

Greta, Maria

Zagrożenia i szanse dla polskiego sektora MSP w kontekście europejskich procesów integracyjnych

Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego 16, 61-72

2002

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych oraz w kolekcji mazowieckich czasopism regionalnych mazowsze.hist.pl.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Maria Greta
Katedra Ekonomii UŁ

Zagrożenia i szanse dla polskiego sektora MSP w kontekście europejskich procesów integracyjnych

Przyszłe członkostwo Polski w UE wymaga przeprowadzenia trudnego procesu dostosowawczego, pozwalającego sprostać polityczno - gospodarczym kryteriom Unii. Dokonane dostosowania niosą ze sobą istotne konsekwencje dla polskich przedsiębiorstw, niezależnie od ich wielkości. Pełna integracja Polski z UE oznaczać będzie dla nich potencjalne korzyści, wynikające ze zniesienia barier i ograniczeń w przepływie towarów i usług, siły roboczej i kapitału oraz przyspieszenia procesów restrukturyzacji wielu sektorów. Z drugiej jednak strony wymagać od nich będzie wzrostu krótko - i długoterminowej konkurencyjności.

Specyfika małych i średnich przedsiębiorstw powoduje, że ich zdolność do konkurowania na rynku w większym stopniu niż w przypadku dużych firm zależy od zewnętrznych uwarunkowań, w tym od polityki społeczno - gospodarczej kraju.

1. Układ Europejski

Proces integracji Polski z UE został zainicjowany podpisaniem 16 grudnia 1991 roku Układem Europejskim ustanawiającym stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi. Jego celem jest:

- stworzenie odpowiednich ram dla dialogu politycznego,
- popieranie rozwoju handlu i harmonijnych stosunków gospodarczych między stronami, mających na celu sprzyjanie dynamicznemu rozwojowi gospodarczemu i dobrobytowi w Polsce,
- stworzenie podstawy dla pomocy finansowej i technicznej Wspólnoty dla Polski,
- stworzenie właściwych ram dla stopniowej integracji Polski ze Wspólnotą po spełnieniu przez Polskę niezbędnych warunków,

- popieranie współpracy w dziedzinie kultury¹.

Dla podmiotów gospodarczych szczególne znaczenie mają te postanowienia Układu Europejskiego, które regulują ramy działalności gospodarczej (część III: Swobodny przepływ towarów; część IV: Przepływ pracowników, zakładanie przedsiębiorstw, świadczenie usług; część V: Płatności, kapitał, konkurencja i inne postanowienia dotyczące gospodarki; część VI: Współpraca gospodarcza; część VII: Współpraca finansowa). Ustalenia te mogą się bowiem wiązać z określonymi kosztami, które te firmy muszą ponieść w procesie dostosowawczym.

Swobodny przepływ towarów

Celem postanowień dotyczących swobodnego przepływu towarów jest utworzenie strefy wolnego handlu w zakresie towarów przetworzonych poprzez stopniowe znoszenie ceł oraz ograniczeń ilościowych w eksporcie i imporcie w ciągu 10 lat od dnia 1 marca 1992 roku. Wzajemna liberalizacja zasad handlu towarami przetworzonymi przebiega przy zachowaniu zasad asymetrii, w myśl której Wspólnota jako partner silniejszy gospodarczo wcześniej niż Polska znosi ograniczenia importowe stosowane do produktów pochodzących z Polski. liberalizacji towarzyszy zobowiązanie stron do ułatwienia lub przynajmniej utrzymania swobody dostępu do swoich rynków.

Przepływ pracowników, zakładanie przedsiębiorstw, świadczenie usług

Celem postanowień jest rozciągnięcie na Polskę wspólnotowej zasady wolności gospodarczej oznaczającej:

- prawo do rozpoczęcia działalności gospodarczej na własny rachunek przez obywatela jednego z państw członkowskich na terytorium każdego z pozostałych państw członków UE,
- prawo do prowadzenia działalności gospodarczej przez osoby fizyczne i prawne, a w szczególności do zakładania spółek i przedsiębiorstw oraz do zarządzania nimi zgodnie z przepisami stanowionymi dla własnych obywateli przez państwo członkowskie, w których działalność jest podejmowana.

Podobnie jak w przypadku regulacji zasad przepływu towarów, również i w tym przypadku stosuje się zasadę asymetrii.

Płatności, kapitał, konkurencja i inne postanowienia dotyczące gospodarki

Jeśli transakcje są związane z przepływem towarów, usług oraz osób, strony Układu zobowiązały się akceptować wszelkie płatności w swobodnie

wymienialnej walucie. Jednocześnie strony Układu są zobligowane do zapewnienia swobody przepływu kapitału związanego z:

- inwestycjami bezpośrednimi w przedsiębiorstwie utworzonym zgodnie z przepisami lokalizacji inwestycji,
- inwestycjami realizowanymi zgodnie z postanowieniami rozdziału dotyczącego zakładania przedsiębiorstw,
- likwidacją lub repatriacją tych inwestycji oraz wszelkich zysków z tego wynikających.

Strony zobowiązały się również do nie wprowadzania nowych ograniczeń dotyczących obrotu dewizowego w odniesieniu do przepływu kapitału i związanych z tym płatności bieżących między osobami na stałe zamieszkałymi w Polsce i Wspólnocie oraz do niezaostrzania innych istniejących uregulowań.

Istotnymi z punktu widzenia MSP elementami Układu Europejskiego są postanowienia dotyczące przeciwdziałania praktykom monopolistycznym, ochrony praw własności intelektualnej, przemysłowej i handlowej, zamówień publicznych (przyznanie polskim firmom z dniem wejścia w życie Układu możliwości uczestnictwa w przetargach na terytorium Wspólnoty na zasadach niedyskryminacji i wzajemności oraz przedsiębiorstwom wspólnotowym - poza określonymi wyjątkami - dostępu do procedur przetargowych w Polsce najpóźniej do końca okresu przejściowego.

Współpraca gospodarcza, współpraca finansowa

Układ Europejski przewiduje wspieranie współpracy przemysłowej między podmiotami gospodarczymi Polski i Wspólnoty, udział Wspólnoty w działaniach na rzecz modernizacji i restrukturyzacji polskiego przemysłu, pomoc w tworzeniu nowych przedsiębiorstw w dziedzinach dających firmom szansę na wzrost gospodarczy. Postanowienia te mogą być źródłem korzyści dla wszystkich przedsiębiorstw, w tym MSP.

Dla MSP szczególnie cenne są postanowienia, zgodnie z którymi strony zobowiązują się dążyć do rozwoju i umacniania sektora MSP oraz współpracy między przedsiębiorstwami Polski i Wspólnoty oraz popierać wymianę informacji i know-how w dziedzinach związanych z:

- tworzeniem prawnych, administracyjnych, technicznych, podatkowych i finansowych warunków do zakładania i rozwoju MSP,
- zapewnienia usług specjalistycznych, potrzebnych MSP (szkolenia w zakresie zarządzania, rachunkowości, marketingu, kontroli jakości itp.) oraz umocnieniem placówek świadczących takie usługi,
- ustanawianiem powiązań z jednostkami gospodarczymi Wspólnoty

w celu polepszenia przepływu informacji do MSP,

- popieraniem współpracy o charakterze międzynarodowym (np. w ramach Sieci Współpracy Gospodarczej, Europejskich Centrów Informacyjnych, konferencji itp.).

Część VII Układu dotycząca współpracy finansowej ma szczególne znaczenie dla MSP, gdyż jej zapisy stanowią podstawę wsparcia finansowego i pomocy technicznej Wspólnoty dla sektora w ramach programu Phare.

2. Bariery rozwoju MSP w okresie przedakcesyjnym i szanse na ich zniesienie po przystąpieniu do Unii

W miarę zbliżania zasad funkcjonowania polskiej gospodarki do zasad obowiązujących w UE pojawiają się związane z tym procesem szanse i korzyści oraz zagrożenia i koszty dla przedsiębiorstw. szczególnie będą one widoczne przy wdrażaniu kolejnych etapów integracji, tj. strefy wolnego handlu i unii celnej z UE, zasad jednolitego rynku wewnętrznego, unii gospodarczej i walutowej.

Przygotowania do Jednolitego Rynku to przede wszystkim znoszenie barier handlowych o charakterze fizycznym, technicznym i fiskalnym oraz dostosowywanie Polski do reguł wspólnej polityki handlowej.

Są to przede wszystkim utrudnienia w przepływie towarów, które wynikają z istnienia kontroli granicznej. Uzasadnieniem istnienia kontroli są:

- obowiązujące nadal cła i ograniczenia ilościowe w handlu z krajami UE;
- obciążenia fiskalne wymiany handlowej;
- różnice w standardach sanitarno - higienicznych, weterynaryjnych, fitosanitarnych, itd.;
- w odniesieniu do transportu kołowego - licencje transportowe oraz różnice w standardach technicznych i bezpieczeństwa przewozu;
- względy statystyki politycznej.

Eliminacja tych barier będzie oznaczać redukcję kosztów obsługi handlu zagranicznego ponoszonych przez firmy na przygotowanie dokumentacji, opłaty za usługi związane z odprawami granicznymi, kosztów związanych z wydłużaniem czy opóźnianiem procedury kontrolnej (przestoje na granicy, dodatkowe koszty transportu i inwentaryzacji).

Koszty istnienia barier fizycznych są szczególnie wysokie w przypadku MSP. Szacuje się, że te koszty ich istnienia, ponoszone przez małe firmy, mogą być o 30 - 45 % wyższe niż w firmach dużych. W badaniach przeprowadzonych wśród polskich przedsiębiorstw przetwórczych, zatrudniających do 100 osób i eksportujących wyroby, aż 25 % ankietowanych uznało opóźnienia na granicy za ważną barierę hamującą wzrost eksportu, a dalszych

30 % wskazywało na biurokrację jako czynnik hamujący rozwój sprzedaży na rynkach zagranicznych². Można więc przypuszczać, że zniesienie tego typu barier, w opinii samych przedsiębiorców zostanie odebrane jako znaczne ułatwienie w zwiększaniu sprzedaży na rynkach zagranicznych.

Bariery te wynikają z różnic w standardach, jakim muszą odpowiadać te same towary w kraju eksportera i w kraju importera. Jak wynika z badań prowadzonych w państwach UE bariery techniczne wywierają największy wpływ na handel dobrami inwestycyjnymi, mniejszy - na handel dobrami konsumpcyjnymi i najmniejszy - na handel towarami zaopatrzeniowymi. Okazuje się także, że spośród 20 badanych gałęzi przemysłu, do branż najbardziej odczuwających występowanie tych barier należą przemysł spożywczy, skórzany, tekstylny i odzieżowy oraz drzewno - meblarski, a więc dziedziny, w których MSP są silnie reprezentowane³.

W sytuacji istnienia barier technicznych koszty ponoszone przez firmy sprowadzają się przede wszystkim do:

- spadku wydajności produkcji dostosowywanej do odmiennych wymogów poszczególnych krajów - importerów;
- konieczności uzyskiwania wielu krajowych certyfikatów, atestów i świadectw;
- wzrostu kosztów inwentaryzowania i dystrybuowania produktów.

W końcowym efekcie płacą za to konsumenci, a przedsiębiorstwa zmuszone do podniesienia cen swoich produktów stają się mniej konkurencyjne.

Dla MSP likwidacja barier technicznych może być zarówno zagrożeniem, jak i szansą. Zagrożeniem, gdyż niektóre MSP, chronione dotychczas na rynku krajowym przez takie bariery, zostaną poddane konkurencji zagranicznej, zwłaszcza ze strony większych firm, dysponujących większą możliwością wykorzystania pojawiających się korzyści skali. Realność takiego zagrożenia wynika również z konieczności zastąpienia wielu norm krajowych normami europejskimi. Tymczasem Zbiór Polskich Norm powstawał w innych warunkach niż dzisiejsze. W poprzednim systemie prawnym normy opracowywane były w trybie administracyjnym i z mocy prawa były dokumentami obowiązującymi, a więc pełniły rolę przepisów. Konsekwencją tego było, że zawarte w nich wymagania dostosowane zostały do poziomu możliwego do osiągnięcia przez najsłabsze przedsiębiorstwa. Stąd też przedsiębiorstwa te mogą mieć trudności z osiągnięciem unijnych standardów. Szanse natomiast pojawiają się dla aktywnych MSP, przed którymi likwidacja barier technicznych otwiera nowe możliwości eksportowe.

Zarówno zagrożeniem, jak i szansą dla MSP może być także liberalizacja przepisów regulujących funkcjonowanie rynku zamówień publicznych.

Szanse wynikają z nowych możliwości ekspansji, rodzących się w momencie pełnej liberalizacji rynku usług oraz konkurencyjności cenowej produktów oferowanych przez polskie MSP. Zagrożenia natomiast wynikają ze słabości polskich MSP, w tym zwłaszcza bariery informacyjnej, kompetencyjnej i finansowej. Wszystko to może sprawić, że MSP przegrają na wspólnym rynku zamówień publicznych.

Bariery fiskalne

Wyrażają się one w różnej wysokości i strukturze obciążeń podatkami w kraju importera i eksportera. Szczególnie istotne są podatki pośrednie, ponieważ zalicza się je do kosztu działalności gospodarczej, a poprzez to współkształtują one konkurencyjność cenową produktów, oferowanych przez producentów z poszczególnych krajów.

Różnorodność krajowych systemów podatkowych w krajach UE prowadzi do podniesienia postulatu harmonizacji przepisów podatkowych na szczeblu Wspólnoty. Niestety, interesy gospodarcze i polityczne poszczególnych państw sprawiły, że proces harmonizacji zaawansowany jest jedynie w obszarze podatków pośrednich, szczególnie podatku od wartości dodanej. VI Dyrektywa wprowadziła wspólne podstawowe zasady konstrukcji podatku, a dalsze działania Wspólnoty zmiernają do wyrównania poziomu stawek podatkowych. Polska konstrukcja podatku od towarów i usług jest w głównych założeniach zgodna z prawem Wspólnoty, jednak stosowana stawka podstawowa należy do najwyższych w Europie. Natomiast stawka zredukowana jest stosowana w szerszym zakresie niż we Wspólnocie. Zniesienie stosowania zredukowanych stawek i wyrównanie poziomu opodatkowania produktów importowanych i krajowych może przynieść pogorszenie sytuacji konkurencyjnej MSP, ponieważ te upatrują swoich przewag głównie w cenie, nie zaś w jakości i innowacyjności.

3. Zagrożenia dla MSP związane z integracją europejską

Głównym źródłem zagrożeń jest przewidywany wzrost konkurencji na rynku krajowym i zmiany wynikające z konieczności dostosowania polskich norm i standardów do przyjętych w UE. Wszystkie przedsiębiorstwa, nawet jeśli obsługują wyłącznie rynek krajowy, muszą spełniać normy unijne, a nie tylko krajowe. Najbardziej zagrożone będą oczywiście przedsiębiorstwa działające w dziedzinach, w których istnieją duże różnice pomiędzy regulacjami polskimi i standardami UE.

Skala konsekwencji, jaką odczuwają poszczególne MSP, zależeć będzie w znacznej mierze od działu i gałęzi gospodarki, w której funkcjonują,

a szczególnie od obecnego stopnia internacjonalizacji przedsiębiorstw operujących w obrębie danej gałęzi oraz zakresu, w jakim gałąź będzie dotknięta zmianami spowodowanymi harmonizacją norm i standardów. Z tego punktu widzenia sektory gospodarki można podzielić na wysoce i mało wrażliwe na skutki integracji. Przykładem sektora wrażliwego jest branża spożywcza. Poziom internacjonalizacji MSP jest stosunkowo niski, a procesy harmonizacji standardów europejskich i polskich stosunkowo mało zaawansowane. W efekcie:

- konieczność dostosowania się polskich MSP do standardów unijnych będzie kosztowna, a przyjęcie przez Polskę unijnych norm produkcyjnych i procesowych, włączając w to opakowania i dystrybucję, zmusi MSP do znacznego zaangażowania inwestycyjnego w celu dostosowania się do tych standardów;
- polskie firmy narażone będą na intensywną konkurencję ze strony dużych i średnich przedsiębiorstw unijnych.

Opierając się na doświadczeniach niektórych krajów (np. Portugalii i Hiszpanii) należy oczekiwać, że:

- polski rynek handlu detalicznego artykułami spożywczymi będzie nadal obiektem zainteresowania sieci zachodnich super- i hipermarketów, które w coraz większym stopniu będą stanowić konkurencję dla polskiego handlu detalicznego tymi artykułami;
- jeśli polskie MSP przetwórstwa rolno - spożywczego nie będą spełniać unijnych standardów jakości (przy czym spełnienie standardu jakości oznacza w tym przypadku nie tylko przestrzeganie obowiązujących norm technologicznych, lecz przede wszystkim posiadanie stosownego certyfikatu), wówczas źródłem zaopatrzenia dla sieci zachodnich supermarketów staną się przedsiębiorstwa zagraniczne, wchodzące w miejsce dotychczasowych producentów krajowych (tak stało się np. w Portugalii na początku lat 90.).⁴

Dla polskich przedsiębiorstw oznacza to nie tylko zwiększenia nakładów na inwestycje, lecz także:

- zmianę zachowań i upowszechnienie zwyczaju ubiegania się o certyfikaty jakościowe, których brak stanowić może istotną barierę w rozwoju już obecnie, a ze szczególną siłą ujawni się po integracji z Unią;
- zwiększenie zapotrzebowania na środki finansowe niezbędne na pokrycie kosztów procedur certyfikacyjnych.

Przykładem sektora mniej wrażliwego na konsekwencje integracji jest przemysł odzieżowy. Przemysł ten charakteryzuje się wysokim stopniem internacjonalizacji, a wymogi niezbędnej harmonizacji mają raczej charakter

ogólny (bezpieczeństwo pracy, ochrona środowiska, ochrona zdrowia, itp.) nie zaś specyficzny dla tego sektora. MSP w przemyśle odzieżowym są silnie włączone w podwykonawstwo i przerób uszlachetniający i z tego powodu wcześniej zmuszone były do unowocześnienia technologii produkcji, projektowania itd. W przypadku przemysłu odzieżowego integracja z UE nie musi oznaczać negatywnych konsekwencji i może nie wpłynąć na zmiany obecnych trendów rynkowych.

W kontekście powyższych przykładów uprawnione wydaje się twierdzenie, że w znacznie lepszej sytuacji, jeśli chodzi o możliwość wykorzystania szans tworzonych przez Jednolity Rynek są firmy, które już dziś są zarządzane proaktywnie i są obecne na rynkach zagranicznych. Natomiast firmy, które są ukierunkowane na lokalne lub regionalne nisze rynkowe, których menedżerowie są zadowoleni z faktu okupowania takich nisz i nie przygotowują strategii odpowiadającej zmienionym potrzebom Jednolitego Rynku, mogą być zaszokowane skutkami integracji. Włączenie Polski do Unii może te nisze zlikwidować lub rosnąca konkurencja w innych fragmentach rynku sprawi, że staną się bardziej interesujące dla średnich, a nawet dużych przedsiębiorstw. Jednolitego Rynku mogą się więc obawiać firmy słabe. Jak wskazują doświadczenia zachodnioeuropejskie, największe potencjalne korzyści z integracji zdecydowanie odnoszą przedsiębiorstwa silne.

Źródłem zagrożeń dla MSP może być również brak przygotowania ze strony polskich organizacji do korzystania z pomocy funduszy strukturalnych, a szczególnie brak wzorców współpracy sektora publicznego i prywatnego. Za jedną z istotnych słabych stron należy uważać rozdrobnienie polskich organizacji otoczenia biznesu, z którym mamy obecnie do czynienia w Polsce.

4. Szanse MSP wynikające z integracji

Ocena szans MSP jest w silniejszym stopniu niż ocena zagrożeń związanych z ogólnym kontekstem narodowym. Na znaczenie tego kontekstu wskazują doświadczenia UE, z których wynika, że Jednolity Rynek wywiera odmienny wpływ na MSP działające w krajach mniej i bardziej rozwiniętych. Przedsiębiorstwa w krajach wysoko rozwiniętych były w momencie integracji znacznie nowocześniejsze i w większym stopniu „europejskie” z punktu widzenia zarządzania. W przypadku krajów słabiej rozwiniętych proces integracji z Jednolitym Rynkiem wymagał albo głębszej restrukturyzacji i modernizacji tradycyjnych gałęzi przemysłu i przedsiębiorstw, albo powstania i rozwoju nowych i nowoczesnych przemysłów wysokiej techniki. W sektorze MSP te różnice są szczególnie widoczne, gdyż odzwierciedlają

różnorodność ról, jakie sektor MSP odgrywa w gospodarkach różnych krajów.

Jest również oczywiste, że różnice w otoczeniu MSP wpływają na ich konkurencyjność. Dlatego jedną z możliwości oceny szans stojących przed polskimi MSP jest przyjrzenie się doświadczeniom krajów UE w zakresie kształtowania takich zasadniczych czynników aktywności ekonomicznej MSP, jak wzrost obrotów, zatrudnienia i eksportu, a następnie skorygowanie tych doświadczeń o słabe i mocne strony polskiego sektora MSP.

Wzrost obrotów

Na wzrost obrotów Jednolity Rynek wpływał głównie dzięki usuwaniu barier fiskalnych i handlowych. W krajach przystępujących do Unii przed Polską z dostępu do wspólnego rynku najbardziej korzystały przedsiębiorstwa, które wcześniej przygotowały strategie uwzględniające funkcjonowanie na rynku europejskim. Do strategii tych należały zwłaszcza strategie oparte na jakości, nowych technologiach i usługach zorientowanych na klienta. W przedsiębiorstwach tych zaobserwowano wyraźny wzrost obrotów. Te przedsiębiorstwa, które podejmowały strategie minimalizacji kosztów, pozostawały znacznie w tyle, jeśli chodzi o wzrost obrotów, a ich tempo rozwoju wyraźnie słabło⁵.

Uzupełniając te obserwacje o słabe i mocne strony polskich MSP można przyjąć, że większość polskich MSP w momencie integracji z UE zwiększy swoje obroty, czemu będzie sprzyjać ich dążenie do osiągnięcia wzrostu gospodarczego, skierowane głównie na zwiększenie obrotów. Bariery w pełnym wykorzystaniu pojawiających się szans mogą stanowić słabe strony MSP, w tym zwłaszcza:

- relatywnie wysoki stopień uzależnienia od wąskiego rynku lokalnego,
- przestarzały park maszynowy i stare technologie;
- bardzo niska, w porównaniu z krajami UE, aktywność eksportowa polskich MSP;
- niski, w większości branż, stopień powiązań kooperacyjnych z przedsiębiorstwami zagranicznymi.

Wzrost eksportu

Ocenia się, że dla około jednej czwartej unijnych MSP efektem powstania Jednolitego Rynku był wzrost udziału eksportu w ogólnych obrotach firmy. Na wzrost aktywności eksportowej wpływ miały zarówno wspomniane wcześniej efekty natychmiastowe, jak i efekty późniejsze. Dotyczy to zwłaszcza wzrostu międzynarodowych kontaktów gospodarczych, które są

silnie skorelowane ze wzrostem eksportu i wzrostem konkurencji międzynarodowej w latach 90. Na wzrost aktywności eksportowej pozytywny wpływ miała także kooperacja międzynarodowa. W krajach Unii okazała się ona szczególnie ważną szansą dla bardzo małych przedsiębiorstw. Istotną rolę w zdynamizowaniu działalności eksportowej odegrały także inwestycje bezpośrednie i utworzenie zagranicznych oddziałów.

Aktualne mocne strony polskich MSP wskazują na możliwość wystąpienia podobnego efektu w Polsce. Bariery może być dotychczasowy charakter działalności eksportowej, która jest w znacznej mierze sporadyczna, nie zaś regularna (słaby rozwój międzynarodowych kontaktów gospodarczych). Bariery wzrostu eksportu polskich MSP może być także mała przeciętna wielkość polskiej firmy. Wśród polskich MSP zdecydowanie silniej niż w krajach UE dominują mikroprzedsiębiorstwa, i to jest bodajże najłabszą ich stroną w kontekście rozwoju działalności eksportowej.

Wzrost zatrudnienia

Czynnikiem w największym stopniu wpływającym za zatrudnienie jest wzrost obrotów. W badaniach prowadzonych na terenie UE stwierdzono, że:

- usunięcie barier technicznych wpływa dodatnio na wzrost zatrudnienia w przemyśle i budownictwie;
- usunięcie barier fizycznych wpływa dodatnio na wzrost zatrudnienia w najmniejszych przedsiębiorstwach;
- likwidacja barier fiskalnych ma pozytywny wpływ na wzrost zatrudnienia w firmach większych.

W efekcie stwierdzono, że jednoprocentowy wzrost obrotów w okresie 1994 - 96 spowodował wzrost zatrudnienia o około 0.5 %.

Jeśli chodzi o polskie MSP, to wzrost zatrudnienia znajduje się dopiero na trzeciej pod względem ważności pozycji wśród priorytetów rozwojowych. Jednak silna zależność między wzrostem obrotów a wzrostem zatrudnienia rokuje w tym względzie potencjalnie korzystną sytuację dla polskich MSP po integracji z UE.

Szansą dla polskich MSP będzie również możliwość korzystania ze środków funduszy strukturalnych i innych form pomocy na tych samych zasadach jak w przypadku firm z UE. Ponieważ zakres tej pomocy jest obecnie w Unii zdecydowanie większy niż w Polsce, będzie to w zasadzie wyrównaniem szans polskich i unijnych przedsiębiorstw.

5. Uwagi końcowe

Proces integracji Polski z Unią Europejską ma charakter uporządkowa-

ny i trwa wiele lat. Przedsiębiorstwa stopniowo, poprzez kolejne kroki zmierzające do wzajemnego otwarcia rynków są przygotowywane do podjęcia konkurencji z firmami europejskimi. Pełna integracja z Unią Europejską może być dla przedsiębiorstw zarówno szansą znacznie szybszego rozwoju, jak i zagrażać zdecydowanym pogorszeniem wyników. Potencjalne korzyści to przede wszystkim wzrost wielkości rynku, łatwiejszy dostęp do nowoczesnych technologii i wiedzy, wyższa jakość usług dla przedsiębiorstw spowodowana wzrostem konkurencji, takie same jak w przypadku firm unijnych zasady korzystania z pomocy publicznej. Najważniejsze zagrożenia wiążą się z koniecznością ponoszenia kosztów dostosowawczych oraz wzrostem konkurencji ze strony silniejszych przedsiębiorstw.

Jednolity Rynek jest szansą dla przedsiębiorstw silnych, zaawansowanych technologicznie lub zajmujących się unikalną dziedziną działalności. Jednocześnie wspólny rynek może zagrazić firmom słabym, które narażone na rosnącą konkurencję nie podniosą jakości swych produktów i upadną lub zostaną wchłonięte przez inne firmy.

Reformy polityczno - gospodarcze przeprowadzone w Polsce na początku lat dziewięćdziesiątych (liberalizacja handlu i cen, uruchomienie procesu szybkiej prywatyzacji, reforma podatkowa i fiskalna, stabilizacja stosunków pieniężnych) wyzwoliły czynniki wzrostu gospodarczego. Wzrost gospodarczy zapoczątkowany w Polsce już w 1992 roku, w latach 1994 - 1997 wynosił rocznie powyżej 6%. Konsekwentna realizacja reform gospodarczych i sukcesy ekonomiczne spowodowały wzrost zaufania do Polski inwestorów zagranicznych wyrażający się wzrostem inwestycji bezpośrednich i portfelowych (zwłaszcza po redukcji zagranicznego długu Polski przez Klub Londyński i podpisaniu umowy restrukturyzacyjnej). Powodzenie reform stworzyło szansę na rozpoczęcie procesu integracyjnego z Unią Europejską. Zawarty w 1991 roku Układ Europejski zobowiązuje Polskę i Unię Europejską do wprowadzenia w ciągu dziesięciu lat strefy wolnego handlu na towary przemysłowe, a Polskę do dostosowania jej praw, instytucji i regulacji do *acquis communautaire* Unii Europejskiej.

Niezależnie od trudności związanych z procesami integracyjnymi, przystąpienie Polski do UE umożliwi i znacznie przyspieszy proces dochodzenia Polski do poziomu gospodarczego, na razie najslabiej rozwiniętych gospodarczo, państw Unii Europejskiej. Niewątpliwą korzyścią będzie również wsparcie procesu tworzenia sprawnej gospodarki rynkowej, kompatybilnej z rozwiązaniami stosowanymi w UE (np. w zakresie standaryzacji jakości, regulacji prawnych, zasad konkurencyjności i pomocy publicznej, ochrony środowiska) i wymuszającej warunki do podniesienia poziomu konkurencyjności.

Pozostawienie Polski poza procesem integracji z UE, sprawiłoby natomiast, że wyrównywanie dystansu rozwojowego stałoby się nierealne lub rozłożone na wiele lat. Mogłoby to prowadzić do zepchnięcia Polski na margines krajów realizujących niski poziom rozwoju gospodarczego z problemami społecznymi i politycznymi.

Przypisy

- ¹ M.Greta, W. Kasperkiewicz, Podstawy integracji europejskiej, Absolwent, Łódź 1999, s. 70.
- ² M. Stachowiak, Bariery rozwoju małych i średnich firm w okresie przedakcesyjnym, w: Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej, Hubertus, Warszawa 2000, s. 12.
- ³ The Economics of 1992. An Assessment of the Potential economic Effects of Completing the Internal market of the EUROPEAN Community, "European Economy", Nr 35 / 1988.
- ⁴ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997 - 1998, PAB - FONR, Warszawa 1999, s. 79.
- ⁵ Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw, op. cit., s. 81.