

# CONSEQUENCES OF WORLD ECONOMIC CRISIS FOR POLAND AND CENTRAL EAST EUROPE

ZESZYTY NAUKOWE

228

Edited by  
Ryszard Barczyk  
Horst Brezinski  
Karl von Delhaes

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego  
w Poznaniu



*prof. Marian Gorynia*

UNIwersYTET EKONOMICZNY  
W POZNANIU



# CONSEQUENCES OF WORLD ECONOMIC CRISIS FOR POLAND AND CENTRAL EAST EUROPE

ZESZYTY NAUKOWE

228

Edited by  
Ryszard Barczyk  
Horst Brezinski  
Karl von Delhaes

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

POZNAŃ 2012

**KOMITET REDAKCYJNY  
EDITORIAL BOARD**

*Elżbieta Golebska, Danuta Krzemińska, Emil Panek, Marek Ratajczak,  
Jerzy Schroeder (secretary), Ryszard Zieliński, Maciej Żukowski (chairman)*

**RECENZENCI  
REVIEWERS**

*Rolf Hasse, Spiridon Paraskewopoulos*

**PROJEKT OKŁADKI  
COVER DESIGN**

*Weronika Rybicka*

**KOREKTA  
PRODUCTION CONTROLLER**

*Anna Grześ*

Wersja pierwotna – papierowa  
Paper based publication

© Copyright by Poznań University of Economics  
Poznań 2012

**ISSN 1689-7374**

**ISBN 978-83-7417-715-3**

POZNAŃ UNIVERSITY OF ECONOMICS PRESS  
ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 61-895 Poznań, Poland  
phone +48 61 854 31 54, 61 854 31 55, fax +48 61 854 31 59  
www.wydawnictwo-ue.pl, e-mail: wydawnictwo@uc.poznan.pl  
postal address: al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań

Printed and bound in Poland by:  
„QUICK-DRUK”  
Dariusz i Marek Mroczkowski  
ul. Łąkowa 11, 90-562 Łódź  
phone/fax +48 42 639 52 92

## SPIS TREŚCI

<b>Introduction</b> .....	5
<b>Vorwort</b> .....	7
<b>Andreas Horsch</b>	
Financial crisis and institutional change .....	9
<b>Emil Ślązak</b>	
Assumptions for bank debt deleveraging process in Poland .....	45
<b>Ewa Mińska-Struzik</b>	
The impact of the global crisis on Poland's foreign trade .....	61
<b>Horst Brezinski, Johannes Stephan</b>	
Contagion and real economy effects of the current global crisis on Central East Europe .....	76
<b>Ryszard Barczyk, Ryszard Stefański</b>	
Stabilisierungspolitik während der gegenwärtigen Rezession in Polen .....	104
<b>Maciej Żukowski</b>	
Wirtschafts- und Finanzkrise und soziale Sicherung: aktuelle Entwicklungen in Polen .....	132
<b>Marlena Dzikowska, Marian Gorynia, Barbara Jankowska, Maciej Pietrzykowski</b>	
Die Wirtschaftskrise und der Beitritt Polens zur Eurozone – Perspektiven polnischer Unternehmen .....	144
<b>Ryszard Ławniczak</b>	
Global financial crisis and public relations: the unseen impact .....	163
<b>Franz-Lothar Altmann</b>	
Lehren aus der Finanz- und Wirtschaftskrise in Ostmittel- und Südosteuropa .....	173

**Marlena Dzikowska**

**Marian Gorynia**

**Barbara Jankowska**

**Maciej Pietrzykowski**

Wirtschaftsuniversität Poznań, Fakultät für Internationale Wirtschaft, Lehrstuhl für Strategie und Politik der Internationalen Wettbewerbsfähigkeit

## **DIE WIRTSCHAFTSKRISE UND DER BEITRITT POLENS ZUR EUROZONE – PERSPEKTIVEN POLNISCHER UNTERNEHMEN**

**Zusammenfassung:** Die Wirtschaftskrise ist eine ernsthafte Herausforderung für alle Länder, die den Beitritt zur Euro-Gruppe erwägen. Zu dieser Gruppe gehört Polen. Im Lichte dieser Überlegungen untersuchten die Autoren die theoretischen und praktischen Voraussetzungen für das Funktionieren der Wirtschafts- und Währungsunion und ihre Vorteile und Risiken für europäische Unternehmen. Im Fokus standen dabei polnische Unternehmen, die voraussichtlich recht bald in die Euro-Zone integriert werden. Die Autoren erstellten hierzu eine Studie in Form einer direkten standardisierten Befragung des Managements der mittleren und höheren Führungsebene von 230 Unternehmen in Polen, deren Ergebnisse in Abschnitt 4 vorgestellt werden. Die Unternehmer wurden nach Chancen und Risiken des Beitritts Polens zur Eurozone gefragt und gebeten die voraussichtlichen Veränderungen im Wettbewerbspotential und in der Wettbewerbsposition der Firmen zu nennen.

**Schlüsselwörter:** Eurozone, Polen, Wirtschaftskrise, Unternehmen.

**JEL Kode:** F36, F42, F33.

### **Einleitung**

Seit Beginn ihres Bestehens hat sich die Europäische Union stark gewandelt – von einer Zollunion über einen gemeinsamen Markt bis hin zur Wirtschafts- und Währungsunion. Dabei war die Schaffung der Euro-Zone mehr als eine bloße politische Folge der kontinuierlichen Stärkung der Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedstaaten oder ein weiterer Schritt in der europäischen Integration. Vielmehr

---

<sup>1</sup> Das Papier wurde im Rahmen eines Forschungsprojektes unter dem Titel „Einfluss des Beitritts Polens zur Eurozone auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit und Internationalisierung der polnischen Unternehmen“ erstellt (MNiSW Nr. N N115 257136).

folgt die Gründung der Euro-Zone einem wirtschaftlichen Kalkül, nach dem die Währungsunion die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Volkswirtschaften erhöhen und Wettbewerbsvorteile für europäische Unternehmen schaffen würde. Der Einfluss der Euro-Zone auf die Wettbewerbsfähigkeit von Firmen kann dabei auf drei Ebenen betrachtet werden: auf mikro-, meso- und makroökonomischer Ebene.

Die Wirtschaftskrise ist eine ernsthafte Herausforderung für alle Länder, die den Beitritt in die Euro-Gruppe erwägen. Sie wird erhebliche Konsequenzen für deren Integrationsprozesse haben. Die Situation an den Finanzmärkten im Jahr 2008 zeigte, dass Inflexibilität negative Folgen für die Wettbewerbsfähigkeit und das Wohlergehen der Wirtschaft einzelner Staaten haben kann (vgl. die Beispiele Litauen, Lettland und Estland). Darüber hinaus kann ein Beitritt zur Euro-Zone allein nicht alle Probleme lösen, vor allem was öffentliche Finanzen angeht. Dies haben Griechenland und Irland schmerzlich erfahren müssen. Die Probleme der sogenannten PIIGS-Länder (Portugal, Irland, Italien, Griechenland und Spanien) verdeutlichen die strukturelle Schwäche des Euro-Währungsgebiets. Es muss hier jedoch betont werden, dass diese Probleme nicht aus der Schwäche der Währung selbst resultieren, sondern aus Mangel an Respekt gegenüber den Grundsätzen entstanden, die der Schaffung der Euro-Zone zugrunde gelegt wurde.

Mit Blick auf die Situation Polens kann gesagt werden, dass der frei schwankende Wechselkurs und die rasche Abwertung der Währung im Jahr 2009 einen Schutz für die polnische Wirtschaft darstellten. Die Wettbewerbsfähigkeit der polnischen Wirtschaft auf den Weltmärkten wurde verbessert. In Kauf genommen werden mussten neben den Vorteilen allerdings auch die Kosten einer Abwertung der heimischen Währung. Im Lichte dieser Überlegungen untersuchten die Autoren die theoretischen und praktischen Voraussetzungen für das Funktionieren der Wirtschafts- und Währungsunion und ihre Vorteile und Risiken für europäische Unternehmen. Im Fokus standen dabei polnische Unternehmen, die voraussichtlich in relativ kurzer Zeit in die Euro-Zone integriert werden.

## **1. Ökonomische Krise – die polnische Perspektive**

Die Finanz- und Wirtschaftskrise, die die ganze Welt ergriffen hatte, nahm mehr oder weniger Einfluss auf alle Märkte. Im Fall der polnischen Volkswirtschaft muss zwischen Finanz- und Wirtschaftskrise unterschieden werden. Die Finanzkrise hat in Polen eigentlich nicht stattgefunden. Der polnische Bankensektor ist nicht mit toxischen Aktiva kontaminiert worden. Aus diesem Grund hatte er keine Probleme. Insbesondere nicht solche, die US-Banken hatten, für die das Troubled Asset Relief Program (TARP) aufgelegt wurde. Gründe hierfür gab es mehrere. Vor allem haben die Banken in Polen ausreichend Gelegenheit, auf dem lokalen

Markt zu verdienen. So waren sie nicht gezwungen andere Einnahmequellen in der Nutzung von unsicheren Finanzinstrumenten zu suchen. Darüber hinaus ist der Markt des Finanz-Engineering in Polen nicht entwickelt und die Polen sind nicht an die Verwendung von hochentwickelten Finanzinstrumenten gewöhnt. Eine Ausnahme waren die Transaktionen im Zusammenhang mit Währungsoptionen, die die polnischen Banken den Unternehmen anboten und die durch die plötzlichen Wechselkursänderungen den Unternehmen Probleme verursacht haben. Das wahre Ausmaß der Schulden aus den Transaktionsoptionen ist nicht bekannt. Anzumerken ist, dass als Folge dieser Transaktion nicht nur die Unternehmen, sondern auch die Banken Verluste zu verzeichnen hatten. Im Hinblick auf den Bankrott von Unternehmen mussten die Banken große Reserven bilden, was sich nachteilig auf ihre Bilanzen und Marktbewertungen auswirkte. Bemerkenswert ist auch die gut funktionierende Finanzaufsicht (Komisja Nadzoru Finansowego – KNF). KNF reguliert die Liquidität des Bankensektors und reagiert flexibel und schnell auf Fehlentwicklungen. Insbesondere soll sie spekulativen Blasen in Immobilien und anderen Anlagerisiken im Bankensektor vorbeugen.

Seit dem 1. Juli 2006 existiert die sogenannte „Empfehlung S“ die die Kriterien für eine Gewährung von Hypotheken-Darlehen verschärft und das frühere Phänomen der Kreditaufnahme in Höhe von 100 Prozent (oder sogar über 100%) des Marktwertes nahezu eliminiert. Die Banken haben zunächst versucht, diese gesetzliche Regelung zu umgehen. Zur Zeit der Finanzkrise haben sie sie sogleich befolgt. Im August 2010 ist noch eine weitere Veränderung in Kraft getreten. Die sogenannte „Empfehlung T“, wonach die Banken eine gewisse Höhe der Eigenleistung der Kreditnehmer garantieren sollen. In Vorbereitung ist eine Revision der „Empfehlung S“, die zur Beschränkung von Fremdwährungskrediten deren Verbuchung zu 50 Prozent als Konsumentenkredite vorschreibt. Dies soll insbesondere die Entstehung einer neuen Blase im Immobilienmarkt verhindern.

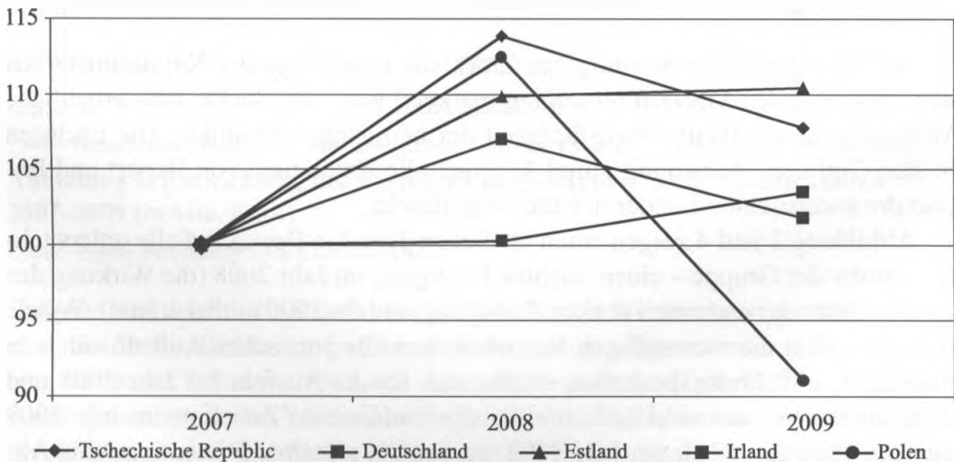
Polen hat auch von den in Westeuropa, insbesondere in Deutschland und Frankreich durchgeführten Konjunkturprogrammen profitiert. Die hohe Integration innerhalb einiger Branchen und eine umfangreiche Handelsbilanz mit Deutschland (25 Prozent aller polnischen Exporte) stärken den Einfluss von wirtschaftlichem Aufschwung und Wohlstand in diesem Lande. Große Bedeutung hatte das deutsche Programm zur Zahlung einer Abwrackprämie für alte Autos, das die Nachfrage nach Kleinwagen (für die Polen ein bedeutender Produzent und Exporteur ist) wesentlich gesteigert hat.

Wichtig für die Nachhaltigkeit des Wirtschaftswachstums in Polen war Tempo und Höhe der Binnennachfrage während der Dauer der Krise. Anders als die Menschen in Westeuropa waren die Polen nicht vom Verlust ihres Arbeitsplatzes bedroht. Deshalb begrenzten sie nicht ihre Ausgaben, was zusätzlich die Konjunktur stützte. Gleichzeitig ist Polen nicht so exportabhängig wie die Slowakei oder die Tschechische Republik. Die Teilnahme an der Wirtschafts- und Währungsunion,

insonderheit die bedingt flexiblen Wechselkurse des ERM II, haben zur Vermeidung einer Rezession beigetragen. Insbesondere stellt sich die Frage: wäre Polen bei fixem Wechselkurs zum Euro anfälliger für die negativen Folgen der Krise gewesen? Zur Veranschaulichung der polnischen Situation, der Wettbewerbsfähigkeit Polens und seiner Reaktion auf die globale Krise, wurde Polen anhand einiger Indikatoren mit ausgewählten Ländern der Union verglichen.

- Tschechien – direkter Nachbar, wichtiger Handelspartner und Beispiel für ein Land, auf ähnlichem Abschnitt des Weges in die Eurozone,
- Irland – ein Land, das in den vergangenen Jahren in der Literatur als ein nachahmenswertes Model präsentiert wurde, heute aber der Gruppe PIIGS angehört, und vom Bankrott bedroht ist,
- Deutschland – ein direkter Nachbar, der von Bedeutung für die Stabilität der EU-Wirtschaft ist,
- Estland – ein Land, das sich 2010 im Rahmen des ERM I befand und 2011 den Euro einführt.

Ein erster Indikator ist der reale, effektive Wechselkurs (REER), der in der Art eines Preisindex die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft veranschaulicht. Ein Anstieg dieses Index zeigt eine Verschlechterung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf den globalen Märkten. Für die Analyse verwendet wurde die mit nominalen Lohnkosten deflationierte Variante, die den unterschiedlichen Lohndruck in den jeweiligen Ländern sichtbar macht. Abbildung 1 zeigt, dass nur Polen – nach einem deutlichen Anstieg im Jahr 2008 – einen starken Rückgang im Jahr 2009 vorweist, was eine Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit darstellt. Dies ist vor allem einer Abwertung des



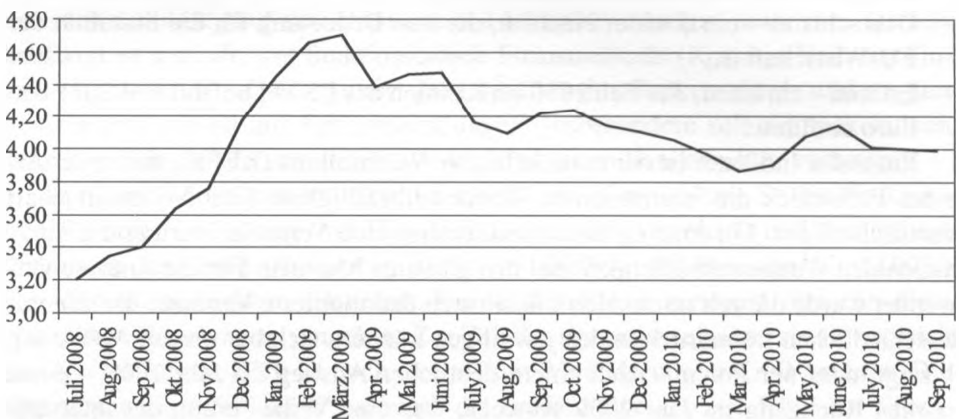
**Abbildung 1. Entwicklung der realen effektiven Wechselkurse für ausgewählte Länder, (deflationiert mit den nominalen Lohnkosten; 2007 = 100)**

Quelle: Eigene Berechnungen nach Eurostat-Daten



Zloty, einer Begrenzung des Lohndrucks sowie der Senkung der Arbeitsstückkosten (durch Anstieg der Arbeitsproduktivität) zu verdanken. Die Tschechische Republik und Irland (beide aus der gleichen Gruppe wie Polen), zeigen ebenfalls einen Rückgang des Indikators, jedoch nicht so bedeutend wie in Falle Polens.

Es lohnt sich ein genauerer Blick auf die Veränderung des nominalen Wechselkurses des Zloty zum Euro, um das Ausmaß dieses Phänomens zu erfassen. Die nächste Abbildung zeigt die Entwicklung des nominalen Wechselkurses monatlich seit Juli 2008 (Monate vor der Krise) bis August 2010. Anfang 2008 war ein Zeitraum der beträchtlichen Stärke des Zloty. Im Juli 2008 kostete 1 Euro nur 3,2 zł, um dann im März die Grenze von 5 zł zu erreichen.

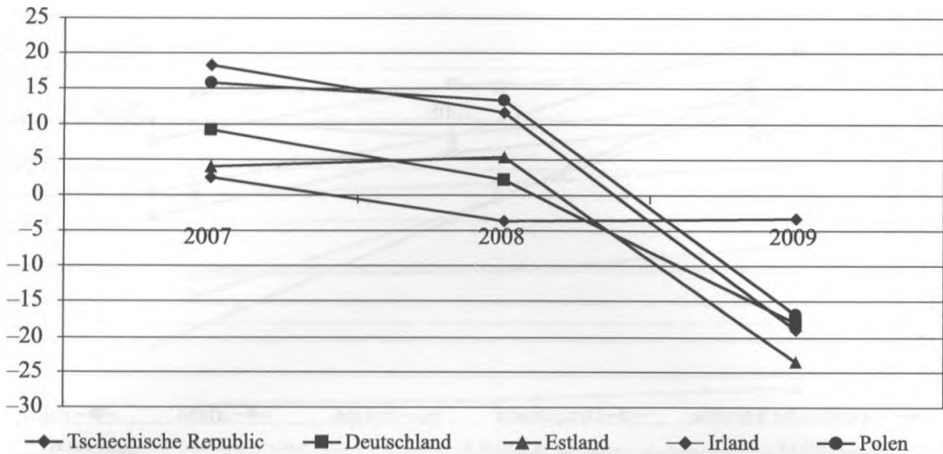


**Abbildung 2. Veränderungen des Wechselkurses EUR/PLN in der Krise**

Quelle: Eigene Berechnungen nach NBP-Daten (durchschnittlicher Wechselkurs am Ende des Monats)

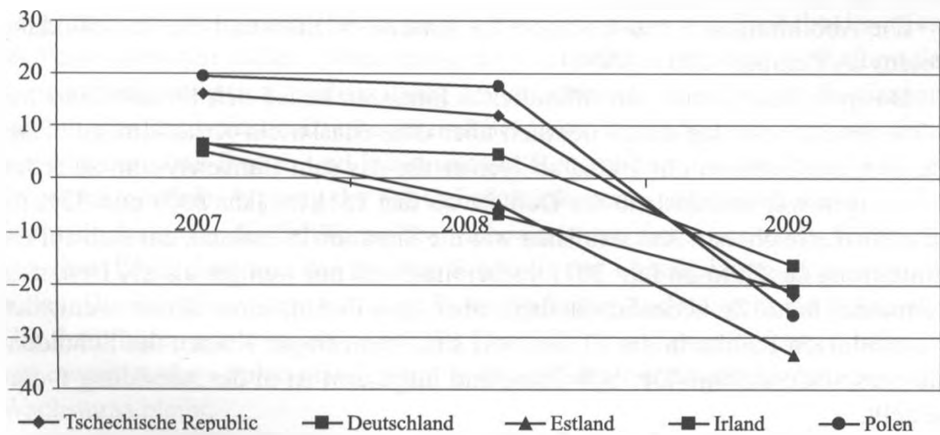
Die sprunghafte Entwertung des Zloty, die eine Folge der Kapitalflucht aus den aufstrebenden Märkten (emerging markets) war, verursachte eine erhebliche Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Produkte. Die nächsten beiden Grafiken (Abbildung 3 und 4) zeigen die Ergebnisse von Export und Import der untersuchten Länder in Euro ausgedrückt.

Abbildung 3 und 4 zeigen einen ähnlichen Trend in Bezug auf alle untersuchten Länder der Gruppe – einen leichten Rückgang im Jahr 2008 (die Wirkung des vierten Quartals) und einen starken Rückgang im Jahr 2009 (außer Irland). Würde man allerdings die wertmäßigen Veränderungen des polnischen Außenhandels in inländischer Währung darstellen, ergäbe sich für die Ausfuhr im Jahr 2008 und 2009 ein Anstieg um rund 4,5% und für die Einfuhr eine Zunahme im Jahr 2008 um fast 9% während sie im Jahr 2009 um fast 7% abnahm. Die sprunghafte Abwertung des Zloty hat den Wert der Ausfuhr in inländischer Währung drastisch erhöht und gleichzeitig den Wert der Einfuhr vermindert, wodurch sich die Leistungsbilanz verbesserte. Freilich hatte die Entwertung des Zloty auch negative



**Abbildung 3. Entwicklung der Ausfuhren ausgewählter Länder in den Jahren 2007–2009 (in Mio. Euro)**

Quelle: Eigene Berechnungen nach Eurostat-Daten



**Abbildung 4. Entwicklung der Einfuhren ausgewählter Länder in den Jahren 2007–2009 (in Mio. Euro)**

Quelle: Eigene Berechnungen nach Eurostat-Daten

Folgen: eine erhebliche Zunahme der Belastung der Unternehmen und Verbraucher, die Verbindlichkeiten in Fremdwährung eingegangen waren. In Polen waren besonders auf Schweizer Franken lautende Hypotheken beliebt. Ein plötzlicher Anstieg des nominalen Wechselkurses hat die Verbindlichkeiten sowie die laufenden Zahlungen in inländischer Währung erhöht. Viele Haushalte gerieten in große finanzielle Schwierigkeiten und hatten Liquiditätsprobleme. Die Erhöhung der Bewertung von Schulden in Fremdwährung, hatte natürlich auch negative Folgen für Unternehmen, die solche Kredite aufgenommen haben (darunter vor allem sol-

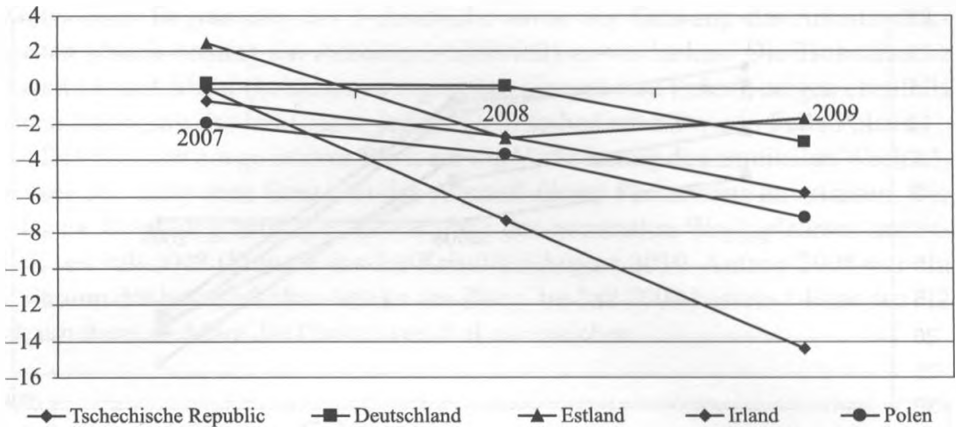


Abbildung 5. Das gesamtstaatliche Defizit in den Jahren 2007–09 (in % des BIP)

Quelle: Eigene Berechnungen nach Eurostat Daten

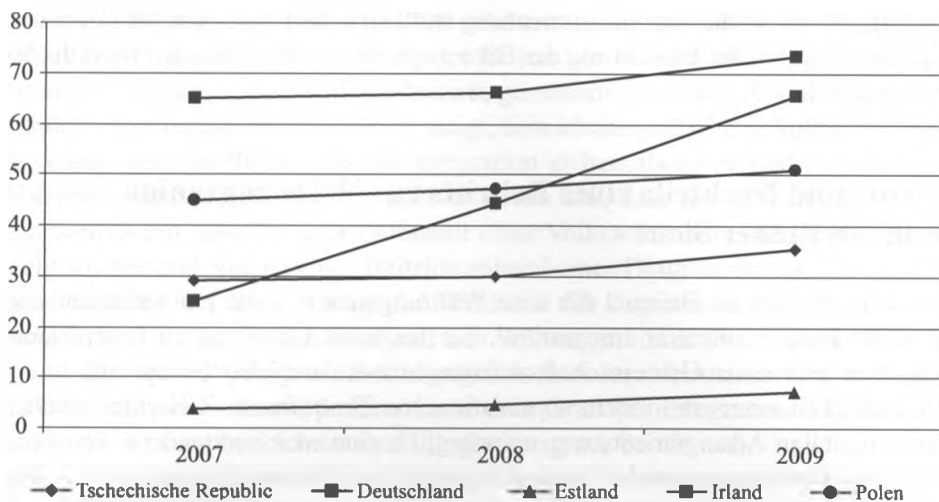
che, die für ihre Transaktionen entsprechende Währungsoptionen gewählt haben) sowie für das Nationalbudget.

Die Abbildungen 5 und 6 zeigen das Haushaltsdefizit und die Verschuldung Polens im Zeitraum 2007–2009.

Das polnische Defizit der öffentlichen Finanzen belief sich im Jahr 2009 auf 7,2% des BIP und lag damit deutlich über dem Maastricht-Kriterium. In dieser Ländergruppe schnitt nur Irland schlechter ab, das sein Bankensystem zu retten gezwungen war und deshalb ein Defizit von fast 15% im Jahr 2009 und 32% im Jahr 2010 erreicht hat! Am stabilsten war die Situation in Estland, das sich auf die Einführung des Euro im Jahr 2011 vorbereitete und nur weniger als 2% Defizit zu vermeiden hatte. Zu bedenken ist dabei aber, dass Estland eines der am wenigsten verschuldeten Länder in der EU ist, was sich in niedrigen Kosten des Schuldendienstes niederschlägt. Der Schuldenstand insgesamt ist in der Abbildung 6 dargestellt.

Abbildung 6 zeigt einen schnellen Anstieg der Staatsschuld Irlands, die in nur drei Jahren von 25% auf 65% des BIP wuchs. Die Chance, durch einen raschen Anstieg des BIP aus den Schulden „herauszuwachsen“ ist damit gering. Hier sollen Strukturreformen helfen, die die Konsolidierung der öffentlichen Finanzen fördern und allgemein zur Verbesserung des wirtschaftlichen Systems beitragen.

Auch in Polen wuchs die Auslandverschuldung schnell und näherte sich im Jahr 2010 der durch Maastricht vorgegebenen zweiten Schwelle. Polen vermied zwar Rezessionerscheinungen in der Krise, hat aber gleichzeitig keine sinnvollen Reformen durchgeführt, die die öffentlichen Finanzen konsolidieren würden. Die einzige Maßnahme in dieser Richtung bestand darin, das Recht auf vorzeitige Pensionierung zu begrenzen. Daher die starken Spannungen im Staatshaushalt. Viele Projekte, so wie die Gesundheitsreform (Privatisierung/Kommerzialisie-



**Abbildung 6. Öffentliche Verschuldung in den Jahren 2007–09 (in% des BIP)**

Quelle: Eigene Berechnungen nach Eurostat-Daten

rung, die Einführung eines Pakets garantierter Leistungen und Teilhabe der privater Versicherungen an der Finanzierung der Gesundheitsversorgung), Reform der sozialen Sicherung (u.a. Einbeziehung der uniformierten Dienste, der Justizangestellten, der Landwirtschaftsarbeiter und Bergleute in das System, Gleichstellung von Männern und Frauen und Erhöhung des Rentenalters), oder eine Reihe von Projekten zur Erleichterung der Wirtschaftstätigkeiten, stehen noch aus. Eine Sofortmaßnahme war die Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes um einen Punkt, die vor einer Überschreitung der zweiten Schwelle der Verschuldung hätte schützen sollen. Die Regierung steht vor einer Reihe wichtiger Änderungen, die zu sozialen Unruhen führen könnten, aber ohne die Durchführung dieser Reformen ist kaum zu erwarten, dass Polen eine „grüne Insel“ auf der Landkarte des europäischen Wachstums bleibt.

Die sprunghafte Abwertung des Zloty und der schwankende Wechselkurs haben der polnischen Wirtschaft geholfen, einen Weg aus der Krise zu finden. Dies sollte jedoch nicht der These Vorschub leisten, Polen habe die Rezession vermieden, weil es noch nicht zur Eurozone gehörte. Eine solche Verallgemeinerung wäre eine klare Fehlinterpretation und unzutreffend. Obwohl der Zloty in der ersten Phase der Krise stark geschwächt wurde, wies er ab März 2009 einen beständigen Aufwärtstrend auf. Die guten Ausführungsergebnisse, sind also zum größten Teil der Flexibilität der polnischen Exporteure zu danken, die sich den erschwerten Bedingungen anpassen konnten. Wenn nur die Abwertung des Wechselkurses Einfluss auf die guten Ausführungsergebnisse gehabt hätte, hätten auch andere Länder (z.B. Tschechien, Ungarn) die Rezession vermeiden können. Natürlich spielten auch andere Faktoren für das gute Abschneiden der polnischen Wirtschaft eine

wichtige Rolle. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wie die Polen und polnische Firmen die Einführung des Euro nach den Erfahrungen der Wirtschaftskrise sehen.

## 2. Vor- und Nachteile eines Beitritts zur Währungsunion in theoretischer Sicht

Das Euro-Gebiet ist Beispiel für eine Währungsunion – die am weitesten entwickelte Form monetärer Integration<sup>2</sup>. Sie bedeutet Übergang zu fixen Wechselkursen oder einer Gemeinschaftswährung mit einheitlicher Geldpolitik in der Zuständigkeit einer etablierten, supranationalen Zentralbank. Ziel eines solchen institutionellen Arrangements war ursprünglich eine weit verstandene Verbesserung des Wohlstands durch Beseitigung aller Hindernisse für die Entwicklung verschiedener Formen wirtschaftlicher Beziehungen zwischen den Mitgliedsländern. Es sollte zur Erhaltung, Festigung und Förderung der Errungenschaften eines Binnenmarktes, also zur bessere Allokation zwischen und Effizienz in den integrierten Länder führen. Eine der wichtigsten theoretischen Grundlagen der Währungsunion ist die Theorie der optimalen Währungsräume (optimal currency areas = OCA). Die Literatur über optimale Währungsräume lässt sich in drei Forschungsrichtungen gliedern [Bukowski 2007, S. 28]:

- die traditionelle Richtung, in der sich die Autoren auf die Festlegung der Kriterien für die Schaffung von OCA konzentrieren<sup>3</sup>,
- der neue Ansatz, der sich mit der Analyse der Vor- und Nachteile eines gemeinsamen Währungsraumes befasst, in dem also versucht wird, eine Aufstellung der wirtschaftlichen Kosten und Nutzen einer OCA zu erarbeiten<sup>4</sup>,
- Konzeptionen, die die Endogenität mancher OCA Kriterien behaupten<sup>5</sup>.

Für unsere Studie ist die Erarbeitung einer Aufstellung der Kosten und Nutzen einer Währungsunion besonders wichtig. Nach Ansicht der Vertreter dieser Richtung ist die Analyse der Kosten und Nutzen des Währungsraums Grundlage für die Entscheidung über die Bildung einer oder den Beitritt zu einer Währungsunion: Ein solches Vorgehen ist gerechtfertigt und wünschenswert, wenn sein Nutzen die damit verbundenen Kosten übersteigt.

Einer der Vertreter dieser Forschungsrichtung ist H. G. Grubel, der vorschlug man solle als Maßstab der Vorteile eines Beitritts zur Euro-Zone das Gemeinwohl als Funktion der Höhe und Stabilität des Realeinkommens und der wirtschaft-

<sup>2</sup> Ausführlicher dazu siehe z.B.: [Lipsey 1960, S. 50–56; Balassa 1961; Tavlas 1993; Molle 1995; Vaubel 1998; Bukowski 2007].

<sup>3</sup> Ausführlicher dazu z.B.: [Mundell 1961, 1973; McKinnon 1963; Kenen 1970].

<sup>4</sup> Vgl. im Einzelnen z.B.: [Grubel 1970; De Grauwe 1997; Krugman und Obstfeld 2000].

<sup>5</sup> Ausführlich hierzu z.B.: [Frankel und Rose 1997].

lichen Unabhängigkeit eines Landes nehmen [Bukowski 2007, S. 37–38]. De Graue sieht einen Zusammenhang der Bilanz von Kosten und Nutzen mit dem Grad der Offenheit einer Volkswirtschaft, gemessen durch den Anteil des Außenhandels am Bruttoinlandsprodukt. Er zeigt, dass kleine und offene Volkswirtschaften einen höheren Nutzen aus der Integration ziehen als große und geschlossene Volkswirtschaften. Gleichzeitig geht er davon aus, dass die Kosten einer Währungsunion mit zunehmender Offenheit einer Volkswirtschaft sinken. Krugmann stellt Kosten und Nutzen eines Beitritts anhand eines Diagramms dar. Eine ansteigende Kurve GG („gains“) zeigt das Verhältnis des Gewinns an Geldeffizienz des Beitrittslandes zum Integrationsgrad des Währungsraums. Die negativ geneigte Kurve LL („losses“) zeigt die Beziehung zwischen dem Verlust des Beitrittslandes an stabilitätspolitischem Spielraum und dem Grad der Integration. Der Schnittpunkt der Kurven bezeichnet den Integrationsgrad, bei dem das Land der Währungsunion beitreten sollte. Eine wichtige Einsicht Krugmanns ist der Hinweis auf das Vorliegen einer Korrelation zwischen dem Grad der Flexibilität der Löhne und des Arbeitsmarktes und den Kosten eines Beitritts zur Währungsunion: Je weniger flexibel Löhne und Arbeitsmärkte im Beitrittsland sind, desto schwieriger wird es, einen Schock zu dämpfen und Arbeitslosigkeit und Rezession (Abschwung) werden länger andauern.

Wie bereits erwähnt, verzichten die Länder, die sich in einem Währungsraum befinden, auf autonome Verwendung der Instrumente der Geldpolitik zugunsten supranationaler Institutionen, die die gemeinsame Geldpolitik für den gesamten Währungsraum betreiben. In dieser Situation bleiben den nationalen Regierungen im Falle von wirtschaftlichen Schocks, nur Werkzeuge der Fiskalpolitik und des Finanzmarktes. Einer Stimulierung der Binnennachfrage durch von der öffentlichen Hand auf den Finanzmärkten geliehene Gelder sind allerdings auch Grenzen gesetzt. Wie das Beispiel Griechenlands zeigt, werden Investoren für Investitionen in riskante Wertpapiere höhere Prämien verlangen, die dann zur großen Belastung für die Haushalte werden [Orłowski 2010]<sup>6</sup>. Diese Situation kann zur wirtschaftlichen Instabilität eines Landes führen, das bereits an einer Währungsunion teilnimmt. Nach dem schon erwähnten Modell von Krugmann ist das Ausmaß dieser Nachteile vom Grad der Integration des Landes mit der Wirtschaft des Währungsgebietes abhängig. Nach dem Integrationsgrad der teilnehmenden Länder in einem einheitlichen Währungsraum kann man sie in „dominante“ und „periphere“ einteilen. Länder mit einem hohen Grad der Integration mit anderen Volkswirtschaften des Währungsraums bilden einen einheitlichen Markt. Der intra-industrielle Handel zwischen ihnen ist hoch, ihre Volkswirtschaften ergänzen sich und der Grad der Konvergenz

<sup>6</sup> Die Risiken von Investitionen in griechische Staatsanleihen wurden vor zwei Jahren doppelt so hoch bewertet wie bei polnischen und dreimal so hoch wie bei deutschen.

der Volkswirtschaften, etwa hinsichtlich Inflation, Struktur des Staathaushaltes, Staatsverschuldung und wirtschaftlicher Infrastruktur ist auch hoch. Diese Länder sind Nettonutznießer der Teilnahme am Währungsraum und werden den Raum dominieren. Darüber hinaus bilden sie einen wesentlichen Teil der Wirtschaft des Währungsraums und die Geldpolitik der Währungsunion wird sich vornehmlich an Signalen aus ihren Volkswirtschaften ausrichten. Länder mit niedrigem Niveau der Integration mit den anderen Ländern des Währungsraums und einem gewissen Rückstand bei der Konvergenz, sind andererseits als peripher zu bezeichnen. Für sie sind die Risiken und Kosten des Verzichtes auf eine eigenständige Geldpolitik als Instrument der wirtschaftlicher Stabilisierung viel höher, weil diese Länder besonders anfällig für Risiken im Zusammenhang mit dem Auftreten von asymmetrischen Schocks sind. Ihnen verbleibt zur Sicherung der Stabilität nur die Fiskalpolitik.

Die Teilnahme an einer Währungsunion ermöglicht den Ländern, eine Reihe von Vorteilen zu erzielen, bringt aber auch bestimmte Risiken. Aus makroökonomischer Sicht gehört zu den Vorteilen der Teilnahme an einer Währungsunion<sup>7</sup>:

- der Wegfall von Transaktionen mit Devisen innerhalb der Union, der Kosten der Versicherung gegen Währungsrisiken sowie die daraus resultierende Steigerung der Effizienz des Marktes für Waren, Dienstleistungen, Kapital und Arbeit,
- die Erhöhung der Transparenz bei der Preisgestaltung, Zunahme der Spezialisierung und des Handels innerhalb der Union. Dies führt zu Erweiterung, struktureller Verbesserung und Flexibilisierung der Märkte und erhöht die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Teilnehmer,
- der leichtere Zugang zu den Kapitalmärkten,
- die Erhöhung der Preisstabilität,
- die Standardisierung und Senkung der Zinssätze, Senkung der Kosten für die Kapitalbeschaffung und, daraus resultierend, eine Steigerung der Investitionen innerhalb eines stabilen Marktes,
- die Erhöhung des Vertrauens und der gesamtwirtschaftlichen Stabilität durch den Wegfall der Gefahr der Abwertung und die Möglichkeit, im Falle von wirtschaftlichen Schwierigkeiten automatisch finanzielle Unterstützung von den zentralen monetären Behörden und anderen Mitgliedsländern der Union zu erhalten,
- Einsparungen bei der Nutzung gemeinsamer Devisenressourcen und der Aufrechterhaltung niedrigerer supranationaler Devisenreserven,
- Verringerung der Anfälligkeit der Volkswirtschaften und einzelner Unternehmen gegenüber externen Störungen und daher erhöhte Preisstabilität,

<sup>7</sup> Vgl. hierzu u.a.: [Wysokińska und Witkowska 2000, S. 56–57; Misala 2001, S. 379–380; Hitiris 2003, S. 130–131; Cohen 2003, S. 275–292; Goodhart 2007, S. 1–21; Wójcik 2008, S. 18–20].

- die Stärkung von Tendenzen zur Koordinierung, Harmonisierung und Vereinheitlichung der Finanzpolitik und die damit verbundene Beschleunigung des Wirtschaftswachstums in der gesamten Union,
- die Zunahme ausländischer Direktinvestitionen und des Außenhandels.

Aus der Sicht der Wirtschaftssubjekte von besonderer Bedeutung sind der Wegfall der Transaktionskosten im Devisenverkehr und der Wechselkursrisiken, die Vereinheitlichung und Senkung der Zinssätze, die erhöhte Preistransparenz, die Entwicklung des Binnenmarktes und die Erleichterung des Zugangs zu den Kapitalmärkten.

Zu den Nachteilen und Risiken, auf die im Zusammenhang mit der Bildung einer Währungsunion in der Literatur verwiesen wird [Wysokińska und Witkowska 2000, S. 56–57; Misala 2001, S. 379–380; Hitiris 2003, S. 130–131; Goodhart 2007; Wójcik 2008, S. 18–20]: gehören:

- die Übertragung von geldpolitischen Befugnissen der einzelnen Mitgliedstaaten auf die Ebene der EU und die zunehmende Abhängigkeit anderer nationaler Politikbereiche (z.B. Fiskalpolitik) von der Gemeinschaft, was einen Verlust nationaler Souveränitätsrechte bedeutet,
- die Unfähigkeit einzelner Länder, sich bei asymmetrischen Schocks mit traditionellen Instrumenten der nationalen Wirtschaftspolitik insbesondere über den Wechselkurs, anzupassen.
- die Möglichkeit des Verlustes der Notenbankgewinne als Einnahmequelle,
- die Kosten der Einführung der neuen Währung und der Anpassung der Informationssysteme und operative Prozessen in Unternehmen,
- das Risiko der Rundung der Preise (Cappuccino-Effekt),
- die Gefahr konjunktureller Überhitzung auf Grund der Herausbildung realer Zinssätze unterhalb der natürlichen Zinssätze (Gleichgewicht), was wiederum zu unangemessener Allokation des Kapitals, oder sogar zur Entstehung von spekulativen Blasen (z.B. bei Immobilien) führen kann,
- das Risiko eines teilweisen Verlustes nationaler Identität.

Aus der Sicht der Unternehmen könnten das Risiko der Aufrundung der Preise und die Kosten im Zusammenhang mit der Anpassung der Informationssysteme und der betrieblichen Abläufen am wichtigsten sein.

### 3. Empirische Studien

Die hier vorgestellte empirische Forschung ist eine Erweiterung der explorativen Studien, die im Jahr 2008 auf Grundlage einer Stichprobe von  $n = 50$  unter Unternehmen aus der Region Wielkopolska durchgeführt wurde [Gorynia, Jankowska, Pietrzykowski, Tarka. 2009, S. 1–23]. Sie fiel zeitlich mit dem Ausbruch der globalen Wirtschaftskrise zusammen.



### 3.1. Zur Methode der Erhebung

Die Stichprobe umfasst Unternehmen verschiedener Größe – es gibt darunter sowohl kleine als auch mittlere and grosse Firmen. Der Stichprobenumfang wurde willkürlich mit  $n = 230$  festgelegt. Dies ist die Zahl aller befragten Unternehmen. Die Autoren der Studie bedienten sich der Methode der nicht-zufälligen Auswahl, d.h. der bewussten Entscheidung im Rahmen der Rekrutierung der Befragten aus einer Population von polnischen Unternehmen. Räumlich umfasste die Studie 16 Woiwodschaften. Die Untersuchung fand im Oktober und Dezember 2009 und teils Januar 2010 statt. Die verwendete Methode war die direkte standardisierte Befragung des Managements der mittleren und höheren Führungsebene der untersuchten Unternehmen, mittels eines Fragebogens. Die Umfrage konzentrierte sich auf die Vorteile und Risiken des Beitritts Polens zur Eurozone und dessen mögliche Auswirkungen auf die Wettbewerbsposition, das Wettbewerbspotential, die Wettbewerbsstrategie und die Internationalisierung des Unternehmens.

### 3.2. Charakteristika der befragten Unternehmen

Die Auswahl der Unternehmen wurde so getroffen, dass alle mindestens anteilig in der Ausfuhr von Waren oder Dienstleistungen engagiert waren. Mehr als 40% der Firmen waren Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Zahlreich vertreten waren auch Aktiengesellschaften und Einzelunternehmen (jeweils 27,4% und 13,9%). Die restlichen 15,2% der gesamten Stichprobe bestanden aus allgemeinen Partnerschaften, staatlichen Unternehmen, Kommanditgesellschaften und Genossenschaften.

Bei den befragten Unternehmen dominieren die Produktionsfirmen (61% der befragten Unternehmen). Informationen über die Höhe der Brutto-Einnahmen der Firmen wollte ein Teil der Befragten nicht preisgeben.

### 3.3. Die Wahrnehmung der Chancen und Risiken bei den polnischen Unternehmen

In der Umfrage wurden die Befragten gebeten, die Vorteile und Risiken des Beitritts Polens zur Eurozone zu nennen. Bei diesen Fragen wurde eine Ordinalskala mit fünf progressiven Beurteilungen verwendet: 1 – „trifft nicht zu“, 2 – „trifft eher nicht zu“, 3 – „weder noch“, 4 – „trifft eher zu“, 5 – trifft zu.“

Zu den Vorteilen des Beitritts Polens zur Euro-Zone, die ihrer Meinung nach die Wettbewerbsposition der Befragten am ehesten verbessern würden, gehört die Reduktion der Währungsrisiken durch die Einführung des Euro (Ergebnis 4,05, vgl. Tabelle 1). Die nächsten Plätze unter den Vorteilen belegten die Verringerung der Transaktionskosten (einschließlich der des Umtausches einer Währung in die andere) und die Handelserleichterungen auf Grund der problemlosen Bewegung monetärer und nicht-monetärer Ressourcen zwischen den Partnern (Bewertung

4,01, bzw. 3,96). Die Einschätzung dieser Faktoren als positiv für die Wettbewerbsposition ihrer Unternehmen vertraten die Befragten aller Untergruppen der analysierter Unternehmen.

Die Befragten äußerten sich skeptisch zu den Vorteilen der Verringerung der Produktionskosten und des erleichterten Zugangs zum Kapitalmarkt, der auch bessere Verfügbarkeit von materiellen und finanziellen Ressourcen bedeutet. Die Vertreter der Firmen waren nicht instande diese Vorteile als Verbesserung ihrer Wettbewerbsposition zu beurteilen. Die durchschnittliche Auswertung insgesamt und in Gruppen von Unternehmen (nach Zahl der Beschäftigten) findet sich in Tabelle 1.

**Tabelle 1. Mit dem Beitritt Polens zur Eurozone verbundene Vorteile (N = 230)**

Unternehmen nach Beschäftigten Beschreibung	Insgesamt	< 49	<50– 99	100– 249	250– 499	>499
1. Minderung des Währungsrisikos	4,05	4,13	4,11	4,00	4,00	4,01
2. Reduktion der Transaktionskosten (u.a. des Währungsumtausches)	4,01	4,09	4,02	3,96	4,00	4,00
3. Die Reduzierung der Kosten der Vorleistungen durch höhere Markttransparenz und bessere Vergleichbarkeit der Angebote	3,59	3,41	3,48	3,70	3,80	3,54
4. Anknüpfung neuer Kontakte mit anderen Firmen in der Eurozone (ggf. mit besseren Handelsbedingungen)	3,58	3,61	3,43	3,48	3,80	3,58
5. Erhöhung der Verfügbarkeit von Kapital	3,23	3,24	3,28	3,26	3,17	3,20
6. Reduzierung der Kosten für die Kreditaufnahme, d.h. für Beschaffung und Bedienung der Darlehen	3,40	3,20	3,35	3,26	3,30	3,89
7. Die Erhöhung des Umsatzes durch Erweiterung des Betätigungsfeldes in einem bestimmten Zeitraum	3,56	3,30	3,39	3,52	3,57	4,00
8. Erleichterung des Handels	3,96	3,91	3,89	4,00	4,02	3,89
9. Reduzierung der Produktionskosten / der Stückkosten	2,90	2,67	2,96	2,89	2,98	3,02

Quelle: Eigene Studie.

Zu den wichtigsten Risiken, die der Beitritt Polens zur Euro-Zone mit sich bringt gehört nach Meinung der Befragten ein Vorseilen der Preise gegenüber den Einkommen. Dies würde zu einer Schwächung des Konsums führen. Gleich danach rangiert die Gefahr einer nachteiligen Bestimmung des Umwandlungskurses in den Euro (vgl. Tabelle 2). Im Fall der beiden oben genannten Risiken sind die Befragten recht einheitlicher Meinung, unabhängig von der Größe der Unternehmen, die sie vertreten (alle Respondenten aus den untersuchten Unternehmen haben die oben genannten Risiken höher als 3,75 bewertet). Bei den an-

deren Risiken war es für die Unternehmen offenbar schwierig, klar zu definieren, welchen Einfluss der Beitritt Polens auf ihre Wettbewerbsposition ausüben würde (Die Bewertungen liegen im Bereich von 3,04 bis 3,20).

**Tabelle 2. Risiken im Zusammenhang mit dem Beitritt Polens zur Eurozone (N = 230)**

Unternehmen nach Beschäftigten Beschreibung	Insgesamt	< 49	50–99	100–249	250–499	>499
1. Langsameres Wachstum der inländischen Nachfrage (etwa auf Grund der Kaufkraft der Verbraucher) als in den Ländern, die noch nicht beigetreten sind	3,20	3,26	3,04	3,13	3,22	3,33
2. Verlust der nationalen Autonomie in der Geldpolitik, die zur Zeit bei der polnischen Zentralbank liegt	3,04	3,24	3,17	3,02	2,96	2,80
3. Verbraucherpreise steigen schneller als die Einkommen und schwächen damit den Konsum	3,96	4,01	3,99	3,79	4,00	4,03
4. Steigende Produktionskosten	3,20	3,39	3,26	2,98	3,20	3,17
5. Einführung ungünstiger institutioneller Regelungen für die Eurozone	3,07	3,26	3,04	2,91	3,15	3,00
6. Das Risiko der Festsetzung eines ungünstigen Kurses bei der Umwandlung der Währung in den Euro	3,90	3,98	3,86	4,00	3,77	3,90

Quelle: Eigene Studie.

### 3.4. Die voraussichtlichen Veränderungen in Wettbewerbspotential und Wettbewerbsposition der Firmen

In Anbetracht des Beitritt Polens zur Euro-Zone wird es notwendig sein, sich in einigen Aspekten auf die neue Wettbewerbssituation umzustellen. Die Befragten wurden gebeten, den Schwierigkeitsgrad von möglichen Veränderungen auf einer Skala von 1 bis 7 zu beurteilen, wobei 7 einen sehr hohen Schwierigkeitsgrad bedeutet. 80% der Befragten gaben an, dass die Einführung des Euro Veränderungen in den Preislisten und ggf. doppelte Preisauszeichnung erfordere. Diese Aufgabe wurde als leicht beurteilt (Ergebnis 3,13) und die durchschnittlichen Kosten für die Veränderungen in diesem Bereich mit 5,24% des Umsatzes veranschlagt (vgl. Tabelle 3). Darüber hinaus prognostizierten 73% der befragten Unternehmen die Notwendigkeit von Veränderungen im IT-System und in der Buchführung. Schließlich sahen die Firmen die Notwendigkeit der zusätzlichen Schulung von Mitarbeitern. Als die schwierigste Aufgabe wurden die Änderungen in IT-Systemen (Bewertung 3,76) genannt, wengleich selbst hier der Schwierigkeitsgrad

relativ niedrig bewertet wurde. Für Änderungen in der Buchführung werden die höchsten Kosten vorhergesehen (7,32% des Umsatzes).

**Tabelle 3. Die Veränderungen im Wettbewerbspotential (N = 230)**

Beschreibung	Schwierigkeitsgrad	Kosten der Umsetzung (in % des Umsatzes)
Buchführungssystem	3,29 (Einfach 1–2–3–4–5–6–7 Schwierig)	7,32
IT-System	3,76 (Einfach 1–2–3–4–5–6–7 Schwierig)	6,61
Schulung von Mitarbeitern	3,27 (Einfach 1–2–3–4–5–6–7 Schwierig)	6,06
Preislistenanpassung	3,13 (Einfach 1–2–3–4–5–6–7 Schwierig)	5,24

Quelle: Eigene Studie.

Die Befragten wurden außerdem gebeten, die Wettbewerbsposition der Unternehmen auf dem polnischen Markt und anderen Märkten in der EU zum Zeitpunkt der Untersuchung und nach dem Beitritt Polens zur Eurozone zu bewerten (vgl. Tabelle 4). In der Studie dienten der Marktanteil und die Umsatzrentabilität als Maß der Wettbewerbsposition. Die Befragten sollten ihre Wettbewerbsposition mit der Position des für sie wichtigsten Konkurrenten vergleichen. Hierzu wurde ihnen eine Ordinalskala mit fünf progressiven Beurteilungen angeboten. 1 repräsentiert „ich bin viel schlechter als der für mich wichtigste Konkurrent“, „2 – ich bin schlechter“, „3 – ich bin auf dem Niveau des wichtigsten Konkurrenten“, „4 – ich bin besser als der wichtigste Wettbewerber“, „5 – ich bin viel besser“. Zum Zeitpunkt der Untersuchung gaben die Befragten für den polnischen und für andere EU-Märkte für ihr Unternehmen eine ähnliche Position wie die der wichtigsten Wettbewerber an – nicht besser und nicht schlechter. Gleichzeitig sahen sie eine Verbesserung bei Marktanteil und Umsatzrentabilität nach dem Beitritt Polens zur Eurozone voraus – und zwar sowohl auf dem polnischen Markt als auch auf anderen Märkten in der EU.

**Tabelle 4. Die Veränderungen in der Wettbewerbsposition (N = 230)**

Beschreibung	Der polnische Markt		Andere Märkte der EU	
	jetzt	nach dem Beitritt	jetzt	nach dem Beitritt
Marktanteil*	3,28	3,89	3,26	3,68
Rentabilität des Umsatzes*	3,12	3,76	3,18	3,56

\*Zur Bewertungsskala vgl. Text oben.

Quelle: Eigene Studie.

## Schlussfolgerungen

Die Währungsunion soll die Marktlage ihrer Mitglieder durch die Schaffung und Einführung einer gemeinsamen Währung verbessern. Die Bilanz aus Kosten und Nutzen der Integration Polens in die Euro-Zone kann auf der Mikro-, Meso- und Makroebene untersucht werden. Effekte und Folgen können direkt und indirekt sowie lang- und kurzfristig sein. Es ist auch wichtig, die Zeit-Asymmetrien im Hinblick auf Vor- und Nachteile der Integration zu beachten. Die wichtigsten Vorteile werden sich mittel- und langfristig zeigen, während die meisten Kosten kurzfristig anfallen. Um die Vorteile des Beitritts zum Euroraum auszuschöpfen, ist eine weitgehende Integration der polnischen Wirtschaft mit den anderen Volkswirtschaften der Eurozone besonders wichtig. Voraussetzung hierfür ist eine starke und glaubwürdige Gemeinschaftswährung. In diesem Zusammenhang gewinnen die Beschlüsse des Gipfeltreffens in Brüssel zur Stützung Griechenlands besondere Bedeutung.

Die Untersuchung zeigt, dass aus Sicht der Unternehmen zu den wichtigsten Vorteilen des Beitritts Polens zur Euro-Zone die Reduktion der Währungsrisiken durch die Einführung des Euro gehört. Die Differenz zwischen dem Anstieg der Preise und der Einkommen stellt das wichtigste Risiko dar. Die Befragten haben betont, dass die Einführung des Euro Veränderungen in den Preislisten und doppelte Etikettierung erfordert, was eine Steigerung der Kosten bedeutet. Gleichzeitig prognostizierten sie für sich Verbesserung des Marktanteils und der Umsatzrentabilität.

Es bleibt zu bemerken, dass ein großer Teil der befragten Unternehmen wenig über die Funktionsweise des Euro-Währungsgebiets weiss und noch keine Vorbereitungen für den Fall des Beitritts getroffen hat. Das Fehlen von Studien auf Unternehmensebene ist sehr deutlich. Die Firmen brauchen Hinweise, welche Maßnahmen zu ergreifen sind um Erfolge zu erzielen und Gefahren zu vermeiden. Daher ist es notwendig, die Reichweite, Intensität der Informationskampagne über die wirklichen Kosten und Nutzen der Beteiligung Polens an diesem elitären Club zu erhöhen.

## Literatur

- Balassa, B., 1961, *The Theory of Economic Integration*, R.D. Irwin, Homewood, Illinois.  
 Bukowski, S.I., 2007, *Unia monetarna. Teoria i polityka*, Difin, Warszawa.  
 Cohen, B.J., 2003, *Are Monetary Unions Inevitable?*, International Studies Perspectives, vol. 4, no. 3, S. 275–292.

- De Grauwe, P., 1997, *The Economics of Monetary Integration*, Oxford University Press, Oxford.
- De Grauwe, P., 2003, *Unia walutowa. Funkcjonowanie i wyzwania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Frankel, J., Rose, A., 1997, *The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria*, *Economic Journal*, vol. 108, no. 449, S. 1009–1125.
- Goodhart, C.A.E., 2007, *Currency Unions: Some Lessons from the Euro Zone*, *International Atlantic Economic Society*, vol. 35, no. 1, S. 1–21.
- Gorynia, M., Jankowska, B., Pietrzykowski, M., Tarka, P., 2009, *Wpływ przyjęcia euro na międzynarodową konkurencyjność przedsiębiorstw Wielkopolski*, *Gospodarka Narodowa*, nr 1, S. 1–23.
- Grubel, H.G., 1970, *The Theory of Optimum Currency Areas*, *Canadian Journal of Economics*, vol. 3, no. 2, S. 318–324.
- Grubel, H.G., 2005, *Small Country Benefits from Monetary Union*, *Journal of Policy Modeling*, vol. 27, no. 4, S. 509–523.
- Hiliris, T., 2003, *European Union Economics*, London, Prentice Hall Financial Times.
- Kenen, P., 1970, *The Theory of Optimum Currency Areas: an Eclectic View*, in: Mundell, R.A., Swoboda, A.K. (eds.), *Monetary Problems of the International Economy*, Chicago University of Chicago Press.
- Krugman, P.R., Obstfeld, M., 2000, *International Economics. Theory and Policy*, Massachusetts, Addison-Wesley Publishing Company.
- Lipsey, R.G., 1960, *Monetary and Value Theory: Further Comment*, *Review of Economic Studies*, vol. 28, no. 75, S. 50–56.
- McKinnon, R.I., 1963, *Optimum Currency Areas*, *American Economic Review*, vol. 53, no. 4, S. 717–725.
- Misala, J., 2001, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Wyższa Handlowa, Warszawa.
- Molle, W., 1995, *Ekonomika integracji europejskiej. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja „Solidarność”, Gdańsk.
- Mundell, R.A., 1961, *A Theory of Optimum Currency Area*, *American Economic Review*, vol. 51, no. 4, S. 657–665.
- Mundell, R.A., 1973, *Uncommon arguments for common currencies*, in: Johnson, H.G., Swoboda, A.K. (eds.), *The Economics of Common Currencies*, Allen and Unwin., London.
- Orłowski W.M., 2010, *Cztery scenariusze dla euro*, Rzeczpospolita, 7 maja.
- Tavlas, G.S., 1993, *The 'New' Theory of Optimum Currency Areas*, *The World Economy*, vol. 16, no. 6, S. 663–685.
- Vaubel, R., 1998, *Monetary Integration Theory*, Longman, London.
- Wójcik, C., 2008, *Integracja ze strefą euro. Teoretyczne i praktyczne efekty konwergencji*, PWN, Warszawa.
- Wysokińska, Z., Witkowska, J., 2000, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, PWN, Warszawa-Łódź.

## **KRYZYS GOSPODARCZY A PRZYSTĄPIENIE POLSKI DO STREFY EURO – PERSPEKTYWA POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW**

**Streszczenie:** Kryzys gospodarczy to ogromne wyzwanie dla przedsiębiorstw, szczególnie w tych krajach, które rozważają przystąpienie do strefy euro. W grupie takich państw znajduje się Polska. Autorzy opracowania prezentują dostępne w literaturze ustalenia odnośnie do funkcjonowania unii gospodarczej i walutowej oraz korzyści i ryzyka, jakie tego typu rozwiązania instytucjonalne niosą dla przedsiębiorstw w Europie. W centrum uwagi znajdują się polskie firmy, dla których dylemat wejścia do strefy euro jest ciągle aktualny. W celu rozpoznania opinii polskich podmiotów na podany temat przeprowadzono badania w formie wywiadów z menedżerami średniego i wyższego szczebla w 230 przedsiębiorstwach. Próbowano ustalić, jakie szanse i zagrożenia wiążą się z potencjalnym wejściem Polski do strefy euro oraz jakie zmiany w potencjale konkurencyjnym i pozycji konkurencyjnej badanych firm może wywołać „operacja euro”.