

Grażyna Wojtkowska-Łodej

Polskie przedsiębiorstwa na wewnętrznym rynku europejskim : szanse i zagrożenia

International Journal of Management and Economics 16, 110-127

2004

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.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Grażyna Wojtkowska-Łodej

Instytut Polityki Handlu Zagranicznego i Studiów Europejskich

Polskie przedsiębiorstwa na wewnętrznym rynku europejskim. Szanse i zagrożenia

Wprowadzenie

Zapoczątkowany u progu lat 90. proces transformacji systemowej oraz członkostwo Polski w strukturach europejskich stworzyły konieczność nowej strategii rozwoju dla polskiej gospodarki, zmian roli władzy publicznej i nowego podejścia do kwestii własności. W konsekwencji przeobrażeniu uległo otoczenie zewnętrzne, warunki i zasady funkcjonowania przedsiębiorstw.

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę oceny skutków funkcjonowania polskich małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) na wewnętrznym rynku europejskim. W tym celu poddano analizie rozwój MSP przed akcesją Polski do Unii Europejskiej, a przez porównanie z sytuacją w państwach unijnych starano się wskazać cechy wspólne i odmiennosć polskich MSP w stosunku do przedsiębiorstw unijnych, jak również wynikające z tego konsekwencje.

W końcowej części opracowania wskazano pożądane zmiany w zakresie polityki promowania przedsiębiorczości w rozszerzonej Unii z punktu widzenia sytuacji polskich przedsiębiorstw, jak również stymulowania przedsiębiorczości we wszystkich pozostałych państwach.

Ograniczenie rozważań tylko do MSP podyktowane jest ich rosnącym znaczeniem w gospodarce, w szczególności ich aktywną rolą w tworzeniu nowych miejsc pracy oraz pozytywnym oddziaływaniem na wzrost gospodarczy.

Proces integracji Polski z UE a warunki działania małych i średnich przedsiębiorstw

Proces transformacji polskiej gospodarki dokonywał się równoległe z jej dostosowywaniem do wymogów przyszłego członkostwa w Unii Europejskiej¹.

Podpisanie Układu Europejskiego oraz późniejsze złożenie wniosku o przyjęcie Polski do UE stanowiło praktyczny wyraz rozpoczęcia przemian w kierunku przystosowania do unijnego *acquis communautaire*.

Kolejnym etapem na drodze do członkostwa w UE była opublikowana w połowie 1997 r. opinia komisji w sprawie wniosku Rzeczypospolitej Polskiej o członkostwo w Unii Europejskiej (Avis), rekomendująca Radzie UE rozpoczęcie z Polską negocjacji w sprawie członkostwa. Stanowiła ona także punkt wyjścia sformułowania wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej, której zasadniczym celem było Partnerstwo dla członkostwa. W dokumencie tym zostały sformułowane następująco podstawowe instrumenty dostosowań dziedzin priorytetowych:

- Narodowy Program Przygotowania do Członkostwa w Unii Europejskiej (NPPC)
- Harmonogram dochodzenia do rynku wewnętrznego
- Wspólna ocena priorytetów polityki gospodarczej
- Pakt przeciwko zorganizowanej przestępczości.

Realizacja harmonogramu działań przygotowujących Polskę do członkostwa w UE, zwłaszcza do uczestnictwa w rynku wewnętrznym (RW) Unii Europejskiej, w zasadniczy sposób zmieniła warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Tym bardziej, że skuteczne działanie rynku wewnętrznego wykracza poza zniesienie formalnych przeszkód dla swobodnego przepływu towarów, usług, osób i kapitału, obejmując m. in. istnienie swobodnej i uczciwej konkurencji, ustalenie i gwarancję minimalnych warunków socjalnych, odpowiednią ochronę środowiska naturalnego.

Działania podejmowane we wszystkich tych obszarach miały silny wpływ na efektywność i skuteczność działania przedsiębiorstw. Przede wszystkim swoboda zakładania przedsiębiorstw, demonopolizacja, tworzenie podstaw gospodarki rynkowej zdecydowało o tworzeniu prywatnych, najczęściej małych i średnich podmiotów gospodarczych, które aktywnie przyczyniały się do zmian strukturalnych zachodzących w polskiej gospodarce².

Zgodnie z ustawą o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r., która weszła w życie 20 sierpnia 2004 r. (Dz.U., nr 173, poz. 1807) za mikro przedsiębiorcę uważa się takiego, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników
- osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 mln euro.

Za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który:

- zatrudniał mniej niż 50 osób średniorocznie
- osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 mln euro (w poprzedniej definicji odpowiednio 7 i 5 mln euro).

Za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który:

- zatrudnia mniej niż 250 osób średniorocznie
- osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 milionów euro lub sumy

aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro (w poprzedniej definicji 40 i 27 milionów euro odpowiednio).

Zgodnie z art. 102 ustawy nie uważa się za przedsiębiorstwo odpowiednio mikro, małe lub średnie takiego, w którym inni przedsiębiorcy, Skarb Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego posiadają:

- 25% i więcej wkładów, udziałów lub akcji
- prawo do 25% i więcej udziału w zysku
- 25% i więcej głosów w zgromadzeniu wspólników, walnym zgromadzeniu akcjonariuszy albo walnym zgromadzeniu spółdzielni³.

Znaczenie sektora MSP w gospodarce omawiane szeroko w literaturze związane jest z ich z potencjałem ekonomicznym, dużą elastycznością w działaniu, z tym, że uznawane są za element stabilizujący w gospodarce i istotnie oddziałujący na rynek pracy⁴.

Wymienione zalety mogą stanowić także bariery dla rozwoju tych przedsiębiorstw i reform gospodarki w pożądanym kierunku. Dotyczy to w szczególności małych kapitałów będących w ich posiadaniu, dominacji produkcji pracochłonnej, ograniczeń możliwości finansowych w podejmowaniu działalności badawczej czy innowacyjnej. Zatem dla pożądanego i skutecznego wypełniania przez nie roli w gospodarce wydają się zasadne wspomagające działania z zakresu polityki gospodarczej. Działania te kształtowane były przez zmiany instytucjonalno-prawno-organizacyjne wynikające z rozpoczętego na początku lat 90. procesu transformacji oraz procesu dostosowawczego. W obu tych procesach rozwój przedsiębiorczości stanowił istotny element gospodarczych przeobrażeń. Znajdowało to wyraz w dokumentach, programach i umowach międzynarodowych zawieranych przez Polskę.

Zgodnie z art. 89 Układu europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi, strony układu zobowiązały się do rozwoju i umacniania małych i średnich przedsiębiorstw, współpracy między przedsiębiorstwami, popierania wymiany informacji oraz *know-how*.

W konsekwencji podpisania Układu europejskiego przyjęto program przygotowań do członkostwa (NPPC) i harmonogram dochodzenia do Rynku Wewnętrznego⁵. Polska opracowywała także programy promujące rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Ich istotą było tworzenie podstaw prawnych rozwoju przedsiębiorstw, zwiększenie konkurencyjności sektora MSP przez finansowe wspieranie przedsięwzięć innowacyjnych i wdrożeniowych, wspieranie eksportu MSP przez dążenie do wyrównania warunków funkcjonowania polskich i zagranicznych przedsiębiorstw.

Ważnym kierunkiem polityki rządu było tworzenie warunków wzrostu nakładów inwestycyjnych w sektorze MSP. Realizacji tego celu sprzyjać miały zmiany w obowiązującym systemie podatkowym oraz działania ułatwiające małym i średnim przedsiębiorstwom dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania. W tym zakresie dokonano też, w ramach odrębnego programu „Przed wszystkim przedsiębiorczość”, zmian w kodeksie pracy, ustawach podatkowych oraz przygotowano ustawę o działalności pożytku publicznego.

W 2002 r. został przygotowany przez rząd dokument programowy *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw od 2003 do 2006 tj. na czas obecności Polski w strukturach europejskich*⁶. W myśl programu celem polityki rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2006 r. jest pobudzanie aktywności gospodarczej sektora MSP w celu wzrostu zatrudnienia w tym sektorze oraz wzrostu jego konkurencyjności i zdolności do funkcjonowania na wewnętrznym rynku europejskim. Działania rządu wobec sektora MSP opierają się na czterech kierunkach i dotyczą:

- wspierania przedsięwzięć służących rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw
- poprawy otoczenia prawnego i administracyjnego małych i średnich przedsiębiorstw oraz rozwój postaw przedsiębiorczych w społeczeństwie
- rozwoju otoczenia instytucjonalnego małych i średnich przedsiębiorstw
- wspierania integracji firm i działalności na forum międzynarodowym.

Od początku lat 90. obserwuje się w Polsce dynamiczny wzrost liczby zarejestrowanych małych i średnich przedsiębiorstw: na koniec 2004 r. ich liczba wynosiła 3 495 314. Zmianie ulegała także ilość aktywnych przedsiębiorstw. Do roku 1999 ich liczba się zwiększała, natomiast od 2000 r. – zmniejszała. Na koniec 2002 r. liczba aktywnych przedsiębiorstw wynosiła 1 735 424. Oznacza to wzrost w stosunku do grudnia 2001 r. o 77 794 jednostki, jednak jest to ciągle mniej niż w 2000 r. (o 30 649) oraz w 1999 r. (o 83 777). Wśród aktywnych firm największa część, bo 98%, przypada na przedsiębiorstwa małe, w tym znaczną część stanowią podmioty zatrudniające do 9 pracowników, prowadzone przez osoby fizyczne⁷. Firmy te często działają w branżach pracochłonnych, są słabe kapitałowo i funkcjonują na rynku krótko. Z uwagi na utrudnienia instytucjonalne (zmiennosc i zawilosc prawa, biurokracja, nieefektywne instytucje publiczne) oraz slabość kapitałową duza część tych firm po krótkim czasie funkcjonowania zawiesza lub likwiduje swoją działalność. Stąd szacuje się, że jedynie połowa spośród nich ma szansę przetrwać 3 lata na rynku.

Sektor MSP w Polsce cechuje się zatem znacznym rozdrobnieniem. Podobna sytuacja jest w państwach śródziemnomorskich UE (Grecji, Włoszech, Hiszpanii, Portugalii), natomiast największe firmy są w Austrii, Luksemburgu, Irlandii i Holandii. Wzrost znaczenia gospodarczego MSP wyraża się w rosnącej liczbie osób zatrudnianych przez te firmy, jak również we wzroście ich obrotów i pozytywnym oddziaływaniu na rozwój gospodarczy.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce zatrudniały na koniec 2002 r. 7006,2 tys. osób, co stanowiło 68,1% ludności zawodowo czynnej. Na uwagę zasługuje także fakt, że przeciętna liczba pracujących w sektorze MSP w ostatniej dekadzie rosła w przedziale od 4 mln w 1994 r. do ok. 6 mln w 2001 r. (wraz z malejącą liczbą zatrudnionych w dużych polskich przedsiębiorstwach)⁸. Średnia wielkość prywatnej firmy w Polsce to 4 zatrudnione osoby (a dla sektora publicznego ok. 56 zatrudnionych). Przeważają w Polsce przedsiębiorstwa małe (w szczególności mikro) i średnie w odróżnieniu od większości państw UE, gdzie dominują przedsiębiorstwa duże.

W sektorze MSP w Polsce istotne znaczenie mają przedsiębiorstwa bardzo małe (mikro), które zatrudniają przeciętnie 2–3 pracowników. Oznacza to, że zdecydowana więk-

szość firm mikro to samozatrudnienie. W Unii Europejskiej sytuacja pod tym względem jest znacznie korzystniejsza, bo więcej jest firm małych i średnich⁹.

Dynamiczny rozwój podmiotów prywatnych, w tym MSP, wskazuje, że potrafiły one lepiej dostosować się do zmieniających się warunków rynkowych niż duże przedsiębiorstwa. Zaznaczyły one także swoją obecność w rosnącej aktywności gospodarczej. Udział małych i średnich przedsiębiorstw w tworzeniu produktu krajowego brutto w Polsce w latach 90. rósł i w 2002 r. wynosił 48,6%, z tego na małe przedsiębiorstwa przypadało 40,5%, a na średnie 8,1%.

W dwunastu rozpatrywanych sekcjach gospodarki wzrost udziału MSP w wartości dodanej wytwarzanej przez przedsiębiorstwa odnotowano w 2001 r. w połowie firm. Były to sekcje: przetwórstwo przemysłowe (udział MSP w 2001 r. równy 50,2%), wytwarzanie i zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę (16,5%), budownictwo (87,8%), transport, gospodarka magazynowa i łączność (44,4%), obsługa nieruchomości i firm, nauka (91,4%) oraz pozostała działalność usługowa (84,4%).

Niewielki spadek udziału małych firm w wartości dodanej można było obserwować w sekcji handlu i napraw; udział ten w 2001 r. wynosił – 83,8%, a w 2000 r. 84,6%¹⁰. W ostatnich latach trwała tendencja wzrostu udziału firm funkcjonujących w sekcjach świadczących szeroko pojęte usługi oraz spadek udziału przedsiębiorstw tradycyjnych dziedzin gospodarki (przemysł, budownictwo, transport). W Unii Europejskiej małe i średnie przedsiębiorstwa na ogół mają dominującą pozycję w tych samych sektorach gospodarki co w Polsce, jednak największą rolę pełnią one nie w handlu, a w budownictwie. W Polsce handlem detalicznym nadal zajmują się drobni przedsiębiorcy, natomiast w Unii Europejskiej handel detaliczny należy do dużych koncernów i sieci handlowych. W Niemczech 63,8% obrotów handlu detalicznego to handel prowadzony przez wielkie koncerny. W Polsce ten odsetek wynosi około 30% i jest znacznie niższy niż w Czechach, na Węgrzech czy Słowacji, gdzie kształtuje się na poziomie około 50%¹¹.

Wzrost znaczenia gospodarczego MSP dla polskiej gospodarki można także zaobserwować w ich udziale w handlu zagranicznym. Liczbę nowych podmiotów gospodarczych działających w sferze handlu zagranicznego w połowie lat 90. oceniano na około 100 tys. i liczba ta w późniejszym okresie rosła (w tym aktywnych przedsiębiorstw). Zdecydowaną większość z nich stanowiły firmy małe i średnie. Przyjmowały one, podobnie jak sprywatyzowane inne podmioty gospodarcze, różne formy prawne, m.in. były to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki prawa handlowego. Wśród spółek prawa handlowego początkowo dominowały przedsiębiorstwa będące wyłącznie własnością krajową, następnie rosła liczba spółek z udziałem kapitału zagranicznego.

Małe i średnie przedsiębiorstwa kształtowały w okresie transformacji handel zagraniczny w Polsce, jego dynamikę i strukturę. Udział sektora MSP zarówno w eksporcie, jak i w imporcie systematycznie rósł (z wyjątkiem roku 2000), i wynosił w 2002 r. 45,2% w eksporcie i 60,7% w imporcie¹². Znaczenie MSP w całym okresie transformacji było większe po stronie importu niż eksportu, co wiązać można z wyższymi kosztami i większym ryzykiem operacji eksportowych (transport, ubezpieczenie, ryzyko płatności) niż

importowych oraz z potrzebą zaspokojenia odłożonego popytu konsumpcyjnego, jak również rosnącymi potrzebami gospodarki. Tendencja ta wpisuje się w prawidłowość widoczną także w krajach UE, a związaną z niższą skłonnością eksportową (niższym udziałem eksportu w sprzedaży ogółem) MSP niż przedsiębiorstw dużych¹³.

Od roku 2000 nastąpił wyraźny spadek (o ok. 2 punkty procentowe) udziału sektora MSP w eksporcie ogółem, co należało wiązać z dynamicznym wzrostem eksportu dużych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Podobne tendencje widoczne były po stronie importu. W 2002 r. wartość eksportu małych i średnich przedsiębiorstw wyniosła 18,2 mld USD wobec 15,8 mld USD w roku poprzednim, co oznaczało wzrost o 15,1%. Wzrost eksportu MSP był także wyższy niż eksportu ogółem (ten wyniósł 13,6%), co oznacza wzmocnienie roli MSP w całym polskim eksporcie. Ponadto zahamowana została tendencja spadkowa udziału MSP w eksporcie ogółem występująca w latach 2001 i 2002. Udział MSP w imporcie ogółem zwiększył się z 59,4% w 2001 r. do 60,7% w 2002 r. W dalszym ciągu obserwuje się deficyt w wymianie z zagranicą sektora MSP, który w 2002 r. zwiększył się o 8,6% w porównaniu z 2001 r., tj. o 1,2 mld USD i wyniósł 15,2 mld USD.

Na pięć głównych sekcji, tj. handel, transport, łączność, budownictwo, nieruchomości, usługi branżowe przypadało 94,8% całego eksportu MSP. Wśród nich większość, tj. ok. 80% stanowiły przedsiębiorstwa, których udział wpływów z eksportu w przychodzie ze sprzedaży wynosił ok. 50% i byli to tzw. eksporterzy niewyspecjalizowani. Pozostała część, tj. około 20% firm to eksporterzy, dla których eksport stanowił ponad 50% dochodów z całokształtu działalności¹⁴.

Podobnie struktura importu MSP według sekcji PCN uległa zmianie i była u progu 2001 r. podobna do struktury całego polskiego importu. Na pierwszym miejscu znajdowała się sekcja XVI – maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektryczny. Wyroby tej sekcji miały największy udział w imporcie zarówno najmniejszych (21,1%), małych (29,8%), jak i średnich (27,4%) firm. Inne ważne towary w imporcie polskich MSP to wyroby zaliczane do sekcji XVII – pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające, sekcji XV – metale nieszlachetne i wyroby z metali nieszlachetnych, sekcji VII – tworzywa sztuczne i wyroby z nich, sekcji XI – materiały i wyroby włókiennicze. Łączny udział tych pięciu sekcji w imporcie wyniósł w 2001 r. 73,2% (w 1995 r. 68,4%), w imporcie firm najmniejszych 66,7% (62,3%), małych 73,1% (69%) a średnich 78% (w 1995 r. 74,9%). Wspomniany łączny udział czołowych sekcji jest więc wysoki i ma tendencję rosnącą¹⁵.

Głównym odbiorcą i dostawcą w polskim handlu zagranicznym były rynki krajów rozwiniętych, w tym głównie Unii Europejskiej. W 2001 r. przypadało na nie 75,1% całego eksportu MSP (w tym na rynek Niemiec – 34,4%, na rynki innych państw Unii Europejskiej – 34,8%, a na rynki pozostałych krajów rozwiniętych – 5,9%). Na kraje Europy Środkowej i Wschodniej przypadło 18,3% (w tym kraje CEFTA – 8,7%, kraje byłego ZSRR – 9,6%), a 6,6% eksportu zostało skierowane do krajów rozwijających się.

Podobnie jak w eksporcie, głównymi rynkami zaopatrzenia polskich MSP były także rynki krajów rozwiniętych, w tym szczególnie Unii Europejskiej. Zakupiono tam 70%

towarów i usług na potrzeby małych i średnich firm (61,4% z Unii Europejskiej). Z Europy Środkowej i Wschodniej zrealizowano nieco ponad 18% importu (7,4% z krajów CEFTA, a 10,7% z krajów byłego ZSRR). Zatem od początku lat 90. powstawały dziesiątki tysięcy nowych prywatnych małych i średnich firm, które aktywnie wpływały na zmianę struktury rodzajowej i geograficznej polskiego handlu zagranicznego oraz jego obroty. Firmy te, jak wynika z ich udziału w eksporcie i imporcie na różne rynki, potrafiły dostosować się do popytu na tych rynkach i elastycznie reagować na zmianę rozwoju sytuacji i odpowiadać na nowe wymagania. Obecność tych nowych podmiotów gospodarczych i ich metody działania nie pozostawały i nie pozostają bez wpływu na funkcjonowanie dużych firm i umacnianie reguł konkurencji.

Dokonując analizy wpływu procesu transformacji i dostosowań na rozwój przedsiębiorczości w Polsce należy zwrócić uwagę na sytuację finansową MSP w tym okresie. Jak wykazują badania, sytuacja finansowa MSP była trudna (niski kapitał, trudność uzyskania kredytu itp.) i pogorszyła się w drugiej połowie lat 90. W roku 2002 rentowność netto sektora MSP (relacja wyniku finansowego netto do przychodów z całej działalności) wyniosła ok. 0,9%, daleko za przedsiębiorstwami unijnymi.

W konsekwencji MSP w Polsce dotychczas w niewielkiej mierze stać było na prowadzenie badań i ponoszenie nakładów na innowacje¹⁶. Według danych statystycznych w latach 2000–2002 około 17% polskich przedsiębiorstw wprowadziło przynajmniej jedną innowację technologiczną lub organizacyjno-techniczną¹⁷. W Unii Europejskiej wskaźnik ten wynosi przeciętnie 53%, ale w Irlandii – 73%, Niemczech – 69%, w Hiszpanii – 29%. W Polsce najmniejszą aktywnością charakteryzują się firmy małe, w których innowacje wprowadziło zaledwie 11%, dwukrotnie mniej niż w firmach średnich i aż pięciokrotnie mniej niż w firmach dużych.

O unowocześnianiu produktów lub usług decydują także takie czynniki, jak stan techniczny majątku, dostęp do bazy rozwojowej, ryzyko związane z wprowadzeniem nowych produktów na rynek, postawa kadry menedżerskiej¹⁸. Na te wewnętrzne uwarunkowania nakładają się czynniki o charakterze zewnętrznym, w tym podażowe, m.in. trudności w pozyskiwaniu informacji, popytowe, dotyczące potrzeb konsumentów, związane z polityką państwa, jak również z uregulowaniami rządowymi i decyzjami politycznymi¹⁹. Samodzielne pokonywanie tych barier jest dla przedsiębiorstw trudne. Celowa i niezbędna jest proinnowacyjna polityka państwa oraz różne formy wsparcia dla przedsiębiorstw, w tym wsparcie finansowe w działaniach proinnowacyjnych.

W efekcie postępującego procesu integracji wyraźnemu przyspieszeniu ulegały zmiany legislacyjne w odniesieniu do przedsiębiorstw (Krajowy rejestr sądowy, zmiany w kodeksie pracy itp.) oraz zmiany instytucjonalne. W ocenie MSP polityka rządu nie sprzyjała budowaniu długofalowej strategii firm²⁰. Brak stosownych regulacji prawnych lub ich zbyt szybkie zmiany, mało elastyczne prawo pracy, rosnące obciążenia podatkowe nie stanowiły elementu sprzyjającego rozwojowi MSP.

Największym problemem dla polskich małych przedsiębiorstw wciąż jest ich słaba kondycja finansowa. Generalna niechęć do zaciągania kredytów kierowała ich uwagę

na możliwość ubiegania się o współfinansowanie pewnych projektów z funduszy przedakcesyjnych, tj. PHARE, ISPA. Jednak brak im było często stosownych informacji lub stosownych „wkładów finansowych własnych”. Niska była także świadomość tworzenia porozumień *ad hoc* między małymi i średnimi przedsiębiorstwami w celu wzięcia udziału w przetargach, aby sprostać skali zamówienia i w wyniku takiej współpracy odnieść wspólne korzyści. Rozwijanie współpracy małych przedsiębiorstw wydaje się jednym z istotniejszych wyzwań w procesie integracji z UE.

Badania wskazują, że polskie przedsiębiorstwa sektora MSP mają obecnie przewagę konkurencyjną, a ta decyduje o ich pozycji konkurencyjnej. Jednak jest to przewaga krótkookresowa, opierająca się na relatywnie niskich kosztach siły roboczej i kosztach surowców, o czym można wnioskować z badania przeprowadzonego wśród 120 menedżerów. Dotyczyło ono poszukiwania odpowiedzi na pytanie o źródło przewagi ich produktów nad produktami oferowanymi przez firmy konkurencyjne (tab. 1).

Tabela 1. Źródło przewagi konkurencyjnej firmy na rynku krajowym i rynkach zagranicznych (w %)

Źródło przewagi konkurencyjnej	Rynek krajowy	Rynki zagraniczne
Niższe ceny	30	40
Unikalny charakter produktu	12	6
Przewaga techniczna produktu	6	-
Niezawodność i trwałość produktu	24	19
Szybkość dostawy	9	10
Jakość usługi	9	10
Efektywna reklama/marketing	1	2
Opakowanie	1	-
Utrwalone stosunki handlowe	6	5
Ukierunkowanie na specyficzny segment/dziedzinę rynku	1	-
Inne	1	1

Źródło: B. Piasecki, A. Rogut, E. Stawasz, Warunki funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i wybranych krajach UE, w: Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej, red. T. Kołodziej, PWE, Warszawa, 1999.

Stosunkowo niewielu badanych menedżerów wskazywało na przewagę techniczną produktu czy ukierunkowanie na specyficzny segment rynku itp., co świadczy o tym, że obserwowana przewaga konkurencyjna polskich przedsiębiorstw może się szybko zmniejszać w najbliższych latach. Tym bardziej że dokonywane przez przedsiębiorstwa dostosowywania do norm unijnych wymagają poniesienia znaczących kosztów.

Według badań przeprowadzonych wśród MSP przez PARP²¹ do głównych barier wpływających na niską konkurencyjność polskich przedsiębiorstw można zaliczyć:

- brak środków finansowych na modernizację przedsiębiorstwa

- wysokie stopy procentowe
- nieskutecznie prowadzona polityka wspierania przedsiębiorczości
- wzrost kosztów komponentów produkcji
- rosnące koszty pracy (głównie pozapłacowe)
- niekorzystny kurs złotego
- nieskuteczna polityka wspierania eksportu
- cła i inne narzędzia ochrony zagranicznych rynków zbytu
- trudności w uzyskiwaniu potrzebnych certyfikatów i norm jakości
- słaba znajomość zagranicznych rynków zbytu.

Pokonanie tych barier zależy będzie nie tylko od samych przedsiębiorstw. Istotną będzie prowadzona polityka, w tym także umiejętne wpływanie polskich władz, parlamentarzystów na kształt polityki gospodarczej w Unii Europejskiej, w tym polityki wobec MSP, w warunkach członkostwa Polski w UE.

Wpływ akcesji na sytuację MSP w Polsce

W toku negocjacji akcesyjnych Polska w pełni zaakceptowała dorobek prawny UE w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw i nie ubiegała się o rozwiązania przejściowe²². Wejście do Unii Europejskiej oznacza między innymi przyjęcie całego unijnego ustawodawstwa, regulacji w zakresie jednolitego rynku i poszczególnych polityk, ale również możliwość formułowania własnych celów i wpływania na kształt polityki gospodarczej Unii. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej będzie miało istotne znaczenie dla rozwoju sektora MSP. Poprawi się otoczenie małych i średnich przedsiębiorstw, będą one mogły uzyskać wsparcie finansowe z funduszy strukturalnych.

Wspólny europejski rynek oznacza jednak dla przedsiębiorstw, obok nowych możliwości rozwoju, także pewne zagrożenia. Wynikać one mogą ze wzrostu konkurencji na rynku, co wiąże się ze swobodnym dostępem do niego firm z różnych części Europy. Dlatego też niezmiernie istotna jest kwestia, czy polskie przedsiębiorstwa są w stanie sprostać tej konkurencji²³, czy są zdolne do prowadzenia działalności w nowej gospodarczej rzeczywistości.

Interesujące jest, jak postrzegają rachunek kosztów i korzyści sami przedsiębiorcy. Informacji na ten temat dostarczają wspomniane wcześniej wyniki badań przeprowadzonych przed przystąpieniem Polski do UE²⁴. Najczęściej wymienianą przez przedsiębiorców korzyścią związaną z wejściem Polski do UE był dostęp do większego rynku zbytu. Przedsiębiorcy wyrażali także nadzieję na poprawę uregulowań prawnych. Wśród oczekiwanych korzyści znalazły się także nadzieja na korzystniejsze warunki zaciągania kredytów bankowych oraz oczekiwania łatwiejszego dostępu do nowych technologii *know-how*, zmniejszenie biurokracji i efektywne działanie administracji państwowej. Największym problemem w ocenie polskich przedsiębiorstw jest ciągle ich słaba kondycja finansowa. Jest ona na tyle zła, że poszukując sposobu utrzymania się na ryn-

ku, przedsiębiorcy kierują swoją uwagę na różne formy pomocy publicznej. Około 40% badanych wyrażało oczekiwanie, że w warunkach funkcjonowania w strukturach UE zwiększy się dostęp do środków pomocy publicznej w postaci dofinansowania inwestycji i dotowania doradztwa dla przedsiębiorstw.

Wśród zagrożeń związanych z pełnym otwarciem na rynek unijny wskazywanych przez prywatnych przedsiębiorców najczęściej wyrażane były ogromne obawy przed silną konkurencją firm europejskich wkraczających na polski rynek i zwiększeniem napływu towarów importowanych. Konieczność poniesienia przez polskie przedsiębiorstwa kosztów dostosowania do prawa europejskiego dostrzegał niemal co drugi przedsiębiorca.

W odpowiedzi na pytanie o poziom przygotowania do konkurowania z przedsiębiorstwami europejskimi jedynie 6% badanych wyraziło zdecydowane przekonanie, że ich firma jest przygotowana, aby sprostać konkurencji na rynku europejskim, 20% respondentów gotowość taką deklarowało w sposób mniej stanowczy. Więcej niż co piąty przedsiębiorca przyznawał, że w ogóle nie jest przygotowany do funkcjonowania na rynku europejskim, natomiast blisko 30% badanych nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi.

Sytuacja wewnętrzna MSP oraz uwarunkowania krajowe i lokalne w zdecydowanym zakresie będą wpływały na konkurencyjność firm w pierwszych miesiącach akcesji (tab. 2 i 3).

Tabela 2. Mocne i słabe strony sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Mocne strony	Słabe strony
1. Doświadczenia w zakresie absorpcji środków przedakcesyjnych 2. Niższy poziom kosztów pracy 3. Kapitał ludzki – wykształcona kadra pracownicza – przedsiębiorczość – stosunkowo wysoki poziom edukacji i zdolność do szybkiego uczenia się	1. Struktura i poziom rozwoju MSP: – przewaga mikro i bardzo małych przedsiębiorstw – zła kondycja finansowa, technologiczna i kadrowa przedsiębiorstw – rynek lokalny i słaba ekspansja eksportowa – niska produktywność – niski stopień kooperacji pomiędzy przedsiębiorcami – niedostateczny rozwój instytucji otoczenia przedsiębiorców – brak współpracy o charakterze sieciowym (z instytucjami naukowo-badawczymi i sferą B+R) – niska konkurencyjność produktowa i technologiczna przedsiębiorstw. 2. Uregulowania prawne nie odpowiadające wymogom rynku 3. Wymogi formalne (a nie rzeczywiste problemy przedsiębiorstw) stanowiły najważniejsze odniesienie przy kształtowaniu programów wsparcia.

Zródło: Opracowanie własne na podstawie: Wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na sektor MSP, UKiE 2003; G. Wojtkowska-Lodej, Handel zagraniczny Polski..., op. cit.

Tabela 3. Szanse i zagrożenia MSP w Polsce

Szanse (możliwości)	Zagrożenia
<ol style="list-style-type: none"> 1. Szerszy dostęp przedsiębiorstw do zewnętrznych źródeł finansowania, polepszenie usług bankowych przez niższe oprocentowanie, obniżenie prowizji (na skutek wzrostu konkurencji w tym sektorze) 2. Dostęp do osiągnięć i doświadczeń oraz programów pomocowych krajów UE w zakresie przedsiębiorczości i innowacji (rozwiązania prawne w firmach) 3. Dostęp do nowoczesnych metod prowadzenia przedsiębiorstwa 4. Włączenie do jednolitego rynku europejskiego, otwarcie rynku: <ul style="list-style-type: none"> - zniesienie kontroli na granicach wewnętrznych przy obrocie towarowym - likwidacja barier technicznych - ochrona krajowego rynku przed towarami niespełniającymi wymogów bezpieczeństwa - likwidacja cel antydumpingowych nakładanych przez Komisję Europejską na polskie towary - stosowanie środków ochronnych wobec państw trzecich - możliwość wpływania na wspólnotową politykę wobec MSP, handlową itp. - w średnim i długim czasie zniknięcie ryzyka kursowego dla ponad 60% polskich małych i średnich eksporterów (wraz z wprowadzeniem euro) - pobudzenie inicjatyw lokalnych, transparentność w zakresie informacji 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Włączenie do jednolitego rynku europejskiego: <ul style="list-style-type: none"> - surowy nadzór przestrzegania norm bezpieczeństwa - zniesienie preferencji dla krajowych firm (m. in. dostawców i wykonawców zamówień publicznych) - konkurencja ze strony przedsiębiorstw lepiej zorganizowanych i o większych zasobach kapitałowych 2. Przed przystąpieniem do strefy euro na skutek (patrz 1) spadku marż jednolitych małych i średnich eksporterów (gorsze wyniki finansowe) 3. Recesja na rynkach zagranicznych 4. Zależność technologiczna kraju 5. Koszty dostosowań do regulacji unijnych (normy i standardy)

Źródło: Jak w tab. 2.

W chwili obecnej polski sektor MSP ma niewiele mocnych stron, które pozwalałyby z optymizmem patrzeć w przyszłość. Dużo więcej jest słabości. Dobre rozpoznanie barier rozwoju przedsiębiorczości stanowi wartość, jednak dopiero ich pokonanie może stymulować rozwój przedsiębiorstw. Członkostwo Polski w UE jest szansą na poprawę sytuacji MSP i ich funkcjonowania.

Z przeprowadzonej analizy i badań wynika, że integracja Polski z rynkiem wewnętrznym będzie niosła różne skutki dla różnych typów przedsiębiorstw. MSP nastawione na

eksport mogą spodziewać się zwiększonej konkurencji na jednolitym rynku. Jednakże zakładając, że firmy mają zdolność i chęć innowacji, czyli są w stanie dopasować swe strategie do nowego otoczenia, mogą one jednocześnie odnosić zyski z możliwości oferowanych im przez powiększony rynek. Jednak ze względu na fakt, że firmy eksportowe to niewielki odsetek przemysłowych MSP²⁵, należy sądzić, że większość firm będzie wiązała swoją przyszłość z rynkiem krajowym.

Wydaje się, że o powodzeniu gospodarczym polskich przedsiębiorstw w nowych warunkach zdecyduje w znacznej mierze kondycja lokalnych firm, a ta uzależniona jest nie tyle od deklarowanej, ile od faktycznej zdolności do sprostania nasilonej konkurencji na wewnętrznym rynku unijnym.

Na sytuację polskich małych i średnich przedsiębiorstw będzie także oddziaływał przepływ informacji między przedsiębiorstwami, administracją krajową i instytucjami unijnymi oraz sprawność i jakość administracji publicznej, jak również działania w Unii na rzecz MSP.

Przedsiębiorczość w rozszerzonej UE z polskiego punktu widzenia

Unia Europejska jest w trakcie realizacji kompleksowego programu społeczno-gospodarczego, tzw. Strategii lizbońskiej. Program ten obejmuje lata 2000–2010 i zakłada stworzenie gospodarki najbardziej konkurencyjnej i dynamicznej, opartej na wiedzy, zdolnej do trwałego rozwoju, tworzącej większą liczbę lepszych miejsc pracy. Istotą tego programu jest dążenie do lepszego wykorzystywania potencjału UE dotyczącego pracy, kapitału, wiedzy przez deregulację i urynkwienie oraz badania naukowe, edukację i budowę społeczeństwa informacyjnego.

Ustalone priorytety działań, na których skoncentrowano wydatki ze środków publicznych, to:

- tworzenie gospodarki opartej na wiedzy
- liberalizacja rynków sieciowych (często świadczących usługi publiczne), jak telekomunikacja, energetyka, poczta itp.)
- rozwój przedsiębiorczości
- wzrost zatrudnienia i zmiana modelu społecznego
- dbałość o środowisko naturalne.

Polska, wstępując do Unii będzie uczestniczyła w przemianach wynikających z realizacji tego programu, wnosząc, podobnie jak inne państwa, nowe akcenty do jego realizacji. Podejmując próbę oceny Strategii lizbońskiej z punktu widzenia polskich celów obecności w ugrupowaniu europejskim generalnie można stwierdzić, że założenia programowe strategii, stymulujące dynamiczny wzrost gospodarki unijnej do 2010 r. są korzystne dla długofalowego rozwoju Polski i zgodne z polską strategią rozwoju. Należy jednak mieć na uwadze, że poziom rozwoju gospodarczego Polski jest znacznie niższy, struktura gospodarki (w tym struktura podmiotowa) odmienna niż w „starych” pań-

stwach członkowskich. Gospodarka polska, będąc wciąż w procesie zmian, ma niesprzytuzowane duże przedsiębiorstwa państwowe i rozdrobniony sektor prywatny, niedobory kapitału, tanią siłę roboczą, słabą infrastrukturę i instytucje publiczne.

Dla Polski zatem cele ekonomiczne są najistotniejsze. W obliczu radykalnie zmieniających się warunków wdrażania strategii²⁶, w tym konieczności rozwiązywania wszystkich konsekwencji starzenia się społeczeństwa europejskiego, także dla jednoczącej się Europy rozwój gospodarczy staje się największym wyzwaniem. Rozwój przedsiębiorczości, wzrost zatrudnienia, modernizacja modelu społecznego i kolejno: liberalizacja rynków sieciowych, tworzenie gospodarki opartej na wiedzy oraz dbałość o środowisko naturalne to najważniejsze elementy Strategii lizbońskiej z punktu widzenia polskich interesów²⁷.

Przedsiębiorczość wydaje się kluczowym elementem budowania dynamicznej gospodarki opartej na wiedzy w Unii Europejskiej. Rozwój przedsiębiorczości to według J.A. Schumpetera proces kreatywnej destrukcji, w którym nowe firmy zastępują starsze²⁸. Pierwszoplanową rolę w tym procesie odgrywa przedsiębiorca, on bowiem szuka nowych możliwości zarobkowania i ponosi ryzyko utraty swoich kapitałów. Jednak istotne są także: poziom edukacji, otoczenie instytucjonalno-prawno-finansowe, wzorce społeczne (postawy). Wszystkie te i inne czynniki powodują odmienną w różnych krajach skłonność do podjęcia własnej działalności gospodarczej. Dla „starych” państw UE jest ona o jedną trzecią mniejsza niż w USA, a największa jest m.in. w Portugalii, Holandii, Włoszech, Hiszpanii²⁹. Tworzenie gospodarki opartej na wiedzy winno zatem odbywać się przez ograniczenia działalności (zamykanie) przedsiębiorstw mniej efektywnych na rzecz nowych, których ważnym zasobem byłby kapitał ludzki. Jak wskazują doświadczenia amerykańskie, rozwój przedsiębiorstw wpływa na rynek pracy poprzez wzrost zatrudnienia. Dużą rolę, w myśl Strategii lizbońskiej, mogą odegrać tu małe i średnie przedsiębiorstwa.

Dwa podstawowe nurty polityki rozwoju przedsiębiorczości to działania mające na celu tworzenie stymulujących warunków do zakładania nowych firm oraz inicjatywy zmierzające do zdynamizowania rozwoju już funkcjonujących. W dokumentach³⁰ programowych i działaniach wskazywano na konieczność podejmowania wysiłków na rzecz: obniżania kosztów działalności gospodarczej, eliminacji biurokracji, promowania przedsiębiorstw rozpoczynających działalność, poprawy dostępu MSP do instrumentów finansowych, ułatwienia dostępu do nowych technologii, promowania idei innowacyjności i badań, reformy edukacji, rozwoju nowych elektronicznych form prowadzenia działalności gospodarczej.

Wraz z realizacją strategii osiągnięto szereg korzystnych zmian w zakresie systemu edukacji, promocji przedsiębiorczości, usprawniania regulacji prawnych, jednak widoczny jest także brak sukcesów, zwłaszcza w zakresie ograniczenia barier regulacyjnych biznesu. U progu rozszerzenia UE na dotychczasowe problemy rozwoju przedsiębiorczości nakładają się problemy, które wniosą swoją obecnością nowe państwa członkowskie. Jak wynika z przeprowadzonej wcześniej analizy oraz innych badań, po rozszerzeniu Unia

będzie bardziej zróżnicowana pod względem poziomu przedsiębiorczości, struktury przedsiębiorstw i barier w prowadzeniu działalności gospodarczej³¹.

Z uwagi na rozdrobnienie sektora prywatnego i wewnętrzne uwarunkowania, dla rozwoju przedsiębiorczości w Polsce korzystniejsze będzie, jeśli unijna polityka stymulowania przedsiębiorczości będzie zdecentralizowana. Konieczność ciągłego dostosowywania się do unijnych struktur instytucjonalno-prawnych znacznie skuteczniej niż obecnie będzie wymuszała pożądane zmiany w kierunku większej przejrzystości i tworzenia dogodnych warunków rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. W procesie tym istotne znaczenie będzie miała umiejętność przedkładania na forum instytucji unijnych swoich racji przez przedstawicieli biznesu polskiego, w tym małych i średnich przedsiębiorstw. W dłuższej bowiem perspektywie to całość działań podejmowanych przez przedsiębiorstwa i otoczenie tworzone przez państwo oraz regulacje unijne będą decydowały o pozycji konkurencyjnej polskich małych i średnich przedsiębiorstw.

Podsumowanie

Reasumując, należy stwierdzić, że rozpoczęty z początkiem lat 90. proces transformacji systemowej w polskiej gospodarce spowodował dynamiczny wzrost licznych nowych podmiotów gospodarczych, często przedsiębiorstw jednoosobowych, mikro, małych i średnich. Stanowiły one istotny element kształtujący i utrwalający budowanie gospodarki rynkowej oraz korygujący niedoskonałości procesu transformacji. Z chwilą podjęcia przez polski rząd decyzji o członkostwie w UE, MSP poddane były procesom, dostosowawczym do regulacji unijnych.

Akcesja Polski do UE stawia przed małymi i średnimi przedsiębiorstwami kolejne wyzwania, przede wszystkim polegające na sprostaniu konkurencji nie tylko krajowych spółek (prywatnych, państwowych), ale przedsiębiorstw ze starych i nowych państw członkowskich. Ta nowa sytuacja rodzi obawy, niesie zagrożenia, ale daje przede wszystkim także szanse. Czy zostaną one wykorzystane zależy od elastyczności małych i średnich firm, od ich innowacyjności, zdolności budowania nowych strategii i przyjaznego otoczenia dla rozwoju przedsiębiorczości.

Bilans szans i zagrożeń będzie ulegał zmianie w czasie. Można oczekiwać, że wiele polskich, zwłaszcza małych przedsiębiorstw nie zdoła dostosować się do unijnych norm, standardów obowiązujących na wewnętrznym rynku. Uwzględniając tzw. skłonność do zakładania biznesu w Polsce (wynoszącą 60% wobec średniej w UE 45%), można oczekiwać, że wraz ze stabilizacją sytuacja ulegnie poprawie. W długim okresie skuteczna realizacja działań podejmowanych w UE (wraz z ich przejrzystością i stabilizacją) stanowić może czynnik skutecznie likwidujący bariery rozwoju MSP w Polsce. Stąd integracja Polski z UE stwarza nadzieję na poprawę sytuacji MSP i zwiększa ich szanse na wzrost konkurencyjności.

Przypisy

¹ Istotnym problemem metodologicznym jest rozdzielenie zadań (i efektów) integracyjnych od zadań (i efektów) transformacyjnych. Znaczna część zadań transformacyjnych była podejmowana w celu budowy gospodarki rynkowej, bez względu na stopień integracji z UE. Są to także procesy, które wzajemnie się wzmacniały.

² Przy definiowaniu małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, podobnie jak w UE, stosuje się kilka kryteriów: liczbę zatrudnionych, wielkość obrotów, sumę bilansową oraz kryterium niezależności, tzn. mniej niż 25% jego udziałów może być w posiadaniu innego przedsiębiorstwa.

³ Niniejsza ustawowa definicja MSP jest w dużej mierze tożsama z definicją unijną, jednak występują pewne różnice, głównie pod względem powiązań kapitałowych przedsiębiorstw. Nowa regulacja unijna będzie obowiązywać od 1 stycznia 2005 r. wszystkie państwa członkowskie. Podwyższone zostały w niej pułapy finansowe, co ma zachęcić firmy do większych inwestycji i rozwoju. Kryterium wielkości pozostało bez zmian, zmienił się natomiast sposób liczenia pracowników (właściciel i jego rodzina są liczeni jako pracownicy, natomiast stażyści, praktykanci oraz studenci nie są brani pod uwagę przy określaniu wielkości zatrudnienia). Wprowadzony został także podział na przedsiębiorstwa: niezależne, połączone lub partnerskie, w zależności od rodzaju powiązań kapitałowych firmy. Zmiany te mają na celu umożliwienie małym przedsiębiorstwom będącym częścią większego holdingu korzystanie z preferencji przysługujących samodzielnym MSP (por. COM 2003/361/EC z 6. 05. 2003). W niniejszym opracowaniu przyjęto klasyfikację przedsiębiorstw opartą na liczbie zatrudnionych w nowej regulacji unijnej.

⁴ Por. J. Mugler, *Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe*, Springer Verlag, Wien, New York 1995, s. 15–33.

⁵ Szerokie omówienie wpływu integracji Polski z UE na sektor MSP zostało omówione m.in. w B. Piasecki, A. Rogut, D. Smallbone, *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*, PFPiR, Warszawa 2000; *Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej*, red. T. Kołodziej, PWE Warszawa 1999.

⁶ Program został przyjęty przez Radę Ministrów 4 lutego 2003 r.

⁷ Por. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001–2002, PARP, Warszawa 2003, s. 209; Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003, PARP, Warszawa 2004, s. 8–9; Por. G. Wojtkowska-Łodej, *Einfluss des Beitritts Polens zur Europäischen Union auf die Entwicklung der Klein- und Mittelunternehmen* (w druku).

⁸ Por. Ł. Hardt, *Przedsiębiorczość w poszerzonej Unii Europejskiej*, w: *Lepsze regulacje dla biznesu*, PFSL, „Niebieskie Księgi” 2003, nr 7, s. 36–37.

⁹ Z. Wysokińska, *Możliwości sprostania presji konkurencyjnej – szanse i zagrożenia polskich przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim*, w: *Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do Unii Europejskiej*, RCSS, Warszawa, luty 2003, tom II, s. 114.

¹⁰ Por. Raport (2003) ..., op. cit., s. 25–36.

¹¹ P. Ważniewski: *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa” 2003, nr 5–6, s. 86.

¹² Szeroko na ten temat, G. Wojtkowska-Łodej, *Handel zagraniczny Polski w warunkach integracji gospodarczej z Unią Europejską*, w: *Polscy eksporterzy wobec wyzwań integracji gospodarczej z Unią Europejską*, Uniwersytet Gdański, Sopot 2004, s. 361–374.

¹³ Por. P. Ważniewski, Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w Unii Europejskiej, „Gospodarka Narodowa” 2003, nr 5–6, s. 83.

¹⁴ Szerzej G. Wojtkowska-Łodej, Małe i średnie przedsiębiorstwa w handlu zagranicznym Polski, w: Rynek – ryzyko – sukces działalności przemysłowej, red. L. Pacholski, M. Rzeszotarska, Stowarzyszenie „REFA – Wielkopolska”, Poznań 1995.

¹⁵ Por. Raport..., op. cit., s. 59.

¹⁶ Nakłady na badania i rozwój technologiczny (B + R) stanowią istotny czynnik określający rozwój gospodarczy, poziom życia ludności, a także istotny element realizowanej obecnie w UE Strategii lizbońskiej. Polska jako nowy członek UE plasuje się przy końcu drugiej dziesiątki państw pod względem wydatków na B + R, rozumianych jako % PKB, osiągając w latach 1991–2001 poziom 0,7% wobec średniej dla UE-15 wynoszącej 1,98% i państw przystępujących 0,84%. W konsekwencji udział Polski w eksporcie produktów zaawansowanej technologii (*high-tech*) wynosił w 2001 r. 2,6% (wobec średniej dla UE-15 na poziomie 19,8% a państw nowo przystępujących 9,7%, natomiast w imporcie – 11,6% (wobec odpowiednio 21,3% i 13,8%). Por. Eurostat Yearbook 2003. The statistical guide to Europe, Data 1991–2001, European Commission, Brussels 2003, Science and Technology in Europe, Eurostat, 2004, No. 25.

¹⁷ Por. Raport..., op. cit., s. 53 i następne. Badania dotyczące innowacyjności GUS prowadzi regularnie tylko w przedsiębiorstwach przemysłowych dużych i średnich, a w odniesieniu do małych firm stosuje metodę reprezentacyjną. Prowadzona statystyka nie charakteryzuje dostatecznie precyzyjnie intensywności procesów innowacyjnych z uwagi m.in. na zmieniającą się liczbę przedsiębiorstw aktywnych w poszczególnych grupach przedsiębiorstw.

¹⁸ Por. W. Karpińska-Mizielińska, T. Smuga, Bariery funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw, „Gospodarka Narodowa” 2003, nr 11–12, s. 96.

¹⁹ J. Baruk, Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 3, s. 51.

²⁰ Wykonane w maju 2003 r. badanie w formie wywiadu 30 małych i średnich przedsiębiorstw (rodzinnych) w Polsce reprezentujących branżę przetwórstwa spożywczego, usług, przemysłu i handlu. Pytania dotyczyły barier w rozwoju oraz ich perspektyw w warunkach integracji z UE. Wyniki te potwierdzają także inne badania. Por. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001–2002, PARP, Warszawa 2003; Kondycja małych i średnich przedsiębiorstw u progu 2003 r., Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych, Warszawa 2002; Z. Mach, Polscy przedsiębiorcy o akcesji Polski do Unii Europejskiej, Ekspertyza przygotowana na zlecenie Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, 2002.

²¹ Por. Raport..., op. cit.

²² Por. Raport na temat rezultatów negocjacji o członkostwo Polski w Unii Europejskiej, MSZ–UKIE, Warszawa, grudzień 2002, s. 42.

²³ Pojęcie konkurencyjności jest pojęciem bardzo szerokim i ciągle toczy się w literaturze podmiotów dyskusja nad uściśleniem tego pojęcia. W opracowaniu przyjęto definicję OECD, zgodnie z którą przez konkurencyjność rozumie się zdolność firm do generowania stosunkowo wysokich przychodów, czynników produkcji i stosunkowo wysokiego poziomu zatrudnienia w warunkach stałej konkurencji międzynarodowej. Por. Wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na sektor małych i średnich przedsiębiorstw, UKIE, Warszawa 2003, s. 27.

²⁴ Por. Kondycja małych i średnich przedsiębiorstw..., op. cit. Podobne opinie wyrażały w badaniach przeprowadzonych przez autorkę duże przedsiębiorstwa sektora energetycznego w Polsce, w: Por. G. Wojtkowska-Łodej, Integracja Polski z Unią Europejską w ocenie przedsiębiorstw sektora energetycznego, „Wspólnoty Europejskie” 1998, nr 12, s. 27–32.

²⁵ Chodzi tu o MSP, które posiadają duży (50% i więcej) udział eksportu w całkowitych przychodach ze sprzedaży w przemysłowych MSP.

²⁶ Chodzi tu m. in. o osłabienie tempa w gospodarce światowej, pojawienie się nieznaney w latach 90. wysokiej niepewności rozwoju sytuacji gospodarczej, pogorszenie się sytuacji gospodarczej w samej Unii (napięcia budżetowe), zagrożenia wynikające ze starzenia się społeczeństwa.

²⁷ Autor podziela tym samym opinię m.in. J. Szomburga. Por. Biała księga 2003, Polska wobec Strategii lizbońskiej, PFSL, Gdańsk-Warszawa 2003, s. 14-18.

²⁸ Por. J. A. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, PWN, Warszawa 1995.

²⁹ Por. Ł. Handt, *Przedsiębiorczość w poszerzonej Unii Europejskiej*, „Niebieskie Księgi” 2003, nr 7, s. 34.

³⁰ W celu realizacji Strategii lizbońskiej w zakresie rozwoju MSP Komisja Europejska podejmowała liczne działania. Te, które najbardziej wiążą się z tym obszarem, to:

- Przyjęcie wieloletniego programu dla przedsiębiorstw i przedsiębiorczości 2001-2005
- Przyjęcie Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw
- Powołanie Komitetu ds. Poprawy i Uproszczenia Otoczenia Ekonomicznego Przedsiębiorstw
- Przyjęcie Planu Działania w zakresie Umiejętności i Mobilności (tzw. Action Plan),
- Opracowanie raportu przedstawiającego postępy w dziedzinie przedsiębiorczości (tzw. Green Paper).

Por. *Thinking small in an enlarging Europe*, COM (2003) 26 final, Bruksela 2003 *Green Paper, Entrepreneurship in Europe*, COM (2003) final, Bruksela 2003.

³¹ Por. Ł. Handt, *Przedsiębiorczość...*, op. cit., s. 46-49.

Bibliografia

Baruk J., *Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2002, nr 3.

Eurostat Yearbook 2003. The statistical guide to Europe, Date 1991-2001, European Commission, Brussels 2003, Science and Technology in Europe, Eurostat No 25/2004.

Green Paper, *Entrepreneurship in Europe*, COM (2003) final, Brussels 2003.

Handt Ł., *Przedsiębiorczość w poszerzonej Unii Europejskiej*, PFSL, „Niebieskie Księgi” 2003, nr 7.

Karpińska-Mizelińska W., Smuga T., *Bariery funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 2003, nr 11-12, s. 96.

Mugler J., *Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe*, Springer - Verlag, Wien, New York 1995.

Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP*, PFPiR MSP, Warszawa 2000.

Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej, red. T. Kołodziej, PWE, Warszawa 1999.

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w 2002 roku, PARP, Warszawa 2003.

Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003, PARP, Warszawa 2004.

Raport na temat rezultatów negocjacji o członkostwo Polski w Unii Europejskiej, MSZ–UKIE, Warszawa, grudzień 2002.

Szomburg J., Biała księga 2003, Polska wobec Strategii lizbońskiej, PFSL, Gdańsk–Warszawa 2003.

Thinking small in an enlarging Europe, COM (2003) 26 final, Brussels 2003

Ważniewski P., Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w Unii Europejskiej, „Gospodarka Narodowa” 2003, nr 5–6.

Wojtkowska-Łodej G., Integracja Polski z Unią Europejską w ocenie przedsiębiorstw sektora energetycznego, „Wspólnoty Europejskie” 1998, nr 12.

Wojtkowska-Łodej G., Einfluss des Beitritts Polens zur Europäischen Union auf die Entwicklung der Klein- und Mittelunternehmen (w druku).

Wojtkowska-Łodej G., Handel zagraniczny Polski w warunkach integracji gospodarczej z Unią Europejską (w:) Polscy eksporterzy wobec wyzwań integracji gospodarczej z Unią Europejską, Uniwersytet Gdański, Sopot 2004.

Wojtkowska-Łodej G., Małe i średnie przedsiębiorstwa w handlu zagranicznym Polski, w: Rynek – ryzyko – sukces działalności przemysłowej, red. L. Pacholski, M. Rzeszotarska, Stowarzyszenie REFA – Wielkopolska, Poznań 1995.

Wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na sektor MSP, UKIE, 2003.

Wysokińska Z., Możliwości sprostania presji konkurencyjnej – szanse i zagrożenia polskich przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim, w: Warunki i zadania w zakresie handlu zagranicznego po akcesji Polski do Unii Europejskiej, RCSS, Warszawa, luty 2003, t. II.

Polish Enterprises on the Internal European Market. Opportunities and Threats (Summary)

The article comprises an attempt at evaluation of the effects of functioning of the Polish small and medium enterprises (SME) after the accession to the European Union. Therefore, the author analyses development of the SME's in the pre-accession period. Then, the comparative analysis concerning the situation in the EU Member States, was used to present mutual characteristics and dissimilarities, opportunities as well as threats for the further functioning and developments of the discussed enterprises. The paper presents also the desired changes in the field of policy concerning entrepreneurship in the enlarged European Union. This is presented from the point of view of the Polish firms, as well as development of entrepreneurship in other EU Member States.