tym szczególnie widocznych u naszych głównych partnerów handlowych, do których należą kraje z Unii Europejskiej (tab.3).

Tabela 3. Polski handel zagraniczny towarami i usługami, mld EUR, 2007-2014

| Wyszczególnienie | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Handel towarami | | | | | | | | |
| Eksport towarów | 98,1 | 112,7 | 95,3 | 117,9 | 132,3 | 140,8 | 148,9 | 157,7 |
| % eksportu ogółem | 80,9 | 81,2 | 80,9 | 81,5 | 81,8 | 81,5 | 81,5 | 82,1 |
| Import towaru | 114,2 | 135,5 | 102,6 | 128,3 | 144,7 | 148,0 | 148,2 | 157,7 |
| % importu ogółem | 86,6 | 86,6 | 85,5 | 84,6 | 85,7 | 85,1 | 85,2 | 85,3 |
| Bilans handlu dobrami | -16,1 | -22,8 | -7,3 | -10,4 | -12,4 | -7,2 | 0,7 | -0,03 |
| Handel usługami | | | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Eksport usług | 23,1 | 26,0 | 22,5 | 26,7 | 29,3 | 32,0 | 33,8 | 34,4 |
| % eksportu ogółem | 19,1 | 18,8 | 19,1 | 18,5 | 18,2 | 18,5 | 18,5 | 17,9 |
| Import usług | 17,7 | 20,9 | 17,4 | 23,4 | 24,2 | 25,8 | 25,8 | 27,2 |
| % importu ogółem | 13,4 | 13,4 | 14,5 | 15,4 | 14,3 | 14,9 | 14,8 | 14,7 |
| Bilans handlu usługami | 5,4 | 5,1 | 5,1 | 3,3 | 5,1 | 6,2 | 8,0 | 7,2 |
| Handel ogółem | | | | | | | | |
| Eksport ogółem | 121,2 | 138,7 | 117,8 | 144,6 | 161,1 | 172,8 | 182,7 | 192,1 |
| Import ogółem | 131,9 | 156,4 | 120,0 | 151,7 | 168,9 | 173,8 | 174,0 | 184,9 |
| Bilans handlu ogółem | -10,7 | -17,7 | -2,2 | -7,1 | -7,3 | -1,0 | 8,7 | 7,2 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Dane zaprezentowane w tabeli wskazują na wzrost nominalnej wartości polskiego eksportu towarów i usług w latach 2007-2014 o 58,5% ze 121,2 mld EUR do 192,1 mld EUR. Jednocześnie tym czasie wartość importu towarów i usług wzrosła o 40% z 131,9 mld EUR do 184,9 mld EUR. Należy nadmienić, iż w ciągu pierwszych sześciu latach badanego okresu Polska odnotowała ujemnie saldo w bilansie handlu towarami i usługami, jednakże w 2013 i 2014r. odnotowała saldo dodatnie.

Omawiając dane z tabeli należy zauważyć, iż udział eksportu towarów w eksporcie ogółem w całym okresie charakteryzowała lekka tendencja wzrostowa z 80,9% w 2007 r. do 82,1% w 2014 r. W tym samym czasie wartość nominalna eksportu wzrosła o 60,8% z 98,1 mld EUR do 157,7 mld EUR.

W badanym okresie wartość importu towarów wzrosła o 38,1%, chociaż ich udział w imporcie ogółem spadł z 86,6% do 85,3%. Import usług w latach 2007-2014 zwiększył się o 40,1%, podczas gdy ich udział w imporcie ogółem wzrósł z 13,4% do 14,7%.

Warto wspomnieć że kryzys światowy po 2007 r., który odbił się dość boleśnie na handlu światowym, osiągnął także Polski. Wartość polskiego eksportu w 2009 r. spadła o 20,9 mld EUR do 117,8 z 138,7 mld EUR w 2008 r. W tym czasie większe spadki nastąpiły jednak w imporcie, a wynikały one z redukcji importowanych

towarów. W sumie polski import w 2009 r. zmniejszył się o 36,5 mld EUR w odniesieniu do 2008 r. (Radło, 2015, s. 95).

Istotnym czynnikiem, który zniwelował wpływ załamania w handlu światowym w 2009 r. na polską gospodarkę były zmiany kursów walutowych (spadek wartości polskiej waluty).

Rozdział III: Skutki wynikające z przystąpienia do unii walutowej dla polskich przedsiębiorstw

3.1. Korzyści dla konkurencyjności polskich przedsiębiorstw wynikające z przyjęcia wspólnej waluty.

Dla Polski wejście do unii walutowej będzie symbolicznym sfinalizowaniem procesu integracji z pozostałymi krajami Unii Europejskiej. Może ono przyspieszyć rozwój gospodarczy kraju, a tym samym zmniejszyć dystans dzielący Polskę i państwa Europy Zachodniej. Z uwagi na ten fakt, podczas negocjacji akcesyjnych wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej nie zabiegały o zapisanie klauzuli *opt-out*, tak jak to było w przypadku Wielkiej Brytanii czy Danii (Oręziak, 2005, s. 35).

Przystąpienie do strefy euro może przynieść liczne korzyści, które dzielą się na (Ostaszewski, 2008, s. 308):

- korzyści bezpośrednie, które tyczą się jednorazowej i trwałej zmiany warunków prowadzenia działalności gospodarczej, są one widoczne natychmiast po akcesji do strefy euro,
- korzyści długookresowe, wywodzą się z procesów dostosowawczych pobudzonych poprzez przyjęcie euro.

Do bezpośrednich korzyści z przyjęcia przez Polskę waluty euro można zaliczyć następujące efekty tj.:

1. Wyeliminowanie kosztów transakcyjnych związanych z istnieniem kursu wymiany złotego na euro. Posiadanie jednej waluty umożliwiło przedsiębiorstwom z państw Unii Europejskiej obniżyć m.in. (Ostaszewski, 2008, s. 309):

- bezpośrednie koszty finansowe, które mają postać marży pomiędzy kursem kupna i sprzedaży waluty obcej, opłat wynikających z wymiany walut, a także kosztów wynikających z zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym,
- koszty administracyjne, które wydatkowane są w związku z prowadzeniem operacji walutowych, kosztami alternatywnymi związanymi z mniejszą efektywnością zarządzania środkami finansowymi oraz dłuższego transferu walut obcych.

Redukcja kosztów transakcyjnych pozwala obniżyć ceny, uzyskać większy zysk, jak również umożliwia rozwój w obrębie całego wspólnego rynku walutowego. Stopień otwarcia gospodarki jest tym czynnikiem, który ma wpływ na wielkość wyżej

wymienionych kosztów, dlatego też im gospodarka jest bardziej otwarta, tym większe są korzyści ze spadku kosztów transakcyjnych.

Przedsiębiorstwa polskie korzyść tę powinny odczuć niemal natychmiast po zamianie złotego na euro. Małe znaczenie i niestabilność polskiej waluty powoduje, że przedsiębiorcy obarczeni są większymi kosztami transakcyjnymi. Pozbycie się ich powinno korzystnie odbić się na potencjale finansowym rodzimych firm. Wszakże obliczenie, jak duża to będzie skala obniżki jest niezwykle trudne (Gorynia, Jankowska, 2011, s. 119-120).

2. Wylimitowanie ryzyka kursowego pomiędzy Polska a strefą euro. Pozbycie się ryzyka kursowego znacznie poprawia warunki prowadzenia działalności gospodarczej, poprzez uruchomienie procesów dostosowawczych w sferze handlu oraz inwestycji krajowych i zagranicznych. Przede wszystkim, eliminacja wahań kursowych obniża niepewność eksporterów i importerów, co do przyszłego poziomu kosztów i przychodów, przez co pobudza rozwój i wymianę handlową. Następnie, stabilny kurs walutowy redukuje związane z danym krajem ryzyko inwestycyjne, sprzyjając napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Kolejno, rezygnacja z własnej waluty przyczynia się do spadku krajowych stóp procentowych, z uwagi na eliminację zawartej w nich premii za ryzyko kursowe (https://www.nbp.pl/publikacje/o_euro/korzysci_euro_2004.pdf, dostęp 30.04.2016).

3. Obniżkę stóp procentowych. Jedną z najistotniejszych korzyści przystąpienia Polski do unii walutowej jest związany z nią spadek krajowych stóp procentowych. Ryzyko kursowe tuż obok ryzyka niewypłacalności, płynności, a także oczekiwań, co do zmian kursu walutowego jest jednym z trzech składników objaśniających różnice w poziomie stóp procentowych w poszczególnych krajach. W związku z wahaniami kursowymi rentowność aktywów denominowanych w złotych charakteryzuje się dużą zmiennością. Przyczynia się to do wzrostu prognozy rentowności, przy jakim niechętni ryzyku inwestorzy są gotowi udostępnić kapitał, a także do zachowania się w Polsce wyższych stóp procentowych, a niżeli w strefie euro. Premia za ryzyko kursowe ma duże znaczenie w krajach o stosunkowo niskiej wiarygodności polityki makroekonomicznej. O wysokości tej premii decyduje zaufanie, jakim inwestorzy obdarzają daną gospodarkę. Badania wskazują, że po przystąpieniu Polski do unii monetarnej można się spodziewać spadku długoterminowych krajowych stóp procentowych o około 150-

200 punktów bazowych (https://www.nbp.pl/publikacje/o_euro/korzysci_euro_2004.pdf, dostęp 30.04.2016).

4. Zmniejszenie kosztów zabezpieczania się przed ryzykiem kursowym. Obecnie euro jest walutą krajów, których udział w polskim handlu zagranicznym jest największy. Miało to więc, już od początku pojawienia się nowej waluty europejskiej ogromny wpływ na polskie przedsiębiorstwa. W zależności od państwa, sektora czy wielkości przedsiębiorstwa przebieg zamiany własnej waluty na euro miało różne tempo. Dlatego trudno było przewidzieć kiedy to firmy zdecydują się na przestawienie na wspólną walutę, było to wszakże w tamtym okresie dobrowolne (Miklaszewski, 2003, s. 95).

Polskie firmy, by pozostać konkurencyjnym na rynku, szybko zdecydowały się na możliwość przejścia na euro w rozliczeniach, fakturowaniu itp., oczywiście w przypadku gdy kontrahent sobie tego życzył.

Euro już na samym początku swojego istnienia przyniosło polskim przedsiębiorstwom zajmującym się handlem międzynarodowym wiele korzyści (Miklaszewski, 2003, s. 97-98):

- zmniejszenie kosztów transakcyjnych związanych z operacjami zabezpieczającymi przed ryzykiem kursowym,
- zmniejszenie kosztów obsługi bankowej, poprzez zastąpienie rachunków bankowych prowadzonych w wielu walutach, jednym rachunkiem w euro,
- zniwelowanie wcześniej ponoszonych kosztów zakupu, sprzedaży walut narodowych,
- większą przejrzystość cen dzięki euro, która umożliwiała dogodniejszy wybór zagranicznych dostawców i odbiorców - łatwiej było porównać oferty przedstawione w tej samej walucie,
- szerszą i korzystniejszą cenowo ofertę usług bankowych, z uwagi na zaostrenie się konkurencji między instytucjami finansowymi,
- uproszczenie procesu zarządzania gotówką oraz aktywami wyrażonymi w walutach obcych,
- łatwiejsze pozyskiwanie funduszy przez firmy, z uwagi na spadające koszty emisji akcji i obligacji,
- łatwiejszą ekspansję na rynki krajów członkowskich unii monetarnej.

Wejście do strefy euro powoduje eliminację wyżej wspomnianych kosztów transakcyjnych oraz likwidację ryzyka kursowego, co przyczyni się do lepszej

porównywalności cen, a także prowadzi do wzrostu konkurencyjności na rynku. Przyjęcie nowej waluty wpłynie na lepszą alokację kapitału i pracy, a także wywoła presję na efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów. W rezultacie zwiększy się wydajność czynników wytwórczych (Ostaszewski, 2008, s. 311).

Przystąpienie do unii monetarnej wpłynie z całą pewnością pozytywnie na wzrost konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Długotrwały horyzont inwestycyjny, zwiększona mobilność kapitału, presja konkurencyjna, a także wzrost zdolności dostosowawczych przedsiębiorstw są najważniejszymi następstwami członkostwa w Unii Gospodarczej i Walutowej. Należy jednakże podkreślić, iż wymienione korzyści będą widoczne dopiero w dalszej perspektywie czasowej. W początkowej fazie przedsiębiorstwa będą musiały poradzić sobie z prawdopodobnym pogorszeniem się konkurencyjności, chociażby z powodu wystąpienia szoku asymetrycznego, bądź też nadmiernej presji płacowej. Konsekwencją takiego stanu mogą być mniejsze zyski przedsiębiorstw, ograniczenie zatrudnienia, w efekcie którego wzrośnie bezrobocie, jak również bankructwa. Krótkotrwałe negatywne następstwa przyjęcia wspólnej waluty w dużej mierze zależą od zdolności adaptacyjnych firm, a także od elastyczności rynku pracy (Orłowski, 2003, s. 105-106).

3.2. Koszty i zagrożenia dla konkurencyjności polskich przedsiębiorstw wynikające z przyjęcia wspólnej waluty

Wraz z korzyściami, jakie niesie ze sobą przystąpienie Polski do unii monetarnej występują także ewentualne koszty integracji. Są to pochodne dwóch rodzajów problemów dotyczących gospodarczych (Ostaszewski, 2008, s. 313):

- przyjęcia przez każdy kraj Unii Europejskiej zaakceptowanego w ramach UGW wskaźnika inflacji,
- ograniczonej możliwości adaptacji mniejszych i słabszych ekonomicznie państw wchodzących w skład UE do wszelkich zakłóceń gospodarczych.

- **Koszty długookresowe**

Bardzo istotne jest przyjęcie dostatecznie długich okresów do osiągnięcia zbieżności stóp inflacji w państwie ze wskaźnikami obowiązującymi w strefie euro. Związane jest to z możliwością wystąpienia kosztów społecznych, które mogą się pojawić w wyniku wpłynięcia przez dany wskaźnik na ujawnienie się innego poziomu

bezrobocia aniżeli miało by to miejsce w przypadku samodzielnie prowadzonej polityki kraju.

Najważniejszym kosztem przyjęcia wspólnej waluty jest rezygnacja z samodzielnej polityki pieniężnej i kursowej. Oznacza to iż, decyzje związane z obowiązującym w państwie poziomem stóp procentowych nie będą już zapadać w Narodowym Banku Polskim, a w Europejskim Banku Centralnym. O jednakowym poziomie stopy procentowej dla wszystkich państw UGW współdecydują przedstawiciele państw należących do Eurosystemu. Poza tym, kurs waluty krajowej nie będzie się już mógł swobodnie zmieniać w relacji do obcych walut, co się tyczy relacji do euro zostanie on nieodwracanie usztywniony, natomiast o jego relacji do innych walut decydować będą notowania euro na międzynarodowych rynkach finansowych.

Przeniesienie tych kompetencji należy uznać za koszt, ponieważ mocno ogranicza ono niezależność naszego kraju w kształtowaniu polityki pieniężnej i kursowej, bowiem przy podejmowaniu decyzji w sprawie stóp procentowych EBC kieruje się interesem strefy euro jako całości. Można więc przypuszczać, iż stopa procentowa Europejskiego Banku Centralnego prawdopodobnie w przyszłości różnić się będzie od tej, którą wyznaczyłby Narodowy bank Polski. Nie ma jednak pewności, że ewentualne niedopasowanie stóp procentowych EBC do potrzeb naszej gospodarki okaże się wysokim kosztem.

Ograniczenia dotkną także politykę fiskalną naszego kraju, nie będzie ona jednak scentralizowana z pozostałymi krajami UGW. Doświadczenia ostatniego kryzysu strefy euro pokazały, iż stabilność unii walutowej nie może być zachowana bez restrykcji w zakresie prowadzenia polityki fiskalnej przez poszczególne państwa. Na nasze państwo, jako członka strefy euro, będą mogły zostać nałożone kary finansowe za nieprzestrzeganie dyscypliny finansów publicznych, a także posunięć zmierzających do ograniczenia nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej, gdyby taka wystąpiła. Wprowadzone ograniczenia dla polityki fiskalnej mogą jednakże przyczynić się zachowania stabilności makroekonomicznej, jak również wiarygodności Polski na rynkach międzynarodowych. Rezygnację z niezależnego formowania polityki pieniężnej i kursowej, a także w pewnych aspektach polityki fiskalnej, należy oceniać w szerszym kontekście, jako dobrowolną rezygnację Polski ze stosowania określonych środków polityki makroekonomicznej w imię uzyskania innych możliwości działania bądź korzyści.

Duże zaniepokojenie budzi, fakt braku wiedzy odnośnie do podejścia do prowadzenia polityki makroostrożnościowej przez Europejski Bank Centralny, który wspólnie z władzami państwowymi będzie współodpowiedzialny za jej prowadzenie w ramach unii bankowej. Z punktu widzenia nowo przyjętych państw strefy euro sposobność prowadzenia autonomicznej polityki makroostrożnościowej na poziomie krajowym stanowi ważną rzecz z uwagi na możliwość dostatecznego zabezpieczenia się przed następstwami wystąpienia szoków asymetrycznych, a także różnorodnych reakcji gospodarek na szoki wspólne. Zwłaszcza dla państw, które przechodzą proces konwergencji brak możliwości skorzystania z określonej dla nich polityki makroostrożnościowej, wiązało by się z zwiększonym ryzykiem pojawienia się negatywnych zjawisk, w tym związanych z przesadnym wzrostem akcji kredytowej banków.

- **Koszty krótkookresowe i jednorazowe**

Z określonymi kosztami oraz trudnościami należy liczyć się zwłaszcza w krótkim okresie czasu. Wyliczenia innych państwa z 2001 r. wskazują, że koszty wprowadzenia euro do obiegu gotówkowego nie były wysokie, wynosiły mniej więcej 0,2-0,5% PKB. Obecnie w związku z tym iż, euro istnieje już w postaci pieniądza gotówkowego koszty powinny być niższe. Podzielią się nimi administracja publiczna, instytucje finansowe, przedsiębiorstwa niefinansowe i będą się wiązać z takimi działaniami jak: wytworzenie oraz dystrybucja banknotów i monet, adaptacja systemów informatycznych, przystosowanie maszyn i urządzeń, szkolenia pracowników i urzędników, a także kampania informacyjna (http://www.mf.gov.pl/c/document_library/get_file?uuid=07c87af5-0dfc-4ea1-857f-146fc34cc5ad&groupId=764034, dostęp 05.05.2016 r.).

Kosztem jednorazowym będzie wkład kapitałowy do Europejskiego Mechanizmu Stabilności, do zdeponowania którego nasz kraj będzie zobligowany wstępując do strefy euro. Polska poniesie także koszty związane z przystąpieniem do unii bankowej, gdyż fundusze pomocowe niezbędne do jej skutecznego działania będą finansowane ze składek instytucji objętych mechanizmami wsparcia, co oznacza, że na polskie instytucje finansowe mogą zostać nałożone wyższe niż do tej pory składki. Równocześnie z wejściem do strefy euro Narodowy Bank Polski zostanie zobowiązany do wpłacenia udziału w kapitale EBC zgodnie z kluczem subskrypcyjnym. Udział NBP w kapitale EBC od 1 stycznia 2014 r. wynosi 5,123% czyli 554,57 mln EUR, jednak

w związku z derogacją opłacony kapitał wynosi 20,8 mln EUR. Resztę NBP przeleje na rzecz EBC z dniem przyjęcia euro w Polsce.

Zgodnie z wyliczeniami NBP prawdopodobny wzrost cen w wyniku zaokrągleń po zmianie waluty wyniósł by w Polsce w zależności od przyjętych założeń od 0,04% do 2,56%. Twórcy badania uznają za najbardziej potencjalny wzrost cen rzędu ok. 0,5%. By przeciwdziałać *iluzji euro* konieczne jest przyjęcie rozwiązań instytucjonalnych, które pomogły by zapobiec błędnemu postrzeganiu cen (http://www.mf.gov.pl/c/document_library/get_file?uuid=07c87af5-0dfc-4ea1-857f-146fc34cc5ad&groupId=764034).

Reasumując, prawdopodobne korzyści i koszty obecności Polski w strefie euro, należy stwierdzić, że polskie przedsiębiorstwa mają dużą szansę, by zyskać na przyjęciu euro, jednakże będą musiały wiele zainwestować, żeby dobrze przygotować się do nowej sytuacji. Doświadczenia małych i średnich przedsiębiorstw ze słabiej rozwiniętych państw takich jak Hiszpania czy Portugalia, wskazują, że firmom tych krajów w momencie wejścia do unii monetarnej łatwiej było zaistnieć na rynku europejskim, a ich produkty i usługi stały się bardziej rozpoznawalne i dostępne. Polscy przedsiębiorcy powinni uczyć się poprzez doświadczenia krajów znajdujących się już w strefie euro, muszą wyzbyć się przeświadczenia, jakoby waluta euro zagrażała ich dalszej działalności. Polskie małe i średnie przedsiębiorstwa, chcąc odnieść sukces w Unii Europejskiej powinny dążyć do obniżenia kosztów własnych, podnieść jakość swoich produktów i usług oraz zaspokoić oczekiwania wymagających kontrahentów.

Zakończenie

Przedsiębiorstwa w obecnych czasach muszą w bardziej dynamiczny i skuteczny sposób działać na tym nadzwyczaj konkurencyjnym rynku, postępować stosownie do zaplanowanej strategii, dopełniając ją ciągami schematów oraz wskaźników przedstawiających sytuację w otoczeniu. Ważnym czynnikiem zwiększającym konkurencyjność jest umiejętność wyróżniania się spośród innych podmiotów.

Za najważniejszy motor napędowy i rozwojowy dla Polski należy uznać jej przystąpienie do Unii Europejskiej. Uczestnictwo w tej organizacji stało się siłą zewnętrzną wymuszającą pozytywne zmiany w kraju. Wspólny rynek europejski umożliwił napływ do kraju inwestycji zagranicznych, w wyniku których wiele osób znalazło zatrudnienie. Ponadto członkostwo wpłynęło na zmiany w strukturze wydatków budżetowych, coraz większe znaczenie zaczęły odgrywać wydatki na rozwój infrastruktury, innowacji oraz sferę B+R, co istotnie poprawiło konkurencyjność Polski na rynkach międzynarodowych.

Polska wraz z przystąpieniem do Unii Europejskiej zobowiązała się do przyjęcia wspólnej waluty, co jest następstwem kolejnego etapu integracji, jakim jest członkostwo w Unii Gospodarczo-Walutowej. W tej chwili kraj zachowuje status uczestnika z derogacją, czyli czasowym zawieszeniem pewnych praw i obowiązków związanych z rzeczywistym uczestnictwem w organizacji.

Samodzielne prowadzenie polityki pieniężnej, a także swobodne kształtowanie kursu polskiej waluty w odniesieniu do obcych walut może być równie korzystne dla formowania konkurencyjności gospodarki, jak przyjęcie wspólnej, europejskiej waluty. W długim okresie posiadanie przez Polskę stabilnej i rozpoznawalnej na świecie waluty może jednak wzmocnić eksport oraz trwale podnieść pozycję konkurencyjną państwa.

Literatura:

Pozycje książkowe i artykuły:

Dornbusch R., Fisher S., (1984), *Macroeconomics*, McGill-Hill Book Company, Nowy Jork .

Fonfara K., Gorynia M., Najlepszy E., Schroeder J.,(2000), *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, AE, Poznań.

Gorynia M., (1998) *Konkurencyjność przedsiębiorstwa - próba konceptualizacji i operacjonalizacji* [w:] *Strategia przedsiębiorstw w warunkach konkurencji międzynarodowej*, E. Najlepszy (red), AE, Poznań.

Gorynia M., Jankowska B., (2011) *Wejście Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa.

Lipiec - Zajchowska M., (2000), *Metody i modele oceny konkurencyjności gospodarki*, [w:] *Międzynarodowa konkurencyjność Polski*, Wydział Zarządzania UW, Warszawa.

Lis S., (2000) *Konkurencyjność gospodarcza jako warunek bezpieczeństwa zewnętrznego* [w:] *Zarządzanie bezpieczeństwem*, Międzynarodowa Konferencja Naukowa, P. Tyrała (red), Kraków.

Lubiński M., (1995), *Konkurencyjność gospodarki. Pojęcia i sposoby mierzenia*. [w:] *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski - uwarunkowania i perspektywy*, Raporty. Studia nad konkurencyjnością, IRiSS, Warszawa.

Miklaszewski S., (2003), (red) *Polska a euro- szanse i wyzwania*, Instytut Studiów Strategicznych, Kraków.

Misala J., (2000) *Istota i mierniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, SGH, Warszawa.

Misala J., Ślusarczyk B., (1999), *Ocena międzynarodowej konkurencyjności czynnikowej Polski w okresie transformacji w świetle wyników badań empirycznych* [w:] *Handel zagraniczny. Metody, problemy, tendencje*, Materiały VII Ogólnopolskiej Konferencji Naukowej K. Budzowski, S. Wydymus, AE w Krakowie, Kraków.

Pilarska Cz., (2010), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki polskiej na tle innych państw Europy Środkowo-Wschodniej nowo przyjętych do Unii Europejskiej* [w] *Polska wobec procesów globalizacji. Aspekty społeczno-ekonomiczne*, Z. Dach (red), PTE, Kraków.

Porter M.E., (2001), *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.

Radło M.J., (2008), *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Uwagi na temat definicji czynników i miar* [w:] W. Bieńkowski i inni, *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarki w kontekście globalizacji- wstępne wyniki badań*, Prace i materiały Instytutu Gospodarki Światowej, Warszawa.

Radło M.J., (2015) *Wpływ globalnego kryzysu na konkurencyjność polskiego handlu zagranicznego oraz bilans płatniczy Polski w latach 2007-2014*, [w] *Polska raport o konkurencyjności 2015. Innowacje a pozycja konkurencyjna polskiej gospodarki w latach 2007-2014*, A.M. Weresa (red), SGH, Warszawa.

Skawińska E., (2002), *Konkurencyjność przedsiębiorstw- nowe podejście*, PWN, Warszawa.

Orłowski W., (2003), *Wpływ członkowska w strefie euro na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*, [w] *Gospodarka Polski przed wejściem do Unii Europejskiej*, PTE, Warszawa.

Ostaszewski J., (2008), *Polska w strefie euro. Szanse i zagrożenia*, SGH, Warszawa.

Publikacje i artykuły zamieszczone na stronach internetowych:

Doing Business w Polsce, <http://polish.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB15-Poland-polish.pdf>.

Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro, 2014, http://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2014/20141120_raport_wyzwania_integracji_ze_strefa_euro.pdf.

Euro w Polsce. Czy polska poniesie koszty? http://www.mf.gov.pl/c/document_library/get_file?uuid=07c87af5-0dfc-4ea1-857f-146fc34cc5ad&groupId=764034.

Global Competition. A New Reality, The Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness, IJ.S. Government Printing Office, Waszyngton 1985.

Institute for Management Development,

<http://www01.imd.ch/documents/weclcontent/Fundamentals.pdf>

Polska wyżej w rankingu konkurencyjności badania WEF, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/aktualnosci/wiadomosci_2015/WEF-2015.html.

Raport z korzyści, kosztów przystąpienia Polski do strefy euro, https://www.nbp.pl/publikacje/o_euro/korzysci_euro_2004.pdf.