

Recenzja książki:
Wejście Polski do strefy euro
a międzynarodowa konkurencyjność
i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw,
redakcja naukowa Marian Gorynia, Barbara Jankowska,
Difin, Warszawa 2011, s. 277

Recenzowana monografia stanowi kolejną pracę w dorobku profesora Mariana Goryni, który wraz ze swoimi współpracownikami, konsekwentnie od wielu lat bada różne aspekty funkcjonowania polskich przedsiębiorstw w otoczeniu międzynarodowym i za każdym razem dostarcza porcję nowej wiedzy na ten temat. Wieloletnie studia literaturowe i systematycznie prowadzone własne badania empiryczne, do których Autorzy zresztą bardzo często nawiązują, uczyniły z nich świetnych znawców tej problematyki. Niewątpliwie przyczyniła się też do tego wielokrotnie demonstrowana umiejętność pracy w zespole. Zrozumiałe zatem, że perspektywa zastąpienia złotego przez euro sprowokowała Autorów do przyjrzenia się, jak na tę zmianę mogą zareagować polskie przedsiębiorstwa. Z końcowym efektem zrealizowanego w latach 2009-2010 projektu badawczego finansowanego przez MNiSzW możemy zapoznać się właśnie dzięki recenzowanej książce.

Od innych prac publikowanych na temat konsekwencji przyjęcia euro przez Polskę książkę różni przede wszystkim ujęcie mikroekonomiczne. Autorzy słusznie wychodzą z założenia, że ekonomiczny sens całego przedsięwzięcia zależy od tego, czy w efekcie poprawi się konkurencyjność polskich przedsiębiorstw. Niewielu badaczy zastanawiało się nad tym dotychczas, zapewne ze względu na fakt, że określenie, jak zareagują przedsiębiorstwa na szanse i zagrożenia, które stworzy im przyjęcie euro, jest niezmiernie trudne od strony metodycznej. Reakcje przedsiębiorstw mogą bardzo się różnić ze względu na niedostatek informacji o tym, co to oznacza dla prowadzenia biznesu, jak i z uwagi na ograniczoną świadomość zachodzących zmian. Trudność upatruję również w tym, że samo pojęcie konkurencyjności jest niejednoznaczne, a przedsiębiorcy z pewnością nie wchodzą tu w niuanse, jak niektórzy ekonomiści akademicy, tylko rozumieją je w sposób intuicyjny, a więc być może każdy inaczej. Z tych powodów zamysł projektu był bardzo ambitny, zaś książka ma wyjątkowo duże walory poznawcze.

Jeśli badane podmioty same najprawdopodobniej dobrze nie wiedzą, co je czeka, to tym bardziej problematyczne staje się formułowanie uogólnień na temat ich zachowań. Zależą one zresztą od horyzontu, w jakim są rozpatrywane (tego elementu Autorzy raczej nie uwzględniają). Nie wydaje się bowiem, aby rewolucja wywołana przez wprowadzenie euro była głębsza niż przez akcesję do UE, a tym bardziej przez reformę L. Balcerowicza, jest więc, moim zdaniem, tylko kwestią czasu, w jakim przedsiębiorstwa nauczą się dzia-

łać w nowych warunkach żeby poprawić swoją konkurencyjność (inaczej niż Autorzy, wprowadzenia euro nie uważam za, cytuję, „diametralną zmianę” w wymiarze mikroekonomicznym, lecz w politycznym i w makroekonomicznym). W interesie polskiej gospodarki jest, aby czas ten trwał możliwie krótko. Oczywiście dużo tu zależy od stopnia przygotowania przedsiębiorstw do przyjęcia nowej waluty, jak też ich postrzeganie korzyści i kosztów z tym związanych. Dlatego książka dostarczająca takiej wiedzy politykom jest ważna praktycznie, bo może zasugerować wprowadzenie rozwiązań, które przyspieszą i ułatwią sukces całej operacji.

Książka ma bardzo wyraźnie zarysowaną strukturę. Składa się z trzech ze sobą powiązanych części, ale jednocześnie każdą z nich można przeczytać i zrozumieć niezależnie od pozostałych, traktując jako osobną całość.

W pierwszej części, teoretyczno-koncepcyjnej, Autorzy definiują najważniejsze pojęcia i przybliżają koncepcje badawcze, które uzasadniają dobór zmienionych wykorzystywanych w badaniu empirycznym. Punktem wyjścia, zgodnie z celami badawczymi, jest, po pierwsze, wyjaśnienie pojęcia konkurencji i konkurencyjności oraz przyjęcie określonego rozumienia tych pojęć spośród wielu możliwych. Choć są w powszechnym użyciu, przypisuje się im różną treść (np. na s. 39 Autorzy z tego powodu nawet dyskutują ze swymi wcześniejszymi poglądami). Na tej podstawie w wyczerpujący sposób zostały przedstawione główne wymiary konkurencyjności przedsiębiorstwa (pozycja konkurencyjna, potencjał konkurencyjny, strategia konkurowania, przewaga konkurencyjna). Po drugie, Autorzy wyjaśniają, czym jest internacjonalizacja przedsiębiorstwa. W tym celu posługują się różnymi modelami tego procesu i przedstawiają najbardziej przydatne miary stopnia umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa. Kolejnym wątkiem, wynikającym z zakresu monografii, jest analiza głównych teoretycznych aspektów unii walutowej, zasad i mechanizmów funkcjonowania strefy euro oraz gospodarczej pozycji Polski jako kandydata na tle krajów członkowskich. Wiele z tych zagadnień jest kontrowersyjnych, na co wskazują sami Autorzy.

Część pierwszą książki kończy rozdział na pograniczu teorii i empirii. Autorzy zbudowali w nim schemat analityczny, w którym w przejrzysty sposób, opierając się na wcześniejszych rozważaniach, określili zmienne opisujące wpływ wprowadzenia euro na konkurencyjność i internalizację polskich przedsiębiorstw oraz wskazali zależności między tymi zmiennymi. Swój schemat skonfrontowali z opiniami innych badaczy na temat potencjalnych skutków przyjęcia euro dla podmiotów gospodarczych. Jednak najwięcej miejsca poświęcili opisowi i analizie wyników badania eksploracyjnego, które przeprowadzili ankietując 50 przedsiębiorstw z województwa wielkopolskiego. Posłużyło ono jako forma pilotażu do badania właściwego, na znacznie szerszej, ogólnopolskiej próbie, a ponieważ najważniejsze pytania pozostały te same, porównanie obu badań umożliwiło Autorom wyciągnięcie dodatkowych wniosków.

Oceniając część teoretyczno-koncepcyjną książki trzeba przede wszystkim zwrócić uwagę na jej głębokie osadzenie w literaturze przedmiotu. Wszystkie rozważania są bogato udokumentowane, zarówno pracami teoretycznymi, jak

i empirycznymi badaczy polskich i zagranicznych. Świetna znajomość literatury stanowi zresztą wyróżnik opracowań tworzonych przez M. Gorynię i jego zespół. Dlatego zapoznanie się z tą częścią pozwala czytelnikowi poznać aktualny stan wiedzy i zrozumieć ewolucję poglądów w zakresie opisywanej problematyki. Chcąc lepiej zgłębić różne koncepcje, wystarczy iść tropem wskazanym przez Autorów, tzn. sięgnąć do prac, na które się powołują. Za drugą zaletę uważam brak niedomówień, jeśli chodzi o stronę warsztatową. Autorzy stosują proste metody, mają świadomość ich ograniczeń, trafnie określają cele badawcze i zakres swej pracy, posługują się precyzyjną terminologią, ich poglądy są skryształizowane, choć nie formułowane w kategoriowy sposób. Ogólny efekt jest taki, że Czytelnik nabiera przekonania, że wiedzą, o czym piszą – a nie, że piszą, o czym wiedzą.

Mimo to nie ustrzegli się pewnych niejasności. Do drobiazgów zaliczam posługiwanie się terminem *Optimum Currency Area* (OCA) we Wstępie i – tak, jak to się przyjęło w polskiej literaturze ekonomicznej – *optymalny obszar walutowy* (OOW) w pozostałej części książki. Może to być niezrozumiałe dla czytelników gorzej znających problematykę integracji walutowej. Niedociągnięciem jest również to, że tytuł podrozdziału 4.2 w zasadzie brzmi tak samo jak rozdziału 4, a przy niektórych wzorach brakuje wyjaśnienia oznaczeń (np. s. 128).

Większe zastrzeżenie natomiast budzi u mnie brak nawiązania do prac krytyków powstania unii monetarnej. Gdyby bezpośrednio odwołać się np. do P. Krugmana, R. Dornbuscha, czy M. Feldsteina, to zamieszczona lista jej, cytuję, „wad i zagrożeń” (s. 73) byłaby pełniejsza, bardziej konkretna i wyglądała o wiele poważniej. Można by wtedy także wzbogacić zestaw pytań w kwestionariuszu. *Nota bene*, teza, że w bilansie zysków i strat uczestniczenia w unii monetarnej dominują korzyści (s. 73) jest dość ryzykowna. Skoro tak, to dlaczego w gospodarce światowej nie przeważają unie monetarne? Teza jest też niepoprawna metodycznie, gdyż jej podstawę stanowi porównanie przytoczonej przez Autorów liczby, cytuję, „zysków i strat”. Przecież wyszczególnione pozycje mają bardzo różną wagę i tego typu podejście ilościowe jest zupełnie nieprzydatne.

Dyskusyjny jest natomiast końcowy wniosek, że, cytuję, „obecne problemy ... nie są spowodowane słabością waluty jako takiej, ale raczej brakiem konsekwencji stosowania zasad, które legły u podstawy stworzenia strefy euro”. Odpowiedzią na to ma być, ogólnie biorąc, wg Autorów, wprowadzenie nowych, bardziej rygorystycznych norm i zmiany instytucjonalne. Pojawia się jednak pytanie, dlaczego nowe reguły miałyby być szanowane, skoro tradycją integracji europejskiej było tu luźne podejście, zwłaszcza w przypadku europejskich potęg (większość krajów, które utworzyły strefę euro w 1999 r. nie spełniała wszystkich kryteriów z Maastricht, a Pakt Stabilności i Wzrostu łamały m.in. Francja i Niemcy). Przecież warunkiem przestrzegania zasad jest przede wszystkim wola polityczna, a ta wymaga myślenia w kategoriach interesu unijnego zamiast krajowego. W bliskiej przyszłości zmiana podejścia przywódców europejskich w tym zakresie wydaje się pobożnym życzeniem. Poza tym strefa euro miała słabości strukturalne, których dotychczasowa integracja walutowa nie usunęła,

m.in. mało elastyczne krajowe rynki pracy i ograniczony w działaniu wspólny rynek pracy. Nie są one więc w stanie zastąpić nominalnego kursu walutowego w roli instrumentu dostosowawczego do zmian w międzynarodowej konkurencyjności i w cenach relatywnych. Wobec tego dodatkowe rygory w polityce fiskalnej nie usuną wszystkich zagrożeń dla stabilności rozwoju strefy.

Punktem wyjścia drugiej, empirycznej, części monografii jest skrótowy, ale bardzo treściwy opis zastosowanej metody badania. Autorzy w przekonujący sposób uzasadnili proces doboru próby, wyjaśnili kryteria operacyjne badania, jak też kryteria i metody analizy statystycznej zebranych danych. Czytelnik może dzięki temu lepiej sam ocenić ograniczenia poznawcze przeprowadzonej ankiety. Objęto nią 230 przedsiębiorstw z całej Polski i podzielono na grupy wg liczby zatrudnionych.

Oczywiście największą naukową wartość tej części jak i całej książki stanowią wyniki badania empirycznego wraz ze szczegółową analizą. Autorzy wzbogacili ją również przez porównanie z rezultatami badania eksploracyjnego. Brak większych rozbieżności między obu projektami sugeruje, że wielkość próby (istotna ze względu na koszty ich realizacji) nie jest czynnikiem o zasadniczym znaczeniu z punktu widzenia wiarygodności wyciąganych wniosków.

Wskazują one m.in., że polskie przedsiębiorstwa w większości opowiadają się za przyjęciem wspólnej waluty licząc, że wpłynie to na poprawę ich konkurencyjności na jednolitym rynku. Optymizm cechuje, co wydaje się zrozumiałe, przede wszystkim większe podmioty. Jednocześnie badane przedsiębiorstwa nie są chyba do końca świadome konsekwencji tej zmiany dla warunków ich działania i wynikającej stąd konieczności poddania ocenie dotychczasowej strategii konkurowania. Podobna niejednoznaczność oczekiwań dotyczy również przewidywanych zmian w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw pod wpływem euro. Może to, moim zdaniem, wynikać z faktu, że wobec nieokreślonego nawet w przybliżeniu terminu rezygnacji ze złotego na rzecz wspólnej waluty nie widzą one potrzeby, aby się specjalnie interesować kosztami inwestycji, które będą w związku z tym musiały ponieść. Trudno temu podejściu odmówić pragmatyzmu. Jednocześnie wyniki badań sugerują, że rzetelna wiedza o kosztach i korzyściach ze wspólnej waluty nie jest, w świecie polskiego biznesu, podobnie jak w całym społeczeństwie, zbyt szeroko rozpowszechniona, a więc postulat Autorów, aby zintensyfikować działania edukacyjne jest jak najbardziej uzasadniony.

Badania ankietowe zawsze niosą ryzyko, że respondenci inaczej zrozumieli pytanie niż było to intencją jego autora. Z tego względu interpretacja uzyskanych wyników wymaga ostrożności. Pytania w ankiecie czasem, moim zdaniem, nie zostały jasno sformułowane, co zapewne spowodowało, że przedsiębiorstwa nie potrafiły jednoznacznie na nie odpowiedzieć (zob. tab. 23 i 42). Być może wynikało to również ze słabej znajomości makroekonomii wśród przedsiębiorców, na co wskazują Autorzy. Oczekiwałam też krótkiego uzasadnienia tych sugerowanych w pytaniach zależności, które nie są oczywiste. Punktem odniesienia można uczynić teorię lub doświadczenia krajów, które niedawno przyjęły euro. Dlaczego zagrożeniem dla polskich przedsiębiorstw po wejściu

do strefy euro miałyby się stać, cytuję, „powolny rozwój popytu wewnętrznego w strefie ... wobec krajów i członków (?), które się w niej nie znajdują”? Jakie „niekorzystne rozwiązania systemowe” mógłby wprowadzić Euroland? Dlaczego przyjęcie euro miałyby spowodować wzrost kosztów wytworzenia jednostki produktu? W jakim okresie?

Trzecia część książki jest poświęcona zaleceniom dla strategii realizowanych przez przedsiębiorstwa, dla działań samorządu gospodarczego i dla instrumentów polityki gospodarczej, które miałyby sprzyjać poprawie konkurencyjności i zwiększeniu zakresu internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w związku z przyjęciem euro. Ten fragment monografii ma więc charakter normatywny. Swoje postulaty Autorzy sformułowali na podstawie omówionych wcześniej doktryn ekonomicznych i z dziedziny zarządzania, uzasadniających racjonalność przedstawionych rekomendacji, jak i na podstawie wyników własnych badań empirycznych, wzbogaconych o obserwacje zaczerpnięte od innych badaczy zachowań przedsiębiorstw.

Rekomendacje dla poszczególnych podmiotów (przedsiębiorstwo, samorząd gospodarczy, rząd) zostały podzielone na ogólne i szczegółowe, związane z wprowadzeniem euro, a więc o bardziej konkretnym, technicznym niekiedy, zakresie. Rekomendacje ogólne dotyczą zasad racjonalnego podejmowania decyzji gospodarczych, które mają wymiar ponadczasowy (modelowy). Ich myślą przewodnią jest zapewnienie szybkiego i stabilnego wzrostu polskiej gospodarki. Autorzy przedstawiali większość tych zaleceń już we wcześniejszych opracowaniach. Podzielam je w zasadzie w całej rozciągłości. Fakt, że są powtarzane od lat przez wielu ekonomistów nie oznacza, że wobec trudności z wprowadzeniem w życie należy zaprzestać ich przypominania działaczom gospodarczym i politykom.

Również trudno się nie zgodzić z ocenami i postulatami szczegółowymi. W odniesieniu do przedsiębiorstw, Autorzy podkreślają przede wszystkim znaczenie lepszej wiedzy o wpływie zamiany złotego na euro na potencjał konkurencyjny, strategię konkurowania i na rozwój internacjonalizacji, czyli wskazują na potrzebę upowszechnienia znajomości zarządzania strategicznego. Równie ważne jest uświadomienie przedsiębiorstwom (i politykom), że kurs walutowy nie będzie już źródłem przewagi konkurencyjnej. Myślę, że środowiska akademickie mają dużą rolę do odegrania w tym dziele.

Samorządowi gospodarczemu Autorzy sugerują konieczność zadbania o, cytuję, „zdrową rywalizację i konstruktywną kooperację między firmami z myślą o podwyższeniu konkurencyjności” i wskazują na cały szereg działań, które mogą się do tego przyczynić. Ciekawą propozycją jest większe zaangażowanie się samorządów w tworzenie klastrów jako instytucji umożliwiających obniżenie niektórych kosztów transakcyjnych. Skuteczność samorządu we wspieraniu konkurencyjności wymaga mozolnego budowania kapitału społecznego, a w pierwszej kolejności stworzenia atmosfery wzajemnego zaufania wśród jego członków.

Trzecim, jakże ważnym, czynnikiem warunkującym poprawę konkurencyjności jest polityka gospodarcza, formułowana i prowadzona zarówno na szczeblu

centralnym, jak i na poziomie samorządu terytorialnego. Autorzy zalecają oparcie jej na założeniach liberalno –instytucjonalnej polityki przemysłowej, która powinna stworzyć polskim przedsiębiorstwom warunki zarazem umożliwiające samodzielne wykorzystanie szans, jak i neutralizujące zagrożenia związane z przyjęciem euro. Ten wariant polityki polega zatem na promowaniu przedsiębiorczości i rozwoju w skali całej gospodarki bez sektorowego (gałęziowego), a nawet regionalnego różnicowania podmiotów. Autorzy jak najślusniej wskazują na konieczność bycia konkurencyjnym na globalnych rynkach, a nie tylko na rynku wewnętrznym UE. Opowiadają się też za tym, aby nie mnożyć instrumentów wspierania konkurencyjności i nie naśladować innych krajów UE, ale raczej za tym, aby państwo przyjęło zasadę *po pierwsze – nie szkodzić*, czyli przede wszystkim odblokowało działanie mechanizmów rynkowych. Większość przedstawionych i szczegółowo uzasadnionych rekomendacji specyficznych (poza operacjami bezpośrednio związanymi z zamianą złotego na euro), jak np. stabilizacja finansów publicznych, pilnowanie stabilności pieniądza i cen, poprawa atrakcyjności inwestycyjnej kraju, usuwanie zapóźnień infrastrukturalnych, leży moim zdaniem w interesie polskiej gospodarki niezależnie od tego, kiedy euro miałyby pojawić się w Polsce jako prawny środek płatniczy.

Część normatywną kończy krótki rozdział o kierunkach dalszych badań. W tej kwestii jednak Autorzy są bardzo oszczędni. Wskazują jedynie ogólnie na potrzebę kontynuowania badań we wszystkich aspektach poruszonych w monografii (tzn. teoretyczno-literaturowym, empirycznym i normatywnym) w celu pogłębiania i aktualizowania wiedzy o wpływie euro na konkurencyjność i internacjonalizację polskich przedsiębiorstw. Podzielam ich opinię. Tym niemniej z pozycji Czytelnika oczekiwałbym więcej konkretnych, w postaci np. pytań badawczych, na które nie udało się Autorom odpowiedzieć, nowych zagadnień wartych uwagi badaczy, czy sugestii, w jakim kierunku powinno iść doskonalenie kwestionariusza badawczego.

Sumując – książka pod redakcją M. Goryni i B. Jankowskiej ze względu na duży dorobek badawczy i publikacyjny członków zespołu autorskiego gwarantuje nie tylko wysoki poziom naukowy treści zawartych w monografii, ale także przyjazną Czytelnikowi formę ich prezentowania. Z pewnością zainteresuje zarówno praktyków gospodarczych jak i ekonomistów akademickich. Ponieważ zajmuje się stykiem problematyki ekonomii i zarządzania, powinni po nią sięgnąć przedstawiciele obu dyscyplin.

Janusz Świerkocki

Katedra Wymiany Międzynarodowej
Uniwersytet Łódzki