

Jarosław Czaja

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

KONWERGENCJA CENOWA JAKO ELEMENT I WSPARCIE SPÓJNOŚCI W UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

Konwergencja cenowa stanowi element tzw. konwergencji realnej, występującej obok kryteriów konwergencji z Maastricht (konwergencja nominalna) i konwergencji strukturalnej (dotyczy ona kryteriów teorii optymalnych obszarów walutowych) [6]. Z jednej strony konwergencja cen przyczynia się do powstawania inflacji i poziomów jej zróżnicowania. Z drugiej strony członkostwo w EMU (Economic and Monetary Union – unia gospodarcza i walutowa) powinno redukować koszty handlu i ryzyko transakcyjne, co ma w konsekwencji zwiększać konwergencję cenową. Jednakże ma ona dużo bardziej zawężony zakres w strefie euro niż w nowych krajach członkowskich. Może też wspierać politykę spójności, będąc wielowymiarowym działaniem w sferze ekonomicznej i społecznej, niwelującym nierówności między regionami [3, s. 2].

2. Konwergencja cenowa w Unii Europejskiej

Kwestia wprowadzenia wspólnej waluty jako instrumentu, który doprowadziłby do zmniejszenia różnic między cenami, została podjęta przez Komisję Europejską w 1990 r. w publikacji *One Market, One Market, One Money* [8]. Stwierdza się tam, że nie można liczyć na to, iż rynek pozwoli osiągać pełne korzyści bez odpowiedniej przejrzystości statycznej i dynamicznej w zakresie działania prawa jednej ceny dla dóbr handlowych i usług.

Zwiększanie konwergencji cenowej najprędzej dokonuje się na podstawie wspólnej waluty. Komisja mocno podkreśla korzyści związane z niskimi kosztami transakcyjnymi. Uważa, iż wspólna waluta na pewno przyczynia się do zmniejszenia

różnic w cenach między krajami członkowskimi unii walutowej. Podobny efekt następuje wraz ze zbliżaniem się do przyjęcia wspólnej waluty. Nie jest to jednak jedyne możliwe podejście, gdyż niektórzy autorzy wskazują, że następstwem tych „koryzycji” jest zwiększanie się różnic między cenami [10].

Zgodnie z prawem jednej ceny dobro powinno znajdować się w sprzedaży w tej samej cenie, a podstawowym mechanizmem prowadzącym do tego stanu jest arbitraż. W momencie wystąpienia różnych cen tego samego dobra można kupić je po cenie niższej i jednocześnie sprzedać po cenie wyższej. Teoria arbitrażu, a w szczególności tzw. prawo jednej ceny wskazuje, że kiedy nie ma utrudnień w handlu, ceny powinny zrównywać się między sąsiadującymi regionami. Okazuje się jednak, że ceny na obszarze unii walutowej mogą się różnić, czego dowodzą Froot i Rogoff [5]. W raporcie *Process and EMU* Skarbu brytyjskiego (HM Treasury) wskazuje się, że struktura rynku w Unii Europejskiej może ograniczać zdolność arbitrażu do kupowania i sprzedawania, ograniczając w ten sposób prawo jednej ceny [12].

Komisja Europejska wskazuje, że dyspersje cen tych samych produktów wewnątrz każdego kraju członkowskiego są zawsze niższe niż różnice poziomów cen między państwami ze względu na te same produkty. Wewnątrz tych państw różnice wynoszą w przybliżeniu 5% w stosunku do średniej krajowej. W obrębie całej Unii Europejskiej różnice przekraczają 20%.

Tabela 1. Przebieg konwergencji cenowej w państwach UE 12, UE 15, UE 25 w latach 1995-2003

Państwa	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
UE 25	39,1	36,6	34,0	32,7	32,3	30,4	28,7	28,8	29,4
UE 15	17,8	16,2	14,6	14,3	14,0	14,6	13,9	14,9	15,0
UE 12	16,8	13,8	12,6	12,7	12,9	13,0	12,9	13,8	13,6

Źródło: [17].

W strefie euro od 1995 r. nastąpił dość znaczny spadek cen, największy przed wejściem euro do obiegu w 2002 r. W państwach UE 25 obserwuje się systematyczny spadek cen, pewien wzrost nastąpił w 2003 r.; w państwach UE 15 sytuacja jest podobna, ale mamy tu do czynienia z różnymi pułapami cen. Należy zwrócić uwagę na różnicę w ogólnym poziomie cen między UE 25 a UE 15, stopniowe przyjmowanie waluty euro może przyczynić się do zrównywania cen szybciej, niż gdyby jej nie wprowadzano. Różnice poziomów cenowych między strefą euro a nowymi krajami wynikają w znacznym stopniu z posiadania różnych walut.

Szybkie zbliżanie się poziomów cen między krajami CEEC a UE 15 wskazuje na istnienie silnych powiązań ich gospodarki. Natomiast silne powiązania wymiany handlowej pomagają w zwiększeniu konwergencji realnej, która jest procesem znacznie bardziej długotrwałym niż w ujęciu nominalnym [9, s. 8].

Jeśli chodzi o różnice w poziomach cen między krajami UE 15 a CEEC, to z punktu widzenia Niemiec różnice sięgają od 34% (Słowacja) do 59% (Słowenia). We wcześniejszych latach dziewięćdziesiątych szczególnie dużymi różnicami wykazywały się takie państwa, jak Słowacja i Polska. Należy też zwrócić uwagę na to, że mimo podobieństw w poziomach cen są znaczne różnice między strukturami gospodarczymi [6].

Tabela 2. Poziomy cen w krajach CEEC w 2001 r.

Kraj	Poziom cen	Odchylenie od średniej UE 15	Kraj	Poziom cen	Odchylenie od średniej UE 15
Czechy	46,9	53,1	Litwa	52,1	47,9
Estonia	51,2	48,8	Polska	60,9	39,1
Węgry	48,7	51,3	Słowenia	66,6	33,4
Łotwa	47,9	52,1	Słowacja	42,1	57,9
Średnia CEEC				49,7	50,3
Średnia UE 15				100,0	–

Źródło: [16].

Poziomy cen w krajach kandydackich (tab. 2) są w 50% poniżej średniej UE 15. W 2003 r. Komisja Europejska wskazała, że w latach 1999-2001 dyspersja cenowa w UE 25 spadła z 27,2 do 25,6%, podczas gdy dla tego samego okresu zjawisko to w UE 15 utrzymało się w stanie prawie nie zmienionym. Należy też zwrócić uwagę, iż doświadczenia z wcześniejszych rozszerzeń Unii Europejskiej potwierdzają założenie, że konwergencja postępuje szybciej w nowych krajach członkowskich.

Sytuacja gospodarcza państw, w których ceny są niższe niż średnia w państwach strefy euro, jest zwykle słaba, jak wskazują Maier i Cavelaars [11].

Na konwergencję cenową ma wpływ wiele czynników oddziałujących na jej zmiany w czasie i na różnice w cenach. Z racji niedawnego rozszerzenia Unii Europejskiej i problemów na rynku pracy oraz doświadczanych problemów w polityce fiskalnej w ramach dążeń do podniesienia spójności, uznałem, że należy poruszyć następujące kwestie:

- mobilność pracowniczą,
- konkurencyjność,
- różnice podatkowe,
- różnice poziomów inflacji.

3. Mobilność pracownicza

Duże znaczenie w spowalnianiu procesów konwergencji cen ma brak mobilności pracowniczej w Unii Europejskiej. Należy to wiązać ze zróżnicowanymi kosztami pracy w poszczególnych krajach. Polityka zrównoważonego rozwoju musi uwzględnić propagowanie mobilności. Im mniejsze będą różnice w poziomach cen między regionami, tym łatwiej będzie oddziaływać np. na strukturę zatrudnienia.

Gdyby istniała mobilność pracownicza, konwergencja postępowałaby szybciej, ponieważ wymiana pracowników na rynku pracy w poszczególnych państwach pozwala na usuwanie nadmiernej podaży pracy i braków w popycie na pracę. Jeśli takie procesy nie zachodzą z odpowiednią prędkością, to oznacza to, że krajowe koszty pracy są mało zmiennym elementem determinującym wysokość cen poszczególnych dóbr. W związku z tym można stwierdzić, że konwergencja płac ma tu wpływ decydujący. Gdyby mobilność znajdowała się na poziomie oddziaływania na płace, proces konwergencji cen przebiegałby już podczas produkcji poszczególnych dóbr w sektorach o znacznym zaangażowaniu pracowników. W obecnej sytuacji dopiero podczas ustalania ceny produktu wchodzącego na rynek dochodzi do modyfikacji ceny w odniesieniu do posługiwania się wspólną walutą.

Jeśli sprawny transport dóbr pełni funkcję substytucyjną wobec braku mobilności, to o stopniu konwergencji cenowej decyduje łatwość, z jaką można dokonywać fizycznego przemieszczenia. Za zbyt wolną konwergencję odpowiedzialny jest rosnący koszt transportu, związany z ciągle rosnącymi cenami ropy naftowej. Cena baryłki ropy np. skoczyła z 22 \$ w 2002 r. [14] do 60 \$ w 2005 r. [15] i nie ma pewności, że wyższa już nie będzie. W warunkach takiej presji prowadzenie polityki spójności, mimo zrównywania się innych cen, może być coraz trudniejsze.

4. Konkurencyjność

EMU może oddziaływać na ceny, wpływając na wzrost konkurencyjności. Przedsiębiorstwa mogą zwiększać produkcję dzięki redukcji kosztów i podnoszeniu jakości, gdyż wspólna waluta pomaga im zredukować koszty transakcyjne. W rezultacie prowadzi to do poprawy alokacji zasobów między przedsiębiorstwami na rzecz tych, które lepiej radzą sobie na rynku.

Im bliżej rynkowi do stanu doskonałej konkurencji, tym więcej korzyści będą mogli odnieść kupujący i sprzedający. Słabsza konkurencja nie jest w stanie oddziaływać z odpowiednią siłą, aby częściej dochodziło do arbitrażu.

Haskel i Wolf [7] uważają, że z punktu widzenia różnic cenowych relacja między konkurencją krajową a międzynarodową nie ma swych głównych przyczyn w kosztach, taryfach i innych podatkach. Stwierdzenie to odnosi się przede wszystkim do sytuacji, w której nie ma rozwiniętego arbitrażu w odniesieniu do danych cen.

Relacje cenowe między różnymi regionami komplikowane są przez wpływ nominalnych stóp procentowych. Teoretycznie, jeśli wartość walut zmienia się, to zmieniają się ceny dóbr finalnych, a ceny względne nie zmieniają się. W praktyce te ostatnie powoli się dostosowują, wtedy importerzy i eksporterzy zmieniają wielkość swych zysków, redukując wielkość zmienności cen wobec konsumentów.

Według raportu wspólna waluta i polepszanie konwergencji cenowej pozwalają na poprawienie konkurencyjności przez obniżenie kosztów kredytów i zwiększenie łatwości przepływów kapitału. Rezultatem tego jest dopływ środków do poszcze-

gólnych regionów, a zwiększenie przejrzystości kosztów pracy umożliwi zwrócenie większej uwagi na inne czynniki decydujące o wielkości produkcji.

5. Różnice podatkowe

Wejście nowych państw do Unii Europejskiej przyczyniło się do zwiększenia różnic podatkowych. Oznacza to, że polityka spójności natrafia na dodatkowe trudności, ponieważ musi być dostosowana do wielu uwarunkowań w poszczególnych krajach. W związku z tym można oczekiwać, że postępy konwergencji cenowej będą mogły niwelować tak duże zróżnicowanie.

Chodzi tu o podatki zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie. Te pierwsze są zharmonizowane w małym stopniu. Te drugie są dość dobrze zharmonizowane, ale w praktyce występują spore różnice między poszczególnymi państwami. Są one mocno odczuwane przez producentów i konsumentów. Mimo że regulacje unijne określają listy przedmiotów opodatkowania, nie zawsze są one przestrzegane. W rezultacie odstępstwa są sztywnym składnikiem niedopuszczania do dalszego postępu konwergencji cenowej. Ich modyfikacja wymagałaby zmian postaw rządów państw członkowskich, co wiązałoby się także ze zbliżeniem do powstania unii politycznej. Jak wiadomo, poszczególne państwa mają duże zastrzeżenia wobec tego i trudno byłoby uzyskać zgodę ich wszystkich.

Należy uwzględnić również koszty pracy. W 1997 r. w Niemczech np. były one dwukrotnie większe niż we Włoszech i Wielkiej Brytanii. Kwota wnoszona na opiekę socjalną w Holandii była sześciokrotnie większa niż w Irlandii, a w Szwecji cztery razy większa. Różnica kosztów pracy odnosi się także do wielkości produkcji w poszczególnych krajach. Tam, gdzie te koszty są większe, trudniej utrzymać jej wysoki poziom, niż tam, gdzie udaje się je minimalizować zarówno w sferze obciążeń socjalnych, jak i w ramach istniejącej elastyczności płacowej danego kraju [1].

6. Różnice poziomów inflacji

Inflacja jest zjawiskiem utrudniającym prowadzenie polityki spójności, co oznacza utrudnienia w propagowaniu zrównoważonego, harmonijnego i trwałego rozwoju w całej UE.

Jeśli poziomy cen zaczną się do siebie upodabniać w poszczególnych państwach członkowskich w ramach UE 25, to na pewno zaowocuje to różnymi poziomami stóp inflacji. Jeśli w danym okresie następuje wzrost cen, to w państwach, w których są one na niższym poziomie, po przyjęciu wspólnej waluty rozpoczyna się ich wzrost. Następuje on szybciej niż w tych państwach, które dłużej miały wspólną walutę.

W związku z tym można powiedzieć, że państwa takie są bardziej narażone na zjawisko inflacji, bo czynnikiem ją zwiększającym będzie w sytuacji wejścia do strefy euro przyspieszenie konwergencji poziomów cen. Im szybciej ona postępuje,

tym bardziej konieczne staje się zbliżenie stóp procentowych w krajach akcesyjnych do poziomu 2%.

Europejski Bank Centralny stwierdził, że państwa UE 15 są bardziej zróżnicowane pod względem gospodarczym niż np. regiony Stanów Zjednoczonych, a w rezultacie są bardziej narażone na sektorowo specyficzne szoki gospodarcze. Następstwem tego jest większa podatność na powstawanie różnic w wielkościach inflacji. W 2000 r. np. w Irlandii inflacja wyniosła 5%, w Finlandii – 3,2%, a w Portugalii – 1,4%. EBC wskazuje, że mimo zwiększania się konwergencji cenowej różnice w inflacji w okresach kilkuletnich średnio utrzymywały się na poziomie 2% w państwach UE 15.

Jeśli chodzi o dobra handlowe, to według badań Dresdner Kleinwort Benson konwergencja ma charakter postępujący w związku ze zwiększaniem się konkurencyjności i integracji rynku. Dla niehandlowych dóbr natomiast dywergencja występuje w zauważalnym stopniu, a postępowanie zbieżności cen utrzymuje się ponad średnie ceny innych dóbr.

Jeśli ceny na dobra handlowe wzrastają w krajach akcesyjnych, to może to doprowadzić do pogorszenia konkurencyjności, a wynika z tego wysoka inflacja redukuje siłę nabywczą konsumentów, co w rezultacie prowadzi do wyższych kosztów dostosowania poziomu cen.

Engel i Rogers [4], którzy porównywali wartości stóp procentowych w USA i Kanadzie, doszli do wniosku, że posiadanie wspólnej waluty może stanowić wewnątrz unii walutowej taką samą przyczynę różnic cen, jak bariery w handlu.

Różnice cen między UE 15 a CEEC powodują, że konieczne staje się zaakceptowanie inflacji w państwach akcesyjnych. Procesy konwergencji nastąpią szybciej. ECB powinien pozwolić na tymczasową inflację w kraju wchodzącym do strefy euro w celu ułatwienia konwergencji cenowej. Dodatkowym argumentem może być konieczność przeciwdziałania procesom deflacyjnym w krajach, które już przyjęły euro. Szybsze zrównanie cen będzie przyczyniać się do zmniejszenia fluktuacji w poziomach produkcji.

Zgodnie z danymi podawanymi przez Eurostat niskie poziomy cen w państwach nowo przyjętych stanowią istotną przesłankę dostosowania cenowego. Osiągnięcie konwergencji poziomów cen jest możliwe, jeśli trend inflacyjny w bieżącej i przyszłej unii nie różni się od siebie systematycznie.

Tabela 3. Przykładowe ceny dóbr w krajach członkowskich Unii Europejskiej

Towar	Niemcy	Francja	Włochy	Hiszpania	Grecja
Coca Cola 0,33 l	0,30	0,37	0,77	0,32	0,39
Nivea 150 ml	2,04	2,21	2,76	1,79	2,27
Levis 501 Jeans	97,95	73,00	79,53	61,11	67,20
McDonald's Big Mac	2,95	2,97	2,53	2,49	2,11

Źródło: [9].

Należy też zwrócić uwagę na przykład Niemiec – po ich zjednoczeniu różnice w poziomach cen dalej istnieją. W rezultacie mimo przyjęcia wspólnej waluty ceny wielu dóbr są niejednolite w poszczególnych państwach strefy euro, co przedstawiono na kilku przykładach w tab. 3.

W polityce spójności inflacja jest przeszkodą, ale jej niski poziom i stopniowa konwergencja poziomów inflacji pozwolą na łatwiejsze prowadzenie działań na rzecz zrównoważonego wzrostu. Będzie to możliwe nawet mimo trudności, jakie przeżywa Unia Europejska.

7. Zakończenie

Braki w realnej konwergencji mogą zwiększać ryzyko powstawania szoków podażowych i popytowych, co może przyczyniać się do tego, iż wzrost kosztów wprowadzania wspólnej waluty dla państw CEEC nie będzie niski. Dlatego pojawiają się argumenty, aby kraje te nie przyjmowały euro zbyt szybko. Jednocześnie przeciwstawia się im argument, że opóźnianie tego będzie kosztowne. Beck i Weber [2] stwierdzają, że EMU znacznie zredukowała europejską dyspersję cenową. Mimo różnic w poglądach stopniowa poprawa konwergencji cenowej na pewno przyczynia się do zwiększenia mobilności, co musi korzystnie oddziaływać na spójność gospodarczą w Unii Europejskiej. Można też powiedzieć, że proces konwergencji cenowej nie jest jeszcze zakończony, a dodatkowo przykład Niemiec wskazuje, że nie następuje ona wiele szybciej niż w innych krajach członkowskich, mimo wielu podobieństw między częścią wschodnią a zachodnią.

Literatura

1. Anderton R., *The Impact of Monetary Union on Pricing*, EBC 2003.
2. Beck G., Weber A., *How Wide Are European Borders? New Evidence on the Integration Effects of Monetary Unions*, Goethe University, Frankfurt 2001.
3. Brian A., Begg I., *EMU and Its Impact on Cohesion: Policy Challenges*, EMUCO 2002.
4. Engel G., Rogers J.H., *Price Level Convergence, Relative Prices, and Inflation in Europe*, International Finance Discussion Papers 2001.
5. Froot K., Rogoff K., *Perspectives on PPP and Long-Run Real Exchange Rates*, Handbook of International Economics, North-Holland 1995.
6. Gáspár P., *Real and Nominal Convergence of Pre-Accession Economies and the Choice of Exchange Rate Regime*, Budapest University of Economics 2004.
7. Haskel C., Wolf H.C., *Is Real Exchange Rate Mean Reversion Caused by Arbitrage?*, NBER Working Paper 2001.
8. Komisja Europejska, *One Market, One Market, One Money*, 1990.
9. Kutan M., Yigit M., *Convergence of Candidate Countries to the European Union*, Bilkent University, Ankara 2004.

10. Lutz M., *Price Convergence under EMU? First Estimates*, Royal Economic Society Annual Conference 2003.
11. Maier P., Cavelaars P., *EMU Enlargement and Convergence of Price Levels: Lessons from the German Reunification*, De Nederlandsche Bank 2003, WUSTL 2003.
12. *Process and EMU*, HM Treasury 2004.
13. Rogoff K., Froot K., *The Law of One Price over 700 Years*, IMF Working Papers 01/174, International Monetary Fund, 2001.
14. www.nbpportal.pl.
15. www.gazeta.pl.
16. www.europa.eu.int/comm/eurostat/.
17. <http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page>.

PRICE CONVERGENCE AS ESSENTIAL PART OF THE COHESION IN THE EUROPEAN UNION

Summary

In this article I would like to analyze the most important factors influencing the price convergence. It should be underlined that they are fundamental for adoption of common currency in CEEC countries and for current members of euro zone. Because of the latest European extension, problems of labour markets and experiences in fiscal policy on the way to better cohesion I have decided to choose the following factors of price convergence:

- job mobility;
- competitiveness;
- differences in tax level;
- differences in inflation level;

In conditions of common currency adoption the price convergence process should be still analyzed.