

Magdalena Hryniewicka

# Polskie przedsiębiorstwa – koszty i korzyści przystąpienia do strefy euro

**Proces integracji walutowej, jak pokazały doświadczenia krajów członkowskich Unii Europejskiej, może przebiegać bez większych problemów. Jednak, aby maksymalnie neutralizować ewentualne zagrożenia związane z wejściem do unii walutowej, a jednocześnie czerpać z tego jak największe korzyści, należy na wielu różnych płaszczyznach podejmować przemyślane działania. Powinny one być wynikiem szerokich konsultacji m.in. z partnerami społecznymi, przedsiębiorcami i ich zrzeszeniami czy izbami gospodarczymi. Znaczącym wsparciem mogłaby być także wolna od emocji i politycznych sporów debata ekspercka. Tylko wspólnie wypracowane rozwiązania przyczynią się do płynności tego procesu.**

Celem artykułu jest analiza kosztów i korzyści przystąpienia do strefy euro z punktu widzenia przedsiębiorstw. Ważne zatem jest, aby proces wymiany waluty nie przyczynił się do pogorszenia ich sytuacji finansowej, a tym samym nie przełożył się negatywnie na gospodarkę kraju. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej zaprezentowano rozmiary handlu zagranicznego przedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce w ramach UE, w drugiej został omówiony stan wiedzy na temat kosztów i korzyści dla przedsiębiorstw. W części trzeciej przedstawiono doświadczenia wybranych krajów i podejmowane

przez nich działania na rzecz przedsiębiorstw, które miały im ułatwić przejście przez proces integracji walutowej.

## Rozmiary handlu zagranicznego przedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce z krajami UE

Zmiany struktury geograficznej obrotów towarowych zachodziły w przekroju kontynentalnym oraz głównych ugrupowań krajów. Z punktu widzenia rozwoju polskiej gospodarki, a tym samym przedsiębiorstw w niej funkcjonujących, istotny jest eksport towarów, dóbr oraz usług.

Dynamika polskiego eksportu do krajów gospodarczo rozwiniętych, obejmujących obroty z krajami Unii Europejskiej i EFTA, nieznacznie spadła w 2013 r. w porównaniu z 2012 r., choć jego udział jest stosunkowo wysoki. Warto zauważyć, że w 2013 r., podobnie jak w latach poprzednich, odnotowano szybszy wzrost eksportu do państw rozwijających się niż na rynki gospodarczo rozwinięte. Przełożyło się to na nieznaczne zmniejszenie udziału krajów rozwiniętych w polskim eksporcie. Zatem można stwierdzić, że przedsiębiorstwa eksportujące poszukują alternatywnych, pozaeuropejskich rynków zbytu, tym samym dostosowują się do bieżącej sytuacji gospodarczej na rynkach swoich partnerów handlowych.

Dokładniejszych informacji o rozmiarach handlu Polski z krajami unijnymi dostarcza analiza danych z tab. 2, przed-

stawiająca zmiany w eksporcie i imporcie. Sytuacja w handlu zagranicznym z krajami unijnymi była dość zróżnicowana. W odniesieniu do eksportu przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą w Polsce, dominującym na tle wszystkich krajów unijnych w 2013 r. był rynek niemiecki (33 proc. udziału) i taka tendencja utrzymuje się od lat. W przypadku Wielkiej Brytanii, Czech, Francji oraz Włoch udział ten wahał się od 5,8-8,7 proc. Natomiast w przypadku 17 krajów unijnych eksport nie przekroczył poziomu 3 proc.

W odniesieniu do importu, niekwestionowanym partnerem handlowym także były Niemcy – udział 37 proc. Na drugim miejscu znalazły się Włochy (9,3 proc. udziału w imporcie wśród krajów unijnych). Znaczącą ilość towarów, dóbr i usług przywożono do Polski z Holandii – 6,6 proc., Francji – 6,5 proc. oraz Czech – 6,3 (tablica 2).

Nieco odmiennie kształtuje się sytuacja zarówno na rynku eksportu jak i importu w 2013 r. w porównaniu z 2012 r.

Uwzględniając to kryterium z tablicy 2 pojawia się wiele wniosków, a wśród ważniejszych wymienić należy:

Ogółem wartość polskiego eksportu

w 2013 r. w porównaniu z 2012 r. wzrosła o 6,6 proc. (tj. 7,2 mld euro). W tym samym czasie wartość polskiego importu na rynki krajów unijnych rosła zdecydowanie wolniej, czyli 3,6 proc. (tj. 3,2 mld euro).

Spośród rynków unijnych najszybciej wzrósł polski eksport do siedmiu krajów, tj.: Bułgarii 42,9 proc. (225 mln euro), Malty 44,4 proc. (16,6 mln euro), Łotwy 33,5 proc. (328 mln euro), Hiszpanii 20,7 proc. (0,6 mld euro), Belgii 14,3 proc. (427 mln euro), Węgier 13, proc. (478 mln euro) oraz Finlandii 10,8 proc. (116 mln euro).

Wśród państw UE, spadki eksportu odnotowano w przypadku pięciu rynków unijnych (kraje te należą jednocześnie do strefy euro), jest to: Holandia 4,3 proc. (tj. 276 mln euro), Włochy 3,7 proc. (260 mln euro), Estonia 5,3 proc. (46 mln euro), Cypr 4,9 proc. (10 mln euro) oraz Luksemburg 1,1 proc. (2 mln euro).

Nieznacznie wolniej niż w skali ogólnej zwiększył się w 2013 r. wywóz towarów-dóbr-usług do naszego najważniejszego partnera handlowego – Niemiec (7,9 proc., czyli ponad 2,8 mld euro). Zatem z Niemcami nastąpiła istotna korzystna zmiana bilansu obrotów – ponad 2-krot-

Tablica 1 **Obroty handlu zagranicznego według grup krajów w 2012-2013 (w %)**

rok	ogółem	w tym:					
		OECD	kraje rozwinięte		kraje rozwijające się	kraje Europy śród.-wsch.*	
		razem	UE**	EFTA			
<b>Import</b>							
2012	100	66,2	64,6	57,5	2,3	19,5	15,9
2013	100	67,2	66,0	58,5	2,7	20,4	13,6
<b>Eksport</b>							
2012	100	79,8	82,3	76,1	2,6	8,1	9,6
2013	100	78,9	81,9	75,0	2,8	8,7	9,4

\* bez Chorwacji

\*\* uwzględniono Chorwację w 2013 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS [2014], s. 51.

nie wyższa dynamika eksportu niż importu przełożyła się na zwiększenie nadwyżki o blisko 1,7 mld euro.

Import z UE w 2013 r. w porównaniu z rokiem 2012 wzrósł natomiast o 3,5 proc. (tj. 3,2 mld euro), czyli 1,6 pkt. proc. szybciej niż przeciętnie o 3 pkt. proc. wolniej niż eksport na te rynki. Przełożyło się to na wzrost nadwyżki z UE o blisko 3,8 mld euro, w tym z rynkami strefy euro o 2,1 mld euro, a z pozostałymi państwami unijnymi o 1,7 mld euro.

Wśród ważniejszych rynków importowych najszybciej, w stosunku do roku poprzedniego, zwiększył się przywóz towarów, dóbr i usług z: Litwy 19,9 proc. (tj. 176 mln euro), Rumunii 13,2 proc. (131 mln euro), Irlandii 13 proc. (116 mln euro), Wielkiej Brytanii 9,2 proc. (346 mln euro), Hiszpanii 6,3 proc. (200 mln euro), Austrii 6,2 proc. (162 mln euro) oraz Belgii 5,4 proc. (185 mln euro).

Import w odniesieniu do pięciu krajów: Austrii, Danii, Estonii, Hiszpanii oraz Łotwy, w ujęciu procentowym był na zbliżonym poziomie w granicach 6,2–6,9 proc., natomiast w ujęciu wartościowym różnice były znaczące i wyniosły od 8,3 mln euro w Estonii do ponad 200 mln euro w przypadku Hiszpanii.

Spadek importu odnotowano natomiast w przypadku 5 rynków należących do strefy euro, w tym: Finlandii 4,5 proc. (tj. 61 mln euro), Słowacji 3,5 proc. (113 mln euro), Francji 0,3 proc. (10 mln euro), Malty 6,5 proc. (1,8 mln euro) oraz Słowenii 0,6 proc. (3,3 mln euro).

Trzy kraje – Słowacja, Francja, Finlandia – z którymi odnotowano spadki importu, znalazły się w grupie 16 rynków UE, z którymi w 2013 r. odnotowano poprawę salda wymiany – wzrost odpowiednio: ok. 480 mln euro, ok. 320 mln euro oraz o ok. 180 mln euro.

Istotna korzystna zmiana bilansu obrotów w 2013 r. w odniesieniu do 2012 r. nastąpiła także z pięcioma krajami: (a) Czechami, gdzie szybszy wzrostu

eksportu (5,8 proc.) niż importu (1,8 proc.) spowodował, że nadwyżka wzrosła o niespełna 430 mln euro; (b) Węgrami, gdzie w rezultacie szybkiego zwiększenia eksportu (13,8 proc.), który był prawie 5-krotnie szybszy niż importu (2,8 proc.) dodatnie saldo obrotów zwiększyło się o ok. 0,4 mld euro; (c) Hiszpanią, w której w 2012 r. saldo obrotów było na poziomie ujemnym 0,3 mld euro w 2013 r., odnotowano nadwyżkę w wysokości ok. 80 mln euro; (d) Szwecją, w przypadku której nastąpił wzrost eksportu (9,4 proc.) przy nieznacznym zwiększeniu importu (0,8 proc.) co przyczyniło się do zwiększenia nadwyżki o ok. 340 mln euro; (e) Łotwą, w obrotach z którą odnotowano dynamiczny wzrost eksportu (33,5 proc.), który był 5-krotnie szybszy niż importu, w efekcie nastąpiło zwiększenie nadwyżki o nieco ponad 0,3 mld euro.

### **Koszty i korzyści z przystąpienia do strefy euro – stan wiedzy**

Przystąpienie Polski do strefy euro jest tematem dyskusji wielu środowisk naukowych, ekspertów czy też polityków. Raporty poruszające tę problematykę w większości przedstawiają pozytywne efekty w skali całej gospodarki [NBP, 2004, 2009], ale także przedsiębiorstw [Marczewski, 2008; Gorynia, Jankowska, 2011]. Wśród ważniejszych korzyści potwierdzonych licznymi badaniami należy wymienić:

- spadek kosztów transakcyjnych wymiany waluty krajowej na euro oraz spadek ryzyka kursowego w odniesieniu do transakcji rozliczanych w euro [Bris, et al., 2002; Bartman, Karolyi, 2006; Nguyen et al., 2007; Capstaff, et al., 2007],
- wzrost wymiany handlowej wśród krajów należących do strefy euro [Baldwin, 2006],
- poprawę dostępności do kapitału i spadek jego kosztu, będące efektem rozwoju i integracji rynku finansowego

[Baele, et al., 2004; Cappiello, et al., 2006],

- stabilizację cen spowodowaną większą ich transparentnością i wzrostem konkurencji rynkowej [Angeloni, 2006].

Z przyjęciem wspólnej waluty wiąże się także zagrożenia. Zarówno przedsiębiorstwa jak i konsumenci, najczęściej obawiają się wzrostu cen produktów, dóbr oraz usług. Nie jest to uzasadnione, bowiem jak wynika z doświadczeń innych krajów, nie odnotowano w nich lawinowego wzrostu cen [Adamiec, 2010]. War-

to także zaznaczyć, że o nieuchronności wzrostu cen pisze się na łamach prasy, do tematu nawiązują także wypowiedzi polityków i innych postronnych osób, które nie znając mechanizmów funkcjonowania gospodarki w bardzo uproszczony sposób przedstawiają swoje racje. W praktyce, po wprowadzeniu wspólnej waluty wzrost cen w krajach był zróżnicowany i podyktowany wieloma innymi czynnikami, nie tylko stosowaniem zaokrągleń. Wśród ważniejszych czynników warto wymienić m.in.: poziom rozwoju gospodarczego, wysokość deficytu czy długu publicznego

**Tablica 2 Obroty handlu zagranicznego Polski z przedsiębiorstwami krajów UE w 2012 i 2013 roku (w mln euro)**

Kraje	import		eksport	
	2013	2012	2013	2012
ogółem	91 803,5	88 580,7	116 292,8	109 080,0
Niemcy	34 005,7	32 835,8	38 887,5	36 057,0
Włochy	8 356,4	8 079,9	6 691,3	6 951,4
Holandia	6 079,9	5 991,3	6 150,5	6 426,7
Francja	5 990,6	6 010,2	8 702,8	8 404,2
Czechy	5 755,3	5 656,3	9 596,3	9 066,8
Wielka Brytania	4 109,1	3 763,0	10 078,9	9 707,5
Belgia	3 621,4	3 436,4	3 424,2	2 996,4
Hiszpania	3 365,4	3 165,3	3 447,0	2 855,8
Słowacja	3 116,5	3 229,6	4 090,6	3 725,1
Szwecja	2 948,5	2 925,9	4 207,2	3 845,7
Austria	2 788,7	2 626,5	2 729,1	2 716,0
Węgry	2 583,2	2 513,4	3 947,9	3 469,5
Dania	1 929,2	1 804,9	2 622,8	2 449,0
Finlandia	1 286,1	1 347,2	1 192,6	1 076,5
Rumunia	1 124,7	993,3	2 313,1	2 169,7
Litwa	1 062,1	885,6	2 357,3	2 284,5
Irlandia	1 013,0	896,3	505,3	480,9
Słowenia	536,6	539,9	482,2	470,5
Portugalia	450,6	418,2	499,5	460,5
Bułgaria	373,7	312,3	750,9	525,5
Luksemburg	307,6	301,4	174,7	176,7
Grecja	300,9	301,0	544,2	512,5
Łotwa	243,7	228,5	1 309,8	981,4
Cypr	188,7	156,8	201,9	212,2
Estonia	134,3	126,0	838,9	885,5
Chorwacja*	97,4	–	327,6	–
Malta	26,1	27,9	54,0	37,4
niewyszczególniony kraj	7,9	7,8	156,5	135,2

\* uwzględniono Chorwację w 2013 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS [2013, 2014].

oraz czas potrzebny do wdrożenia odpowiednich narzędzi. W literaturze wymienia się także nadmierną inflację, jako negatywny skutek przyjęcia waluty euro. Pomimo że statystyki tego nie potwierdzają, nie powinno się tego zjawiska wyolbrzymiać ani też marginalizować [Torój, 2010; Angeloni, et al., 2006]. Panująca w tej kwestii powszechna opinia może wynikać m.in. z obawy przed działaniami spekulacyjnymi.

Z punktu widzenia przedsiębiorstw, koszty i korzyści z przystąpienia do strefy euro zostały także przeanalizowane na podstawie wyników badań ankietowych [Gorynia, Jankowska, 2011]. Pytania zostały podzielone na trzy grupy. Pierwsza dotyczyła zmian, jakie mogą wystąpić w otoczeniu przedsiębiorstw po wejściu Polski do strefy euro. Druga odnosiła się do poziomu konkurencyjności firmy i wpływie euro na jej zmianę, potencjał czy strategię. Natomiast trzecia skupiona była na problemie umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa. Ze względu na ograniczenia objętościowe i tematykę niniejszego artykułu, przedstawiono tylko wyniki odnoszące się do pierwszej grupy pytań.

Ogółem, badane przedsiębiorstwa oczekują, że przyjęcie przez Polskę waluty euro podniesie ich poziom konkurencyjności (ocena 3,58). Odpowiedzi w tej kwestii różnicowała wielkość przedsiębiorstwa. Największymi optymistami były przedsiębiorstwa zatrudniające od 100-249 oraz od 50-99 pracowników (odpowiednio 3,80 i 3,79). Natomiast najmniejsze przedsiębiorstwa uzyskały najniższą ocenę, tj. 3,11. Wśród najczęściej wymienianych korzyści, związanych z przystąpieniem Polski do strefy euro, respondenci wymieniali przede wszystkim: zmniejszenie ryzyka kursowego poprzez wprowadzenie wspólnej waluty oraz zmniejszenie kosztów transakcyjnych (m.in. wymiany walut) – oceny ogółem były na zbliżonym poziomie 4,01 oraz 4,05 i odnosiły się do większości

respondentów, niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa. W dalszej kolejności wymieniano ułatwienia w rozliczeniach handlowych (w przemieszczaniu zasobów pieniężnych i niepieniężnych między rozliczającymi się jednostkami) – w granicach 3,89 w firmach zatrudniających od 50-100 pracowników do 4,02 w podmiotach o zatrudnieniu od 250-499 osób. Znaczące oceny uzyskały także korzyści związane ze zmniejszeniem kosztów zaopatrzenia (na skutek większej przejrzystości rynku i lepszej porównywalności ofert), nawiązaniem nowych, i na lepszych warunkach, kontaktów handlowych z innymi firmami w krajach strefy euro oraz zwiększeniem skali obrotów handlowych (poprzez wzrost rozmiarów działalności) – ocena w granicach od 3,56 do 3,58. Najbardziej sceptycznie odniesiono się do korzyści wynikających ze zmniejszenia kosztów produkcji oraz zwiększenia dostępności kapitału, tj. zwiększenia posiadanych dóbr materialnych i niematerialnych pomocnych w rozwijaniu przedsiębiorstwa oraz zasobów pieniężnych i zmniejszenia jednostkowego kosztu produkcji.

Największych zagrożeń badani przedsiębiorcy upatrują w zwiększeniu cen w stosunku do zarobków społeczeństwa, a przez to osłabienia popytu wewnętrznego (konsumentów) w Polsce oraz ryzyku ustalenia niekorzystnego kursu konwersji (przeliczenie złotego na euro) – odpowiednio 3,96 oraz 3,90. Na ostatnim miejscu wymieniają utratę autonomii krajowej polityki monetarnej oraz wprowadzenie niekorzystnych rozwiązań systemowych.

Przyjęcie wspólnej waluty jest związane z koniecznością podjęcia wielu działań w różnych obszarach jednocześnie. Niektóre z nich będą musiały być wykonane przez same przedsiębiorstwa, inne zostaną uregulowane aktami normatywnymi, a kolejne będą leżały po stronie administracji publicznej. Prawidłowa realizacja i współpraca na różnych szczeblach jest klu-

czowa dla zapewnienia płynnego przebiegu procesu dostosowania przedsiębiorstw do wprowadzenia euro. Pomimo tego, że nadal nie jest sprecyzowana docelowa data przyjęcia euro w Polsce, to działania przygotowawcze należy rozpocząć jak najszybciej. Znaczna część zadań związanych z przystosowaniem przedsiębiorstw do nowej waluty może być realizowana niezależnie od ostatecznej daty tego przedsięwzięcia. Do podstawowych działań należą [Bednarek-Sekunda, Witkowski, 2010]:

- zwrócenie uwagi przedsiębiorców na złożoność procesu dostosowawczego i związane z nim kwestie finansowe,
- sprecyzowanie zasad sporządzania sprawozdań finansowych i ewidencji podatkowej w walucie euro,
- sprecyzowanie zasad przeliczania kapitału zakładowego przedsiębiorstwa na euro,
- zaproponowanie wytycznych dotyczących przeliczania na euro historycznych danych finansowych,
- zwrócenie uwagi przedsiębiorców na konieczność wczesnego dostosowania systemów IT,
- zwrócenie uwagi przedsiębiorców na konieczność dostosowania urządzeń stosowanych przy obsłudze transakcji,
- wsparcie procesu zaopatrzenia przedsiębiorców w banknoty i monety euro,
- sprecyzowanie reguł zaokrąglania kwot przeliczonych ze złotych na euro,
- określenie charakterystyk okresu podwójnej ekspozycji cen (w euro i złotych),
- uzgodnienie zasad funkcjonowania porozumień zapobiegających nieuczciwemu przeliczaniu cen,
- zwrócenie uwagi przedsiębiorcom na konieczność poinformowania klientów i dostawców o skutkach wprowadzenia waluty euro dla wzajemnych relacji handlowych,
- wsparcie przedsiębiorców w procesie przeprowadzania szkoleń pracowniczych,

- przygotowanie zbiorczej informacji dla przedsiębiorców odnoszących się do wprowadzenia koniecznych dostosowań.

Nie wszystkie zaprezentowane działania dotyczą samych przedsiębiorców, jednak ich znaczna część. Niezbędne dostosowania po stronie przedsiębiorstw obejmują m.in. przeliczenie na euro danych finansowych, przystosowanie systemów IT i urządzeń wykorzystywanych w transakcjach handlowych, przeliczenie cen produktów, usług i towarów, szkolenia dla pracowników oraz informacje dla kontrahentów.

Tempo wprowadzanych zmian będzie uzależnione od różnych czynników, m.in.: wielkości przedsiębiorstwa, rodzaju prowadzonej działalności, ale także od kwalifikacji pracowników. Wobec powyższego, proces wprowadzenia euro powinno poprzedzać (w każdym przedsiębiorstwie bez względu na jego wielkość) opracowanie strategii przejścia na euro, a tym samym sporządzenie szczegółowego planu działań z dokładnym podziałem obowiązków pomiędzy pracowników. Kluczową rolę w pomocy przedsiębiorcom odegra zespół ds. przedsiębiorstw niefinansowych, który zostanie powołany w ramach międzyinstytucjonalnej struktury organizacyjnej, bowiem to w jego gestii będzie planowanie odpowiednich działań, wspieranie przygotowań przedsiębiorstw niefinansowych oraz koordynacja podejmowanych działań. Dlatego wzorem Słowacji, należy prowadzić szerokie konsultacje z partnerami społecznymi, zrzeszeniami pracodawców i pracobiorców, izbami gospodarczymi oraz stowarzyszeniami branżowymi. Pozwolą one wspólnie wypracować najlepsze rozwiązania, które będą akceptowane przez przedsiębiorców, a jednocześnie przyczynią się do zapewnienia efektywności oraz płynności procesu wprowadzenia euro w Polsce.

## Przyjęcie euro – doświadczenia wybranych krajów

Polska, a tym samym przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą na jej obszarze, znajdują się w uprzywilejowanej sytuacji, bowiem mogą wykorzystać doświadczenia wielu krajów, które przeszły przez proces integracji walutowej bez większych problemów. To pozwoli na uniknięcie błędów tych, którzy mieli z tym procesem problemy. Przykładem jest Malta, Słowacja, Słowenia i Cypr.

Malta przystąpiła do strefy euro 1 stycznia 2008 r. Proces przygotowywania sektora przedsiębiorstw niefinansowych do przyjęcia wspólnej waluty rozpoczął się z początkiem 2006 r. (na dwa lata przed wprowadzeniem euro do obiegu gotówkowego). Powołano organ odpowiedzialny za prawidłowe wprowadzenie euro – Narodowy Komitet ds. Wprowadzenia Euro (National Euro Changeover Committee – NECC). Jego najważniejszym zadaniem było wdrożenie inicjatywy Fair-pricing Agreement in Retail Initiative – FAIR, której nadrzędnym celem było zapewnienie przeliczania cen towarów i usług z liry maltańskiej na euro w sposób uczciwy. Podstawy prawne inicjatywy FAIR określono we wspólnym rozporządzeniu Prezesa Rady Ministrów i Ministra Finansów w sprawie przyjęcia euro (podawanie cen w dwóch walutach) z 2007 r., wydanym na podstawie ustawy o wprowadzeniu euro [Euro Adoption, 2007].

Przedsiębiorcy, którzy podpisali takie porozumienie byli uprawnieni do uczestnictwa w bezpłatnych szkoleniach prowadzonych przez Euro-asystentów i przygotowanych dla pracowników mających bezpośredni kontakt z klientem, do posługiwania się logo (znaku kampanii wykorzystywanego do celów reklamowych). Posługiwanie się logo było dla konsumentów informacją, że dany przedsiębiorca dobrowolnie stosuje uczciwe praktyki cenowe. Organem koordynującym wprowadzanie oraz przestrzeganie

przyjętych zobowiązań w ramach FAIR było Euro-observatorium, które przyznawało przedsiębiorcom uprawnienia do posługiwania się znakiem kampanii w swoich sklepach oraz w materiałach reklamowych. Wdrożona na Malcie inicjatywa była intensywnie promowana przez przedsiębiorców, konsumentów, media, ulotki i broszury reklamowe. Znaczącą rolę odegrali Euro-asystenci oraz Euro-observatorium.

Słowacja przystąpiła do strefy euro 1 stycznia 2009 r. Podobnie jak na Malcie, zastosowano tu podwójną ekspozycję cenową, która obowiązywała od 24 sierpnia 2008 do 31 grudnia 2009. Przepisy prawne zostały wdrożone na podstawie Komunikatu Komisji Europejskiej oraz planu przyjęcia wspólnej waluty. Zgodnie z rekomendacjami Komisji Europejskiej, na Słowacji, podobnie jak na Malcie, prowadzono działania mające zapobiegać nieuzasadnionemu wzrostowi cen, wynikającemu z wymiany waluty. Ważnym narzędziem było wprowadzenie Kodeksu Etycznego dla Celów Wprowadzenia Euro (Ethical Code For The Euro Introduction), który został przygotowany przez Pełnomocnika Rządu Republiki Słowackiej ds. Wprowadzenia Euro, we współpracy ze Słowackim Związkiem Przedsiębiorców [Komunikat, 2007]. W zamian za podpisanie i stosowanie się do przepisów Kodeksu, przedsiębiorcy mogli wykorzystywać logo sygnatariuszy kodeksu do celów reklamowych.

Słowenia jest kolejnym krajem, który przystąpił do strefy 1 stycznia 2007 r. Podobnie jak na Malcie i Słowacji, został wprowadzony obowiązek podwójnej ekspozycji cen (od 1 marca 2006 do 30 czerwca 2007). Pierwsze regulacje prawne powstały w 2005 r. [Masterplan, 2005]. W Słowenii wdrożono dwie inicjatywy rzetelnych praktyk cenowych: kodeks dobrych praktyk dla sektora prywatnego oraz kodeks dobrych praktyk dla sektora państwowego. Ich niewątpliwą wadą było

to, że powstały w grudniu 2006, czyli zaledwie miesiąc przed formalnym wstąpieniem do strefy euro. Był to główny powód pojawienia się nieprawidłowości, zarówno wśród przedsiębiorców prywatnych, jak i władz lokalnych. W przypadku tych pierwszych, zasadniczym powodem było niezaangażowanie się w inicjatywę przedsiębiorstw-dostawców współpracujących z firmami detalicznymi, od których w dużej mierze zależą ostateczne ceny oferowanych produktów. W odniesieniu do władz lokalnych głównym przewinieniem było podniesienie opłat parkingowych w kilku gminach oraz zwiększenie cen usług pocztowych [MF, 2016]. Rozwiązania były sensowne i możliwe do wdrożenia, jednak zostały wprowadzone zbyt późno, wobec czego nie miały szansy by zaistnieć i spełnić swoją rolę.

Cypr, podobnie jak Malta, przystąpił do Unii Gospodarczej i Walutowej 1 stycznia 2008 r. W kraju tym także zastosowano podwójną ekspozycję cenową na podstawie Kodeksu Rzetelnych Praktyk Cenowych (The Fair Pricing Code), który funkcjonował rok (od 10 lipca 2007 do 10 lipca 2008). Jego celem było, podobnie jak w przypadku Malty, promowanie uczciwego ustalania cen [National Changeover, 2007]. Warto zaznaczyć, że na Cyprze przygotowania do wprowadzenia euro rozpoczęły się już na przełomie 2004-2005 roku, kiedy to podjęto decyzję o opracowaniu narodowego planu zamiany waluty. Przyjęcie euro ustalono na 1 stycznia 2008 na podstawie podjętej decyzji w listopadzie 2005 r. Zatem większość działań zaczęto wdrażać tuż po zakończeniu prac nad planem – od lipca 2006 – półtora roku przed wstąpieniem do strefy euro, co pozwoliło uniknąć wielu problemów. Warto także zauważyć, że na Cyprze przepisy zostały uszczegółowione zarówno co do sposobu ekspozycji cen w punktach detalicznych i usługowych, ale również w odniesieniu do profilu prowadzonej działalności gospodarczej. Z jednej

strony jest to pozytywne a z drugiej niekoniecznie, bowiem przyczyniło się to do niewłaściwej interpretacji obowiązujących przepisów, np.: ceny jednostkowe za media, paliwa na stacjach benzynowych były podawane z dokładnością do 4 miejsc po przecinku, co powodowało dezorientację.

W każdym z omówionych krajów zastosowano okres obowiązkowej podwójnej ekspozycji cen, który rozpoczął się w momencie ogłoszenia nieodwołalnego kursu wymiany waluty krajowej na euro. Podejmowane inicjatywy były skierowane do przedsiębiorców handlu detalicznego oraz innych zawierających transakcje bezpośrednio z konsumentem. Jej cel był podwójny. Po pierwsze, wspierano uczciwość i przejrzystość w ustalaniu cen towarów i usług w okresie zamiany waluty. Po drugie, pomagano konsumentom w przyzwyczajeniu się do nowej skali cen. W efekcie miało to doprowadzić do zmniejszenia obaw związanych z podnoszeniem cen towarów i usług w związku z ich przeliczaniem. Jak wskazują doświadczenia innych krajów (z wyjątkiem Słowenii), odpowiednio wcześniej rozpoczęty proces pozwala na uniknięcie wielu zakłóceń i problemów. Warto zauważyć, że podejmowane przez omówione kraje działania promujące uczciwe praktyki cenowe (kodeksy etyczne czy inicjatywa FAIR) przyczyniły się także do poprawy wizerunku przedsiębiorstwa w oczach konsumentów. Były zatem doskonałym narzędziem, które podniosło zaufanie konsumentów do poszczególnych przedsiębiorstw.

## Wnioski

W świetle zaprezentowanych w artykule danych pojawia się wiele wniosków. Wśród ważniejszych wymienimy kilka:

Integracja walutowa przyniesie wiele korzyści polskiej gospodarce, a tym samym przedsiębiorstwom w niej funkcjonującym, jednak przeprowadzona nieprawidłowo lub zbyt szybko może wiązać się z poważnymi konsekwencjami. Wobec



tego niezbędne są dostosowania m.in. po stronie przedsiębiorstw, które wiążą się z kosztami. Zmiany będą konieczne w urządzeniach stosowanych do transakcji handlowych, np. kasy fiskalne czy terminale płatnicze. Dostosowywanie różnych urządzeń musi także uwzględniać ich funkcjonowanie w okresie podwójnej ekspozycji cen. Przedsiębiorstwa będą także musiały dostosować swoje systemy informatyczne do nowej waluty. Warto zatem pamiętać, że w tym obszarze jest ograniczona liczba firm świadczących specjalistyczne usługi informatyczne, zatem działania należy podjąć możliwie wcześnie.

Korzyścią dla przedsiębiorstw będzie zniesienie ryzyka kursowego, spadek kosztów transakcyjnych, co wpłynie na przedsiębiorstwa zajmujące się eksportem oraz importem z rynków strefy euro. Rozmiary handlu zagranicznego przedsiębiorstw działających w Polsce z krajami UE były uzależnione od różnych czynników i przyjętych kryteriów. Odmienne kształtowała się sytuacja wymiany towarów, dóbr i usług polskich przedsiębiorstw z krajami strefy euro, pozostałymi krajami unijnymi, a jeszcze inaczej w przypadku krajów rozwijających się. W rezultacie, eksport do UE ogółem wzrósł w 2013 r. o 6,6 proc. (z 109 mln euro w 2012 do 116,3 mld euro w 2013) wobec wzrostu o 2,36 proc. rok wcześniej. W tym samym czasie odnotowano wzrost importu ogółem o 3,66 proc. (3,2 mld euro). Warto jednak zauważyć, że istotna korzystna zmiana bilansu obrotów ogółem w 2013 r.

w porównaniu do 2012 r. nastąpiła w przypadku 16 krajów unijnych, w tym 11 było ze strefy euro.

Doświadczenia przedsiębiorców z innych krajów, gdzie wprowadzono euro pokazują, że sam proces przyjęcia wspólnej waluty nie musi wiązać się z wieloma problemami i obawami konsumentów o wzrost cen, wynikających m.in. z przyjętych zaokrągleń. Odpowiednio wcześniej podjęte działania i ustalenie poszczególnych etapów pozwalają temu zapobiec. Zastosowane narzędzia, w postaci np. kodeksów dobrych praktyk cenowych, miały na celu promowanie uczciwego ustalania cen przez przedsiębiorców i przyniosły oczekiwane rezultaty. Z jednej strony były to korzyści przedsiębiorców wykorzystujących logo do promocji oferowanych przez siebie produktów, a tym samym dla własnych przedsiębiorstw, z drugiej – dla konsumentów.

Czekające nasz kraj przystąpienie do strefy euro powinno być przedmiotem wielu dyskusji i konsultacji wolnych od emocji, a szczególnie od politycznych sporów, aby zostały wypracowane najlepsze rozwiązania zarówno dla przedsiębiorstw niefinansowych, jak i innych podmiotów gospodarki.

Konieczna jest także kampania edukacyjna – skierowana zarówno do przedsiębiorstw jak i społeczeństwa – wyjaśniająca konsekwencje przystąpienia Polski do strefy euro. Brak wiedzy jest źródłem wielu nieuzasadnionych obaw, co w konsekwencji prowadzi do rozpowszechniania nieprawdziwych informacji.

### **Bibliografia:**

1. Adamiec J. [2010], *Wpływ wprowadzenia euro na wskaźniki gospodarcze i sytuację konsumentów na przykładzie Irlandii i Słowacji. Wnioski dla Polski*, Biuro Analiz Sejmowych 13, Warszawa.
2. Almunia J. [2007], *Wprowadzenie euro to sukces Europy i niezwykle szansa dla Polski*, „Rzeczpospolita”, 21 luty.
3. Angeloni I., Aucremanne L., Ciccarelli M. [2006], *Price setting and inflation persistence did EMU matter*, Working Paper Series 597?, ECB.
4. Baele L., Ferrando A., Hördahl P., Krylova E., Monnet C. [2004], *Measuring financial integration in the euro area*, Occasional Paper Series 14, ECB.

5. Baldwin R. [2006], *The euro's trade effects*, Working Paper Series 594, ECB.
6. Bartram S., Karolyi G.A. [2006], *The impact of the introduction of the euro on foreign exchange rate risk exposures*, "Journal of Empirical Finance", No. 13, p. 519-549.
7. Bednarek-Sekunda E., Witkowski D. [2010], *Przygotowanie sektora przedsiębiorstw niefinansowych do wprowadzenia euro*, Europracowania, nr 3, Ministerstwo Finansów, Warszawa.
8. Bris A., Koskinen Y., Nilsson M. [2002], *The euro is good after all: corporate evidence*, Yale ICF, Working Paper 02-26, <http://depot.som.yale.edu/icf/papers/fileuploads/2376/original/02-26.pdf>, dostęp 24/04/2015.
9. Capiello L., Hördahl P., Kadareja A., Manganelli S. [2006], *The impact of the euro on financial markets*, Working Paper Series 598, ECB.
10. Capiello L., Gérard B., Kadareja A., Manganelli S. [2006], *Financial integration of new EU member states*, Working Paper Series 683, ECB.
11. Capstaff J., Hutton J., Marshall A. [2007], *The introduction of the euro and derivative use in French firms*, "Journal of International Financial Management and Accounting", No. 1, p. 1-17.
12. EC [2007], *Introduction of the euro in the new member states*, Analytical report, Flash Eurobarometer, European Commission.
13. Euro Adoption [2007], *Dual Display and Euro Pricing*, Regulations Legal Notice 4.
14. FAIR [2006], *Fair-pricing Agreements In Retailing Handbook of best practice*, National Euro Changeover Committee, NECC/0008/06.
15. Gorynia M., Jankowska B. (red.) [2011], *Wpływ przystąpienia Polski do strefy euro na międzynarodową konkurencyjność i internacjonalizację polskich przedsiębiorstw*, Warszawa, Difin.
16. GUS [2013], *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego, 2013*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
17. GUS [2014], *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego, 2014*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
18. Komunikat [2007], *Pięte sprawozdanie w sprawie praktycznych przygotowań do przyszłego rozszerzenia strefy euro*, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitetu Regionów oraz Europejskiego Banku Centralnego, KOM 434.
19. Komunikat [2008], *Wprowadzenie euro na Cyprze i Malcie*, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów oraz Europejskiego Banku Centralnego, KOM 204.
20. Komunikat [2009], *Wprowadzenie euro na Słowacji*, Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Komitetu Regionów oraz Europejskiego Banku Centralnego, KOM 178.
21. Marczewski K. [2008], *Wejście Polski do strefy euro w opiniach eksporterów. Analiza wyników badania ankietowego*, w: *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2007-2008. Raport roczny*, Instytut Badań Rynku Konsumpcji i Koniunktury, Warszawa.
22. Masterplan [2005], *Masterplan for the Euro Changeover*, Słowenia.
23. MF [2011], *Analiza doświadczeń innych krajów w zakresie inicjatyw ochrony konsumentów w procesie przygotowań do przystąpienia do strefy euro z punktu widzenia przedsiębiorstw niefinansowych*, Europracowania, nr 6, Ministerstwo Finansów, Warszawa.
24. MG [2013], *Raport o stanie handlu zagranicznego Polski. Polska 2013*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
25. MG [2014], *Raport o stanie handlu zagranicznego Polski. Polska 2014*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
26. National Changeover [2007], *National Changeover Plan From The Pound To The Euro*, Cypr.
27. National Euro [2008], *National Euro Changeover Plan for the Slovak Republic*, Słowacja.
28. NBP [2004], *Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
29. NBP [2009], *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, Narodowy Bank Polski, Warszawa.
30. Nguyen H., Faff R., Marshall A. [2007], *Exchange rate exposure, foreign currency derivatives and the introduction of the euro: French evidence*, "International Review of Economics and Finance", No. 16, p. 563-577.
31. Torój A. [2010], *Czy euro wyjaśnia hiszpańską inflację*, „Parkiet”, 4 marca.

---

Dr **Magdalena Hryniewicka**, Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego,  
Wydział Nauk Historycznych i Społecznych.