

*prof. dr hab. Mieczysław Dobija*¹

Katedra Rachunkowości
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Teoretyczne podstawy integracyjnego obszaru walutowego. Dylematy przystąpienia Polski do strefy euro

WPROWADZENIE

Celem artykułu jest teoria tworzenia i działania obszaru walutowego, więc powstaje naturalne pytanie, na czym polega oryginalność zamierzenia? Wiadomo bowiem, że teoria obszaru walutowego ma bogatą bibliografię napisaną przez wielu uznanych autorów, w szczególności przez R. Mundella i innych. Ponadto, już istnieje i działa wspólny obszar walutowy, czyli strefa euro. Odpowiedź na to pytanie tkwi w przymiotniku „integrująca”. Obecny wspólny obszar walutowy z jednostką pieniężną o nazwie euro nie jest integrujący; to znaczy przystąpienie do niego wymaga od państwa kandydata osiągnięcia odpowiedniego poziomu rozwoju gospodarczego. Wymaga, aby realna sfera gospodarki osiągnęła określone przez teorię parametry w zakresie inflacji, zachowania się kursu walutowego i produktywności. Dlatego obecnie istniejąca strefa euro nie integruje państw europejskich. Nie jest pomocna w przyspieszaniu integracji ekonomicznej. Przeciwnie, jest wyraźnie dyskryminująca i wykluczająca dla państw o poziomie produktywności istotnie niższym niż w grupie państw założycieli. Te ostatnie o podobnym poziomie produktywności pracy były już ekonomicznie zintegrowane, więc utworzenie z nich strefy euro było naturalnym, formalnym przedsięwzięciem. Trudności pojawiły się przy włączaniu państw z niższym wskaźnikiem produktywności. Te trudności są ogromne i nie do pokonania w krótkim horyzoncie czasu.

W tym opracowaniu rozwija się teorię integrującej strefy walutowej, czyli niejednorodnego obszaru zdolnego do wchłonięcia państwa na właściwym sobie poziomie rozwoju. W tym obszarze wszystkie państwa, te z wyższym i te z niższym poziomem rozwoju gospodarczego, osiągną korzyści ekonomiczne, po-

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków, ul. Rakowicka 51, tel. +48 12 293 50 40, e-mail: dobijam@uek.krakow.pl.

wstanie wartość dodana, której część otrzymają wszyscy uczestnicy strefy. W wyniku powstawania integrującej strefy walutowej jej rozszerzanie może objąć wszystkie państwa świata, tworząc globalną strefę walutową. Jest to zatem teoria globalnej strefy walutowej i globalnej jednostki pieniężnej. Najważniejszy jest czynnik globalizacji. W tym przypadku globalizacja tworzy z wielokrotną nową jakością, ponieważ rozwiąże się zarazem bardzo ważna kwestia światowej waluty rezerwowej.

Co stanowi przesłankę wskazującą na możliwości utworzenia wspólnego obszaru walutowego z niejednorodnych ekonomicznie państw? Tę przesłankę stanowi fakt istnienia w jednym państwie obszarów o różnych poziomach produktywności, czego przykładem jest północ i południe Włoch, czy Polska A i B, terytoryj dawnego NRD i RFN itp. Mimo faktu dużego zróżnicowania w danym państwie istnieje jedna waluta i to państwo może dobrze funkcjonować, jak to pokazują Niemcy, przy czym to ekonomiczne zróżnicowanie dodaje dynamiki procesom społeczno-gospodarczym. Stan zróżnicowania gospodarczego w danym państwie bądź w skali globalnej jest naturalny, wykształcony w procesach historycznych. Tworzenie wspólnego obszaru wymaga odejścia od dyskryminującego wymogu identyczności ekonomicznej na rzecz podejścia jednoczącego zróżnicowane gospodarki i społeczności. Jest naturalne, że teoretyczne podstawy integrującej strefy walutowej są zdecydowanie różne od założeń tworzenia i przystępowania do strefy euro. Ta teoria musi się odznaczać absolutną poprawnością, prostotą i skutecznością, co nie jest atrybutem przemysłów leżących u podstaw strefy euro.

Jest faktem, że strefa euro powstała z grupy jednorodnych ekonomicznie państw, stąd wynikały początkowe sukcesy. Problemy z Grecją, Portugalią i innymi państwami mają przyczynę w dużo niższej produktywności pracy w tych krajach. Pomijając tę kwestię powstaje jednak pytanie, czy strefa euro stanowi naukowo wyznaczony obszar walutowy, czy to przedsięwzięcie jest wsparte mocną teorią? Tworzenie tego rodzaju obszaru jest już opisane teoretycznie w wielu opracowaniach, a za prekursora uznaje się R. Mundela. Nie są to jednak mocne teorie, co pokazuje praktyka tworzenia strefy euro, chociaż może się zdarzyć, że w praktyce nie przestrzega się teoretycznie ustalonych zasad. Ale nie tylko praktyka dostarcza kontrprzykładów falsyfikujących teorię, wątpliwości dotyczą teorii podstawowych związanych z budową obszaru walutowego, jak: działania banków centralnych, teoria wartości jednostki pieniężnej, kwestia translacji wartości na wspólną walutę. W artykule przedstawia się niezwykłe teoretyczne podstawy integrującego obszaru walutowego.

JAKĄ STREFĘ TWORZĄ KRYTERIA Z MAASTRICHT?

Czy strefa euro stanowi naukowo wyznaczony obszar walutowy? Tworzenie tego rodzaju obszaru jest już opisane teoretycznie w wielu opracowaniach, a za prekursora uznaje się R. Mundela. Nie są to jednak – o czym już wspomniano – mocne

teorie, co pokazuje praktyka tworzenia strefy euro, chociaż może się zdarzyć, że w praktyce nie przestrzega się teoretycznie ustalonych zasad. Z pewnym uproszczeniem przyjmujemy, że zasady tworzenia strefy euro wyznaczają kryteria z Maastricht. Są to kryteria inflacyjne, kursowe, deficytu budżetowego, jakościowe i konwergencji. Dokładne omówienie kryteriów i towarzyszących im wartości wzorcowych zawiera, między innymi, opracowanie W. Małeckiego [Małecki, 2010, s. 230–254]. Autor szczegółowo analizuje ważne kryterium stabilności kursu walutowego, zwłaszcza na tle globalnego kryzysu finansowego. Przedstawia możliwy wybór kursu centralnego i potem wybór kursu konwersji. Kryteria są wyszczególnione poniżej.

Inflacja. Średnia stopa inflacji danego państwa w ciągu roku poprzedzającego akcesję do Unii Gospodarczej i Walutowej nie może przekroczyć 1,5 pkt proc. od pułapu wyznaczonego przez średni poziom inflacji obliczony dla trzech państw o najniższej inflacji w UE.

Stopa procentowa. Średnia normalna długoterminowa stopa procentowa nie może być wyższa niż 2 pkt proc. od poziomu wyznaczonego przez średni poziom stóp procentowych w trzech krajach UE o najniższej stopie inflacji.

Kurs waluty. Państwo kandydujące do strefy euro w ciągu dwóch lat poprzedzających jego akcesję do UGW musi mieć stabilny kurs walutowy tzn. musi uczestniczyć w Europejskim Mechanizmie Kursowym (ERM II). Dany kraj powinien przestrzegać normalnego przedziału wahań (+/- 15%) swojej waluty, a także nie może dokonać samodzielnej dewaluacji krajowej waluty wobec waluty innego kraju UE.

Deficyt. Kryterium deficytu budżetowego zakłada, że deficyt budżetowego kandydata nie może przekraczać 3% PKB, a dług publiczny powinien być mniejszy niż 60% PKB, według pomiaru w roku poprzedzającym wejście do strefy euro. Kraj nie może być poddany procedurze nadmiernego deficytu.

Kryteria jakościowe i konwergencji. Warunkiem udziału w strefie euro jest również niezależność banku centralnego (fiskalna, finansowa, osobista). Warunkiem przyjęcia do strefy euro jest także zgodność prawna, czyli ujednoczenie ustawodawstwa krajowego z unijnym.

Warunków integracji walutowej w strefie euro jest sporo, ale w wyszczególnionych kryteriach brakuje warunku nałożonego na produktywność. Jak wiadomo, od 1964 roku, dzięki pracom B. Balassy i P. Samuelsona, parytet produktywności w zakresie dóbr wymienianych na rynkach decyduje o trendzie kursu walutowego. Umacnia się waluta kraju o wyższej produktywności. Można sądzić, że w kryteriach ta kwestia zostaje wyczerpana przez warunek nałożony na kurs waluty i inflację. Rzeczywiście, stabilny kurs może świadczyć o dotrzymywaniu parytetu produktywności, ale ten wniosek obowiązuje przy naturalnej, stabilnej gospodarce, a nie w sytuacji, gdy banki centralne emitują miliardy jednostek pieniężnych *dla ratowania* gospodarek z kryzysów, które wcześniej swoim działaniem wywołały. W ten sposób powstają zakłócenia naturalnych tren-

dów kursów walutowych. Ponieważ emisje dokonywane przez niezależne banki centralne z różnych powodów są faktem, więc utrzymanie stabilności kursu państwa kandydata przez dwa lata może być wynikiem działalności banków centralnych a nie osiągniętej produktywności pracy. Jeśli bank centralny USA dokonuje wzmoczonych emisji, a bank centralny w Polsce ogranicza emisję, to złotówka umacnia się względem dolara do czasu zaniku impulsu. Potem z czasem, ze względu na brak parytetu produktywności pracy, złotówka ulega osłabieniu.

Można wyobrazić sobie gospodarkę kraju biednego, technologicznie opóźnionego, głównie rolniczego, ale z dobrą administracją i płacami dostosowanymi do wartości pracy. Tego rodzaju gospodarka będzie miała niską produktywność i zarazem niską inflację. Przy niskiej produktywności kraj nie powinien wchodzić do obszaru walutowego tworzonego z krajów o wyższej produktywności. To jest główny dylemat poszerzania strefy euro, która początkowo została utworzona z krajów o podobnej wysokiej produktywności.

Na słabość teorii tworzenia wspólnej strefy walutowej wywiera także wpływ brak silnej teorii kursu walutowego, na co wskazuje wiele prac, w szczególności [Dobija, 2001; Jędrzejczyk, 2012]. Ani prawo jednej ceny, ani hipoteza PPP nie stały się mocnymi teoriami, ponieważ nie przechodzą pozytywnie testów empirycznych [Madura, 1995, s. 212] oraz [Jędrzejczyk, 2013, s. 32–39]. Wystarczającym kontrprzykładem są kursy wyznaczone za pośrednictwem hamburgerów firmy McDonald. Bardziej wiarygodne teorie kursów i ich wpływu na gospodarkę powstają przy uwzględnieniu mierników produktywności [Beachill, Pugh, 1998], a zwłaszcza miernika produktywności pracy [Grabowski, 2001; Dobija, 2001, 2003, 2008; Jędrzejczyk, 2012]. W ostatnich latach powstały prace wskazujące, że miernik produktywności dla teorii kursu powinien być bardziej sprecyzowany. W artykułach, których autorami są M. Dobija [Dobija, 2001, 2008] i M. Jędrzejczyk [2012] wskazuje się, że właściwym miernikiem dla teorii kursu i rankingów gospodarek jest miernik produktywności pracy Q . Jest to niemianowany współczynnik Q stanowiący iloraz realnego PKB i wynagrodzeń W .

Przywołane opracowania wyróżniają się tym, że określenie kursu jest bardziej sprecyzowane, w stosunku do tekstów, w których nie wyjaśnia się istoty jednostki pieniężnej. W artykułach wskazujących na rolę produktywności pracy, autorzy określają kurs walutowy jako cenę jednostki pieniężnej jednego kraju względem drugiego, ale wskazują także, że ta jednostka pieniężna jest jednostką pracy. Zatem kurs walutowy określa relację między produktywnością pracy w krajach, których dotyczy. Z drugiej strony praca jest transferem kapitału ludzkiego do obiektów pracy i ten proces tworzy pieniądze [Dobija, 2011a, 2013]. Jest to istota *laboryzmu*, czyli teorii ekonomii, w której tworzenie pieniądza gotówkowego przez bank centralny jest wykluczone.

Zwróćmy uwagę na fakt, że kryteria z Maastricht nie wskazują precyzyjnie na parytet produktywności pracy. Może oczekiwano, że tę kwestię wyczerpuje restrykcja nałożona na kurs walutowy. Mogłoby tak być, gdyby nie emisje go-

tówki, które bez związku z pracą generują banki centralne. Tego rodzaju działalność powoduje, że trend kursu nie jest (w pewnych okresach) zdominowany przez parytet produktywności. W okresach kryzysowych wpływy na kurs walutowy są bardzo silne i istotnie zakłócają wpływ parytetu produktywności pracy. Ponadto, jak stwierdza Tomkiewicz [2010, s. 266], kryzys finansowy opóźnia dojście do osiągnięcia stanu wyznaczonego kryteriami z Maastricht, zwłaszcza spełnienia kryteriów inflacyjnego i deficytu budżetowego.

Wątpliwości względem kryteriów pobudza także ogólny stan wiedzy ekonomicznej, który nie budzi zaufania do podejmowania wielkich przedsięwzięć. N. Roubini i S. Mihm [2011, s. 59] opisują dominujące rozbieżności występujące wśród ekonomistów w prawie każdej ważnej kwestii. Jak piszą: „Taka rozbieżność poglądów może wprawiać w zakłopotanie nie ekonomistów. Ekonomia aspiruje wszakże do miana nauki, w której obowiązują prawa, przeprowadza się równania, tworzy modele matematyczne i używa innych narzędzi wykorzystywanych w obiektywnych badaniach. Ale poza fasadą jednej naukowej prawdy kryje się ogromna różnorodność wzajemnie sprzecznych opinii, zwłaszcza zaś w spornej kwestii kryzysów finansowych. Tak było w XIX i XX wieku, tak samo jest i dziś”.

O słabości wyjaśnień teoretycznych interesująco pisze J. Żyżyński [2010, s. 7]: „Jak dotychczas, nie ma ani intelektualnego, ani tym bardziej politycznego konsensusu co do istoty kryzysu. (...) Nie wygasły do końca spory co do następstw ekonomicznych i społecznych. No i co bardziej zrozumiałe, nie ma wciąż zgodności, na jakiej teorii ekonomicznej oprzeć politykę gospodarczą, aby nie tylko poradzić sobie z przejawami i skutkami kryzysu, lecz także skutecznie zapobiegać podobnym perturbacjom w przyszłości”. Rzecz jednak w tym, że te uwagi odnoszą się do kryzysu z lat 1929–30, co sugeruje bezradność ekonomii w objaśnianiu nawet potężnych zjawisk ekonomicznych. Ale, dodajmy własną opinię, nie jest to wynikiem słabości intelektualnej uczonych, lecz ogólnego splotu czynników historycznych i politycznych utrzymującego, wadliwą teorię pieniądza, tak keynesizmu jak i monetaryzmu. Źródła i polityczne przyczyny niewydolności myśli ekonomicznej w zakresie funkcjonowania systemu pieniądza naświetla wyraziście S. Hongbing [Hongbing, 2010]. Wpływ czynników politycznych na działania banków i w sferze regulacji ujawnia w niedawno wydanej książce K. Jackowicz [2013, s. 291–329]. Krytyka naukowa wskazuje na przyczyny tkwiące w braku respektu do fundamentalnych praw, którym podlega rzeczywistość [Dobija, 2011a, 2013; Dobija, Kurek, 2013].

Ekonomia i ekonomiści są uwięzieni we wszechogarniających rozbieżnościach ze względu na brak precyzyjnego zdefiniowania kluczowych pojęć w szczególności kapitału i kategorii pokrewnych, których jest wiele [Dobija, Kurek, 2013]. Tu warto przypomnieć, że z kapitałem, który jest kategorią abstrakcyjną i oznacza **zdolność do wykonywania pracy**, a nie dobra kapitałowe i pieniądz gotówkowy, czyli aktywa, wiążą się także teorie stopy procentowej, dyskontowej i wzrostu,

które muszą być ułomne, jeśli nie uwzględniają istnienia stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu. Z kapitałem wiąże się także kategoria pracy, która stanowi dynamiczną wersję kapitału i jej pełne rozumienie oraz umiejętności pomiaru są nieodzowne dla dobrej teorii ekonomii. Pomiar wartości pracy jest konieczny do określenia równowartości, czyli zapłaty. Zapłata będąc równowartością pracy, w praktyce gospodarki towarowo-pieniężnej jest zapisem należności za pracę. Brak konsekwentnego rozumienia powyższych kategorii i ich związków prowadzi do stałych rozbieżności, które uniemożliwiają postęp ekonomii.

ZWIĄZEK KURSU WALUTY Z PRODUKTYWNOŚCIĄ PRACY

Zależność kursu walutowego od produktywności pracy przedstawiają poniższe zależności, w których PKBR to realne PKB, czyli w cenach roku ubiegłego, a W oznacza koszty pracy poniesione na wytworzenie PKB. Iloraz $Q = PKBR/W$ i oznacza realną produktywność pracy. Jest jednak ważne zastrzeżenie. Koszty pracy muszą być ustalone zgodnie z poprawnym rozumieniem pracy i płacy, z uwzględnieniem samo finansowania pracy. Oznacza to, że o część wynagrodzeń zabraną podatkiem i przeznaczoną na finansowanie wynagrodzeń w sektorze budżetowym, należy skorygować wielkość W [Dobija, 2008, s. 8–18].

Wprowadzając indeks P , co oznacza Polskę i indeks A oznaczający kraj, do którego się porównujemy piszemy naturalne zależności:

$$PKBR_P = W_P \cdot Q_P \quad (1a)$$

$$PKBR_A = W_A \cdot Q_A \quad (1b)$$

Dzielimy stronami te równania:

$$\frac{PKBR_P}{PKBR_A} = \frac{W_P}{W_A} \cdot \frac{Q_P}{Q_A} \quad (2)$$

Otrzymujemy równanie (przyjmując, że indeks A oznacza USA):

$$PKBR_p[zł] = \frac{W_P}{W_A} \cdot \frac{Q_P}{Q_A} \cdot PKBR_A[\$] \quad (3)$$

Z kolei dzieląc koszty pracy (W) przez liczbę zatrudnionych (L) otrzymujemy formuły ze średnim kosztem pracy na jednego zatrudnionego (S).

$$PKBR_p[zł] = \frac{S_P}{S_A} \cdot \frac{L_P}{L_A} \cdot \frac{Q_P}{Q_A} \cdot PKBR_A[\$] \quad (4)$$

Z kolei dzieląc PKBR przez odpowiednią liczbę zatrudnionych dochodzimy do równania:

$$PKBRE_p[zl] = \frac{S_p}{S_A} \cdot \frac{Q_p}{Q_A} \cdot PKBRE_A[\$] \quad (5)$$

gdzie $PKBRE$ oznacza realny PKB przypadający na jednego zatrudnionego.

W formule (5) wpisujemy jedynekę:

$$PKBRE_p[zl] = \frac{S_p}{S_A} \cdot \frac{Q_A}{Q_p} \cdot \frac{Q_p}{Q_A} \cdot PKBRE_A[\$] \quad (6)$$

Z kolei wiedząc, że parytet średniej płacy pomnożony przez odwrotny parytet produktywności pracy określa średni kurs waluty [Dobija, 2001], otrzymujemy istotną formułę:

$$PKBRE_p[zl] = ER \frac{zl}{\$} \cdot \frac{Q_p^2}{Q_A^2} \cdot PKBRE_A[\$] \quad (7)$$

Z tej formuły wynika poszukiwany związek kursu z produktywnością pracy:

$$ER \frac{zl}{\$} = \frac{Q_A^2}{Q_p^2} \cdot \frac{PKBRE_p[zl]}{PKBRE_A[\$]} \quad (8)$$

Jak wskazuje formuła (8) średni kurs waluty jest niezwykle mocno związany z produktywnością pracy. Ta formuła może bezpośrednio służyć do określenia polskiego $PKBRE$ na podstawie na przykład amerykańskiego odpowiednika. Przede wszystkim formuła (8) służy do obliczania Q mając bezpośrednio obliczoną produktywność pracy dla USA. Podobnie przelicza się inne wielkości, o czym szerzej pisze M. Jędrzejczyk [2013, s. 71–124] w swojej książce.

Ekonomiczne znaczenie produktywności pracy Q wynika z faktu, że ten wskaźnik został odkryty w wyniku wprowadzenia funkcji produkcji nowego formatu. Jest to funkcja produkcji uwzględniająca krytykę ekonometrycznego modelowania produkcji wypowiedziana przez J. Robinson [1954, s. 81]². Punktem wyjścia jest przedstawienie produkcji w cenie sprzedaży jako funkcji kosztu wytworzenia: $P = K(1+r)(1+I)$, gdzie: P – produkcja roczna w cenie sprzedaży, K – koszt wytworzenia tej produkcji, r – stopa zyskowności; $r = N/K = P/K - 1$,

² Joan Robinson author of *The Production Function and the Theory of Capital* (1953–1954, p. 81) wrote these critical opinion: „the production function has been a powerful instrument of miseducation. The student of economic theory is taught to write $Q = f(L, K)$ where L is a quantity of labor, K a quantity of capital and Q a rate of output of commodities. He is instructed to assume all workers alike, and to measure L in man-hours of labor; he is told something about the index-number problem in choosing a unit of output; and then he is hurried on to the next question, in the hope that he will forget to ask in what units K is measured. Before he ever does ask, he has become a professor, and so sloppy habits of thought are handed on from one generation to the next”.

gdzie $N = P - K$ – nadwyżka sprzedaży nad wartość produkcji. Zmienna I oznacza ponadprzeciętną stopę zyskowności. Gdy pojawia się stopa I , to w przedsiębiorstwie istnieje wielkość zwana kapitałem intelektualnym. Wtedy to stopa zysku przekracza wartość przeciętną w danej branży przemysłowej i kapitał intelektualny przedsiębiorstwa (X) można obliczyć z równości: $N/(A + X) = 0,08$, czyli $X = N/0,08 - A = 12,5N - A$, gdzie A – wartość aktywów przedsiębiorstwa (kapitał własny i obcy).

Wielkość N/K stanowi zyskowność kosztów i jest funkcją dwóch zmiennych: rentowności aktywów $ROA = N/A$ i liczby określającej rotację aktywów względem kosztów K . Przyjmując, że rotacja jest wielkością $w = K/A$, otrzymujemy, że $K = w \times A$. Zatem $r = N/w \times A$, czyli $r = ROA/w$.

Z kolei nakłady czynników wytwórczych obejmują: W – koszty pracy i B – pozostałe koszty zdeterminowane technologią i procesem zarządzania, więc $K = W + B$. Koszty materiałów, amortyzację i koszty usług, składające się na wielkość B odnosimy do aktywów otrzymując wielkość rotacji aktywów względem kosztów pomniejszonych o wynagrodzenia. Zatem $B/A = z$, czyli $B = A \times z$, gdzie z – wielkość rotacji.

Możemy zatem napisać formułę:

$$P = (W + z \times A) (1 + r) (1 + I),$$

gdzie: A – aktywa w cenach historycznych, bilansowych. Po przekształceniu wartość produkcji przedstawia się jako:

$$P = W [1 + A/W \times z] (1 + r) (1 + I)$$

Ponieważ koszty pracy W są pochodną kapitału ludzkiego, więc $W = u \times H$, gdzie: u jest stopą opłacenia kapitału ludzkiego, a H oznacza całkowitą wartość kapitału ludzkiego zatrudnionych. Po podstawieniu otrzymuje się wzór:

$$P = W [1 + A/H \times z/u] (1 + r) (1 + I)$$

Wielkości r , s , I są małe, bliskie zero, zatem stosując przybliżoną równość: $1 + x \approx e^x$, możemy funkcję produkcji wyrazić formułami:

$P = W e^{r+I} [1 + A/H \times z/u] = W \times Q$, gdzie Q – niemianowana wielkość wyznaczająca produktywność pracy. Z tej funkcji generuje się model produkcji (A) i związki pochodne.

$$\begin{array}{lll} \text{(A)} P = W e^{AF/H} & \text{(B)} P = W \times Q, & \text{(C)} W = u \times H, \\ \text{(D)} W = L(1 + g), & \text{(E)} L = p \times H, & \text{(F)} Q = e^{AFp/L}, \text{(G)} Q = e^{TF}. \end{array}$$

W tych formułach F oznacza syntetyczną zmienną zarządzania i jest odpowiednikiem dla wielkości TFP, L – płaca stała, zasadnicza, g – procent premii w stosunku do L , $T = A/H$ techniczne uzbrojenie pracy, p – stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu (0,08).

WSKAŹNIK Q A KATEGORIA „LABOR SHARE”

Wskaźnik Q jest określony jako iloraz realnego PKB do sumy płac z wszystkimi składkami, czyli do kosztów pracy. Jest w tym jednak istotny problem. Pracownicy otrzymują wynagrodzenia stanowiące część wartości dodanej powstającej w procesach wytwórczych, lecz pracownicy sfery budżetowej są finansowani z funduszków powstających w wyniku nakładanych podatków. Taki jest obecny stan rzeczy sankcjonowany istniejącą teorią ekonomii. Jest to stan niewłaściwy, charakteryzujący się brakiem rozumienia węzłowej triady najważniejszych pojęć: kapitał – praca – pieniądze. Wynikiem tego stanu rzeczy jest brak zrozumienia faktu samofinansowania pracy i tego, że to praca tworzy pieniądze [Dobija, 2013, s. 157–187]. Czyli uznaje się, że kominiarz pracujący dla zapewnienia drożności przewodów kominowych tworzy wartość dodaną, natomiast nauczycielka rozwijająca kapitał ludzki ucznia tego nie czyni, mimo że podobnie jak kominiarz transferuje swój kapitał ludzki do obiektów pracy. Kominiarz i jemu podobni powinni „zarobić” na nauczycielkę. Integralną częścią teorii produkcji, której wyrazem jest przedstawiona funkcja produkcji i ujawnia się wskaźnik Q, jest teoria pomiaru kapitału ludzkiego i pochodna teoria płacy godziwej, która poprawnie wyjaśnia te zagadnienia. Dlatego przy obliczaniu wskaźnika Q dokonuje się korekty kosztów pracy uwzględniającej samofinansowanie. To znaczy, że płace pomniejsza się o tę część podatku, która finansuje wynagrodzenia w budżecie.

Kategoria udziału pracy w PKB (*labor share* S_L albo *wage share*) jest jedną z najważniejszych zagadnień ekonomii. Zdefiniowana jako iloraz kosztów pracy do nominalnego PKB stanowi jakby prostą odwrotność wskaźnika $Q = \text{PKB}/W$. Ten ułamek (S_L) stanowi także realny jednostkowy koszt pracy. Rzecz jednak w tym, że przy obliczaniu tego ilorazu koszty pracy dotyczą tylko pracowników sfery produkcyjnej, a nie jak w przypadku Q, gdzie obejmują koszty pracy wszystkich zatrudnionych w gospodarce. Zarówno S_L , jak i Q stanowią kluczowe wskaźniki dystrybucji wartości wytworzonej w gospodarce. Wskazują, jaka jest część S_L a jaka S_A , czyli ile przypada na aktywa (w ekonomii zamiast aktywów mówi się kapitał), przy czym $S_L + S_A = 1$. Na część S_A przypadają także przychody odsetkowe i zyski firm w części niewypłaconej w formie premii.

W tabeli 1 znajdują się liczbowe mierniki produktywności pracy obliczane corocznie od 2006 roku dla grupy wybranych krajów przy zastosowaniu formuły (8) i wcześniejszym bezpośrednim obliczeniu Q dla USA. Widać jak ten miernik jest stabilny i mało się zmienia mimo kryzysów. Jest to naturalne, skoro Q jest zbliżone do S_L znanego ze swej stałości [McConnell, Brue, 1986, s. 463]. Można napisać tożsamości uwzględniające Q, które rzucają nowe światło na kwestie udziału płacy w PKB.

$$PKB = PKB \frac{1}{Q} + PKB \frac{Q-1}{Q} = W + PKB_A \quad (9)$$

$$1 = \frac{1}{Q} + \frac{Q-1}{Q} = \frac{W}{PKB} + \frac{PKB_A}{PKB} \quad (10)$$

gdzie: W określa wynagrodzenia, a PKB_A oznacza część pozostałą przypadającą na aktywa. Jest to podział rozłączny i zupełny. Aktywa zawsze mają właściciela, czy to osoby prywatne czy gminy. Jak widać, im wyższy udział płac w PKB, tym kraj jest biedniejszy, ponieważ finansowanie przypadające na istniejące aktywa jest zbyt małe. W USA udział płacy dyspozycyjnej w PKB (po pomniejszeniu o podatek finansujący wynagrodzenia budżetowe) jest na poziomie 0,29, a zatem udział PKB przypadający na aktywa jest 0,71. Biorąc pod uwagę, że płace w USA mają godziwy wymiar [Dobija, 2011b], czyli kapitał ludzki pracowników jest należycie rekompensowany, można uznać część przypadającą na aktywa jako pokazną. W tabeli 1 zawarte są obliczenia miernika Q dla grupy wybranych państw.

Tabela 1. Zestawienie wartości wskaźnika Q dla grupy państw (2006–2012)*

Kraj/Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
USA	3,458	3,470	3,560	3,500	3,452	3,648	3,620
Japonia	3,069	3,093	3,186	3,433	3,279	3,448	3,329
UK	3,204	3,517	3,444	3,082	3,095	3,216	3,279
Szwajcaria	3,534	3,645	3,748	3,650	3,509	3,498	3,850
Niemcy	3,305	3,380	3,389	3,276	3,169	3,158	3,350
Czechy	2,055	2,204	2,355	2,210	2,134	2,356	2,252
Polska	1,881	1,992	1,854	1,869	1,903	1,935	1,958
Chiny	1,415	1,512	1,685	1,762	1,768	1,777	1,886

Źródło: obliczenia własne na podstawie pobrań z baz danych: TEDB, OANDA, BLS. TEDB (Groningen Total Economy Database), OANDA – Exchange rate convertor, BLS – Bureau of Labor Statistic. * Wskaźniki za rok 2012 są obliczane na podstawie przewidywanych wielkości PKB.

Staość Q dobrze ilustruje ciąg wartości tego miernika dotyczący Polski. W 2007 roku Polska odnotowała dobre wyniki ekonomiczne. W rezultacie zaznaczył się wzrost Q do 1,992. Jednak wtedy miały miejsce duże podwyżki płac (miały także miejsce protesty, że są one zbyt małe). Dlatego w kolejnym roku następuje spadek Q do 1,854, a poziom z 2007 roku został przybliżony dopiero w 2012 roku. Ten przykład wskazuje, że kwestia „dośćnięcia” gospodarek zachodnich nie przedstawia się optymistycznie i faktycznie – sedno sprawy nie leży w samym przemyśle, gdzie produktywność rośnie, lecz bardziej w sektorze publicznym, jego rozmiarze i efektywności działania.

Korespondencja między wskaźnikiem Q a S_L jest bardzo ograniczona z dwóch względów. Q pochodzi z naturalnego funkcyjnego opisu procesu produkcji, na-

tomiast S_L jest pochodną ekonometrycznego modelu produkcji. Gruntowny przegląd teorii i znaków zapytania w zakresie kategorii *labor share* zawiera niedawne opracowanie D. Schneider [2011]. Jak wynika z tego artykułu, zasadnicza różnica między Q a S_L polega na tym, że w kosztach pracy uwzględnianych przy ustalaniu S_L pominięte są płace zatrudnionych w sferze budżetowej i rolnictwie. To ogranicza ekonomiczne znaczenie S_L , natomiast Q uczestniczy w teorii kursu walutowego i płacowym równaniu wymiany i ma wiele zastosowań makro i mikroekonomicznych o czym szerzej w [Dobija, 2012, s. 41–63].

D. Schneider [2011, s. 3–4] ukazuje na wykresach jak liczbowo kształtuje się S_L w krajach rozwiniętych gospodarczo; że jest to wielkość z przedziału 60 do 70% z tendencją do zmniejszania się. Dokonuje też przeglądu bibliografii na temat *labor share*, która wskazuje, że uczeni za pozytywny uznają wzrost tego udziału. Interpretacja wskaźnika Q jest przeciwna; jeśli odwrotność Q jest duża, to kraj jest biedny. W granicznym przypadku gospodarki naturalnych zbieraczy ich produkt jest równy płacy, więc $Q = 1$ podobnie jak udział płacy w PKB. Według badań ekonomistów S_L w USA jest obecnie około 65%, zaś $1/Q$ nie przekracza 0,30 (w Polsce 0,5), co jest cechą kraju bogatego. O dobrze rozwiniętym gospodarczo kraju decydują aktywa i ich produktywność wykorzystanie. Natomiast zasadność płac określa teoria kapitału ludzkiego nie funkcjonująca jeszcze w głównym nurcie ekonomii.

DLACZEGO NIEKTÓRE PAŃSTWA NIE PRZYSTAJĄ DO STREFY EURO?

Dla orientacji, jak kształtowała się produktywność w wybranym 2006 roku w krajach należących i aspirujących do strefy euro przedstawia się dane w tabeli 2. Ta tabela potwierdza to, co wiadomo z doniesień medialnych. Na przykład w dniu 3 marca 2013 roku w stolicy Portugalii miała miejsce demonstracja 1,5 mln protestujących przeciwko rządowi i biedzie, która dotyka ludność w coraz większym stopniu. Hiszpania, która miała nieco wyższą produktywność pracy niż Portugalia jest zgodnie z opiniami wyrażanymi w mediach zagrożona kryzysem finansowym i podobnie, chociaż w mniejszym stopniu, mówi się o gospodarce włoskiej.

Tabela 2. Wybrane państwa podzielone według produktywności pracy (2006 rok)

1 < Q < 2		2 < Q < 3		3 < Q < 4	
Polska	1, 881	Grecja	2,081	Niemcy	3,325
Estonia	1, 678	Słowenia	2,266	Szwajcaria	3,534
Portugalia	1, 845	Hiszpania	2,165	UK	3,204
Słowacja	1, 758	Włochy	2,493	Francja	3,201
Węgry	1, 946	Czechy	2,055	Belgia	3,345
				Holandia	3,437
				Dania	3,433

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Dobija, 2008b].

Euro, jak wiadomo, zostało wprowadzone od początku 1999 roku, w pełni od 2002 roku, kiedy to nastąpiło przekazanie kompetencji w zakresie prowadzenia wspólnej polityki pieniężnej Europejskiemu Bankowi Centralnemu. Do liczby 11 państw członkowskich dołączyła w 2001 roku Grecja, a od 2007 roku Słowenia. W dniu 1 stycznia 2008 r. do strefy euro dołączyły kolejne kraje: Malta i Cypr. O ile utworzenie strefy euro z państw, w których $Q > 3,0$, było uzasadnione wysoką produktywnością pracy (ocena według stanu z 2006 roku), to przystępowanie do tej strefy z produktywnością około 2,5 jest wątpliwe, a z Q mniejszym niż 2,0 jest niewłaściwe.

Jak widać, Europa ma kilka „prędkości”. Polscy politycy nie chcą należeć do Europy drugiej prędkości, ale ich wypowiedzi są tylko formą zaklinalnia rzeczywistości. Jeśli państwo ma podnieść znacząco produktywność pracy, to politycy muszą być świadomi celu. W mianowniku miernika Q znajdują się koszty pracy. To są koszty pracy sfery przedsiębiorstw i sfery budżetowej. Prywatyzacja i globalizacja sprawiły, że produktywność pracy w przemyśle rośnie, ale koszty pracy w sferze budżetowej wzrosły przez reformę administracyjną i powołanie powiatów oraz wielu innych instytucji uzasadnianych politycznie, a nie ekonomicznie. A przede wszystkim koszty pracy nie są racjonalizowane z braku rozumnej ustawy o płacach, ustawy zapewniającej zgodność wynagrodzenia z wartością kapitału ludzkiego i wynikami pracy, jak to przedstawia teoria kapitału ludzkiego [Dobija (red.), 2011].

Strefy walutowe można tworzyć według obecnej teorii ekonomii, jak to opisują różni uznani autorzy, przyjmujący za kanon ekonomii niezależny bank centralny i jego funkcje. Najbardziej uznany autor to R. Mundel [1968, s. 177–186], którego przykłady tworzenia strefy walutowej (podziału kontynentu północnoamerykańskiego na region wschodni i zachodni), ilustrujące teorię optymalnych regionów walutowych, od dawna działają na wyobraźnię wielu uczonych. Temu uczonemu przypisuje się tytuł „intelektualnego ojca euro”, z czym interesująco i raczej krytycznie dyskutuje R. McKinnon [2000]. Można także wyrazić wątpliwości do poglądów tego autora względem opinii o roli kursu walutowego.

Jak wiadomo, możliwości empirycznej weryfikacji rynkowej wyceny danej jednostki pieniężnej względem innej jednostki pojawiły się właściwie dopiero od lat siedemdziesiątych XX wieku po upadku umowy z Bretton Woods. Jest to bardzo ważny moment w historii gospodarczej, wtedy bowiem siły rynkowe okazały się silniejsze od politycznych i rozerwały okowy powstałe z błędnych przekonań polityków i liderów wiedzy o pieniądzu, że wolny rynek należy okiełznać i pieniądzem sterować pod każdym względem. Warto zauważyć, że celowali w tym politycy i ekonomiści głoszący wolny rynek. Jednym z epigonów tego rodzaju poglądów jest niewątpliwie R. Mundell³. Ten uczony jest autorem wypo-

³ “Because the dollar and euro areas have each achieved monetary stability, large changes in the exchange rates are real changes, both unnecessary and damaging. The same could be said of

wiedzi ujętych w artykułach [Mundell, 2000a, 2000b], w których wolnorynkowe zmiany kursów uznaje za niecelowe i rozacza wizje panowania nad kursami przez banki centralne. R. Mundell pomija wysiłki państw prowadzące do wzrostu produktywności i nie dostrzega wpływu produktywności pracy na kurs waluty. Jeśli jest inaczej, to dlaczego i w imię czego pragnie nie zważać na siły rynkowe?

Grecja przystąpiła w 2001 roku do strefy euro utworzonej nie do końca zgodnie z teorią optymalnego obszaru walutowego i obecnie się w niej znajduje. Według źródła, jakim jest polskie Ministerstwo Gospodarki, sytuacja Grecji w czasie wejścia przedstawiała się co najmniej dobrze. Informacja przedstawiona w serwisie polskich eksporterów głosiła stabilną i rozwojową sytuację w Grecji.

„Gospodarka Grecji rozwija się dynamicznie, wykazując od wielu lat stały i znaczący wzrost PKB oraz dochodu na głowę mieszkańca. Rok 2001 przyniósł – już po raz szósty z kolei – wzrost gospodarczy Grecji wyższy od przeciętnej dla krajów UE (4,1%). Polityka rządu greckiego w dziedzinie finansów publicznych przynosi także w ostatnich latach bardzo dobre rezultaty. Deficyt rządowy w 2000 r. wynosił już tylko 1,1% PKB, a w roku 2001 osiągnięto nadwyżkę budżetową w wysokości 0,1% PKB. W roku 2002 Grecy spodziewają się utrzymania wzrostu gospodarczego na poziomie wyższym od przeciętnej dla krajów UE, pomimo niekorzystnej koniunktury w gospodarce międzynarodowej” [http://www.exporter.pl/kraje/k_europa/grecja_2002_sektory.html, dostęp 21.03.2013].

Grecja jest krajem o swoistej kulturze i ciągłości historycznej od przynajmniej czasów mykeńskich. Dla naszej europejskiej kultury Hellada jest także duchową ojczyzną. Rozwój i przebieg kryzysu w Grecji można ująć w zestawieniach liczbowych i komentarzach, jednak aby wyrazić dramat tego kraju wystarczy przytoczyć dane o bezrobociu: „Dramatycznie rośnie również bezrobocie w Grecji. Według greckiego urzędu statystycznego stopa bezrobocia wzrosła w lipcu po raz pierwszy od początku kryzysu do ponad 25 procent. Rok temu wynosiła jeszcze 17,8%. W grupie młodych ludzi w wieku od 15 do 24 lat aż 54% zarejestrowało się jako bezrobotni” [reuters, dpa, AFP / Iwona D. Metzner, red. odp.: Małgorzata Matzke, 11.10.2012].

Grecy są, do pewnego stopnia, postrzegani przez wielu Europejczyków przez pryzmat filmu „Grek Zorba”. Można przypuszczać, że film przekazał jakąś prawdę o postawie greckiego człowieka, jego większej beztrosce, niż Europejczyka z północy, niechęci do szczegółowego planowania i konsekwentnej realizacji oraz skłonności do życia mało realistycznymi ideami. Rzecz w tym, że w „Europie Ojczyzn” i taka postawa powinna być uszanowana, tym bardziej że nikomu to w niczym nie przeszkadzało. Te wszystkie cechy, jak i przekazywana przez media beztroska i hojność wynagrodzeń w stosunku do produktywności działań powodowała słabość drachmy względem marki, funta, czy franka. Dzie-

the dollar – yen rate, whose fluctuation over the past 15 years have caused a lot of havoc, particularly in the Japanese economy”.

ki słabej, inflacyjnej walucie, część wartości zanikała przez inflację, taniość drachmy przyciągała turystów, natomiast podatki rosły wraz z przychodami i budżet mógł być z sukcesem konstruowany z roku na rok. Państwo nie było pozbawione narzędzi utrzymywania równowagi ekonomiczno-finansowej. Ten stan, właściwy i adekwatny do „greckiego żywiołu”, został przerwany mało przemyślanym wejściem do strefy euro, którego skutki są powszechnie znane.

Czy Japonia jest dobrym kandydatem do strefy euro? To przewrotne pytanie wskazuje na problem, ponieważ Japonia ze swoim zadłużeniem rządu 240% PKB zostałaby zdyskwalifikowana jako kandydat do strefy euro. Z drugiej strony jest to gospodarka potężna, która nie cierpi na inflację, lecz deflację. Media donoszą [Sudak, 23.01.2013] tytułami w rodzaju „Japonia drukuje pieniądze bez limitu. Tak się zaczyna wojna walutowa?” o dziwnym dla Europejczyków sposobie prowadzenia polityki monetarnej. Zgodnie z cytowanym doniesieniem: „od 2014 roku Bank Japonii będzie drukował pieniądze w nieograniczonych ilościach. W ten sposób chce ruszyć z posad ospałą gospodarkę kraju, ale może przy okazji wywołać wojnę walutową”. Swoją decyzją bank zapoczątkował nową erę – komentował serwis CNBC. „Od przyszłego roku co miesiąc Bank Japonii będzie skupował na rynku obligacje i bony skarbowe o wartości 13 bln jenów, czyli 145 mld dolarów. I tak w nieskończoność dopóki nie pojawi się w Kraju Kwitnącej Wiśni oczekiwana od dawna inflacja. Od 20 lat ceny w Japonii spadają – 4 w ostatnich miesiącach o 0,2 proc. W tym tygodniu bank podniósł cel inflacyjny z 1 proc. do 2 proc.”. Na pytanie, czemu Japonia i Szwajcaria muszą zwalczać deflację odpowiedź zostanie udzielona w dalszej części tekstu.

Jednak to, co najbardziej działa na korzyść gospodarki japońskiej, to fakt, że koszt spłaty zadłużenia należy do najniższych w świecie. Rentowność 10-letnich obligacji wynosi 0,73 proc, gdy rentowność podobnych polskich obligacji kształtuje się na poziomie około 4 proc. Przy tym dla Polski istnieje stałe zagrożenie, że agencje obniżą oceny polskiej gospodarki i koszt obsługi wzrośnie. To zagrożenie nie dotyczy Japonii, bowiem posiadaczami obligacji są obywatele Japonii. Produktywność pracy w Japonii zdecydowanie przekracza 3,0, więc ten kraj należy do liderów światowych, a tę pozycję kraj uzyskał własną pracą i zarządzaniem, a nie z posiadania ogromnych bogactw naturalnych. Ten kraj byłby jednym z liderów w strefie euro. Drugim państwem, które podobnie tanio jak Japonia finansuje dług publiczny, to Szwajcaria. Wiele wskazuje na to, że trudne dla gospodarki skutki finansowania długiem są przez Japonię i Szwajcarię umiejętnie niwelowane. Jest to możliwe przede wszystkim dzięki temu, że te państwa utrzymują dużą niezależność i odrębność polityczną. Zarządzanie walutą stanowi cenny kapitał polityczny tych państw, a duże oszczędności, czyli bogactwo obywateli, pozwala na finansowanie długu publicznego we własnym zakresie i to jest bezpieczne dla gospodarki.

Kraj biedny, jak Polska, finansuje swój dług w dużej części z pożyczek zagranicznych, co przesądza o jego położeniu ekonomicznym. J. Osiatyński [2010,

s. 217–219] przedstawia rozrachunek finansowania potrzeb sektora finansów publicznych na przykładzie 2009 roku. „Struktura krajowego i zagranicznego finansowania potrzeb netto wynosiła 30,2 mld złotych kraj i 18,5 mld złotych zagranica. Jednak w finansowaniu krajowym w rękach krajowych posiadaczy SPW (skarbowych papierów wartościowych) pozostało tylko 10,1 mld złotych (z czego 3,9 mld zł służyło sfinansowaniu potrzeb przechodzących z 2008 roku), podczas gdy w rękach inwestorów zagranicznych nabywających SPW na rynku krajowym znalazło się 23,9 mld złotych. (...) Widać więc, że w finansowaniu krajowym było tylko około 20% finansowania potrzeb pożyczkowych netto”. Do 2013 roku niewiele się zmieniło, więc koszty obsługi długów w dużym stopniu zależą od decydentów zagranicznych, a to stanowi olbrzymie zagrożenie. Nawet krajowe finansowanie długu w Polsce jest zdecydowanie bardziej kosztowne niż w Japonii.

W tym stanie rzeczy uzasadniony jest jednoznaczny wniosek. Państwo biedne, z miernikiem produktywności dużo niższym niż wartość średnia wskaźnika charakteryzującego kraje założycielskie, które finansuje deficyt budżetowy sprzedając obligacje na międzynarodowych rynkach, nie przystaje do strefy euro. Istnieją silne przesłanki, że decyzja o przystąpieniu do strefy euro doprowadzi Polskę do katastrofy ekonomicznej.

WĄTPLIWOŚCI NATURY OGÓLNEJ DOTYCZĄCE DECYZJI O WPROWADZENIU EURO W POLSCE

W dniu 27.03.2013 r. w internecie [źródło: onet.waluty] pojawiła się wypowiedź w sprawie akcesji Polski do strefy euro: „Polska jeszcze nie zginęła. Liderzy są jednak zdeterminowani, by dać szansę katastrofie” – pisze na swoim blogu w „The New York Times” amerykański ekonomista i laureat Nagrody Nobla Paul Krugman. Jak podkreśla, przykład Polski to pozytywna historia na tle pogrążonej w kryzysie Europy. Między innymi za sprawą utrzymania własnej waluty i płynnego kursu wymiany uniknęliśmy poważnych gospodarczych kłopotów.

W tym fragmencie tego opracowania warto przypomnieć opinie innych naukowców w rozważanej sprawie, jak też polskie doświadczenia dotyczące podejmowania ważnych decyzji państwowych. Doświadczenia są kwestiami jakby drugiego planu, lecz ich znaczenie staje się pierwszorzędne, gdy w podejmowaniu decyzji przeważają korzyści partyjne i polityczne, a naukowe analizy nie mają dla decydentów znaczenia. Co do kwestii podejmowania decyzji o dużej wadze państwowej mamy przykład reformy powiatowej i wojewódzkiej. Decyzja o tej reformie wywiera negatywny wpływ na poziom produktywności pracy w Polsce, a więc pośrednio przesądza o konieczności odstąpienia od decyzji wejścia do strefy euro. Sposób dochodzenia do tej decyzji szczegółowo

przedstawia W. Kieżun [2012, s. 297–320]. Praktyka pokazuje, że wiedza naukowa, zdrowe myślenie, rachunek ekonomiczny muszą ustąpić, jeśli partiokaracja dostrzeże jakiś własny interes. Wtedy znajdują się także naukowcy na usługach władzy, gotowi przy zastosowaniu argumentów *ad personam* zamiast *ad rem* brutalnie zwalczać przejawy zdrowego myślenia. Politycy zaś wykażą się lekceważeniem, jeśli nie pogardą do wyników naukowych. Ten tandem władzy i usłużnej nauki przeforsuje każdą potrzebną opcję.

Powstaje pytanie, czy teoria, która ma być podstawą do tworzenia wspólnego obszaru walutowego, jest wystarczająco mocna, aby podolać efektywnemu przeprowadzeniu tego procesu. W tej kwestii nie może być pozytywnej odpowiedzi skoro po wejściu do strefy euro plagi gospodarcze dotyczą Grecję, Hiszpanię, Irlandię, Cypr, kraje należące do zachodniej gospodarki kapitalistycznej. Brak wyraźnego postulatu dotyczącego najważniejszego w tej kwestii miernika ekonomicznego, czyli produktywności pracy, nie budzi zaufania do teorii, aczkolwiek produktywność była zawsze podstawą tworzenia wspólnego obszaru. Rzecz jednak w tym, że cała nauka ekonomii znajduje się na rozdrozu. Dobrze to ujmuje G. Kołodko [2010, s. 11] pisząc: „Trudno oprzeć się wrażeniu, że w ferworze nieustannych sporów ideologicznych, politycznych i ekonomicznych tak naprawdę toczy się wielka światowa wojna między ideami, poglądami, a przede wszystkim interesami. (...) Co zaś trwające starcie przyniesie, zależy przynajmniej po części od tego, jak rozprawi się ze współczesnym kryzysem i sama z sobą ekonomia. Sama z sobą, bo niepozbawiony jest podstaw jest pogląd, że ta dyscyplina wiedzy też znajduje się w zapaści, podobnie jak gospodarka, którą usiłuje objaśnić i zmienić”. Dodajmy, że nigdy nie było mocnej, naukowej teorii ekonomii, a przyczyny tego stanu rzeczy są wyjaśniane w artykule [Dobija, Kurek, 2013].

Analizy naukowe wykonywane przez polskich naukowców wskazują obiektywnie za i przeciw akcesji Polski do strefy euro, jednak nie jest łatwo nadać poszczególnym korzyściom i zagrożeniom odpowiedniej wagi, aby dojść do kwantytatywnej oceny. K. Łaski i L. Podkaminer [Łaski, Podkaminer, 2010, s. 268–281] omawiają kwestię akcesji na szerszym tle wyzwania dla polityki gospodarczej Unii Europejskiej. Już na początku opracowania autorzy wskazują na konieczność zmiany paradygmatów leżących u podstaw polityki w UE. Bez tego – twierdzą autorzy – UE może ulec siłom odśrodkowym, które ujawniły się w ostatnich latach. Ponieważ większość intelektualistów uznaje, że istnienie UE i polskie członkostwo leżą w interesie Polski, należy dążyć do koniecznych reform. O podstawowej reformie związanej ze strefą euro będzie mowa we wnioskach. W odniesieniu do kwestii najważniejszej autorzy K. Łaski i L. Podkaminer [Łaski, Podkaminer 2010, s. 275] piszą: „Znaczące straty konkurencyjności – raczej nie do odrobienia w systemie waluty wspólnej – nigdy nie są ostateczne w systemie autonomicznego kursu płynnego”.

W. Małecki [2010, s. 230–254] także podkreśla zagrożenie utraty konkurencyjności. Pisze w czwartym wniosku [s. 252]: „Kryzys w strefie euro pokazał, że największym niebezpieczeństwem dla nowych krajów członkowskich może okazać się stopniowa utrata konkurencyjności ich gospodarek już po akcesji”. Wnioski autora, który wydaje się skłaniać do akcesji, są przemyślane i słuszne, chociaż trudno wywieść z nich ostateczną decyzję. Jednak można sadzić, że autor zmieniłby swoją pozytywną opinię o akcesji, wiedząc, że gospodarka polska z pewnością okaże się niekonkurencyjna, głównie dlatego, że już taka jest. Mniemanie, że coraz bardziej wydajny przemysł wyrówna nadmierny ciężar sfery publicznej nie ma uzasadnienia. Mała wartość Q wyraźnie na to wskazuje. Za niską produktywnością pójdzie niska wiarygodność i korzyści z tańszego finansowania okażą się złudne. Rozważania przedstawione w tym artykule i doświadczenia państw o niższej niż założyciele produktywności pracy uzasadniają postawę konserwatywną i odrzucenie akcesji do strefy euro przy tym stanie wiedzy niewystarczających podstawach intelektualnych. Przystąpienie do strefy euro należy odłożyć w czasie nie tylko z powodu nieprzygotowania Polski, lecz także z powodu niewłaściwych warunków do rozszerzania strefy.

OBSZAR WALUTOWY GWARANTUJĄCY INTEGRACJĘ PAŃSTW O RÓŻNYM POZIOMIE ROZWOJU

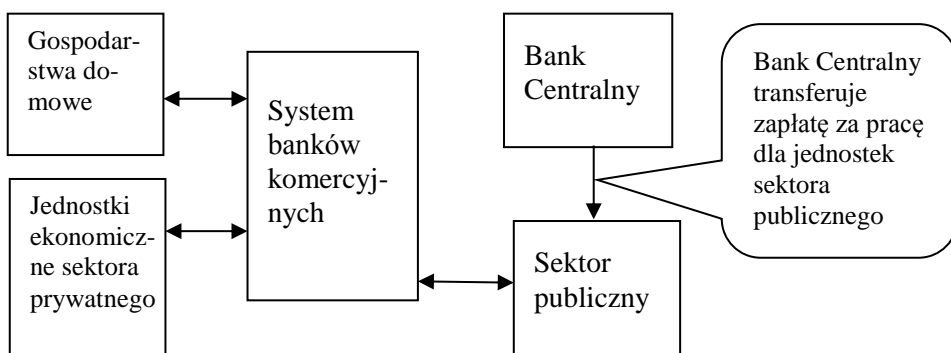
Polska może przystąpić do strefy euro, ale jej konstrukcja musi być inna, nie może podlegać destruktywnemu monetaryzmowi, lecz przyjaznemu ludziom laboryzmowi. Zrozumienie, że to produktywna praca tworzy pieniądze o stabilnej sile nabywczej, jest podstawą do sformułowania zasad tworzenia stref walutowych przez państwa, które wiedzą, że całość to więcej niż suma części i pragną pobudzenia rozwoju ekonomicznego, ale przede wszystkim wspólnego rozwoju w wymiarze humanistycznym. Pragną zwiększenia wolności człowieka, swobodnej wymiany międzyludzkiej, w tym także produktów i usług. Dobrze utworzona strefa walutowa może integrować społeczności w kierunku wykluczenia konfliktów zbrojnych i zapewnienia trwałej pokojowej współpracy. Strefy walutowe są szczytną ideą na drodze jednoczenia się ludzkości ku lepszej, bardziej bezpiecznej przyszłości. Ale strefa walutowa jest ukoronowaniem pozytywnej wiedzy ekonomicznej, a monetaryzm jest tego zaprzeczeniem. Jest to tylko etap przejściowy, który ludzkość musi doświadczyć, aby się od niego uwolnić.

Korzyści, które autorzy wskazują, wynikające z przystąpienia danego państwa do wspólnej strefy walutowej, są poważne. Szczegółowo przedstawia je W. Małecki [2010, s. 236–237] dzieląc je na: natychmiastowe, średniookresowe, długookresowe. Łącznie 15 pozycji. Te korzyści i wiele dodatkowych, jak na przykład obniżenie płacowego indeksu Giniego, państwa mogą osiągać dużo łatwiej, dzięki zreformowaniu zasad tworzenia wspólnej strefy. Reforma strefy

euro prowadząca do wytworzenia potencjału korzystnych zmian, o czym mowa wyżej, wymaga czterech kroków:

1. Likwidacja Europejskiego Banku Centralnego oraz zakaz korzystania z pożyczek Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego, przy pozostawieniu nazwy jednostki pieniężnej: euro.
2. Przekształcenie krajowego banku centralnego do instytucji płatnika wynagrodzeń w sferze budżetowej.
3. Nadanie przekształconemu bankowi centralnemu uprawnień kontroli produktywności pracy w celu niedopuszczenia do spadku tego miernika.
4. Początkowe przeliczenie płac według algorytmów uwzględniających produktywność pracy.

Krok pierwszy polega na dostosowaniu postępowania do fundamentalnych zasad rzeczywistości; do respektowania zasady, że zdolność do wykonywania pracy, czyli kapitał i energia, nie powstają z niczego. Jest to zarazem kryterium, czy teoria i praktyka ekonomii jest zdecydowana na drogę rozwoju wyznaczoną przez naukę typu *science*. Więcej wyjaśnień zawierają opracowania [Dobija, Górowski, 2012 i Dobija, Kurek, 2013]. Zgodnie z naturą kapitału i pracy [Dobija, 2011a, 2013] praca sama się finansuje, więc bank centralny staje się instytucją z uprawnieniami płatnika wynagrodzeń w sferze budżetowej (krok drugi). Te wynagrodzenia nie są już opłacane z podatków, więc budżety nie powinny generować deficytów. W gospodarce Polski koszty pracy w sferze budżetowej sięgają kwoty 130 mld zł, więc przekraczają deficyt budżetowy przynajmniej trzykrotnie. Przekształcenie funkcji banku centralnego przedstawia rysunek 1.



Rysunek 1. Przekształcenie systemu finansowego i reforma banku centralnego

Źródło: [Dobija, 2009; Dobija, 2011a].

W trzecim kroku bank centralny otrzymuje uprawnienia kontrolne i jego zadaniem jest niedopuszczenie do spadku wskaźnika produktywności pracy i działanie na rzecz jego wzrostu, jak to formalnie wyjaśniono we wcześniejszych

opracowaniach. Dzięki temu inflacja nie rośnie i waluta nie deprecjonuje się, o ile w innym kraju wzrost produktywności jest na tym samym poziomie. Rozmiar sektora budżetowego jest także pod kontrolą wskaźnika produktywności pracy.

Ostatni krok, a zarazem początek przystąpienia do strefy walutowej, polega na dokonaniu przeliczenia płac, cen i depozytów, należności i zobowiązań na wspólną walutę, czyli euro. To zagadnienie dotyczy przystąpienia do istniejącej strefy walutowej, jak i projektowanej według przedstawionych zasad. Depozyty, należności i zobowiązania podlegają prawu i państwo nie może niczego regulować, a jedynie wskazać przelicznik, który powinien możliwie wiernie zachować pierwotną wartość posiadacza. Natomiast państwo może połączyć akt przystąpienia do strefy euro z potrzebną regulacją płacy minimalnej oraz ewentualną korektą wynagrodzeń w budżecie.

Zagadnienie jest ważne, ale utrudnione ze względu na wiele nieporozumień narosłych wokół porównywalności płac. Już spojrzenie na listę płac minimalnych w wybranych krajach europejskich może prowadzić do nieporozumień. Przykładowo na koniec 2011 roku te wynagrodzenia według zwykłego przeliczenia kursem kształtowały się: Holandia 1424€, Belgia 1415€, Francja 1365€, UK 1139€, Słowenia 748€, Portugalia 566€, Polska 369€, Czechy 319€, Słowacja 317€, Węgry 281€, Estonia 278€, Rumunia 157€, Bułgaria 123€. Nie oznacza to, że poziom życia pracownika z minimalnym wynagrodzeniem w Holandii był $1424:369 = 3,86$ razy wyższy niż odpowiedniego pracownika z Polski. Nie jest też naukowym twierdzeniem, że aby dorównać Holandii, to płaca minimalna w Polsce powinna być: $1424\text{€} \text{ razy kurs euro } (4,186) = 5961$ złotych. Płace przeliczają się poprawnie kursem walutowym tylko w krajach o jednakowej produktywności pracy. W innym przypadku należy uwzględnić rzeczywisty parytet. Zgodnie z formułą średniego kursu waluty [Dobija, 2002, s. 83] mamy równość, którą można zastosować do wyznaczenia porównywalnej płacy. Przyjmujemy, że indeksy P i A oznaczają odpowiednio Polskę i USA.

$$ER = \frac{S_P}{S_A} \cdot \frac{Q_A}{Q_P} \text{ czyli } S_P = S_A \times Q_P/Q_A \times ER[\text{zł}/\$]$$

Jeśli na przykład wyznaczamy płacę minimalną odpowiednią do poziomu amerykańskiego, to szacunkowe obliczenie przy zastosowaniu kursu i parytetu produktywności pracy prowadzi do następującej kosztu godzinowego pracy: $7,25\text{USD} \times 1,064 \times 1,958/3,620 \times 3,236 = 13,50$ zł (1,064 doprowadza stawkę do kosztu pracy, ponieważ uwzględnia się wpłatę na fundusz emerytalny). Miesięcznie jest to 2008 zł z uwzględnieniem składki ZUS płaconej przez pracodawcę. Rzeczywista płaca minimalna jest obecnie $1600 \text{ zł} \times 1,18 = 1888$ zł, czyli 10,73 zł/godzinę, co się zgadza ze znanym faktem, że jest około 20% niższa od poziomu płacy godzinowej [Dobija, 2011b]. Zauważmy także, że procent składki na fundusz emerytalny płacony przez pracodawcę w USA

jest 6,4%, a w Polsce około 18%. Bez uwzględnienia rzeczywistego parytetu, stawka godzinowa pomnożona tylko kursem byłaby bezsensowna, równa $(7,25 \times 3,236) = 25,46$ zł. Podobnie bezwartościowe są wszelkie porównania płac, dokonywane tylko przy pomocy kursu walutowego, gdy parytet produktywności pracy nie jest zbliżony do jedności.

W zakresie wynagrodzeń minimalnych władze państwowe powinny stworzyć jasne warunki początkowe na dzień wejścia do strefy euro. Wiedząc, że najwyższe płace minimalne w Europie sięgają ponad 9,0 euro na godzinę i przyjmując na przykład, że polska płaca minimalna powinna być (z pewnymi wyjątkami) równa 4,0 euro na godzinę, to przelicznik jest wtedy $(1600 \text{ zł} : 176 \text{ godz.}) : X = 4,00\text{€}$, czyli $X = 2,27 \text{ zł/€}$. Przeliczenie tylko kursem euro określi godzinową stawkę równą tylko 2,17€. Proponowane postępowanie ustabilizuje najniższe płace, co będzie miało także pozytywny wpływ na ukształtowanie się cen podstawowych artykułów. Przeliczenie płac niskich w granicach na przykład od 1600 zł do 4000 zł należałoby dokonać przelicznikami proporcjonalnymi z przedziału (2,27 zł/€ do wybranej wartości kursu). Tego rodzaju postępowanie jest nie tylko ochroną najniżej zarabiających, lecz krokiem w kierunku respektowania wiedzy wynikającej z teorii kapitału ludzkiego [Dobija (red.), 2011], niezbędnej dla organizacji życia społeczno-gospodarczego.

UWAGI PODSUMOWUJĄCE

Rozważania i analizy wskazują, że zespół kryteriów z Maastricht jest intelektualnie niedopracowany; nie zawiera warunku zgodności produktywności pracy, jest zatem niewystarczający do kwalifikacji państw kandydujących do strefy walutowej, jaką z zamierzenia miała być strefa euro. Z założenia ta strefa nie była projektowana jako integrująca. Polska, ze względu na niską produktywność pracy i finansowanie lwiącej części deficytu sprzedają papierów dłużnych na zagranicznych rynkach, nie powinna aspirować do obecnej strefy euro, jeśli pragnie utrzymać samodzielność swoich decyzji ekonomicznych, czyli swoją podmiotowość.

Jest też faktem, że strefa euro w zamierzonej formie bardziej dyskryminuje państwa (dzieli na grupy) niż je integruje. Właściwym kandydatem do tej strefy jest państwo, którego wskaźnik produktywności pracy jest wyższy niż 3,0, a wskaźnik Q dla Polski nie osiąga 2,0. Jeśli jednak założyciele Unii Europejskiej rzeczywiście pragną rozwijać integrację dla dobra narodów, to w organizacji strefy euro należy przeprowadzić wskazane reformy. Są one łatwe organizacyjnie i technicznie, lecz bardzo trudne politycznie. Jednak utworzenie strefy walutowej według wskazanych zasad wytworzy korzystny i trwały impuls rozwojowy, więc ten trud powinien zostać podjęty. Inna droga integracji może polegać na zainicjowaniu przez Polskę mniejszej strefy walutowej (na przykład tworzonej z pań-

stw Grupy Wyszehradzkiej i sąsiednich), która po osiągnięciu wyższej produktywności pracy, zintegruje się ze strefą euro na własnych warunkach. Są to jednak procesy długotrwałe, których celem musi być wzrost wskaźnika Q, czyli to, do czego państwa nie potrafiły dojść.

Integrujący obszar walutowy jest ideą opartą na teorii ekonomii respektującej fundamentalne prawa Natury [Dobija, Kurek, 2013], w szczególności to, że kapitał nie powstaje z niczego. Z tego wynika, że działalność obecnych banków centralnych jest niezgodna z naukowym poznaniem rzeczywistości. Co gorsze, istnienie banku centralnego w obecnej formie wymusza wzrost zadłużenia nie pozwalając na naturalny stan gospodarki, w którym to produktywna praca tworzy pieniądze, bowiem to praca transferuje kapitał ludzki do obiektów pracy. W tym stanie rzeczy nie wykorzystuje się samofinansowania pracy, które uwalnia ekonomię od dużej części podatków i w normalnych warunkach nie dopuszcza do powstania deficytu budżetowego i pętli zadłużenia dławiącej gospodarkę. W poprawnej teorii niezależny bank centralny jest kontrolerem produktywności pracy i płatnikiem wynagrodzeń dla sektora publicznego. Obszar walutowy integrujący gospodarki jest naturalną konsekwencją poprawnej i uczciwej teorii ekonomii.

LITERATURA

- Beachill B., Pugh G., 1998, *Monetary cooperation in Europe and the problem of differential productivity growth: An argument for a 'two speed' Europe*, "International Review of Applied Economics", Vol. 12, Issue 3.
- Dobija M., 2001, *A Fundamental Analysis of Exchange Rates. The Theory of Exchange Value of Money*, „Argumenta Oeconomica”, No. 1, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Dobija M., 2002, *Monetary Unit – The theory of Value* [w:] *Monetary Unit Stability in Holistic Approach*, M. Dobija (ed), International Workshop in Leon Kozminski Academy, Warszawa.
- Dobija M., 2003, *Wage, Money and Accounting Theoretical Relationships*, "Argumenta Economica Cracovienia", No. 2, Cracow University of Economics Publisher, Kraków.
- Dobija, M., 2008, *Labor productivity ratio and international comparison of economic performance – Formalization of the PPP theory and preliminary examinations*, *EMERGO*, No. 1.
- Dobija M., 2009, *Teoria kapitału jako podstawa reformy systemu finansów publicznych „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”*, z. 14: *Uwarunkowania instytucjonalne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- Dobija M., 2011a, *Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange*, „Modern Economy”, Vol. 02, No. 2, doi:10.4236/me.2011.22019.
- Dobija M., 2011b, *Labour Productivity vs. Minimum Wage Level*, "Modern Economy", Vol. 2, No. 5, 2011, doi:10.4236/me.2011.25086.

- Dobija M. (red.), 2011, *Kapitał ludzki w perspektywie ekonomicznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Dobija M., Górowski I., 2012, *Rozmowa o ekonomii: monetaryzm czy laboryzm?*, „Management and Business Administration. Central Europe”, nr 6(119).
- Dobija M., 2012b, *Makroekonomiczny wskaźnik produktywności pracy* [w:] A. Dziuba-Burczyk, *Rozwój rachunkowości w uwarunkowaniach współczesnej gospodarki*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków.
- Dobija M., 2013, *Tandem kapitału i pracy podstawą spójnej teorii i praktyki społeczno-ekonomicznej* [w:] *Gospodarka Polski 1990–201, t. 3: Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, red. M.G. Woźniak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dobija M., Kurek B., 2013, *Towards Scientific Economics*, “Modern Economy”, Vol. 4, No. 4.
- Grabowski Z., 2001, *W związku z teorią wartości pieniądza i parytetem produktywności płacy – część I i II*, „Master of Business Administration”, nr 1(48), nr 2(49), Warszawa.
- Hongbing S., 2010, *Wojna o pieniądź. Prawdziwe źródło kryzysów finansowych*, Wektory, Kobierzyce.
- Jackowicz K., 2013, *Czynniki polityczne w bankowości. Ujęcie empiryczne*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa.
- Jędrzejczyk M., 2012, *Labor Productivity Parity vs Trend of Exchange Rate*, “Modern Economy”, Vol. 3 No. 6, 2012, pp. 780–785, doi: 10.4236/me.2012.36099.
- Jędrzejczyk M., 2013, *Kurs walutowy a ekwiwalentna translacja wartości ekonomicznych w gospodarce*, Difin, Warszawa.
- Kieżun W., 2012, *Patologia transformacji*, Wydawnictwo Poltex, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2010, *Zanim Nadejdzie Jeszcze Większy Kryzys* [w:] *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. W.G. Kołodko, Wydawnictwo POLTEX, Warszawa.
- Łaski K., Podkaminer L., 2010, *Wyzwania dla polityki gospodarczej Unii Europejskiej* [w:] *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, Wydawnictwo POLTEX, Warszawa.
- Madura J., 1995, *International Financial Management*, wyd. IV, West Publishing Company, New York.
- Małecki W., 2010, *Globalny kryzys finansowo-gospodarczy a integracja Polski ze strefą euro* [w:] *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, Wydawnictwo POLTEX, Warszawa.
- McKinnon R., 2000, *Mundell, the Euro, and Optimum Currency Areas*, <http://www-siepr.stanford.edu/workp/swp00009.pdf>.
- McConnell C., Brue S., 1986, *Contemporary Labour Economics*, McGraw-Hill, N.Y.
- Mundell R., 1968, *International Economics*, Macmillan, New York.
- Mundell R., 2000a, *The Euro and the Accession Countries*, “Journal of Transforming Economies and Societies”, EMERGO, Vol. 7, No. 1.
- Mundell R., 2000b, *Międzynarodowa architektura finansowa. Obszar euro i jego rozszerzenie na Europę Wschodnią*, „Master of Business Administration”, nr 6(47).
- Osiatyński J., 2010, *Strategia makroekonomiczna Polski w warunkach światowego kryzysu i jej wyzwania u progu 2011 roku* [w:] *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, Wydawnictwo POLTEX, Warszawa.

- Robinson J., 1953–1954, *The Production Function and the Theory of Capital*, “Review of Economic Studies”, No. 21(2).
- Roubini N., Mihm S., 2011, *Ekonomia kryzysu*, Oficyna a Wolter Kluwer Business, Warszawa.
- Schneider D., 2011, *The Labor Share: A Review of Theory and Evidence*, SFB 649 Discussion Paper, Humboldt-Universität zu Berlin, <http://sfb649.wiwi.hu-berlin.de>, ISSN 1860-5664.
- Szymański W., 2010, *Jakie wnioski wyciągniemy z kryzysu* [w:] *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, Wydawnictwo POLTEX, Warszawa.
- Tomkiewicz J., 2010, *Polityka makroekonomiczna w UE. Jakie słabości kryzys obnażył, jakie zmiany są konieczne* [w:] *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, Wydawnictwo POLTEX, Warszawa.
- Żyżyński J., 2010, *Neoliberalizm – ślepa uliczka globalizacji* [w:] *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G.W. Kołodko, Wydawnictwo POLTEX, Warszawa.

Streszczenie

Rozważania i analizy wskazują, że zespół kryteriów z Maastricht jest intelektualnie niedopracowany; nie zawiera warunku zgodności produktywności pracy, jest zatem niewystarczający do kwalifikacji państw kandydujących do strefy walutowej, jaką z zamierzenia miała być strefa euro. Polska, ze względu na niską produktywność pracy i finansowanie lwiej części deficytu sprzedażą papierów dłużnych na zagranicznych rynkach, nie powinna aspirować do obecnej strefy euro. Polska powinna dążyć do utrzymania samodzielności swoich decyzji ekonomicznych, czyli swojej podmiotowości.

Jest też faktem, że strefa euro w zamierzonej formie bardziej dyskryminuje państwa (dzieli na grupy) niż je integruje. Właściwym kandydatem do tej strefy jest państwo, którego wskaźnik produktywności pracy jest wyższy niż 3,0, a wskaźnik Q dla Polski nie osiąga 2,0. Jeśli jednak założyciele Unii Europejskiej rzeczywiście pragną rozwijać integrację dla dobra narodów, to w organizacji strefy euro należy przeprowadzić wskazane reformy. Są one łatwe organizacyjnie i technicznie, lecz bardzo trudne politycznie. Jednak utworzenie strefy walutowej według wskazanych zasad wytworzy korzystny i trwały impuls rozwojowy, więc ten trud powinien zostać podjęty. Inna droga integracji może polegać na zainicjowaniu przez Polskę mniejszej strefy walutowej (na przykład tworzonej z państw Grupy Wyszehradzkiej i sąsiednich), która po osiągnięciu wyższej produktywności pracy, zintegruje się ze strefą euro na własnych warunkach.

Słowa kluczowe: obszar walutowy, euro, produktywność pracy, integracja

The Theoretical Foundation of an Integrating Currency Area. The Dilemmas of Introduction Euro Currency in Poland

Summary

The deliberations and analyses indicate that the Maastricht criteria are not intellectually refined; they do not contain the condition of labor productivity conformity and are therefore insufficient to qualify candidate countries for accession to the currency area, which the eurozone was intended to be. The eurozone was by definition not designed to integrate. Poland, due to its low

labor productivity and financing of a major part of the deficit through selling debt securities in foreign markets, should not aspire to join the current eurozone if it wants to remain independent in its economic decisions and maintain its autonomy.

It is also a fact that the eurozone in its intended form discriminates countries (dividing them into groups) rather than integrates them. An adequate candidate for the eurozone is a country with a labor productivity index of higher than 3.0, and the Q-index for Poland does not even reach 2.0. If, however, the founders of the European Union really want to develop integration for the benefit of the nations, then the necessary reforms need to be implemented in the organization of the eurozone. These are organizationally and technically easy, but very difficult in terms of politics. However, the creation of a currency area according to the described principles will create a positive and lasting development stimulus, so efforts should be undertaken. Another road to integration could involve Poland initiating a smaller currency area (for example in the Visegrad Group and neighboring countries), which, after achieving a higher labor productivity, would integrate with the eurozone on its own terms. However, these are long-term processes the aim of which must be to increase the Q-index, which is what the countries could not achieve.

Keywords: currency area, Euro, labor productivity, integration

JEL: D24, F31, G01