

Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MSP

**Bogdan Piasecki
Anna Rogut
David Smallbone**

Warszawa 2000

Autorzy:
Bogdan Piasecki
Anna Rogut
David Smallbone

Redakcja:
Małgorzata Skrzek-Lubasińska

Redakcja językowa:
Bogumiła Widła

© Copyright by Polska Fundacja Promocji i Rozwoju
Małych i Średnich Przedsiębiorstw, 2000

Projekt okładki:
Jakub Osiński, Jacek Pacholec

Projekt serii:
Tadeusz Korobkow

Publikacja została przygotowana i wydana dzięki finansowemu
wsparciu Unii Europejskiej

ISBN 83-88251-08-2
Wydanie I
Nakład 1000 egzemplarzy



Opracowanie wydawnicze, skład, druk i oprawa Instytut Technologii Eksploatacji
26-600 Radom, ul. K. Pułaskiego 6/10, tel. 442-41, fax 447-65
e-mail: instytut@itee.radom.pl <http://www.itee.radom.pl>

Spis treści

Wstęp	5
Część I. Wpływ procesów integracyjnych na polskie małe i średnie przedsiębiorstwa. Lata 1991–1998.....	11
Wprowadzenie	15
Rozdział 1. Zmiana warunków działania małych i średnich przedsiębiorstw w świetle przygotowań Polski do członkostwa w Unii Europejskiej	18
1.1. Podstawowe postanowienia Układu Europejskiego	18
1.2. Biała Księga.....	29
1.3. Partnerstwo dla Członkostwa.....	32
Rozdział 2. Zakres realizacji czterech swobód Rynku Wewnętrznego Unii Europejskiej.....	35
Rozdział 3. Ekonomiczne efekty integracji.....	47
3.1. Ekonomiczne efekty integracji.....	47
3.2. Program Rynku Wewnętrznego a małe i średnie przedsiębiorstwa .	56
3.3. Szanse i zagrożenia dla małych i średnich przedsiębiorstw jako efekt integracji.....	65
3.3.1. Szanse.....	65
3.3.2. Zagrożenia.....	72
Rozdział 4. Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw a wymagania Rynku Wewnętrznego	80
4.1. Eksport małych i średnich przedsiębiorstw.....	82
4.2. Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w ujęciu sektorowym oraz regionalnym	91
4.3. Zakres wykorzystania przez małe i średnie przedsiębiorstwa wysoko zaawansowanych technologii.....	103
4.4. Jakość produktów i usług oferowanych na polski rynek przez krajowe małe i średnie przedsiębiorstwa	114
4.5. Zmiany w naturze konkurencyjności na rynku krajowym	116
Część II. Wpływ integracji europejskiej na sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Okres przed- i poakcesyjny..	127
Wprowadzenie	130
Rozdział 5. Prognozy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw do 2010 roku.....	134
5.1. Prognozy zmian podstawowych parametrów makroekonomicznych	135
5.2. Prognozy rozwoju gałęzi (sektorowe).....	144

Rozdział 6. Scenariusze dostosowawcze sektora małych i średnich przedsiębiorstw.....	154
6.1. Analiza wewnątrzsektorowa.....	154
6.2. Założenia wyjściowe wynikające z doświadczenia wybranych krajów Unii Europejskiej związanych z programem Jednolitego Rynku.	161
6.3. Scenariusze przebiegu procesów dostosowawczych.....	167
Część III. Wpływ procesów integracyjnych na politykę Polski...	173
Wprowadzenie.....	178
Rozdział 7. Małe i średnie przedsiębiorstwa we wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej.....	180
7.1. Programy Unii Europejskiej wspierające małe i średnie przedsiębiorstwa.....	181
7.2. Fundusze strukturalne i ich wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa.....	191
7.3. Działalność lobbyngowa na gruncie Unii Europejskiej.....	200
Rozdział 8. Kierunki zmian w polityce gospodarczej Polski jako członka Unii Europejskiej.....	203
8.1. Wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej polityce gospodarczej.....	203
8.2. Sposób i znaczenie prowadzenia polityki regionalnej przez rząd i regiony.....	212
8.3. Rola programów Unii Europejskiej w realizacji celów gospodarczych i społeczno-politycznych.....	221
8.4. Zdolność polskich organizacji pracodawców do prowadzenia efektywnej działalności lobbyngowej.....	230
Szanse i zagrożenia w obszarze polityki gospodarczej Polski jako członka UE. Rekomendacje.....	237
1. Polityka makroekonomiczna.....	238
2. Przemiany strukturalne.....	240
3. Polityka wobec MSP.....	240
Bibliografia.....	251
Załączniki.....	269
Załącznik 1. Klauzule ochronne.....	271
Załącznik 2. Partnerstwo dla Członkostwa. Wykaz krótko- i średnioterminowych priorytetów.....	276
Załącznik 3. Zestawienia tabelaryczne do rozdziału 4.....	281
Załącznik 4. Wykresy do rozdziału 5.....	294
Załącznik 5. Narodowy Program Przygotowania do Członkostwa w Unii Europejskiej. Priorytety polityki gospodarczej.....	299
Załącznik 6. Program Ramowy Badań, Rozwoju Technicznego i Prezentacji (1998–2002).....	302

Wstęp

Cele i zadania

Celem raportu jest określenie wpływu integracji gospodarczej na sektor MSP, w tym sporządzenie katalogu możliwych skutków.

Przyszłe członkostwo w Unii Europejskiej (UE) wymaga od Polski przeprowadzenia długiego i trudnego procesu dostosowawczego, pozwalającego sprostać polityczno-gospodarczym kryteriom integracji¹. Zakres działań dostosowawczych ma istotne konsekwencje dla wszystkich polskich przedsiębiorstw, niezależnie od ich wielkości, tworząc im określone szanse i zagrożenia. Pełna integracja Polski z UE oznaczać będzie dla nich potencjalne korzyści, wynikające zwłaszcza ze zniesienia barier i ograniczeń w przepływie towarów i usług, siły roboczej i kapitału oraz z przyspieszenia procesów restrukturyzacji wielu sektorów. Z drugiej jednak strony będzie wymagać od nich wzrostu konkurencyjności. Specyfika małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) powoduje, że ich konkurencyjność w dużym stopniu zależy od natury zewnętrznych uwarunkowań i umiejętności adaptacji do tych warunków. W znacznym stopniu zależy więc od realizowanej w kraju polityki społeczno-gospodarczej, w tym zakresu działań promocyjnych, pozwalających tym firmom osiągnąć niezbędną krótko- i długookresową konkurencyjność. Dlatego w okresie przygotowań do włączenia Polski do UE, zwłaszcza w unijny Jednolity Rynek (JR), precyzyjne określenie wpływu integracji na polskie MSP ma duże znaczenie dla ich przyszłego rozwoju.

Pozwoli to na zdefiniowanie instrumentów i sposobów zarówno zmniejszających potencjalne zagrożenia, jak i zwiększających prawdopodobieństwo dostrzeżenia i wykorzystania potencjalnych szans. Będzie też źródłem informacji dla przedsiębiorców, umożli-

¹ Działania te przebiegają równocześnie z kontynuacją transformacji systemowej, a oba te procesy wspólnie tworzą zasadnicze ramy, w jakich przebiega rozwój MSP. Oba również wielokierunkowo wpływają na warunki funkcjonowania i rozwoju MSP, tworząc firmom tego sektora potencjalne szanse i zagrożenia, przynoszące z jednej strony wymierne ekonomicznie korzyści, z drugiej zaś pociągające za sobą konieczność poniesienia określonych kosztów.

wiającym im identyfikację zagrożeń i wskazanie pojawiających się szans. Odbiorcom mającym wpływ na kształtowanie prawnego otoczenia MSP umożliwi to sukcesywne stwarzanie polskim MSP optymalnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Wyniki projektu mogą być także spożytkowane przez organizacje przedsiębiorców, dla których wskazanie szans i zagrożeń związanych z integracją może stanowić skuteczną argumentację pomocną w działalności promocyjnej i lobbyngowej.

Metodologia

Już w tej chwili wiadomo, że działania podejmowane w latach 1991–1998 doprowadziły do znacznego zbliżenia przepisów polskiego porządku prawnego do ustawodawstwa UE. Zbliżenie to pozwoliło Polsce zgłosić we wrześniu 1998 r. gotowość rozpoczęcia negocjacji w 7 podstawowych obszarach, obejmujących: naukę i technikę, edukację i kształcenie, kulturę i politykę audiowizualną, politykę przemysłową, politykę wobec MSP, politykę zagraniczną i bezpieczeństwo oraz telekomunikację i techniki informacyjne. Z początkiem 1999 r. przedstawiono dalsze stanowiska w kolejnych dziedzinach prawa europejskiego. Również charakter i kierunek reform związanych z procesem transformacji systemowej zbliżył Polskę do standardów gospodarki rynkowej i sformułowanych w Kopenhadze kryteriów członkowskich. Okres ten oraz szerokie otwarcie polskiej gospodarki i liberalizacja handlu światowego już stworzyły odmienne warunki podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej i już pojawiły się specyficzne korzyści i koszty prowadzenia takiej działalności.

Jeśli chodzi o MSP, to firmy te z wielu powodów znajdują się w gorszej sytuacji niż firmy większe. Wynika to m.in. z takich ich charakterystyk, jak: (1) o wiele bardziej ograniczone zasoby, co jest szczególnie widoczne w przypadku zasobów finansowych i menedżerskich, (2) typowe dla MSP łączenie własności i zarządzania, (3) znacznie mniejsze zdolności wpływania na otoczenie zewnętrzne firm (Smallbone, Piasecki, Rogut, 1997). W związku z tym firmy te mają ograniczone zdolności reagowania na nowe szanse i zagrożenia. Cechy te z różnym natężeniem i w różnej skali występują w różnych działach gospodarki i rodzajach przemysłu (różnych

sektorach). Równocześnie poszczególne sektory różnią się między sobą skalą wpływu procesów integracyjnych. Odnosi się to zarówno do skutków eliminacji barier (fizycznych, technicznych i prawno-administracyjnych) swobody przepływu towarów i usług oraz siły roboczej i kapitału, jak i do zniesienia innych ograniczeń, np. dostępu do zamówień publicznych.

Dlatego dokonana analiza jest zorientowana sektorowo, przy całej świadomości ograniczeń związanych z tego typu podejściem². Przy czym uwaga koncentruje się przede wszystkim na sektorach: (1) charakteryzujących się dużym udziałem MSP³; (2) kontrastowymi warunkami z punktu widzenia aktualnych procesów internacjonalizacji, (3) kontrastowymi warunkami z punktu widzenia charakteru przewag konkurencyjnych. Z uwagi na te kryteria analiza obejmuje przede wszystkim przemysł odzieżowy i spożywczy, reprezentujący działalność przetwórczą o niskim/średnim poziomie techniki, sektory wysokiej techniki (przemysł narzędziowy i elektroniczny) oraz handel detaliczny i tradycyjne usługi.

W analizie uwzględniony jest wpływ najważniejszych procesów gospodarczych związanych z integracją, w tym: a) napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych; w tym MSP z krajów UE; b) stopniowe znoszenie barier w wolnym handlu; c) rozwój związków kooperacyjnych między firmami polskimi i unijnymi i rozwój aliansów strategicznych, umożliwiających łatwiejsze wejścia na rynki krajów trzecich; d) rozbudowa różnych form konsultingu oferowanego przez zachodnie firmy konsultingowe; e) napływ instytucji finansowych (np. banków zagranicznych) oferujących większy portfel usług dla MSP i wolumenu kredytów.

Projekt jest podzielony na trzy zadania. Pierwsze dotyczy analizy wpływu procesów integracyjnych na sektor MSP od momentu wejścia w życie Układu Europejskiego (czyli od 1991) do końca 1998 oraz określa podstawowe szanse i zagrożenia dla MSP, związane z procesem integracji. Drugie obejmuje prognozy dotyczące wpływu integracji na MSP od momentu rozpoczęcia negocjacji akcesyjnych poprzez uzyskanie pełnego członkostwa i okres poakces-

² Wynikających zwłaszcza z koegzystencji w wielu sektorach MSP z dużymi firmami i z nakładania się efektów tej koegzystencji na efekty integracji.

³ Miarą udziału będzie udział MSP w obrotach danego sektora.

syjny. W okresach tych wystąpią kolejne zasadnicze zmiany w otoczeniu przedsiębiorstw. Skutków tych zmian nie można przewidzieć przy zastosowaniu metod tradycyjnej ekstrapolacji. Dlatego prognoza wykorzystuje metody scenariuszowe, identyfikujące najistotniejsze czynniki sprawcze (analiza otoczenia). Do czynników tych należą najważniejsze obszary objęte jednolitym rynkiem (JR), w tym: (1) wspólny rynek produktów i usług; (2) wspólny rynek czynników produkcji; (3) harmonizacja standardów technicznych; (4) promocja konkurencyjności (jednolite zasady patentowania i praw autorskich, fuzji, rachunkowości itd.); (5) skutki zmian w regulacjach dotyczących standardów; (6) wspólna waluta; (7) gwarancje socjalne (warunki zatrudnienia i inne); (8) wspólne działania podejmowane na „zewnątrz” JR (system taryf zewnętrznych Wspólnoty, zintegrowana komunikacja i połączenia drogowe itd.). Trzecie zadanie koncentruje się na sformułowaniu rekomendacji co do pożądanych zmian prowadzenia polityki gospodarczej w okresie przedakcesyjnym oraz po wejściu do UE, a także co do wykorzystania programów i funduszy unijnych.

Struktura raportu

Struktura raportu podyktowana jest zakresem zadań dla wykonawcy i składa się z trzech podstawowych części kończących się rekomendacjami.

Część pierwsza zatytułowana: „Wpływ procesów integracyjnych na polskie małe i średnie przedsiębiorstwa. Lata 1991–98” zawiera: a) omówienie podstawowych ram prawnych procesu integracji wraz z ich konsekwencjami dla MSP; b) dotychczasowy zakres realizacji podstawowych swobód JR i jego konsekwencje w obszarze wymiany towarowej pomiędzy Polską a krajami UE; c) usystematyzowaną prezentację ekonomicznych efektów integracji, ze szczególnym uwzględnieniem oddziaływania JR na MSP; d) omówienie wybranych problemów konkurencyjności MSP.

Część druga: „Wpływ integracji europejskiej na sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Okres przed- i poakcesyjny” prezentuje: a) prognozy i prawdopodobne scenariusze rozwoju gospodarczego Polski do 2010 r., stanowiące ramy makroekonomiczne dla określe-

nia perspektyw zmian popytu na rynku krajowym i w eksporcie na produkty i usługi świadczone przez MSP; b) koncepcje możliwych scenariuszy dostosowawczych sektora MSP, opierających się na analizie wewnętrznej sektora MSP, dokonanej z punktu widzenia kryterium podatności na program JR oraz kryterium konkurencyjności MSP.

Na część trzecią: „Wpływ procesów integracyjnych na politykę gospodarczą Polski” składają się treści związane z omówieniem: a) kierunków i sposobów wspierania MSP w unijnej wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej, w tym zwłaszcza możliwości dostępu polskich MSP do unijnych funduszy i programów wspierających; b) roli dotychczasowych programów unijnych we wspieraniu polskich MSP; c) miejsca MSP w polskiej polityce gospodarczej.

Kończącą część raportu stanowią rekomendacje dla polityki wobec sektora MSP, mające na celu podniesienie jakości polityki skierowanej do MSP, zmierzającej do maksymalizacji pożytków płynących z integracji.

W przygotowaniu raportu wykorzystano bogatą literaturę obejmującą łącznie 232 pozycje. Składają się na nie książki, artykuły, raporty z badań podejmowanych przez Komisję Europejską oraz krajowe i zagraniczne ośrodki naukowe, inne dokumenty UE i opracowania nie publikowane.

CZĘŚĆ I

**Wpływ procesów integracyjnych
na polskie małe i średnie
przedsiębiorstwa.
Lata 1991–1998**

- Integracja z Unią Europejską (UE) jest jednym z podstawowych i strategicznych celów polskiej polityki zagranicznej. Proces ten zainicjowany został podpisaniem Układu Europejskiego oraz późniejszym złożeniem wniosku o przyjęcie Polski do UE. Wraz ze złożeniem wniosku zainicjowany został także proces pełnej integracji z UE. 31.03.1998 r. rozpoczęto negocjacje na temat członkostwa Polski w UE, a od 27.04.1998 r. trwa screening, czyli proces przeglądu prawa polskiego pod kątem zgodności z odpowiednimi regulacjami wspólnotowymi.
- Wdrażanie wspólnotowego dorobku prawnego wymaga od Polski przyjęcia zobowiązań ekonomicznych, zapewniających sprawne i uczciwe funkcjonowanie Rynku Wewnętrznego. Ale skuteczne działanie Rynku Wewnętrznego wykracza poza zniesienie formalnych przeszkód dla swobodnego przepływu towarów, usług, osób i kapitału, zakładając m.in. istnienie swobodnej i uczciwej konkurencji, ustalenie i gwarancję minimalnych warunków socjalnych, odpowiednią ochronę środowiska naturalnego. Działania podejmowane we wszystkich tych obszarach mają silny wpływ na efektywność i skuteczność przedsiębiorstw, także mniejszych, i tworzą im określone szanse i zagrożenia.
- Szanse związane z Rynkiem Wewnętrznym w znacznym stopniu określone są ogólnym kontekstem integrującej się gospodarki. Znaczenie tego kontekstu podkreślają doświadczenia UE, wskazujące, że Rynek Wewnętrzny powoduje odmienne implikacje dla małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) działających 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 Rynkiem Wewnętrznym wymagał albo głębszej restrukturyzacji i modernizacji tradycyjnych przemysłów i przedsiębiorstw, albo powstania i rozwoju nowych i nowoczesnych przemysłów wysokiej techniki; w przypadku MSP te różnice były szczególnie ostre, gdyż odzwierciedlały heterogeniczność i różnorodność ról, jakie MSP odgrywały w gospodarkach różnych krajów; różnice w otoczeniu MSP wpływały na ich konkurencyjność.

- Na polskie MSP Rynek Wewnętrzny może oddziaływać poprzez:
 - likwidację barier fizycznych, dającą w efekcie spadek kosztów bezpośrednich ponoszonych przez poszczególne firmy;
 - likwidację barier technicznych w efekcie harmonizacji standardów technicznych i ich regulacji;
 - zmiany struktury przemysłowej, wynikające z tego, że gospodarka dopasowuje się do zmieniającego się układu przewag komparatywnych;
 - wzrost gospodarczy, mogący prowadzić do pojawienia się nowych szans rynkowych;
 - liberalizację zamówień publicznych;
 - zmiany w otoczeniu politycznym, zwłaszcza w związku ze zwiększeniem skali, na jaką polskie MSP będą mogły odnosić korzyści z inicjatyw współpracy przygranicznej.
- Te zmiany otoczenia zewnętrznego wpłyną na wszystkie firmy. Jednak MSP – ze względu na swe specyficzne cechy – mogą odczuwać te skutki inaczej niż firmy większe. Można przyjąć, że skutki te będą w znacznej mierze zależne od ich zdolności do przystosowania się do nowego otoczenia zewnętrznego, ocenianej z punktu widzenia osiągnięcia lub podniesienia konkurencyjności. Aktualna konkurencyjność MSP opiera się przede wszystkim na tradycyjnych, stosunkowo łatwo imitowalnych przewagach, do których należą m.in. relatywnie niskie koszty siły roboczej i surowców. Dostyc słabo reprezentowane są takie cechy produktu, jak np. unikatowość czy typ powiązań z odbiorcami, które mogą być chronione wysokimi kosztami zmiany dostawcy. Są to typy przewag konkurencyjnych, które dają MSP znakomitą szansę rozwoju. Wykorzystywana jest w nich bowiem elastyczność małej skali działania do kształtowania stosowanych przewag zarówno własnych produktów, jak i produktów swoich odbiorców. Można zatem przypuszczać, że przy utrzymaniu aktualnej struktury przewag konkurencyjnych polskie MSP będą w stanie konkurować w okresach krótkich i średnich. Osiągnięcie konkurencyjności w długim okresie będzie zaś zależało od umiejętności rozwinięcia przewag konkurencyjnych wyższego rzędu.

Wprowadzenie

Integracja z Unią Europejską (UE) jest jednym z podstawowych i strategicznych celów polskiej polityki zagranicznej. (Narodowy Program Przygotowania do Członkostwa w Unii Europejskiej, 1998) Proces ten zainicjowany został podpisaniem Układu Europejskiego⁴ oraz późniejszym złożeniem wniosku o przyjęcie Polski do UE⁵. Wraz ze złożeniem wniosku został zainicjowany także proces pełnej integracji z UE. 31.03.1998 r. rozpoczęto negocjacje Polski o członkostwo w UE, a od 27.04.1998 r. trwa proces przeglądu prawa wspólnotowego pod kątem zgodności z nim odpowiednich regulacji ustawodawstwa polskiego (*screening*). Do końca lipca 1998 r. odbyły się wielostronne i dwustronne spotkania przeglądowe w 11 obszarach tematycznych, w tym w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw.

Realizacja harmonogramu działań przygotowujących Polskę do członkostwa w UE, zwłaszcza do uczestnictwa w Rynku Wewnętrznym (RW) Unii Europejskiej, w zasadniczy sposób zmienia 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:

- zakaz stosowania dyskryminacji na tle narodowościowym w stosunku do państw-członków Wspólnoty i ich obywateli;
- zagwarantowanie obywatelom państw członkowskich prawa do swobodnego przemieszczania się i zamieszkiwania na obszarze Wspólnoty;

⁴ Układ podpisany 16 grudnia 1991 r., ratyfikowany przez stronę polską w lipcu 1992 r. (Dz.U. nr 60 z 1992 r., poz. 302), zatwierdzony przez Parlament Europejski i ratyfikowany przez parlamenty państw członkowskich wszedł w życie 1 lutego 1994 r. (Dz.U. Nr 11 z 1994 r., poz. 38–39). Wcześniej, bo już od 1 marca 1992 r., weszły w życie postanowienia części III Układu, dotyczące swobodnego przepływu towarów. Było to wynikiem podpisanej jednocześnie z Układem Europejskim Umowy przejściowej o handlu i sprawach związanych z handlem, będącej powtórzeniem Układu Europejskiego w zakresie przepływu towarowego i postanowień o konkurencji.

⁵ Polska była jednym z dwóch pierwszych krajów (obok Węgier), które złożyły wnioski akcesyjne. Taki wniosek Polska złożyła w kwietniu 1994 r., a w kwietniu 1995 r. Rada Europejska podjęła decyzję o zastosowaniu procedury przewidzianej art. O Traktatu i zwróciła się do Komisji o wydanie opinii.

- nakaz zniesienia przy wymianie między państwami członkowskimi ceł i podatków o podobnym do ceł charakterze;
- zakaz stosowania ograniczeń ilościowych i środków o podobnym charakterze w handlu towarami, poza ściśle określonymi wyjątkami;
- zakaz dyskryminacji przez monopole państwowe;
- prawo do swobody poruszania się i rozpoczynania samodzielnej działalności gospodarczej przez osoby fizyczne;
- prawo do swobody poruszania się i rozpoczynania działalności przez firmy;
- prawo do swobodnego przepływu pracowników;
- gwarancje swobody świadczenia usług;
- zniesienie ograniczeń swobodnego przepływu kapitału;
- zakaz zachowań antykonkurencyjnych oraz zapewnienie stosowania zasad prokonkurencyjnych w odniesieniu do podmiotów publicznych i podmiotów posiadających prawa szczególne lub wyłączne;
- szczegółowe zdefiniowanie warunków udzielania przez państwo pomocy podmiotom gospodarczym;
- zakaz dyskryminowania w kwestiach podatkowych przez państwa członkowskie (Biała Księga, 1995).

W ten sposób Rynek Wewnętrzny maksymalizuje efektywność gospodarki każdego z państw członkowskich, prowadząc zarazem do spójności ekonomiczno-społecznej oraz zrównoważonego i trwałego rozwoju gospodarczego, przy jednoczesnym poszanowaniu środowiska, utrzymaniu maksymalnego poziomu zatrudnienia i opieki społecznej, podwyższeniu standardu życiowego obywateli. Cele te osiągnąć są poprzez wspieranie efektywnej alokacji środków produkcji, umożliwienie produkcji masowej i wykorzystanie płynących z niej oszczędności, rozwój konkurencji i tworzenie bodźców innowacyjnych, co zwiększa ogólną efektywność gospodarczą (Biała Księga, 1997).

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) z wielu powodów znajdują się w gorszej sytuacji niż firmy większe⁶. Ich zdolność

⁶ Wynika to m.in. z takich ich cech, jak: a) o wiele bardziej ograniczone zasoby, co jest szczególnie widoczne w przypadku zasobów finansowych i menedżerskich, b) typowe dla MSP łączenie własności i zarządzania, b) znacznie mniejsze zdolności wpływania na otoczenie zewnętrzne firm (Smallbone, Piasecki, Rogut, 1997).

reagowania na nowe szanse i zagrożenia jest ograniczona, modyfikowana dodatkowo różną intensywnością oddziaływania procesów integracyjnych w poszczególnych sektorach gospodarki i przemysłach. Odnosi się to zarówno do skutków eliminacji barier swobodnego przepływu towarów, usług, siły roboczej i kapitału, jak i do zniesienia innych ograniczeń, np. dostępu do zamówień publicznych. Zakres, w jakim MSP będą zdolne do zidentyfikowania tych szans i zagrożeń, ich efektywnego wykorzystania – w przypadku szans, i przeciwdziałania im – w przypadku zagrożeń, będzie jednym z czynników dynamizujących rozwój społeczno-gospodarczy Polski.

Dlatego ta część raportu ma za zadanie:

- prezentację najważniejszych z punktu widzenia MSP obszarów dostosowania Polski do wymagań Układu Europejskiego;
- charakterystykę ekonomicznych efektów integracji – zwłaszcza w zakresie swobody przepływu towarów – ze szczególnym uwzględnieniem szans i zagrożeń, jakie Rynek Wewnętrzny stwarza MSP⁷;
- charakterystykę poziomu konkurencyjności polskich MSP, który określa możliwości sprostania naciskowi konkurencji i sił rynkowych istniejących w ramach Rynku Wewnętrznego.

⁷ Włączając w to efekty związane z kontynuacją transformacji polskiej gospodarki oraz rosnącą internacjonalizacją i globalizacją działalności, której kwintesencją jest liberalizacja handlu światowego. Spektakularnym wyrazem tych procesów jest zakończenie obrad Rundy Urugwajskiej i powołanie Światowej Organizacji Handlu. Liberalizacji handlu towarzyszy polityka ułatwiania i wspierania przepływu kapitałów, prowadzona zarówno przez poszczególne kraje, jak i przez organizacje międzynarodowe.

Rozdział 1.

Zmiana warunków działania małych i średnich przedsiębiorstw w świetle przygotowań Polski do członkostwa w Unii Europejskiej

1.1. Podstawowe postanowienia Układu Europejskiego

Pierwszym krokiem na drodze do integracji z UE było podpisanie Układu Europejskiego ustanawiającego stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską z jednej strony a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi z drugiej strony. Zgodnie z art. 6 Układu, stowarzyszenie obejmuje okres przejściowy w maksymalnym wymiarze dziesięciu lat, podzielony na dwa kolejne etapy, każdy w zasadzie trwający pięć lat, z których pierwszy rozpoczął się 1 lutego 1994 r., tj. z dniem wejścia w życie Układu (wyjątkiem była tutaj część handlowa Układu, która na mocy tzw. Umowy Przejściowej weszła w życie od 1 marca 1992 r.).

Celem Układu jest:

- stworzenie odpowiednich ram dla dialogu politycznego;
- popieranie rozwoju handlu i harmonijnych stosunków gospodarczych między stronami, mających na celu sprzyjanie dynamicznemu rozwojowi gospodarstwu 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 kultury⁸ (art. 1 Układu).

⁸ Ta wszechstronność celów legła u podstaw obszerności dokumentu, rozbudowując go do 9 części obejmujących: a) dialog polityczny; b) zasady ogólne; c) swobodny przepływ towarów; d) przepływ pracowników, zakładanie przedsiębiorstw i świadczenie usług; e) płatności, kapitał, konkurencję i inne postanowienia dotyczące gospodarki, włączając w to zbliżenie przepisów prawnych; f) współpracę gospodarczą; g) współpracę kulturalną; h) współpracę finansową; i) postanowienia

Dla przedsiębiorców, zwłaszcza dla mniejszych firm, szczególne znaczenie mają postanowienia Układu regulujące ramy działalności gospodarczej, zawarte w części III: *Swobodny przepływ towarów*, części IV: *Przepływ pracowników, zakładanie przedsiębiorstw, świadczenie usług*, części V: *Płatności, kapitał, konkurencja i inne postanowienia dotyczące gospodarki*, części VI: *Współpraca gospodarcza* oraz części VIII: *Współpraca finansowa*.

Celem postanowień dotyczących **swobodnego przepływu towarów** jest stopniowe wprowadzanie w okresie przejściowym – rozpoczynającym się 1 marca 1992 r. i trwającym maksimum dziesięć lat – strefy wolnego handlu towarami przetworzonymi⁹. Wza-

instytucjonalne, ogólne i końcowe; postanowienia dotyczące instytucji zawarte w Układzie tworzą mechanizmy wdrażania, kierowania i kontroli stosunków pomiędzy stronami we wszelkich dziedzinach (Agenda 2000, 1997). Integralną częścią Układu jest także trzynastcie załączników i siedem protokołów.

⁹ Do instrumentów wprowadzania strefy wolnego handlu należą: a) stopniowe znoszenie ceł importowych i eksportowych i innych opłat o podobnych skutkach; b) znoszenie ograniczeń ilościowych importu lub eksportu i innych środków o podobnych skutkach. Podstawową stawką celną dla każdego produktu, do której – zgodnie z postanowieniami Układu – stosowane będą kolejne obniżki, będzie stawka stosowana *erga omnes* (w stosunku do wszystkich) w dniu poprzedzającym datę wejścia w życie Umowy przejściowej. Przy czym, jeżeli po wejściu w życie tej Umowy wprowadzona będzie jakakolwiek obniżka stawek celnych na zasadzie *erga omnes*, szczególnie zaś wynikająca z uzgodnień taryfowych dokonanych w ramach Rundy Urugwajskiej GATT, takie obniżone stawki z dniem ich wprowadzenia zastąpią wspomniane wcześniej stawki podstawowe. Uzyskanie preferencji celnych wymaga przestrzegania zasad pochodzenia towarów, ustalonych w protokole nr 4. Strefa ta wprowadzana będzie zgodnie z postanowieniami samego Układu oraz Układu Ogólnego o Cłach i Handlu (GATT) i obejmuje: a) produkty przemysłowe wymienione w działach 25–97 Scalonej Nomenklatury Towarowej (NC), z wyjątkiem produktów wymienionych w załączniku I; handel produktami włókienniczymi i produktami objętymi Traktatem ustanawiającym Europejską Wspólnotę Węgla i Stali został uregulowany protokołami 1 i 2, ustalającymi pewne szczegółowe postanowienia i odmienny kalendarz znoszenia ceł (cz. III, rozdz. 1 Układu); b) produkty rolne, tj. produkty wymienione w działach 1–24 NC oraz produkty wymienione w załączniku I, z wyłączeniem produktów rybołówstwa określonych w rozporządzeniu (EWG) nr 368/91 (cz. III, rozdz. 2 Układu); c) produkty rybołówstwa objęte rozporządzeniem (EWG) nr 368/91, dotyczącym wspólnej organizacji rynku w sektorze produktów rybołówstwa; część handlowa Układu miała mieć zastosowanie do regulacji handlu tymi produktami dopiero po zakończeniu odrębnych negocjacji (cz. III, rozdz. 3 Układu).

jemna liberalizacja zasad handlu tymi towarami ma przebiegać zgodnie z ustalonym harmonogramem¹⁰ oraz przy zachowaniu zasad:

- Asymetrii, w myśl której Wspólnota jako partner silniejszy gospodarczo, wcześniej niż strona polska zniesie ograniczenia importowe stosowane do produktów pochodzących z Polski.
- Niepogarszania przez strony Układu dostępu do swoich rynków, tj.:
 - niewprowadzania od dnia wejścia w życie Umowy Przejściowej jakichkolwiek nowych ceł importowych lub eksportowych, lub innych opłat o podobnych skutkach i niepodwyższania stawek już stosowanych;
 - niewprowadzania jakichkolwiek nowych ograniczeń ilościowych importu czy eksportu lub innych środków o podobnych skutkach i niezaostrzania aktualnie istniejących środków.

Wyjątek stanowią tutaj towary rolne, gdyż zgodnie z art. 25 Układu jego postanowienia nie będą w żaden sposób ograniczać prowadzonej przez Polskę i Wspólnotę polityki rolnej lub stosowania jakichkolwiek środków w ramach tej polityki.

Jednocześnie strony Układu zobowiązały się do powstrzymania się od stosowania jakichkolwiek środków lub praktyk o wewnętrznym charakterze fiskalnym, powodujących pośrednio lub bezpośrednio dyskryminację produktów jednej strony w stosunku do podobnych produktów pochodzących z terytorium drugiej strony.

Postanowienia Układu nie wykluczają utrzymania lub utworzenia unii celnych, stref wolnego handlu lub zawierania porozumień w sprawie handlu przygranicznego, jeżeli nie zmieniają one zasad handlu przewidzianych Układem.

Część IV Układu: ***Przepływ pracowników, zakładanie przedsiębiorstw, świadczenie usług*** reguluje zasadnicze z punktu widzenia MSP warunki rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej przez polskich obywateli i przedsiębiorstwa na terytorium Wspólnoty oraz przez obywateli i przedsiębiorstwa z państw członkowskich Wspólnoty na terytorium Polski. Celem tych postanowień

¹⁰ Wyroby przemysłowe zostały podzielone na kilka grup, dla których ustalono różne tempo znoszenia barier celnych i ilościowych. Liberalizacja zasad handlu każdą z tych grup wyrobów uregulowana została w załącznikach i protokołach Układu.

jest rozciągnięcie na Polskę wspólnotowej zasady wolności gospodarczej, sformułowanej w Traktacie o WE, Tytule III, rozdziale 2: *Prawo prowadzenia działalności gospodarczej* i rozdziale 3: *Usługi*, i oznaczającej prawo do rozpoczęcia działalności gospodarczej na własny rachunek przez obywatela jednego z państw członkowskich Wspólnoty na terytorium każdego z pozostałych oraz prawo do prowadzenia działalności gospodarczej przez osoby fizyczne i osoby prawne, a w szczególności do zakładania spółek i przedsiębiorstw oraz do zarządzania nimi, zgodnie z przepisami stanowionymi dla własnych obywateli przez państwo członkowskie, w którym działalność jest podejmowana. Stan taki ma być osiągnięty poprzez wprowadzenie zasady traktowania narodowego, zgodnie z którą strony zobowiązują się do traktowania podmiotów zagranicznych w sposób nie mniej korzystny niż podmiotów krajowych; poprzez zbadanie i podjęcie kroków niezbędnych dla zapewnienia wzajemnego uznania kwalifikacji, co ma ułatwić obywatelom polskim i obywatelom Wspólnoty podejmowanie i prowadzenie działalności w zawodach poddanych regulacji i w Polsce, i we Wspólnocie, i wreszcie poprzez przyznanie przedsiębiorstwom ze Wspólnoty, założonym na terytorium Polski od dnia wejścia w życie Układu, prawa do nabywania, używania, wynajmowania i sprzedaży nieruchomości, a w odniesieniu do zasobów naturalnych, ziemi uprawnej i lasów – prawa dzierżawy, w przypadkach gdy będzie to bezpośrednio konieczne dla prowadzenia działalności gospodarczej, dla której zostały założone.

Działalność gospodarcza w znaczeniu Układu oznacza w szczególności działalność o charakterze przemysłowym, handlowym, działalność rzemieślniczą i działalność w zakresie wolnych zawodów. Swoboda tak zdefiniowanej działalności gospodarczej ma obejmować:

- Zakładanie i działalność przedsiębiorstw, oznaczającą:
 - w przypadku obywateli – prawo podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej na zasadzie samozatrudnienia oraz prawo do tworzenia i kierowania przedsięwzięciami, szczególnie przedsiębiorstwami, które efektywnie kontrolują, przy czym działalność nie będzie obejmować poszukiwania lub podejmowania zatrudnienia na rynku pracy oraz nie będzie dawać prawa do dostępu do rynku pracy drugiej strony;

- w przypadku przedsiębiorstw – prawo podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej w drodze zakładania i kierowania przedsiębiorstwami podległymi, oddziałami i agendami.
- Postanowienia te nie mają zastosowania do dziedzin lub zagadnień wymienionych w załączniku XII e Układu, co do których stosowana jest klauzula restrukturyzacyjna, omówiona w załączniku 1.
- Możliwość zatrudnienia pracowników będących obywatelami odpowiednio Polski lub państwa członkowskiego Wspólnoty, pod warunkiem, że tacy pracownicy będą personelem kluczowym¹¹ i że będą zatrudnieni wyłącznie przez uprawnione podmioty¹² lub ich przedsiębiorstwa podległe. Pozwolenia na pobyt i pracę dla tych pracowników będą obejmowały wyłącznie okres takiego zatrudnienia¹³.
- Stopniowe umożliwienie świadczenia usług przez obywateli Polski lub państw członkowskich Wspólnoty, lub przedsiębiorstwa utworzone przez nich na terytorium innej strony niż ta, dla obywateli której przeznaczone są usługi. Wyjątkiem są tutaj usługi międzynarodowego transportu morskiego, usługi transportu lotniczego i śródlądowego, będące przedmiotem odrębnych, specjalnych umów transportowych, które zostaną zawarte przez strony po wejściu w życie Układu. Przed zawarciem umów strony zobowiązały się do niepodejmowania żadnych postanowień ani działań, które miałyby charakter bardziej restrykcyjny lub

¹¹ Przez personel kluczowy należy rozumieć wyższych rangą pracowników organizacji, którzy przede wszystkim kierują zarządzaniem organizacją i podlegają ogólnemu nadzorowi lub kierownictwu, głównie ze strony zarządu lub udziałowców przedsiębiorstwa oraz osoby zatrudnione przez organizację, które posiadają wysokie lub specjalistyczne kwalifikacje odnośnie do typu pracy lub zawód wymagający specyficznej wiedzy technicznej, dużą specjalistyczną wiedzę niezbędną do obsługi organizacji, aparatury badawczej, technologii lub zarządzania.

¹² Tzn. przez podmioty korzystające z prawa do zakładania przedsiębiorstw, udzielonego odpowiednio przez Polskę lub Wspólnotę.

¹³ W ten sposób Układ Europejski stwarza bardzo ograniczone możliwości legalnego podejmowania pracy przez obywateli polskich na terytorium Wspólnoty i nie zapewnia pełnej swobody zatrudnienia polskich pracowników.

dyskryminujący w porównaniu z sytuacją istniejącą w dniu poprzedzającym dzień wejścia w życie Układu. Jednocześnie Polska zobowiązała się do stopniowego dostosowywania w okresie przejściowym przepisów w dziedzinie transportu lotniczego i śródlądowego, łącznie z uregulowaniami administracyjnymi, technicznymi i innymi, do regulacji prawa wspólnotowego. Dostosowywanie to będzie dokonywane na potrzeby liberalizacji i wzajemnego dostępu do rynków stron oraz ułatwienia ruchu pasażerskiego i towarowego. Niektóre rodzaje usług zostały zaliczone do priorytetów współpracy gospodarczej między stronami (część VI).

- Zgodnie z klauzulą zawartą w Układzie, postanowienia dotyczące zakładania przedsiębiorstw i świadczenia usług będą podejmowane w wyniku decyzji Rady Stowarzyszenia i modyfikowane stosownie do wyników negocjacji na temat usług, prowadzonych w ramach Rundy Urugwajskiej. Celem tej klauzuli jest zwłaszcza zagwarantowanie, że na mocy każdego z postanowień Układu każda z jego stron przyzna drugiej stronie traktowanie nie mniej korzystne niż to, które będzie przyznane na mocy postanowień przyszłego porozumienia w ramach Układu Ogólnego w sprawie Handlu Usługami (GATS).

Podobnie jak w przypadku regulacji przepływu towarów, również i w przypadku zakładania przedsiębiorstw stosuje się zasadę asymetrii, w myśl której:

- Wspólnota zarówno w odniesieniu do zakładania na swoim terytorium przedsiębiorstw przez przedsiębiorstwa i obywateli polskich, jak i w odniesieniu do ich działalności, zapewni traktowanie nie mniej korzystne niż własnych, już od dnia wejścia w życie Układu;
- Polska będzie ułatwiać zakładanie przedsiębiorstw na swoim terytorium przez przedsiębiorstwa i obywateli z państw członkowskich Wspólnoty – wprowadzając zgodnie z ustalonym harmonogramem traktowanie nie mniej korzystne niż traktowanie własnych obywateli i przedsiębiorstw; w odniesieniu do działalności przedsiębiorstw założonych w Polsce przez przedsiębiorstwa i obywateli państw członkowskich Wspólnoty – zapewni już od dnia wejścia w życie Układu traktowanie nie mniej ko-

rzystne niż własnych. Polska została zobowiązana do zmiany przepisów prawa, które nie gwarantowałyby przedsiębiorstwom i obywatelom z państw członkowskich Wspólnoty takiego traktowania od wejścia w życie Układu. Odpowiednie zmiany powinny być dokonane nie później niż do końca pierwszego etapu okresu przejściowego.

Realizacja zasad związanych ze swobodnym przepływem towarów, usług oraz osób omówiona jest w części V: **Płatności, kapitał, konkurencja i inne postanowienia dotyczące gospodarki**, zgodnie z zapisami której:

- Strony zobowiązały się akceptować wszelkie płatności w swobodnie wymiennej walucie w obrotach na rachunkach bieżących bilansu płatniczego, jeżeli transakcje stanowiące podstawę płatności dotyczą zliberalizowanego zgodnie z postanowieniami Układu przepływu towarów, usług oraz osób.
- Po wejściu w życie Układu strony zobowiązały się zapewnić swobodny przepływ kapitału związanego z:
 - inwestycjami bezpośrednimi w przedsiębiorstwa utworzone zgodnie z przepisami kraju lokalizacji inwestycji;
 - inwestycjami realizowanymi zgodnie z postanowieniami rozdziału dotyczącego zakładania przedsiębiorstw;
 - likwidacją lub repatriacją tych inwestycji oraz wszelkich zysków z tego wynikających.
- Jednocześnie Polska została zobowiązana do zagwarantowania do końca pierwszego etapu okresu przejściowego warunków do takiego swobodnego przepływu, likwidacji i repatriacji wszystkich inwestycji związanych z tworzeniem przedsiębiorstw przez obywateli na zasadach samozatrudnienia, jaki określony został w rozdziale: *Zakładanie przedsiębiorstw*. Strony zobowiązały się również do niewprowadzania żadnych nowych ograniczeń dotyczących obrotu dewizowego w odniesieniu do przepływu kapitału i związanych z tym płatności bieżących między osobami na stałe zamieszkałymi w Polsce i na terenie Wspólnoty oraz do niezaostrzania istniejących uregulowań. Przy czym Wspólnotę zobowiązania te obligują od dnia wejścia w życie Układu, Polskę natomiast – po rozpoczęciu drugiego etapu okresu przejściowego.

- W czasie trwania pierwszego etapu okresu przejściowego Polska i Wspólnota podejmą środki umożliwiające stworzenie warunków niezbędnych do dalszego stopniowego zastosowania przepisów wspólnotowych, dotyczących swobodnego przepływu kapitału. Natomiast w czasie trwania drugiego etapu okresu przejściowego sposoby pełnego wprowadzania tych przepisów zostaną zbadane przez Radę Stowarzyszenia.

Liberalizacja zasad płatności i przepływu kapitału nie wyklucza zastosowania określonych klauzul ochronnych, mających charakter dwu- bądź jednostronny¹⁴ albo przywracających niektóre z ograniczeń, albo wprowadzających nowe środki ochronne (Załącznik 1).

Istotnymi z punktu widzenia MSP elementami Układu Europejskiego są postanowienia i wynikające z nich zobowiązania do zbliżania przepisów prawnych w zakresie:

- Przeciwdziałania praktykom monopolistycznym (art. 63). W przypadku MSP polityka konkurencji jest potencjalnie ważnym środkiem kontroli nadużycia siły monopolistycznej i praktyk restrykcyjnych, stosowanych przez duże przedsiębiorstwa, przyczyniającym się tym samym do ustanowienia reguł wpływających na charakter i zakres konkurencji (Piasecki i in., 1999).
- Doskonalenia ochrony praw własności intelektualnej, przemysłowej i handlowej.
- Otwarcie przetargów na realizację zamówień publicznych na zasadach niedyskryminacji i wzajemności, zwłaszcza w kontekście postanowień GATT¹⁵, co wiąże się z przyznaniem przedsiębiorstwu polskiemu¹⁶ z dniem wejścia w życie Układu dostępu do procedur przetargowych na terytorium Wspólnoty na zasadzie

¹⁴ Klauzule dwustronne mogą być stosowane przez każdą ze stron Układu. Klauzule jednostronne mogą być stosowane przez Polskę jako partnera słabszego pod względem gospodarczym.

¹⁵ Chodzi tu o tzw. Kodeks w sprawie zakupów rządowych wynegocjowany w Rundzie Tokijskiej i przyjęty przez WE w 1979 r.

¹⁶ Przedsiębiorstwo polskie oznacza przedsiębiorstwo (firmę) założone zgodnie z polskim prawem i mające swe zarejestrowane biuro, centralną administrację lub główne miejsce działalności na terytorium Polski. Jednakże gdyby przedsiębiorstwo takie miało na terytorium Polski jedynie swoje zarejestrowane biuro, jego działalność musi mieć rzeczywiste i ciągłe powiązania z gospodarką Polski (Układ Europejski, art. 48).

traktowania nie mniej korzystnego niż przedsiębiorstw z państw członkowskich Wspólnoty. Z kolei te przedsiębiorstwa¹⁷ otrzymują taki dostęp do procedur przetargowych w Polsce najpóźniej do końca okresu przejściowego. Wyjątek stanowią tutaj przedsiębiorstwa Wspólnoty utworzone w Polsce stosownie do postanowień rozdziału 2 części IV Układu¹⁸.

Szczególne znaczenie dla MSP mają również postanowienia Układu dotyczące **współpracy gospodarczej**, mającej stymulować:

- współpracę przemysłową między podmiotami gospodarczymi z Polski i ze Wspólnoty, zwłaszcza wzmacniającą sektor prywatny;
- udział Wspólnoty w wysiłkach na rzecz modernizowania i restrukturyzacji polskiego przemysłu;
- restrukturyzację poszczególnych sektorów;
- tworzenie nowych przedsiębiorstw w dziedzinach dających potencjalne szanse na wzrost gospodarczy.

I choć postanowienia Układu dotyczące współpracy gospodarczej są źródłem pozytywnych efektów zewnętrznych dla wszystkich przedsiębiorców, to szczególne korzyści mogą one przynieść właśnie MSP. Tym bardziej że w myśl przyjętych zapisów Polska i Wspólnota zobowiązały się dążyć do rozwoju MSP i popierania współpracy między polskimi i unijnymi firmami oraz do wymiany informacji i know-how w dziedzinach związanych z:

- tworzeniem prawnych, administracyjnych, technicznych, podatkowych i finansowych warunków do zakładania i rozwoju MSP oraz do współpracy o charakterze transgranicznym;

¹⁷ Przedsiębiorstwo Wspólnoty oznacza przedsiębiorstwo (firmę) założone zgodnie z prawem Państwa Członkowskiego i mające swe zarejestrowane biuro, centralną administrację lub główne miejsce działalności na terytorium Wspólnoty. Jednakże gdyby przedsiębiorstwo takie miało na terytorium Wspólnoty jedynie swoje zarejestrowane biuro, jego działalność musi mieć rzeczywiste i ciągłe powiązania z gospodarką jednego z Państw Członkowskich (Układ Europejski, art. 48).

¹⁸ Mówiąc o dostępie MSP do zamówień publicznych trzeba jednak pamiętać i o tym, że udział MSP w rynku zamówień publicznych bardziej warunkowany jest dostatecznie rozwiniętą infrastrukturą doradczą, przejrzystością procedur dającą wszystkim jednakowe szanse oraz wielkością obciążeń finansowych związanych z uczestnictwem i ich formą (Piasecki i in., 1999).

- zapewnianiem usług specjalistycznych, potrzebnych MSP, w tym szkolenia w zakresie zarządzania, rachunkowości, marketingu, kontroli jakości itp.;
- umacnianiem placówek świadczących takie usługi;
- ustanawianiem odpowiednich powiązań z jednostkami gospodarczymi Wspólnoty w celu polepszenia przepływu informacji do MSP;
- popieraniem współpracy o charakterze międzynarodowym (np. w ramach Sieci Współpracy Gospodarczej (BCNET), Europejskich Centrów Informacyjnych, konferencji itp.).

Biorąc pod uwagę szeroki udział MSP w całokształcie działalności gospodarczej równie ważne wydają się być te postanowienia Układu, które stymulują współpracę w takich dziedzinach, jak:

- Nauka i technika. Jak wiadomo, potencjał badawczo-rozwojowy w Polsce jest dużo niższy niż przeciętnie w UE. Ogranicza to krajowe możliwości transferu technologii do przemysłu, w tym zwłaszcza do MSP, przyczyniając się do obniżenia poziomu konkurencyjności międzynarodowej tego sektora. Jednocześnie Polska charakteryzuje się relatywnie niską aktywnością wynalazczą i patentową, mierzoną liczbą zgłoszeń (Piasecki i in., 1999). Dlatego godne uwagi są zapisy Układu, zgodnie z którymi strony podejmą działania mające na celu popieranie współpracy badawczo-rozwojowej, dotyczącej zwłaszcza: wymiany informacji naukowej i technicznej; organizacji wspólnych spotkań naukowych; wspólnego prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej w celu popierania postępu naukowego oraz przepływu technologii i umiejętności (*know-how*); działalności na rzecz kształcenia i programów przepływu pracowników naukowych oraz specjalistów obu stron; tworzenia warunków sprzyjających badaniom i stosowaniu nowych technologii oraz właściwej ochronie własności intelektualnej wyników badań; udziału we wspólnotowych programach w dziedzinie badań i rozwoju technologicznego.
- Edukacja i kształcenie. Z perspektywy MSP poziom wykształcenia społeczeństwa i jakość systemu edukacji oznaczają zwiększenie szans na długookresowy rozwój i osiągnięcie trwałych przewag konkurencyjnych. W tym względzie Układ ustanawia

współpracę w zakresie m.in.: reformy nauczania i kształcenia; szkolenia w miejscu pracy i szkolenia ustawicznego; kursów przekwalifikujących i przystosowujących do potrzeb rynku pracy; szkolenia umiejętności zarządzania; upowszechnienia znajomości oficjalnych języków Wspólnoty.

- Wsparcie sektora rolno-spożywczego. MSP sektora rolno-spożywczego są mocno zaangażowane w działalność eksportową¹⁹. Jednak konkurencyjność polskich MSP oparta jest głównie na tradycyjnych przewagach, co powoduje, iż firmy te charakteryzują się ograniczoną zdolnością przystosowawczą i znaczną podatnością na zmiany warunków zewnętrznych. Na przykład zmiany kursów walut, wprowadzenie lub zmiana cła, VAT-u itd. skutkują utratą przewagi konkurencyjnej i prowadzą do utraty rynku. Powtórne wejście na utracony rynek jest kosztowne i wymaga skoordynowanego wsparcia państwa, organizacji samorządu terytorialnego i gospodarczego. W zbyt niskim stopniu wykorzystywane są takie przewagi konkurencyjne, jak np. unikatowość produktu, szczególny typ relacji z klientami itd., do zdobycia których MSP są – z racji dużej elastyczności działania – szczególnie predestynowane. Pomocne w uzyskaniu takich przewag mogą być zapisy Układu, dotyczące m.in.: rozwoju i modernizacji zakładów przetwórczych oraz technik marketingu; współpracy przemysłowej w rolnictwie i wymiany *know-how* – zwłaszcza między sektorami prywatnymi; współpracy w dziedzinie weterynarii, stanu sanitarnego produkcji roślinnej i zwierzęcej oraz stopniowej harmonizacji przepisów regulujących te dziedziny z normami obowiązującymi we Wspólnocie.
- Ochrona środowiska naturalnego. Szansą dla polskich MSP może być rozwój ekobiznesu. Wykorzystanie tej szansy będzie jednak wymagać pokonania szeregu barier, zwłaszcza informacyjnej, zasobowej i tej związanej z ograniczonym dostępem do profesjonal-

¹⁹ Udział MSP w eksporcie rejestrowanym stanowi ok. 20% eksportu, koncentrując się na 4 sekcjach: produkcji, handlu, transporcie i łączności. Na samą działalność produkcyjną przypada ok. 50% eksportu MSP, z tego największy udział mają przemysły: artykułów spożywczych i napojów, metalowych wyrobów gotowych, mebli, odzieży, drewna i wyrobów z drewna, maszyn i urządzeń gdzie indziej nie sklasyfikowanych, wyrobów z pozostałych surowców metalicznych (Piasecki, Rogut, 1998).

nego doradztwa. Pomocą w tym względzie mogą być postanowienia Układu odnoszące się do współpracy w zakresie ochrony środowiska naturalnego, koncentrującej się m.in. na: skutecznej kontroli poziomów zanieczyszczeń; zwalczaniu zanieczyszczeń powietrza i wody o charakterze regionalnym i ponadgranicznym; wydajnej produkcji energii elektrycznej i jej wykorzystaniu, bezpiecznym działaniu obiektów przemysłowych; zmniejszaniu ilości odpadów, ich utylizacji i bezpiecznym dla środowiska odprowadzaniu; stosowaniu instrumentów ekonomicznych i finansowych.

- Współpraca w zakresie rozwoju regionalnego. Od 1989 r. mamy w Polsce do czynienia z nasilonymi procesami polaryzacji regionów. Należy przypuszczać, że różnice te są efektem: historycznie ukształtowanych tradycji, stanu infrastruktury technicznej i gospodarczej w poszczególnych regionach, bliskości regionu do granic państwa, wykształcenia, różnic w rozwoju kultury przedsiębiorczej na danym terenie itd. (Piasecki, Rogut, Smallbone, 1997). Z tego względu na uwagę zasługują postanowienia Układu zacieśniające współpracę w zakresie rozwoju regionalnego i planowania gospodarki gruntami, zwłaszcza dotyczące: wspólnych działań władz regionalnych i lokalnych na rzecz rozwoju gospodarczego; koordynacji działań związanych z rozwojem obszarów przygranicznych Polski i Wspólnoty; udzielania pomocy technicznej – szczególnie obszarom słabo rozwiniętym.

Z punktu widzenia MSP istotne są także zapisy części VIII: *Współpraca finansowa*, będące podstawą wsparcia finansowego i pomocy technicznej Wspólnoty dla tego sektora w ramach programu Phare.

1.2. Biała Księga

Jednym z celów Układu Europejskiego jest wspieranie stopniowej integracji Polski ze strukturami europejskimi, choć sam Układ w swych postanowieniach nie gwarantuje takiego członkostwa. Jednak na mocy decyzji podjętej na szczycie Rady Europejskiej w Kopenhadze (czerwiec 1993) każde z państw stowarzyszonych, które wyrazi taką chęć, będzie mogło zostać członkiem UE, gdy tylko

będzie w stanie spełnić następujące warunki polityczno-gospodarcze (Agenda 2000, 1996):

- osiągnięcie stabilności w dziedzinie instytucji gwarantujących demokrację, praworządność, respektowanie praw człowieka oraz poszanowanie i ochronę praw mniejszości;
- istnienie sprawnej gospodarki rynkowej oraz możliwości sprostanania naciskowi konkurencji i sił rynkowych funkcjonujących wewnątrz UE;
- posiadanie zdolności do wywiązywania się ze zobowiązań wynikających z członkostwa, a w szczególności realizacji celów unii politycznej, gospodarczej i monetarnej.

Jednocześnie na szczycie w Essen (grudzień 1994) Rada Europejska podjęła decyzję co do strategii przedczłonkowskiej dla krajów Europy Środkowowschodniej, której celem było stworzenie dodatkowych form i zasad współpracy rozwijających postanowienia Układu Europejskiego.

Spośród zagadnień związanych z przygotowaniem przedakcesyjnymi szczególną uwagę poświęcono przysposobieniu krajów stowarzyszonych do integracji z Rynkiem Wewnętrznym. Znalazło to swój wyraz w stanowisku Rady Europejskiej z Madrytu, z grudnia 1995 r., zgodnie z którym istnieje potrzeba stworzenia warunków stopniowej i harmonijnej integracji państw kandydujących do członkostwa w UE, zwłaszcza poprzez: rozwój gospodarki rynkowej; dostosowanie struktur administracyjnych; utworzenie stabilnej struktury ekonomicznej i monetarnej (Agenda 2000, 1997). Zdaniem Rady, stopniowe dostosowywanie gospodarek krajów stowarzyszonych do polityki UE w zakresie Rynku Wewnętrznego wymusi ich konkurencyjność i zwiększy korzyści płynące z transformacji, przyczyniając się jednocześnie do stworzenia i wzmocnienia stabilności makroekonomicznej (Biała Księga, 1995).

Ułatwieniem dla państw stowarzyszonych, w tym dla Polski, w szybkim dostosowaniu się do zasad Rynku Wewnętrznego miała być opublikowana w 1995 r. *Biała Księga Komisji Europejskiej. Przygotowanie krajów stowarzyszonych Europy Środkowej i Wschodniej do integracji z Rynkiem Wewnętrznym Unii Europejskiej*. Biała Księga jest wyczerpującym przedstawieniem istniejącego

europejskiego prawa pochodnego²⁰ dotyczącego Rynku Wewnętrznego, w którym – obok wyliczenia kilkuset dokumentów prawnych – zawarte jest także przedstawienie zasadniczego celu prawa europejskiego w danej dziedzinie oraz wyjaśnienie organizacyjnego i administracyjnego kontekstu, w którym to prawo ma działać. Elementem tego dokumentu jest również wyraźne zalecenie co do niezbędnego porządku działań dostosowawczych, co wiąże się z ograniczonością środków (zarówno po stronie UE, jak i krajów stowarzyszonych), jakie mogą być przeznaczone na przystosowanie prawa. Dlatego w Białej Księdze Komisja:

- Przedstawiła dotychczasowy dorobek prawa w każdym z 23 sektorów Rynku Wewnętrznego²¹.
- Spośród wszystkich mających zastosowanie środków wyróżniła tzw. środki o znaczeniu podstawowym.

²⁰ Prawo pochodne (wtórne) uchwalane jest przez organy Wspólnoty i definiowane jest jako zespół norm ustanowionych przez instytucje wspólnotowe w celu wykonania zadań traktatowych organizacji. Prawo to jest dopełnieniem prawa pierwotnego, stanowionego przez państwa członkowskie i odnoszącego się do umownego prawa międzynarodowego powołującego do życia Wspólnoty Europejskiej (Traktatu o WE). Kraje stowarzyszone zobowiązane są zawrzeć w swych prawodawstwach krajowych zarówno istotę prawa pierwotnego, jak i pochodnego. W celu umożliwienia funkcjonowania Białej Księgi prawo pochodne zostało zawężone do tego, które bezpośrednio wpływa na swobodny przepływ towarów, usług, osób i kapitału. Prawo, które tylko w sposób pośredni oddziałuje na funkcjonowanie Rynku Wewnętrznego (np. wpływając na konkurencyjność firm) nie zostało w większości przypadków uwzględnione w Białej Księdze.

²¹ Sektory te, to: swobodny przepływ kapitału; swobodny przepływ i bezpieczeństwo produktów przemysłowych; konkurencja; polityka i działalność społeczna; rolnictwo; transport; usługi audiowizualne; środowisko; telekomunikacja; opodatkowanie bezpośrednie; swobodny przepływ towarów w sektorach, które nie zostały zharmonizowane lub zostały zharmonizowane częściowo; zamówienia publiczne; usługi finansowe; ochrona danych personalnych; prawo o spółkach; rachunkowość; prawo cywilne; wzajemne uznawanie kwalifikacji zawodowych; własność intelektualna, przemysłowa i handlowa; energetyka; cło i akcyza; podatki pośrednie; ochrona konsumentów. Każdy z tych sektorów tworzy określone warunki, bezpośrednio lub pośrednio zmieniając kontekst dotychczasowego funkcjonowania i rozwoju MSP. Sposób wpływu niektórych elementów na potencjał rozwojowy MSP przedstawia wykonana na zlecenie Fundacji MSP publikacja: Piasecki i in., Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej, Warszawa 1999.

- Dokonała dalszego podziału środków podstawowych na: środki pierwszego etapu (najwyższej pilności zastosowania) i środki drugiego etapu. Wyróżnienia tych pierwszych dokonano według tego, czy:
 - tworzą one ogólne ramy dla bardziej szczegółowych legislacji;
 - odnoszą się do fundamentalnych zasad lub tworzą podstawowe procedury zarządzania danym sektorem;
 - stwarzają one w taki czy inny sposób warunki do funkcjonowania Rynku Wewnętrznego w danym sektorze;
 - wymagają szczególnie długiego wprowadzania i z tego powodu jak najszybszego podjęcia.

W Białej Księdze zaznaczono jednak, że:

- niektóre spośród przedstawionych w niej środków nie zostały jeszcze przyjęte przez UE, a tylko są względnie mocno zaawansowane;
- kolejność zbliżania w każdej dziedzinie prawa została określona zgodnie z logiką lub wewnętrzną organizacją danego sektora, bez kierowania się kryteriami ekonomicznymi, wyrażającymi koszty lub korzyści związane z przyjęciem określonego rozwiązania;
- w ramach poszczególnych dziedzin prawa nie usiłowano wyłaniać priorytetów;
- ustalenie harmonogramu wprowadzania działań dostosowawczych pozostawiono krajom stowarzyszonym, dając im możliwość dostosowania tempa wdrażania do własnej sytuacji i strategii.

1.3. Partnerstwo dla Członkostwa

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. Zgodnie z tą opinią Polska może być uważana za funkcjonującą gospodarkę rynkową, mogącą w średniookresowej perspektywie poradzić sobie z naciskiem konkurencji i sił rynko-

wych w UE, oraz powinna być w średniookresowej perspektywie zdolna do pełnego uczestnictwa w Rynku Wewnętrznym, pod warunkiem kontynuowania i zintensyfikowania prac nad przeniesieniem wspólnotowego *acquis*, zwłaszcza w tym zakresie.

Opinie Komisji Europejskiej na temat wniosku Polski i innych krajów środkowo- i wschodnioeuropejskich kandydujących do członkostwa w UE były punktem wyjścia do sformułowania wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej, której celem jest:

- połączenie różnych form wsparcia udzielanego przez UE w jednolite ramy programowe;
- oparcie współpracy z państwami kandydującymi na dokładnie zdefiniowanym projekcie przygotowującym do członkostwa, zawierającym zobowiązania tych państw do określenia priorytetów oraz przyjęcia kalendarza ich realizacji;
- zaznajomienie państw kandydujących – poprzez możliwość udziału w programach wspólnotowych – z politykami i procedurami UE (Posiedzenie Rady Europejskiej w Luksemburgu; Wniosek Prezydencji, 1997).

Zasadniczym elementem wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej jest Partnerstwo dla Członkostwa, formułujące podstawowe instrumenty dostosowań dla wymagających tego – zgodnie z Opinią Komisji Europejskiej – dziedzin priorytetowych. Instrumenty owe, to:

1. Narodowy program przygotowania do członkostwa w Unii Europejskiej;
2. Harmonogram dochodzenia do Rynku Wewnętrznego;
3. Wspólna ocena priorytetów polityki gospodarczej;
4. Pakt przeciwko zorganizowanej przestępczości.

Jak zaznaczono w Partnerstwie dla Członkostwa: „Każdy z tych instrumentów ma odmienny charakter i zostanie przygotowany oraz zastosowany według specyficznej procedury. Instrumenty te nie będą stanowić integralnej części Partnerstwa, ale przyjęte priorytety będą z nim zgodne”.

Podstawowe obszary priorytetowe odnosiły się do zdolności krajów kandydujących do spełnienia kryteriów kopenhaskich i zostały podzielone na dwie grupy:

- krótkoterminowe, tj. te, co do których przewidywano, że będą mogły być zrealizowane lub znacznie zaawansowane do końca 1998 r.;

- średnioterminowe, tj. te, których realizacja zajmie więcej niż rok, niemniej prace nad nimi powinny być rozpoczęte również w 1998 r.

Dla realizacji każdego z priorytetów ustalono etapy pośrednie, oparte na opisanych i ustalonych wspólnie z Polską celach. Każdy z przyjętych w porozumieniu z Polską priorytetów (załącznik 2) w sposób mniej lub bardziej bezpośredni modyfikuje warunki funkcjonowania MSP²².

Z priorytetami związane zostały określone środki finansowe, mające Polsce ułatwić ich realizację. Podstawowym źródłem finansowania wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej jest program Phare, rozdysponowywany od 1998 r. zgodnie z następującymi – określonymi w Partnerstwie dla Członkostwa – zasadami:

- około 30% środków będzie skierowanych na program rozwoju instytucjonalnego (wzmacnianie instytucji demokratycznych, rządów prawa, administracji publicznej i wszystkich jednostek odpowiedzialnych za sektor publiczny);
- pozostałych 70% będzie skierowanych na wspieranie inwestycji, w tym na:
 - działania strukturalne odnoszące się w szczególności do restrukturyzacji rolnictwa, rozwoju regionalnego oraz inwestycji w kapitał ludzki i intelektualny;
 - dostosowanie do norm wspólnotowych, zwłaszcza w sprawach ochrony środowiska, rolnictwa, przemysłu, bezpieczeństwa i higieny pracy, transportu oraz telekomunikacji;
 - współfinansowanie dużych przedsięwzięć infrastrukturalnych;
 - wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw.

Zakres przyznawanego wsparcia finansowego oraz postęp w toczących się negocjacjach warunkowany jest stopniem realizacji wyznaczonych celów.

²² Spektakularnym przykładem takiego wpływu może być drastyczne załamanie handlu targowiskowego, odnotowane w pierwszej połowie 1998 r. w związku z wprowadzeniem przez stronę polską nowych uregulowań dotyczących przyjazdu do naszego kraju obywateli WNP, i w związku z tym drastyczny spadek zdolności tysięcy bardzo małych i małych firm związanych z tym handlem do utrzymania się na rynku (Piasecki, Rogut, 1998).

Rozdział 2.

Zakres realizacji czterech swobód Rynku Wewnętrznego Unii Europejskiej

Komisja Europejska w *Opinii w sprawie wniosku Rzeczypospolitej Polskiej o członkostwo w Unii Europejskiej* (Avis) stwierdza, że polska gospodarka jest już gospodarką rynkową. Zwraca jednocześnie uwagę na konieczność jej dalszego umacniania i rozwoju. W okresie pomiędzy ustanowieniem stowarzyszenia a przygotowaniem opinii Polska sukcesywnie wdrażała dorobek prawny UE (*acquis communautaire*) w zakresie czterech swobód Rynku Wewnętrznego. Największy postęp odnotowano w obszarze swobodnego przepływu towarów. Jednak niezbędne są dalsze wysiłki. Dotyczy to zwłaszcza tych przepisów krajowych, które nie są objęte harmonizacją z przepisami Wspólnoty, a w przyszłości mogą się stać przeszkodą dla wolnego handlu (Agenda 2000).

Z końcem 1997 r. strona unijna – zgodnie z przyjętą zasadą asymetrii – zniosła wszystkie cła i ograniczenia ilościowe w odniesieniu do towarów przemysłowych. Jednocześnie rok 1997 był ostatnim rokiem obowiązywania Protokołu Dodatkowego do Układu Europejskiego w sprawie handlu wyrobami włókienniczymi (ograniczał on w 13 kategoriach dostęp polskich wyrobów tekstylno-odzieżowych do rynku wspólnotowego). Polska natomiast z dniem 1.01.1997 r. wprowadziła kolejną, czwartą transzę obniżek ceł na towary przemysłowe, obniżając je do poziomu 20% w stosunku do 1992 r. Z dniem 1.01.1999 r. Polska zniosła cła z wyjątkiem ceł na: samochody (stawka 0% od 2002 r.); paliwa płynne – benzyna i olej napędowy (stawka 0% od 2001 r.); wyroby stalowe (wysokość stawek i okres liberalizacji jest obecnie przedmiotem negocjacji). Jedynym utrudnieniem w dostępie polskich towarów do rynku UE mogą być postępowania ochronne, głównie antydumpingowe, wszczynane przez stronę unijną wobec polskich towarów i firm. Nadal jednak istnieją bariery pozataryfowe, jak np. kontrola graniczna, przestoje na granicy związane z koniecznością wypełnienia niezbędnej dokumentacji oraz różnice w standardach technicznych. Skala tego zjawiska nie jest duża (obejmuje niewielki procent polskiego eksportu do UE), może mieć

jednak istotne znaczenie w wymiarze sektorowym (Raport z dostosowań..., 1998). Jednocześnie kontynuowane są prace nad harmonizacją prawa polskiego i wspólnotowego²³.

Dalszym krokiem na drodze do Rynku Wewnętrznego będzie stopniowe znoszenie barier pozataryfowych i dostosowanie się Polski do wspólnej polityki handlowej (musi ono nastąpić jak najszybciej po przystąpieniu do UE). Unia celna powinna nastąpić najpóźniej w momencie uzyskania członkostwa. Przyjęcie wspólnej taryfy celnej będzie oznaczać pewne obniżenie stawek. Wyjątki od tej reguły mogą objąć tylko niektóre towary wrażliwe, zwłaszcza żywność. Zasadnicze znaczenie dla Polski mieć będą: konieczność zaakceptowania preferencji w handlu z niektórymi krajami – np. wolnego handlu z krajami EFTA, preferencyjnego handlu z sygnatariuszami porozumienia z Lomé²⁴ i z krajami basenu śródziemnomorskiego – oraz utrata przez Polskę specjalnych preferencji handlo-

²³ Szerokie omówienie dotychczasowych postępów w dostosowaniu gospodarki polskiej i systemu prawnego do wymagań Układu Europejskiego oraz przyszłego członkostwa RP w Unii Europejskiej można znaleźć w następujących pozycjach: Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), Wdrażanie przez Polskę zobowiązań przyjętych w Układzie Europejskim, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998; Informacja do raportu Komisji Europejskiej z postępów na drodze zbliżania Polski do członkostwa w UE, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, maszynopis; Raport z wykonania programu działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego oraz przyszłego członkostwa RP w Unii Europejskiej w 1995 r., Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa 1998; Raport z wykonania programu działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego oraz przyszłego członkostwa RP w Unii Europejskiej. Według stanu na koniec 1997 r., Komitet Integracji Europejskiej, maszynopis; Raport z wykonania programu działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego oraz przyszłego członkostwa RP w Unii Europejskiej w 1995 r., Urząd Rady Ministrów, Pełnomocnik Rządu ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, Warszawa, nie datowany.

²⁴ Porozumienia z Lomé – układy zawarte przez Unię Europejską z krajami Afryki, Karaibów i Pacyfiku, dotyczące współpracy gospodarczej oraz jednostronnych preferencji celnych przyznanych przez UE tym krajom (bezcłowy dostęp do rynku dla wyrobów przemysłowych oraz produktów rolnych nie objętych wspólną polityką rolną). Pierwsze z tych porozumień zawarto w 1975 roku na 5 lat, objęło ono 46 krajów. Obecnie, tzn. w latach 1990–2000 obowiązuje już czwarte porozumienie, które obejmuje 69 krajów. Szerzej na ten temat: Problemy Handlu Zagranicznego. Skutki przyjęcia przez Polskę preferencji celnych Unii Europejskiej dla krajów rozwijających się, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.

wych przyznanych np. przez USA²⁵ (Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, 1998).

Dotychczasowa **liberalizacja w zakresie przepływu towarów** zaowocowała wzrostem wymiany handlowej między Polską a UE. W 1998 r. Polska była czwartym pod względem wielkości rynkiem zbytu dla towarów UE, po USA, Szwajcarii i Japonii. Polski import zamknął się kwotą 31 mld USD (114,9% w porównaniu z 1997 r.), co stanowiło 65,9% polskiego importu. Główne grupy towarowe w polskim imporcie to: maszyny i urządzenia, produkty przemysłu chemicznego, pojazdy i jednostki pływające oraz wyroby włókiennicze. Polska była siódmym co do wielkości eksporterem na rynki UE, po USA, Japonii, Szwajcarii, Chinach, Norwegii i Rosji. W 1998 r. polski eksport do UE wyniósł 19,3 mld USD (116,6% w porównaniu z 1997 r.), co stanowiło 68,3% ogólnego eksportu Polski. Do głównych produktów eksportowych należały: wyroby przemysłu elektromaszynowego, materiały i wyroby włókiennicze, metale nieszlachetne, pojazdy i jednostki pływające, produkty mineralne, drewno i wyroby z drewna (Obroty handlowe między Polską a UE, <http://www.cup.gov.pl>, 1999).

Wraz z rozwojem wymiany handlowej wyraźny jest także rozwój powiązań kooperacyjnych między firmami z Polski i Unii. Ze względu na brak stosownej statystyki zakres tego typu powiązań jest trudny do określenia. Z badań wynika jednak, że:

- poziom powiązań kooperacyjnych jest niższy niż w dojrzałych gospodarkach rynkowych i zróżnicowany sektorowo;
- wśród powiązań kooperacyjnych przeważa typowe podwykonawstwo, będące zresztą domeną firm większych;
- zleceniodawcy pochodzą najczęściej z Niemiec, daleko rzadziej z innych krajów, w tym z Holandii, Francji, Danii i Szwecji,

²⁵ Na rynkach krajów rozwiniętych Polska korzysta z systemu jednostronnych preferencji (GSP) przyznawanych krajom słabiej rozwiniętym. W momencie przystąpienia do UE Polska znajdzie się poza listą beneficjentów GSP w tych krajach, w których do tej pory korzystała z takiego przywileju (m.in. USA, Japonia, Kanada). Zniesienie preferencji celnych może pogorszyć konkurencyjność cenową polskich towarów na tych rynkach. Szerzej na ten temat: Problemy Handlu Zagranicznego. Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej taryfy celnej Unii Europejskiej, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1999.

i mają bezpośredni kontakt z podwykonawcą, przekazując mu zlecenia bez dodatkowego pośrednictwa innych firm;

- zleceniodawcy najczęściej nie posiadają w firmie podwykonawcy udziałów własnościowych. (Smallbone, Piasecki, Rogut, 1997; Kacprzyk, 1999; Piasecki, Rogut, 1999).

Okazuje się zatem, że aktualnie większość powiązań kooperacyjnych ma formę podwykonawstwa charakteryzującego się wysokim poziomem zależności, zwłaszcza w przemyśle odzieżowym. Podwykonawca jest w związku z tym niezwykle wrażliwy na zmiany popytu lub zmiany strategii zaopatrzeniowych zleceniodawcy. Dlatego jednym z elementów polityki przedakcesyjnej powinno być popieranie rozwoju bardziej współzależnych z punktu widzenia wartości dodanej form kooperacji między polskimi MSP a przedsiębiorstwami z Unii.

Jeśli chodzi o **swobodny przepływ usług**, to jego podstawą jest zakaz dyskryminacji, zwłaszcza ze względu na obywatelstwo, oraz zasady zapewniające ujednoczenie rozbieżnych przepisów krajowych. Zasady te często dotyczą zarówno prawa zamieszkania i rozpoczęcia działalności, wynikającego ze swobody przepływu osób, jak i swobody świadczenia usług. Ich realizacja wymaga zatem utworzenia struktur administracyjnych oraz ściślejszej współpracy między Polską i państwami członkowskimi UE w zakresie stosowania porozumienia o wzajemnym uznawaniu. Dlatego też rynek usług charakteryzuje dużo wolniejsze tempo liberalizacji. Już w samym Układzie Europejskim przyjęto, że: kroki niezbędne do stopniowego świadczenia usług przez obywateli Polski i państw Wspólnoty lub ich przedsiębiorstwa utworzone na terytorium innej strony niż ta, dla obywateli której przeznaczone są usługi, będą podejmowane z uwzględnieniem stanu rozwoju sektora usług stron Układu; międzynarodowy transport morski, lotniczy i śródlądowy będzie przedmiotem odrębnych umów transportowych; postanowienia dotyczące zakładania przedsiębiorstw i świadczenia usług będą w drodze decyzji Rady Stowarzyszenia modyfikowane stosownie do wyników negocjacji na temat usług, prowadzonych w ramach Rundy Urugwajskiej. Mimo zakończenia tych negocjacji pod koniec 1993 r. niektóre negocjacje sektorowe, zwłaszcza w dziedzinie usług, są kontynuowane (Piotrowski, 1998). Wynika to z faktu, że usługi,

zwłaszcza finansowe i transportowe, należą do silnie reglamentowanych i kontrolowanych przez każde państwo dziedzin działalności. Znajduje to swój wyraz w rozbudowanych normach prawa krajowego, mocno utrudniających wypracowanie jednolitej w tej dziedzinie polityki handlowej UE wobec krajów trzecich oraz liberalizację obrotów usługami.

Dla Polski szczególne znaczenie będzie mieć liberalizacja usług, które odgrywają największą rolę w obrotach z zagranicą, w szczególności:

- Usług transportowych (w 1996 r. dodatnie saldo w wysokości ponad 2860 mln zł). Szanse tego sektora tkwią w korzystnym geograficznym położeniu Polski na skrzyżowaniu szlaków komunikacyjnych oraz w stosunkowo wysokim potencjale przewozowym.
- Usług turystycznych (w 1996 r. dodatnie saldo w wysokości 6940 mln zł). Podstawowe szanse tego sektora dostrzega się w utrzymaniu dotychczasowej dynamiki wzrostu przyjazdów do Polski i stopniowym rozwoju turystyki.
- Usług budowlanych (w 1996 r. dodatnie saldo 1150 mln zł). Szanse rozwoju tych usług widzi się w dotychczasowym doświadczeniu i znaczącym potencjale, wykorzystującym m.in. niższe koszty siły roboczej, jednak rozwój tych usług zależy od swobody przepływu pracowników z Polski do UE.
- Usług wysoko wyspecjalizowanych (np. konserwacja zabytków) oraz innych usług profesjonalnych (np. usługi informatyczne, wzornictwo), wykorzystujących wysokie kwalifikacje polskich specjalistów w połączeniu z ich relatywnie niskimi płacami. Rozwój tych usług zależy jednak od wynegocjowania umów o wzajemnym uznawaniu dyplomów i kwalifikacji.
- Usług z zakresu eksportu kultury (Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, 1998).

Już teraz wpływy z międzynarodowego handlu usługami sięgają 1/4 wartości obrotów towarowych i nadal rosną. W 1996 r. dodatnie saldo usług w bilansie rozrachunkowym NBP wyniosło 9,2 mld zł. Saldo to nie odzwierciedla jednak w pełni skali obrotu usługami, bowiem ich część wliczana jest w cenę dóbr – np. serwis maszyn i urządzeń – część zaś rozliczana jest w drodze kompensaty – np. usługi

pocztowe i telekomunikacyjne (Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, 1998). Oczekuje się, że liberalizacja handlu usługami zwiększy napływ usług ze Wspólnoty w zakresie finansów, doradztwa, marketingu, audytu itp. – w tych obszarach bowiem firmy z Unii dysponują znaczną przewagą konkurencyjną, budowaną na przewadze zasobów finansowych, wiedzy, doświadczenia i stosowanych technologii²⁶ – a także zintensyfikuje powiązania polskich firm usługowych z sieciami międzynarodowych usługodawców²⁷.

Jeśli chodzi o **swobodny przepływ kapitału**, to w wyniku realizacji postanowień Układu Europejskiego i Białej Księgi częściowo lub całkowicie zliberalizowano: inwestycje bezpośrednie, kre-

²⁶ Szczególnie istotny jest tutaj rynek finansowy. Wyczerpującą charakterystykę polskiego sektora finansowego zawierają publikacje: Baka W., Sektor finansowy w gospodarce polskiej. Stan i perspektywy w obliczu integracji europejskiej oraz Owsiak S., Sektor finansowy w gospodarce polskiej, zamieszczone w: Sektor finansowy w gospodarce polskiej. Stan i perspektywy w obliczu integracji europejskiej. O średniokresowej strategii finansowej, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 33, Warszawa 1998.

²⁷ Zwłaszcza w zakresie takich usług, jak: rachunkowość, reklama, usługi badawczo-rozwojowe, usługi prawne. Usługi w zakresie rachunkowości np. zdominowane są na rynkach UE przez tzw. „wielką szóstkę” z rocznymi dochodami w granicach 2,5 do 4,5 mld USD (Ernst and Young, KPMG, DRT-International, Arthur Andersen, Coopres and Lybrand oraz Price Waterhouse). Są to duże międzynarodowe firmy z licznymi odgałęzieniami, tworzonymi w celu obsługi wielkich międzynarodowych korporacji mających swoje oddziały w wielu krajach i ze zdywersyfikowaną działalnością (włączanie w coraz większym stopniu – obok usług z zakresu rachunkowości – usługi z zakresu doradztwa podatkowego i zarządzania firmą). Również rynek reklamy jest polem działania wielkich międzynarodowych agencji reklamowych, rozwijających się poprzez ciągłą akwizycję i ciągłą dywersyfikację swojej działalności. Wśród nich największych pięć europejskich agencji (Saatchi and Saatchi, FCB-Publicis, Eurocom/Havas, WCRS Worldwide i HOM) ma roczne dochody od 2 do 5 mld USD i opanowuje około 25% rynku europejskiego. Mniejsze agencje reklamowe ograniczają swą aktywność do rynków lokalnych i regionalnych. Kolejnym rynkiem usług, na którym obserwuje się stopniową koncentrację, jest rynek usług badawczo-rozwojowych, gdzie pięć największych firm (A.C Nielsen, I.M.S. International, Pergamon/AGB Research Inc., G.F.K. Group i Research International) realizuje około 37% całych obrotów tego sektora w Europie. Poczynając od początku lat 90. obserwuje się również międzynarodową ekspansję firm prawniczych. Firmy te są jednak zdecydowanie mniejsze niż w innych sektorach usług serwisowych (w UE do największych należą: Clifford Chance, Loyens and Volkmaars, Freshfield, Allen and Overy i Mc. Canna and Lo). (Piasecki i in., 1998).

dyty komercyjne, kredyty długoterminowe, pożyczki oraz przepływ kapitału między osobami fizycznymi. Częściową liberalizacją objęto inwestycje w nieruchomości, transakcje papierami wartościowymi oraz dopuszczenie papierów wartościowych do krajowych i zagranicznych rynków kapitałowych. Do końca 1997 r. zapewniono pełną swobodę w zakresie zawierania transakcji w obrocie bieżącym z zagranicą i dokonywania związanych z tym płatności oraz dopuszczono, z pewnymi tylko ograniczeniami, przepływ kapitału średnio- i długoterminowego. Daleko idącej reglamentacji poddano natomiast przepływ kapitału krótkoterminowego. Ograniczenia w przepływie kapitału dotyczyły głównie:

- w odniesieniu do osób krajowych – transferu za granicę walut obcych w celu nabycia innych niż papiery wartościowe instrumentów zagranicznego rynku pieniężnego oraz posiadania przez krajowe podmioty rachunków w bankach za granicą związanych z bieżącą działalnością;
- dopuszczania krajowych papierów wartościowych krótkoterminowych do zagranicznego rynku pieniężnego;
- transferu należności osób zagranicznych uzyskanych ze sprzedaży na krajowym rynku pieniężnym papierów wartościowych i innych instrumentów;
- lokowania środków pieniężnych przez osoby krajowe w bankach za granicą i przez osoby zagraniczne w bankach w kraju;
- udzielania i zaciągania kredytów i pożyczek krótkoterminowych (poniżej jednego roku), nie związanych z: inwestycjami bezpośrednimi, obrotem towarami, prawami na dobrach niematerialnych, świadczeniem usług, przepływem osobistego kapitału.

Jednak obowiązująca od stycznia 1998 r. nowa ustawa Prawo dewizowe przygotowała odpowiednie warunki dla dokonania w 1999 r. (termin ten wynika z Oświadczenia Rządu Rzeczypospolitej Polskiej, dotyczącego przyjęcia przez Rzeczpospolitą Polską zobowiązań wynikających z członkostwa w Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) zasadniczej liberalizacji przepływu kapitału, obejmującej głównie przepływ kapitału krótkoterminowego.

Dzięki liberalizacji przepływu kapitału kraje UE stały się jednym z głównych źródeł dopływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do polskiej gospodarki. Według danych na koniec 1998 r.

zagraniczne firmy zainwestowały w Polsce łącznie 30,7 mld USD (z tego 10 mld USD w samym 1998 r.), z czego 16,1 mld USD przypało na kraje UE. Spośród krajów UE największy kapitał zainwestowały Niemcy (5,1 mld USD), Francja (2,3 mld USD), Włochy (2 mld USD), Wielka Brytania (1,9 mld USD) i Holandia (1,8 mld USD). Dalsze plany inwestycyjne krajów UE opiewają na kwotę 6 mld USD (Obroty handlowe między Polską a UE, <http://www.cup.gov.pl>, 1999).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne koncentrują się najczęściej w przemyśle spożywczym i elektromaszynowym²⁸. I tak np. w okresie 1994–96 BIZ w sektorze spożywczym wzrosły 3,5-krotnie, z 722,3 mln USD w 1994 roku do 2535,3 mln USD w 1996 roku. Dla porównania, w przemyśle lekkim (w tym w sektorze odzieżowym) BIZ były znacznie niższe i wzrosły z 159,7 mln USD w 1994 roku do 301,2 mln USD w 1996 roku (wzrost blisko 2-krotny), (Paradysz, 1997). Różnice te jeszcze bardziej podkreśla udział BIZ dokonanych w każdym z analizowanych sektorów. W przypadku sektora spożywczego udział BIZ wzrósł z 16,4% w 1994 roku do 21,1% w 1996 roku, natomiast w przypadku sektora odzieżowego udział ten zmalał z 3,6% w 1994 roku do 2,5% w 1996 roku. Sektor spożywczy dominował również w nakładach kapitału zagranicznego poniesionych na inwestycje bezpośrednie, absorbując w latach 1992–1996 (w rachunku narastającym) 1/4 dokonanych nakładów. Przy czym należy zauważyć, że i w sektorze spożywczym kapitał zagraniczny lokowany jest bardzo selektywnie, koncentrując się przede wszystkim w produkcji napojów, produkcji pozostałych artykułów spożywczych, przetwórstwie owoców i warzyw oraz produkcji artykułów mleczarskich²⁹.

W przyszłości do branż atrakcyjnych dla kapitału zagranicznego mogą należeć m.in.:

- Nadal przemysł spożywczy – ze względu na:
 - a) cechy produktu i koszty transportu;

²⁸ Dotyczy największych inwestorów, inwestujących co najmniej 1 mln USD.

²⁹ Por. też: E. Mączyńska, M. Zawadzki, Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w Polsce, w: *Master of Business Administration* Nr 4/1998, Numer specjalny: Raport o zarządzaniu. III edycja: Polskie przedsiębiorstwa i menedżerowie wobec wyzwań integracji z Unią Europejską.

- b) wielkość rynku wewnętrznego (Polska z blisko 40 mln mieszkańców jest największym rynkiem w Europie Wschodniej (większym niż Czechy, Słowacja i Węgry razem – ok. 25 mln mieszkańców);
 - c) utrzymanie wzrostu gospodarczego, co skutkuje większymi dochodami (oblicza się, że przyrost dochodów o 1 zł pociąga za sobą wzrost wydatków na żywność o 50 gr);
 - d) stopień prywatyzacji (przemysł spożywczy jest w większości sprywatyzowany; firmy państwowe stanowią 12% ogółu firm, a ich udział w sprzedaży wynosi ok. 15%);
 - e) małą koncentrację produkcji (ok. 30% produkcji żywności pochodzi z 10 największych przedsiębiorstw);
 - f) szybko rosnący popyt, zwłaszcza na soki i napoje, w tym na piwo;
 - g) dobrą bazę surowcową dla przetwórstwa. Najbardziej atrakcyjne dla inwestorów branże to: przetwórstwo owoców i warzyw, napoje, przemysł cukierniczy, rybny oraz produkcja pasz; mniej atrakcyjne to: mięsny i mleczarski oraz produkcja, przemiał zbóż i skrobi.
- Przemysł wyrobów elektronicznych – ze względu na wielkość rynku. Do najbardziej atrakcyjnych branż należą: sprzęt komputerowy, telefonii przewodowej i bezprzewodowej, przemysł odtwarzaczy rtv, taśm, dysków, głośników samochodowych, aparatury pomiarowo-kontrolnej, zwłaszcza produkcja mierników energii, gazu, wody i ciepła oraz przemysł podzespołów i elementów.
 - Przemysł elektrotechniczny – ze względu na wysoki popyt krajowy, dogodne źródła zaopatrzenia oraz wysoką rentowność. Atrakcyjne są zwłaszcza: sprzęt oświetleniowy, aparatura rozdzielcza i kontrolna energii elektrycznej oraz kable i przewody.
 - Przemysł obrabiarkowy – ze względu na duży i szybko rosnący rynek (popyt, w ok. 60% zaspokajany przez import, przekracza w Polsce 450 mln USD i rośnie średniorocznie o ok. 20%), wysoko kwalifikowaną kadrę oraz niskie koszty pracy. Do słabych stron tego sektora należą: stosunkowo niski stopień prywatyzacji; duży stopień zużycia majątku produkcyjnego firm, przestarzałe technologie oraz słabe wyniki ekonomiczne.

- Przemysł opakowań. Mimo znaczących inwestycji w tym sektorze (oprócz opakowań drewnianych) jest on nadal atrakcyjny dla inwestorów, za czym przemawiają: szybko rosnący rynek odbiorców opakowań, znaczny import, szybki rozwój gospodarczy, a także możliwość eksportu na rynki Europy Środkowej i Wschodniej. Szczególnie atrakcyjne są branże: opakowań z papieru i tektury, szklanych, z tworzyw sztucznych i opakowań metalowych.
- Przemysł drzewny, zwłaszcza produkcja płyt drewnopochodnych i stolarki budowlanej.
- Przemysł tekstylny, zwłaszcza produkcja tkanin odzieżowych i dekoracyjnych, w tym obiciowych dla przemysłu motoryzacyjnego. Powody atrakcyjności, to: niskie koszty robocizny, dostępność wykwalifikowanej kadry, wysoka efektywność inwestycji, szczególnie w fazie wykańczania tkanin³⁰ (Kowalik, 1998).

Od 1995 r. zauważa się również skokowy wzrost BIZ w handlu. Udział przedsiębiorstw zagranicznych w handlu dotyczy przede wszystkim:

- modernizacji hurtu tradycyjnego poprzez wyodrębnienie hurtowni regionalnych (o szerokim profilu asortymentowym) i wyspecjalizowanych, z silnymi centrami dystrybucyjnymi i usług logistycznych;
- tworzenia sieci magazynów *cash and carry*, w tym hipermarketów hurtowych;
- budowy ośrodków magazynowych wykorzystujących doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych, zwłaszcza Niemiec i USA;
- unowocześnienia magazynowania, przemieszczania i przesyłki towarów poprzez mechanizację i automatyzację czynności składowo-transportowych, standaryzację jednostek ładunkowych oraz wykorzystanie informatyki do sterowania dystrybucją (Maleszyk, 1999).

³⁰ Analiza atrakcyjności i konkurencyjności branż dokonana przez Center for Social and Economic Research, uwzględniająca takie kryteria, jak m.in.: warunki popytowe i podażowe, nasycenie rynku produktami, możliwości sprzedaży, dostępność i koszty siły roboczej, zapotrzebowanie na kapitał, stan koncentracji produkcji, zaawansowanie prywatyzacji w branży.

Także w krajach UE jednym z efektów zacieśnienia integracji był w latach 90. wzrost inwestycji zagranicznych w handlu detalicznym i w dystrybucji. Inwestycje te angażowały głównie duże firmy, jednak u wielu krajowych MSP mogły wywołać efekt uderzenia. Z jednej strony bowiem tworzyły one szanse zaopatrzeniowe, ale tylko dla tych MSP, które chciały i były w stanie dotrzymać standardów jakości. Z drugiej strony mniej aktywne MSP mogły doświadczyć zmniejszonego popytu na swoje produkty/usługi, gdyż tradycyjne punkty sprzedaży detalicznej traciły swoją konkurencyjność. Na podstawie tych doświadczeń można oczekiwać, że i w polskiej gospodarce będziemy obserwować rosnącą – w miarę postępu integracji z UE – koncentrację w handlu detalicznym i zbycie. Wiodącą rolę będą więc odgrywać duże, zagraniczne przedsiębiorstwa. Dlatego jednym z istotnych elementów polityki przedakcesyjnej powinno być eliminowanie barier utrudniających MSP osiągnięcie unijnych standardów jakości i bezpieczeństwa.

Wydaje się jednak, że miejscem koncentracji kapitału zagranicznego są głównie duże firmy³¹. Jak bowiem wynika z badań, kapitał zagraniczny zaangażowany był tylko w 9% ankietowanych MSP. Udział kapitału zagranicznego w tych firmach wahał się od 20% do 66%, osiągając średnią wartość 41% (mediana 40%). Firmy z udziałem kapitału zagranicznego nieco częściej można było spotkać w sektorze odzieżowym (stanowiły 12% wszystkich firm sektora odzieżowego) niż w sektorze spożywczym (gdzie stanowiły one 6% wszystkich firm spożywczych) (Piasecki, Rogut, 1999).

Jednocześnie można przypuszczać, że przede wszystkim firmy duże będą najbardziej zainteresowane inwestowaniem poza granicami swego kraju, na co mogą wskazywać chociażby wstępne badania wschodnioeuropejskiej orientacji niemieckich przedsiębiorców (Szromnik, 1993).

Swobodny przepływ osób jest, zgodnie z ideą Rynku Wewnętrznego, prawem podstawowym i niezależnym od ekonomicznych celów określonej jednostki korzystającej ze swobody przemieszczania. Zależy jednak od odpowiedniego prawodawstwa pochodnego. Przepisy te są podzielone na uregulowania dotyczące

³¹ Z danych PAIZ wynika, że na ogólną kwotę 30,7 mld USD BIZ w Polsce 89% obejmuje inwestycje powyżej 1 mln USD, dokonane przez 714 inwestorów (Pawłowicz, 1999).

funkcjonowania rynków pracy, zapobiegające zakłóceniom konkurencji oraz ustanawiające warunki dostępu obywateli innych państw członkowskich, zapewnienia pracownikom pakietu praw socjalnych. Część prawodawstwa dotyczącego swobodnego przepływu osób jest ściśle związana ze swobodą świadczenia usług.

Z ekonomicznego punktu widzenia najistotniejszy jest swobodny przepływ pracowników. W trakcie negocjowania Układu Europejskiego strona polska dążyła do zapewnienia pełnej swobody zatrudniania polskich pracowników na terenie Wspólnoty. Ze względu na sytuację na rynku pracy w samej UE (wzrost bezrobocia) i duży potencjał emigracyjny Polski, celu tego nie udało się jednak zrealizować. Przepływ siły roboczej został poddany bardzo ostrożnej regulacji, mającej uwzględnić sytuację i uwarunkowania istniejące w każdym z państw członkowskich. Wyjątkiem była tutaj zgoda na czasowe zatrudnianie personelu kluczowego (art. 52 Układu Europejskiego). Rozwiązanie istniejących problemów wymaga intensywnych prac w średniej perspektywie. Dla zapewnienia swobody tego przepływu istotne znaczenie ma wzajemne uznawanie dyplomów i kwalifikacji, a w tym zakresie odpowiednie postanowienia *acquis communautaire* przyjęto jedynie częściowo i formalnie. Ministerstwa i organy publiczne podejmują właściwe starania dotyczące wielu zawodów, ale ich wysiłki wymagają wzmocnienia. Pełna zgodność w dziedzinie wzajemnego uznawania dyplomów i kwalifikacji powinna zostać osiągnięta w średniej perspektywie. Sprawnie przebiega natomiast integracja ze stowarzyszeniami zawodowymi UE.

Rozdział 3.

Ekonomiczne efekty integracji

3.1. Ekonomiczne efekty integracji

Urzeczywistnienie idei Rynku Wewnętrznego wywołuje efekty opisywane w literaturze jako efekty statyczne i dynamiczne oraz specyficzne efekty dostosowawcze.

Krótko- i średnioterminowe **efekty statyczne** wynikają ze zmian relacji cenowych, powstających w wyniku eliminacji barier taryfowych i pozataryfowych³². Do efektów tych należą: efekt przesunięcia handlu i efekt kreacji handlu.

Efekt przesunięcia handlu polega na zastępowaniu towarów pochodzących z krajów trzecich towarami pochodzącymi z krajów tworzących ugrupowanie i jest rezultatem nieprzyznania preferencji (obniżek lub zniesienia ceł) partnerom spoza ugrupowania. Różnica w wysokości obciążenia celnego obniża konkurencyjność towarów pochodzących z krajów trzecich i tym samym pogarsza warunki ich dostępu do rynków krajów wchodzących w skład ugrupowania. Z tymi efektami związany jest efekt cenowy, odnoszący się do zmiany poziomu i relacji cen, oraz efekt w zakresie bilansu handlowego³³. Pojawiające się w ten sposób określone oszczędności tworzą nowe strumienie handlu między krajami tworzącymi ugrupowanie integracyjne (efekt kreacji handlu), sprzyjając poprawie efektywności produkcji zgodnie z układem przewag komparatywnych (efekt produkcyjny) i zwiększając możliwości konsumpcyjne (efekt konsumpcyjny). Do efektów statycznych należy także efekt asymetrii przyjętej w postanowieniach Układu Europejskiego (jak jednak

³² Bariery pozataryfowe będą szerzej omówione w dalszej części rozdziału.

³³ Jak się okazuje, liberalizacja handlu przyniosła Polsce wysokie deficyty bilansu handlowego, co związane jest z: a) relatywnie wysoką elastycznością dochodową popytu na import w kraju przechodzącym transformację; b) realizacją popytu odłożonego z okresu monopolu handlu zagranicznego; c) realizacją wzrostu gospodarczego typu import-led, związanego z poważnym importowym zaopatrzeniem w dobra kapitałowe i materiały (Orłowski, 1997).

wynika z badań, marża preferencji osiągnięta przez Polskę dzięki tej asymetrii była niewielka) (Handel towarowy w warunkach integracji Polski z Unią Europejską, 1997).

Wyżej opisane efekty należą do stosunkowo najlepiej zbadanych empirycznie. Wpływają one na wielkość produkcji wewnątrz ugrupowania integracyjnego, jakim jest unijny Rynek Wewnętrzny, i wielkość wymiany handlowej³⁴ oraz – poprzez korzyści skali – mogą prowadzić do wzrostu efektywności (El-Agraa, 1990). Ten ostatni efekt nosi w literaturze przedmiotu nazwę efektu alokacji, w myśl którego oczekuje się, że związana z programem Rynku Wewnętrznego eliminacja barier polepszy – poprzez pełniejsze wykorzystanie przewag komparatywnych i specjalizację – alokację zasobów. Jednocześnie oczekuje się, że Rynek Wewnętrzny poprawi – poprzez racjonalizację produkcji, powiązaną z pełniejszym wykorzystaniem korzyści skali – efektywność wielu przemysłów.

Dotychczasowe analizy ekonomicznych skutków Rynku Wewnętrznego koncentrowały się przede wszystkim właśnie na efekcie alokacji, podkreślając:

- Na poziomie zakładów i przedsiębiorstw – wzrost efektywności, jako konsekwencję korzyści skali związanych z Rynkiem Wewnętrznym.

³⁴ Z badań prowadzonych w Instytucie Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego wynika, że w przypadku polskich eksporterów największe znaczenie wśród skutków liberalizacji miał, jak do tej pory, efekt kreacji. Trzeba jednak zdawać sobie sprawę z tego, że efekty te nie są łatwe do kwantyfikacji, a dane ilościowe kształtowane są także pod wpływem koniunktury gospodarczej i transformacji gospodarki. Szerzej na ten temat, patrz: E. Synowiec, Liberalizacja handlu między Polską a UE na mocy Układu Europejskiego, w: E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec (red.), Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997. Szacunki efektu kreacji i substytucji handlu wyrobami przemysłowymi patrz: K. Marczewski, Szacunek efektów kreacji i substytucji handlu wyrobami przemysłowymi wynikających z przyjęcia wspólnej taryfy celnej Unii Europejskiej, w: E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej taryfy celnej Unii Europejskiej. Problemy Handlu Zagranicznego Nr 21, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1999. Występowanie tych efektów stwierdzono także na terenie UE, patrz: The 1996 Single Market Review. Background information for the report to the Council and European Parliament, Commission of the European Communities, 1996, maszynopis.

- Na poziomie gospodarki – istnienie konkurencji. Korzyści skali pobudzają procesy koncentracji produkcji. Wśród aktualnych członków UE istnieje zgoda co do tego, że w większości sektorów dynamicznych rosnąca integracja rynków działa zdecydowanie na korzyść dużych firm (Amin, 1992). W związku z tym potencjalne skutki Rynku Wewnętrznego są zależne od wpływu tego rynku na poziom konkurencji. Dlatego eliminacji barier przepływu towarów i usług powinno towarzyszyć stworzenie silnych „prokonkurencyjnych” efektów, implikujące potrzebę zdecydowanej polityki antymonopolowej. Dopiero bowiem w warunkach konkurencji niższe koszty produkcji i płynące z Rynku Wewnętrznego wzrost efektywności przekładają się na niższe ceny konsumpcyjne.

Oczywiście, możliwy do osiągnięcia wzrost efektywności (jako efekt Rynku Wewnętrznego) wymaga realokacji zasobów: a) w ramach Rynku Wewnętrznego; b) w ramach i między firmami; c) w ramach i między przemysłami; d) w ramach i między regionami lub uczestnikami Rynku Wewnętrznego. Tego typu realokacja może pociągać za sobą mniejsze lub większe koszty dostosowania, w tym także wzrost bezrobocia, przynajmniej w krótkim okresie. „Rynek Wewnętrzny jest średniookresową terapią; potrzebuje czasu na silne zarysowanie się korzyści, wymaga także cierpliwości i politycznej determinacji zapobiegającej zmianie kursu” (Cyt. za: The 1996 Single Market Review, 1996, s. 76).

Rozważając efekty liberalizacji handlu, trzeba jednak pamiętać i o tym, że oddziaływanie Rynku Wewnętrznego na poziom i kierunki obrotów towarowych jest kompleksowe. Teoretycznie liberalizacja handlu powinna prowadzić do większej specjalizacji poszczególnych krajów, wynikającej z ich przewag komparatywnych. W tym przypadku efektem powinien być wzrost strumienia obrotów międzygałęziowych, w ramach których przedmiotem handlu międzynarodowego byłyby produkty tych sektorów, które są w danym kraju najbardziej efektywne³⁵. Jeśli jednak uwzględnić dodatkowo korzyści skali, niedoskonałą konkurencję i zróżnicowanie produktów, liberalizacja handlu może stymulować wzrost strumieni obrotów wewnątrzgałęziowych.

³⁵ Ilustracją takiego trendu może być przemieszczanie produkcji odzieżowej; obserwuje się, że przemysł odzieżowy wycofuje się z krajów o wysokich kosztach pracy, wysokiej technologii i wyżej wykwalifikowanej sile roboczej.

wych, dynamizując równocześnie import i eksport podobnych produktów przepływających między poszczególnymi krajami.

Średnio- i długookresowe **efekty dynamiczne** przejawiają się w zmianach PKB, będących wynikiem:

- wzrostu – w efekcie integracji – wielkości rynku, dzięki czemu zarówno pojedyncze firmy, jak i całe przemysły działające wcześniej na poziomie poniżej optimum zdolności produkcyjnych mogą osiągać korzyści skali³⁶;
- zewnętrznych wobec firm i przemysłów czynników ekonomicznych, mogących wywierać presję na obniżkę kosztów specyficznych i ogólnych;
- efektu polaryzacji, powodującego skumulowanie pozytywnych efektów integracji w niektórych krajach (regionach);³⁷
- wpływu na wielkość i lokalizację inwestycji rzeczowych;
- zmian efektywności ekonomicznej i sprawności transakcji handlowych w efekcie rozszerzonej konkurencji i zmian w niepewności (El-Agraa, 1990).

Efektom wzrostu PKB jest przede wszystkim przyspieszenie wzrostu gospodarczego i wzrost dobrobytu społecznego, osiągnane poprzez zwiększoną akumulację czynników produkcji³⁸ (efekt akumulacji) oraz przemieszczenia działalności produkcyjnej między poszczególnymi uczestnikami Rynku Wewnętrznego³⁹ (efekt lokalizacji). W tym ostatnim przypadku szczególne znaczenie mają bez-

³⁶ Dwa podstawowe kanały osiągnięcia wzrostu efektywności i konkurencyjności gospodarki w momencie integracji, jakimi są korzyści skali i wzrost konkurencji, są przedmiotem prezentacji krytycznej zawartej w publikacji: 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.

³⁷ Por. też: W.M. Orłowski, Droga do Europy. Makroekonomia wstępowania do Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998; L. Tsoukalis, Nowa ekonomia europejska, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998.

³⁸ Generowanie dodatkowych inwestycji i stymulowanie wzrostu w średnim okresie oraz wzrost produktywności nowych nakładów i stymulowanie wzrostu w dłuższym okresie.

³⁹ Zachętą do tego typu decyzji może być m.in. dostęp do zasobów surowcowych, koszty produkcji, jakość siły roboczej itd. Z punktu widzenia całego ugrupowania integracyjnego procesy te – poprzez optymalizację alokacji pracy i kapitału – pozwalają osiągnąć dodatkowe korzyści ekonomiczne.

pośrednie inwestycje zagraniczne⁴⁰ (BIZ), podnoszące poziom dobrobytu w zagregowanym okresie, i to zarówno w kraju pochodzenia, jak i przeznaczenia inwestycji. Zwłaszcza w przypadku krajów transformujących się BIZ, potencjalnie przynosząc ze sobą nowe produkty i technologie oraz metody zarządzania, przyczyniają się do restrukturyzacji przemysłów, podniesienia jakości produkcji w gałęziach kluczowych dla rozwoju oraz do wzrostu międzynarodowej konkurencyjności zarówno indywidualnych firm, jak i całych przemysłów. Przyjmuje się, że eliminacja fragmentacji rynków oraz omówione wcześniej efekty dynamiczne wpłyną na relatywny (w porównaniu z obrotami handlowymi) wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tych krajów w łonie ugrupowania, które dzięki Rynkowi Wewnętrznemu wzmocniły swoje przewagi lokalizacyjne (The 1996 Single Market Review, 1996). Wystąpienie tych efektów nie musi, w krótszym okresie, oznaczać poprawy sytuacji wszystkich podmiotów gospodarczych, grup społecznych czy regionów. Wprost przeciwnie, może nawet spowodować przejściowe pogorszenie sytuacji krajowych producentów.

Krótko-, średnio- i długookresowe **specyficzne efekty dostosowawcze** obejmują np. poprawę jakości środowiska naturalnego, poprawę warunków pracy, podniesienie jakości oferty rynkowej, zmianę struktury gospodarczej i długookresowej efektywności alokacji czynników wytwórczych itd. Łączą one w sobie zarówno efekty właściwe samemu procesowi transformacji,⁴¹ jak i efekty wynikające z przysto-

⁴⁰ BIZ są definiowane jako inwestycje dokonywane w celu uzyskania stałego udziału w przedsiębiorstwie działającym w gospodarce innej niż inwestora przez podjęcie działalności gospodarczej lub zdobycie efektywnego wpływu na zarządzanie nim. Zagranicznym inwestorem w tym rozumieniu jest inwestor, który posiada powyżej 10% (czasami 20%) wartości akcji. Trzeba jednak pamiętać, że w definicjach BIZ przyjętych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy, OECD oraz poszczególne kraje mogą występować różnice (Liberska, 1997).

⁴¹ Na początku transformacji gospodarka polska należała, z punktu widzenia struktury gospodarczej, do gospodarek źle rozwiniętych, charakteryzujących się rozległymi i głębokimi dysproporcjami zarówno w sferze funkcjonowania potencjału wytwórczego i jego reprodukcji, jak i w sferze tworzenia PKB. Egzemplifikacją skali tych dysproporcji są m.in.: a) nadmierny udział przemysłu w tworzeniu PKB; b) dysproporcje struktury działowo-gałęziowej z przerośniętym przemysłem, zwłaszcza ciężkim i niedorozwiniętymi usługami, powodujące w efekcie niedopasowanie potencjału wytwórczego do efektywnego popytu; c) niska

sowywania się do wymogów akcesyjnych, związanych z przyszłym członkostwem w UE. Efekty takie nie występowały we wcześniejszych procesach rozszerzania UE ze względu albo na niższy stopień zaawansowania integracji gospodarczej UE w momencie przyjmowania nowych członków, albo na wyższy stopień rozwoju społeczno-gospodarczego krajów przystępujących do UE.

Jak z tego wynika, istnieje wiele różnorodnych kanałów przeniesienia korzyści integracji do polskich przedsiębiorstw. Do szczególnie istotnych należą:

- długookresowe podniesienie tempa wzrostu gospodarczego i radykalne zmniejszenie luki rozwojowej, jaka dzieli Polskę od wielu członków UE;
- poprawa jakości makrootoczenia (zwiększenie stabilności makrootoczenia, w jakim prowadzona jest działalność gospodarcza);
- zmniejszenie ryzyka kursowego i inwestycyjnego – w momencie przystąpienia do Unii Walutowej;
- wzrost atrakcyjności inwestycyjnej i w efekcie – wzrost unijnych i pozaunijnych inwestycji zagranicznych;

otwartość gospodarki na kontakty handlowe z krajami spoza b. RWPG. W efekcie polska gospodarka należała do gospodarek nieefektywnych, charakteryzujących się: a) wysoką koncentracją organizacyjną przemysłu przetwórczego; b) chronicznymi i powszechnymi niedoborami, zwłaszcza w obrocie zaopatrzeniowym; c) brakiem swobody wejścia i wyjścia; d) preferencjami dla inwestycji rozwojowych kosztem inwestycji modernizacyjnych; e) powszechnym protekcjonizmem wraz z priorytetem dla produkcji antyimportowej; f) priorytetem dla sfery materialnej kosztem usług niematerialnych; g) zniekształceniami szeroko pojętych cen (realnie ujemnej stopy procentowej, dotacji, przewartościowanego kursu waluty krajowej, usztywnionych stawek płac, cen produktów i marż); h) przetargowo-uznaniowym charakterem mechanizmu nakazowo-rozdziałowego kształtowania przydziałów materiałowych, przydziałów dewiz oraz nakładów inwestycyjnych; i) priorytetami polityczno-militarnymi w ramach RWPG i Układu Warszawskiego. Kłopoty strukturalne pogłębiał system edukacji, nastawiony na kształcenie specjalistów w zawodach odpowiadających strukturze gospodarki socjalistycznej silnie zdominowanej przez przemysł. Brak było specjalistów w wielu zawodach typowych dla gospodarki rynkowej, a więc w pierwszym rzędzie specjalistów wykonujących usługi (finanse, ubezpieczenia), specjalistów z zakresu marketingu i urzędników różnych szczebli administracji terenowej i centralnej. System ten umożliwiał jednak ogólne kształcenie znacznej części społeczeństwa, co dawało szansę późniejszej szybkiej edukacji specjalistycznej.

- zwiększenie efektywności alokacji zasobów (swoboda przemieszczania środków produkcji);
- wzrost wymiany handlowej, zwłaszcza wzrost eksportu (poprawa *terms of trade* i zmiany salda wymiany handlowej);
- korzyści skali (wzrost rynku, stymulowanie eksportu wewnątrz- i pozaunijnego, zwiększenie skali produkcji);
- spadek kosztów transakcyjnych oraz spadek czaso- i kapitałochłonności transportu (eliminacja taryfowych i pozataryfowych barier handlu);
- spadek kosztów zaopatrzenia (zmiany źródeł zaopatrzenia na rzecz krajów, w których ceny są niższe);
- spadek określonych kosztów dostosowania, związanych z różnorodnością prawnych (w tym podatkowych) ram prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce w UE;
- potencjalna poprawa efektywności ochrony przedsiębiorstw przed nadużywaniem siły monopolistycznej i praktyk restrykcyjnych stosowanych przez duże przedsiębiorstwa (wprowadzenie unijnych zasad polityki konkurencji);
- podniesienie jakości i dostępności infrastruktury finansowo-biznesowej (zasada swobody świadczenia usług i zakładania przedsiębiorstw oraz swoboda przepływu kapitału);
- wzrost zdolności do poprawy konkurencyjności (włączenie w nurt europejskiej współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej);
- wzrost strumienia unijnych transferów finansowych.

W literaturze można spotkać się z poglądem, że niektóre z tych korzyści mogą być zakwalifikowane do tzw. naiwnych miar korzyści z integracji i mają znaczenie drugorzędne: a) mogą być traktowane jedynie jako narzędzia realizacji celu zasadniczego, jakim jest przyspieszenie wzrostu gospodarczego; b) nie są warunkami wystarczającymi dla korzyści wzrostowych; c) w pewnych sytuacjach ich wpływ może być nawet negatywny, zależnie od ogólnych warunkowań makroekonomicznych. Do takich naiwnych miar korzyści z integracji zalicza się np. transfery finansowe z UE (które mogą spełniać pozytywną rolę, lecz same w sobie nie gwarantują korzyści wzrostowych); poprawę *terms of trade* (będącą zjawiskiem korzystnym, mogącym jednak w pewnych warunkach prowadzić do trudno-

ści ekonomicznych znanych pod nazwą choroby holenderskiej⁴²); poprawę salda wymiany handlowej (skutki negatywnego salda wymiany handlowej zależą głównie od tego, czy transfer netto dóbr z zagranicy przeznaczony jest przede wszystkim na spożycie, czy na import dóbr kapitałowych); BIZ (napływ inwestycji zagranicznych stanowi dużą korzyść integracyjną, lecz napływ kapitału przewyższający zdolności absorpcyjne gospodarki może prowadzić do efektów przypominających chorobę holenderską); swobodę dostępu do rynku pracy UE (brak dowodów na to, że eksport pracy, owocujący następnie prywatnymi transferami z zagranicy może rzeczywiście silnie wpłynąć na wzrost gospodarczy) (Orłowski, 1998).

Omówione wyżej korzyści dotyczą wszystkich przedsiębiorstw. Dla MSP mają one jednak szczególne znaczenie, gdyż ich efektywność, sprawność i konkurencyjność w decydujący sposób kształtowane są przez naturę zewnętrznych uwarunkowań i umiejętność dostosowania się do nich. Jednak ograniczone zasoby wewnętrzne mogą przekładać się na mniejszą zdolność MSP do rozpoznania większości zmian w tym otoczeniu, znalezienia na nie odpowiedzi i uporania się z nimi. Dlatego dla MSP szczególnych korzyści należy upatrywać w działaniach wzmacniających te zasoby, w tym m.in. w:

- rozbudowie systemów logistycznych przedsiębiorstw, w wyniku „podłączenia” do sieci transeuropejskich, co wiąże się ze zdecydowanym obniżeniem kosztów transportu i możliwością dotarcia do większej liczby konsumentów (Nowaczek, 1997);
- korzyściach finansowych płynących z wyodrębnionych i strukturalnych funduszy pomocowych UE;
- zwiększeniu dostępu do kapitału ludzkiego;

⁴² Tzn. wystąpienia sytuacji, w której gwałtowna poprawa *terms of trade* lub inne wyraźne polepszenie warunków eksportu któregoś z sektorów gospodarki prowadzi do pogorszenia się bilansu handlowego. Zwiększony napływ dewiz tworzy presję na umocnienie waluty krajowej (aprecjacja). Aprecjacja obniża konkurencyjność produktów oferowanych przez inne sektory gospodarki i tym samym obniża ich eksport. Jednocześnie następuje relatywne potaniecie importu. Z drugiej strony, przy dostatecznie silnym wzroście eksportu sektora przeżywającego rozkwit, rosną dochody i popyt krajowy. W rezultacie, w wyniku gwałtownej poprawy warunków handlu jednego sektora, bilans handlowy całej gospodarki może ulec pogorszeniu (Orłowski, 1998).

- funkcjonowaniu Europejskiej Ekonomicznej Grupy Interesu, która – jako niezależny związek ekonomiczny – promuje współpracę konkurentów w zakresie wymiany informacji dotyczących rynku, cen, wymiany doświadczeń oraz realizacji wspólnych przedsięwzięć (Nowaczek, 1997);
- szerokim dostępem do informacji (ośrodki Euro-Info).

Dlatego szczególnie ważne jest stworzenie polskim MSP dostępu do zewnętrznego systemu pomocy, tj. do infrastruktury finansowej, doradczej i szkoleniowej, i to w zakresie oraz na poziomie porównywalnym z warunkami, z jakich korzystają ich odpowiednicy w krajach UE. Zwłaszcza kiedy uwzględnimy słabość, w porównaniu z większymi firmami, zasobów wewnętrznych tych firm.

Analizując możliwe korzyści integracji z UE, nie można zapominać o doświadczeniach UE, zwłaszcza jej południowych peryferii, z których wynika, że integracja kraju charakteryzującego się niższym poziomem rozwoju ekonomicznego (jakim właśnie jest Polska) przyczynia się do przyspieszenia jego rozwoju tylko wtedy, gdy zostaną spełnione określone warunki zarówno po stronie UE (pomoc ze strony Wspólnoty), jak i integrującego się kraju. W tym ostatnim przypadku chodzi zwłaszcza o racjonalną politykę gospodarczą, służącą postępowi technicznemu i organizacyjnemu oraz szybkiemu wzrostowi zasobów kapitału fizycznego i ludzkiego. Zgodnie bowiem z endogenicznymi modelami wzrostu są to podstawowe czynniki kształtujące tempo wzrostu gospodarczego⁴³. Wysoka jakość polityki gospodarczej, pozwalająca Polsce przyspieszyć wzrost gospodarczy i wejść na długookresową ścieżkę konwergencji gospodarczej⁴⁴ ma szczególne znaczenie dla MSP. Tworzy

⁴³ Wzrost gospodarczy bowiem nie jest dany z zewnątrz, lecz zależy wyłącznie od zdolności gospodarki do uczenia się poprzez zdobywanie doświadczenia. Właściwa polityka makroekonomiczna rządu, warunkująca szybki wzrost skumulowanego kapitału fizycznego, ludzkiego oraz kapitału wiedzy, jest gwarantem przyspieszenia tempa wzrostu. Niewłaściwa polityka może prowadzić do stagnacji bądź nawet regresu.

⁴⁴ Tzn. długookresową tendencję do zbliżania się poziomu rozwoju gospodarczego Polski do poziomu gospodarczego krajów UE. Miernikiem procesu konwergencji gospodarczej jest najczęściej zmniejszanie się dysproporcji w poziomie PKB *per capita*. Obok tak rozumianej konwergencji w problematyce integracji występuje dodatkowo pojęcie konwergencji makroekonomicznej, rozumianej

bowiem: a) nowe szanse rynkowe; b) warunki do wykorzystania korzyści skali i w efekcie – redukcji kosztów netto; c) zwiększone możliwości wykorzystania korzyści komparatywnych; d) zwiększony dynamizm i strumień innowacji procesowo-produktowych; e) szansę na poprawę efektywności działania w odpowiedzi na rosnącą konkurencję. Szanse te będą oczywiście zależne od roli, jaką MSP odgrywają w gospodarce jako całości i w jej poszczególnych obszarach. Bez względu jednak na rodzaj działalności, przekształcenie potencjalnych korzyści w rzeczywiste efekty będzie wymagać od MSP wykazania się krótko- i długookresową konkurencyjnością, równoznaczną zarówno ze zdolnością do korzystania z dobrodziejstw płynących z intensywnych międzynarodowych powiązań gospodarczych, jak i ze zdolnością konkretnych firm (produktów) do zdobycia przewagi nad innymi firmami (produktami) i – w konsekwencji – umiejętnością utrzymania, a nawet powiększania udziałów rynkowych (w tym wolumenu eksportu). Jest to równoznaczne ze stwierdzeniem, że dla części firm nie będących w stanie sprostać nowym wymogom, dwa podstawowe atuty Rynku Wewnętrznego, tj.: wzrost wewnętrznego rynku zbytu oraz wzrost konkurencji, okażą się nie szansą, lecz poważnym zagrożeniem.

3.2. Program Rynku Wewnętrznego a małe i średnie przedsiębiorstwa

Jak wcześniej wskazano, realizacja programu Rynku Wewnętrznego wykracza poza zniesienie formalnych przeszkód swobodnego przepływu towarów, usług, osób i kapitału. Zakłada bowiem zachowanie swobodnej i uczciwej konkurencji, gwarancję praw socjalnych, ochronę środowiska naturalnego. Przyjmuje się, że działania podejmowane w tych obszarach mają silny wpływ na

jako zgodne z postanowieniami Traktatu z Maastricht zbliżanie kluczowych zmiennych polityki monetarnej i fiskalnej oraz stóp inflacji w państwach zamierzających przystąpić do unii monetarnej (Orłowski, 1998). Szerzej na temat wpływu konwergencji gospodarczej na warunki rozwoju MSP, por. The European Observatory for SMEs, Third Annual Report 1995, European Network for SME Research, February 1995.

efektywność i skuteczność przedsiębiorstw, także mniejszych, oddziałując na nie albo bezpośrednio, albo pośrednio.

Oddziaływania bezpośrednie tworzą impulsy pojawiające się wraz z wprowadzaniem niezbędnych dostosowań przepisów prawa do zasad funkcjonowania Rynku Wewnętrznego. Wśród tych impulsów wymienia się przede wszystkim usunięcie pozataryfowych barier w działalności handlowej oraz zlikwidowanie innych ograniczeń, a wśród nich: liberalizację zamówień publicznych, zniesienie kontyngentów ilościowych importowanych produktów, zniesienie innych ograniczeń, wynikających ze specyfiki poszczególnych przemysłów (Buigues, Ilzkovitz, Lebrun, 1990).

Zniesienie pozataryfowych barier hamujących swobodny przepływ towarów, usług, osób i kapitału jest kluczowym elementem programu Rynku Wewnętrznego. Do barier tych należą bariery fizyczne, techniczne i fiskalne.

Barier fizyczne odnoszą się do tych utrudnień w przepływie towarów, które wynikają z istnienia kontroli granicznej. Uzasadnieniem istnienia takiej kontroli są przede wszystkim: a) istniejące nadal cła i ograniczenia ilościowe w handlu z krajami UE; b) obciążenia fiskalne importu i eksportu; c) różnice w standardach sanitarno-higienicznych, weterynaryjnych, fitosanitarnych itd.; d) w odniesieniu do transportu kołowego – wymóg posiadania licencji transportowych oraz dopełnienia standardów technicznych i bezpieczeństwa przewozu; e) względy statystyki publicznej. Eliminacja barier fizycznych oznacza redukcję kosztów bezpośrednich, do których należą koszty obsługi handlu zagranicznego, związane z: a) przygotowaniem niezbędnej dokumentacji (koszty wewnątrzadministracyjne; b) zatrudnieniem usług zewnętrznych usprawniających odprawy graniczne (agencje celne, doradztwo i pomoc przy kompletowaniu dokumentacji itd.); c) wydłużeniem czy opóźnieniem procedury kontrolnej (przestoje na granicy, dodatkowe koszty transportu i inwentaryzacji, koszty przetrzymywania środków transportu itd.). Do kosztów bezpośrednich należą także koszty ponoszone przez budżet, związane z materialnymi i kadrowymi potrzebami administracji celnej. Eliminacja barier fizycznych może oznaczać także redukcję kosztów pośrednich, związanych wcześniej (tj. w sytuacji utrzymywania barier fizycznych) z mniejszą presją na

krajowy rynek ze strony konkurencji zagranicznej (The Economics of 1992, 1988).

Szacuje się, że koszty istnienia barier fizycznych są szczególnie wysokie w przypadku MSP i mogą być nawet od 30% do 45% wyższe niż w przypadku dużych firm (Cecchini, 1992). Na znaczenie tego rodzaju bariery w warunkach polskich wskazują badania, z których wynika, że 25% eksporterów wśród przetwórczych MSP (do 100 zatrudnionych) „opóźnienia na granicy” uznało za ważną barierę hamującą wzrost sprzedaży na rynkach zagranicznych, a dalszych 30% eksporterów obwinięło o to „biurokrację” (Smallbone i in., 1998). Należy zatem oczekiwać, że zniesienie barier fizycznych przyniesie części polskich MSP znaczną korzyść.

Barierę techniczną wynikają z różnic w standardach produkcyjnych i procesowych, jakim te same towary podlegają w kraju eksportera i w kraju importera⁴⁵. Bariery techniczne są szczególnie istotne w działalności przetwórczej. Jak wynika z badań prowadzonych w UE, największe znaczenie mają one w handlu dobrami inwestycyjnymi, mniejsze – w handlu dobrami konsumpcyjnymi i najmniejsze – w handlu towarami zaopatrzeniowymi. Dokładniejszą ilustrację znaczenia barier technicznych w handlu niektórymi rodzajami produktów przetworzonych stanowi próba przełożenia siły barier technicznych na określoną liczbę punktów i uporządkowania 20 badanych rodzajów przemysłu w kolejności od najbardziej do najmniej dotkniętych działaniem tego typu utrudnień. Z otrzymanych w ten sposób rezultatów wynika, że do najbardziej dotkniętych przemysłów należą w kolejności: produkcja pojazdów mechanicznych, produkcja maszyn i urządzeń oraz aparatury elektrycznej, chemiczny, wyrobów z surowców niemetalicznych, produktów mineralnych, pozostałego sprzętu transportowego, spożywczy, tytoniowy, skórzany, instrumentów precyzyjnych i sprzętu me-

⁴⁵ W krajach UE np. istnieje ponad 100 000 różnych norm technicznych i standardów, a rozwój techniczno-technologiczny, wzrastające wymagania higieniczno-sanitarne oraz potrzeby ochrony konsumenta zwiększają liczbę tych regulacji z każdym kolejnym rokiem. Niektóre z tych standardów wynikają z tradycji, inne z osiągniętego już standardu życia społeczeństwa, jeszcze inne z chęci ochrony firm krajowych. Ocenia się, że obowiązek standaryzacji rozciąga się na 3/4 towarów stanowiących przedmiot handlu w obrotach wewnętrznych UE.

dycznego, artykułów metalowych, wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, mebli i wyrobów z drewna, maszyn biurowych i komputerów, produkcja tkanin, produkcja odzieży oraz futrzarstwo, przetworów ropy naftowej i pochodnych, działalność wydawnicza i poligraficzna, produkcja włókien syntetycznych (The Economics of 1992, 1988).

Zniesienie barier technicznych pozwala na redukcję kosztów ponoszonych dotychczas zarówno przez firmy, jak i administrację publiczną, i wreszcie przez konsumentów i podatników. W sytuacji istnienia barier technicznych koszty ponoszone przez firmy sprawdzają się przede wszystkim do: a) powielania kosztów prac badawczo-rozwojowych; b) spadku wydajności produkcji dostosowywanej do odmiennych wymagań poszczególnych krajów-importerów (rozwiązaniem tego problemu może być wprowadzenie systemów komputerowego wspomaganie produkcji); c) wzrostu kosztów inwentaryzowania i dystrybuowania produktów. Źródłem kosztów dla administracji publicznej jest powielanie nakładów na normalizację i certyfikację. W końcowym efekcie płacą za to konsumenci i podatnicy: a) bezpośrednio – ze względu na wyższe ceny i podatki; b) pośrednio – ze względu na obniżoną efektywność istniejących struktur przemysłowych.

Instrumentami likwidacji barier technicznych są: a) zasada wzajemnego uznawania legalnie sprzedawanych towarów; b) techniczna harmonizacja prawa; c) wprowadzenie mechanizmów zabezpieczających przed wznoszeniem nowych barier w handlu, takich jak procedurę dostarczania informacji w dziedzinie norm i regulacji technicznych (Dyrektywa 83/189).

W odniesieniu do technicznej harmonizacji i norm mają zastosowanie: a) podejście sektorowe, wykorzystujące szczegółowe dyrektywy określające techniczne specyfikacje dla określonych kategorii produktów, często w połączeniu z zasadami branżowymi dotyczącymi ogólnych zagadnień, wspólnych dla wszystkich kategorii; b) tzw. nowe podejście, w którym dyrektywy odnoszą się do dużych grup produktów i/lub do zagrożeń poziomych i ograniczają się do ustalenia zasadniczych wymagań w sprawach ogólnych, dotyczących bezpieczeństwa, zdrowia, ochrony środowiska naturalnego.

Dla MSP likwidacja barier technicznych może być zarówno zagrożeniem, jak i szansą. Zagrożeniem, gdyż – poza kosztami związanymi z niezbędnymi dostosowaniami – niektóre MSP, chronione dotychczas na rynku krajowym przez takie bariery, stają się bardziej wrażliwe na konkurencję zagraniczną, zwłaszcza ze strony większych firm, dysponujących większą możliwością wykorzystania pojawiających się korzyści skali. Realność takiego zagrożenia znajduje potwierdzenie w raporcie z działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego oraz przyszłego członkostwa RP w Unii Europejskiej, według stanu na koniec 1997 r. Wynika z niego np., że proces harmonizacji Polskich Norm z normami międzynarodowymi i europejskimi postępował dość powolnie i do wprowadzenia do norm krajowych pozostaje jeszcze 80% spośród ogólnej liczby ok. 4500 norm europejskich, wycofanie wszystkich sprzecznych z nimi dokumentów krajowych oraz wprowadzenie pozostałych 20% w ciągu roku od uzyskania członkostwa. Jednocześnie, jak się zaznacza: „Zbiór Polskich Norm powstawał w odmiennych od dzisiejszych warunkach. 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 normach wymagania dostosowane były do poziomu możliwego do osiągnięcia przez najsłabsze przedsiębiorstwa. Oznacza to konieczność zastąpienia wielu norm krajowych nowymi normami będącymi wprowadzeniami norm europejskich” (Raport z działań..., 1998). Szanse natomiast pojawiają się dla tych aktywnych MSP, które funkcjonują w wielu niszach rynkowych i przed którymi likwidacja barier technicznych otwiera nowe możliwości eksportowe.

Także liberalizacja przepisów regulujących funkcjonowanie rynku zamówień publicznych przynosi MSP zarówno zagrożenia, jak i szanse. Szanse wynikają oczywiście z nowych możliwości ekspansji, rodzących się w momencie pełnej liberalizacji rynku usług. Jak wynika z danych Urzędu Zamówień Publicznych, rynek zamówień publicznych w Polsce (mierzony wartością zamówień publicznych zamieszczaną w ogłoszeniach o przetargach) szybko rośnie. W 1996 r. wzrósł on w stosunku do 1995 r. o blisko 170%, a w 1997 r. o dalszych ponad 36%. Większość zamówień dotyczyła

robót budowlanych, na drugim miejscu znalazły się dostawy i na trzecim miejscu usługi. Ogólna kwota środków finansowych przeznaczona na zamówienia publiczne jest jednak znacznie niższa niż w krajach UE. Z danych szacunkowych wynika, że w 1995 r. (w pierwszym roku obowiązywania ustawy o zamówieniach publicznych) wynosiła ona około 3,0–3,7 mld ECU. Stanowiło to około 4,7% PKB. Jest to wskaźnik trzykrotnie niższy niż przeciętnie w krajach UE, a w porównaniu z Grecją blisko dwukrotnie niższy. W UE natomiast wartość zamówień publicznych wyniosła w 1994 r. około 673 mld ECU. Udział zamówień publicznych w PKB wyniósł w 1994 r. przeciętnie 11,2%–11,8% PKB, odchylając się znacznie in plus lub in minus w poszczególnych krajach. Kwoty te w ponad 2/3 pochodziły z budżetu centralnego i w 1/3 z budżetów lokalnych, i przeznaczone były przede wszystkim na budownictwo, energetykę, telekomunikację, transport, obronność, na wyposażenie biur, szkół i szpitali. Czyniło to z państwa największą firmę na rynku (Piasecki i in., 1998). Takie szanse mogą się również pojawić dla niektórych wysoko wyspecjalizowanych MSP oraz pewnej grupy firm zlokalizowanych w regionach wspieranych Funduszami Strukturalnymi lub w Euroregionach. Jednak polityka promująca niektóre regiony będzie bezspornie polityką antykonkurencyjną i w rezultacie takiej polityki liberalizacja rynku zamówień publicznych może przynieść MSP więcej zagrożeń niż szans (Smallbone, 1994). Zagrożenia te stają się o tyle realne, że MSP generalnie mają utrudniony dostęp do tego rynku, co wynika nie tyle z prawnych uregulowań, ile z określonych słabości zasobowych MSP, w tym zwłaszcza z bariery informacyjnej, kompetencyjnej i finansowej⁴⁶.

Bariery fiskalne wyrażają się w różnej wysokości i strukturze obciążeń podatkami pośrednimi w kraju eksportera i importera. Podatki te są elementami kosztu działalności gospodarczej i – jako takie – współkształtują konkurencyjność cenową produktów oferowanych przez firmy różnych krajów⁴⁷.

⁴⁶ Por. też: Piasecki i in., Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999.

⁴⁷ Tamże.

Usunięcie pozataryfowych barier handlu⁴⁸ jest impulsem do pojawienia się przedstawionych na schemacie 2.1 efektów pierwszego i drugiego stopnia oraz efektów długoterminowych (The European Observatory for SMEs: First Annual Report, 1993).

Efekty pierwszego stopnia są rezultatem wejścia w życie zasad swobodnego przepływu towarów, usług i czynników produkcji, oznaczającego zarówno np. zwiększenie dostępu do rynków przygranicznych czy zmniejszanie znaczenia różnic w działalności gospodarczej w różnych krajach, jak i zmiany w kosztach importu i eksportu (dóbr, usług, kapitału). Oczekuje się, że w średnim i długim okresie impuls integracyjny doprowadzi do spadku kosztów operacyjnych firm. Powinno się tak stać dlatego, że np. eliminacja procedur celnych i redukcja opóźnień na granicy obniży koszty wynagrodzeń, harmonizacja standardów technicznych obniży koszty dostosowania do wymogów różnych rynków, a potencjalne zwiększenie skali działania obniży koszty jednostkowe. Jednak: a) może się zdarzyć, że dotychczasowe bariery zostają zastąpione nowymi procedurami i mogą być częściowo przesunięte z urzędów celnych do innych organów administracji; b) nowe procedury unijne, będące wynikiem określonego kompromisu, mogą w niektórych przypadkach nawet zwiększyć, nie zaś zmniejszać, administracyjne obciążenia firm; c) w krótkim okresie firmy będą musiały ponieść dodatkowe koszty dostosowania do reguł Rynku Wewnętrznego i nowych

⁴⁸ Jedną z barier, która nadal wywiera wpływ na działalność gospodarczą w ramach Rynku Wewnętrznego, jest bariera fiskalna. Dzieje się tak dlatego, że: a) w zakresie podatków bezpośrednich UE nie osiągnęła – jak do tej pory – znacznych postępów w ich harmonizacji, choć „zgodnie z art. 100 Traktatu o WE Rada była upoważniona do wydania dyrektyw o ujednoczeniu ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych państw członkowskich, bezpośrednio wpływających na utworzenie lub funkcjonowanie wspólnego rynku. Wspomniany artykuł, potwierdzony następnie Jednolitym Aktem Europejskim, przewidywał jednak wymóg jednomyślności, wykluczający stosowanie zasady większościowej do opodatkowania. Stąd środki podejmowane przez Wspólnotę miały na względzie głównie usprawnienie współpracy pomiędzy narodowymi organami skarbowymi, nie zaś regulację samej materii podatkowej”; b) w zakresie podatków pośrednich osiągnięto daleko idącą harmonizację. Do 1992 roku ujednoczono wszystkie elementy konstrukcji podatku od towarów i usług (poza stawkami) oraz zasady poboru. Z końcem 1992 roku do zasad regulacji zostały włączone również stawki podatku (Piasecki i in., 1998).

procedur, co może mieć szczególnie negatywne skutki dla MSP; d) wejście na rozszerzony rynek europejski pociągnie za sobą zwiększony koszt zdobywania niezbędnych do obsługi tego rynku informacji.

Usunięcie barier pozataryfowych przekłada się w pierwszym rzędzie na: zmiany rynku, konkurencji, handlu w ramach Rynku Wewnętrznego. Do MSP zmiany tych parametrów transmitowane są dwoma kanałami: a) bezpośrednio, poprzez zwiększenie potencjalnego rynku, zwłaszcza dla firm zaangażowanych w eksport i handel przygraniczny; b) za pośrednictwem dużych firm (konkurentów MSP, ich dostawców lub odbiorców), zmieniających warunki działania na rynkach, na których operują MSP.

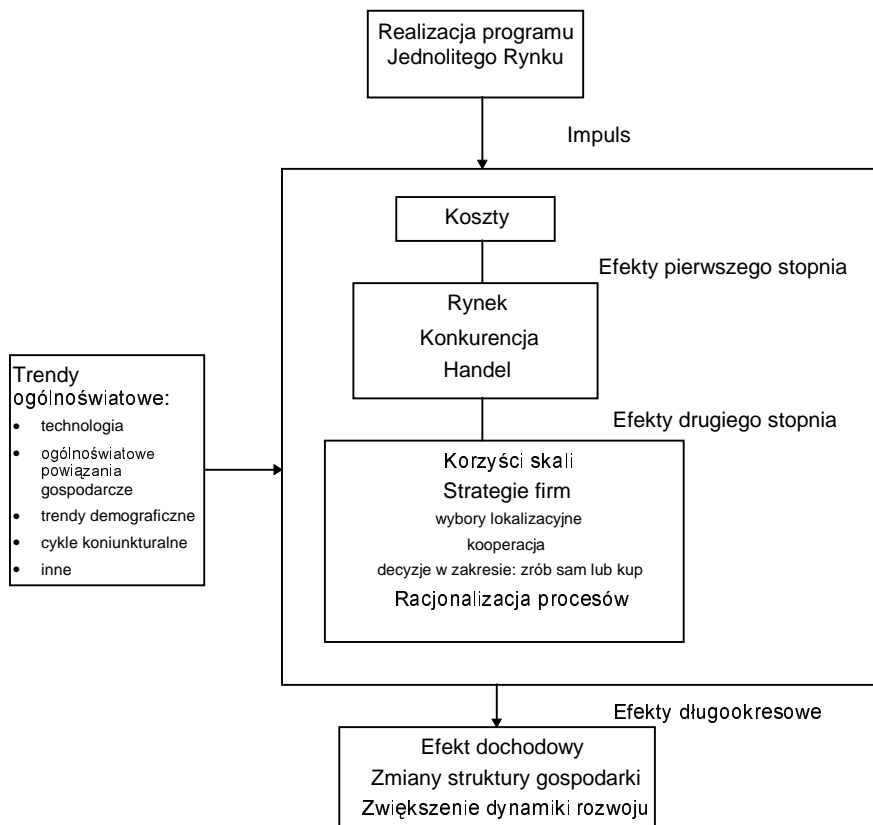
Zmiany wielkości rynku, zintensyfikowanie handlu wewnątrz Rynku Wewnętrznego i wzrost konkurencji są impulsami do pojawienia się **efektów drugiego stopnia**, do których należą: a) nowe standardy umożliwiające osiągnięcie skali minimalnej efektywności; b) nowe strategie (np. łączenie firm, przejęcia, kooperacja międzynarodowa itd.), pozwalające na adaptację do zmienionych warunków. Kierunek i charakter tych efektów są wypadkową impulsu tworzonych przez efekty krótkookresowe (redukcja kosztów i pojawienie się nowych możliwości); siły i słabości samych MSP oraz trendy globalne, takie jak: nowe technologie, światowy cykl koniunkturalny, ogólnoświatowe powiązania ekonomiczne (GATT, UE/USA/Japonia, aspiracje członkowskie państw Europy Środkowo-wschodniej itd.).

Do **efektów długoterminowych** należą dyskutowane wcześniej: a) dodatkowy wzrost ekonomiczny; b) zmiany struktury gospodarczej; c) wzrost dynamiki gospodarczej.

Oddziaływanie pośrednie wynika z samego istnienia Rynku Wewnętrznego, zmieniającego w zasadniczy sposób – jak to wynika z wcześniej zaprezentowanego materiału – zwłaszcza prawne i ekonomiczne warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Ten typ wpływu wiąże się także np. z rozbudową i rozszerzeniem oferty ze strony infrastruktury biznesowej (np. zwiększenie konkurencji na rynku usług finansowych, wzrost aktywności w oferowaniu różnych form kredytu dla MSP, pojawienie się nowych form stymulowania i zachęt do rozwoju działalności eksportowej itd.) oraz ze zmianą

zachowań samych przedsiębiorców (np. wzrost świadomości strategicznej orientacji, potrzeba uzyskania nowych przewag konkurencyjnych, rozbudzenie świadomości proaktywnych zachowań, zrodzenie się potrzeby szerszego skorzystania z usług konsultingowych itd., innymi słowy wzrost jakości zarządzania).

Schemat 2.1. MSP i efekty Rynku Wewnętrznego



Źródło: The European Observatory for SMEs: First Annual Report, Raport dla DG XXIII of the European Community, EIM 1993, s. 81.

3.3. Szanse i zagrożenia dla małych i średnich przedsiębiorstw jako efekt integracji

3.3.1. Szanse

Ocena szans jest – jak się wydaje – w znacznym stopniu związana z ogólnym kontekstem narodowym. Na znaczenie tego kontekstu wskazują doświadczenia UE, z których wynika, że Rynek Wewnętrzny powoduje odmienne implikacje na MSP działających w krajach mniej i słabiej rozwiniętych: a) przedsiębiorstwa w krajach wysoko rozwiniętych były w momencie integracji znacznie nowocześniejsze i w większym stopniu „europejskie” z punktu widzenia zarządzania; b) w przypadku krajów słabiej rozwiniętych proces integracji z Rynkiem Wewnętrznym wymagał albo głębszej restrukturyzacji i modernizacji tradycyjnych przemysłów i przedsiębiorstw, albo powstania i rozwoju nowych i nowoczesnych przemysłów wysokiej techniki; c) w przypadku MSP te różnice były szczególnie ostre, gdyż odzwierciedlały heterogeniczność i różnorodność ról, jakie MSP odgrywały w gospodarkach różnych krajów; d) różnice w otoczeniu MSP wpływały na ich konkurencyjność. Dlatego jedną z możliwości oceny szans stojących przed polskimi MSP jest przyjrzenie się doświadczeniom krajów UE w zakresie kształtowania się takich zasadniczych determinant aktywności ekonomicznej MSP, jak wzrost obrotów, zatrudnienia i eksportu.

Wzrost obrotów. Obserwacje zebrane na podstawie obszernego materiału empirycznego wskazały, że z szans tworzonych przez Rynek Wewnętrzny najwięcej skorzystały te przedsiębiorstwa, które wcześniej przygotowały strategie antycypujące jego powstanie. Do strategii tych należały zwłaszcza strategie oparte na jakości, nowych technologiach i usługach zorientowanych na klienta (The European Observatory for SMEs, 1997). W tych przedsiębiorstwach zaobserwowano wyraźny wzrost obrotów jako efekt działania w ramach Rynku Wewnętrznego. Natomiast te przedsiębiorstwa, które podejmowały strategie minimalizacji kosztów, pozostawały znacznie w tyle, jeśli chodzi o wzrost obrotów. Przenosząc te wyniki na grunt polskich MSP, można przyjąć, że barierą w pełnym wykorzystaniu pojawiających się szans mogą być aktualne słabe strony MSP,

zwłaszcza: a) nadmierne znaczenie przywiązywane do konkurencji cenowej; b) nacisk kładziony na relatywnie wysoki stopień uzależnienia od wąskiego rynku lokalnego; c) przestarzały park maszynowy i stare technologie; d) bardzo niska, w porównaniu z krajami UE, aktywność eksportowa polskich MSP; e) niski stopień powiązań kooperacyjnych z przedsiębiorstwami zagranicznymi (wyjątkiem jest przemysł odzieżowy, gdzie tego rodzaju powiązania są intensywne).

Wzrost eksportu. Ocenia się, że w przypadku 1/4 MSP ze Wspólnoty efektem Rynku Wewnętrznego był wzrost udziału eksportu w ogólnych obrotach firmy (The Observatory for SMEs, 1996). Na wzrost aktywności eksportowej wpływ miary zarówno wskazane 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, choć wyniki badań dowodzą, że dotyczyło to wyłącznie bardzo małych przedsiębiorstw. Ważną rolę w zdynamizowaniu działalności eksportowej odegrały także inwestycje bezpośrednie i utworzenie zagranicznych oddziałów (The Observatory for SMEs, 1996). Aktualne mocne strony polskich MSP wskazują na możliwość wystąpienia podobnego efektu w Polsce. Bariery może być jednak dotychczasowy charakter działalności eksportowej, która jest w znacznej części sporadyczna, nie zaś regularna. Świadczy to o słabym rozwoju kontaktów gospodarczych, silnie skorelowanych z działalnością eksportową. Bariery wzrostu eksportu polskich MSP może być także przeciętna wielkość polskiej firmy. Jak bowiem wynika z badań prowadzonych w Polsce, istnieje pozytywna zależność między wielkością firmy a jej aktywnością eksportową. A ponieważ w polskim sektorze MSP zdecydowanie silniej niż w krajach UE dominują mikroprzedsiębiorstwa, stanowi to wyjątkowy minus polskiego sektora MSP z uwagi na jego perspektywę w zakresie działalności eksportowej.

Wzrost zatrudnienia. Czynnikiem w największym stopniu wpływającym na zatrudnienie jest wzrost wolumenu obrotów. W badaniach prowadzonych na terenie UE stwierdzono, że: a) usunięcie barier technicznych wpływa dodatnio na wzrost zatrud-

nienia w przemyśle i w budownictwie; b) usunięcie barier fizycznych wpływa dodatnio na wzrost zatrudnienia w mikroprzedsiębiorstwach; c) likwidacja barier fiskalnych ma pozytywny wpływ na wzrost zatrudnienia w firmach większych. W efekcie stwierdzono, że: a) jednoprocentowy wzrost obrotów w okresie 1994–96 spowodował wzrost zatrudnienia o około 0,5%; b) w długim okresie elastyczność popytowa pracy zarówno małych, jak i dużych przedsiębiorstw może wynieść około 0,8% (The Single Market Review, 1996). Jeśli chodzi o polskie MSP, to wzrost zatrudnienia znajduje się dopiero na trzeciej pod względem ważności pozycji wśród priorytetów rozwojowych. Jednak wskazana w badaniach silna zależność między wzrostem wolumenu obrotów a wzrostem zatrudnienia rokuje w tym względzie potencjalnie korzystną sytuację dla Polskich MSP po integracji z UE.

Inwestycje zagraniczne, szczególnie jako źródło związków kooperacyjnych (zakładając, że nie zostają przekroczone zdolności absorpcyjne gospodarki). Szanse na rynku krajowym będące wynikiem rosnących zagranicznych inwestycji w Polsce (w tym budowa autostrad) są dla sektora MSP okazją do rozwoju dostaw komponentów, półproduktów i usług, zakładając że są one w stanie dotrzymać wymaganych standardów jakości oczekiwanych przez inwestorów. Należy jednak dokonywać ostrożnych szacunków co do potencjalnych korzyści, tym bardziej, że z doświadczeń krajów zachodnich wynika, iż w niektórych sektorach (np. w produkcji środków transportu), pewne „lokalne zasoby” zaczynają podlegać europejskim standardom (firmy dokonując zakupów kierują się w pierwszym rzędzie ceną, jakością, certyfikatami i innymi cechami produktów i usług, w mniejszym zaś stopniu bliskością potencjalnych dostawców; bliskość ta brana jest pod uwagę tylko wtedy, gdy decydującą rolę odgrywa szybkość dostaw, a rodzaj dostarczanych produktów odpowiada ściśle wymaganiom odbiorców). Dlatego w celu efektywnego wykorzystania korzyści mnożnikowych inwestycji zagranicznych niezbędne jest celowe wzmocnienie niektórych sektorów MSP, traktowanych jako potencjalni dostawcy komponentów, półproduktów i usług dla tego rodzaju odbiorców.

Poprawa infrastruktury technicznej oraz rozwój zamówień publicznych, np. w zakresie budownictwa, budowy sieci przesył-

wych: gazociągów, kanalizacyjnej oczyszczalni itd. Należy jednak pamiętać, że działalność ta jest przedmiotem zainteresowania dużych przedsiębiorstw.

Restrukturyzacja regionów rolniczych; przyszły rozwój ekonomiczny tych regionów zależy od przebiegu procesów gospodarczych w całym kraju, zwłaszcza od tempa i efektywności przekształceń strukturalnych w rolnictwie (wypełnienie luki w usługach dla produkcji rolnej i hodowlanej oraz dla ludności wiejskiej i małomiasteczkowej).

Wzmocnienie samorządów lokalnych, co może być szansą dla powstawania i rozwoju inicjatyw lokalnych skoncentrowanych wokół sektora MSP.

Jednak polski sektor MSP nie jest monolitem. Dlatego siła i charakter tych szans (i tym samym dalej wskazanych zagrożeń) będą różne w zależności od: a) wielkości firmy; b) rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej; c) podatności na program Rynku Wewnętrznego.

Wielkość firmy może mieć szczególne znaczenie dla wykorzystania wzrostu eksportu jako strategii wzrostu firmy. Jednak z doświadczeń krajów UE wynika, że stopa wzrostu przedsiębiorstwa oparta na wzroście eksportu jest dodatnio skorelowana z wyjściową wielkością firmy. „Producenci marginalni przypuszczalnie mogą jedynie dążyć do utrzymania swojej pozycji, podczas gdy ich więksi konkurenci wypierają producentów krańcowych z rynku krajowego i zagranicznego. (...) W każdym przemyśle w wyniku spadku cen wypadną marginalni producenci. Większa część rynku zostanie przy tym przejęta przez przedsiębiorców osiągających korzyści skali w punkcie wyjścia” (Lubiński, 1996). Tak więc największe potencjalne korzyści z integracji mogą odnieść przedsiębiorstwa większe i silniejsze, niekorzyści zaś przedsiębiorstwa słabe.

Z drugiej strony jednak trzeba też przyznać, że dostępne informacje nie dają wystarczających podstaw do wskazania wyraźnej korelacji między zmianami następującymi w efekcie realizacji programu Rynku Wewnętrznego a zmianami przeciętnej wielkości firm (o czym świadczy m.in. i to, że w okresie 1985–1995 przeciętna wielkość firm przemysłu przetwórczego wzrosła we Francji jedynie o 8%, a w Wielkiej Brytanii nie uległa zmianie). Brak także danych

potwierdzających wpływ programu Rynku Wewnętrznego na rozkład wielkości firm w poszczególnych krajach UE⁴⁹. Uwarunkowania sektorowe wynikają z:

- Odmiennego znaczenia pozataryfowych barier handlu międzynarodowym w różnych przemysłach.
- Odmiennego potencjalnego znaczenia liberalizacji sfery zamówień publicznych.
- Różnic w stopniu i charakterze internacjonalizacji. Sektory, w których internacjonalizacja jest stosunkowo dobrze rozwinięta (np. odzieżowy), mogą łatwiej sprostać liberalizacji wymiany handlowej niż te sektory, które zorientowane są bardziej na rynek krajowy. Firmy spożywcze np. na ogół charakteryzują się niższym od przeciętnego stopniem umiędzynarodowienia, co wynika z cech samego produktu, gustów (regionalnych) konsumentów oraz pozataryfowych barier handlowych (w tym przepisów fitosanitarnych i innych regulacji prawnych). Ponadto rola i charakter spożywczych MSP nie tworzą dobrych podstaw dla eksportu; np. mleczarnie czy piekarnie, będące typowymi przedsiębiorstwami lokalnymi lub regionalnymi, musiałyby zdefiniować na nowo zakres swojej podstawowej działalności, by rozwinąć potencjał eksportowy. Dla innych spożywczych MSP, produkujących wyroby o wyższej wartości dodanej, bardzo wysoką barierę rozwoju działalności eksportowej stanowi skuteczny marketing, niezbędny na nader konkurencyjnych rynkach zachodnich. Uwa-

⁴⁹ Różnice w wielkości firm wynikają głównie ze struktury gospodarki każdego z krajów. Np. stosunkowo duża wielkość firm w niemieckim przemyśle przetwórczym wynika z dominacji dużych przedsiębiorstw w takich dobrze rozwiniętych w Niemczech przemysłach, jak przemysł maszynowy, chemiczny i motoryzacyjny. Po powstaniu Rynku Wewnętrznego różnica w wielkości przeciętnej firmy niemieckiej i takiej firmy w innych krajach uległa dalszemu zwiększeniu, i to także w takich tradycyjnych przemysłach, jak przemysł drzewny, włókienniczy i spożywczy. Można przypuszczać, że Rynek Wewnętrzny może wpływać na wzrost wielkości firm przede wszystkim w tych sektorach, które wykazują podatność na program Rynku Wewnętrznego. Chociaż i w tym przypadku brak jest wystarczających podstaw do wyciągania tego typu wniosków. Być może przedsiębiorstwa ulokowane w sektorach wrażliwych na program Rynku Wewnętrznego już wcześniej zwiększyły wielkość i dalszy wzrost w momencie integracji nie był już dla nich kwestią najważniejszą (The 1996 Single Market Review, 1996).

ga ta odnosi się w szczególności do mniejszych firm pragnących wejść i skutecznie działać na tych rynkach⁵⁰. Kontrastuje to z przemysłem odzieżowym, w którym wiele MSP włączonych jest w proces internacjonalizacji rynków, chociaż nie zawsze musi on przyjmować formę bezpośredniego eksportu.

- Różnic w środowiskach sektorowych, wynikających m.in. z odmienności czynników wpływających na stronę podażową (np. zmiany w technologii) i popytową (np. zmiany preferencji i zachowań konsumentów), niezależnie od jakichkolwiek czynników indukowanych przez Rynek Wewnętrzny.
- Różnic w roli pełnionej przez MSP w poszczególnych sektorach, wynikających z: a) wysokości kapitałowych progów wejścia do poszczególnych sektorów; b) różnic w strukturze kosztów w poszczególnych przemysłach. Na przykład w przemysłach, gdzie typową rolą MSP są związki kooperacyjne z większą firmą (dostawy, podwykonawstwo), szanse (zagrożenia) Rynku Wewnętrznego transmitowane są przez dużą firmę. Generalizując, ważność czynników odnoszących się do korzyści skali jest zróżnicowana sektorowo, włączając takie czynniki, jak skala pionowej dezintegracji, bariery wejścia i zewnętrzne korzyści skali.
- Różnic w charakterze czynników wpływających na rozwój działalności (np. popyt, źródła przewag konkurencyjnych, wybór technologii, wymagania co do siły roboczej), wymagających odmiennych zachowań firm (odpowiedzi firm/strategie/ reakcje firm i ich strategiczna orientacja), dostosowanych właśnie do specyfiki poszczególnych sektorów (Smallbone i in., 1994).

Podatność na program Rynku Wewnętrznego kształtowana jest pod wpływem takich czynników, jak: a) poziom barier pozataryfowych, wskazujący na stopień ochrony sektorów; z tego punktu widzenia można wyodrębnić sektory o nieznacznym, umiarkowanym i silnym wpływie barier pozataryfowych; b) poziom penetracji wewnętrznej importu, wyznaczony przez stopień pokrycia popytu

⁵⁰ Jednocześnie w analizach podejmowanych przez UE zwraca się uwagę na to, że w niektórych sektorach przetwórczych mocno skoncentrowanych na lokalnych rynkach, liberalizacja handlu będzie raczej prowadzić do wzrostu obecności dużych transnarodowych korporacji wypychających z rynku lokalne firmy (Smallbone i in., 1998).

na importowane produkty i materiały przez import wewnątrzunijny, jako miernik stopnia internacjonalizacji sektorów; c) rozpiętość cen na identyczne produkty, występująca w poszczególnych krajach UE, opisująca zakres fragmentacji unijnego rynku; d) potencjalne korzyści skali, pojawiające się wraz z rozszerzeniem rynku i wyrażające się zmniejszaniem kosztów produkcji na jednostkę produkcji. Czynniki te pozwalają na wyodrębnienie sektorów mniej i bardziej podatnych na program Rynku Wewnętrznego, w tym zwłaszcza:

- Sektorów wysokiej techniki, których rynek opiera się na zamówieniach publicznych (telekomunikacja, narzędzia medyczne, komputery). Sektory te charakteryzują się wysokimi nakładami na badania naukowe i rozwojowe. Rynki te należy uważać za szybko rosące. Duży udział w tych rynkach mają międzynarodowe korporacje (amerykańskie i japońskie). Cechą wyróżniającą jest wysoki poziom barier pozataryfowych i stosunkowo nieznaczne zróżnicowanie cen.
- Sektorów tradycyjnych lub regulowanych zamówieniami publicznymi, obejmujących sektory o niskim poziomie handlu wewnątrzunijnego i wysokim zróżnicowaniu cen (np. zakłady energetyczne, wyposażenie kolei, produkcja wina, produkcja metalowych kontenerów, produkty farmaceutyczne, napoje i wody mineralne, browary itd.). Rozwój tych sektorów był wcześniej silnie wspierany przez administracje poszczególnych krajów. Obecnie podlegają restrukturyzacji (fuzje, zamykanie zakładów), zmierzającej do wykorzystania potencjalnych korzyści skali oraz zmniejszenia nadmiernych zdolności produkcyjnych.
- Sektorów tradycyjnych lub regulowanych zamówieniami publicznymi, ale obejmujących przemysły, w których poziom wewnątrzunijnego handlu jest niski, natomiast zróżnicowanie cenowe jest ograniczone wskutek importu spoza UE (np. kable i druty, niektóre branże wyposażenia elektrycznego, stocznie, produkcja makaronu, kakao i wyrobów czekoladowych itd.).
- Sektorów o umiarkowanym poziomie barier pozataryfowych. Do grupy tej zaliczane są przemysły wyrobów konsumpcyjnych (wyposażenie elektryczne, samochody, dywany i wykładziny podłogowe, obuwie, odzież, zabawki itd.), a także dobra inwestycyjne i inne (maszyny rolnicze i traktory, narzędzia i obrabiark-

ki, lampy i sprzęt oświetleniowy itd.) (Buigues, Ilzkovitz, Lebrun, 1990).

Oczywiście, MSP z różną intensywnością lokują się w każdej z wymienionych kategorii⁵¹, choć można przyjąć, że wiele tych przemysłów, w których MSP odgrywają decydującą bądź istotną rolę, należy do sektorów wrażliwych (czasami bardzo) na program Rynku Wewnętrznego.

3.3.2. Zagrożenia

Podstawowymi źródłami zagrożeń dla polskich MSP są: a) koszty niezbędne dla dostosowania przedsiębiorstw do wymogów Rynku Wewnętrznego, w tym zwłaszcza zmiany wynikające z konieczności harmonizacji polskich norm i standardów do przyjętych w UE; b) rosnąca konkurencja na rynku krajowym; c) skala produkcji.

Już w Narodowej Strategii Integracji (NSI) zakłada się, że wejście w struktury UE będzie procesem przynoszącym Polsce korzyści, wiążącym się jednak także z określonymi kosztami (Narodowa Strategia Integracji, 1997). Do **kosztów** tych najczęściej zalicza się:

- koszty dostosowania do unijnych procedur standaryzacyjnych i harmonizacyjnych;

⁵¹ Co związane jest z tzw. efektywną wielkością firmy, wyznaczaną m.in. takimi czynnikami, jak: strukturą gospodarki, sytuacją makroekonomiczną, zmianami w technologii, zmianami w otoczeniu rynku, zmianami na rynkach czynników produkcji, zmianami gustów, zmianami w strategii dużych firm itd. We współczesnej literaturze wyodrębnia się cztery kierunki zajmujące się tymi problemami. Są to: a) kierunek tradycyjny (konwencjonalny), mikroekonomiczny lub tzw. podejście technologiczne, zgodnie z którym optymalny rozmiar firmy wyznaczony jest przez efektywność techniczną lub efektywną alokację zasobów; b) kierunek oparty na analizie kosztów transakcyjnych lub tzw. podejście instytucjonalne, wg którego rozmiar firmy wyznaczony jest przez wysokość ponoszonych przez firmę kosztów transakcji rynkowych i efektywność związków kooperacyjnych; c) kierunek związany z ekonomiką przemysłową, zgodnie z którym rozmiar firmy wyznaczany jest przez jej pozycję na rynku (jego segmentację), nie zaś przez kryteria efektywności; d) kierunek wychodzący z dynamiki zmian w strukturze firm wg wielkości oraz koncepcji cyklu życia firmy. Szerzej na ten temat, por.: B. Piasecki, *Przedsiębiorczość i mała firm. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.

- koszty związane z alokacją przemysłów i zasobów (przewidywane przemieszczenie do Polski przemysłów pracochłonnych może oznaczać odpływ branż kapitałochłonnych i tym samym spowolnienie tempa absorpcji i wprowadzania nowych technologii);
- koszty dostosowania systemu podatkowego (stawki, zasady pobierania, transfer);
- koszty wprowadzenia unijnych zasad pomocy publicznej (przewidywane osłabienie budżetów i możliwości rozwojowych wielu przedsiębiorstw, zwłaszcza w istotnych dla polskiego przemysłu branżach);
- koszty dostosowania się do unijnych standardów ochrony środowiska;
- koszty dostosowania do przepisów socjalnych oraz standardów bezpieczeństwa i higieny pracy (Nowaczek, 1997).

Harmonizacja polskich norm i standardów oznacza, że w niedługiej przyszłości produkcja wszystkich przedsiębiorstw będzie musiała odpowiadać nie tylko normom krajowym, ale także unijnym, nawet wówczas, gdy firmy te obsługują wyłącznie rynek krajowy. Oznacza to, że najbardziej zagrożone będą przedsiębiorstwa działające w obszarach charakteryzujących się znaczną rozbieżnością między regulacjami polskimi i standardami UE. A jak wykazują doświadczenia UE, dostosowanie się do zmian regulacji prawnych i poniesienie związanych z tym kosztów może być dla wielu firm, zwłaszcza mniejszych, poważnym problemem. Wiele firm może nie wytrzymać niezbędnego obciążenia finansowego i może być zmuszonych do likwidacji działalności (Piasecki i in., 1998). Siła tego zagrożenia będzie zależna od podatności poszczególnych sektorów na program Rynku Wewnętrznego (zwłaszcza w punkcie dotyczącym eliminacji pozataryfowych barier handlu).

Przykładem sektora wysoce podatnego w przemyśle przetwórczym może być przemysł spożywczy. Poziom internacjonalizacji MSP w tym sektorze jest stosunkowo niski, a procesy harmonizacji standardów europejskich i polskich są stosunkowo mało zaawansowane. W efekcie: a) konieczność dostosowania się polskich MSP do standardów unijnych będzie kosztowna; przyjęcie przez Polskę unijnych norm produktowych i procesowych, włączając w to opakowania i dystrybucję, zmusi polskie MSP, niezależnie od tego czy

są eksporterami, czy sprzedają wyłącznie na rynku krajowym, do znacznego zaangażowania inwestycyjnego w celu dostosowania się do tych standardów; b) polskie firmy będą narażone na zintensyfikowaną konkurencję ze strony dużych i średnich przedsiębiorstw ze Wspólnoty.

Ale i w tym sektorze systematycznie zwiększa się poziom internacjonalizacji, głównie za sprawą ekspansji sieci zachodnich super- i hipermarketów, które w coraz silniejszym stopniu kształtują rynek artykułów rolno-spożywczych. Chcąc przetrwać na tym rynku, polskie przetwórstwo rolno-spożywcze musi spełniać unijne standardy jakości (oznaczające nie tylko przestrzeganie obowiązujących norm technologicznych, lecz przede wszystkim posiadanie stosownego certyfikatu). W przeciwnym wypadku mogą być wypchnięte z krajowego rynku przez zagranicznych dostawców (tak, jak to się stało np. w Portugalii w początku lat 90.).

Dla polskich przedsiębiorstw oznacza to nie tylko zwiększenie nakładów kapitałowych na inwestycje rzeczowe, lecz także: a) zmianę zachowań i upowszechnienie zwyczaju ubiegania się o certyfikaty jakościowe, których brak stanowić może istotną barierę w dla rozwoju MSP przemysłu spożywczego już obecnie, a ze szczególną siłą ujawni się po integracji z Unią; b) zwiększenie zapotrzebowania na środki finansowe niezbędne na pokrycie kosztów procedur certyfikacyjnych. Ten ostatni efekt będzie miał jednak głównie charakter krótkookresowy, na co wskazują badania prowadzone w Wielkiej Brytanii w roku 1993, ponawiane później w roku 1997 (Smallbone, 1998).

Przykładem sektora, który w znacznym stopniu może odczuć koszty dostosowania się do unijnych standardów ochrony środowiska, przepisów socjalnych oraz standardów bezpieczeństwa i higieny pracy jest część transportu samochodowego, realizująca obecnie przewozy wewnątrz krajowe. Zgodnie ze stanowiskiem negocjacyjnym, z dniem przystąpienia do UE, Polska zdecyduje się na przyjęcie wszystkich rozwiązań unijnych stosowanych w transporcie samochodowym. Dla tych przewoźników będzie to oznaczać dodatkowe koszty w postaci m.in.: podatku od użytkowania dróg (obecnie w UE 6 euro dziennie za ciężarówkę powyżej 12 ton), dostosowania pojazdów do norm emisji spalin i bezpieczeństwa technicz-

nego oraz dostosowania się do europejskich norm socjalnych (maksymalny czas jazdy, obowiązkowy wypoczynek), kapitału gwarantującego ich zobowiązania w minimalnej wysokości 9 tys. euro na jeden pojazd (trzy razy więcej niż obecnie w kraju). Może to jednocześnie prowadzić do procesu konsolidacji wśród małych firm przewozowych. Inaczej będzie w przypadku przewoźników międzynarodowych, którzy już teraz zobowiązani są do przestrzegania unijnych przepisów. Ci mogą okazać się wyjątkowo konkurencyjni w stosunku do swoich zagranicznych konkurentów, głównie ze względu na znacznie niższe koszty działania (Bielecki, 1999b).

Przykładem sektora względnie mniej podatnego na konsekwencje integracji może być przemysł odzieżowy. Przemysł ten już obecnie charakteryzuje się wysokim stopniem internacjonalizacji, a wymogi niezbędnej harmonizacji mają raczej charakter ogólny (np. w zakresie zdrowia i bezpieczeństwa), nie zaś specyficzny dla tego sektora. Obecny znaczny poziom internacjonalizacji przemysłu odzieżowego widoczny jest także na wysoce konkurencyjnym rynku krajowym, na którym import z krajów o niższych kosztach produkcji już obecnie stanowi zagrożenie dla krajowych producentów. Należy także pamiętać i o tym, że MSP w przemyśle odzieżowym są silnie włączone w podwykonawstwo i przerób uszlachetniający, i z tego powodu już wcześniej zmuszone były do unowocześnienia technologii produkcji, projektowania itd. Poza tym firmy odzieżowe, już zaangażowane w różne formy współpracy z partnerami ze Wspólnoty, mogą mieć dzięki temu ułatwione starania o środki z unijnych funduszy strukturalnych. Można zatem przyjąć, że w przypadku przemysłu odzieżowego integracja z Rynkiem Wewnętrznym nie musi oznaczać (przy założeniu co najmniej utrzymania dotychczasowej konkurencyjności) negatywnych konsekwencji i może nie wpłynąć na zmiany obecnych trendów rynkowych.

Rosnąca konkurencja towarzyszy polskim MSP w całym okresie lat 90. i nasila się w miarę liberalizacji przepływu towarów i kapitału oraz urzeczywistniania swobody zakładania przedsiębiorstw i świadczenia usług. Już w tej chwili poziom konkurencji na rynku krajowym oceniany jest przez MSP (zwłaszcza przez firmy najmniejsze) jako intensywny, znacznie rzadziej zaś jako umiarkowany. Przy czym największym źródłem konkurencji na rynku krajowym są

w ocenie ankietowanych firm głównie inne krajowe MSP, jakkolwiek znaczenia nabiera także konkurencja ze strony importu (Piasecki, Rogut, 1999). I jest to zrozumiałe, jeżeli spojrzeć na dynamiczny rozwój sektora MSP w Polsce, zwłaszcza od końca lat 80., kiedy to mieliśmy do czynienia z prawdziwą eksplozją przedsiębiorczości, zainicjowaną przede wszystkim wejściem w życie ustawy o działalności gospodarczej. Dzięki tej ustawie w okresie 1989–1991 liczba firm prywatnych wzrosła o 162% (z 572 451 na koniec 1988 r. do 1 496 797 na koniec 1991) i dalej o 16% w 1992 r. (do 1 739 091 firm) (Piasecki i in., 1998). Na koniec 1997 r. rejestrowano w Polsce 2 546 405 MSP, z tego 1 580 187 aktywnych⁵² (Raport o stanie sektora..., 1999).

Jednak stosunkowo bliska integracja z UE zaostrza tę konkurencję, powiększając grono konkurentów MSP o dotychczasowych potentatów krajowych. Ogólnie przyjąć można, że firmy, które już obecnie są zarządzane proaktywnie i są obecne na rynkach zagranicznych, są w znacznie lepszej pozycji, jeśli chodzi o możliwości wykorzystania nowo pojawiających się szans, tworzonych przez Rynek Wewnętrzny. Natomiast firmy, które były i są ukierunkowane na lokalne lub regionalne nisze rynkowe i których menedżerowie są zadowoleni z faktu okupowania takich nisz, i wobec tego nie przygotowują strategii odpowiadającej zmienionym potrzebom Rynku Wewnętrznego, mogą być zaszokowane skutkami integracji. Również firmy zorientowane wyłącznie na rynek krajowy i okupujące małe, nie interesujące, przynajmniej na razie, większych firm, nisze, mogą być silnie zagrożone. Włączenie Polski do Rynku Wewnętrznego może te nisze znacznie powiększyć i spowodować, że staną się bardziej interesujące dla średnich, a nawet dużych przedsiębiorstw. Także firmy słabe mogą się obawiać Rynku Wewnętrznego, gdyż – jak wskazują na to zachodnie doświadczenia – największe potencjalne korzyści z integracji odnoszą przedsiębiorstwa silne, straty zaś przedsiębiorstwa słabe. Oznacza to, że słabe przed-

⁵² Przedsiębiorstwa aktywne to przedsiębiorstwa zarejestrowane w systemie REGON i prowadzące działalność gospodarczą (w odróżnieniu od przedsiębiorstw, które zlikwidowały lub zawiesiły działalność, nie zgłaszając tego faktu do systemu REGON, bądź w ogóle nie podjęły działalności mimo wcześniejszego zgłoszenia do REGON-u) (Zienkowski, 1998).

siębiorstwa nie mają co oczekiwać na poprawę sytuacji przez sam fakt integracji Polski ze strukturami Unii. Wręcz odwrotnie, ich sytuacja może ulec dalszemu pogorszeniu.

Integracja z UE oznacza także dalszy, znaczny wzrost konkurencji ze strony firm ze Wspólnoty (zarówno w postaci importu, jak i decyzji lokalizacyjnych). Wzrost zagrożenia ze strony importu został omówiony przy okazji prezentacji podstawowych krótko- i średnioterminowych statycznych efektów integracji. Jeśli natomiast chodzi o ewentualne przemieszczenie z UE do Polski pewnych działalności produkcyjnych, zakłada się, że będzie ono występować głównie w przemyśлах pracochłonnych, będących właśnie w dużej mierze domeną MSP. A wejście zagranicznych konkurentów może nieść poważne konsekwencje strukturalne, przekładające się na zmiany w charakterze i natężeniu konkurencji w poszczególnych sektorach⁵³ (Porter, 1992). Tego typu konsekwencje można już dziś obserwować w polskim handlu detalicznym, który (podobnie, jak np. handel portugalski czy hiszpański) jest silnym celem zainteresowania zachodnich sieci super- i hipermarketów⁵⁴.

Konsekwencje strukturalne będą miały również procesy koncentracji, zachodzące już teraz w niektórych sektorach zasiedlonych przez MSP. Najbardziej spektakularnym przykładem jest chyba przemysł spożywczy, w którym procesy koncentracji obserwuje się

⁵³ Sygnałem takich zmian mogła być reakcja firm zagranicznych, zmuszonych w okresie kryzysu finansowego w Rosji do czasowego wycofania się z rosyjskiego rynku. Po załamaniu rosyjskiego rynku firmy te lokowały część produkcji przeznaczoną wcześniej na rynki WNP w Polsce. Tym bardziej że produkty zachodnich firm produkowane dla Europy Wschodniej mają niewielkie szanse na sprzedaż w krajach rozwiniętych, gdyż ceną i technologią dostosowane są do uboższych rynków. W tej sytuacji zachodni eksporterzy próbowali, wykorzystując zdecydowaną politykę marketingową (nawet obniżając ceny), sprzedać towar wycofany ze składów na wschodzie (Piasecki, Rogut, 1998).

⁵⁴ Por. też: J. Mrozińska, J. Stefaniak, Małe i średnie przedsiębiorstwa w sektorze handlu detalicznego i hurtowego w UE. Potencjalne efekty integracji dla polskich MSP, w: T. Kołodziej (red.), Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej, PWE, Warszawa 1999; E. Maleszyk, Zagraniczne sieci handlu hurtowego w Polsce, w: Wiadomości Statystyczne Nr 2/1999; R. Boruc, Dyktatura supermarketów, w: Wprost z 14.02.1999; P. Apanowicz, Zapewnić wszystkim równe szanse, w: Rzeczpospolita z 13.10.1998; Raport Łódź Handlowa, Blackwood & Partners, grudzień 1996, maszynopis.

już od dłuższego czasu. Wyrażają się one m.in. w rosnącym udziale w rynku najsilniejszych ekonomicznie firm spożywczych oraz tych, w których obecny jest kapitał zagraniczny. Natomiast udział w sprzedaży żywności słabszych firm ciągle maleje, w związku z czym nasilają się wśród nich procesy likwidacyjne (Urban, 1997). Potwierdzeniem tych tendencji są ostatnie ruchy podjęte w polskim mleczarstwie, zmierzające do utworzenia pierwszej w Polsce mleczarni-giganta, powstającej w wyniku połączenia trzech dużych spółdzielni mleczarskich: MlekoPolu z Grajewa, Kurpianki z Kolna i Okręgowej Spółdzielni Mleczarskiej z Mrągowa, z których dwie znalazły się w 1998 r. w czołówce polskiego rynku mleczarskiego. Połączenie to ma być odpowiedzią na przyszłą integrację z UE: „Wobec coraz bliższego wejścia Polski do Unii konsolidacja naszych mleczarni jest koniecznością, jeżeli chcemy stać się konkurencyjni wobec zachodnich gigantów” (Trusewicz, 1999). Podobne zjawiska koncentracji można było obserwować wcześniej w niektórych krajach UE (por. też rozdział 6).

Jeśli chodzi o **skalę produkcji**, to – jak wcześniej wspomniano – integracja w oczywisty sposób faworyzuje duże firmy. Pozycja tych firm jest dalej wzmacniana przez politykę konkurencji UE, która jest w znacznej mierze permissywna w stosunku do fuzji i joint venture oraz przez politykę przemysłową, popierającą rozwój silnych europejskich korporacji zdolnych do efektywnego konkurencji na rynkach światowych (Ramsay, 1990). W konsekwencji, istnieje niebezpieczeństwo, że rosnąca integracja rynków będzie wspierać przyszłą dominację dużych firm na rynkach europejskich, i to mimo inicjatyw politycznych zmierzających do tego, aby MSP nie poniosły w tym procesie strat. Jest to szczególnie ważne w przypadku Polski, gdzie mamy do czynienia z brakiem dużych firm i z sektorem MSP zbudowanym z firm, których średnia wielkość jest mniejsza niż przeciętnie w UE (Piasecki i in., 1998).

Źródłem zagrożeń mogą być również zmiany w oczekiwanym wsparciu ze strony unijnych Funduszy Strukturalnych oraz brak przygotowania ze strony polskich organizacji do korzystania z pomocy tych funduszy. Można oczekiwać, że rozszerzenie UE o kolejne kraje spowoduje zmiany wysokości budżetu i priorytetów

związanych z funduszami strukturalnymi. Skala korzyści, jakie z tego źródła pomocy będzie czerpać polski sektor MSP, wcale nie jest pewna, natomiast trzeba się liczyć z: a) wygaśnięciem okresu dostępności pomocy finansowanej ze środków Phare (i od 2000 r. ze środków wyodrębnionego budżetu UE⁵⁵); b) brakiem przygotowania ze strony polskich organizacji do korzystania z pomocy Funduszy Strukturalnych. Nie można przewidywać, co stanie się w przyszłości, lecz w chwili obecnej bardzo istotnym kryterium jest zasada współpracy sektora publicznego i prywatnego, i to zarówno na poziomie kraju, jak i na poziomie poszczególnych regionów. Dlatego daleko posuniętą fragmentacją polskich organizacji otoczenia biznesu, z którą mamy obecnie w Polsce do czynienia, należy uważać za jedną z istotnych słabych stron, przynoszących zwłaszcza MSP znaczne straty⁵⁶.

⁵⁵ Więcej informacji na temat odrębnego budżetu zawarto w części II i III.

⁵⁶ Por. też: A. McGarvey, Mechanizmy podejmowania decyzji w Komisji Europejskiej: Osobiste spostrzeżenia Alana McGarvey'a; O. Loebel, Doświadczenia krajowych organizacji zrzeszających przedsiębiorców płynące z członkostwa w międzynarodowych organizacjach przedsiębiorców. Oba artykuły są maszynopisami przygotowanymi na konferencję: Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej i w Polsce. Wpływ organizacji przedsiębiorców na ich kształtowanie, Warszawa 14 kwietnia 1999 r.

Rozdział 4.

Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw a wymagania Rynku Wewnętrznego

„Możliwość pełnego wykorzystania profitów płynących z konkurencyjnych mechanizmów wewnętrznego rynku jest zależna od istnienia korzystnej sytuacji gospodarczej oraz elastyczności polskiej gospodarki, a także dostatecznych zasobów ludzkich i kapitałowych, zwłaszcza w odniesieniu do infrastruktury. Wynikające z tego korzyści mogą być rozłożone w czasie oraz wystąpić nierównomiernie w szeregu branż oraz grup społecznych” (Agenda 2000, s. 29). Z punktu widzenia polskich MSP oznacza to wymóg zdobycia, utrzymania i zwiększania konkurencyjności⁵⁷, pozwalającej firmom tego sektora dostosować się do *acquis communautaire* i zmieniających się warunków zewnętrznego środowiska gospodarczego.

Jak wynika z Avisu, istnieją przesłanki pozytywnej oceny możliwości sprostania przez polską gospodarkę i polskie firmy konkurencji oraz siłom rynkowym Rynku Wewnętrznego. Wskazują na to:

- Stopień osiągniętej integracji w wymianie handlowej z UE – 2/3 polskiego eksportu trafia na rynek UE i podobna część polskiego importu pochodzi z UE. Największą część zarówno importu, jak eksportu (około 2/3 w obu przypadkach) stanowią wyroby przemysłowe.
- Zdolność przedsiębiorstw do dostosowania się do nowych warunków na rynku, jest ona jednak różna dla przedsiębiorstw sektora prywatnego i państwowego.

Istnieją jednak także potencjalne zagrożenia, związane przede wszystkim z:

⁵⁷ Punktem wyjścia do rozważań na temat zmian konkurencyjności MSP jest szeroka definicja, w myśl której konkurencyjność traktowana jest jako zdolność firm, przemysłów, regionów, krajów do sprostania międzynarodowej konkurencji, jak i do trwałego zapewnienia wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji i wysokiego poziomu zatrudnienia (Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej, Raport Nr 30, 1997).

- Słabszym, niż przemysłów innych państw kandydujących, otwarciem polskiego przemysłu na wymianę. Eksport zapewnia co prawda około 22% PKB (co jest porównywalne do wyników Włoch), jednak inne państwa stowarzyszone realizują znacznie wyższy poziom eksportu: „nie można zatem oczekiwać, w takim samym zakresie, jak wobec innych krajów, że presja konkurencyjna skoryguje błędy polityki” (Opinia..., 1997, s. 70).
- Istnieniem stosunkowo dużej szarej strefy, szacowanej na 10% do 20% PKB⁵⁸. Przesunięcie jej do gospodarki oficjalnej będzie stanowić prawdziwe wyzwanie dla polskiej polityki gospodarczej, zważywszy że dla poszczególnych firm przejście z szarej strefy do sektora oficjalnego może się wiązać ze znacznym spadkiem konkurencyjności.
- Potencjałem ludzkim, mimo iż siła robocza w Polsce legitymuje się relatywnie wysokim wykształceniem, rynek pracy pracowników o wysokich kwalifikacjach jest płytki, zwłaszcza w dużych miastach.
- Innowacyjnością gospodarki, mierzoną nakładami na badania naukowe i rozwojowe⁵⁹.
- Relatywnie słabym rozwojem infrastruktury, transportu oraz telekomunikacji⁶⁰.

⁵⁸ Ta szara strefa to przede wszystkim praca na czarno, koncentrująca się przeważnie w budownictwie (szczególnie w usługach remontowo-budowlanych), drobnym transporcie towarowym, drobnym handlu obnośnym, obwoźnym i targowiskowym, akwizycji oraz gastronomii, rolnictwie indywidualnym, a w zakresie działalności przemysłowej przede wszystkim w firmach odzieżowych, zaś z punktu widzenia wielkości firmy – przede wszystkim w firmach bardzo małych, w których zatrudnienie, włączając w to członków rodziny, nie przekracza 10 osób a produkcja przeznaczona jest dla finalnego odbiorcy (Rogut, 1995).

⁵⁹ Zagadnienia nakładów na prace badawczo-rozwojowe, włączając w to istotność tej problematyki dla rozwoju MSP, były szeroko omówione w publikacji: B. Piasecki, A. Rogut, E. Stawasz, S. Johnson, D. Smallbone, Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i w krajach Unii Europejskiej, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1998, rozdział 6.

⁶⁰ Rozwój infrastruktury technicznej, finansowej i biznesowej oraz ich znaczenie dla MSP były przedmiotem szerokiego omówienia w publikacji: Piasecki i in., Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i w krajach Unii Europejskiej, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1998, rozdział 9.

4.1. Eksport małych i średnich przedsiębiorstw

Udział w eksporcie. Dokonana w ramach transformacji liberalizacja działalności gospodarczej i handlu zagranicznego oraz realizacja postanowień Układu Europejskiego w zakresie swobody przepływu towarów były dwoma podstawowymi czynnikami dynamizującymi udział sektora prywatnego, w tym MSP, w handlu zagranicznym w latach 90. Dynamika eksportu sektora prywatnego znacznie przewyższała dynamikę eksportu sektora publicznego, zwłaszcza w zakresie handlu wyrobami przemysłu przetwórczego, a wśród nich wyrobami o wyższym stopniu przetworzenia (Wysokińska, Krajewski, Witkowska, 1997). W efekcie udział sektora prywatnego w eksporcie systematycznie wzrastał, osiągając w 1996 r. 62,8%, a w 1997 r. 74,2% (Grabowski, 1997, 1998). Istotną rolę w eksporcie sektora prywatnego odgrywały MSP, przejawiające wysoką ekspansję eksportową. W 1996 r. MSP realizowały ok. 35% eksportu sektora prywatnego i tylko ok. 6% eksportu sektora publicznego. Również w 1997 r. eksport MSP wzrastał szybciej niż eksport wszystkich przedsiębiorstw.

U podstaw tej ekspansji leżało – poza zniesieniem administracyjnych barier działalności gospodarczej, w tym eksportu: a) zmniejszenie przestrzeni działania na rynku krajowym, obejmujące wzrost konkurencji krajowej, otwarcie na import, bezpośrednie inwestycje zagraniczne; b) poszukiwanie możliwości powiększenia skali działania, dywersyfikacji i dyferencjacji działalności, w tym również poszukiwanie nowych rynków zbytu, głównie w krajach sąsiadujących z Polską; c) konkurencyjność cenowa polskich wyrobów, bazująca na relatywnie niskim koszcie siły roboczej, relatywnie niskich kosztach transakcyjnych, braku skutecznego systemu kontroli skarbowej i celnej; d) pomoc zagraniczna skierowana do polskich MSP, w tym programy finansowane ze środków Phare, takie jak STRUDER czy EXPROM oraz pomoc ze strony rządów poszczególnych krajów unijnych i USA.

W rezultacie od 1994 r. eksport MSP⁶¹ (wykazujący wyższą dynamikę niż eksport ogółem) wzrastał z 13% w 1994 r., 25,1%

⁶¹ Dotyczy firm o liczbie pracujących 6–250. Dla roku 1994 dane dotyczą firm o liczbie pracujących 50 i więcej osób w górnictwie (sekcja C) i działalności produkcyjnej (sekcja D) oraz 20 i więcej osób w pozostałych sekcjach, z wyjątkiem rolnictwa i rybołówstwa (Polska Fundacja MSP, 1997).

w 1995 r., 29% w roku 1996 aż do 41,9% w I połowie 1997 r. (Wołodkiewicz-Donimirski, 1998). Jednak można przypuszczać – biorąc pod uwagę wyniki badań prowadzonych wśród firm produkcyjnych – że ekspansja ta wyrażała się przede wszystkim wzrostem ilości firm-eksporterów⁶². Przy czym największą liczbę eksporterów można było znaleźć wśród firm największych, mających też najwyższy odsetek firm-aktywnych eksporterów, tj. firm uzyskujących z eksportu co najmniej połowę swoich obrotów (Piasecki, Rogut, 1999).

Rosnącemu eksportowi towarzyszył jeszcze szybciej rosnący import, o czym świadczą obroty w handlu zagranicznym całego sektora prywatnego w 1996 r. Rosnąca, w porównaniu z latami poprzednimi, przewaga importu nad eksportem oraz duże ujemne saldo handlowe mogą wskazywać na stosunkowo niską strukturalną i malejącą cenową konkurencyjność polskich produktów (Grabowski, 1997).

⁶² Z badań prowadzonych wśród prywatnych małych i średnich firm spożywczych i odzieżowych wynika, że w okresie 1994–96 nastąpił wzrost udziału firm-eksporterów w ogólnej liczbie ankietowanych firm z 50% w roku 1994 do 68% w roku 1996, przy jednoczesnym utrzymaniu skali działalności eksportowej na dotychczasowym poziomie; średni udział eksportu w ogólnych obrotach firmy wyniósł 47% w 1994 roku (mediana 30%) i 45,6% w 1996 roku (mediana 30%). W konsekwencji mieliśmy do czynienia ze wzrostem średniego udziału eksportu w ogólnych obrotach ankietowanych firm z 25,4% w 1994 roku (mediana 5%) do 30,4% w 1996 roku (mediana 10%). Choć wzrost udziału firm-eksporterów w całkowitej liczbie ankietowanych firm można było zauważyć w obu sektorach, to nieco wyższą dynamiką przyrostu liczby eksporterów charakteryzował się sektor odzieżowy. Takie sektorowe zróżnicowanie zaangażowania w działalność eksportową o tyle nie dziwi, że firmy spożywcze na ogół odznaczają się niższym od przeciętnego stopniem umiędzynarodowienia, co wynika z cech samego produktu, gustów (regionalnych) konsumentów, pozataryfowych barier handlowych (w tym przepisów fitosanitarnych i innych regulacji prawnych) oraz – co równie istotne – z roli i charakteru małych i średnich przedsiębiorstw spożywczych; np. mleczarnie czy piekarnie, będące typowymi przedsięwzięciami lokalnymi lub regionalnymi musiałyby zdefiniować na nowo zakres swojej podstawowej działalności, by rozwinąć potencjał eksportowy. Dla innych małych i średnich przedsiębiorstw spożywczych, produkujących wyroby o wyższej wartości dodanej, bardzo wysoką barierę rozwoju działalności eksportowej stanowi skuteczny marketing, niezbędny na wysoce konkurencyjnych rynkach zachodnich. Uwaga ta odnosi się w szczególności do mniejszych firm pragnących wejść i skutecznie działać na tych rynkach (Piasecki, Rogut, 1999).

Kierunki geograficzne eksportu. Podstawowymi rynkami zbytu dla eksportu małych i średnich przedsiębiorstw są kraje rozwinięte, w tym szczególnie rynki Unii Europejskiej. Ich rola jednak systematycznie maleje. W 1993 roku do państw rozwiniętych kierowane było ponad 68% eksportu MSP, w 1997 – 56,4%. Struktura geograficzna eksportu MSP wskazuje, że ich rola jako eksportera jest szczególnie duża w eksporcie na rynki Europy Środkowej i Wschodniej, w tym do Rosji i pozostałych krajów WNP.

Rosnące zainteresowanie MSP tymi rynkami wynika najprawdopodobniej z wcześniejszych tradycji handlowych, ułatwiającego kontakty bliskiego położenia geograficznego, podobieństwa języków, znajomości tych krajów oraz większej łatwości lokowania na tych rynkach produktów przetworzonych (choćby dzięki wykształconej jeszcze w latach 70. i 80. dobrej polskiej marki, zwłaszcza w odniesieniu do niektórych grup artykułów spożywczych, kosmetyków, artykułów gospodarstwa domowego itd., obniżającej aktualne koszty marketingu, brakowi na rynkach krajów b. ZSRR, typowej dla Zachodu, daleko posuniętej koncentracji sprzedaży⁶³, bezpośrednim kontaktom z odbiorcami z krajów WNP i różnego rodzaju nieformalnym powiązaniom itd.).

Korzystne warunki, na jakie napotykały polskie MSP na rynkach WNP powodowały, że osiągnęły one wyjątkowo wysoki udział w eksporcie do tych krajów. Łączny udział WNP w polskim eksporcie wynosił w 1997 r. 15,3%, w tym Rosji – 8,4%, Ukrainy 4,7% i Białorusi 1,2%. Jednocześnie 86,9% całego polskiego eksportu do tych krajów realizowane było przez sektor prywatny⁶⁴. Eksport na tym kierunku rósł szybciej niż na innych kierunkach geograficznych. Jeżeli np. w roku 1997 cały eksport Polski na rynki WNP wzrósł w porównaniu z 1996 r. o około 30%, to w tym samym okresie eksport realizowany przez sektor prywatny do tych państw

⁶³ Kanały zbytu nie były w pełni ukształtowane, brak powiązań kapitałowych między producentami a przedsiębiorstwami i organizacjami handlowymi, niski poziom koncentracji kapitału w handlu detalicznym i hurtowym.

⁶⁴ Ta silna koncentracja polskich MSP na rosyjskim rynku znalazła potwierdzenie w Europejskiej Ankiecie Gospodarczej, zgodnie z którą MSP eksportowały najchętniej właśnie na rynki Rosji i pozostałych krajów WNP oraz rynki środkowoeuropejskie (Europejski sondaż małych i średnich przedsiębiorstw, 1999).

wzrósł prawie o 47%. W eksporcie Polski do krajów WNP dominowały produkty surowco- i pracochłonne, w tym: wyroby przemysłu chemicznego (22,3%); artykuły rolno-spożywcze (19,4%); produkty mineralne (19,9%); przemysł elektromaszynowy (10,2%); przemysł meblarski i artykuły oświetleniowe (9,7%); wyroby przemysłu lekkiego (7,4%). Struktura eksportu do samej Rosji zdominowana była przez artykuły żywnościowe, stanowiące 42,7% całego eksportu Polski do Rosji (najważniejszą grupę tych produktów tworzyły wyroby mięsne i cukiernicze). Udział pozostałych grup towarowych był zbliżony do struktury towarowej eksportu do wszystkich krajów WNP i obejmował głównie: a) przemysł elektromaszynowy (11,6%); b) przemysł meblarski i artykuły oświetleniowe (10,9%); c) przemysł wydobywczy (5,3%); d) przemysł lekki, w tym odzież (4,9%). Pomijając eksport wyrobów przemysłu chemicznego i mineralnego, zdominowany przez duże podmioty gospodarcze, struktura eksportu Polski do krajów WNP w 1997 r. odzwierciedlała w znacznym stopniu strukturę eksportu MSP na ten rynek (Durka, 1998).

Dane Głównego Urzędu Statystycznego informujące o skali i strukturze eksportu Polski do krajów WNP nie oddają w pełni rzeczywistej skali tego eksportu. Poważne miejsce zajmuje w nim bowiem eksport nie rejestrowany, prowadzony bez wypełnienia odpowiednich dokumentów przewozowych i celnych (SAD) i dlatego nie ujęty w oficjalnych statystykach. Jego rozwój do krajów WNP następował szybko od momentu, gdy na początku lat 90. rozpoczął się w tych krajach proces stopniowej liberalizacji przepisów o osobowym ruchu zagranicznym obywateli krajów WNP, w tym również o ruchu na granicy z Polską (zniesienie wiz i opłat granicznych). W następstwie tego rosła szybko liczba obywateli polskich, a następnie obywateli krajów WNP przekraczających granicę Polski, w tym zwłaszcza przyjeżdżających do Polski handlowców-turystów z krajów WNP, dokonujących zakupów na potrzeby własnych gospodarstw domowych, prowadzonych przez siebie sklepów lub będących dostawcami do sklepów stanowiących własność osób trzecich na terenie WNP.

Ocenia się, że do 1998 r. na największych targowiskach wschodniej i centralnej Polski, tzn. na targowiskach w Białymstoku, Przemysłu, Warszawie (Stadion X-lecia) i Łodzi (Tuszyn, Rzgów, Głuchów), wśród dokonujących zakupów cudzoziemców najwyższy

udział stanowili detaliczni i hurtowi kupcy z krajów WNP oraz państw bałtyckich. W latach 1996–1997 r. na największych polskich targowiskach kupcy z zagranicy stanowili przeciętnie (w zależności od charakteru targowiska i jego usytuowania) od 19–21% do około 83–87% ogółu dokonujących zakupów detalicznych (głównie na potrzeby własnych gospodarstw domowych) i od 12–22% do 82–86% dokonujących zakupów hurtowych (z zamiarem odsprzedaży po wywiezieniu za granicę). Zaś łączne dochody Polski z eksportu towarów w wyniku handlu targowiskowego (przygranicznego i bazarowego w innych regionach Polski) wyniosły w latach 1996 i 1997 rocznie około 1,8 mld USD. Jedynie za pośrednictwem 15 największych polskich targowisk wyeksportowano (eksport nie rejestrowany) towary za około 1,2 mld USD (w tym tylko za 370 mln USD w kierunku zachodnim). Około 70% wszystkich towarów zakupionych na targowiskach przez cudzoziemców zostało wywiezionych za granicę w kierunku wschodnim, głównie na Białoruś i na Ukrainę (Malinowska, Wyżnikiewicz, 1998).

Inne ważne kierunki eksportu MSP, to przede wszystkim kraje bezpośrednio graniczące z Polską, a więc Czechy, Słowacja i Niemcy (Piasecki, Rogut, 1999).

Struktura eksportu. Strukturę eksportu MSP można rozpatrywać m.in.: a) z punktu widzenia udziału eksportu MSP w obrotach eksportowych danej sekcji (działu) EKD; b) z punktu widzenia udziału poszczególnych sekcji (działów) w eksporcie MSP ogółem.

Z analizy udziału eksportu MSP w eksporcie poszczególnych sekcji wynika, że w 1996 r. eksport MSP dominował przede wszystkim w sekcjach usługowych, zwłaszcza w edukacji, pośrednictwie finansowym, obsłudze nieruchomości, wynajmie i działalności związanej z prowadzeniem interesów. Rola MSP jako eksportera silnie zaznaczyła się także w budownictwie, handlu, transporcie i łączności. Najmniej znaczący udział MSP odnotowano w eksporcie działalności produkcyjnej (tabela 4.1).

Jeśli chodzi o strukturę eksportu MSP, to w 1996 r. 95,5% ogólnego eksportu MSP przypadało na 4 sekcje: działalność produkcyjną (46,7%), handel (26%), transport i łączność (14,1%), budownictwo (8,7%). Eksport usług biznesowych (m.in. działalność prawnicza, księgowość i kontrola ksiąg, doradztwo podatkowe,

Tabela 4.1. Udział eksportu MSP w eksporcie poszczególnych sekcji (1996)

Wyszczególnienie	Udział MSP w eksporcie (%)
M – Edukacja	100
J – Pośrednictwo finansowe	99,6
K – Obsługa nieruchomości, wynajem i działalność związana z prowadzeniem interesów	57,2
F – Budownictwo	43,9
G – Handel	39,1
I – Transport i łączność	22,4
D – Działalność produkcyjna	15,0
zagospodarowanie odpadów	70,6
produkcja drewna i wyrobów z drewna	51,4
działalność wydawnicza	47,4
produkcja metalowych wyrobów gotowych	43,2
produkcja artykułów spożywczych i napojów	33,4
garbowanie i wyprawianie skór, produkcja obuwia	27,9
produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	24,8
produkcja mebli	22,7
E – Zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę	8,7
C – Górnictwo i kopalnictwo	1,0

Źródło: Wołodkiewicz-Donimirski Z., Eksport małych i średnich przedsiębiorstw, Polski handel zagraniczny w 1996 roku. Raport roczny. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997, s. 193.

badanie rynku, reklama, prace badawczo-rozwojowe, informatyka, wynajem maszyn i sprzętu) stanowił 3,6% ogółu eksportu, a na pozostałe sekcje ujęte w EKD przypadało 0,9% (tabela 4.2). W ramach dominującej w eksporcie MSP działalności produkcyjnej największy udział miały następujące przemysły: artykułów spożywczych i napojów, metalowych wyrobów gotowych, mebli, odzieży, drewna i wyrobów z drewna, maszyn i urządzeń gdzie indziej nie sklasyfikowanych, wyrobów z pozostałych surowców metalicznych.

Tabela 4.2. Struktura obrotów eksportowych MSP (1996)

Wyszczególnienie	Udział w eksporcie MSP
D – Działalność produkcyjna	46,7%
w tym:	
produkcja artykułów spożywczych i napojów	17,9%
produkcja metalowych wyrobów gotowych	11,5%
produkcja mebli	11,1%
produkcja odzieży	10,8%
produkcja drewna i wyrobów z drewna	9,8%
produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej nie sklasyfikowanych	9,2%
produkcja wyrobów z pozostałych surowców metalicznych	4,5%
G – Handel	26%
I – Transport i łączność	14,1%
F – Budownictwo	8,7%
K – Obsługa nieruchomości, wynajem i działalność związana z prowadzeniem interesów	3,6%
Pozostałe sekcje EKD	0,9%

Źródło: Wołodkiewicz-Donimirski Z., Ekspert małych i średnich przedsiębiorstw, Polski handel zagraniczny w 1996 roku. Raport roczny. Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997, s. 191–192.

Porównanie struktury towarowej eksportu MSP (działalność produkcyjna) z ogólną strukturą towarową polskiego eksportu (tabela 4.3) wskazuje na wyższy udział w eksporcie MSP (niż w całej gospodarce) wyrobów surowco- i pracochłonnych, co zwiększa wrażliwość MSP na wahania koniunktury.

Wysokiej wrażliwości eksportu MSP na wahania koniunktury dowiódł niedawny (1998 r.) kryzys finansowy w Rosji, spotęgowany wcześniejszymi działaniami, podjętymi zarówno przez Polskę (np. zaostreżenie z początkiem 1998 warunków przekraczania wschodniej granicy), jak i niektóre państwa WNP (na Białorusi np. wprowadzono obowiązek przewożenia towarów wyłącznie zarejestrowanym taborem do tego przeznaczonym, na Ukrainie przeprowadzono wymianę paszportów oraz znacznie podwyższono cła na artykuły spożywcze; natomiast w obwodzie kaliningradzkim wprowadzono czasowo kontyngenty na określone grupy towarów). W efekcie już od początku 1998 r. obserwowano spadek eksportu do krajów WNP,

Tabela 4.3. Struktura towarowa polskiego eksportu (1996)

Wyszczególnienie	Udział poszczególnych grup towarów (%)
Eksport ogółem	100
Wyroby surowcochłonne ¹	21,02
Wyroby pracochłonne ²	36,79
Wyroby kapitałochłonne ³	18,61
Wyroby technologicznie intensywne, łatwe do imitowania ⁴	6,37
Wyroby technologicznie intensywne, trudne do imitowania ⁵	17,16

Objaśnienia: (1) Do wyrobów surowcochłonnych należą: żywność i zwierzęta żywe; surowce niejadalne oprócz włókienniczych; paliwa i smary bez prądu elektrycznego; oleje i tłuszcze jadalne; nawozy chemiczne; (2) Do wyrobów pracochłonnych zalicza się: surowce włókiennicze; pozostałe wyroby przemysłowe, bez instrumentów precyzyjnych, aparatów i sprzętu optycznego; (3) Do wyrobów kapitałochłonnych należą: napoje i tytoń; prąd elektryczny; barwniki i garbniki; olejki eteryczne i substancje zapachowe; wyroby gumowe; żelazo i stal; metale nieżelazne; pojazdy drogowe; (4) Wyroby technologicznie intensywne, łatwe do imitowania obejmują: chemikalia organiczne; chemikalia nieorganiczne; wyroby lecznicze i farmaceutyczne; żywice i tworzywa sztuczne; inne wyroby chemiczne; maszyny biurowe i komputery; aparaty i urządzenia telekomunikacyjne; (5) Wyroby technologicznie intensywne, trudne do imitowania obejmują: materiały wybuchowe i pirotechniczne; maszyny i urządzenia transportowe bez maszyn biurowych i komputerów, aparatów i urządzeń telekomunikacji oraz pojazdów drogowych; instrumenty precyzyjne, aparaty, sprzęt optyczny, zegary i zegarki.

Źródło: Wysokińska Z., Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynku Unii Europejskiej. Szanse i zagrożenia, maszynopis nie datowany.

zwłaszcza w przemyśle lekkim (tekstylno-odzieżowym i skórzanym), meblarskim, produkcji artykułów oświetleniowych i innych drobnych elementów wyposażeniowych⁶⁵. Na przykład eksport artykułów odzieżowych i tekstylnych zmalał w sierpniu 1998 r. do

⁶⁵ Są to przemysły zdominowane przez MSP, o stosunkowo mało nasilonych procesach koncentracji, ponadprzeciętnie uzależnione (zwłaszcza mikroprzedsiębiorstwa) od rynków WNP, w tym rynku rosyjskiego (np. wiele małych firm odzieżowych pracuje wyłącznie na potrzeby rynku rosyjskiego), nie mające możliwości dokonania w stosunkowo krótkim czasie zmiany profilu produkcji i znalezienia nowych odbiorców.

poziomu 31% eksportu z 1997 r., a w następnych miesiącach – wrześniu i październiku – odpowiednio do 9,1% i 2,7% poziomu września i października 1997 r. Oznacza to, że w przypadku odzieży i tekstyliów kryzys rosyjski doprowadził w październiku tego roku do prawie całkowitego wstrzymania eksportu polskiej odzieży i tekstyliów przesyłanych w większych partiach na teren WNP. Eksport pozostałych artykułów był przez cały rok 1998 nieco niższy niż w 1997 r., a we wrześniu i październiku osiągnął zaledwie odpowiednio 12,3% i 12,7% wartości towarów wyeksportowanych z Polski w analogicznym okresie roku 1997⁶⁶.

W ślad za spadkiem eksportu rejestrowanego nastąpił także spadek eksportu nie rejestrowanego. Z doniesień prasowych wynika, że od początku stycznia 1998 r. (tj. od momentu wprowadzenia przez Polskę nowych uregulowań dotyczących przyjazdu obywateli WNP do Polski) obroty na targowiskach znacznie zmalały, choć opinie co do skali zjawiska nie były jednoznaczne.

Z kolei badania ankietowe na wybranych targowiskach (Tuszyn, Głuchów, targowiska białostockie) oraz porównanie zmian w ruchu osobowym i ruchu pojazdów na polskich przejściach granicznych na granicy z Rosją, Litwą, Białorusią i Ukrainą wskazywały na wystąpienie określonego skumulowanego efektu, który w końcu roku 1998 wyraził się drastycznym spadkiem wartości towarów zakupionych w Polsce i wywożonych do krajów WNP⁶⁷.

⁶⁶ Oceny dynamiki zmian w wysokości ewidencjonowanego eksportu towarów, które zajmują wysoką pozycję w strukturze eksportu małych i średnich przedsiębiorstw do krajów WNP i państw bałtyckich dokonano na podstawie badania dynamiki odpraw wywozowych w okresie styczeń 1997 – listopad 1998 w Urzędzie Celnym w Białymstoku, na terenie którego leżą przejścia graniczne na kierunku Białoruś (i dalej Rosja oraz azjatyckie kraje WNP) oraz Litwa, i dalej Łotwa, Estonia i rosyjski region Sankt Petersburg (Piasecki, Rogut, 1998).

⁶⁷ Wg danych Straży Granicznej w Białymstoku, której podlegają przejścia na granicy z Litwą i Białorusią, wynikało, że w roku 1998 znacznie zmniejszyła się liczba cudzoziemców przekraczających te granice. Zmalała także liczba przekraczających granicę pojazdów zagranicznych. Informacje o liczbie przyjeżdżających do Polski wskazują, że w styczniu 1998 r. (po wprowadzeniu przez Polskę ograniczeń w ruchu osobowym pomiędzy Polską a krajami WNP) w porównaniu ze styczniem 1997 r. liczba cudzoziemców przekraczających polską granicę zmalała o 21%, w tym liczba osób przekraczająca granicę z Białorusią (głównie obywatele WNP) zmniejszyła się o 57%, a przekraczających granicę litewską

4.2. Konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw w ujęciu sektorowym oraz regionalnym

Zgodnie z Avisem: „polską gospodarkę cechuje dychotomia między wynikami sektora prywatnego, zdominowanego przez małe firmy a osiągnięciami dużych przedsiębiorstw, z których większość wciąż pozostaje w rękach państwa. Prywatny sektor rozkwita. Niektóre drobne firmy mogą napotkać trudności w dostosowaniu się do zagranicznej konkurencji, lecz firmy prowadzące działalność w dziedzinie handlu i usług odkrywają nowe możliwości rynku” (Opinia..., 1997, s. 31).

Taka opinia została sformułowana na podstawie oceny konkurencyjności polskiego przemysłu, uwzględniającej takie mierniki konkurencyjności, jak: a) wskaźnik krajowej samowystarczalności; b) wskaźnik specjalizacji eksportowej; c) wskaźnik penetracji importu (załącznik 3, tabela 2).

Zastosowanie tych wskaźników pozwoliło na klasyfikację przemysłu przetwórczego na 5 podstawowych grup, choć trzeba zdawać sobie sprawę z tego, że ranking ten ma w znacznym stopniu charakter umowny, nie przesądzający o szansach rozwojowych poszczególnych gałęzi (Muńko, 1997):

- grupę 1, obejmującą działalności konkurencyjne w eksporcie i w małym stopniu zagrożone konkurencją importu, charaktery-

wzrosła o 18%. W okresie od lutego do października liczba cudzoziemców przyjeżdżających do Polski z kierunku Białorusi początkowo rosła (w porównaniu z 1997 r.), następnie ustabilizowała się na poziomie o około 60–80% niższym niż w 1997 r. Od września następuje jednak dalszy, związany już z kryzysem rosyjskim, pogłębiający się systematycznie, spadek liczby cudzoziemców przekraczających granicę z Białorusią i Litwą. Przyjmując, że proporcje pomiędzy ruchem wyłącznie turystycznym i turystyczno-handlowym oraz wolumen dokonywanych przez nich w Polsce zakupów pozostają w 1997 i 1998 roku na zbliżonym poziomie, można przyjąć, że tylko w wyniku spadku liczby przyjeżdżających w celach handlowych turystów eksport Polski do krajów WNP i państw bałtyckich zmniejszy się przeciętnie w okresie styczeń–październik 1998 r. o około 8,5%, we wrześniu i październiku 1998 w stosunku do 1997 roku na granicy z Białorusią odpowiednio o około 27,7% i 30,0%, a na przejściach z Litwą odpowiednio o 8,6% i 13,7% (Piasecki, Rogut, 1998).

zującą się wysokimi wskaźnikami specjalizacji eksportowej i względnie niskimi wskaźnikami penetracji importu;

- grupę 2, obejmującą działalności konkurencyjne (i wyspecjalizowane) w eksporcie oraz poddane dużej presji konkurencyjnej ze strony importu na rynku krajowym, charakteryzującą się wysokimi wskaźnikami specjalizacji eksportowej i wysokimi wskaźnikami penetracji importu;
- grupę 3, zawierającą działalności zdolne do konkurencji na rynku krajowym, ale nie wyspecjalizowane w eksporcie, charakteryzującą się niskimi wskaźnikami penetracji importu;
- grupę 4, odnoszącą się do działalności niekonkurencyjnych w eksporcie i zagrożonych konkurencją importu, charakteryzującą się niskimi wskaźnikami specjalizacji eksportowej i wysokimi wskaźnikami penetracji importu;
- grupę 5, tj. działalności, co do których brak było danych (ze względu na brak odpowiednich pytań w kwestionariuszu skierowanym do Polski przez Komisję UE).

Wśród działalności, w których MSP odgrywa decydującą lub istotną rolę, znalazły się w poszczególnych grupach następujące przemysły (załącznik 2, tabela 2):

- W grupie 1 znalazły się: a) w ramach produkcji drewna i wyrobów z drewna i korka, z wyjątkiem mebli; produkcja artykułów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania – przemysł tartaczny oraz płyt drewnopochodnych; b) w ramach produkcji wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych – przemysł cementowy; c) w ramach produkcji metalowych wyrobów gotowych z wyjątkiem maszyn i urządzeń – kucie, prasowanie, wylaczanie metali, metalurgia proszków oraz produkcja mebli.
- W grupie 2 znalazły się: a) w ramach produkcji odzieży, wyprawianie i barwienie skór futerkowych oraz garbowania i wyprawiania skór – przemysł odzieżowy, skóra i produkty skórzane oraz obuwie; b) w ramach produkcji masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru – przemysł papierniczy; c) w ramach produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych – produkcja wyrobów z gumy; d) w ramach produkcji metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń – produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych, produkcja cystern, pojemni-

ków i zbiorników metalowych, grzejników i bojlerów c.o., obróbka metali, produkcja wyrobów nożowniczych, narzędzi ręcznych i wyrobów ogólnego przeznaczenia, produkcja pozostałych wyrobów gotowych; e) w ramach produkcji maszyn i urządzeń gdzie indziej nie sklasyfikowanych – produkcja urządzeń wytwarzających energię mechaniczną, z wyjątkiem silników lotniczych, samochodowych i motocyklowych, pozostałe maszyny ogólnego przeznaczenia, maszyny dla rolnictwa i leśnictwa, produkcja narzędzi mechanicznych, produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia; f) w ramach produkcji maszyn i aparatury elektrycznej gdzie indziej nie sklasyfikowanej – produkcja silników elektrycznych, generatorów i transformatorów, produkcja aparatury rozdzielniczej i kontroli energii elektrycznej, produkcja wyposażenia oświetleniowego i lamp elektrycznych, produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego, gdzie indziej nie sklasyfikowana; g) w ramach produkcji instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków – produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych, badawczych, nawigacyjnych innego przeznaczenia, z wyjątkiem sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi; produkcja sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi; h) produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej.

- W grupie 3 znalazły się: a) produkcja tkanin; b) produkcja artykułów spożywczych i napojów; c) w ramach produkcji masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru – celuloza; d) w ramach produkcji maszyn i aparatury elektrycznej gdzie indziej nie sklasyfikowanej – produkcja izolowanych drutów i przewodów; e) w ramach produkcji metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń – produkcja generatorów pary, z wyjątkiem bojlerów do centralnego ogrzewania.
- W grupie 4 znalazły się: a) działalność wydawnicza, poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji; b) w ramach produkcji wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych – produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych; c) w ramach produkcji maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowanej – produkcja akumulatorów, ogniw galwanicznych i baterii podstawowych; d) w ramach produkcji maszyn biurowych i komputerów –

przemysł informatyczny, wyposażenie komputerowe i biurowe, programy komputerowe; e) w ramach produkcji instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków – aparatura i sprzęt medyczny.

Kwestionariusz Komisji UE nie zawierał pytań dotyczący objętych przez produkcję artykułów spożywczych i napojów: produkcji wód mineralnych i gazowanych oraz napojów bezalkoholowych; produkcji piwa; produkcji słodów oraz produkcji napojów alkoholowych.

Działalności, w których MSP odgrywa decydującą lub istotną rolę, zostały określone na podstawie udziału przychodów ze sprzedaży MSP w ogólnej wielkości przychodów przedsiębiorstw w poszczególnych grupach EKD objętych przez sekcję D: działalność produkcyjną⁶⁸. Z tego punktu widzenia poszczególne działalności przemysłu przetwórczego oznaczone trzycyfrowo w klasyfikacji EKD można było podzielić na 4 podstawowe grupy bliżej scharakteryzowane w załączniku 2, tabela 1 (Zienkowski, 1997):

- Grupę, w której przeciętny udział MSP w ogólnych obrotach wynosi 53,9%, zawierając się w przedziale od 48,1% do 80,1%. W tej grupie MSP odgrywają wiodącą rolę, będąc albo wyłącznym producentem szeregu asortymentów, albo konkurując skutecznie z dużymi firmami. Grupa ta obejmuje: działalność wydawniczą i poligraficzną; produkcję odzieży oraz futrzarstwo; zagospodarowanie odpadów; produkcję wyrobów z metalu; produkcję drewna i wyrobów z drewna; produkcję mebli i pozostałą działalność produkcyjną; produkcję wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych; produkcję instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków; obróbkę

⁶⁸ Kategoria przychody ze sprzedaży obejmuje łączne wpływy uzyskane przez przedsiębiorstwa ze sprzedaży wytworzonych produktów oraz towarów zakupionych wcześniej od innych jednostek z zamiarem odsprzedaży; od 1996 także wpływy przedsiębiorstw ze sprzedaży materiałów, które pierwotnie nabyte były przez przedsiębiorstwa do celów produkcyjnych, nie zaś z zamiarem odsprzedaży, lecz z czasem okazały się zbędne i zostały sprzedane innym jednostkom. Wpływy ze sprzedaży materiałów stanowią stosunkowo niewielki ułamek przychodów przedsiębiorstw, dlatego można przyjąć, że informacje o przychodach przedsiębiorstw w latach 1994–95 i 1996 są porównywalne (Zienkowski, 1998).

skóry i produkcję wyrobów ze skóry; produkcję artykułów spożywczych i napojów.

- Grupę, w której przeciętny udział MSP w ogólnych obrotach wynosi 34%, zawierając się w przedziale od 29,8% do 46,4%. W tej grupie MSP odgrywają istotną rolę, specjalizując się w produkcji wyrobów nie wytwarzanych z reguły przez duże firmy lub będąc poddostawcami określonych komponentów i podzespołów używanych do produkcji przez większe przedsiębiorstwa. Grupa ta obejmuje: produkcję maszyn biurowych i komputerów; produkcję wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych; produkcję sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej; produkcję maszyn i urządzeń; produkcję tkanin; produkcję celulozowo-papierniczą; produkcję maszyn i aparatury elektrycznej.
- Grupę, w której przeciętny udział MSP w ogólnych obrotach wynosi 14,8%, zawierając się w przedziale od 11,1% do 16,2%. W tej grupie MSP pełnią zdecydowanie marginalną rolę, wzbogacając ofertę rynkową w sytuacji, gdy podstawowy popyt na określone produkty zaspokajają duże firmy. Grupa ta obejmuje: produkcję pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep; produkcję chemikaliów i wyrobów chemicznych; produkcję pozostałego sprzętu transportowego.
- Grupę, w której aktywność MSP nie ma praktycznie wpływu na wyniki tych dziedzin produkcji. Grupa ta obejmuje: produkcję metali; produkcję wyrobów tytoniowych; produkcję koksu, przetworów ropy naftowej i pochodnych.

Odnosząc ten podział do oceny zawartej w Avisie, można stwierdzić, że wiele wyrobów, w produkcji których MSP odgrywają decydującą bądź istotną rolę, jest w stanie stawić czoło konkurencji międzynarodowej. Uwzględniając jednak dodatkowo analizy wartości wskaźników ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA)⁶⁹, ob-

⁶⁹ RCA wskazuje na względną przewagę kraju A w eksporcie produktu a) do kraju B w stosunku do udziału całkowitego eksportu kraju A w światowym

eksporcie do kraju B i przedstawiony jest wzorem:
$$RCA = \frac{X_{iB}}{\sum_{i=1}^n X_{iB}} : \frac{X_{mB}}{\sum_{i=1}^n X_{mw}}$$

gdzie X_{iB} oznacza wartość eksportu towaru i z kraju A do kraju B; $\sum_{i=1}^n X_{iB}$ –

liczonych dla polskiego eksportu towarów przemysłowych⁷⁰ do UE w latach 1989–1993 i 1995–96, ich konkurencyjność może być zagrożona (tabela 4.4).

Tabela 4.4. Wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) grup towarów przemysłowych, w których sektor MSP odgrywał rolę decydującą lub istotną w latach 1989–1996¹

SITC	Wyszczególnienie	Wartość RCA			
		1989	1992	1995	1996
6	Podstawowe wyroby przemysłowe	1,60	1,98	1,82	1,77
61	Skóry, produkty skórzane wyprawione i wzbogacone	0,29	2,35	1,55	1,53
62	Produkty gumowe	0,89	0,93	1,33	1,41
63	Produkty z drewna i korka (bez mebli)	3,14	5,63	4,28	4,46
64	Papier, tektura i produkty wykonane z pulpy papierowej	0,44	0,45	1,54	1,44
65	Przędza wełniana i tkaniny	0,69	0,66	0,82	0,84
66	Produkty z materiałów niemetalicznych	1,06	2,04	1,02	1,04
69	Produkty metalowe	1,76	2,41	2,88	2,99
8	Pozostałe produkty przemysłowe	1,59	1,13	1,32	1,34
82	Meble	4,03	4,30	7,23	7,46
83	Artykuły podróżne, torby	2,29	0,63	0,33	0,27
84	Odzież	3,47	1,70	2,03	1,93
85	Obuwie	2,34	1,25	1,00	0,87

Objaśnienia: (1) Zgodnie z wcześniej przyjętą zasadą koncentrowania się na działalnościach, w których MSP odgrywa decydującą lub istotną rolę, analiza wskaźnika RCA skupi się towarach klasyfikowanych do sekcji SITC 6 – podstawowe towary

oznacza wartość światowego eksportu towaru a) do kraju B; X_mB oznacza wartość całkowitego eksportu przemysłowego z kraju A do kraju B; $\sum_{i=1}^n X_{mw}$

oznacza wartość światowego eksportu przemysłowego do kraju B. O ujawnionej przewadze komparatywnej określonego towaru lub grupy towarów mówi się wtedy, gdy $RCA > 1$ (Wysokińska, 1999).

⁷⁰ Zgodnie z Międzynarodową Standardową Klasyfikacją Handlu (SITC), do wyrobów przemysłowych zaliczane są towary sklasyfikowane w następujących sekcjach: SITC 5 – chemikalia i produkty pokrewne; SITC 6 – towary przemysłowe klasyfikowane głównie wg surowca; SITC 7 – maszyny i środki transportu; SITC 8 – różne wyroby przemysłowe.

przemysłowe (wyroby z drewna i korka; przędza tekstylna i tkaniny; wyroby przemysłowe mineralne i niemetaliczne; wyroby metalowe) oraz sekcji 8 – pozostałe wyroby przemysłowe (meble, torby, towary podróżne, odzież i obuwie).

Źródło: Wysokińska Z., Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynku Unii Europejskiej. Szanse i zagrożenia, w: Master of Business Administration Nr 1/99.

Analiza zmian ujawnionej przewagi komparatywnej w eksporcie do UE pozwala na wyodrębnienie trzech istotnych z punktu widzenia MSP grup towarowych:

- grupa towarów, w których przewaga komparatywna uległa obniżeniu, obejmująca skóry i wyroby skórzane;
- grupa towarów, w których przewaga komparatywna zanikła, obejmująca artykuły podróżne, torby, obuwie i – w mniejszym stopniu – odzież;
- grupa towarów, w których przewaga komparatywna wzrosła, obejmująca meble i produkty metalowe.

Oceny konkurencyjności poszczególnych rodzajów działalności produkcyjnej dokonano także przy wykorzystaniu metody kosztów zasobów krajowych (DRC)⁷¹, dzieląc analizowane klasy (cztero-

⁷¹ W badaniach konkurencyjności występują dwie odmiany metody DRC: mikroekonomiczna i makroekonomiczna. Mikroekonomiczna metoda DRC wykorzystuje porównanie kosztu zużywanych zasobów krajowych, obejmujących kapitał i pracę, obliczonych wg cen z rynku światowego z wartością dodaną w cenach światowych, tworzoną przez te zasoby w trakcie procesu produkcyjnego. Przy takim podejściu uważa się, że produkcja danej branży jest konkurencyjna na rynkach międzynarodowych, jeżeli wartość dodana wyrażona w cenach światowych jest większa niż wartość krajowych zasobów zużytych do jej wytworzenia. Jednak omawiane w tym miejscu wyniki konkurencyjności polskiego przemysłu wykorzystują makroekonomiczną metodę DRC, porównującą wartość dodaną w cenach krajowych z wartością dodaną w cenach światowych. Przyjmuje się, że konkurencyjna jest produkcja, dla której wskaźnik DRC zawarty jest w przedziale $0 < DRC < 1$. Niekonkurencyjna natomiast jest produkcja, dla której $DRC > 1$. W tym przypadku wartość dodana wyrażona w cenach światowych jest mniejsza niż wartość dodana wyrażona w cenach krajowych. Skrajnym przypadkiem niekonkurencyjności produkcji, oznaczającym jednocześnie marnotrawstwo wykorzystywanych materiałów, jest sytuacja, w której DRC przyjmuje wartość ujemną. Oznacza to, że wartość dodana w cenach światowych jest ujemna, tzn. że w procesie produkcji zmniejsza się

cyfrowe oznaczenie w klasyfikacji EKD) na cztery kategorie: 1) konkurencyjne (wskaźnik DRC poniżej 0,9); 2) o neutralnej konkurencyjności (wskaźnik DRC pomiędzy 0,9 i 1,1); 3) o potencjalnej konkurencyjności (wskaźnik DRC w przedziale 1,1–1,5) i 4) niekonkurencyjne (wskaźnik DRC powyżej 1,5 i poniżej 0). Jednocześnie w ramach badań porównano rezultaty uzyskane w kolejnych latach 1995–96 i odniesiono je do wniosków sformułowanych w początku lat 90. przez G. Hughesa i P. Hare’a. W grupie klas konkurencyjnych dominowały poszczególne rodzaje przemysłu spożywczego, w ramach którego aż 14 klas uzyskało wskaźnik DRC niższy niż 0.9. Natomiast w grupie branż o potencjalnej konkurencyjności dominował m.in. przemysł włókienniczy (Wyżnikiewicz, 1996). Szczegółową ocenę konkurencyjności poszczególnych klas zawiera załącznik 2, tabela 3. W 1996 r. konkurencyjne rodzaje działalności stanowiły 25% liczby wszystkich branż przemysłowych objętych badaniem, w których MSP odgrywały albo decydującą, albo istotną rolę. Branże o neutralnej konkurencyjności stanowiły 23%, branże o potencjalnej konkurencyjności 35%, a branże niekonkurencyjne 17%. Uzyskany rezultat wskazywał na: a) pewne pozytywne i pewne negatywne trendy w postaci wzrostu udziału branż o neutralnej i potencjalnej konkurencyjności przy jednoczesnym spadku udziału branż konkurencyjnych i niekonkurencyjnych (co może prowadzić do „uśredniania się” konkurencyjności branż polskiego przemysłu); b) wstrzymanie obserwowanego w latach 1992–95 pozytywnego trendu poprawy konkurencyjności przemysłu przetwórczego, mniej obserwowane jednak wśród grup, w których MSP odgrywają decydującą lub istotną rolę⁷² (tabela 4.5).

wartość zużytych materiałów. W krótkim okresie zmiany konkurencyjności mogą być efektem zmian cen na rynkach światowych lub zmian kursu złotego wobec innych walut. W średnim okresie następują także w wyniku zmian efektywności działania (Wyżnikiewicz, 1996).

⁷² Przyjmuje się, że na zmianę charakteru konkurencyjności w 1996 r. wpływ wywarła aprecjacja złotego wobec walut światowych (Wyżnikiewicz, 1996).

Tabela 4.5. Zmiany wskaźnika DRC (porównania kosztów zużytych zasobów krajowych) dla poszczególnych grup działalności produkcyjnej w tych grupach działalności, w których MSP odgrywają decydującą lub istotną rolę w latach 1995 i 1996

Działalność produkcyjna	Udział przychodów realizowanych przez MSP w przychodach poszczególnych grup	Wartość DRC	
		1995	1996
Grupy konkurencyjne			
Działalności, w których MSP odgrywa istotną rolę			
Produkcja maszyn biurowych i komputerów	46,4%	0,588	0,735
Produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	40,9%	0,776	0,840
Produkcja odzieży oraz futrzarstwo	67,2%	1,171	1,096
Grupy o neutralnej konkurencyjności			
Działalności, w których MSP odgrywa decydującą rolę			
Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków	51,2%	0,910	0,962
Zagospodarowanie odpadów	67%	1,019	0,973
Produkcja odzieży oraz futrzarstwo	67,2%	1,171	1,096
Działalności, w których MSP odgrywa istotną rolę			
Produkcja maszyn i urządzeń	33%	0,929	1,063
Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej	28,6%	1,131	1,067
Produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej	40,5%	1,490	1,082
Produkcja tkanin	30,6%	1,148	1,095
Grupy o potencjalnej konkurencyjności			
Działalności, w których MSP odgrywa decydującą rolę			
Produkcja wyrobów z metali bez maszyn i urządzeń	65,8%	1,322	1,256
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	48,1%	2,098	1,275
Produkcja mebli i pozostałej działalności produkcyjnej	55,4%	1,452	1,348

Działalność wydawnicza i poligraficzna	80,1%	1,442	1,371
Obróbka skóry i produkcja wyrobów ze skóry	50,2%	1,484	1,406
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	60%	1,611	1,461
Branże niekonkurencyjne			
	Działalności, w których MSP odgrywa decydującą rolę		
Produkcja drewna i wyrobów z drewna	61,6%	1,551	1,537
	Działalności, w których MSP odgrywa istotną rolę		
Produkcja celulozowo-papiernicza	29,8%	7,590	4,766

Źródło: Wyżnikiewicz B., Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, maszynopis.

Badanie metodą DRC umożliwia przeprowadzenie analizy konkurencyjności w okresach krótkich i średnich. Nic nie mówi jednak o konkurencyjności z punktu widzenia nowoczesności, innowacyjności produkcji itd. A rezultaty naszych badań wskazują, że aktualna konkurencyjność firm opiera się przede wszystkim na tradycyjnych, stosunkowo łatwo imitowalnych przewagach, do których należą relatywnie niskie koszty siły roboczej i koszty surowców. Stosunkowo słabo zaś reprezentowane są takie cechy produktu, jak: unikatowość, typ powiązań z odbiorcami itd., które mogą być chronione wysokimi kosztami zmiany dostawcy. To są te typy przewag konkurencyjnych, które dają MSP znakomitą szansę rozwoju wykorzystującego elastyczność małej skali działania do kształtowania własnych i swoich odbiorców przewag. Można w związku z tym obawiać się, że wiele MSP nie będzie w stanie wykształcić bazy umożliwiającej osiągnięcie konkurencyjności w długim okresie⁷³.

⁷³ Wyrazem tych obaw jest chociażby ocena odnosząca się np. do konkurencyjności polskiego przemysłu odzieżowego, z której wynika, że głównym czynnikiem decydującym o wysokiej konkurencyjności wyrobów tego przemysłu na rynkach zagranicznych są relatywnie niskie koszty produkcji oraz ich bardzo korzystna struktura w kategorii wartości dodanej. Efektem tego jest przewaga komparatywna, zwłaszcza wobec produktów pochodzących z krajów, w których koszty produkcji, zwłaszcza koszty płac, są wyższe (Ekorno, 1995).

Bardzo specyficznym przedstawia się sytuacja MSP zajmujących się działalnością handlową. W 1996 r. przedsiębiorstwa te stanowiły 99,95% ogólnej liczby aktywnych przedsiębiorstw handlowych i zatrudniały 91,14% ogółu osób pracujących w sekcji: Handel i naprawy (Zienkowski, 1998). Podstawowym problemem tych firm jest ich nadmierne rozproszenie, uniemożliwiające im już teraz stawienie czoła zagranicznej konkurencji (Blackwood & Partners, 1996; Apanowicz, 1998; Mrozińska, Stefaniak 1999; Maleszyk, 1999).

Pojawiające się zagrożenia każą spojrzeć na konkurencyjność MSP jako efekt nie tylko zachowań przedsiębiorstw, ale i zachowań otoczenia. Bowiem, choć konkurencja toczy się pomiędzy pojedynczymi przedsiębiorstwami, to jednak obok typowo mikroekonomicznych elementów istnieją dodatkowo czynniki makroekonomiczne, społeczne i kulturowe, sprawiające, iż firmy jednych krajów częściej niż firmy innych krajów odnoszą sukcesy w międzynarodowym współzawodnictwie (Porter, 1990). Zatem konkurencyjność firmy budowana jest na sile i efektywności struktury produkcyjnej gospodarki narodowej, jej infrastruktury technicznej i innych czynników wyznaczających efekty zewnętrzne, które mogą być podstawą działalności przedsiębiorstwa (Lubiński, 1995).

Dlatego też coraz częściej przyjmuje się, że konkurencyjność MSP, zwłaszcza zaś zdolność do poprawy konkurencyjności, zależna jest od sprawności funkcjonowania terytorialnych systemów społeczno-gospodarczych (Markowski, 1999). W tym względzie zaś mamy do czynienia z procesami polaryzacji regionów, w których na stare, historycznie ukształtowane różnice nałożyły się nowe, związane ze zjawiskami i procesami właściwymi aktualnemu okresowi przeobrażeń.

Pozytywnej weryfikacji takiej hipotezy dostarczyły badania nad koniunkturą gminną, prowadzone w 1995 roku. W badaniach tych starano się sprawdzić siłę korelacji pomiędzy przyrostem liczby podmiotów gospodarczych na danym terenie⁷⁴ a takimi zasadniczymi zmiennymi jak: polityka gminna,⁷⁵ infrastruktura komunal-

⁷⁴ Rozumianym jako ilość podmiotów gospodarczych skorygowana o różnicę między liczbą przedsiębiorstw nowo zakładanych a liczbą przedsiębiorstw wyrejestrowanych w danym okresie.

⁷⁵ Rozumiana jako promocja gminy i własna oferta ulg i zachęt dla inwestorów.

na⁷⁶, mobilizacja społeczna⁷⁷ oraz poziom wykształcenia⁷⁸ (Hryniewicz, 1996).

Z punktu widzenia poziomu rozwoju gospodarczego notuje się w Polsce od 1989 r. spadek liczby województw „przeciętnych”, o stosunkowo niewielkich odchyleniach od średniej krajowej i jednocześnie wzrost liczby województw skrajnych (Lodkowska, Pyszkowski, Szlachta, 1996). Obok województw (według podziału administracyjnego sprzed 1999 r.): warszawskiego, poznańskiego, krakowskiego, katowickiego i łódzkiego, charakteryzujących się najwyższym poziomem rozwoju, znajduje się 13 województw o najniższym poziomie rozwoju, zlokalizowanych na terenie wschodniej i centralnej Polski. Z podobnym zróżnicowaniem można się spotkać przy okazji analizy konkurencyjności⁷⁹ poszczególnych regionów, odzwierciedlającym poziom zróżnicowania rozwoju gospodarczego (Klasik, 1996). Tego typu opinia nie jest jednak powszechnie akceptowana, głównie ze względu na trudności w ocenie skali i charakteru zróżnicowań międzyregionalnych, wynikające z niedostatków statystyki regionalnej⁸⁰.

⁷⁶ Sieć dróg, łatwość korzystania z łączności telefonicznej, oczyszczalnia ścieków.

⁷⁷ Rozumiana jako gotowość ludzi do aktywnego uczestnictwa w procesach gospodarczych, kształtowana przez skomplikowany układ powiązań pomiędzy czynnikami strukturalnymi i kulturowymi, empirycznymi wskaźnikami której były: ilość partii i związków zawodowych działających w danej gminie, ilość organizacji i stowarzyszeń niepolitycznych działających w danej gminie.

⁷⁸ W badaniach tych przyjęto, iż wskaźnikiem poziomu edukacji jest liczba osób ze średnim wykształceniem w danej gminie. Ze względu na trudności z dotarciem do danych źródłowych jako substytut przyjęto w badaniach wskaźnik liczby uczniów w szkołach średnich typu maturalnego na tysiąc ludności.

⁷⁹ Konkurencyjność regionów można rozumieć z jednej strony jako stan trwałej przewagi, uzyskiwany przez firmę zlokalizowaną w danym regionie, z drugiej zaś jako proces bezpośredniego i pośredniego konkurowania. Konkurowanie bezpośrednie jest rozumiane jako: „rywalizowanie upodmiotowionych jednostek terytorialnych, które konkurują o różnego typu korzyści, np. o dostęp do środków finansowych, o ściągnięcie zewnętrznych inwestorów, o utrzymanie kapitału w regionie... „natomiast konkurowanie pośrednie definiowane jest jako: „istnienie (lub tworzenie) warunków otoczenia regionalnego dla firm w nim działających, pozwalających na uzyskanie przewagi konkurencyjnej w elementach pozostających poza kontrolą ich działania” (Markowski, 1999, s. 108).

⁸⁰ Szerzej na ten temat: Instrumenty polityki rozwoju regionalnego. Raport uzupełniający, Zespół Zadaniowy ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, Warszawa 1997.

Jako próbę cząstkowej oceny konkurencyjności regionów można także potraktować analizę atrakcyjności inwestycyjnej miast, dokonaną na bazie syntetycznego wskaźnika atrakcyjności inwestycyjnej⁸¹. Wśród wyodrębnionych z punktu widzenia statusu administracyjnego grup (miasta wojewódzkie, siedziby powiatów wydzielonych i pozostałe miasta powiatowe oraz inne miasta) wyodrębniono klasy atrakcyjności oznaczone literami od A (najbardziej atrakcyjna) do C w przypadku miast wojewódzkich oraz literami od A do G w przypadku pozostałych miast. W wyniku dokonanej analizy stwierdzono, że: a) o atrakcyjności inwestycyjnej w znacznym stopniu decyduje wielkość miasta; im miasto jest większe, tym mocniejsze atuty mogące przyciągnąć inwestorów; b) ważna jest nie tylko wielkość, ale także pozycja w systemie osadniczym; stolice województw wypadają znacznie lepiej od pozostałych miast, nawet podobnej wielkości; c) o miejscu w systemie osadniczym decyduje nie tylko formalna pozycja administracyjna, ale rzeczywiście pełniona przez miasto funkcja; d) atrakcyjność inwestycyjna zwiększa się wraz z posuwaniem się ze wschodu na zachód, choć zależność ta nie jest bardzo silna (Swianiewicz, Dziemianowicz, 1998).

Podobną przydatność może mieć dokonywany przez Centrum Badań Regionalnych ranking potencjału rozwojowego powiatów, uwzględniający m.in.: aktywność gospodarczą, aktywność obywatelską, jakość infrastruktury, wielkość inwestycji samorządowych, tempo wzrostu (Surażska, 1998, 1999).

4.3. Zakres wykorzystania przez małe i średnie przedsiębiorstwa wysoko zaawansowanych technologii

Jak wcześniej powiedziano, struktura produktowa eksportu MSP jest zdominowana przez wyroby surowco- i pracochłonne, co

⁸¹ Wskaźnik ten obejmował takie czynniki jak: a) chłonność rynku lokalnego; b) jakość rynku pracy; c) klimat społeczny; d) infrastruktura techniczna i społeczna; e) infrastruktura otoczenia biznesu; f) dostępność komunikacyjna; g) skuteczność transformacji gospodarczej; h) możliwości wypoczynkowe; i) aktywność marketingowa władz samorządowych; j) koszty prowadzenia działalności gospodarczej (ceny nieruchomości i koszty pracy).

może wskazywać na relatywnie niskie wykorzystanie zaawansowanych technologii. Ta słaba intensywność wykorzystania zaawansowanych technologii uwidacznia się w:

- niewielkim udziale firm technologicznych w ogólnej ilości MSP;
- niskich nakładach na prace badawczo-rozwojowe⁸² oraz pozostałą działalność innowacyjną⁸³;
- niskim udziale MSP w krajowej produkcji reprezentującej zaawansowane technologie, szacowanym na 2,5% do 3% (Stawasz, 1998);
- zakresie wykorzystania nowoczesnych technologii, w tym technologii informatycznych;
- poziomie innowacyjności⁸⁴.

Udział firm technologicznych w ogólnej ilości MSP. Firmy technologiczne mają w Polsce stosunkowo krótką tradycję, sięgającą drugiej połowy lat 80. Wówczas, na mocy ustawy o jednostkach innowacyjno-wdrożeniowych i stwarzanych przez nią preferencji, zaczęto w jednostkach publicznych (placówkach badawczych, szkołach wyższych, instytutach Polskiej Akademii Nauk i w dużych przedsiębiorstwach państwowych) wyodrębniać jednostki najbardziej aktywne innowacyjnie (Instrumenty transferu technologii i pobudzania innowacji, 1997). Wzmoczoną dynamikę powstawania firm technologicznych odnotowano po 1989 r., kiedy firmy technologiczne zaczęły powstawać w sektorze prywatnym. Istotnym źródłem tworzenia takich firm stały się uczelnie wyższe (Grudzewski, Hejduk, 1997).

⁸² Przez prace badawczo-rozwojowe rozumie się systematycznie prowadzone prace twórcze podjęte dla zwiększenia zasobu wiedzy, w tym wiedzy o człowieku, kulturze i społeczeństwie, jak również dla znalezienia nowych zastosowań dla tej wiedzy. Obejmują one badania podstawowe i stosowane oraz prace rozwojowe.

⁸³ Nakłady na działalność innowacyjną obejmują, obok wcześniej omówionych nakładów na prace badawczo-rozwojowe, zakup gotowej technologii, prace wdrożeniowe i poprzedzające uruchomienie produkcji na skalę przemysłową, zakup i montaż maszyn i urządzeń, szkolenie personelu dotyczące działań innowacyjnych oraz marketing nowych i zmodernizowanych wyrobów.

⁸⁴ Innowacyjność rozumiana jako zdolność do tworzenia i wdrażania innowacji oraz faktyczna umiejętność wprowadzania nowych i zmodernizowanych wyrobów, nowych lub zmienionych procesów technologicznych i innowacji organizacyjno-technicznych (Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996, 1998).

Przyjmuje się, że za firmę technologiczną można uznać taką małą lub średnią firmą, która dokonuje konwersji nauki w nową technikę, podejmując się jej rynkowej komercjalizacji. Choć firmy technologiczne są mocno zróżnicowane pod względem swoich cech zewnętrznych (rodzaj i charakter kontaktów z otoczeniem) i wewnętrznych (motywy, strategie, zarządzanie, organizacja itd.), to do ich cech specyficznych można zaliczyć przede wszystkim zaangażowanie w dziedzinę zaawansowanych technologii⁸⁵ oraz wysoką innowacyjność i przedsiębiorczość, wyrażającą się w: a) samodzielnym prowadzeniu prac badawczo-rozwojowych bądź zakupie nowych produktów lub technologii; b) przeznaczaniu na działalność badawczo-rozwojową stosunkowo wysokiego odsetka swoich obrotów; c) posiadaniu własnych patentów lub know-how; d) systematycznym wprowadzaniu nowości technicznych. Niestety, brak danych statystycznych nie pozwala na określenie liczby firm technologicznych w Polsce i ich udziału w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych tego sektora. Na podstawie badań można jednak przypuszczać, że liczba takich firm jest niewielka. Jak bowiem wynika z szacunków ekspertów, w 1996 r. działało w Polsce tylko od 600 do 700 technologicznych MSP⁸⁶. Były to głównie jednostki

⁸⁵ Zgodnie z metodologią OECD do przemysłów wysokiej technologii zalicza się przemysły: lotniczy, komputerów i maszyn biurowych, łączności elektronicznej, farmaceutyczny. Obok przemysłów wysokiej technologii wyodrębnia się przemysły: średniej wysokiej technologii (instrumentów naukowych, maszyn elektronicznych, samochodowy, chemiczny, maszyn nieelektrycznych); średniej niskiej technologii (budowy statków, gumowy, innych środków transportu, szklany, metali nieżelaznych, inne przemysły); niskiej technologii. Zakwalifikowania określonych przemysłów do poszczególnych kategorii dokonuje się na podstawie udziału bezpośrednich i pośrednich nakładów na prace badawczo-rozwojowe w sprzedaży poszczególnych przemysłów (Classification of high-technology products and industries, 1995). Patrz też: B. Dobiegała-Korona, Rozwój przedsiębiorczości a zasoby zaplecza naukowo-badawczego w przekrojach regionalnych w latach 1994–1995, w: Regionalne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości. Materiały konferencyjne, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 23–24 października 1996 r.

⁸⁶ Firmy te spełniały następujące kryteria: a) innowacyjność i przedsiębiorczość; b) działalność w obszarze zaawansowanych technologii; c) liczba pracujących nie przekraczająca 100 osób; d) co najmniej roczny staż rynkowy; e) niezależność; f) krajowa własność w co najmniej 50%; g) przynależność do sektora prywatnego.

typu spin-off, założone przeważnie przez pracowników wyższych uczelni technicznych i placówek badawczo-rozwojowych lub też przez indywidualnych wynalazców oraz pracowników działów badawczo-technicznych dużych przedsiębiorstw (Stawasz, 1998). Firmy technologiczne koncentrują się najczęściej w dużych aglomeracjach. W działalność w obszarze zaawansowanych technologii częściej angażują się małe firmy prywatne niż publiczne (Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996, 1998).

Nakłady na prace badawczo-rozwojowe oraz pozostałą działalność innowacyjną. W 1996 r.⁸⁷ własną działalność badawczo-rozwojową prowadziły przede wszystkim przedsiębiorstwa wielkie zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym, i tylko nieliczne MSP. Jeśli chodzi o MSP, to działalność badawczo-rozwojową częściej prowadziły firmy sektora publicznego (15,6% firm średnich i 1,5% firm małych) niż prywatnego (7,1% firm średnich i 5% firm małych). Jednak wiele firm planowało jej rozwinięcie w przyszłości (Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996, 1998).

⁸⁷ Badania prowadzone w 1997 r. przez GUS objęły przedsiębiorstwa przemysłowe o liczbie pracujących powyżej 50 osób w sekcji C: Górnictwo i kopalnictwo oraz D: Działalność produkcyjna i powyżej 20 osób w sekcji E: Zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę oraz wybraną losowo grupę przedsiębiorstw z sekcji D: Działalność produkcyjna o liczbie pracujących od 5 do 50 osób. W badaniach wykorzystano Community Innovation Survey, uzupełniony przez pytania zaproponowane przez polskich ekspertów. Ogółem wysłano 9000 kwestionariuszy, uzyskując 81% odpowiedzi.

Tabela 4.6. Działalność badawczo-rozwojowa (B+R) w przedsiębiorstwach przemysłowych wg klas wielkości

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa		
	Prowadzące działalność B+R w sposób ciągły	Prowadzące działalność B+R w 1996 r.	Planujące prowadzenie działalności B+R w okresie 1997–99
	% ankietowanych przedsiębiorstw		
Ogółem	10,7	13,4	26,3
sektor publiczny	17,6	23,2	38,1
sektor prywatny	7,3	8,4	20,3
Przedsiębiorstwa małe (6–50 pracujących)	2,3	4,1	11,8
sektor publiczny	0,7	1,5	8,9
sektor prywatny	2,8	5,0	12,8
Przedsiębiorstwa średnie (51–500 pracujących)	7,5	9,4	22,8
sektor publiczny	10,6	15,6	31,9
sektor prywatny	5,3	7,1	19,4
Przedsiębiorstwa duże (501–2000 pracujących)	29,5	36,0	50,4
sektor publiczny	31,5	38,9	54,1
sektor prywatny	24,5	28,8	17,5
Przedsiębiorstwa wielkie (pow. 2000 prac.)	53,3	62,5	67,8
sektor publiczny	54,5	65,3	69,4
sektor prywatny	48,4	51,6	61,3

Źródło: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1998, tab. 6, s. 16.

Działalność badawczo-rozwojowa prowadzona była najczęściej w przemysłach, w których MSP odgrywały rolę marginalną⁸⁸. Wśród działalności, w których MSP odgrywają rolę decydującą lub istotną, największa intensywność prac badawczo-rozwojowych cechowała produkcję maszyn i urządzeń, produkcję maszyn i aparatu-

⁸⁸ M.in. produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych, produkcja koksu, przetworów ropy naftowej i pochodnych, produkcja wyrobów tytoniowych, produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep oraz pozostałego sprzętu transportowego.

ry elektrycznej, produkcję sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej oraz produkcję instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych.

Niepokojącym zjawiskiem może być bardzo słabe natężenie formalnych związków między sektorem prywatnym, zwłaszcza MSP, a zapleczem naukowo-technicznym (szkoły wyższe, jednostki badawczo-rozwojowe, placówki Polskiej Akademii Nauk) oraz praktyczny brak formalnych porozumień z międzynarodowymi instytucjami zaangażowanymi w prace badawczo-rozwojowe (Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996, 1998).

Szacuje się, że w całym sektorze MSP wydatki na prace badawczo-rozwojowe nie przekraczają 1% wartości sprzedaży (Stawasz, 1998) i wynoszą ok. 4% ogółu nakładów ponoszonych przez MSP na działalność innowacyjną (Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996, 1998). Analizując wielkość nakładów na prace badawczo-rozwojowe w MSP trzeba jednak pamiętać i o tym, że: a) wielkość wydatków na nie jest bardziej miarą nakładów niż wyników i nie przesądza o efektywności produkcji; b) w przypadku MSP rozwój nowych produktów i procesów dokonuje się dużo częściej w sposób niesformalizowany; c) MSP są częściej źródłem pomysłów (nowych produktów lub procesów) niż ich wdrażaniem w postaci przygotowanego prototypu lub urynkowienia produktu⁸⁹.

⁸⁹ Sam pomysł zwykle nie wymaga poważniejszych nakładów na prace badawczo-rozwojowe. Dopiero jego dalszy rozwój, budowa prototypów i zweryfikowanie nowej idei bezpośrednio na rynku pociąga poważniejsze wydatki na badania i ekspertyzy. Jest to powód, dla którego małe innowacyjne przedsiębiorstwa lub indywidualni wynalazcy mogą pukać do drzwi rządowych organizacji, uniwersytetów i wielkich korporacji o środki na badania. I to właśnie jest tak istotnym wyznacznikiem roli MSP w narodowym systemie innowacji (Piasecki i in., 1998).

Tabela 4.7. Wybrane elementy struktury nakładów na działalność inwestycyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych wg klas wielkości¹

Wyszczególnienie	Nakłady ogółem	w tym na B+R	Z pozycji ogółem nakłady na:		Z nakładów ogółem środki:	
			wyroby nowe i zmodernizowane	nowe procesy technologiczne	własne	pozyskane z zagranicy
% ankietowanych przedsiębiorstw						
Ogółem	100,0	7,8	28,8	30,0	88,7	3,9
sektor publiczny	100,0	9,6	25,6	35,6	91,2	1,5
sektor prywatny	100,0	5,4	33,1	23,1	81,7	7,0
Przedsiębiorstwa małe (6–50 pracujących)	100,0	4,1	10,9	76,1	95,7	0,2
sektor publiczny	100,0	0,1	3,3	92,4	98,2	0,0
sektor prywatny	100,0	15,4	32,6	29,8	88,3	9,0
Przedsiębiorstwa średnie (51–500 pracujących)	100,0	4,1	30,9	17,0	80,1	6,9
sektor publiczny	100,0	5,9	26,5	17,1	92,9	1,6
sektor prywatny	100,0	3,4	32,6	16,9	75,2	8,9
Przedsiębiorstwa duże (501–2000 pracujących)	100,0	12,8	30,4	31,3	91,8	2,4
sektor publiczny	100,0	15,3	30,9	29,7	91,5	1,8
sektor prywatny	100,0	8,2	17,5	34,3	92,4	3,5
Przedsiębiorstwa wielkie (pow. 2000 prac.)	100,0	8,1	25,6	42,8	95,5	1,8
sektor publiczny	100,0	7,8	22,1	45,3	96,2	1,3
sektor prywatny	100,0	9,4	32,5	32,5	92,7	4,0

Objaśnienia: (1) Dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 50 osób w sekcji C: Górnictwo i kopalnictwo oraz D: Działalność produkcyjna i powyżej 20 osób w sekcji E: Zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę.

Źródło: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1998, tab. 10, s. 21.

Zakres wykorzystania nowoczesnych technologii, w tym technologii informatycznych. Jak wynika z tabeli 4.7, MSP, zwłaszcza prywatne, przeznaczają stosunkowo niewielki odsetek ogólnych nakładów na inwestowanie w nowe procesy technologiczne. W efekcie poziom technologiczny może ograniczać MSP możliwości zwiększania sprzedaży, zwłaszcza na rynkach zagranic-

nych (Piasecki, Rogut, 1999). Barrierami szerszego transferu technologii⁹⁰ mogą być: a) relatywnie niski poziom nowoczesności krajowych rozwiązań; b) brak promocji nauki w zakresie upowszechniania wyników badań i lepszego zrozumienia roli nauki; c) ograniczony dostęp do informacji i mała przejrzystość rynku nowych technologii; d) niechęć do współpracy wykazywana przez twórców nowych rozwiązań technologicznych; e) wysokie koszty opracowań technicznych; f) ograniczona ochrona własności intelektualnej; g) brak umiejętności w zakresie marketingu odnośnie do nowych rozwiązań technicznych i technologicznych; h) brak dostępu do odpowiednich instrumentów finansowych, w tym: korzystnych rozwiązań podatkowych, kredytów, kapitału podwyższonego ryzyka; i) brak systemu ubezpieczenia inwestorów przed ryzykiem wdrażania nowych technologii (Piasecki, Rogut, Smallbone, 1997; Ocena stanu realizacji zadań..., 1998 Stawasz, 1999; Kotowicz-Jawor, 1999).

Jednak badania ankietowe prowadzone wśród MSP⁹¹ wskazują także na pewne pozytywne trendy, do których można zaliczyć wzrost wykorzystania komputerów i technologii informatycznych.

⁹⁰ Transfer technologii oznacza przekazywanie technologii lub techniki z jednego otoczenia do innego i może przyjmować postać: a) niewymiernego transferu inwestycyjnego, w skład którego wchodzi przede wszystkim: finansowanie kosztów badań naukowych, ponoszenie wydatków na kształcenie i doskonalenie zawodowe, finansowanie tworzenia zbiorów informacji i dostosowywania ich do nowych technologii i technik, pomoc w tworzeniu nowych struktur organizacyjnych, finansowanie wydatków na rozpoznanie rynków zbytu, rozwój marketingu i obsługę nabywców; b) wymierny, rzeczowy transfer inwestycyjny, obejmujący inwestycje wspierające typu: nowoczesne oprzyrządowanie, środki automatyzacji, wyposażenie produkcyjne, projekty, licencje, patenty (Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996, 1998).

⁹¹ Badania w ramach dwóch międzynarodowych projektów Phare ACE: a) The Survival, Growth and Support Needs of Manufacturing SMEs in Poland and Baltic States (Projekt No 94 0743R). Badania objęły 300 MSP z województw: gdańskiego, łódzkiego i województw południowo-wschodnich (województwo lubelskie, przemyskie, rzeszowskie i zamojskie), należących do krajowego prywatnego sektora, w których liczba pracujących nie przekraczała 100 osób. Firmy te działały w czterech przemysłach: spożywczym (EKD 15), odzieżowym (EKD 18), metalowo-maszynowym (EKD 28, 29) i drzewno-meblowym (EKD 20, 36); b) Internationalisation, Inter-firm Linkages and SME Development in Central and Eastern Europe (Projekt Nr P95 2168-R). Badania ankietowe przeprowadzono na próbie 120 przedsiębiorstw spożywczych i odzieżowych z terenu województw: gdańskiego, łódzkiego, warszawskiego i grupy województw południowo-wschodnich (lubelskiego, chełmskiego, przemyskiego, zamojskiego i nowosądeckiego).

Jest to jeden ze wskaźników poziomu technologicznego zaawansowania firmy. Komputery najczęściej wykorzystywane były w administracji, dystrybucji i kontroli zapasów. Znacznie mniej firm natomiast stosowało komputery do procesów wspomagania produkcji, kontroli jakości i wspomagania wzornictwa. Tylko nieliczne firmy wykorzystywały nowoczesne technologie informatyczne do uzyskiwania informacji o rynkach, źródłach zaopatrzenia i innych źródłach informacji biznesowej. Uzyskiwane informacje najczęściej odnosiły się zarówno do rynku krajowego, jak i do rynków zagranicznych. Marginalne zastosowanie miały, jak do tej pory, infostrady, o czym świadczy fakt, iż tylko 8% ankietowanych firm deklarowało posiadanie połączeń internetowych. Firmy mające takie połączenia wykorzystywały je głównie do uzyskiwania informacji o rynku. W przyszłości firmy planują rozszerzenie stosowania komputerów na takie dziedziny działalności jak: uzyskiwanie informacji o rynkach zagranicznych, marketing i reklama, wspomaganie wzornictwa. Szersze zastosowanie technologii informatycznych napotykało jednak na poważną barierę kapitałową, wskazywaną przez respondentów jako praktycznie jedyny istotny hamulec poprawy poziomu technologicznego produkcji. Zakres rozpowszechnienia komputerów wydaje się być nieco częstszy w firmach większych; uzyskane wyniki zdają się wskazywać na pewien skok jakościowy, jaki firma osiąga po przekroczeniu wielkości 20 zatrudnionych (na wykorzystanie komputerów wskazywało 50% firm o zatrudnieniu 1–20 i 93% firm o zatrudnieniu 21–100) (Piasecki, Rogut, 1999).

Poziom innowacyjności. Wysoki stopień innowacyjności polskiej gospodarki będzie jednym z warunków kształtujących pozycję Polski w zintegrowanej Europie. Jednak, jak wykazują badania, polskie MSP charakteryzują się stosunkowo niskim poziomem innowacyjności. Na niższą niż pożądana innowacyjność MSP wskazywały już badania przeprowadzone przez GUS w 1993 roku (Dobiegała-Korona i Korona, 1995). W badaniach tych przyjęto 4-stopniową typologię przedsiębiorstw o różnym stopniu natężenia innowacji: 1) przedsiębiorstwa silnie innowacyjne, tj. takie, które w ciągu roku wprowadziły 4 przedsięwzięcia innowacyjne (nowe produkty lub technologie); 2) przedsiębiorstwa średnio innowacyjne (maksymalnie 3 przedsięwzięcia innowacyjne w skali roku); 3) przedsiębiorstwa słabo innowacyjne (wprowadzenie 2 przedsięwzięć innowacyjnych w skali roku); 4) przedsiębiorstwa nisko innowacyjne (wprowadzenie

1 przedsięwzięcia innowacyjnego w skali roku). Rezultaty tych badań wskazywały na generalnie niski stopień innowacyjności polskich przedsiębiorstw, zwłaszcza prywatnych MSP.

Niepokojącym zjawiskiem był również fakt opierania się we wdrażanych przez firmy innowacjach produktowych przede wszystkim na własnych zasobach, co wskazuje na przyszłą rolę, jaką w stymulowaniu wzrostu poziomu innowacyjności polskiego sektora MSP może pełnić odpowiednio rozwinięta infrastruktura organizacyjna. Rolę tę potwierdzają wyniki badań na temat regionalnej struktury wykorzystania zewnętrznych źródeł innowacji, z których wynika, że największa współpraca z otoczeniem cechuje firmy zlokalizowane w regionach charakteryzujących się najwyższym potencjałem naukowo-technicznym i relatywnie dobrze rozwiniętą infrastrukturą wspomagającą rozwój firm sektora MSP. Również finansowanie innowacji produktowych dokonywane było głównie własnymi zasobami⁹² (Piasecki, Rogut, Smallbone, 1997; Stawasz 1998).

Na brak poprawy sytuacji wskazywały następne badania Głównego Urzędu Statystycznego, prowadzone w 1997 r. Również one zwróciły uwagę na związek istniejący między poziomem innowacyjności a własnością i wielkością firmy. Jak wynika z tabeli 4.8, w okresie 1994–96 nieco wyższą innowacyjność wykazywały przedsiębiorstwa sektora publicznego. 52% przedsiębiorstw publicznych wprowadziło w analizowanym okresie przynajmniej jedną innowację w porównaniu z 30% takich firm prywatnych. Jednak, jak się przypuszcza, taki rezultat wynika przede wszystkim z: a) większego fizycznego i moralnego zużycia aparatu wytwórczego przedsiębiorstw publicznych w porównaniu z aparatem wytwórczym przedsiębiorstw prywatnych; b) wyższego pułapu technicznego i technologicznego, z jakiego w latach 90. startowały przedsiębiorstwa prywatne. Z punktu widzenia wielkości firmy najwyższą innowacyjnością charakteryzowały się firmy duże, z których aż 72,5% deklaro-

⁹² Por. też: W.M. Grudzewski, I.K. Hejduk, Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa w Warszawie, Warszawa 1998; E. Bittnerowa, Innowacyjność i wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw warunkiem ich dalszego rozwoju. Referaty przygotowane na konferencję 4–5 grudnia 1997, Katedra Ekonomiki Produkcji Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1997; E. Bittnerowa, Zmiana warunków rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych w Wielkopolsce, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1999.

wało wprowadzenie w latach 1994–96 innowacji, w porównaniu z 33% firm średnich i tylko 16% firm małych. Jednocześnie, podobnie jak w przypadku działalności badawczo-rozwojowej, we wprowadzaniu innowacji przodowały firmy działające w przemysłach, w których MSP odgrywały rolę marginalną (Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996, 1998).

Tabela 4.8. Innowacyjność przedsiębiorstw przemysłowych wg klas wielkości¹ w latach 1994–96

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa, które wprowadziły innowacje w latach 1994–96	Przedsiębiorstwa, które wprowadziły:			Przedsiębiorstwa, które zamierzają wprowadzić innowacje w latach 1997–99
		nowe lub zmodernizowane wyroby	nowe procesy technologiczne	innowacje organizacyjno-techniczne	
% ankietowanych przedsiębiorstw					
Ogółem	37,6	30	25	24	40
Sektor publiczny	52	39	33	33	55
Sektor prywatny	30,3	25	21	20	32
Przedsiębiorstwa małe (6–50 pracujących)	16	12	10	9	20
Sektor publiczny	16,3	7	7	9	21
Sektor prywatny	15,9	13	10	9	19
Przedsiębiorstwa średnie (51–500 pracujących)	33	26	21	20	35
Sektor publiczny	43,8	33	24	24	47
Sektor prywatny	28,8	24	19	18	30
Przedsiębiorstwa duże (501–2000 pracujących)	72,5	58	54	54	73
Sektor publiczny	73,7	57	54	53	74
Sektor prywatny	69,7	60	55	54	71
Przedsiębiorstwa wielkie (pow. 2000 prac.)	87,5	71	80	78	88
Sektor publiczny	86,8	67	78	77	88
Sektor prywatny	90	87	90	81	90

Objaśnienia: (1) Dotyczy przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 50 osób w sekcji C: Górnictwo i kopalnictwo oraz D: Działalność produkcyjna i powyżej 20 osób w sekcji E: Zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę.

Źródło: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1998, tab. 13, s. 25.

4.4. Jakość produktów i usług oferowanych na polski rynek przez krajowe małe i średnie przedsiębiorstwa

Jak wynika z badań, jakość produktów i usług, rozumiana jako osiągnięcie pożądaných standardów: a) zgodności, potwierdzających zgodność wyrobów z odpowiednimi dokumentami normalizacyjnymi; b) jakości, dotyczących oceny systemu jakości dostawcy na podstawie analizy dokumentacji systemu lub poprzez przeprowadzenie kontroli warunków organizacyjno-technicznych; c) bezpieczeństwa, eliminujących możliwość stwarzania przez konkretny wyrób/usługę zagrożenia dla życia, zdrowia i stanu środowiska naturalnego, może stanowić jedną z istotnych barier i wzrostu sprzedaży na rynku krajowym i rozwoju eksportu. W celu zanalizowania siły oddziaływania tych standardów na wzrost obrotów (krajowych i zagranicznych) pytano przedsiębiorców o to, jaki problem przy sprzedaży produktów stanowi spełnienie podstawowych standardów związanych ze składem produktów, zdrowiem, higieną i bezpieczeństwem pracy, etykietowaniem i opakowaniem (Tkaczy, 1997; Piasecki, Rogut, 1999).

I choć z analizy uzyskanych wyników wynikało, że obowiązujące standardy nie stanowią szczególnej bariery wzrostu sprzedaży, to wydaje się, że taki optymizm firm nie zawsze znajduje potwierdzenie w faktycznym stanie sanitarno-higienicznym, szczególnie w przypadku firm spożywczych. Jak wynika bowiem z opinii ekspertów, jeśli chodzi np. o przetwórstwo mięsne, stan techniczny, nowoczesność stosowanych technologii i stan sanitarny tych zakładów jest bardzo zróżnicowany. Wysoki poziom i szanse szybkiego osiągnięcia standardów UE ma około 25–30 dużych zakładów wywodzących się jeszcze z dawnego sektora państwowego oraz około 80–120 nowych prywatnych firm mięsnych i około 15 prywatnych zakładów przemysłu drobiarskiego. Firmy te posiadają nowoczesne linie produkcyjne, dobry stan sanitarny obiektów i infrastruktury technicznej oraz zadowolający stan części rzeźnianej i rozbiorowej, jednak łącznie reprezentują one tylko 50–60% całego potencjału produkcyjnego przemysłu mięsnego i drobiarskiego (Urban, 1997). Z podobną sytuacją można się spotkać w przetwórstwie mleka

i produkcji nabiału, gdzie eksportowe produkty mleczarskie natrafiają na barierę w postaci jakości, głównie zaś niedotrzymywanie deklarowanych standardów (co dotyczy szczególnie serów) oraz opakowań (zarówno jeśli chodzi o jakość opakowań, jak i ich estetykę i gramaturę produktu) (Smoleński, 1997). Kłopoty ma również przemysł makaronowy, gdzie niskie kwalifikacje oraz niedotrzymywanie deklarowanych standardów (głównie jeśli chodzi o jakość i skład surowcowy, prawidłowość oznakowania, masę, walory smakowe) powodują poważne obniżenie jakości produktu końcowego (Kisiel, Chudoba, Szczepaniak, 1997). Z dużo lepszą sytuacją mamy do czynienia w sektorze odzieżowym, gdzie polski przemysł odzieżowy spełnia wszystkie niezbędne kryteria (tzn. czas wytwarzania, koszty produkcji, kwalifikacje pracowników, jakość wyrobów), z wyjątkiem zdolności projektowania (Ekorno, 1995).

Na zagrożenie, jakim jest możliwość niedotrzymania wymaganych standardów, zwraca uwagę także stanowisko negocjacyjne Polski w obszarze swobodnego przepływu towarów. A podstawowe problemy wskazywane w naszym stanowisku, to fakt, że: a) spośród 18 tysięcy polskich norm tylko 2,2 tysiąca jest zharmonizowanych ze standardami europejskimi – proces harmonizacji norm jest procesem długotrwałym, wymaga czasu dla przedsiębiorców na dostosowanie się do nowych przepisów; b) praktyka certyfikowania przez Polskie Centrum Badań i Certyfikacji wielu unijnych towarów jest często niezgodna z europejskim prawem i ustaleniami Układu Europejskiego; c) system informowania przedsiębiorców na temat nowo wprowadzanych norm nie jest wystarczający, w związku z czym Polska powinna dążyć do jak najszybszego stworzenia kompleksowego programu informowania przedsiębiorstw polskich i unijnych o nowych normach, co ułatwi wydatnie przystosowanie się polskich firm do standardów europejskich⁹³ (<http://www.kprm.gov.pl>, 1999).

⁹³ Por. też: W. Henrykowski, Europejski system oceny zgodności wyrobów i usług a dostęp polskich przedsiębiorstw do Jednolitego Rynku Europejskiego, w: T. Kołodziej (red.), Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej, PWE, Warszawa 1999; R. Hildebrandt, Znakowanie CE i handel w ramach Unii Europejskiej, w: Jutro. Normalizacja. Dziś, Polski Komitet Normalizacyjny, Warszawa 1997.

4.5. Zmiany w naturze konkurencyjności na rynku krajowym

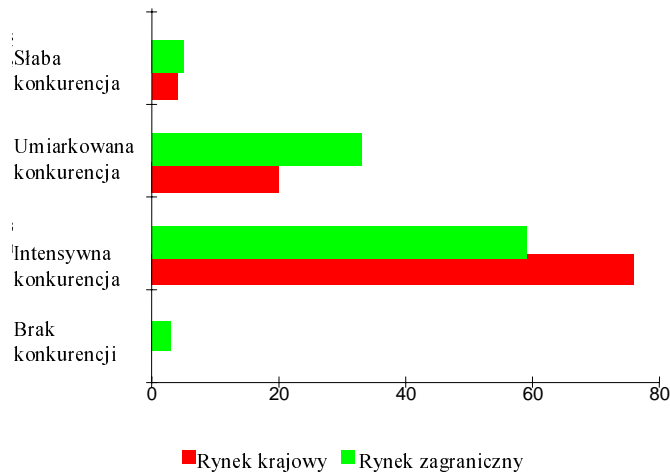
Efektem liberalizacji przepływu towarów i usług w latach 90. jest zwiększenie dostępu zagranicznych produktów na rynek krajowy. Prowadzi to do wyrównania warunków działania krajowych i zagranicznych producentów i zmusza MSP do stawienia czoła nasilonej konkurencji tak ze strony podmiotów krajowych, jak i zagranicznych. Potwierdzają to wyniki badań, jednoznacznie wskazujące na to, że: a) i na rynku krajowym, i na rynkach zagranicznych polskie MSP spotykają się z intensywną konkurencją o podobnej strukturze źródeł, co więcej, często konkurencja na rynku krajowym oceniana jest nawet jako silniejsza niż konkurencja na rynkach zagranicznych; b) import stał się jednym z najważniejszych źródeł konkurencji dla polskich MSP na rynku krajowym (Piasecki, Rogut, 1999).

Jest więc sprawą oczywistą, że w takich warunkach długookresowa konkurencyjność MSP będzie zależała od charakteru źródeł przewag konkurencyjnych, klasyfikowanych – z punktu widzenia ich trwałości – na przewagi niższego rzędu (np. niższe koszty pracy czy tańsze surowce), często naśladowane przez konkurentów i przewagi wyższego rzędu (np. zróżnicowanie produktu, typ kontaktów z klientami), nie poddające się tak łatwo powieleniu i chronione wysokimi kosztami zmiany dostawcy (Porter, 1990).

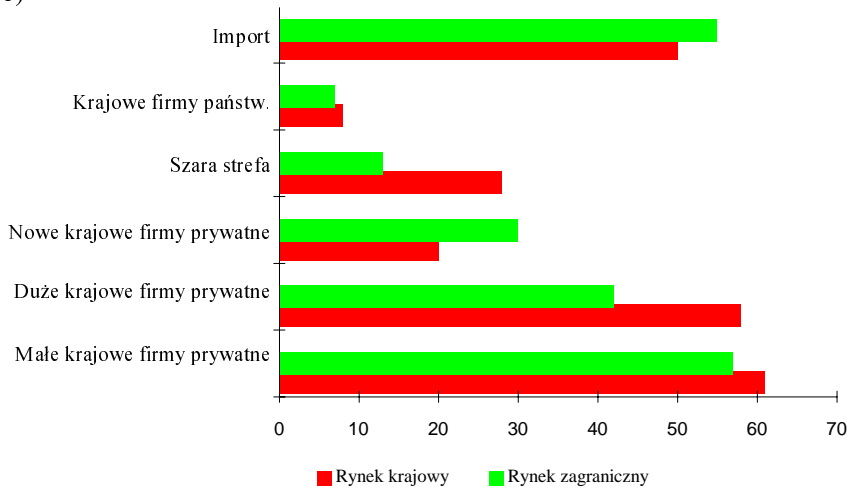
„W globalnym otoczeniu ekonomicznym, charakteryzującym się nowymi formami konkurencji, strukturami organizacyjnymi i technologiami, najbardziej efektywnymi gospodarkami okazują się być te, w których grupom uczestniczących podmiotów udaje się zorganizować szybki i skuteczny proces uczenia się i podejmowania decyzji oraz ukształtować środowisko business zgodnie z nowymi, wyłaniającymi się wymaganiami” (Meyer-Stamera, 1996, s. 1). Wymagania (będące zarazem nowymi determinantami konkurencyjności) określone są głównie przez: a) zmianę charakteru przewag konkurencyjnych we współczesnej gospodarce światowej, wyrażającą się malejącym znaczeniem prostych przewag i rosnącym znaczeniem unikatowych czynników produkcji, czyli sukcesywnym przechodzeniem od twardych do miękkich wyznaczników konkurencyjności; b) powstanie gęstych sieci powiązań technologicznych i produkcyjnych.

Wykres 4.1. Ocena intensywności (a) i źródeł (b) konkurencji dla polskich MSP na rynku krajowym i rynkach zagranicznych (w % odpowiedzi)

a)



b)



Źródło: Na podstawie: Piasecki B., Rogut A., Internacjonalizacja polskich małych i średnich przedsiębiorstw spożywczych i odzieżowych. Stan w 1997 r., w: Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., Zachowanie małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach rosnącej internacjonalizacji gospodarki, Wydawnictwo Naukowe Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź 1999.

Tabela 4.9. Typologia przewag konkurencyjnych

Wyszczególnienie	Makroekonomiczne	Mikroekonomiczne
Czynniki twarde	Polityka fiskalna i monetarna Podatki Rynki kapitałowe Oszczędności	Możliwości produkcyjne Maszyny i urządzenia
Czynniki miękkie	Otoczenie społeczno-ekonomiczne Nauka Edukacja	Zarządzanie przedsiębiorstwem Administrowanie System produkcji

Źródło: Cyt. za: Lubiński M., Konkurencyjność gospodarki czy przedsiębiorstwa, w: Gospodarka Narodowa, Nr 6/1995.

Wyniki badań wskazują jednak, że podobnie jak w przypadku eksportu, również w odniesieniu do rynku krajowego, konkurencyjność polskich MSP opiera się przede wszystkim na przewagach niższego rzędu⁹⁴. Jak bowiem wynika z wykresu 4.2, do najistot-

⁹⁴ Por. też: K. Marczewski, Niektóre aspekty konkurencyjności polskiego eksportu, w: Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 30, Warszawa 1997; B. Piasecki, A. Rogut, D. Smallbone, Mocne i słabe strony małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w 1995 roku oraz rekomendacje dla polityki, USAID GEMINI-PEDS Project, Łódź, 1997; B. Piasecki, A. Rogut, Internacjonalizacja polskich małych i średnich przedsiębiorstw spożywczych i odzieżowych. Stan w 1997 r., w: B. Piasecki, A. Rogut, D. Smallbone, Zachowanie małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach rosnącej internacjonalizacji gospodarki, Wydawnictwo Naukowe Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź 1998; Z. Wysokińska, J. Witkowska (red.). Szanse eksportowe polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Uwarunkowania globalne i regionalne, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997; Grzelak Z., Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym, w: J. Lewandowski (red.) Małe i średnie przedsiębiorstwa w procesie transformacji polskiej gospodarki. Materiały konferencyjne. Politechnika Łódzka, Łódź 1996; G. Wojtkowska-Lodej, Małe i średnie przedsiębiorstwa w handlu zagranicznym Polski, w: Rynek. Ryzyko. Sukces w działalności przemysłowej. Międzynarodowa Konferencja Naukowa, Politechnika Poznańska, Poznań 25–27.09.1995; E. Synowiec, Prospects for trade in textiles and clothing between Poland and the European Union, w: E. Kawecka-Wyrzykowska, Prospects for trade in sensitive products between Poland and the European Union, Instytut Koniunktur i Cen Handlu

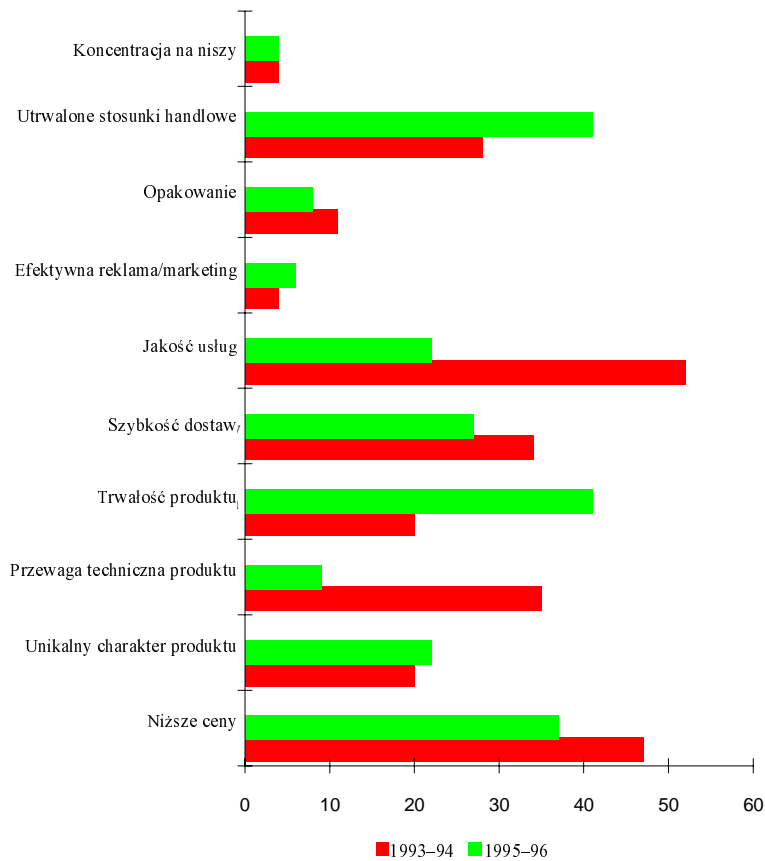
niejszych cech produktów MSP, decydujących o ich przewadze w stosunku do najważniejszych konkurentów, należała i nadal należy niższa cena produktu. W porównaniu z latami poprzednimi zauważa się jednak pewne różnice. Po stronie pozytywów należy podkreślić pewien spadek znaczenia konkurencji cenowej na rzecz rozszerzenia działań pozacenowych, w tym przede wszystkim działań na rzecz zwiększenia trwałości produktu i wykorzystania utrwalo-nych kontaktów handlowych (choć ten ostatni czynnik należy raczej wiązać z rosnącym wiekiem przeciętnej polskiej firmy). Po stronie negatywów natomiast na uwagę zasługuje: a) relatywny spadek znaczenia usług towarzyszących produktom (przejawiający się w spadku częstotliwości wskazań na takie cechy produktu, jak szybkość dostaw i jakość usług), podkreślających troskę o klienta; b) brak poprawy w zakresie umiejętności marketingowych (na co wskazuje podobna częstotliwość wskazań na takie cechy produktu, jak reklama i opakowanie); c) obniżająca się techniczna konkurencyjność produktów⁹⁵. Tak więc, podobnie jak w przypadku obsługi rynków zagranicznych, również w odniesieniu do rynków krajowych zastosowanie znajdują tradycyjne, stosunkowo łatwo imitowalne przewagi wykorzystujące najczęściej relatywnie niskie koszty siły roboczej, dużo rzadziej zaś cechy produktu dające MSP największe

Zagranicznego, Warszawa 1996; E. Kawecka-Wyrzykowska, Overview of the sectoral studies and conclusions, w: E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), Prospects for trade in sensitive products between Poland and the European Union, Foreign Trade Research Institute, Warszawa 1996.

⁹⁵ Na podstawie międzynarodowych projektów: The Survival, Growth and Support Needs of Manufacturing SMEs in Poland and Baltic States oraz Internationalisation, Inter-firm Linkages and SME Development in Central and Eastern Europe. Projekty te koncentrowały się na sektorach, w których MSP odgrywają decydującą lub istotną rolę. Interesujące zwłaszcza jest porównanie zmian struktury źródeł przewag konkurencyjnych w dwóch przemysłach: spożywczym i odzieżowym, badanych w dwóch kolejnych okresach: 1993–94 i 1995–96. I choć taka analiza, przeprowadzona na szeroko rozumianym poziomie sektorowym, nie oznacza, iż wszystkie firmy dysponują wymienioną tu strukturą przewag konkurencyjnych, cechy te można uważać za pewne prawidłowości, wyłaniające się w toku całej analizy dostępnych danych. Tym bardziej że sektory te już obecnie poddawane są silnej presji ze strony konkurencji krajowej i zagranicznej, należąc do tych sektorów, w których procesy internacjonalizacji są najbardziej zaawansowane.

szanse spożytkowania elastyczności małej skali działania. Wskazuje to z jednej strony na określone słabości zarządzania, z drugiej zaś na istotne bariery rozwoju, zwłaszcza finansowe.

Wykres 4.2. Zmiany w charakterze przewag konkurencyjnych produktów MSP na rynku krajowym w latach 1993–94 i 1995–96 (w % wskazań)



Źródło: Na podstawie: Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., Mocne i słabe strony małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w 1995 roku oraz rekomendacje dla polityki, USAID GEMINI-PEDS Project, Łódź, 1997; Piasecki B., Rogut A., Internacjonalizacja polskich małych i średnich przedsiębiorstw spożywczych i odzieżowych. Stan w 1997 r, w: Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., Zachowanie małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach rosnącej internacjonalizacji gospodarki, Wydawnictwo Naukowe Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź 1999.

Słabości zarządzania znalazły swoje potwierdzenie także w opiniach przedsiębiorców. Wynikało z nich, że do najsłabszych stron zarządzania należą: sprzedaż i marketing. Można było zauważyć zwłaszcza negatywny stosunek do marketingu, postrzeganie marketingu wyłącznie w kategoriach kosztu, traktowanie zbytu i sprzedaży w kategoriach problemów nie poddających się kontroli. W efekcie np. zdecydowana mniejszość ankietowanych firm wskazywała na wykorzystywanie aktywnych (proaktywnych i z elementami aktywnymi⁹⁶) metod pozyskiwania informacji o rynkach, stosując je zresztą częściej do rynków zagranicznych niż do rynku krajowego (Piasecki, Rogut, Smallbone, 1997; Piasecki, Rogut, 1999).

W badaniach MSP eksponowane były także bariery rozwojowe i zmiana ich charakteru w kolejnych latach⁹⁷. Z uzyskanych rezultatów wynika, że do najczęściej wymienianych hamulców rozwoju firmy należały w kolejności: silna konkurencja rynkowa, problemy z uzyskiwaniem należności za sprzedane towary, słaby popyt krajowy, konkurencja ze strony nielegalnej działalności, potrzeba modernizacji maszyn i urządzeń produkcyjnych, poziom opodatkowania, problemy związane z pomieszczeniami, brak kapitału zewnętrznego oraz w następnej kolejności: przepisy i polityka rządu, niewystarczające moce produkcyjne, nadmierne zadłużenie firmy, ograniczenia związane z siłą roboczą, działalność mafii, ograniczone dostawy materiałów/komponentów, brak doświadczenia menedżerów, infrastruktura transportowo-komunikacyjna, brak usług wspomagających działalność gospodarczą, biurokracja, opłaty graniczne i cła (tabela 4.10).

⁹⁶ Klasyfikacja działań marketingowych firm wg stopnia aktywności jest zaprezentowana w tabeli 4 załącznika 2.

⁹⁷ Por. też: Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Raport za lata 1995–1996, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1997; Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1996–1997, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, USAID Gemini Small Business Project, Warszawa 1998.

Tabela 4.10. Podsumowanie podstawowych barier aktualnego rozwoju firmy

Rodzaj bariery	Łączna liczba wyborów (w %)
Rynek	85
Słaby popyt krajowy	23
Silna konkurencja rynkowa	41
Konkurencja ze strony nielegalnej działalności	21
Finanse	54
Brak kapitału zewnętrznego	15
Uzyskiwanie należności za sprzedane towary	37
Nadmierne zadłużenie firmy	2
Polityka rządu	38
Poziom opodatkowania	17
Przepisy i polityka rządu	12
Brak bezpieczeństwa (działalność mafii)	2
Biurokracja	6
Opłaty graniczne i cło	2
Produkcja	34
Potrzeba modernizacji maszyn i urządzeń prod.	18
Ograniczone dostawy materiałów/komponentów	5
Niewystarczające moce produkcyjne	11
Ograniczenia związane z siłą roboczą	9
Problemy związane z pomieszczeniami (np. niedostateczna powierzchnia)	16
Infrastruktura	2
Transport i komunikacja	1
Brak usług serwisowych	1
Zarządzanie (brak doświadczenia menedżerów)	2
Liczba firm	100

Objaśnienia: Przedsiębiorcy mogli wskazać od 1 do 3 barier, w związku z czym suma wskazań przekracza 100%.

Źródło: Piasecki B., Rogut A., Internacjonalizacja polskich małych i średnich przedsiębiorstw spożywczych i odzieżowych. Stan w 1997 r., w: Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., Zachowanie małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach rosnącej internacjonalizacji gospodarki, Wydawnictwo Naukowe Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź 1999, s. 99.

Porównanie tych rezultatów z wynikami badań prowadzonych wśród tych samych firm w 1995 r. wskazuje na: a) znaczne obniżenie znaczenia dwóch czynników: poziomu opodatkowania (spadek z 36% w 1995 roku do 17% w 1997 roku) i popytu krajowego

(spadek z 36% w 1995 roku do 23% w 1997 roku); b) wzrost znaczenia bariery, jaką stanowi silna konkurencja rynkowa (wzrost z 33% w 1995 roku do 41% w 1997 roku) oraz uzyskiwanie należności za sprzedane towary (wzrost z 26% w 1995 roku do 37% w 1997 roku). Zmiany te wskazują na zjawisko stopniowej zmiany charakteru uwarunkowań rozwoju sektora MSP w Polsce (tabela 4.11).

Tabela 4.11. Zmiany w znaczeniu barier rozwojowych MSP

Rodzaj bariery	1997	1995
Silna konkurencja rynkowa	41	33
Uzyskiwanie należności za sprzedane towary	37	26
Słaby popyt krajowy	23	36
Konkurencja ze strony nielegalnej działalności	21	17
Potrzeba modernizacji maszyn i urządzeń prod.	18	16
Poziom opodatkowania	17	36
Problemy związane z pomieszczeniami (np. niedostateczna powierzchnia)	16	13
Brak kapitału zewnętrznego	15	22
Przepisy i polityka rządu	12	14
Niewystarczające moce produkcyjne	11	6

Źródło: Piasecki B., Rogut A., Internacjonalizacja polskich małych i średnich przedsiębiorstw spożywczych i odzieżowych. Stan w 1997 r., w: Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., Zachowanie małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach rosnącej internacjonalizacji gospodarki, Wydawnictwo Naukowe Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź 1999, s. 100.

Biorąc pod uwagę dotychczasowe ustalenia, można zatem przypuszczać, że polskie MSP charakteryzują się stosunkowo nietrwałymi przewagami konkurencyjnymi, które pozwalają im konkurować w krótkim okresie; mogą jednak nie wystarczyć do zbudowania bazy długookresowej konkurencyjności. Nietrwałość aktualnych przewag konkurencyjnych może być traktowana jako kolejny czynnik zwiększający wrażliwość MSP na wahania koniunktury. Na przykład głównym czynnikiem decydującym o wysokiej konkurencyjności wyrobów przemysłu odzieżowego na rynkach zagranicznych są relatywnie niskie koszty produkcji oraz ich korzystny udział w tworzeniu wartości dodanej. Daje to przewagę komparatywną wobec produktów pochodzących z krajów, w których

koszty produkcji, zwłaszcza koszty pracy, są wyższe. Jednak takie firmy charakteryzują się ograniczoną zdolnością przystosowawczą i znaczną podatnością na zmiany warunków zewnętrznych. Zmiany kursów walut, wprowadzenie lub zmiana cła, VAT-u itd. skutkuje utratą przewagi i prowadzi do utraty rynku. Powtórne wejście na utracony rynek jest kosztowne i wymaga skoordynowanego wsparcia państwa, organizacji samorządu terytorialnego i gospodarczego. W zbyt niskim stopniu wykorzystywane są takie przewagi konkurencyjne, do zdobycia których MSP są – z racji dużej elastyczności działania – szczególnie predestynowane. Do takich przewag należą np. unikatowość produktu, szczególny typ relacji z klientami itd. Dowiódł tego wspomniany wcześniej kryzys finansowy w Rosji oraz wcześniejszy kryzys azjatycki (1998), skutkujący dewaluacją walut azjatyckich eksporterów. Okazało się bowiem, że stały się one poważnym zagrożeniem dla wszystkich polskich MSP, gdyż wszystkie w sposób bezpośredni lub pośredni profitują z ożywionego handlu międzynarodowego.

Bezpośrednio zagrożenie to przejawiało się obniżeniem konkurencyjności cenowej polskich towarów na rynkach zagranicznych i na rynku krajowym. Na spadek konkurencyjności polskich produktów silną uwagę zwracali zwłaszcza producenci odzieży, obuwia i innych artykułów konsumpcyjnych. Było to widoczne zwłaszcza w przypadku obuwia i wyrobów ze skóry, tym bardziej że rynek ten od dłuższego czasu opanowywany jest przez nie kontrolowany, gigantyczny import obuwia z krajów azjatyckich, z którym nie mogą konkurować droższe produkty polskie (Szczerbicki, 1998). Na spadek konkurencyjności cenowej wskazywali również producenci artykułów piśmiennych, dla których walka z importem z Dalekiego Wschodu, Włoch i Indii staje się coraz trudniejsza.

Pośrednio zaś, co szczególnie widoczne jest w regionie białostockim, zagrożenie to przejawiało się poprzez:

- Możliwe zrywanie powiązań kooperacyjnych. Firmy zrzeszone w Polskiej Izbie Przemysłu Tekstylnego już odczuły kryzys na rynkach wschodnich poprzez duży spadek zamówień od krajowych pośredników. Część z nich, choć nieregularnie, eksportowała również na rynek wschodni. Gwałtowny spadek sprzedaży obserwują też zakłady tekstylne, zaopatrujące MSP szyjące na

potrzeby handlu targowiskowego. Duża, zlokalizowana na terenie Białegostoku, fabryka tekstylna „Fasty” już w końcu 1998 r. obniżyła prognozę dotyczącą sprzedaży tkanin, głównie odzieżowym MSP o 30% i zmuszona została do redukcji zatrudnienia o około 300–500 osób. Szereg dużych firm meblarskich, chemicznych, odzieżowych i innych zmuszonych jest również do redukcji zatrudnienia i w pierwszym rzędzie do zmiany kontraktów zawartych z małymi i średnimi kooperantami.

- Swoisty efekt domina na rynku wewnętrznym, spowodowany m.in. spadkiem dochodów gospodarstw domowych w województwie białostockim, a w konsekwencji popytem na dobra trwałego użytku, usługi itd. Ocenia się, że w omawianym województwie rzeczywista sprzedaż samochodów w listopadzie była niższa od wcześniej planowanej o 10% do 15%. Sprzedaż mieszkań w październiku i listopadzie 1998 r. spadła do 70% sprzedaży dokonanej w tych samych miesiącach 1997 r. Sprzedaż wyposażenia kuchni w listopadzie 1998 r. stanowiła 70% sprzedaży w tym samym miesiącu 1997 r. Wzrosły natomiast udzielone przez banki kredyty (w październiku 1998 r. wynosiły 112% kredytów udzielonych w 1997 roku). Wiele podmiotów gospodarczych nie związanych bezpośrednio z eksportem na rynki Rosji i innych krajów WNP zaczyna więc odczuwać skutki kryzysu, tracąc swoich dotychczasowych klientów i dotychczasowe przychody.
- Zaostrzenie konkurencji na rynku wewnętrznym. Poważnym pośrednim zagrożeniem dla MSP jest zaostrzenie konkurencji na rynku wewnętrznym. Przedsiębiorstwa eksportujące wcześniej na rynki WNP skierowały nie zrealizowany eksport na rynek krajowy. W przemyśle mięsnym np. duże spółki giełdowe wstrzymały w zdecydowanej większości wysyłkę swych towarów do Rosji i będą próbować umocnić swą pozycję na rodzimym rynku (zwłaszcza że towary eksportowane do WNP są w dużej mierze gorszej jakości i trudno je sprzedać na bardziej wymagających rynkach zachodnich, na które eksport jest i tak ograniczony w wyniku polityki dotowania rolnictwa). Biorąc pod uwagę fakt, że duża podaż mięsa w kraju i na świecie powinna się utrzymać do końca I półrocza 1999 r., może to w konsekwencji spowodować wyeliminowanie słabych (mniejszych) zakładów mięsnych

z krajowego rynku. Podobne reakcje można było zauważyć wśród firm MSP działających w branży odzieżowej, meblarskiej czy produkcji sprzętu oświetleniowego. Skierowały one nie zrealizowany eksport na już nasycony rynek krajowy, wywierając bardzo silną presję konkurencyjną na firmy mniejsze. Jednocześnie wśród firm polskich można było zauważyć obawę przed zachodnimi eksporterami na wschód, którzy po załamaniu rosyjskiego rynku część produkcji przeznaczonej na rynki WNP ulokowali w Polsce. Już w końcu 1998 r. widoczne były symptomy zwiększonego zainteresowania zagranicznych producentów polskim rynkiem, na którym pojawiają się wyroby wycofane ze składów na wschodzie (WNP). Wiele produktów zachodnich firm produkowanych na rynki WNP nie ma szans na sprzedaż w krajach rozwiniętych, gdyż cena i technologia dostosowane są do uboższych rynków. W tej sytuacji zachodni eksporterzy próbowali, nawet obniżając ceny, sprzedać towar wycofany ze składów na wschodzie na innych, podobnych rynkach regionu, np. na polskim.

- Pogorszenie podstawowych wskaźników makroekonomicznych. Ubiegłoroczny kryzys finansowy w Rosji obniżył prognozowany PKB w Polsce, co z punktu widzenia MSP oznacza pogorszenie warunków działania, gdyż w dłuższej perspektywie czasu: a) wielkość PKB jest najważniejszym wyznacznikiem koniunktury na krajowym rynku produktów i usług świadczonych przez MSP; b) wzrost PKB i PKB w przeliczeniu na mieszkańca dowodzą wzrostu rynku krajowego; c) zmienność PKB jest ważnym wyznacznikiem decyzji inwestycyjnych.
- Trzeba jednak pamiętać, że konkurencyjność produktów jest wynikiem działania procesów produkcyjnych i pozaprodukcyjnych. „Choć konkurencyjność materializuje się i jest mierzona na poziomie produktów, to powstaje na poziomie czynników wytwórczych oraz w obrębie istniejących i kształtujących się w danym kraju instytucji i infrastruktury rynkowej” (Wziątek-Kubiak, 1997, s. 47). Aktualna struktura przewag konkurencyjnych MSP odzwierciedla zatem poziom konkurencyjności czynników wytwórczych (zwłaszcza tych wyspecjalizowanych, obejmujących wiedzę, technologię, specjalne umiejętności i kompetencje) i stan sprawności instytucji rynkowych.

CZĘŚĆ II

**Wpływ integracji europejskiej
na sektor małych i średnich
przedsiębiorstw.
Okres przed- i poakcesyjny**

- Proces dostosowania polskiej gospodarki do wymagań Rynku Wewnętrznego związany jest z głębokimi przekształceniami w strukturze gospodarczej kraju, będącymi efektem m.in. zmian struktur popytu krajowego i wymiany międzynarodowej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, procesów koncentracji i restrukturyzacji, rozwoju różnych form kooperacji wewnątrz krajowej i międzynarodowej. W procesie tym poważną rolę będzie odgrywać sektor MSP, który także powinien ulegać głębokim przeobrażeniom pod wpływem jednoczesnej do integracji ze Wspólnotą internacjonalizacji gospodarki, polityki gospodarczej oraz zachowań strategicznych samych przedsiębiorstw.
- Szacunek presji kosztowej w poszczególnych gałęziach przemysłu przez pierwszych 5–7 lat członkostwa wykazuje, że nastąpią zmiany w konkurencyjności poszczególnych sektorów. Przy czym przewiduje się pogorszenie konkurencyjności części tradycyjnych eksporterów oraz poprawę konkurencyjności części gałęzi nie odnotowujących w przeszłości specjalnie dobrych wyników eksportowych.
- Konsekwencją zmian w konkurencyjności będą zmiany w produkcji krajowej, odzwierciedlające zmiany w popycie krajowym oraz efekt przesunięcia i kreacji handlu. Te ostatnie polegać będą na zwiększeniu udziału UE w handlu zagranicznym, częściowo kosztem zmniejszenia handlu z pozostałymi krajami. Jednocześnie prognozuje się, że w wyniku zmian strumieni handlu wyraźnemu pogorszeniu ulegnie saldo wymiany handlowej dla większości produktów.
- Sektorowe prognozy popytu finalnego przewidują, że do gałęzi, na produkty których popyt będzie rósł szybciej niż finalne tempo popytu w całej gospodarce, będą należeć: przemysł precyzyjny, drzewny, papierniczy, odzieżowy, poligraficzny i transport. Na poziomie zbliżonym do wzrostu przeciętnego popytu w całej gospodarce będzie rósł także popyt na wyroby przemysłu maszynowego, ceramikę szlachetną i łączność. W pozostałych gałęziach tempo wzrostu popytu będzie niższe (czasami dużo niższe) niż tempo wzrostu popytu finalnego w gospodarce narodowej. Choć popyt finalny nie jest jedynym wyznacznikiem szans rozwojowych MSP, to prognozy te można traktować jako:

jedną z przesłanek przewidywania cykli koniunkturalnych; sygnał wzrostu rynku krajowego, zachęcający przedsiębiorców do zwiększania mocy produkcyjnych lub wejście na nowe rynki; weryfikator międzynarodowej konkurencyjności produktów oferowanych przez ten sektor.

- Jednym z dwóch niezwykle istotnych uwarunkowań przyszłego rozwoju MSP, i tym samym przewidywanych dla tego sektora skutków integracji z UE będzie jakość polityki gospodarczej i jej efekty w postaci: sprawnego przebiegu procesu transformacji społeczno-ekonomicznej i politycznej, który pozwoli na ograniczenie hamującego wpływu czynników pozaekonomicznych oraz jakości otoczenia makroekonomicznego, które w zasadniczy sposób warunkują tworzenie i rozwój MSP. Z tego punktu widzenia szczególnie istotne są: spadek długu publicznego, sprzyjający obniżaniu obciążeń podatkowych; wzrost poziomu oszczędności, będącego jednym z wyznaczników aktywności inwestycyjnej oraz wysoka dynamika PKB. Drugim newralgicznym czynnikiem przyszłego rozwoju MSP będzie umiejętność zbudowania stabilnej koalicji politycznej we współudziale głównych beneficjentów zmian z sektora prywatnego oraz z przyzwoleniem opozycyjnych sił politycznych.

Wprowadzenie

Mimo iż Unia Europejska przeżywa kryzys, można przyjąć, że nie zaszkodzi on negocjacjom z Polską i nie opóźni przyjęcia naszego kraju do struktur wspólnotowych. W swoich stanowiskach negocjacyjnych Polska przyjmuje datę 31 grudnia 2002 jako moment zakończenia procesu harmonizacji i implementacji prawa europejskiego w obszarach umożliwiających naszemu krajowi od 2003 r. integrację z UE. Również w Brukseli rok 2003 przyjmowany jest do wiadomości jako termin osiągnięcia przez Polskę gotowości do przystąpienia do Unii. Wprawdzie nowy przewodniczący Komisji Europejskiej, Romano Prodi, potwierdził zdecydowaną wolę polityczną kontynuowania procesu rozszerzenia UE o kraje Europy Środkowowschodniej, to jednak w Unii istnieją obawy

związane z przyjęciem nowych członków. Były one jasno wyrażane podczas marcowego szczytu UE w Berlinie, ale mimo wszystko nie przeszkodziły osiągnąć porozumienia w dwóch istotnych dla Polski (i pozostałych krajów kandydujących) kwestiach – trybu przyjęcia nowych członków oraz budżetu.

Wiadomo już teraz, że kraje kandydujące będzie obowiązywać nowy tryb przyjmowania⁹⁸, zakładający: okres przedakcesyjny (w którym kraj negocjuje przystąpienie); pierwszy okres członkowski (od momentu przystąpienia do roku 2006, kiedy wygaśnie mechanizm „odrębnego budżetu”); drugi okres członkowski (od roku 2007 do wygaśnięcia wynegocjowanych okresów przejściowych); trzeci okres członkowski (od wygaśnięcia okresów przejściowych do członkostwa w unii monetarnej). Drugi i trzeci okres członkowski mogą zachodzić na siebie.

Zakłada się, że polityczne przyjęcie pierwszych nowych członków nastąpi już w roku 2002/2003 (tę datę zapisano w komunikacie końcowym szczytu berlińskiego). Przyjęcie założenia, że Polska znajdzie się do tego czasu wśród nowych członków nie oznacza uzyskania „pełnego członkostwa”. Od tego momentu bowiem Polska będzie zintegrowana politycznie, tzn. będzie miała wszystkie polityczne prawa wynikające z członkostwa (prawo głosu w Radzie Europejskiej i w Radzie Ministrów, odpowiednią liczbę posłów w Parlamencie Europejskim i swojego przedstawiciela w Komisji Europejskiej), nie będzie jednak zintegrowana z unijnym budżetem na takich samych prawach jak dotychczasowi członkowie oraz nie będzie objęta wspólną polityką rolną. Dlatego też dla krajów kandydujących ustalono w Berlinie odrębny budżet finansujący rozszerzenie UE; poczynając od roku 2000 środki pochodzące od kandydatów nie będą wydatkowane na cele związane z „normalnym budżetem”, nie będzie też przepływu środków między „normalnym budżetem” a „budżetem odrębnym”.

„Mechanizm *odrębnego* budżetu zakłada wyraźnie, że rozszerzenie o pierwsze kraje kandydujące nastąpi w roku 2002.... Założenie, że rozszerzenie będzie miało skutki budżetowe już w roku

⁹⁸ Dotychczas przyjęcie nowych członków miało 3 etapy: a) negocjacje; b) przystąpienie (często, ale nie zawsze związane z referendum w danym kraju i z ratyfikacją w krajach członkowskich); c) okresy przejściowe.

2002, oznacza, że w tym terminie nie zaczyna się, lecz kończy proces ratyfikacji przystąpienia przynajmniej jednego kraju kandydującego. Przed ratyfikacją korzystanie z poakcesyjnych mechanizmów finansowych nie jest bowiem możliwe”. Mechanizm ten nie określa jednak, ilu i którzy kandydaci mogą zostać przyjęci do 2006 r., choć przy obliczeniu wydatków wyraźnie zakłada „wliczenie środków własnych sześciu nowych krajów członkowskich”. W związku z tym do 2006 r. wielkość transferów dla każdego z nowych członków będzie uzależniona od tego, ilu ich będzie.

W efekcie Polska (i inne kraje środkowoeuropejskie) nie zostanie wcielona do UE tak szybko, jak na przykład Hiszpania, Portugalia, Grecja czy Austria. Według nowych procedur będzie to złożony proces, zakładający integrowanie się ze Wspólnotą krok po kroku, a odpowiedź na pytanie, kiedy Polska będzie pełnoprawnym członkiem UE, staje się teraz bardzo trudna. Trudno też będzie określić, co dokładnie oznacza termin „pełnoprawny członek” (Bachmann, 1999). To oczywiście jeszcze bardziej komplikuje prognozowanie przyszłych konsekwencji integracji dla polskich MSP.

O tym wszystkim trzeba pamiętać, podejmując próbę zbudowania możliwych scenariuszy rozwoju sektora MSP w okresie przed- i poakcesyjnym. Motywem przewodnim tych scenariuszy będzie konkurencyjność polskich MSP, a punktem wyjścia do ich budowy:

- wnioski wynikające z doświadczeń dotychczasowych członków UE, zebrane w efekcie wdrożenia programu dokończenia budowy Rynku Wewnętrznego, zwłaszcza odnoszące się do funkcjonowania MSP;
- analiza szans i zagrożeń związanych z procesem integracji;
- określenie czynników o podstawowym znaczeniu dla konkurencyjności polskich MSP.

W niniejszej części zaprezentowane zostaną dwa typy scenariuszy: ilościowe oraz dostosowawcze. Przy konstruowaniu tych pierwszych wykorzystano: modele przygotowane w ramach projektu *Efekty unii celnej oraz włączenia Polski do jednolitego rynku Unii Europejskiej – MATEUSZ 2000*; makromodel W8; scenariusze Ministerstwa Finansów. Scenariusze ilościowe charakteryzują się jednak ograniczoną miarodajnością. „Badania dowiodły, że modele ekonometryczne wybiegające w przyszłość więcej niż dwa kwartały

są zwykle mało miarodajne, zaś prognozy oparte na osądzie są prawie tak samo dobre, jeżeli nie lepsze. Prognozy gospodarcze mają wiele wspólnego z długoterminowymi prognozami pogody. Ilość sił wywierających wpływ na gospodarkę oraz zróżnicowanie ich intensywności jest tak duże, że prawdopodobieństwo dokładnego przewidzenia przyszłości jest zazwyczaj bardzo niewielkie” (Faulkner, Bowman, 1996, s. 71). Dlatego w tej części raportu zostaną zaprezentowane także scenariusze dostosowawcze, budowane na intuicyjnych przypuszczeniach co do kształtowania się analizowanych zjawisk, wykorzystujących znane trendy oraz wybrane kwestie przewodnie.

Rozdział 5.

Prognozy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw do 2010 roku

Punktem wyjścia do scenariuszy rozwoju sektora MSP jest ocena warunków makroekonomicznych. Ocena ta zostanie dokonana na bazie modelu równowagi ogólnej, symulującego główne makroproporcje gospodarcze: PKB; spożycie indywidualne; spożycie zbiorowe; inwestycje; eksport; import; popyt krajowy; realny kurs walutowy; płace realne.

Co prawda, nie ma bezpośredniego przełożenia wskaźników makroekonomicznych na rozwój i konkurencyjność MSP, to wiadomo jednak, że warunki makroekonomiczne w ogromnym stopniu wpływają na dynamikę rozwojową MSP (Piasecki i in., 1998) oraz że istnieje sprzężenie zwrotne między poziomem PKB a podstawowymi determinantami konkurencyjności gospodarki, za jakie współcześnie uważa się nakłady na kształcenie i rozwój oraz zaplecze naukowo-techniczne. I choć w dyskusjach nad nauką i jej rolą w społeczeństwie można spotkać pogląd, zgodnie z którym: „Powoływanie się na wielkość wydatków na badania naukowe i rozwojowe czy to w wielkościach absolutnych, czy nawet względnych, tj. relacji wydatków na badania naukowe i rozwojowe do produktu krajowego brutto (PKB) jest z punktu widzenia ekonomii metodologicznym błędem. Z tego, że Niemcy czy Japonia wydają na badania naukowe i rozwojowe nieco powyżej 2% PKB, a Polska tylko ok. 0,8% nic nie wynika dla dyskusji o stanie nauki w Polsce. Jest to taki sam błąd, jaki popełniają zresztą niektórzy ekonomiści, kiedy krytykują polską gospodarkę za niski udział produktów „nowoczesnego”, „przodującego” przemysłu maszynowego w polskim eksporcie, wskazując na dwa – trzy razy wyższy udział tegoż przemysłu w eksporcie np. Niemiec, Szwecji czy Japonii. Taka krytyka jest równie bezużyteczna (a może nawet szkodliwa), jak krytyka poziomu wydatków na badania naukowe i rozwojowe. Krytyki te nie uwzględniają bowiem wielokrotnie potwierdzonych badaniami empirycznymi zależności między poziomem rozwoju

gospodarczego (mierzonym z grubsza wysokością PKB na 1 mieszkańca) a różnymi cechami strukturalnymi. Przy czym zależność biegnie od osiągniętego poziomu rozwoju do cech strukturalnych, a nie odwrotnie. Niemcy, Szwecja czy Japonia dlatego eksportują relatywnie więcej maszyn i urządzeń niż, powiedzmy, tekstyliów lub mebli, ponieważ wyższy poziom rozwoju zmienia proporcje zasobności ich gospodarki w takie czynniki wytwórcze, jak kapitał, praca wykwalifikowana i tzw. niekonwencjonalne czynniki wytwórcze (kierownictwo, technologia, marketing itd.). Co skutkuje rosnącą kompetencją przemysłową i zdolnością ekonomicznie efektywnego wytwarzania bardziej złożonych wyrobów (np. maszyny i urządzenia)” (Winiecki, 1999). Nie jest to jednak stanowisko powszechnie akceptowane. Zaznacza się bowiem, że czynnikiem determinującym rozwój gospodarczy, przebiegający w rozpoczynającej się już erze popyndustrialnej, informatycznej i biologiczno-molekularnej jest kapitał ludzki. W związku z tym: „Uznanie PKB za czynnik pierwotny w rozwoju nauki oparte jest na błędnej interpretacji wątpliwej zależności między PKB na głowę a wydatkami na badania naukowe i rozwojowe. Korelacja nie dowodzi zależności skutkowo-przyczynowej. Równie dobrze można bowiem odwrócić osie współrzędnych i wnioskować coś wręcz przeciwnego, a mianowicie to, że nakłady na badania, a tym samym i na edukację, decydują o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego i w konsekwencji o PKB, zwłaszcza w tych krajach, które nie obfitują w surowce ani nie mają warunków dla potężnego przemysłu usług. Większość ekonomistów podkreśla taką właśnie zależność przyczynowo-skutkową...” (Trzebski, 1999).

5.1. Prognozy zmian podstawowych parametrów makroekonomicznych

Punktem wyjścia do modelu równowagi ogólnej w projekcie: *Efekty unii celnej oraz włączenia Polski do jednolitego rynku Unii Europejskiej MATEUSZ 2000* było przyjęcie hipotetycznych scenariuszy integracji Polski z UE, wykorzystujących takie czynniki, jak: prognozowany termin członkostwa w UE; charakter polityki han-

dlowej; wielkość transferów unijnych w ramach funduszy strukturalnych oraz Wspólnej Polityki Rolnej; termin spełnienia unijnych norm ochrony środowiska oraz unijnej karty socjalnej; polityka wobec inwestorów zagranicznych i napływ zagranicznych inwestycji; polityka makroekonomiczna i spełnienie kryteriów Maastricht; postępy w zakresie transformacji, w tym: reformy strukturalne, polityka rolna, restrukturyzacja oraz stabilność społeczna (Czyżewski, Orłowski, Zienkowski, 1998). Na bazie tych kryteriów zbudowano trzy scenariusze:

- **Krótkowzroczny** – zakładający całkowite zahamowanie reform ustrojowych (w tym prywatyzacji i restrukturyzacji przemysłu) i wyhamowanie zmniejszania stopy inflacji oraz wzrostu dyscypliny fiskalnej. Przyjęty termin „scenariusz krótkowzroczny” wynika z faktu, że według niego okres przedakcesyjny nie jest wykorzystywany na przystosowanie gospodarki.
- **Zbilansowany** – zakładający powolną, ale nie wyhamowaną całkowicie dynamikę reform, długie okresy przejściowe pozwalające ograniczyć działania restrukturyzacyjne i szybki wzrost bezrobocia oraz przyjmujący umiarkowany wzrost gospodarczy i stabilność otoczenia makroekonomicznego. W tym scenariuszu rząd dąży do szybkiego przyjęcia do Unii, zapewniając długie okresy przejściowe i duże transfery.
- **Wzrostowy** – zakładający szybkie przeprowadzenie reform strukturalnych, ograniczony deficyt, prywatyzację, redukcję roli państwa w zapewnieniu stabilnych warunków działalności gospodarczej (w tym stopy inflacji). Rząd dąży do liberalizacji dostępu do rynków i utrzymania długich okresów przejściowych dla rozwiązań godzących w konkurencyjność polskich firm i produktów, zadowalając się jednocześnie niskimi transferami.

Tabela 5.1. Wstępne założenia scenariuszy

Wyszczególnienie	Scenariusz krótkowzroczny	Scenariusz zbilansowany	Scenariusz wzrostowy
Członkostwo w UE	2006	2002	2002
Polityka handlowa (towary i usługi)	Protekcjonizm, maksymalne okresy ochronne	Otwarta, w wybranych sektorach długie okresy przejściowe	Otwarta

Wyszczególnienie	Scenariusz krótkowzroczny	Scenariusz zbilansowany	Scenariusz wzrostowy
Fundusze strukturalne	10 mld USD/rok	6 mld USD/rok	3 mld USD/rok
Wspólna Polityka Rolna	Członkostwo 2006; transfery ok. 5 mld USD/rok	Członkostwo 2005; transfery ok. 5 mld USD/rok	Członkostwo 2010; fundusz przedakcesyjny 2,5 mld USD/rok
Ochrona środowiska (spełnienie norm UE)	2012	2008	2014
Karta socjalna (spełnienie norm UE)	2008	2004	2010
Napływ kapitału	0,5 mld USD/rok	2,5 mld USD/rok	5 mld USD/rok
Polityka wobec inwestorów zagranicznych	Wroga	Przyjazna (towarzyszą jej nie zamierzone przez rząd przeszkody)	Przyjazna
Polityka makroekonomiczna	Promocja spożycia; NBP niezdolny do realizacji celów inflacyjnych	Promocja inwestycji; NBP zdolny do realizacji celów inflacyjnych	Promocja inwestycji i oszczędności; NBP zdolny do realizacji celów inflacyjnych
Spełnienie kryteriów Maastricht	Nie spełnione	Spełnione po 2010 r.	Spełnione ok. 2006 r.
Reformy strukturalne	Brak	Ograniczona reforma systemu emerytalnego; restrukturyzacja górnictwa po 2012 r.	Pełna reforma systemu emerytalnego; reforma sektora publicznego; obniżka podatków; restrukturyzacja górnictwa; szybka restrukturyzacja rolnictwa (wielofunkcyjny rozwój wsi)
Polityka rolna	Wspieranie cen	Wspieranie cen i modernizacja rolnictwa	Głównie modernizacja rolnictwa i ułatwienie odpływu zatrudnienia
Presja restrukturyzacyjna	Słaba	Silna	Bardzo silna

Wyszczególnienie	Scenariusz krótkowzrostowy	Scenariusz zbilansowany	Scenariusz wzrostowy
Spożycie rządowe	5% rocznie po uzyskaniu członkostwa	4,5% rocznie po uzyskaniu członkostwa	2,5% rocznie po uzyskaniu członkostwa
Stabilność społeczna (poparcie dla polityki rządu)	Duża	Duża	Średnia

Źródło: A. B. Czyżewski, W. M. Orłowski, L. Zienkowski, Średniookresowe efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, 1998, tab. 1, s. 41.

Tabela 5.2. Wartości podstawowych wskaźników makroekonomicznych w przypadku integracji Polski z UE wg scenariuszy „zbilansowanego” i „wzrostowego”

Scenariusz	Scenariusz zbilansowany		Scenariusz wzrostowy	
	Okres	Okres	Okres	Okres
	1996– –2010	2002– –2010	1996– –2010	2002– –2010
Średnioroczne stopy wzrostu:				
PKB	4,4	4,7	5,6	6,1
Spożycie indywidualne	5,8	6,1	6,0	6,4
Spożycie zbiorowe	3,8	4,5	2,5	2,5
Inwestycje	5,0	3,7	8,5	7,8
Eksport	6,2	6,4	8,1	8,4
Import	8,6	7,8	9,2	8,5
Popyt krajowy	5,4	5,4	6,1	6,3
Spożycie razem	5,8	5,8	5,4	5,8
Realny kurs walutowy	3,5	3,5	2,6	2,4
Płaca realna	3,9	5,2	4,5	4,7
Rok	2002	2010	2002	2010
Udział w %:				
Dochody budżetowe	45,8	49,2	42,6	39,4
Wydatki budżetowe	49,6	54,3	42,7	38,7
Deficyt budżetowy	-3,8	-5,1	-0,1	0,7
Dług publiczny	36,2	46,2	26,0	9,4
PKB/mieszkańca w % UE-15:				
wg bieżących kursów	24,0	41,8	24,2	42,9
wg parytetu siły nabywczej	39,7	52,0	41,8	60,8

Źródło: A. B. Czyżewski, W. M. Orłowski, L. Zienkowski, Średniookresowe efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, 1998, tab. 2, s. 49.

Opierając się na tych założeniach, dokonano w roku 1996 szeregu eksperymentów symulacyjnych. Wyniki tych eksperymentów (po odrzuceniu scenariusza krótkowzrocznego, jako zupełnie nierealnego) zaprezentowano w tabeli 5.2.

Nieco odmienny obraz podstawowych makroproporcji można znaleźć w modelu symulacyjnym opracowanym w 1998 r. na bazie ekonometrycznego modelu gospodarki polskiej W8 (Welfe i in., 1997; Welfe i in., 1998). W modelu tym przewidziano dwa scenariusze alternatywnego rozwoju gospodarczego Polski po przystąpieniu do UE:

- **scenariusz ograniczania wzrostu gospodarczego kraju**, w którym brano pod uwagę założenia polityki gospodarczej zmierzające do „schładzania” krajowego popytu finalnego (przyjęcie odpowiednich instrumentów polityki pieniężno-kredytowej i fiskalnej, zapobiegających pogarszaniu się salda handlu zagranicznego i bieżących obrotów w bilansie płatniczym kraju);
- **scenariusz przyspieszania wzrostu gospodarczego kraju**, w którym założono: uruchomienie dodatkowych bodźców proinwestycyjnych i proeksportowych; zwiększenie zachęt w polityce podatkowej, mających na celu wzrost wielkości bezpośrednich inwestycji zagranicznych i poprawę warunków prowadzenia działalności eksportowej; rekonstrukcję techniczną gospodarki, podniesienie standardu życia społeczeństwa i zbliżenie go do poziomu biedniejszych krajów UE.

Wyniki symulacji dla okresów pięcioletnich, w przypadku realizacji scenariusza ograniczania wzrostu gospodarczego (A), oraz scenariusza przyspieszania wzrostu gospodarczego kraju (B) przedstawiono w tabeli 5.3.

Porównanie wcześniej prezentowanych scenariuszy: zbilansowanego i wzrostowego (tabela 5.2) z opracowanymi w późniejszym terminie scenariuszami ograniczania versus przyspieszania wzrostu gospodarczego (tabela 5.3), wykazuje wyższy poziom optymizmu zawarty w scenariuszach zbudowanych według modelu W8. Oba przedstawione podejścia nie mogły wziąć pod uwagę tych dramatycznych wydarzeń, które miały miejsce w roku 1998 i wywarły wpływ na sytuację gospodarczą Polski. Chodzi tu oczywiście o przedstawiony we wcześniejszych rozdziałach azjatycki, później zaś rosyjski kryzys finansowy, pośrednio lub bezpośrednio wpływające na gospodarkę polską i na polskie MSP. Podobny skutek

Tabela 5.3. Podstawowe makroekonomiczne charakterystyki wzrostu i napięć gospodarczych w scenariuszu ograniczenia wzrostu gospodarczego (A) i przyspieszonego wzrostu (B)

Makrokategorie	Scenariusz	1998– –2000	2001– –2005	2006– –2010
Spożycie indywidualne (przeciętne tempo wzrostu, %)	A	4,5	3,7	2,5
	B	6,3	5,6	3,9
Nakłady inwestycyjne (przeciętne tempo wzrostu, %)	A	14,5	9,4	3,7
	B	20,3	12,7	7,6
Krajowy popyt finalny (przeciętne tempo wzrostu, %)	A	6,2	5,7	2,8
	B	9,3	8,3	5,6
Eksport towarów i usług (przeciętne tempo wzrostu, %)	A	8,4	7,1	6,2
	B	1,8	13,5	11,6
Import towarów i usług (przeciętne tempo wzrostu, %)	A	10,1	6,8	4,3
	B	14,7	11,5	8,9
Eksport netto (mld USD, ceny bieżące, koniec okresu)	A	-19,4	-24,3	-20,4
	B	-21,5	-17,0	18,5
PKB (przeciętne tempo wzrostu, %)	A	4,7	5,6	3,5
	B	7,0	8,6	6,9
Stopa bezrobocia (% , koniec okresu)	A	9,1	8,9	10,7
	B	7,4	3,8	2,1
Deflator spożycia indywidualnego (przeciętne tempo wzrostu, %)	A	9,9	5,4	2,1
	B	12,8	8,1	4,1
Wynik budżetu państwa/PKB (udział %, koniec okresu)	A	-1,1	0,4	2,0
	B	-1,5	-1,3	-1,3

Źródło: W. Welfe, A. Welfe, W. Florczak, Konsekwencje ograniczania popytu finalnego a perspektywy wzrostu, IRiSS, Warszawa, 1998, tab. 4, s. 34; tab. 7, s. 58.

ma także przewidywana ogólnoswiatowa dekoniunktura gospodarcza⁹⁹. Te elementy zostały uwzględnione w przygotowanej przez

⁹⁹ Rok 1998 charakteryzował się zahamowaniem dotychczasowego tempa wzrostu gospodarki światowej, które z dotychczasowych 3–4% w skali roku w latach 1993–97 spadło do 1,5%. Przewiduje się, że takie właśnie tempo utrzyma się także w 1999 r. W opinii raportu Banku Światowego recesja jest nieunikniona i może objąć cały świat. Już w 1998 r. 33 kraje rozwijające się, w tym m.in.: Brazylia, Indonezja, Rosja i kraje Europy Środkowowschodniej odnotowały łącznie spadek PKB. W przypadku Polski np. produkcja 11 działów przemysłu była w 1998 r. niższa niż w 1997 r. (przemysł skórzany np. odnotował spadek o 24,4%, a producenci sprzętu transportowego o 23,4%). Spadek dotknął także tych działów, w których MSP odgrywają decydującą bądź istotną rolę (Andrzejewski, Boruc, Pawelczyk, 1999).

Ministerstwo Finansów w kwietniu 1999 r. *Strategii finansów publicznych i rozwoju gospodarczego Polska 2000–2010*, w której przyjęto trzy warianty rozwoju kraju do 2010 r. (Aleksandrowicz, 1999):

- **Wariant pasywny**, oparty na założeniach:
 - a) szybkiej prywatyzacji kapitałowej, tzw. łatwych do sprywatyzowania przedsiębiorstw;
 - b) wolnym przebiegu prywatyzacji pozostałych przedsiębiorstw;
 - c) rezygnacji z prywatyzacji usług społecznych;
 - d) średniorocznego wzrostu PKB w granicach 4%–5%;
 - e) ok. 5% rocznego wzrostu wydatków publicznych; w tym wariantcie prognozuje się, że wydatki publiczne będą stanowić ok. 43%–45% PKB, a ich struktura – w tym udział wydatków prorozwojowych (edukacja, nauka, infrastruktura) i na podstawowe funkcje państwa (administracja, bezpieczeństwo) – pozostanie bez zmian;
 - f) wzrostu w PKB udziału oszczędności krajowych do 21% (z obecnych 19%);
 - g) 13,1% stopie bezrobocia w 2010 r.
- **Wariant ostrzegawczy**, w którym przyjęto, podobnie jak w wariantcie poprzednim, szybką prywatyzację kapitałową, tzw. łatwych do sprywatyzowania przedsiębiorstw przy jednoczesnym:
 - a) przewidywanym wzroście PKB o około 3–4% rocznie;
 - b) trzykrotnym wzroście do roku 2010 subsydiów dla przedsiębiorstw państwowych i kas mieszkaniowych;
 - c) zwiększeniu podatków od osób fizycznych o 10%;
 - d) zwiększeniu udziału wydatków publicznych co najmniej do 47% (obecnie 43,5%);
 - e) ograniczeniu wydatków prorozwojowych do poziomu 36% wszystkich wydatków (obecnie 40%);
 - f) zwiększeniu udziału długu publicznego do 60%;
 - g) spadku w PKB oszczędności krajowe do 16%–17%;
 - h) stopie bezrobocia w 2010 r. na poziomie 14,5%.
- **Wariant aktywny**, oparty na założeniach, że:
 - a) przedsiębiorstwa państwowe łatwe do sprywatyzowania zostaną sprywatyzowane o rok wcześniej niż w wariantach poprzednich;

- b) stopniowej prywatyzacji zostanie poddane dwie trzecie pozostałego majątku przedsiębiorstw i jedna czwarta usług;
- c) średnioroczny przyrost PKB wyniesie ok. 7%–8%;
- d) nastąpi zmniejszenie podatku dochodowego i ograniczenie wydatków sektora publicznego, które do 2010 r. zmaleją do 33%–35% PKB;
- e) udział długu publicznego (łącznie krajowego i zagranicznego) w PKB zmniejszy się do 20%;
- f) nastąpi natomiast wzrost oszczędności krajowych w PKB do 28%–30%;
- g) nastąpi wzrost inwestycji krajowych do około 30% PKB;
- h) nastąpi napływ inwestycji zagranicznych na poziomie około 1%–2% PKB;
- i) stopa bezrobocia spadnie do 2010 r. do ok. 7,3% (w wersji uaktualnionej do ok. 6,8%) (Jędrzejewska, 1999).

Jak z tego wynika, aktywny wariant Ministerstwa Finansów¹⁰⁰ w znacznej mierze pokrywa się z wcześniej przedstawionym scenariuszem przyspieszonego wzrostu gospodarczego.

Nie są to co prawda jedyne dostępne prognozy przewidywać kształtowania się podstawowych makroproporcji¹⁰¹. Wydaje się jednak, że w dostatecznym stopniu zwracają uwagę na dwa niezwykle istotne uwarunkowania przyszłego rozwoju MSP i tym samym przewidywanych dla tego sektora skutków integracji z UE:

- Po pierwsze – jakość polityki gospodarczej i jej efekty w postaci: sprawnego przebiegu procesu transformacji społeczno-ekonomicznej i politycznej, pozwalającego ograniczyć hamujący wpływ czynników pozaekonomicznych oraz jakości makroekonomicznego otoczenia, w zasadniczy sposób warunkującego tworzenie i rozwój MSP (Piasecki i in., 1999). Z tego punktu wi-

¹⁰⁰ KERM przyjął kierunki zaproponowane w wariantcie aktywnym (Jędrzejewska, 1999).

¹⁰¹ Np. prognoza opracowana przez Rządowe Centrum Studiów Strategicznych przewiduje, że gospodarka będzie się rozwijać w tempie 4–6,5 proc. rocznie. Cele polityki społeczno-gospodarczej wymagają, aby było to tempo ok. 6%. Z takim rozwojem w 2010 roku na mieszkańca Polski przypadłoby ok. 15,5 tys. dolarów PKB – prawie dwa razy więcej, niż wyniesie dochód osiągnięty w tym roku i połowę tego, czym będzie w drugiej dekadzie dysponowała Unia Europejska (Kowalik, 1998).

dzenia z kolei szczególnie istotne są wyeksponowane w aktywnym wariantcie Ministerstwa Finansów: spadek długu publicznego, sprzyjający obniżaniu obciążeń podatkowych; wzrost poziomu oszczędności, będący jednym z wyznaczników aktywności inwestycyjnej oraz wysoka dynamika PKB.

Ostatnia z wymienionych kategorii makroekonomicznych, jest – jak wiadomo – syntetycznym miernikiem wzrostu gospodarczego i wskazuje na tempo, w jakim gospodarka Polski będzie się zbliżała do poziomu gospodarek obecnych członków UE. I tak np., biorąc pod uwagę prognozowaną dynamikę PKB *per capita* w Polsce i w krajach UE można przyjąć, że w roku 2010 Polska miałaby szansę na osiągnięcie wielkości PKB *per capita* na dzisiejszym poziomie Hiszpanii. Zakładając, że przeciętne roczne stopy wzrostu PKB na osobę w krajach Unii byłyby równe 3%, poziom PKB *per capita* w Polsce w 2010 r. byłby ciągle wyraźnie niższy niż w tym czasie w Grecji czy Portugalii (ok. 3/4 ich poziomu). (Welfe i in., 1998). Tak więc, z zarysowanych scenariuszy wynika, że „o ile nie nastąpią zasadnicze zmiany w polityce makroekonomicznej, oczekiwać należy długotrwałego wzrostu gospodarczego oraz poprawy standardu życia ludności. Równocześnie wysokie tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych (w dużej mierze finansowanych ze środków zagranicznych) pozwoli kontynuować proces restrukturyzacji gospodarki polskiej. Zjawiskom tym towarzyszyć będzie stopniowe ograniczanie inflacji. Wszystkie wymienione czynniki będą sprzyjać negocjowaniu korzystnych warunków przystąpienia Polski do Unii Europejskiej w ciągu najbliższych 3–4 lat, a po wejściu do niej zapewnią wykorzystanie wynikających z tego faktu szans rozwojowych (wprowadzanie na szerszą skalę innowacji techniczno-organizacyjnych, korzystanie z efektów skali itp.)” (Welfe i in., 1998, s. 18).

- Po drugie zaś, na umiejętność zbudowania stabilnej koalicji politycznej, z aktywnym udziałem głównych beneficjentów zmian z sektora prywatnego (dla zapobieżenia wycofywania się rządu z wcześniejszych reform) z przyzwoleniem ze strony opozycyjnych sił politycznych. Jednak ze względu na presję ze strony tych wszystkich grup, dla których reformy okazują się w krótkim lub długim okresie niekorzystne oraz czas potrzebny do wykształce-

nia się silnych grup beneficjentów, zdolnych do udzielenia decydeciekom skutecznego poparcia i odegrania istotnej roli w konsolidowaniu reform, możliwość zbudowania takiej koalicji jest utrudniona (Wojtyna, 1997).

5.2. Prognozy rozwoju gałęzi (sektorowe)

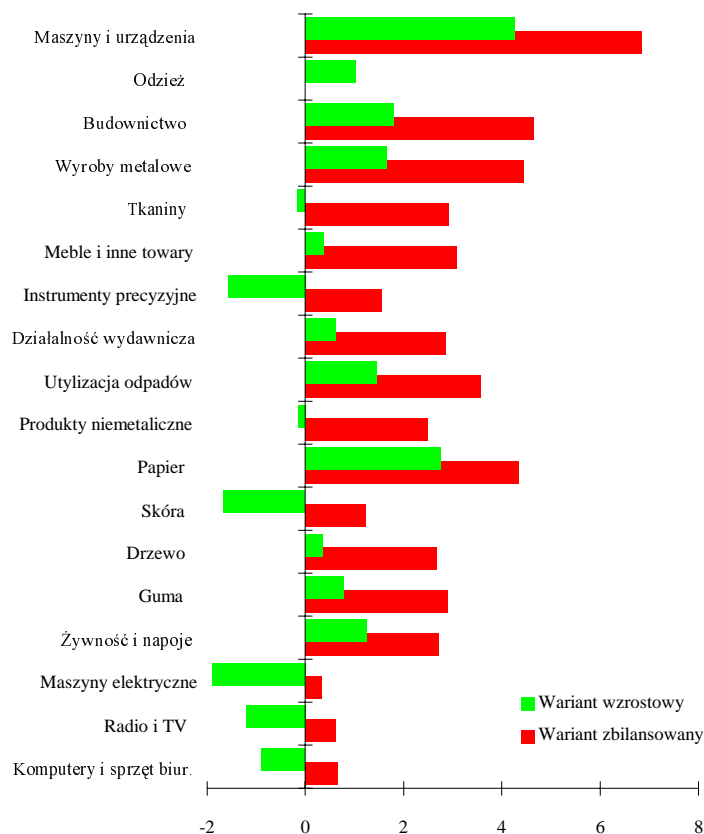
Prognozowany w prezentowanych scenariuszach wzrost PKB nie musi, w krótszym okresie, oznaczać takiej samej poprawy sytuacji wszystkich podmiotów gospodarczych. Prognozowane zmiany produkcji krajowej w sektorach, w których MSP odgrywają decydującą lub istotną rolę, przedstawiają dwa modele przygotowane w ramach projektu MATEUSZ 2000:

- a) model zmian konkurencyjności i restrukturyzacji polskiego przemysłu;
- b) model wymiany handlowej Polski z UE i resztą świata.

Punktem wyjścia do budowy tych modeli było oszacowanie zmian w konkurencyjności 26 gałęzi polskiego przemysłu na podstawie:

- analizy struktury kosztów w poszczególnych gałęziach;
- prawdopodobnego wzrostu elementów kosztów w wyniku przystąpienia do Rynku Wewnętrznego, co spowodowane będzie:
 - a) wymogami jednolitego rynku (normy techniczne, inspekcja jakościowa, ochrona zdrowia i konsumenta itp.);
 - b) kosztami socjalnymi (koszty wobec pracowników, bezpieczeństwo pracy);
 - c) wymogami ochrony środowiska;
 - d) kosztami płacowymi (wzrost płac realnych, aprecjacja złotego);
 - e) zwiększonymi kosztami energii (głównie z tytułu niezbędnych inwestycji sektora energetycznego związanych z ochroną środowiska);
 - f) zwiększoną presją konkurencyjną;
- zmniejszonej presji kosztowej, będącej efektem spadku – w wyniku silniejszej konkurencji rynkowej – cen niektórych materiałów i usług zużywanych przez przedsiębiorstwa w połączeniu ze wzrostem wydajności pracy.

Wykres 5.1. Zmiany konkurencyjności polskiego przemysłu po przystąpieniu do UE: wzrost kosztów wyrażonych w ECU (w %)



Źródło: Czyżewski A. B., Orłowski W. M., Zienkowski L., Średniookresowe efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998, s. 52.

Uwzględnienie w modelu tych elementów pozwoliło na dokonanie szacunku presji kosztowej w poszczególnych gałęziach przemysłu w pierwszych 5–7 latach członkostwa, a więc po wygaśnięciu większości możliwych okresów przejściowych. Jak wynika z wykresu 5.1, prognozy zmian w konkurencyjności analizowanych sektorów zależne są od przyjętego scenariusza. Scenariusz zbilansowany przewiduje pogorszenie konkurencyjności we wszystkich sektorach, w większości przypadków jednak niewielkie, możliwe do

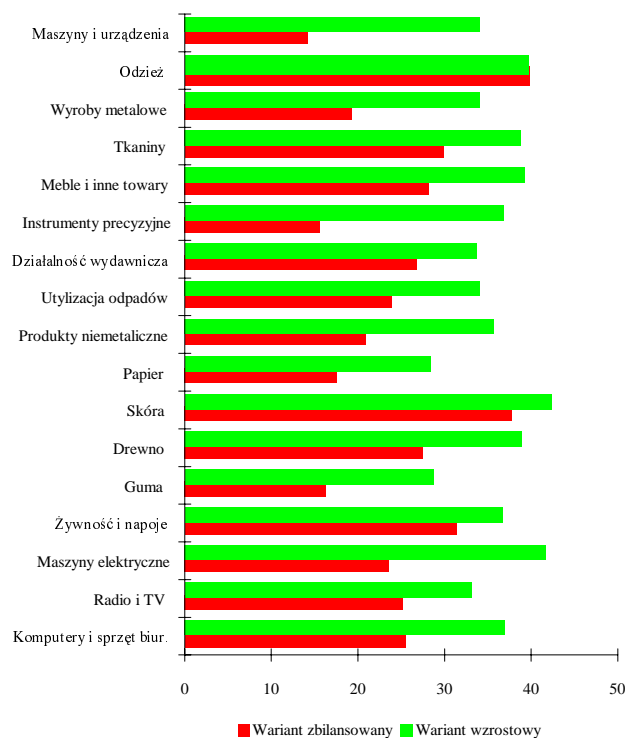
skompensowania efektami kreacji handlu między Polską a UE. W najgorszej sytuacji mogą się znaleźć: produkcja maszyn i urządzeń, produkcja wyrobów z metalu, budownictwo, zagospodarowanie odpadów i produkcja celulozowo-papiernicza. Scenariusz wzrostowy przewiduje szybszy wzrost wydajności pracy i w związku z tym tylko nieznaczny wzrost presji kosztowej.

Z punktu widzenia prognozowanych skutków integracji z UE, dla polskich MSP korzystniejszy jest oczywiście rozwój nakreślony w scenariuszu wzrostowym. Wzrost presji kosztowej na całą gospodarkę jest wówczas stosunkowo nieznaczny, a w niektórych dziedzinach bardziej pracochłonnych, o niższym poziomie zaawansowania technologicznego, konkurencyjność może nawet wzrosnąć. Stwarza to korzystną sytuację dla przedsiębiorstw z tych sfer wytwórczości, zwłaszcza dla eksporterów. Szanse pojawiają się wówczas przede wszystkim dla MSP z sektorów: produkcji maszyn biurowych i komputerów, produkcji maszyn i aparatury elektrycznej, produkcji sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej, obróbki skóry i produkcji wyrobów ze skóry, produkcji wyrobów z surowców niemetalicznych, produkcji instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków, produkcji tkanin. Oba scenariusze prognozowanych zmian w konkurencyjności poszczególnych sektorów przewidują jej pogorszenie dla części tradycyjnych eksporterów. Za to poprawy konkurencyjności można się będzie spodziewać w części gałęzi nie odnotowujących – jak dotąd – specjalnie dobrych wyników eksportowych.

Konsekwencją zmian w konkurencyjności będą zmiany w produkcji krajowej, które z kolei będą obejmować zmiany w popycie krajowym oraz efekty przesunięcia i kreacji handlu. Efekty te będą polegać na zwiększeniu udziału UE w polskim handlu zagranicznym – częściowo kosztem zmniejszenia handlu z pozostałymi krajami. Jednocześnie w wyniku zmian strumieni handlu prognozuje się wyraźne pogorszenie salda wymiany handlowej dla większości produktów. W obu scenariuszach: zbilansowanym i wzrostowym, we wszystkich analizowanych sektorach prognozuje się wzrost sprzedaży krajowej i eksportu przy w miarę równomiernym wzroście importu (wykresy 1, 2 i 3 w załączniku 4). Ze szczególnie wysokim wzrostem eksportu można się liczyć w sektorach nie podle-

gających silnej presji kosztowej, zdolnych do szybkiego podniesienia wydajności pracy. „Lista gałęzi stanowiących potencjalne nowe „lokomotywy” eksportu może ulec znaczącym zmianom w stosunku do stanu obecnego (oraz w stosunku do wyników analiz opartych jedynie na obserwacji stanu dzisiejszego)” (Czyżewski, Orłowski, Zienkowski, 1998, s. 65). W efekcie, w okresie 5–7 lat po uzyskaniu członkostwa w UE prognozuje się wzrost produkcji we wszystkich sektorach, szczególnie zauważalny w scenariuszu wzrostowym (wykres 5.2).

Wykres 5.2. Zmiany w produkcji krajowej w okresie 5–7 lat członkostwa w UE (przyrost w % do roku bazowego 1996)



Źródło: Czyżewski A. B., Orłowski W. M., Zienkowski L., Średniookresowe efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998, Tab. 6, s. 63.

Oczywiście, scenariusze te nie pozwalają na dokładniejsze oszacowanie efektów wzrostu eksportu i sprzedaży krajowej dla firm różnej wielkości. Z doświadczeń obecnych członków UE wiadomo, że eksport i sprzedaż krajowa wykazują różną dynamikę w zależności od wielkości firmy. Z tabeli 5.4. wynika, iż w przypadku dużych firm stopa wzrostu eksportu przed i po 1992 r. wykazywała niewielkie zmiany, natomiast firmy małe, zwłaszcza najmniejsze, odnotowywały wyraźny wzrost eksportu. Z kolei w przypadku rynku krajowego zawsze obserwowano pewien spadek tempa wzrostu sprzedaży po 1992 r., przy czym MSP odnotowały w tym względzie mniejsze tempo wzrostu sprzedaży na rynek krajowy niż firmy duże.

Tabela 5.4. Dynamika eksportu i obrotów na rynku krajowym sektora prywatnego w latach 1988–1998

Wielkość przedsiębiorstw		1988–1992	1992–1998*
		Przeciętne roczne zmiany w %	
Mikroprzedsiębiorstwa (poniżej 10 zatrudnionych)	Eksport	4,6	5,5
	Rynek krajowy	1,9	1,7
Małe (10–49 zatrudnionych)	Eksport	5,3	5,6
	Rynek krajowy	2,1	1,5
Średnie (50–250 zatrudnionych)	Eksport	5,6	5,8
	Rynek krajowy	1,9	1,4
Duże powyżej 250 zatrudnionych	Eksport	5,6	5,6
	Rynek krajowy	1,8	1,5
Razem	Eksport	5,4	5,6
	Rynek krajowy	1,9	1,5

Objaśnienia: * Prognozowana dynamika

Źródło: The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997, tab. 1.8, s. 62.

Zmiany strukturalne w polskiej gospodarce do roku 2010 zostały także oszacowane w modelu wielosektorowym, opracowanym dla 43 działów i gałęzi gospodarki narodowej. Przy budowie prognoz skoncentrowano się w tym modelu na zmianach w strukturze popytu konsumpcyjnego i popytu produkcyjnego, scharakteryzowanych współczynnikami input-output. Obliczenia oparto na założeniach

niu, że struktura polskiej gospodarki zmieniać się będzie w ciągu najbliższych 10–15 lat w sposób podobny do zmian, które nastąpiły w krajach UE. Do ustalenia wartości parametrów modelu przyjęto rok 1995. W tym czasie struktura konsumpcji w Polsce była najbliższa strukturze włoskiej, w związku z czym w modelu przyjęto trajektorię zmian struktury konsumpcji w Polsce po 1995 r. zbliżoną do tej, jaką zaobserwowano we Włoszech po 1978 r. W przypadku zmian popytu produkcyjnego założono, że: nastąpi obniżenie energochłonności i materiałochłonności produkcji; zużycie węgla jako nośnika energii elektrycznej oraz jej samej będzie spadać we wszystkich gałęziach gospodarki w przedziale od 5% w 1995 r. do 15% w roku 2010; oraz że materiałochłonność poszczególnych działów będzie się zmniejszać w podobnym tempie (Tomaszewicz, Przybylski, 1998).

Prognozowane w modelu wielosektorowym tempo wzrostu wartości dodanej miałyby początkowo trend rosnący od 7,17% w 1999 r. do 7,21% w roku 2001, następnie zaś malejący, do poziomu 5,98% w 2010 r. Dla popytu finalnego prognozowano malejące roczne tempo wzrostu¹⁰², od poziomu 9,05% w 1999, poprzez 8,26% w roku 2001 do 6,11% w roku 2010.

Wyniki analizy dla sektorów, w których MSP odgrywa decydującą bądź istotną rolę, zawiera tabela 5.5.

Tabela 5.5. Tempo wzrostu popytu finalnego w poszczególnych gałęziach

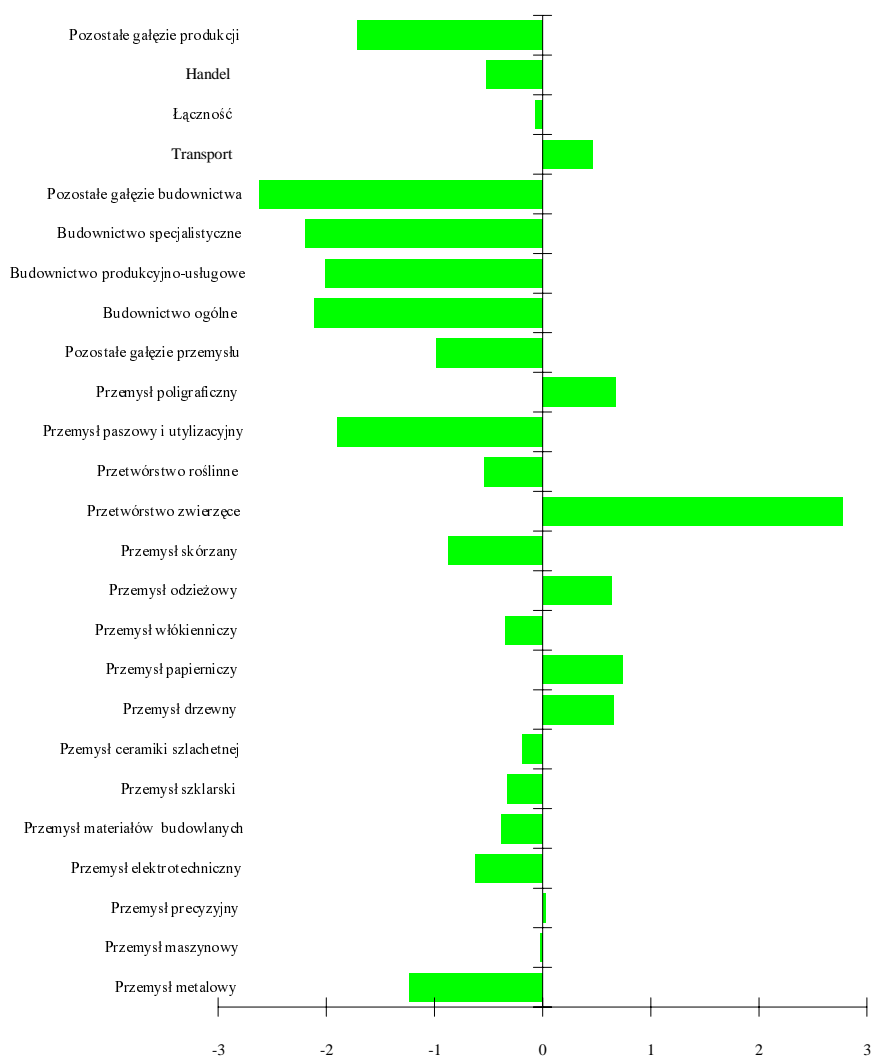
Gałąź	1999– –2001	2002– –2004	2009– –2010	Odchylenie w 2010 r. w stosunku do prognozowa- wanego popytu finalnego
1	2	3	4	5
Przemysł metalowy	11,03	6,47	4,88	-0,1,23
Przemysł maszynowy	15,01	9,25	6,08	-0,02
Przemysł precyzyjny	14,80	9,27	6,14	+0,03

¹⁰² Tj. spożycia z dochodów osobistych ludności, inwestycji, eksportu oraz importu.

1	2	3	4	5
Przemysł elektrotechniczny	10,63	7,56	5,49	-0,62
Przemysł materiałów budowlanych	8,82	5,84	5,73	-0,38
Przemysł szklarski	9,95	5,75	5,78	-0,33
Przemysł ceramiki szlachetnej	8,65	6,04	5,92	-0,19
Przemysł drzewny	9,16	7,23	6,77	+0,66
Przemysł papierniczy	8,66	6,98	6,85	+0,74
Przemysł włókienniczy	7,02	6,11	5,77	-0,34
Przemysł odzieżowy	8,34	6,91	6,75	+0,64
Przemysł skórzaný	8,63	5,42	5,24	-0,87
Przetwórstwo zwierzęce	10,05	9,93	8,89	+2,78
Przetwórstwo roślinne	7,00	5,98	5,57	-0,54
Przemysł paszowy i utylizacyjny	13,39	4,03	4,21	-1,9
Przemysł poligraficzny	7,25	7,09	6,79	+0,68
Pozostałe gałęzie przemysłu	7,11	5,50	5,12	-0,99
Budownictwo ogólne	4,30	3,81	4,00	-2,11
Budownictwo produkcyjno-usługowe	4,27	3,79	4,10	-2,01
Budownictwo specjalistyczne	4,14	3,62	3,91	-2,2
Pozostałe gałęzie budownictwa	3,85	3,25	3,49	-2,62
Transport	6,97	6,91	6,58	+0,47
Łączność	6,55	6,43	6,04	-0,07
Handel	8,06	6,72	5,59	-0,52
Pozostałe gałęzie produkcji	9,06	4,64	4,39	-1,72
Usługi komunalne	5,92	5,68	5,15	-0,96
Usługi mieszkaniowe	5,78	5,56	4,87	-1,24
Usługi oświaty i wychowania	5,65	5,44	4,57	-1,54
Usługi służby zdrowia i opieki społecznej	5,67	5,46	4,62	-1,49
Usługi pozostałe i zaspokojenie potrzeb	6,07	5,90	5,32	-0,79
Usługi ogólnospoleczne	5,65	5,44	4,57	-1,53

Źródło: Tomaszewicz Ł., Przybylski M., Model przemian strukturalnych gospodarki Polski IMPEC-CUP'97 Analizy symulacyjne, Materiały Instytutu Ekonometrii i Statystyki, nr 27/98, Łódź 1998, załącznik 5.

Wykres 5.3. Odchylenie w 2010 r. w stosunku do prognozowanego popytu finalnego (sektor rynkowy)



Źródło: Na podstawie tabeli 5.5.

W kolumnie: *Odchylenie w 2010 r. w stosunku do zakładanego popytu finalnego* (tabela 5.5) zaprezentowano prognozowane różnice w tempie wzrostu popytu finalnego w analizowanych sektorach

w porównaniu z finalnym tempem wzrostu popytu w całej gospodarce. Widać z nich, że gałęziami, na produkty których popyt będzie rósł szybciej niż finalne tempo popytu w całej gospodarce, będą: przemysł precyzyjny, drzewny, papierniczy, odzieżowy, poligraficzny i transport. Na poziomie zbliżonym do wzrostu przeciętnego popytu w całej gospodarce będzie rósł także popyt na wyroby przemysłu maszynowego, ceramikę szlachetną i łączność¹⁰³. W pozostałych gałęziach tempo wzrostu popytu będzie niższe (czasami dużo niższe) niż tempo wzrostu popytu finalnego w gospodarce narodowej (wykres 5.3).

Choć oczywiście popyt finalny nie jest jedynym wyznacznikiem szans rozwojowych MSP, to może być uważany za: jedną z przesłanek przewidywania cykli koniunkturalnych; sygnał wzrostu rynku krajowego, zachęcający przedsiębiorców do zwiększania mocy produkcyjnych lub wejścia na nowe rynki; weryfikator międzynarodowej konkurencyjności produktów oferowanych przez dany sektor. Trzeba się jednak zgodzić z autorami omówionej analizy, że uzyskane przez nich wyniki można traktować bardziej jako ilustrację możliwości analitycznych modelu i filozofii jego działania, niż jako hipotezy co do przyszłych trendów rozwoju analizowanych gałęzi (Tomaszewicz, Przybylski, 1998). Tym bardziej że – jak wcześniej wspomniano – wielkość sił wywierających wpływ na gospodarke oraz zróżnicowanie ich intensywności znacznie obniża miarodajność średniookresowych modeli ekonometrycznych.

Na stosunkowo niską miarodajność tego typu prognoz wskazują także doświadczenia UE. Publikacja w 1985 r. Białej Księgi przedstawiającej program realizacji Rynku Wewnętrznego zainicjowała szereg szacunków ilościowych dotyczących jego skutków dla poszczególnych gospodarek i sektorów¹⁰⁴. „Oszacowania te były sze-

¹⁰³ W opiniach niektórych ekspertów do rosnących sektorów zalicza się także: produkcję sprzętu elektronicznego, telewizorów, wyroby dla budownictwa, działalność wydawniczą, poligraficzną oraz niektóre branże przemysłu spożywczego, zwłaszcza produkcję lodów, wód mineralnych i innych wyrobów, których spożycie w Polsce jest niższe niż w innych krajach (Czyżewski, Orłowski, Zienkowski, 1998; Wyżnikiewicz, 1999).

¹⁰⁴ Do najbardziej znanych należy wspomniana już praca Komisji „Ekonomia 1992”, występująca także pod hasłem: Koszty Nie-Europy lub raport Cecchiniego, zawierająca 17 analiz w układzie poziomym i pionowym, stanowiących

roko dyskutowane. Ogólny wniosek nie jest zaskakujący: margines błędu jest ogromny i zależy od reakcji firm i konsumentów europejskich oraz wyników w handlu porównanych do wyników przy założeniu braku takiej polityki. Ponieważ jest to oczywiście konstrukcja teoretyczna, brak konsensusu odzwierciedla bardziej fundamentalną niezgodę teoretyczną co do charakteru zachowania mikroekonomicznego w ogóle oraz modeli konkurencji oligopolistycznej w szczególności. Jedyne powszechnie uznanym wnioskiem jest to, że skutki netto prawdopodobnie będą pozytywne dla Europy jako całości” (Tsoukalis, 1998, s. 106).

Omówione w rozdziale modele mogą być traktowane jako przybliżone wskazania przypuszczalnych trendów czy sygnały możliwych zagrożeń rozwojowych dla niektórych sektorów, zwłaszcza jeżeli rezultaty porówna się z dokonaną wcześniej oceną wrażliwości poszczególnych sektorów na program Rynku Wewnętrznego oraz oceną aktualnego i prognozowanego poziomu konkurencyjności polskich MSP.

podstawę oceny ogólnych skutków funkcjonowania rynku wewnętrznego (The European Challenge 1992. The Benefits of a Single Market, The Commission of the European Communities, Gower Aldershot. Brookfield USA. Hong Kong. Singapore. Sydney, 1988).

Rozdział 6.

Scenariusze dostosowawcze sektora małych i średnich przedsiębiorstw

W scenariuszach dostosowawczych MSP przedmiotem zainteresowania są zmiany struktury gałęziowej. Są to scenariusze rozwoju trendów, budowane na bazie analizy otoczenia oraz wewnętrznej analizy sektora. Ponieważ analiza otoczenia przedstawiona została w początkowych rozdziałach raportu (1, 2 i częściowo 3), ten rozdział będzie poświęcony analizie wewnątrzsektorowej – ograniczonej do tych typów działalności, w których MSP odgrywają decydującą lub istotną rolę – pod względem podatności na program Rynku Wewnętrznego oraz konkurencyjność firm. W rozdziale podjęta też zostanie próba nakreślenia podstawowych scenariuszy dostosowawczych oraz zaprezentowane zostaną doświadczenia z integracji ze strukturami Rynku Wewnętrznego niektórych państw członkowskich UE. Właśnie te doświadczenia posłużyły jako założenia wyjściowe do budowanych scenariuszy.

6.1. Analiza wewnątrzsektorowa

Podatność na program Rynku Wewnętrznego. Jak wspomniano w rozdziale 3, podatność poszczególnych przemysłów (gałęzi) na program RW zależy od: charakteru rynku, który określa zakres regulacji krajowych i istnienie zamówień publicznych; poziomu barier pozataryfowych; stopnia zróżnicowania cen na podobne produkty w różnych krajach; poziomu internacjonalizacji rynku europejskiego¹⁰⁵; oraz od szans na uzyskanie korzyści skali wynikających z powiększenia RW. Biorąc pod uwagę niektóre z tych kryteriów Buigues, Ilzkovitz i Lebrunowi wyodrębnili kilka grup przemysłów o różnym stopniu wrażliwości na program Rynku

¹⁰⁵ Tzn. otwartością rynku i związaną z tym możliwością penetracji ze strony międzynarodowych korporacji pozaeuropejskich (głównie amerykańskich i japońskich).

Wewnętrznego. Opierając się częściowo na dokonanym przez nich podziale wyróżnimy tutaj cztery grupy przemysłów (gałęzi), które oznaczymy odpowiednio: W1, W2, W3 i W4 i ukażemy w tabeli 6.1.

Do grupy W1 zaliczone są przemysły o stosunkowo wysokich barierach pozataryfowych, także otwarte na konkurencję ze strony między- i ponadnarodowych korporacji spoza UE (co wyjaśnia niewielkie zróżnicowanie cen na te same produkty między poszczególnymi krajami UE). Jednak przemysły zaliczane do tej grupy charakteryzują się wysokim poziomem koncentracji i dużymi korzyściami skali, pozwalającymi na znaczną redukcję kosztów. W krajach Unii w przemyśle tych kontynuowane są procesy restrukturyzacji. Towarzyszą im konieczne, wysokie nakłady na badania naukowe i rozwój. Rynki zbytu należą często do szybko rosnących i to zarówno w skali europejskiej, jak i globalnej.

Do grupy W2 zakwalifikowano przemysły, w których konkurencja wewnątrzunijna i pozaunijna była słaba. Rozwój tych sektorów był dotychczas silnie wspierany przez poszczególne kraje członkowskie. W efekcie stworzono silną ochronę rynków, wykorzystującą wzmocnioną regulację, silne krajowe systemy standaryzacji oraz ograniczanie dostępu do zamówień publicznych. W momencie uruchomienia programu dokończenia budowy Rynku Wewnętrznego, przemysły te podlegały restrukturyzacji (fuzje, koncentracja, zamykanie oddziałów przedsiębiorstw), mającej na celu dalszą koncentrację, umożliwiającą wykorzystanie potencjalnych korzyści skali oraz zmniejszenie nadmiaru zdolności produkcyjnych. Poszczególne przedsiębiorstwa zaś starały się podnieść poziom techniczny.

W grupie W3 zaszeregowano przemysły o umiarkowanych barierach pozataryfowych. Zakładano, że usunięcie tych barier wywrze raczej umiarkowany efekt, ponieważ już wcześniej w sektorach z tej grupy nastąpił intensywny rozwój handlu wewnątrzunijnego. W momencie uruchamiania programu dokończenia budowy Rynku Wewnętrznego istniały jeszcze bariery techniczne, podatkowe i administracyjne, oddziałujące na przepływ towarów i znacznie różniące ich ceny w poszczególnych krajach.

Do grupy W4 włączono przemysły nie chronione barierami pozataryfowymi, raczej tradycyjne, skoncentrowane na rynku krajowym i rynkach lokalnych, w znacznym stopniu opanowane przez MSP.

Tabela 6.1 Sektory podatne na program Rynku Wewnętrznego

Wyszczególnienie	Charakter rynku	Poziom barier pozataryfowych	Zróznicowanie cen	Poziom internacjonalizacji (import spoza UE)	
1	2	3	4	5	
<p>W1 Przemysły o wysokich barierach pozataryfowych (także przemysły wysokiej techniki)</p> <p>Przykłady: produkcja maszyn biurowych i komputerów, produkcja instrumentów medycznych, produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej.</p>	Zamówienia publiczne i/lub szybki wzrost popytu	Wysoki	Niskie	Wysoki	
<p>W2 Przemysły tradycyjne o wysokich barierach pozataryfowych</p> <p>Przykłady: produkcja niektórych artykułów spożywczych i napojów, produkcja maszyn i urządzeń, produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, produkcja pojazdów mechanicznych przyczep i naczep, produkcja pozostałego sprzętu transportowego.</p>	Chroniony zamówieniami publicznymi i standardami krajowymi	Wysoki	Wysokie lub niskie, w zależności od gałęzi	Niski	

1	2	3	4	5	
<p>W3</p> <p>Przemysły tradycyjne o umiarkowanym poziomie barier pozataryfowych</p> <p>Przykłady: produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych, produkcja odzieży oraz futrzarstwo, produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych, produkcja skóry i wyrobów ze skóry, produkcja tkanin, produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych.</p>	<p>Nie chroniony standardami krajowymi i zamówieniami publicznymi</p>	<p>Umiarkowany</p>	<p>Wysokie</p>	<p>Zróżnicowane</p>	
<p>W4</p> <p>Przemysły o niskim poziomie barier pozataryfowych</p> <p>Przykłady: działalność związana z prowadzeniem interesów (doradztwo, usługi prawne, rachunkowość, rekreacja, kultura i sport, taksówki, hotele i restauracje, bary, sprzedaż detaliczna, usługi rzemieślnicze, itd.</p>	<p>Nie chroniony standardami krajowymi i zamówieniami publicznymi</p>	<p>Niski</p>	<p>Niskie</p>	<p>Niski</p>	

Źródło: Na podstawie: Buigues P., Ilzkovitz F., Lebrun J., The Impact of the Single Market by Industrial Sector: The Challenge for Member States, European Economy, Special Edition, Brussels, 1990.

Konkurencyjność firm. Do analizy zastosowano tu ocenę konkurencyjności polskiego przemysłu zawartą w Avisie, uwzględniającą: wskaźnik krajowej samowystarczalności; wskaźnik specjalizacji eksportowej; wskaźnik penetracji importu (załącznik 3, tabela 2). Kryteria te pozwoliły wyodrębnić cztery grupy przemysłów, oznaczonych odpowiednio: K1, K2, K3 i K4, różniące się poziomem konkurencyjności (tabela 6.2).

Tabela 6.2. Konkurencyjność niektórych działów, w których MSP odgrywają rolę decydującą lub istotną

Grupa gałęzi (sektorów)	Wskaźniki krajowej samowystarczalności	Wskaźniki specjalizacji eksportowej	Wskaźniki penetracji importu
K1 Przemysły niekonkurencyjne w eksporcie i zagrożone presją importową Przykłady: działalność wydawnicza, produkcja maszyn biurowych i komputerów, aparatura i sprzęt medyczny	Niskie	Niskie	Wysokie
K2 Przemysły konkurencyjne na rynku krajowym ale nie wyspecjalizowane w eksporcie i nie poddane presji importowej Przykłady: produkcja tkanin, produkcja artykułów spożywczych, produkcja maszyn i aparatury elektrycznej;	Zróżnicowane w zależności od gałęzi	Niskie	Niskie
K3 Przemysły wyspecjalizowane w eksporcie i poddane presji importowej Przykłady: produkcja odzieży wyprawianie i barwienie skór futerkowych, produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych	Wysokie	Wysokie	Wysokie
K4 Przemysły konkurencyjne w eksporcie i w małym stopniu zagrożone importem Przykłady: produkcja drewna i wyrobów z drewna, produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	Bardzo wysokie	Wysokie	Niskie

Źródło: Załącznik 3, tabela 2.

Połączenie kryterium wrażliwości na program Rynku Wewnętrznego i kryterium konkurencyjności tworzy macierz WK, w której 16 polach zdefiniowano warunki pozwalające na pogrupowanie sektorów gospodarki narodowej (tabela 6.3).

Tabela 6.3. Macierz WK dla gałęzi gospodarki wyróżnionych z uwagi na podatność przedsiębiorstw na program Rynku Wewnętrznego i ich konkurencyjność

	K1	K2	K3	K4
W4	W4-K1 Przemysły o niskim poziomie barier pozataryfowych, niekonkurencyjne w eksporcie i zagrożone presją importową	W4-K2 Przemysły o niskim poziomie barier pozataryfowych, konkurencyjne na rynku krajowym ale nie wyspecjalizowane w eksporcie i nie poddane presji importowej	W4-K3 Przemysły o niskim poziomie barier pozataryfowych, wyspecjalizowane w eksporcie i poddane presji importowej	W4-K4 Przemysły o niskim poziomie barier pozataryfowych, konkurencyjne w eksporcie i w małym stopniu zagrożone importem
W3	W3-K1 Przemysły tradycyjne o umiarkowanym poziomie barier pozataryfowych, niekonkurencyjne w eksporcie i zagrożone presją importową	W3-K2 Przemysły tradycyjne o umiarkowanym poziomie barier pozataryfowych, konkurencyjne na rynku krajowym ale nie wyspecjalizowane w eksporcie i nie poddane presji importowej	W3-K3 Przemysły tradycyjne o umiarkowanym poziomie barier pozataryfowych, wyspecjalizowane w eksporcie i poddane presji importowej	W3-K4 Przemysły tradycyjne o umiarkowanym poziomie barier pozataryfowych, konkurencyjne w eksporcie i w małym stopniu zagrożone importem
W2	W2-K1 Przemysły tradycyjne o wysokich barierach pozataryfowych, niekonkurencyjne w eksporcie i zagrożone presją importową	W2-K2 Przemysły tradycyjne o wysokich barierach pozataryfowych, konkurencyjne na rynku krajowym ale nie wyspecjalizowane w eksporcie i nie poddane presji importowej	W2-K3 Przemysły tradycyjne o wysokich barierach pozataryfowych, wyspecjalizowane w eksporcie i poddane presji importowej	W2-K1 Przemysły tradycyjne o wysokich barierach pozataryfowych, konkurencyjne w eksporcie i w małym stopniu zagrożone importem

	K1	K2	K3	K4
W1	W1-K1 Przemysły o wysokich barierach pozataryfowych, o dużych potencjalnych korzyściach skali, niekonkurencyjne w eksporcie i zagrożone presją importową	W1-K2 Przemysły o wysokich barierach pozataryfowych, o dużych potencjalnych korzyściach skali, konkurencyjne na rynku krajowym ale nie wyspecjalizowane w eksporcie i nie poddane presji importowej	W1-K3 Przemysły o wysokich barierach pozataryfowych, o dużych potencjalnych korzyściach skali, wyspecjalizowane w eksporcie i poddane presji importowej	W1-K4 Przemysły o wysokich barierach pozataryfowych, o dużych potencjalnych korzyściach skali, konkurencyjne w eksporcie i w małym stopniu zagrożone importem

Możliwe scenariusze dostosowawcze określone są miejscem, jakie poszczególne przemysły, a w ich ramach MSP, zajmują w tak skonstruowanej macierzy. Przy wysokim poziomie agregacji danych, przyjętym przy budowie macierzy WK, można założyć, że proces dostosowań do wymagań Rynku Wewnętrznego najłatwiej przebiegać będzie w tych MSP, których profil działalności zaliczony jest do przemysłów konkurencyjnych w eksporcie i w niewielkim stopniu zagrożonych importem (wysokie wskaźniki specjalizacji eksportowej i niskie wskaźniki penetracji importu – kolumna K4) oraz w sektorach, które już obecnie nie są chronione barierami pozataryfowymi, w których nie występuje duże zróżnicowanie cen i import z krajów spoza UE, a także małe są potencjalne korzyści skali (górny wiersz W4 macierzy WK). W konsekwencji można przyjąć, że w najmniejszym stopniu procesami dostosowawczymi dotknięte zostaną te MSP, które działają w przemyśle zawartych w polu W4-K4 macierzy WK.

Znacznie trudniejszą sytuację mogą mieć te MSP, zakwalifikowane z punktu widzenia profilu działalności do grupy przemysłów uwzględnionych w kolumnie K1 macierzy WK, tj. przemysły niekonkurencyjne obecnie w eksporcie i zagrożone konkurencją importu, tzn. charakteryzujące się niskimi wskaźnikami specjalizacji eksportowej i wysokimi wskaźnikami penetracji importu oraz do grupy przemysłów chronionych wysokimi barierami pozataryfowymi, stosunkowo niezróżnicowanym zróżnicowaniem cen, wysokim poziomem

internacjonalizacji z uwagi na import pozaunijny i wysokimi potencjalnymi korzyściami skali. Tego rodzaju sektory zgrupowane są w lewym dolnym polu macierzy WK w polu oznaczonym W1-K1.

Scenariusze dostosowawcze, i w związku z tym polityka wsparcia MSP, powinny w pierwszym rzędzie uwzględniać znaczne zróżnicowanie konsekwencji integracji z Unią Europejską dla poszczególnych grup MSP. Można założyć, że strategie dostosowania działania przedsiębiorstw do wymagań Rynku Wewnętrznego powinny zakładać albo dywersyfikację, albo zmianę profilu w kierunku tych rodzajów, które ulokowane są w polach macierzy WK znajdujących się bliżej jej prawego, górnego rogu. Brak działań, realizujących taką strategię może – w momencie włączenia się w struktury Rynku Wewnętrznego – skutkować upadkiem przedsiębiorstwa. Przemieszczenia przedsiębiorstw w obrębie macierzy WK mogą być postrzegane jako przemieszczenia międzygałęziowe i specjalizacja gałęziowa.

Alternatywną drogą może być koncentracja na specjalizacji wewnątrzgałęziowej, tj. takich rodzajach działalności, które w warunkach braku zasobów finansowych umożliwiających specjalizację międzygałęziową pozwalają na przetrwanie i rozwój MSP w warunkach Rynku Wewnętrznego.

6.2. Założenia wyjściowe wynikające z doświadczeń wybranych krajów Unii Europejskiej związanych z programem Jednolitego Rynku

Procesy koncentracji¹⁰⁶. Z badań dotyczących efektów Rynku Wewnętrznego wynika, że przełom lat 80. i 90. charakteryzował się poważną restrukturyzacją przemysłu, której towarzyszyła zwiększona koncentracja. Zgodnie z szacunkami, w okresie 1987–1993 udział czterech największych przedsiębiorstw w przemyśle UE wzrósł z 20,5% do 22,8% (European Economy, 1996). Proces ten

¹⁰⁶ Koncentracja: wzrost udziału dużych firm na rynku, dokonujący się często kosztem przedsiębiorstw mniejszych, np. w wyniku ich likwidacji, fuzji lub wolniejszego tempa wzrostu.

przebiegał nierównomiernie w poszczególnych krajach UE i w poszczególnych przemysłach. We Francji, Belgii i Wielkiej Brytanii obserwowano np. spadek poziomu koncentracji. Natomiast wzrost koncentracji był wyraźnie widoczny w gospodarce niemieckiej. Zwiększyło to istniejące już wcześniej różnice w średniej wielkości firm między poszczególnymi krajami członkowskimi.

Zwiększoną koncentrację, nawet powyżej pięciu punktów procentowych, obserwowano zwłaszcza w przemysłach kapitałochłonnych, ze swej natury bardzo podatnych na program Rynku Wewnętrznego (bardzo silny wzrost wydajności dzięki powiększeniu rynku i uzyskiwanym korzyściom skali); w przemysłach o wysokim nasyceniu technologią; w przemysłach blisko związanych z zamówieniami publicznymi (np. telekomunikacja, produkcja kabli, telefonów, środków transportu), w niektórych branżach przemysłu spożywczego podatnych na program Rynku Wewnętrznego (np. ciasta, mąka ziemniaczana, tłuszcze i oleje), w produkcji maszyn elektrycznych, elektrycznych urządzeń wyposażenia mieszkań i sprzętu pomiarowego¹⁰⁷. Bardziej umiarkowany wzrost koncentracji obserwowano w przemysłach, w których poważną rolę odgrywa reklama, marka firmy i marketing¹⁰⁸ (np. wiele produktów żywnościowych, chemia gospodarcza). Między rokiem 1986 a 1992 wskaźnik koncentracji wyrażający przeciętny udział czterech wiodących firm na badanym rynku wzrósł nieznacznie. W Niemczech np. o 2,9%, we Francji o 1,3%, a w Wielkiej Brytanii o 3,2%. Koncentracja dostrzegana była głównie na poziomie krajowym i najprawdopodobniej była skutkiem restrukturyzacji przemysłu (European Economy, 1996; Tsoukalis, 1998).

Wyżej scharakteryzowanej koncentracji przedmiotowej towarzyszyła także pewna skłonność do koncentracji geograficznej, zwłaszcza w przypadku wyrobów homogenicznych; ich produkcja miała tendencję do koncentrowania się w niektórych regionach dysponujących określonymi przewagami komparatywnymi. Inaczej było w przypadku wyrobów heterogenicznych, produkcją których

¹⁰⁷ Choć w dokonywanych ocenach nie zawsze udawało się oddzielić skutki Rynku Wewnętrznego od tendencji globalnych.

¹⁰⁸ W tego typu przemysłach szczególną rolę odgrywa różnorodność preferencji konsumentów i kanałów dystrybucji i związana z tym fragmentacja rynków.

zajmowało się wiele różnych firm zlokalizowanych w różnych krajach UE. Prowadziło to do wzrostu międzynarodowej wymiany wewnątrzgałęziowej.

Również w usługach obserwowano różną intensywność procesów koncentracji. Wzrost poziomu koncentracji można było spotkać np. na silnie zliberalizowanym i podlegającym zaawansowanym procesom restrukturyzacji rynku usług związanych z dystrybucją towarów. W tym segmencie usług następowała zauważalna poprawa efektywności i istotne obniżenie kosztów działania. Jednocześnie koncentracja w niektórych gałęziach przemysłu przetwórczego i w handlu detalicznym powodowała spadek znaczenia handlu hurtowego. Stwarzało to korzystną sytuację mniejszym firmom zaopatrzeniowym, współpracującym bezpośrednio z przedsiębiorstwami produkcyjnymi. Z kolei na rynku samochodowych przewozów towarowych można było spotkać wzrost liczby zarówno dużych, jak i małych wyspecjalizowanych przewoźników, co odbywało się kosztem firm średniej wielkości. Odrębnym zagadnieniem była koncentracja niektórych usług (np. międzynarodowy transport morski, śródlądowy i transport lotniczy), będących przedmiotem szczególnych regulacji ze strony poszczególnych krajów członkowskich Unii.

Obserwowane w krajach UE procesy koncentracji nie oznaczały spadku roli MSP w tych gospodarkach; dane dotyczące przeciętnej wielkości firm w okresie 1990–1996, wskazują na niewielkie zmiany, zaś w niektórych krajach zauważa się nawet jej zmniejszenie.

Procesy specjalizacji. O wiele głębsze zmiany wywołane programem Rynku Wewnętrznego nastąpiły w strukturze działalności gospodarczej.

Pierwszych sześć krajów tworzących Europejską Wspólnotę Gospodarczą charakteryzowało się podobną strukturą przemysłu, produktywnością i kapitałochłonnością gospodarki. Rozszerzenie Wspólnoty o kraje południowoeuropejskie spowodowało istotne zmiany w jej strukturze gospodarczej. Nowi członkowie wnieśli do Wspólnoty odmienną strukturę przemysłu, w której – w odróżnieniu od pierwszych sześciu krajów – poważny udział miały przemysły pracochłonne, o niższym poziomie produktywności, lecz także znacznie niższych kosztach wytwarzania (niższe koszty pracy, wyższe koszty

kapitałowe, niżej kwalifikowana siła robocza itd.). Włączenie tych krajów w struktury europejskie pozwoliło im wykorzystać własne przewagi komparatywne, zmieniając i różnicując strukturę i stopień specjalizacji ich gospodarek, a w konsekwencji całej Wspólnoty.

Zmiany znalazły swój wyraz w rozwoju wymiany wewnętrznej i międzygałęziowej. Wraz z integracją nowe kraje członkowskie wnoszą własne struktury gospodarek, wyspecjalizowane wcześniej w tych rodzajach działalności, które były dla nich najbardziej efektywne. W miarę postępów w procesie integracji z Rynkiem Wewnętrznym i rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów następują zmiany struktury gałęziowej ich gospodarek. Charakter i kierunek zmian zależy od polityki przemysłowej tych krajów, zmian popytu wewnętrznego, zmian w wolumenie i strukturze handlu międzynarodowego. Porównując np. rozwój różnych gałęzi przemysłu (choćby przemysłu maszynowego i odzieżowego) w poszczególnych krajach zaobserwować można, że z tych wysoko rozwiniętych przemysły o wysokich kosztach pracy (odzieżowy) są wycofywane, a wprowadzane są w ich miejsce przemysły zaawansowane technologicznie, wymagające wysoko kwalifikowanej siły roboczej. Jednocześnie jednak w wielu „tradycyjnych” sektorach pojawiają się korzyści skali i nasila się konkurencja, co zmusza do ich restrukturyzacji (polegającej między innymi na koncentracji, dywersyfikacji i specjalizacji).

Równolegle do tych procesów rośnie stopień urozmaicenia produkcji, stwarzając szansę mniejszym podmiotom gospodarczym. Tak więc wzrost skali produkcji i jej dyferencjacja są procesami przebiegającymi równolegle, zostawiającymi miejsce na działalność małych, średnich i dużych przedsiębiorstw.

Opisane wyżej procesy powodują, iż pomiędzy krajami członkowskimi wzrasta zarówno handel międzygałęziowy, jak i wewnętrzny, czyli eksport i import podobnych produktów. Przy czym w przypadku krajów o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego likwidacja barier pozataryfowych prowadzi raczej do wzrostu handlu wewnątrzgałęziowego. Na przykład obrót produktami chemicznymi między Niemcami i Francją ma w większym stopniu charakter wymiany podobnych produktów niż znacznie się różniących. Jest to raczej wymiana międzybranżowa niż międzygałęziowa. Inaczej jest natomiast w przypadku handlu między Niem-

cami i Grecją (a więc między krajami różniącymi się poziomem rozwoju gospodarczego), która to wymiana ma raczej charakter handlu międzygałęziowego (Buigues, Ilskovitz, Lebrun, 1990). Więcej światła na problemy specjalizacji i zmian w handlu wewnątrzgałęziowym rzuca rozwój wymiany towarowej pomiędzy krajami członkowskimi Unii w latach 80. i 90. I tak, od początku lat 80. obserwowano wzrost handlu międzygałęziowego w wyniku specjalizacji opartej na przewagach komparatywnych. Stanowił on blisko 45% globalnych obrotów wewnątrzunijnych wyrobami przemysłu przetwórczego. Jednak już od połowy lat 80. udział handlu międzygałęziowego zaczął maleć. Okresowi przygotowań do wprowadzenia Rynku Wewnętrznego towarzyszył zatem spadek dynamiki obrotów międzygałęziowych i stopniowy wzrost obrotów wewnątrzgałęziowych. Jeżeli dodatkowo w ramach obrotów wewnątrzgałęziowych wyodrębnić obroty produktami zbliżonymi pod względem jakości i ceny oraz obroty produktami zróżnicowanymi pod tymi dwoma względami¹⁰⁹, to okazuje się, że w okresie przygotowań do utworzenia Rynku Wewnętrznego szczególnie szybko rosła wewnątrzgałęziowa wymiana produktami zróżnicowanymi (z 35% całkowitych wewnątrzunijnych obrotów wyrobami przemysłowymi w 1985 r. do 42% w roku 1994 przy jednoczesnym utrzymaniu obrotów wewnątrzgałęziowych podobnymi produktami na poziomie ok. 20%). Widać więc, że Rynek Wewnętrzny zwiększył asortyment towarów (definiowanych w kategoriach ceny i jakości), a firmy zdopingował do zmiany strategii, motywując je do skoncentrowania się albo na wzornictwie, albo na badaniach i rozwoju, albo na minimalizacji kosztów itd. (The 1996 Single Market Review, 1996).

Reasumując:

1. Wzrost koncentracji następuje głównie w gałęziach produkcji i w usługach silnie regulowanych, opartych na zamówieniach publicznych, kapitałochłonnych, podatnych na korzyści skali. Wiąże się on także z charakterem produktu (homo- i heterogeniczny). Przenosząc te doświadczenia na grunt scenariuszy dostosowawczych, można założyć, że procesy koncentracji będą następować w Polsce w tych obszarach gospodarki, które

¹⁰⁹ Jeden kraj np. może eksportować drogie, markowe produkty, drugi zaś takie same produkty, lecz tanie i niskiej jakości.

w mniejszym stopniu opanowane są przez MSP. Oznacza to, że stosunkowo najmniejsza skłonność do koncentracji będzie charakteryzować przemysły, które w tabeli ulokować można w pobliżu pola W4-K4, czyli przemysły o niskim poziomie barier pozataryfowych, niekonkurencyjne w eksporcie i zagrożone presją importową. Przemysły te są w dużym stopniu zasiedlone przez MSP. Istnieją jednak liczne wyjątki od tej zasady. Przykładem takim jest handel detaliczny, w którym zarówno w Polsce, jak i innych krajach kandydujących do członkostwa w UE, następują dość gwałtowne procesy koncentracji (zagraniczne hipermarkety). Należy jednak sądzić, że koncentracja w handlu detalicznym jest procesem bardziej związanym z transformacją gospodarczą niż integracją, w związku z czym nabierze „normalnej” skali po wygaśnięciu obecnej fali ekspansji zagranicznych supermarketów na rynki krajów transformujących swe gospodarki.

2. Zmiany charakteru wymiany towarowej, wynikające ze zmian w strukturze i specjalizacji działalności gospodarczej, są ważną wskazówką dla prognozowania zmian w strukturze i rozwoju wymiany towarowej Polski po likwidacji barier pozataryfowych. Odnosząc to do sektora MSP można założyć, że:

- Procesy specjalizacji, które następować będą w polskiej gospodarce, w tym również w sektorze MSP, przebiegać będą równocześnie w zakresie specjalizacji między- i wewnątrzgałęziowej, o czym będą świadczyć wzrosty wymian, odpowiednio: międzygałęziowej oraz międzybranżowej.
- W przypadku specjalizacji międzygałęziowej należy oczekiwać stopniowej utraty dotychczasowych korzyści komparatywnych. Można natomiast oczekiwać korzyści komparatywnych w wyniku specjalizacji wewnątrzgałęziowej (korzyści komparatywne międzybranżowe), uzyskiwanej w przypadku zróżnicowania produktów. Wynika stąd, iż w dłuższej perspektywie większe szanse na sukces mają te MSP, które zdecydują się na strategię dyferencjacji i wzrost jakości produkcji (nawet wówczas, gdy ich celem nie będzie obniżanie ceny, lecz jakość, atrakcyjność opakowań, wzornictwo itd.) niż wzrost wielkości dotychczasowej produkcji (nawet, jeśli temu wzrostowi będzie towarzyszyć obniżka kosztów). Większe

szanse będą więc mieć te MSP, które zamiast konkurencji cenowej zdecydują się na konkurencję jakością i atrakcyjnością wzornictwa.

- Wymaga to koncentracji wysiłków na działaniach związanych ze zdobywaniem i rozwijaniem tzw. miękkich przewag konkurencyjnych (badania naukowe i rozwojowe, transfer technologii do MSP, wzornictwo, standardy jakości, standardy bezpieczeństwa, promocja i inne działania prowadzące do zróżnicowania produktów, nawet jeśli będzie to związane ze wzrostem ceny produktów).

6.3. Scenariusze przebiegu procesów dostosowawczych

Procesy dostosowań polskiej gospodarki do wymagań Rynku Wewnętrznego związane są z głębokimi przekształceniami w strukturze gospodarczej kraju, będącymi efektem zmian w strukturze popytu krajowego i w strukturze wymiany międzynarodowej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, procesów koncentracji i restrukturyzacji, rozwoju różnych form kooperacji wewnątrz krajowej i międzynarodowej. W procesach tych poważną rolę będzie odgrywać sektor MSP, którego struktura również powinna ulegać głębokim przeobrażeniom. Przeobrażeniom kształtowanym m.in. przez równoległą internacjonalizację gospodarki, jakość polityki gospodarczej czy zachowania strategiczne samych przedsiębiorstw.

Połączenie zmian struktury gałęziowej i towarzyszących im zachowań strategicznych pozwala na zarysowanie wielu możliwych scenariuszy dostosowawczych MSP. Ich praktyczna przydatność zależy będzie jednak od stopnia agregacji zastosowanego do wypełnienia odpowiednich pól macierzy WK (tabela 6.3).

Przy zastosowanym tutaj bardzo wysokim poziomie agregacji (i wobec tego ogólności założeń i wniosków) można wyodrębnić dwa prawdopodobne scenariusze dostosowawcze, których realizacja zależy będzie od: działań podejmowanych w zakresie dostosowywania się do wymogów Rynku Wewnętrznego i warunków przystąpienia do niego; charakteru aktualnych i pożądaných przewag kon-

kurencyjnych polskich MSP; skali i charakteru zaangażowania kapitału zagranicznego.

- Scenariusz opierający się na specjalizacji w wymianie międzygałęziowej, zakładający rozwój MSP w obszarach, w których aktualnie istnieje ujawniona przewaga komparatywna (por. wcześniejsze rozważania dotyczące procesów specjalizacji w krajach UE).
 - W myśl tego scenariusza wypełnienie wymagań Rynku Wewnętrznego i usunięcie barier pozataryfowych spowoduje wzrost wymiany międzynarodowej w tych gałęziach, w których dany kraj jest wyspecjalizowany i w związku z tym jest w stanie eksportować wyroby wytwarzane po niższych kosztach, niż gdyby wykonane zostały w kraju importera. Prowadzi to do zastępowania produktów danej gałęzi wytwarzanych dotychczas w kraju produktami importowanymi. Zbilansowanie takiej wymiany może mieć miejsce tylko wówczas, gdy kraj eksportujący wyroby jednej gałęzi, wyroby innej będzie importował.
 - W przypadku polskich MSP realizacja tego scenariusza prowadzi do wzrostu eksportu do innych krajów członkowskich UE produktów takich gałęzi, które są konkurencyjne na rynkach międzynarodowych głównie z uwagi na niskie koszty robocizny w Polsce, a więc gałęzi charakteryzujących się wysoką pracochłonnością. Z punktu widzenia sektora MSP perspektywa taka jest korzystna, gdyż gałęzie będące przedmiotem polskiej specjalizacji są w znacznym stopniu zdominowane przez MSP. Rozwiązanie to jest jednak korzystne w krótkim okresie, gdyż jak wskazują opisane wyżej doświadczenia krajów członkowskich UE specjalizacja gałęziowa zostaje w dłuższym okresie zastąpiona przez specjalizacje produktowe (wymiana wewnątrzgałęziowa).
- Scenariusz opierający się na specjalizacji w wymianie wewnątrzgałęziowej (produktowej), zakładający głębokie zmiany struktury polskiej gospodarki oraz rozwój i specjalizację MSP w wybranych branżach i wybranych rodzajach zdywersyfikowanych produktów, co w długim okresie daje szansę na zdobycie przewag konkurencyjnych w produkcji wybranych silnie zróżnicowanych wyrobów lub realizacji usług.

- W tym scenariuszu przyjmuje się założenie, że usunięcie barier pozataryfowych, w wielu gałęziach prowadzące do zwiększenia możliwości wykorzystania korzyści skali i wzrostu konkurencyjności, zmusza do większej dyferencjacji produkcji. Wraz ze spełnieniem wymagań Rynku Wewnętrznego i wzrostem konkurencyjności będzie następował wzrost wymiany zróżnicowanych wyrobów (wzrost wymiany międzybranżowej) pomiędzy Polską i krajami członkowskimi UE. Jednakże, jak należy oczekiwać, stale rosąca konkurencja krajów spoza Europy w przemyśle pracochłonnych (odzież, obuwie) spowoduje konieczność poszukiwania specjalizacji wewnątrzgałęziowej w sektorach znacznie bardziej kapitałochłonnych i wymagających większych nakładów na badania naukowe i rozwojowe. Należy w nich oczekiwać wzrostu inwestycji zagranicznych, w miarę jak w Polsce będzie rósł popyt na produkty wyższej jakości i w miarę jak specjalizacja spowoduje wzrost podaży produktów tych gałęzi, skierowanych na eksport do krajów członkowskich UE oraz do krajów sąsiednich. Inwestycje tego rodzaju wymagają jednak transferu technologii i zastosowania nowoczesnych metod zarządzania.
- W trakcie procesów dostosowawczych nastąpi również wzrost inwestycji zagranicznych umożliwiający dalszą specjalizację w sektorach wysokiej techniki i jednocześnie prowadzący do podnoszenia kwalifikacji siły roboczej (o ile inwestycje te nie są ograniczone wyłącznie do tworzenia jednostek filialnych nastawionych jedynie na montaż)¹¹⁰. Inwestycje takie prowadzą do zmian specjalizacji wewnątrzgałęziowej, choć należy pamiętać i o tym, że rozwój oparty w znacznym stopniu na inwestycjach zagranicznych, sprowadzonych dzięki stworzeniu im odpowiednio atrakcyjnych warunków, może doprowadzić do zahamowania rozwoju przedsiębiorstw krajowych. Aby zmaksymalizować korzyści, jakie mogą uzyskać krajowe podmioty gospodarcze dzięki inwestycjom zagranicznym, po-

¹¹⁰ Inwestycje zagraniczne podejmowane w Irlandii, uzyskiwane dzięki polityce przemysłowej stwarzającej do tego silne zachęty i osiągnięty dzięki nim szybki rozwój kraju, są dobrym przykładem sukcesu, jaki gospodarka Irlandii osiągnęła dzięki wyborowi takiego scenariusza.

lityka przemysłowa powinna promować związki kooperacyjne pomiędzy firmami krajowymi i zagranicznymi.

- Specjalizacja międzygałęziowa z punktu widzenia całego wewnątrzunijnego rynku jest korzystna, gdyż każde z państw członkowskich specjalizując się w rozwijaniu produktów, które przynoszą mu największe korzyści komparatywne, wnosi wkład do rozwoju całej Wspólnoty. Specjalizacja taka prowadzi ponadto do inwestycji przyczyniających się do przenoszenia niektórych rodzajów produkcji z krajów bardziej gospodarczo rozwiniętych do mniej rozwiniętych, stwarzając szanse wykorzystania przez nie korzyści komparatywnych. Należy więc oczekiwać, że dzięki usunięciu barier transportowych i innych nastąpi realokacja niektórych rodzajów produkcji z krajów UE na teren Polski. Stwarza to szansę dla polskich MSP na nawiązanie różnego rodzaju związków kooperacyjnych z oddziałami lub z całymi firmami przemieszczonymi z lepiej rozwiniętych krajów członkowskich UE.
- Podobną zachętą do przeniesienia produkcji z krajów wyżej gospodarczo rozwiniętych do Polski będzie zamiar obniżenia kosztów produkcji wyrobów szczególnie podatnych na rosnące wymagania dotyczące jej kontroli (pracy, jakości itd.), które podwyższają koszty ich wytwarzania, składowania itd. Przeciw takiej realokacji przemawiają jednak czynniki podnoszące koszty produkcji w Polsce: niska wydajność pracy, wysokie pozapłacowe obciążenia wynagrodzeń, brak odpowiedniej infrastruktury. Można więc przyjąć, że proces taki będzie w poważnym stopniu ograniczony i będzie dotyczył jedynie tych sektorów, w których różnice pomiędzy kosztami pracy w Polsce i we Wspólnocie są rzeczywiście bardzo duże. Przeprowadzone w latach 80. badania wskazywały zresztą na bardzo ograniczoną skłonność przedsiębiorców z krajów UE do przemieszczania swej produkcji do krajów peryferii południowych, pomimo że zapewniały one bardzo niskie koszty pracy w tym okresie. Nie ma więc powodu przypuszczać, iż w przypadku Polski skłonność ta będzie o wiele wyższa.

Konsekwencjami realizacji pierwszego z przedstawionych scenariuszy dla gospodarki kraju będą:

- rosnąca presja importowa ze strony krajów spoza UE na sektory tradycyjne i stopniowe usuwanie polskich produktów z rynku europejskiego i pozaeuropejskiego przez kraje o większych przewagach komparatywnych,
- w miarę wzrostu PKB i wynagrodzeń w Polsce nastąpi obniżenie poziomu korzyści komparatywnych i atrakcyjności pracochłonnych sektorów. Konieczne będzie wówczas podjęcie działań podobnych do tych niezbędnych dla realizacji drugiego scenariusza i unowocześnienie produkcji. Że może to przynieść sukces – nawet w przemysłach tradycyjnych – świadczy przykład Włoch.

O wyborze drugiego scenariusza będą decydować głównie tendencje: w rozwoju szkolnictwa i systemu podnoszenia kwalifikacji zawodowych w celu wprowadzenia wyżej technicznie zaawansowanych metod wytwórczych i efektywnych metod zarządzania, w rozwoju systemu i nakładów na badania naukowe i rozwojowe, oraz w rozwoju struktury biznesowej.

Wielkości niezbędnych nakładów finansowych związanych z realizacją każdego ze scenariuszy różnią się istotnie, bowiem koszty dostosowawcze specjalizacji w wymianie wewnątrzgałęziowej są wyższe niż w realizacji specjalizacji w wymianie międzygałęziowej.

Który z nakreślonych tu scenariuszy dostosowawczych będzie realizowany, zależy od wielu czynników. Prawdopodobnie realizowane będą oba równolegle. Chociaż szczegółowa analiza procesów dostosowawczych polskich MSP będzie wymagała przygotowania bardziej zdezagregowanych scenariuszy rozwoju i antycypowania działań w zakresie pożądanej polityki wspierania MSP w okresie przed- i poakcesyjnym¹¹¹.

¹¹¹ Uwzględniając odpowiedni poziom dezagregacji (np. podział na grupy lub klasy wg EKG), liczne polskie przedsiębiorstwa wysokiej techniki produkujące PN sprzęt medyczny mogą być zaliczone do innych kategorii (wg systemu przyjętego w tabeli 6.3), gdyż w pełni odpowiadają warunkom określonym dla grupy gałęzi zakwalifikowanych do W1-K1, ponieważ produkcja pewnych klas tych wyrobów obłożona jest licznymi regulacjami krajowymi i międzynarodowymi, dotyczącymi jakości sprzętu, warunków produkcji (odpowiednie szkolenie robotników wytwarzających sprzęt medyczny, potwierdzonych przez Stowarzyszenie Producentów Sprzętu Medycznego, bez którego nie można uzyskać licencji na produkcję) itd. Równocześnie zakup gotowej produkcji przez szpitale, kliniki i inne placówki służby zdrowia wymaga prze-

Wydaje się jednak, że podjęte powinny zostać działania, aby dominujący był drugi ze scenariuszy, gdyż prawdopodobnie w długim okresie przyniesie korzyści w rozwoju MSP w wielu dziedzinach gospodarki. Jednak decyzja o tym zależy w znacznej mierze od koncepcji realizowanej w Polsce polityki gospodarczej, a w odniesieniu do sektora MSP, koncepcji polityki wspierania rozwoju tego sektora.

prowadzenia przetargu publicznego. Wówczas ewentualne strategie rozwojowe tych firm polegać będą na wykorzystaniu korzyści skali przez wzrost eksportu, podjęcie działalności w zakresie badań naukowych i rozwojowych dla zróżnicowania produkcji, unowocześnienia metod wytwarzania itd. W przypadku jednak, gdy rozważania nasze dotyczą większego agregatu, jakim jest np. cały dział EKD 33 „Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków”, który jest bardzo ważny z punktu widzenia MSP, gdyż ich udział w przychodach sięga aż 51,2% (załącznik 3, tabela 2), wówczas cały dział należy zaliczyć do grupy gałęzi W1-K3, gdyż istotną rolę w jej charakterystyce odgrywa fakt, iż dział EKD 33 charakteryzuje się niską specjalizacją eksportową i dość wysokim wskaźnikiem penetracji importowej.

CZĘŚĆ III.

Wpływ procesów integracyjnych na politykę gospodarczą Polski

- Członkostwo Polski w UE uzależnione jest od spełnienia trzech warunków polityczno-gospodarczych: osiągnięcia stabilności w dziedzinie instytucji gwarantujących demokrację, praworządność, respektowanie praw człowieka oraz poszanowanie i ochronę praw mniejszości; istnienia sprawnej gospodarki rynkowej oraz możliwości sprostania naciskowi konkurencji i sił rynkowych funkcjonujących wewnątrz Unii; posiadania zdolności do wywiązywania się ze zobowiązań wynikających z członkostwa, a w szczególności realizacji celów unii politycznej, gospodarczej i monetarnej. Proces ten wymagał od Polski podjęcia działań dostosowawczych tak w sferze programowej, jak i wdrożeniowej. Podjęto je wkrótce po podpisaniu Układu Europejskiego, opracowując kolejno: *Program działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego* (1993), *Narodową Strategię Integracji* (1997) oraz *Narodowy Program Przygotowania do Członkostwa w Unii Europejskiej* (1998).
- Jednym z czynników sprzyjających sukcesowi integracji będzie dynamiczny rozwój sektora MSP, mającego podstawowe znaczenie dla tworzenia szans zatrudnienia i wzrostu gospodarczego. Jednak dla wielu MSP członkostwo w UE może oznaczać zwiększoną presję konkurencji, negatywnie wpływającą na potencjał rozwojowy tych firm. Dlatego wymagają one szerokiej, efektywnej polityki wspierania, tym bardziej że mają przed sobą jeszcze długą drogę do uzyskania takiego poziomu wsparcia i zasobów, jaki dostępny jest przedsiębiorstwom unijnym.
- Wspieranie MSP jest jednym z priorytetów unijnej polityki przemysłowej, realizowanym w ramach *Zintegrowanego Programu dla MSP i rzemiosła* (ZP). Program ten nie zastępuje wspólnotowych i krajowych inicjatyw, lecz zwiększa spójność, przejrzystość i efektywność poszczególnych akcji; zabezpiecza ściślejszą współpracę i partnerstwo między wszystkimi ogniwami wspierającymi MSP; stanowi ogólne ramy koordynacji podejmowanych działań. Koordynacja taka obejmuje zwiększoną harmonizację działań podejmowanych w innych obszarach wspólnotowej polityki i innych programach wspierających MSP oraz przez poszczególne państwa członkowskie UE.

- *Zintegrowany Program* zawiera trzy komponenty:
 - akcje skoordynowane, służące wsparciu wzajemnych konsultacji;
 - inicjatywy UE wspierające MSP w innych obszarach wspólnotowej polityki;
 - inicjatywy UE bezpośrednio wspierające MSP w ramach wieloletnich programów na rzecz MSP (aktualnie realizowany jest *Trzeci Wieloletni Program na Rzecz MSP*).
- Na mocy ustaleń wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej, polskie MSP mają możliwość uczestnictwa w licznych unijnych programach, zwłaszcza w *Trzecim Wieloletnim Programie na Rzecz MSP (3WP)*. Program ten stawia sobie za cel: tworzenie przyjaznego rozwojowi MSP środowiska; poprawę integracji i organizacji MSP, zwłaszcza rzemiosła i małych firm, w obszarze Rynku Wewnętrznego; poprawę zdolności konkurencyjnej europejskich MSP oraz wsparcie ich w taki sposób, aby przyczyniły się do wzrostu gospodarczego, tworzenia miejsc pracy oraz gospodarczo-społecznej spójności Wspólnoty.
- Wsparcie MSP stało się także priorytetem *Narodowego Programu Przygotowania do Członkostwa (NPPC)*, w związku z czym polskie MSP będą korzystać także z pomocy realizowanej w ramach: zreformowanego programu Phare; Funduszy Prestrukturalnych, stanowiących w okresie przedakcesyjnym podstawowe źródła finansowania polityki strukturalnej w krajach kandydujących do UE. Choć trudno określić nawet przybliżony poziom nakładów, które w ramach Funduszy Prestrukturalnych zasila programy i inicjatywy wspierające MSP, to według różnych szacunków na ten cel przeznaczone zostanie nawet do 20% ogółu tych środków.
- Zgodnie ze stanowiskiem negocjacyjnym w kwestii MSP, Polska akceptuje w pełni dorobek prawny UE w tym obszarze, nie zgłasza problemów negocjacyjnych i nie występuje o okresy przejściowe. Przyjęcie przez Polskę polityki wobec MSP przyczyni się do szybszego tempa rozwoju tego sektora, wpływając tym samym na poprawę sytuacji makroekonomicznej i obniżenie bezrobocia.
- Politykę taką na cały okres przedakcesyjny formułuje dokument rządowy: *Kierunki działań Rządu wobec małych i średnich*

przedsiębiorstw do 2002 roku. Głównym celem tego programu jest kształtowanie warunków tworzenia i pełnego wykorzystania potencjału rozwojowego MSP poprzez: zwiększenie konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw; wzrost eksportu sektora małych i średnich przedsiębiorstw; wzrost nakładów inwestycyjnych w tym sektorze. Niezależnie od tych działań MSP będą beneficjentami innych programów rządowych – zwłaszcza działań podejmowanych w ramach przeciwdziałania bezrobociu, restrukturyzacji obszarów wiejskich i programów polityki regionalnej.

- Efektywne wsparcie MSP w okresie przedakcesyjnym zakłada także szerokie włączenie organizacji przedsiębiorców w proces negocjacyjny. Zadaniem tych organizacji jest m.in. podnoszenie świadomości decydentów politycznych co do podstawowych problemów, potrzeb i postulatów MSP.
- W trakcie prac nad przygotowaniem i prowadzeniem negocjacji z UE wypracowano szereg form konsultacji rządu z organizacjami przedsiębiorców, ocenia się jednak, że mechanizmy te nie są w dostatecznym stopniu wykorzystywane. Winą za to obarcza się przede wszystkim organizacje przedsiębiorców, przypisując im niedostateczną znajomość proceduralnych aspektów przygotowań do negocjacji oraz niewystarczającą wiedzę na temat samych procesów integracyjnych. Z drugiej strony przedstawiciele organizacji przedsiębiorców zauważają, że nie dochodzi do merytorycznych dyskusji, że nie są informowani o przebiegu procesu negocjacji i – co jest naturalne w tej sytuacji – nie są w stanie wypracować własnego stanowiska. Kolejnymi czynnikami wpływającymi negatywnie na dialog pomiędzy administracją rządową a organizacjami przedsiębiorców są: duże rozproszenie środowiska przedsiębiorców; brak ram prawnych regulujących funkcjonowanie nowoczesnego samorządu gospodarczego; kadrowa i finansowa słabość organizacji przedsiębiorców; słaba reprezentacja polskich organizacji w międzynarodowych organizacjach biznesowych.

Wprowadzenie

Realizacja postanowień Układu Europejskiego, Białej Księgi i Partnerstwa dla Członkostwa wymagała od Polski podjęcia działań programowych i wdrożeniowych, dostosowujących politykę gospodarczą do wymagań przyszłego członkostwa w UE. Prace takie podjęto wkrótce po podpisaniu Układu Europejskiego, kiedy to w odpowiedzi na uchwałę Sejmu RP¹, Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej opracowało *Program działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego*: w zakresie gospodarki (listopad 1992); w obszarze prawa (styczeń 1993). Do momentu przyjęcia w styczniu 1997 r. *Narodowej Strategii Integracji* dokument ten był głównym dokumentem programowym, określającym podstawowe kierunki prac rządu w dziedzinie integracji europejskiej. Program ten był uzupełniany harmonogramami działań, konkretyzującymi kierunki programowe.

Następnym krokiem, związanym z opublikowaniem Białej Księgi Komisji Europejskiej *Przygotowanie krajów stowarzyszonych Europy Środkowej i Wschodniej do integracji z Rynkiem Wewnętrznym Unii Europejskiej*, było:

- przyjęcie uchwały RM nr 133/95 w sprawie realizacji zobowiązań wynikających z Układu Europejskiego, ustanawiającego stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską z jednej strony a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi z drugiej strony w zakresie dostosowania prawa polskiego do standardów prawnych UE oraz w związku z koniecznością podjęcia prac nad wdrażaniem zaleceń Białej Księgi Komisji Europejskiej *Przygotowanie krajów stowarzyszonych Europy Środkowej i Wschodniej do integracji z Rynkiem Wewnętrznym Unii Europejskiej*;
- uwzględnienie postanowień Białej Księgi w *Harmonogramie działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego w latach 1995–96*;
- przyjęcie w styczniu 1997 r. *Narodowej Strategii Integracji*, będącej podstawą szerokiego programu działań prowadzących do

¹ Uchwała z 4 lipca 1992 r., zobowiązująca rząd do opracowania programu działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego.

przygotowania Polski do przyszłego członkostwa w UE, a w czerwcu tego roku *Harmonogramu działań implementacyjnych NSI*, określającego zadania dostosowawcze w okresie bezpośrednio poprzedzającym członkostwo;

- przyjęcie w lipcu 1997 r. *Harmonogramu działań dostosowujących polski system prawny do zaleceń Białej Księgi Unii Europejskiej – Przygotowanie krajów stowarzyszonych Europy Środkowej i Wschodniej do integracji z Rynkiem Wewnętrznym Unii Europejskiej* określonego na bazie priorytetów i sekwencji działań wytyczonych w Białej Księdze oraz na bazie ustaleń uchwały 133/95 RM.

Kolejnym posunięciem było przyjęcie w czerwcu 1998 r. *Narodowego Programu Przygotowania do Członkostwa w Unii Europejskiej* (NPPC), w którym uwzględniono: dokonane już dostosowania do postanowień Układu Europejskiego oraz stan przygotowań Polski do członkostwa w UE; kierunki działań ujęte w *Narodowej Strategii Integracji*; Opinię Komisji Europejskiej w sprawie polskiego wniosku o członkostwo Polski w UE; oraz *Partnerstwo dla Członkostwa*. Śladem tego ostatniego w NPPC podzielono priorytety na krótkookresowe, tj. wypełniane w 1998 r. bez dodatkowego wsparcia z Funduszu Phare oraz średniookresowe, finansowane programem Phare '98 i '99 oraz – od 2000 r. funduszami przedczłonkowskimi (załącznik 5). NPPC jest także użytecznym narzędziem w negocjacjach o członkostwo Polski w UE, zwłaszcza w fazie diagnozowania stanu dostosowań.

Ta część raportu będzie poświęcona prezentacji kierunków i sposobów wsparcia MSP w unijnej wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej oraz przedstawieniu działań podejmowanych na polskim gruncie, dla wspierania MSP w procesie integracji z UE. Pierwszy z tych tematów obejmuje następujące zagadnienia: programy UE wspierających sektor MSP; fundusze strukturalne i ich wpływ na sektor MSP; wzrost znaczenia i nowe sposoby prowadzenia działalności lobbyngowej. Kwestie dotyczące wsparcia polskich MSP zostały zawężone do: kierunków zmian w polityce gospodarczej Polski jako członka UE; sposobów i znaczenia prowadzenia polityki regionalnej przez rząd i regiony; roli programów UE w realizacji celów gospodarczych i społeczno-politycznych; zdolności polskich organizacji pracodawców do prowadzenia efektywnej działalności lobbyngowej.

Rozdział 7.

Małe i średnie przedsiębiorstwa we wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej

Unia Europejska przyjmuje, że MSP mają podstawowe znaczenie dla tworzenia szans zatrudnienia i wzrostu gospodarczego (Small and Medium-Sized Enterprises, 1995). Dlatego też w Traktacie o Wspólnocie Europejskiej znalazł się zapis mówiący o zapewnieniu warunków niezbędnych do konkurencyjności przemysłu Wspólnoty i podjęciu działań mających na celu: przyspieszenie dostosowywania się przemysłu do zmian strukturalnych; tworzenie klimatu sprzyjającego inicjatywom i rozwojowi przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich; tworzenie klimatu sprzyjającego współpracy między przedsiębiorstwami; popieranie lepszego wykorzystania potencjału przemysłowego (art. 130). Realizacji tych założeń mają służyć działania podejmowane na szczeblu poszczególnych państw członkowskich, które – zgodnie z art. 130 – powinny się między sobą porozumiewać, pozostając w łączności z komisją, i koordynować swoją działalność, jeśli to konieczne. Jednocześnie Rada Europejska może, po spełnieniu warunków określonych w Traktacie, podjąć decyzję o szczegółowych środkach wspomagających działalność państw członkowskich w dążeniu do podnoszenia konkurencyjności przemysłu.

Waga MSP jest także wyeksponowana w Agendzie 2000: *The Effects on the Union's Policies of Enlargement to the Applicant Countries of Central and Eastern Europe*. (1997). W dokumencie tym odnotowano, że sektor MSP w krajach kandydujących jest sektorem rosnącym, jednak udział MSP w PKB i zatrudnieniu jest nadal niższy niż w krajach UE. Z drugiej strony międzynarodowa konkurencyjność tego sektora jest generalnie niska mimo niskich płac, stosowania niższych od standardowych norm socjalnych i środowiskowych, jak również szerokiego włączenia w szarą strefę. Dla szeregu MSP członkostwo w UE będzie oznaczać zwiększoną presję konkurencji i może mieć negatywny wpływ na zatrudnienie. Problem może być złagodzony dzięki zastosowaniu szerokiej,

efektywnej polityki wspierającej rozwój i trwałość MSP. Jednak – choć rządy kandydujących krajów zaczęły doceniać polityczne i ekonomiczne znaczenie wspierania MSP – przedsiębiorstwa te, mimo znacznego postępu, mają przed sobą jeszcze długą drogę do uzyskania takiego poziomu wsparcia i zasobów, jaki dostępny jest przedsiębiorstwom unijnym². Dlatego we wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej przewiduje się:

- Uczestnictwo MSP krajów kandydujących w wielu unijnych programach skierowanych do MSP, w tym zwłaszcza w *Trzecim Wieloletnim Programie dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw*. Nie przewiduje się przy tym szczególnych problemów w dostosowaniu się krajów kandydujących do odpowiednich polityk unijnych. Problemem może natomiast być brak doświadczenia i rozwiniętych struktur instytucjonalno-organizacyjnych, np. izb przemysłowych czy innych organizacji przedsiębiorców³. Ich wzmocnieniu może służyć instytucjonalny komponent wzmocnionej strategii przedakcesyjnej.
- Uwzględnienie specyficznych potrzeb MSP kandydujących krajów w przyszłych wieloletnich programach wsparcia MSP.

7.1. Programy Unii Europejskiej wspierające małe i średnie przedsiębiorstwa

Wsparcie MSP jest jednym z priorytetów unijnej polityki przemysłowej, realizowanym na bazie przyjętej przez Radę Europejską w 1993 r. Białej Księgi w sprawie wzrostu, konkurencyjności i zatrudnienia. W dokumencie tym stwierdza się, że dokończe-

² Szerzej, patrz: B. Piasecki, A. Rogut, E. Stawasz, S. Johnson, D. Smallbone, Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999, rozdział 7.

³ Szerzej na temat znaczenia rozwoju instytucjonalnego, zwłaszcza w realizacji polityki regionalnej patrz: M. Hollanders, W. Molle, Creating the Conditions for Improved Cohesion in an Enlarged EU. The Crucial Role of Institutional Development, Netherlandes Economic Institute, Rotterdam, May 1999.

nie programu Rynku Wewnętrznego oznacza zmianę otoczenia, w jakim działają MSP. Jednak ze względu na brak europejskiej i międzynarodowej sieci współpracy, wiele z tych firm nie zawsze dostrzeże możliwości efektywnego wykorzystania nowych szans. Dlatego Unia musi przygotować odpowiednią strategię, ułatwiającą tym firmom dostosowanie do nowych wymagań i wspierającą ich potencjał wzrostu, konkurencyjności i tworzenia miejsc pracy.

Pierwszą próbą stworzenia szerokich ram dla wszystkich inicjatyw skierowanych do MSP, a podejmowanych na szczeblu wspólnotowym, krajowym i regionalnym, był przyjęty w 1994 roku *Zintegrowany Program dla MSP i rzemiosła* (COM(94) 207 final). W odpowiedzi na propozycje zawarte w przygotowanym przez Komisję Europejską raporcie: *Small and Medium-Sized Enterprises. A Dynamic Source of Employment, Growth and Competitiveness in the European Union*⁴, program został zaktualizowany, rozwinięty i dostosowany do nowych, zaproponowanych w raporcie priorytetów i inicjatyw (COM(96) 329). Zgodnie z decyzją Rady Europejskiej z 22 kwietnia 1996 r. *Zintegrowany Program* (ZP) nie zastępuje wspólnotowych i krajowych inicjatyw, lecz: zwiększa spójność, przejrzystość i efektywność poszczególnych akcji; zabezpiecza ściślejszą współpracę i partnerstwo między wszystkimi ogniwami wspierającymi MSP; stanowi ogólne ramy koordynacji działań podejmowanych tak w innych programach wspierających MSP⁵, jak i w innych obszarach polityki

⁴ Komunikat Komisji Europejskiej z 29.11.1995, przygotowany na madryckie posiedzenie Rady Europejskiej, wskazujący celowe wsparcie MSP jako korzystną formę wspierania zatrudnienia, i zawierający bardziej ambitną (niż dotychczasowy Zintegrowany Program wsparcia MSP i rzemiosła) propozycję polityki wsparcia MSP. Do polecanych przez raport działań należały: a) redukcja barier biurokratycznych dla przedsiębiorstw w Europie; b) szersze włączenie organizacji zrzeszających MSP w proces decyzyjny; c) pomoc finansowa dla tych MSP, które tworzą nowe miejsca pracy; d) redukcja niedoskonałości i nieefektywności rynku; e) wzmocnione wsparcie badań, innowacji i wykształcenia na potrzeby MSP; f) poprawa zdolności konkurencyjnej MSP i wzmocnienie ich internacjonalizacji (CSE (95) 2087).

⁵ Chodzi o lepsze uwzględnienie interesów MSP w polityce UE, ściślejsze włączenie MSP w działania wspierane przez Wspólnotę, poprawę konsultacji z organizacjami reprezentującymi interesy MSP.

Wspólnoty, jak również działań inicjowanych przez poszczególne państwa członkowskie UE⁶.

Wśród celów formułowanych w aktualnym ZP wymienione są:

- a) uproszczenie i poprawa prawnego i administracyjnego otoczenia przedsiębiorstw;
- b) poprawa finansowego i podatkowego otoczenia przedsiębiorstw;
- c) pomoc MSP w europeizacji i internacjonalizacji ich strategii, zwłaszcza przez poprawę dostępu do informacji;
- d) wzmocnienie konkurencyjności MSP i poprawa ich dostępu do badań, innowacji, technologii informatycznych i szkolenia;
- e) promocja kultury przedsiębiorczości i wsparcie określonych grup przedsiębiorców, takich jak kobiety, młodzi przedsiębiorcy, rzemieślnicy, małe firmy.

Odpowiednio do tych celów ZP zawiera trzy komponenty:

- akcje skoordynowane, podejmowane wraz z członkami UE (wymiana doświadczeń); akcje te służą wsparciu wzajemnych konsultacji i – o ile jest to wskazane – ich wspólnej koordynacji;
- inicjatywy UE wspierające MSP w innych obszarach wspólnotowej polityki (np. Fundusze Strukturalne, uproszczenie Rynku Wewnętrznego, wprowadzenie euro, pożyczki z Europejskiego Banku Inwestycyjnego, gwarancje z Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego, dostęp do wspólnotowych programów badawczo-rozwojowych);
- inicjatywy UE bezpośrednio wspierające MSP w ramach wieloletnich, poświęconych im programów (aktualnie realizowany jest *Trzeci Wieloletni Program dla MSP*).

Szczegółową prezentację ZP zawiera tabela 7.1.

Już art. 7 decyzji Rady Unii Europejskiej o *Trzecim Wieloletnim Programie dla MSP w UE na lata 1997–2000* stwierdzał, że program ten jest otwarty dla stowarzyszonych krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Warunkiem było podpisanie protokołu dodatkowego do Układu Europejskiego. Faktyczne otwarcie tego progra-

⁶ Celowi temu służą tzw. działania skoncentrowane, które polegają na wymianie doświadczeń co do najlepszych sposobów postępowania i dążą do podniesienia efektywności działań podejmowanych na gruncie krajowym, zmierzających do poprawy środowiska i wsparcia przedsiębiorstw.

Tabela 7.1. Zintegrowany program dla MSP i rzemiosła

Akcje skoordynowane	Inicjatywy UE wspierające MSP w innych obszarach wspólnotowej polityki	Wieloletnie programy na rzecz MSP ¹
Uproszczenie i poprawa prawnego i administracyjnego otoczenia przedsiębiorstw		
<ul style="list-style-type: none"> • Komitet ds. poprawy i uproszczenia otoczenia przedsiębiorstw 	<ul style="list-style-type: none"> • Wytyczne dla tworzenia prawa (włączając lepszą konsultację) • Projekty pilotażowe dotyczące uproszczenia ustawodawstwa Jednolitego Rynku (SLIM) • Kolejne działania w ramach grupy Molitor² • Uproszczenie nowego systemu VAT 	<ul style="list-style-type: none"> • Nowe założenia dla szacowania skutków (włączając metodykę analizy kosztów i korzyści) • Przejmowanie przedsiębiorstw • Postępowanie dotyczące łagodzenia sporów • Większe dostosowanie ram prawnych
Poprawa finansowego i podatkowego otoczenia przedsiębiorstw		
<ul style="list-style-type: none"> • Lepszy dostęp do środków finansowych i rynków kapitałowych 	<ul style="list-style-type: none"> • Bardziej celowe wsparcie ze strony Wspólnoty poprzez np. obniżoną prowizję za gwarancje kredytowe udzielane przez Europejski Fundusz Inwestycyjny (ELISE³); wsparcie udziałami kapitałowymi udzielane przez Europejski Fundusz Inwestycyjny; nowa orientacja wsparcia z funduszy strukturalnych⁴; pożyczki z Europejskiego Banku Inwestycyjnego • Opodatkowanie przedsiębiorstw • Wprowadzenie euro 	<ul style="list-style-type: none"> • Terminy płatności • Runda rozmów MSP-banki • Rynki kapitałowe dla MSP, włączając EASDAQ⁵ • Wzajemne fundusze gwarancyjne • Factoring i ubezpieczenie kredytu

Akcje skoordynowane	Inicjatywy UE wspierające MSP w innych obszarach wspólnotowej polityki	Wieloletnie programy na rzecz MSP ¹
Pomoc MSP w ich europeizacji i internacjonalizacji, zwłaszcza przez poprawę dostępu do informacji		
<ul style="list-style-type: none"> • Współpraca władze – Rynek Wewnętrzny 	<ul style="list-style-type: none"> • Dostęp do Rynku Wewnętrznego <ul style="list-style-type: none"> – Wzmocniona konkurencja i wsparcie redukcji pomocy publicznej – Międzynarodowy rynek zamówień publicznych – Normy i certyfikat – Inwestycje międzynarodowe w obrębie UE⁶ • Dostęp do rynków krajów trzecich <ul style="list-style-type: none"> – Usunięcie barier handlu – Poprawa multilateralnych porozumień w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych – Ułatwienie współpracy z przedsiębiorstwami z krajów trzecich⁷ 	<ul style="list-style-type: none"> • Sieci pośrednictwa w nawiązywaniu współpracy partnerskiej między przedsiębiorstwami • Bezpośrednie kontakty między przedsiębiorstwami • Wsparcie Europejskiego Gospodarczego Stowarzyszenia Przedsiębiorców (EWIV) • Centra Euro-Info jako pierwsze punkty kontaktowe (first stop shops) • Połączenie siecią wszystkich podmiotów oferujących informację o rynku
Wzmocnienie konkurencyjności MSP i poprawa ich dostępu do badań, innowacji, technologii informatycznych i szkolenia		
<ul style="list-style-type: none"> • Przedsięwzięcia skierowane do MSP, podejmowane w obszarze innowacji • Przedsięwzięcia skierowane do MSP, podejmowane w obszarze badań (CREST) • Dostęp MSP do społeczeństwa informatycznego 	<ul style="list-style-type: none"> • Zdolność konkurencyjna i modernizacja MSP <ul style="list-style-type: none"> – Fundusze strukturalne⁸ (włączając Inicjatywę na rzecz MSP⁹) – Konkurencyjność przemysłu – Regionalne inicjatywy rozwojowe¹⁰ • Akcje dla innowacji¹¹ 	<ul style="list-style-type: none"> • Wsparcie zaopatrzenia • COMMERCE 2000 • Innowacje w MSP (np. MSP w obszarze nowych technologii) • Kształcenie w zakresie zarządzania

Akcje skoordynowane	Inicjatywy UE wspierające MSP w innych obszarach wspólnotowej polityki	Wieloletnie programy na rzecz MSP ¹
<ul style="list-style-type: none"> • Dostosowanie kształcenia do potrzeb MSP 	<ul style="list-style-type: none"> • Dostęp do Ramowego Programu B+R¹² <ul style="list-style-type: none"> – Dostęp do programów wspólnotowych – Rozwój technologiczny zorientowany rynkowo • Dostęp do społeczeństwa informatycznego¹³ • Nakłady na ochronę środowiska¹⁴; racjonalizacja zużycia energii¹⁵ • Dostęp do szkolenia¹⁶, włączając kształcenie w zakresie nowych technologii¹⁷ 	
Promocja kultury przedsiębiorczości i wsparcie określonych grup przedsiębiorców		
<ul style="list-style-type: none"> • Przedsiębiorczość • Forum na temat rzemiosła i małych firm • Forum na temat handlu 	<ul style="list-style-type: none"> • Działania zgodne z Białą Księgą dotyczącą wykształcenia • Dostęp rzemiosła do Rynku Wewnętrznego • Przedsiębiorczość kobiet¹⁸ 	<ul style="list-style-type: none"> • Wsparcie przedsiębiorczości • Rzemiosło i małe firmy • Kobiety-przedsiębiorcy i młodzi przedsiębiorcy • Handel i dystrybucja

Objaśnienia: (1) 3. Wieloletni Program dla MSP na lata 1997–2000 z budżetem przewidywanym na kwotę 180 mln euro; (2) Grupa Molitor – grupa niezależnych ekspertów zajmujących się uproszczeniem prawnych i administracyjnych przepisów. W ramach prac tej grupy przygotowano m.in. system szacowania skutków wprowadzenia określonych regulacji oraz przygotowano propozycje kolejnych działań; (3) Europejski system poręczeń kredytowych wspierający zatrudnienie; (4) Nowa orientacja celu 2 (8,15 mld euro na lata 1997–1999); (5) Inicjatywa mająca na celu powołanie wspomaganego komputerowymi bankami danych giełdy na potrzeby młodych firm zdolnych do rozwoju; (6) Instrument finansowy dla MSP wspierający ich międzynarodowe inwestycje w ramach UE; (7)

MED-INVEST 1997-2000; AL-INVEST 1995–2000: 41 mln euro; AS-INVEST 1996–2000: 32 mln euro; ECIP 1995–1999: 250 mln euro; JOP PHARE/TACIS 1996-2000: 70 mln euro; (8)) Fundusze strukturalne 1994–1999: wspólnotowe koncepcje wsparcia, inicjatywy wspólnotowe i projekty pilotażowe; (9) wspólnotowe inicjatywy na rzecz MSP 1994–1999: 1 mld euro; (10) inicjatywa wspólnotowa LEADER 1994–1999: 1,4 mld euro; inicjatywa URBAN: 1994–1999: 0,6 mln euro; (11) zgodnie z wnioskami posiedzenia Rady Europejskiej we Florencji; (12) 4. Program Ramowy B+R 1995–1999: różne projekty dostępne dla MSP; (13) ISAC: 44 mln euro; (14) projekt pilotażowy Wzrost i rozwój: 14 mln euro 1996 (+ 5 mln euro w 1997); (15) THERMIE II: 500 mln euro; SAVE II: 45 mln euro; (16) inicjatywa wspólnotowa ADAPT 1995–1999: 2,9 mld euro (z tego 1,4 mld euro z funduszy strukturalnych); LEONARDO 1995–1999: 620 mln euro; Program wsparcia wykształcenia i mobilności naukowców: 1995–1998: 744 mln euro; (17) ADAPT-BIS, rozszerzenie programu ADAPT-Initiative 1997–1999: 162 mln euro; (18) EMPLOYMENT NOW: 100 mln euro; Europejski Fundusz Socjalny (regionalne inicjatywy odnoszące się do zatrudnienia kobiet) i Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego.

Źródło: Integrated Programme for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) and the Craft Sector, COM(96) 329, 8.07.1996, s. viii.

mu dla polskich MSP nastąpiło na mocy decyzji Rady Stowarzyszenia nr 2/98 z 5 listopada 1998 r.; decyzja weszła w życie z dniem 1 grudnia 1998 r. (Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften C 81 z 24.03.1999). Polska uczestniczy w poszczególnych elementach programu na zasadach analogicznych do zasad obowiązujących kraje UE, z tym że nie uczestniczy w posiedzeniach ciał Komisji odpowiedzialnych za formułowanie polityki i programów wobec MSP. W grudniu 1998 r. Polska przekazała z budżetu pierwszą składkę na rzecz Komisji Europejskiej⁷, dzięki czemu od stycznia 1999 r. polskie MSP mogą faktycznie korzystać z funduszy tego programu.

Trzeci Wieloletni Program zarządzany jest bezpośrednio przez DG ds. Przedsiębiorstw Komisji Europejskiej. W Polsce za realizację działań związanych z rozpowszechnianiem informacji o tym programie i ułatwianiem polskim organizacjom dostępu do niego odpowiada, w imieniu Ministerstwa Gospodarki, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Polska alokacja w ramach *Trzeciego Wieloletniego Programu* obejmuje 6 komponentów przedstawionych syntetycznie w tabeli 7.2. Drugim komponentem *Zintegrowanego programu na rzecz MSP i rzemiosła* są inicjatywy z innych obszarów wspólnotowej polityki wspierające MSP. Jedną z takich inicjatyw – obok omówionych w następnym rozdziale Funduszy Strukturalnych – jest *Piąty Ramowy Program Badań, Rozwoju Technicznego i Prezentacji*⁸ (5PR). Zamiar przystąpienia do tego programu Polska zgłosiła już w maju 1997 r. Faktycznym uczestnikiem programu stała się zaś od 1999 r., po wpłaceniu składki do budżetu 5PR. Strukturę programu w punkcie dotyczącym MSP prezentuje tabela 7.3. Całość programu przedstawiona jest w załączniku 6.

⁷ Wpłaty na rzecz programu nie są włączane do wspólnego budżetu, lecz zostają wydzielone jako oddzielna polska alokacja.

⁸ Dotychczasowe programy ramowe były realizowane w latach 1984–1987 (pierwszy), 1987–1991 (drugi), 1990–1994 (trzeci) i 1994–1998 (czwarty); piąty program ramowy obejmuje lata 1998–2002. Celem tych programów nie jest zastąpienie badań prowadzonych w krajach członkowskich, lecz ich uzupełnienie w dziedzinach mających priorytetowe znaczenie dla całej Wspólnoty Europejskiej.

Tabela 7.2. Polska alokacja w ramach 3. Wieloletniego Programu MSP

Działanie	Koszt	Opis
Centra Euro Info ¹	500 000 euro	Dotacje na pokrycie kosztów działania i świadczenia usług dla MSP przez sieć Centrów Euro Info (EIC). Sieć EIC w Polsce rozszerzono do 12 ośrodków. Nowe centra zostały wybrane drogą konkursu rozstrzygniętego w maju 1999 roku. Planowane dofinansowanie: 40 000 euro na ośrodek. Dodatkowo 20 000 euro na przeprowadzenie kampanii informacyjnej.
Europartenariat ²	60 200 euro	Dotacje na pokrycie kosztów organizacji naboru polskich firm do udziału w targach. Rolę „krajowych koordynatorów” udziału polskich MSP w Europartenariatach pełnią: Krajowa Izba Gospodarcza oraz Centrum Euro Info w Warszawie (przy Funduszu Współpracy). Najbliższe Europartenariaty w roku 2000 planowane są w czerwcu w Danii i jesienią we Włoszech. Nie dofinansowuje się kosztów firm biorących udział w targach.
Interprise ³	50 000 euro	Dotacja na pokrycie kosztów organizacji jednej edycji targów rocznie. Prawo organizacji targów można zdobyć drogą udziału konkursie. Projekt należy złożyć minimum na 9 miesięcy przed planowanym terminem targów. Dotacja nie może przekroczyć 50% ogólnych kosztów imprezy oraz przekroczyć progu 50 000 euro. W październiku 2000 w Gdańsku odbędą się targi obejmujące branżę meblarską i wystroju wnętrz „Interprise European Home 2000”. Organizatorem będzie Centrum Euro-Info w Warszawie i Stowarzyszenie „Wolna Przedsiębiorczość” Oddział Terenowy w Gdańsku.
IBEX ⁴	100 000 euro	Dotacja na pokrycie kosztów organizacji jednej edycji targów rocznie w całej Europie Środkowej. Spotkania dużych firm z małymi przedsiębiorstwami, potencjalnymi podwykonawcami. Prawo organizacji targów można zdobyć drogą udziału w konkursie. Projekt należy złożyć minimum na 12 miesięcy przed planowanym terminem targów. Dotacja nie może przekroczyć 50% kosztów ogólnych imprezy oraz przekroczyć progu 100 000 euro. W maju 2001 zorganizowane zostaną targi IBEX w Polsce „IBEX Moto 2001” w branży motoryzacyjnej. Organizatorem będzie Przemysłowy Instytut Motoryzacji PIMOT.

Działanie	Koszt	Opis
CRAFT – Rzemiosło	100 000 euro	Dotacje na realizację projektów wybieranych na zasadach konkursowych. Obecnie otwarty jest jeden konkurs: Pilotażowe działania promujące przedsiębiorczość w szkołach średnich. Terminy składania ofert to 30 czerwca 2000 roku.
Handel i dystrybucja	130 000 euro	W roku 1998 przeprowadzono badania na temat handlu detalicznego na terenach wiejskich. Obecnie trwają badania nad handlem detalicznym na terenach miejskich. Dotacja ma być przeznaczona na dofinansowanie organizacji seminariów informujących o wynikach badań i opracowanych rekomendacjach, a także na dofinansowanie projektów pilotażowych. Prawo organizacji seminariów oraz realizacji projektów pilotażowych będzie można uzyskać drogą konkursową. W styczniu 2000 roku Polska Fundacja MSP zorganizowała konferencję Handel 2000.
Ogółem	940 000 euro	

Objaśnienia: (1) EIC powstały w 1987 r. Tworzone są najczęściej przy instytucjach tradycyjnie współpracujących z przedsiębiorstwami, np. przy agencjach regionalnych, izbach gospodarczych itp. Świadczą usługi informacyjne dla MSP w zakresie funkcjonowania Rynku Wewnętrznego, programów wspólnotowych i instrumentów strukturalnych UE; (2) Mechanizm wspólnotowy pozwalający na organizację spotkań między przedsiębiorstwami. Celem spotkań jest nawiązanie kontaktów oraz wymiana informacji między MSP; (3) Initiatives to Encourage Partnership between Industries and/or Services in Europe.. Program zorientowany na wsparcie lokalnych, regionalnych i krajowych inicjatyw skierowanych na stymulację bezpośrednich kontaktów między MSP, mającymi na celu nawiązanie kooperacji. Każdy z projektów musi obejmować co najmniej trzy regiony z trzech krajów UE i może być, w określonych okolicznościach, rozszerzony na kraje spoza UE; (4) (International Buyers Exhibition).

Źródło: <http://www/msp.org.pl>

Tabela 7.3. MSP w 5. Ramowym Programie Badań, Rozwoju Technicznego i Prezentacji (1998–2002)

Wyszczególnienie	Budżet (mln euro)
Programy horyzontalne ²	2118
Promocja innowacji oraz udziału małych i średnich przedsiębiorstw	363
Promocja innowacji	119
Lepsze wykorzystanie wyników badań wspólnotowych	
Nowe podejście do transferu technologii	
Studia i ich właściwe wykorzystanie	
Wspieranie uczestnictwa małych i średnich firm	44
Jeden „punkt wejścia” do wszystkich programów	
Połączone instrumenty wsparcia i pomocy	
Uzyskiwanie informacji gospodarczych i technicznych	
Wspólne inicjatywy dotyczące innowacji oraz małych i średnich przedsiębiorstw	200
Europejskie sieci do promocji badań, transferu technologii i innowacji	
Służby informacji elektronicznej i inne sposoby rozpowszechniania	
Własność intelektualna	
Dostęp do prywatnych źródeł finansowania innowacji	
Mechanizmy ułatwiające utworzenie i rozwój firm innowacyjnych	

Objaśnienia: (1) Badanie i rozwój techniczny; (2) Ich zadaniem jest zapewnienie harmonijnej realizacji programów tematycznych oraz pomoc w osiągnięciu celów polityki Unii Europejskiej w obszarach, które nie są objęte przez programy tematyczne.

Źródło: <http://eris.kbn.gov.pl>

7.2. Fundusze strukturalne i ich wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa

Zintegrowany program na rzecz MSP i rzemiosła bardzo silnie nawiązuje do Funduszy Strukturalnych⁹, będących instrumentem

⁹ Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (ERDF), mający za zadanie zmniejszenie dysproporcji rozwojowych między różnymi regionami Wspólnoty; Europejski Fundusz Socjalny (ESF), skierowany na poprawę perspektyw

polityki spójności ekonomicznej i społecznej oraz wyrazem solidarności obowiązującej w obrębie UE¹⁰. Ich działanie podporządkowane jest realizacji następujących priorytetowych celów:

- Wzrostowi gospodarczemu i zbliżeniu regionów mniej rozwiniętych. Realizacja tego celu obejmuje regiony, w których PKB per capita wynosi poniżej 75% średniej dla całego obszaru UE. Wartości te ustalane są na podstawie danych z trzech lat poprzedzających włączenie danego regionu do finansowania z funduszu.
- Rekonstrukcji gospodarczej upadających obszarów przemysłowych. Realizacja tego celu obejmuje regiony, obszary przygraniczne, subregiony i miasta dotknięte upadkiem przemysłu, w których: średnia stopa bezrobocia w okresie trzech lat poprzedzających włączenie danego obszaru do funduszu, jest na poziomie przekraczającym średnią stopę bezrobocia w UE; udział zatrudnienia w przemyśle w stosunku do zatrudnienia ogółem jest w trzech latach poprzedzających włączenie danego obszaru do funduszu równy lub wyższy od średniej dla UE oraz w tych latach występuje zauważalny spadek zatrudnienia w przemyśle.
- Zwalczeniu długookresowego bezrobocia, ochronie ludzi młodych zagrożonych wypadnięciem z rynku oraz ułatwianiu powrotu na rynek pracy osobom zagrożonym chronicznym bezrobociem. Ten fundusz obejmuje swym działaniem cały obszar UE.

zatrudnienia w UE; Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EAGGF), wspierający częściowe finansowanie krajowych programów pomocy dla rolnictwa oraz programów na rzecz rozwoju i zróżnicowania obszarów wiejskich. Szerzej na temat celów każdego z Funduszy: Johnston S., Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej. Wprowadzenie, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa 1997.

¹⁰ Zgodnie z art. 130a: Wspólnota wspiera wszechstronny, harmonijny rozwój, podejmując i kontynuując działania prowadzące do wzmocnienia zwartości ekonomicznej i społecznej, zwłaszcza zmniejszenia dysproporcji w stopniach rozwoju poszczególnych regionów i zmniejszenia zacofania regionów mających najmniej korzystne warunki, w tym obszarów wiejskich. Zgodnie zaś z brzmieniem art. 130b państwa członkowskie prowadzą i koordynują swoją politykę gospodarczą w taki sposób, by osiągnąć te cele. Osiągnięciu tych celów służą również Fundusze Strukturalne, Europejski Bank Inwestycyjny i inne istniejące instrumenty finansowe (Traktat o WE).

- Promocji adaptacji pracowników do zmian w przemyśle i systemach produkcji. Także ten fundusz obejmuje całą UE.
- Pobudzaniu rozwoju wsi poprzez:
 - a – przyspieszenie dostosowaniu struktur sektora rolnictwa i rybołówstwa do reformy wspólnej polityki rolnej;
 - b – ułatwienie rozwoju i dostosowań strukturalnych obszarów wiejskich.
- Rozwojowi regionów cechujących się bardzo niską gęstością zaludnienia, poniżej 8 osób/km².

Finansowanie z Funduszy Strukturalnych odbywa się na podstawie Ramowych Planów Wsparcia (CSF¹¹), określających główne wytyczne co do wydatków w skali wieloletniej. Plany te opracowywane są odrębnie dla każdego kraju, w wyniku negocjacji między Komisją Europejską a rządem zainteresowanego państwa członkowskiego. Punktem wyjścia do negocjacji są przedstawiane w Brukseli programy rozwoju regionalnego¹².

Każdy Fundusz Strukturalny funkcjonuje zgodnie z właściwymi dla niego przepisami, uwzględniającymi przestrzeganie czterech podstawowych zasad:

- koncentracji środków na sześciu wyżej wskazanych priorytetach;
- programowania (CSF);
- partnerstwa, oznaczającej bliską i stałą współpracę Komisji Europejskiej i odpowiednich władz szczebla krajowego, regionalnego lub lokalnego przy ustalaniu priorytetów, opracowywaniu programów i realizacji CSF;
- uzupełniającego finansowania, co oznacza że fundusze UE uzupełniają, a nie zastępują finansowanie rozwoju z funduszy państw członkowskich.

Pomoc świadczona z Funduszy Strukturalnych może przyjmować postać:

¹¹ Skrót utworzony od angielskojęzycznego terminu: Community Support Framework.

¹² Celem takiego podejścia było ukierunkowanie transferów unijnych na średnio- i długookresowe priorytety polityki gospodarczej ustalone dla więcej niż jednego regionu. Przeprowadzona w 1993 r. reforma Funduszy Strukturalnych dała rządowi państw członkowskich możliwość przedstawiania poszczególnych programów (Tsoukalis, 1998).

- Współfinansowania regionalnych programów operacyjnych. Jest to najważniejsza forma pomocy, odnosząca się do regionów objętych celem 1, 2 i 5b. Każdy program operacyjny składa się z wielu stałych działań prowadzonych w okresie kilku lat. Ich realizacja może być przyporządkowana do jednego konkretnego Funduszu Strukturalnego lub kilku Funduszy Strukturalnych, do jednego lub więcej instrumentów finansowych lub do Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Program operacyjny może być inicjowany na szczeblu krajowym (i wtedy musi być zgodny z CSF) lub na szczeblu Wspólnoty (i wtedy opracowywany jest na podstawie wytycznych ustalanych przez Komisję Europejską; wytyczne te stanowią uzupełnienie CSF i mają pomóc w rozwiązywaniu problemów ważnych dla UE jako całości).
- Współfinansowania regionalnych programów pomocy. Decyzja o tej postaci unijnego wsparcia finansowego tworzy zachętę do inwestowania w przedsiębiorstwa i podejmowana jest po uwzględnieniu: stopnia koniecznego dostosowania pomocy finansowej do sytuacji społeczno-ekonomicznej konkretnego regionu; procedur operacyjnych i rodzajów pomocy niezbędnej do zaspokojenia istniejących potrzeb; priorytetowego znaczenia wsparcia rozwoju MSP; ekonomicznych konsekwencji realizacji programu pomocowego w danym regionie; charakterystyki i wpływu innych programów pomocy regionalnej realizowanych w nim.
- Dotacji zbiorowej, zarządzanej przez pośrednika i przekazywanej przez niego ostatecznym beneficjentom w formie dotacji indywidualnych; pośrednik wyznaczany jest przez dane państwo w uzgodnieniu z Komisją Europejską.
- Współfinansowania odpowiednich projektów.
- Doradztwa i szkolenia, włącznie z działaniami przygotowawczymi do oceny wstępnej, monitoringu i oceny końcowej działań oraz programami pilotażowymi i demonstracyjnymi.

W okresie 1994–1999 budżet Funduszy Strukturalnych obejmuje kwotę 141 mln euro, co stanowi 1/3 całkowitego budżetu Wspólnoty, z czego 85% pochłaniają mające wymiar regionalny cele wymienione wyżej pod numerami: 1, 2, 5b, 6. Szacuje się, że całkowite transfery, stanowiące w tym okresie 0,45% PKB Unii, spowodują efekt 5% wyrównania dochodów (Tsoukalis, 1998).

Wsparcie MSP w ramach Funduszy Strukturalnych obejmuje szereg inicjatyw. I tak np. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (ERDF) przeznaczył w okresie 1994–1999 średnio 10% swojego budżetu na inicjatywy związane bezpośrednio ze wsparciem i poprawą otoczenia MSP. Inicjatywy te mają na celu działanie zarówno na stronie popytowej, poprzez współfinansowanie krajowych lub regionalnych usług biznesowych kierowanych do MSP, jak i podażową, poprzez pomoc w tworzeniu, rozwijaniu i wspomaganiu infrastruktury biznesowej (The Structural Funds, <http://europa.eu.int>). W tym względzie Komisja Europejska skorzystała z przysługującego jej prawa i zaproponowała Inicjatywę Unii na rzecz MSP. Inicjatywa ta obejmuje MSP działające w sferze produkcji i usług. Celem podejmowanych w jej ramach działań jest wspieranie MSP w regionach zapóźnionych (o PKB per capita na poziomie poniżej 75% średniej dla UE) w ich efektywnej adaptacji do warunków Rynku Wewnętrznego oraz w podniesieniu ich międzynarodowej konkurencyjności. Priorytetami są tu: poprawa systemów produkcji i organizacji; promocja środowiska i racjonalizacji zużycia energii; rozwój kooperacji z centrami badawczymi; poprawa dostępu do nowych rynków; rozwój sieci kooperacji; wzmocnienie kwalifikacji zawodowych; poprawa dostępu do kredytów. Budżet Inicjatywy na okres 1994–1999 wynosi 1 mld euro, z czego 800 mln euro odnosi się do celu 1. Inicjatywa ta skierowana jest do firm o zatrudnieniu poniżej 250 pracowników i obrotach bieżących poniżej 40 mln euro. (The SME Initiative, <http://europa.eu.int>). Program ten uzupełnia i wspiera *Trzeci Wieloletni Program*¹³.

Równoległe do tej inicjatywy MSP otrzymują pomoc także z 12 innych inicjatyw unijnych, do których należą:

- LEADER II – rozwój obszarów wiejskich, budżet 175 mln euro;

¹³ Przedsięwzięcia przewidziane w 3WP wspierają unijną politykę spójności i rozciągają się na wszystkie MSP, niezależnie od rodzaju działalności, regionalnej lokalizacji, formy organizacyjno-prawnej itd., natomiast przedsięwzięcia podejmowane w ramach Inicjatywy na rzecz MSP kierowane są do tych MSP, które spełniają kryteria ustalone przez Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego. Dzięki temu 3WP i Inicjatywa UE na rzecz MSP są działaniami komplementarnymi, stymulującymi rozwój gospodarczy UE, szczególnie tworzenie nowych miejsc pracy w społecznościach lokalnych.

- ADAPT – przystosowanie pracowników do zmian w przemyśle, budżet 1600 mln euro;
- INTERREG – współpraca przygraniczna, budżet 3466 mln euro;
- REGIS II – regiony peryferyjne, budżet 600 mln euro;
- EMPLOI – rozwój zasobów ludzkich, budżet 1810 mln euro;
- RECHAR II – konwersja obszarów objętych upadkiem rolnictwa, budżet 453 mln euro;
- RESIDER II – konwersja obszarów zdominowanych przez przemysł stalowy, budżet 568 mln euro;
- KONVER – konwersja obszarów dotkniętych upadkiem przemysłu i instalacji wojskowych, budżet 725 mln euro;
- RETEX II – konwersja obszarów zdominowanych przez przemysł tekstylny, budżet 596 mln euro;
- URBAN – konwersja obszarów miejskich dotkniętych kryzysem, budżet 869 mln euro;
- PESCA – konwersja obszarów zależnych od rybołówstwa, budżet 296 mln euro;
- PEACE – specjalny program dla Irlandii Północnej, budżet 295 mln euro (Kwieciński, 1999).

Europejski Fundusz Socjalny (ESF) ma trzy priorytety:

- poprawę dostępu i jakości wykształcenia i początkowego szkolenia oraz zwiększanie potencjału ludzkiego w badaniach, wiedzy i technologii;
- wzrost konkurencyjności i zapobieganie bezrobociu poprzez sukcesywne szkolenia, umożliwiające siłę roboczej adaptację do zachodzących zmian;
- poprawę szans na zatrudnienie osób narażonych na długookresowe bezrobocie i bezrobotnych poprzez rozwijanie pakietów odpowiednich działań.

MSP znajdują tu wsparcie w ramach działań skierowanych na wzmocnienie i podnoszenie jakości infrastruktury szkoleniowej, promowanie technik kształcenia korespondencyjnego, promowanie systematycznego, ciągłego szkolenia. Na ten ostatni cel planuje się wydatkowanie 6 mld euro (14% alokacji ESF) w okresie 1994–1999. Z tego punktu widzenia szczególnie interesujący dla MSP może być program ADAPT [ADAPT Initiative], pomagający pra-

ownikom dostosowywać się do zmieniających się wymagań rynku pracy (The Structural Funds, <http://europa.eu.int>).

Również Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EAGGF) zawiera szereg działań pośrednio i bezpośrednio wspierających MSP.

Obok tych funduszy działa także Fundusz Spójności, utworzony zgodnie z Traktatem z Maastricht¹⁴. Zadaniem Funduszu jest przyspieszenie rozwoju gospodarczego czterech najuboższych krajów UE: Grecji, Hiszpanii, Irlandii i Portugalii oraz pomoc w realizacji niezbędnych inwestycji infrastrukturalnych, zwłaszcza w zakresie ochrony środowiska i transportu. Pomoc ta sięga 85% kosztów realizacji określonego przedsięwzięcia, a w przypadku projektów inicjowanych przez Komisję Europejską pokrywa całość kosztów przygotowawczych. W okresie 1993–1999 Fundusz dysponuje kwotą 15 mld euro (Noble, 1998).

Na okres 2000–2006 budżet Funduszy Strukturalnych i Funduszu Spójności ma wynosić 245 mld euro (w cenach 1997). Przy czym ze względu na dążenie do większej koncentracji, efektywności i uproszczenia instrumentów strukturalnych, liczba celów realizowanych przez te Fundusze zostanie zredukowana do trzech – dwóch regionalnych i jednego horyzontalnego: (Agenda 2000: For a Stronger..., <http://europa.eu.int>).

- Dotychczasowy cel pierwszy – wzrost gospodarczy i zbliżenie regionów mniej rozwiniętych – zostanie rozszerzony na: regiony peryferyjne i regiony o bardzo niskiej gęstości zaludnienia. Tak jak dotychczas, realizacja tego celu obejmuje regiony, w których PKB per capita jest niższy niż 75% średniej w UE. Intensywność pomocy będzie odzwierciedlać liczbę mieszkańców, lukę w dobrobycie między regionem i średnią UE oraz poziom zamożności kraju. Dodatkowa pomoc będzie realizowana dla regionów o bardzo wysokiej stopie bezrobocia. Dla regionów aktualnie korzystających z pomocy udzielanej w ramach realizacji tego celu,

¹⁴ Zgodnie z Traktatem z Maastricht, Rada działając zgodnie z procedurą określoną w art. 130d, została zobowiązana do ustanowienia przed 31 grudnia 1993 r. Funduszu Spójności. Do jego faktycznego utworzenia doszło dopiero w 1994 r., choć już od kwietnia 1993 r. funkcjonował tymczasowy „finansowy instrument spójności” (Noble, 1998).

które przekroczą próg 75% średniego PKB per capita w UE, przewiduje się zdefiniowanie mechanizmu przejściowego. Dla regionów aktualnie korzystających z pomocy realizowanej w ramach celu 6 (regiony o bardzo niskiej gęstości zaludnienia), które nie spełnią kryteriów przewidzianych dla objęcia pomocą, w ramach celu 1 planuje się przygotowanie specjalnych instrumentów.

- Nowa definicja celu drugiego odnosi się do restrukturyzacji w sferze ekonomicznej i społecznej. Realizacja tego celu obejmie regiony odczuwające skutki zmian w przemyśle, usługach i rybołówstwie, mocno zacofane ze względu na brak gospodarczej dywersyfikacji tereny rolnicze oraz znajdujące się w trudnej sytuacji okręgi miejskie, w których następuje likwidacja działalności gospodarczej. Pomoc unijna obejmie tutaj wszystkie formy strukturalnego wsparcia, a szczególna uwaga zostanie zwrócona na stopę bezrobocia, poziom i stopę zmian zatrudnienia w przemyśle i rolnictwie – włączając w to zmiany w rybołówstwie – oraz na stopień ubóstwa. Dla uproszczenia proponuje się: definiowanie jednolitych programów dla każdego regionu; geograficzną koncentrację na najbardziej dotkniętych obszarach. Podobnie, jak w przypadku celu 1, obszary aktualnie uprawnione do korzystania z pomocy w ramach celu 2 i 5b, które nie spełnią przyszłych kryteriów selekcyjnych, powinny mieć w okresie przejściowym zapewnioną ograniczoną pomoc finansową.
- Dla regionów nie objętych celem 1 i 2, zdefiniowany zostaje nowy cel 3, zorientowany na pomoc państwom członkowskim w przystosowaniu i modernizacji ich systemów edukacji, szkolenia i zatrudnienia. Cel 3 będzie promować działania podejmowane w czterech obszarach będących elementami Europejskiej Strategii Zatrudnienia: zmiany ekonomiczne i społeczne; system ustawicznego kształcenia i szkolenia; aktywna polityka rynku pracy przeciwdziałająca bezrobociu; walka z ubóstwem.

Jeśli chodzi o Fundusz Spójności, to przewiduje się utrzymanie go w dotychczasowej formie. Do otrzymania pomocy z Funduszu byłyby uprawnione kraje uczestniczące w trzeciej fazie Unii Ekonomicznej i Monetarnej (EMU), w których PKB *per capita* jest niższy niż 90% unijnej średniej (pod warunkiem jednak przestrzegania

postanowień Paktu na rzecz stabilności i wzrostu, zwłaszcza programów stabilizacyjnych). W okresie 2000–2006 średnioroczna pomoc dla aktualnych członków UE kształtowałaby się na poziomie 3 mln euro.

Transfery z Funduszy Strukturalnych i Funduszu Spójności będą przekazywane do wszystkich państw-członków UE, także nowo przyjętych. Jednak państwa te potrzebują czasu na poznanie reguł pracy z tymi funduszami. Poznanie i stosowanie tych reguł jest jednym z istotnych elementów wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej. W ramach tej strategii od roku 2000 uruchomione będą wyodrębnione środki finansowe (Fundusze Prestrukturalne). W momencie przyjęcia do UE pomoc przedakcesyjna zostanie zastąpiona transferami z Funduszy Strukturalnych i Funduszu Spójności. Wielkość tych transferów będzie odpowiadać możliwościom absorpcyjnym każdego z nowo przyjętych członków.

Propozycje te znalazły potwierdzenie w ustaleniach berlińskiego szczytu UE (marzec 1999), w myśl których podstawowymi instrumentami finansowania polityki strukturalnej w krajach kandydujących do UE będzie w okresie przedakcesyjnym zreformowany program Phare i uruchamiane w jego ramach specjalne programy dostosowawcze do polityki strukturalnej UE, powiększony w latach 2000–2002/2003 (zależnie od daty członkostwa w UE) o dwa Fundusze Preakcesyjne: ISPA i SAPARD. W momencie uzyskania członkostwa w UE, w miejsce dotychczasowego finansowania wkroczą unijne Fundusze Strukturalne i Fundusz Spójności, transferowane na zasadach obowiązujących państwa członkowskie.

Szacuje się, że od 2000 r. Polska będzie rocznie otrzymywać średnio pomoc unijną w wysokości:

- ok. 240 (lub więcej) mln euro w ramach programu Phare;
- od 230 do 370 mln euro (w zależności od ustaleń dotyczących kryteriów podziału środków) w ramach Prestrukturalnego Funduszu ISPA (Structural Instrument for Pre-Accession);
- ponad 190 mln euro w ramach quasi Europejskiego Funduszu Rolnego, mającego spełniać także rolę Finansowego Instrumentu dotyczącego Rybołówstwa, SAPARD (Support for Pre-Accession Measure for Agriculture and Rural Development). (Szlachta, 1999).

W sumie oznacza to roczny transfer w wysokości średnio od 660 do 800 mln euro lub nawet 1 mld euro w przypadku wejścia Polski do UE dopiero w drugiej grupie krajów (w momencie wejścia do UE któregośkolwiek z krajów kandydujących, środki przysługujących mu Funduszy Preakcesyjnych powiększają pulę środków przeznaczanych na potrzeby pozostałych krajów). Od momentu uzyskania członkostwa w UE średnioroczne transfery mogą się kształtować na poziomie: 3,6 mld euro w 2003 r.; 4,8 mld euro w 2004 r.; 6,1 mld euro w 2005 r. i 7,4 mld euro w 2006 r. Pułapem transferu jest próg wynoszący 4% PKB. Szacuje się jednak, że w roku 2003 PKB Polski wyniesie ok. 300–325 mld euro (wg parytetu siły nabywczej), co będzie oznaczać, że szacowane transfery nie przekroczą 4% PKB. Kwotę tę powiększą krajowe środki współfinansujące w wysokości określonej stosunkiem 1 euro krajowych środków współfinansujących do 3 euro transferów unijnych (Szlachta, 1999). Pokażna kwota z tych środków zasili programy i inicjatywy wspierające MSP, choć trudno określić nawet przybliżony poziom nakładów. Z drugiej jednak strony różne szacunki wskazują, że w krajach zaliczanych do celu 1 Funduszy Strukturalnych (a do takich właśnie krajów będzie należeć Polska), na różnorodne przedsięwzięcia dotyczące MSP łoży się nawet do 20% ogółu środków przeznaczonych na politykę regionalną.

7.3. Działalność lobbyingowa na gruncie Unii Europejskiej

W raporcie *Small and Medium-Sized Enterprises. A Dynamic Source of Employment, Growth and Competitiveness in the European Union* Komisja Europejska stwierdziła, że: „Wspólnota i państwa członkowskie podejmowały już na poziomie krajowym, regionalnym i lokalnym szereg inicjatyw zmierzających do uruchomienia potencjału MSP, stosując przy tym różne środki polityczne i programy wspierające. Jakkolwiek wiele z tych inicjatyw było zbyt wąsko ukierunkowanych i zbyt niespójnych, aby mogły być łatwo zaakceptowane przez MSP. Wyzwaniem jest poprawa ich czytelności, usprawnienie ich koordynacji, zwiększenie ich zrozumiałości

i ich efektywniejsze wykorzystanie. A jeszcze większym wyzwaniem jest być może ułatwienie w każdym względzie życia europejskiemu przedsiębiorcy, zmniejszenie obciążenia kosztowną, zbędną biurokracją i rzeczywiste zachęcenie go do przedsiębiorczości, kreatywności i innowacyjności” (CSE(95)2087, s. 1). Aby sprostać temu wyzwaniu, zwrócono uwagę na konieczność szerszego włączenia w proces decyzyjny organizacji zrzeszających MSP, tworzących szerokie lobby na rzecz uproszczenia i poprawy prawnego i administracyjnego otoczenia przedsiębiorstw. Rolą tych organizacji jest artykułowanie podstawowych problemów i postulatów MSP, podnoszenie świadomości decydentów politycznych co do ich potrzeb oraz wywieranie wpływu na organy władzy w interesie MSP¹⁵. Znaczenie takiego lobbyingu – jako tworzącego ramy dla ściślejszej współpracy i partnerstwa między wszystkimi ogniwami wspierającymi MSP – zostało potwierdzone konkretnymi zapisami w *Zintegrowanym Programie na rzecz MSP*.

Szeroki lobbying na rzecz MSP jest szczególnie istotny ze względu na wpływ, jaki mają decyzje UE na prawodawstwo krajowe oraz formalne i nieformalne mechanizmy podejmowania decyzji w Komisji Europejskiej.

Zgodnie ze stwierdzeniem byłego Przewodniczącego Komisji Europejskiej J. Delorsa, 70%–80% wszystkich aktów prawnych uchwalanych obecnie przez parlamenty krajowe jest bezpośrednim lub pośrednim wynikiem decyzji Unii Europejskiej (cyt. za: Loebel, 1999). Ale: „Komisja to przede wszystkim biurokratyczna machina, która ma na celu spełnienie politycznych i administracyjnych żądań swoich panów, a nie uzyskiwanie wyniku o jak najwyższej jakości. (...) Nigdy nie należy zapominać, że motywacja tego systemu biurokratów często różni się od motywacji waszej społeczności. Uzyskanie maksymalnej pomocy wymaga dobrego zrozumienia motywacji

¹⁵ Ilustrację uczestnictwa lobbyingu na rzecz MSP w procesach legislacyjnych można znaleźć w poz.: A.P. Saffer, U. Biedrzycka, M. Zieliński, *The Participation of Economic Organizations in the Legislative Process in Poland*, U.S. Agency for International Development, April 1996, maszynopis; *Sztuka lobbyingu w Polsce*. Przewodnik, United States Agency for International Development & Development Alternatives Inc. – GEMINI Small Business Project, Warszawa 1995.

Komisji” (McGarvey, 1999). Dlatego umiejętny lobbying może odegrać zasadniczą rolę w kształtowaniu przyjaznego MSP środowiska zarówno na poziomie UE jako całości, jak i na poziomie jej poszczególnych członków.

Jednak ze względu na wielość krajowych, regionalnych i lokalnych organizacji, grup interesów, zrzeszeń branżowych itd., skuteczny lobbying wymaga stworzenia skonsolidowanej płaszczyzny, którą na gruncie UE są międzynarodowe organizacje przedsiębiorców¹⁶. Za takim rozwiązaniem przemawiają następujące argumenty:

- Międzynarodowe organizacje przedsiębiorców otwierają drzwi do instytucji UE i zwiększają wpływy polityczne. Komisja Europejska nie jest w stanie wysłuchać indywidualnych głosów przedstawicieli pojedynczych krajowych branż i organizacji pragnących wywierać wpływ na decyzje polityczne. Podejmuje więc współpracę z federacjami europejskimi, uznając stanowisko takich federacji za wyraz konsensusu osiągniętego przez wszystkich lub olbrzymią większość członków. Jednocześnie doświadczenie zdobyte dzięki uczestnictwu w międzynarodowych organizacjach, ułatwia krajowym organizacjom lobbying na ich własnym gruncie, wyposażając je w niezbędne doświadczenie, możliwość wykorzystania sprawdzonych wzorców postępowania oraz znajomość stanowisk uzgodnionych na szczeblu europejskim.
- Członkostwo w międzynarodowych organizacjach stwarza możliwość dostępu do rozległej sieci informacji i współpracy, będących najważniejszym instrumentem efektywnego lobbyingu.
- Uczestnictwo w międzynarodowych organizacjach pozwala obniżyć koszt działań o charakterze politycznym. Może to być szczególnie istotne dla polskich organizacji, mających stosunkowo niskie zasoby kadrowe i finansowe do realizacji ambitnych zadań. Wiele z tych zadań może przejąć na siebie międzynarodowa organizacja, ułatwiając także często dostęp do unijnej pomocy finansowej (Loebel, 1999).

¹⁶ Do najważniejszych organizacji należą: CCACC; CELOP; CEDI; EMSU; EUROCHAMBRES; EUROCOMMERCE; EUROPMI; UEAPME (Union Européenne de l'Artisan et des Petites et Moyennes Enterprises); UNICE; YES for Europe.

Rozdział 8.

Kierunki zmian w polityce gospodarczej Polski jako członka Unii Europejskiej

„Polska transformacja gospodarcza oraz społeczna dokonuje się z uwzględnieniem wymogów przyszłego członkostwa. W podobnym kierunku zmierzają zmiany polskiego prawa” (Geremek, 1999). Polska polityka gospodarcza zakłada dokonywanie wspólnej z UE oceny średniookresowych priorytetów polityki gospodarczej promującej zrównoważony wzrost gospodarczy, stopniowe ograniczanie inflacji i deficytu finansów publicznych, prywatyzację i restrukturyzację przedsiębiorstw państwowych, demonopolizację i liberalizację rynku, usprawnienie rynku pracy i zapewnienie osłony socjalnej w procesie przyspieszonej restrukturyzacji (NPPC, 1998). Przystępując do negocjacji akcesyjnych, Polska w pełni akceptuje literę i ducha art. 130 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej, przyjmuje dorobek prawny UE istniejący w obszarze polityki przemysłowej, w tym polityki wobec MSP, nie zgłasza problemów negocjacyjnych i nie występuje o okresy przejściowe (Stanowisko negocjacyjne w obszarze: Polityka przemysłowa, <http://www.ukie.gov.pl>).

8.1. Wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw w polskiej polityce gospodarczej

MSP w Partnerstwie dla Członkostwa. Partnerstwo dla Członkostwa wymaga, aby Polska wzięła pod uwagę wszystkie kwestie wymienione w kwestionariuszu Avis. Jedną z nich jest polityka wobec MSP, w odniesieniu do której Komisja rekomenduje uproszczenie prawa oraz procedur administracyjnych i przybliżenie ich do potrzeb MSP, wzmocnienie infrastruktury pomocniczej, polepszenie warunków podatkowych oraz zwiększenie dostępu MSP do źródeł finansowania. W dokumencie tym kwestie związane z promowaniem rozwoju przedsiębiorstw, w tym małych i średnich, ujęte są wśród priorytetów śródoterminowych (całą listę priorytetów przedstawia załącznik 2).

W celu realizacji tego priorytetu przewidziana jest pomoc finansowa ze strony programu Phare (będącego podstawowym instrumentem wzmocnionej strategii przedczłonkowskiej) oraz ewentualne środki udostępnione przez międzynarodowe instytucje finansowe.

Nad przebiegiem całego procesu będzie czuwała Komisja, współpracując z krajami kandydującymi, Europejskim Bankiem Inwestycyjnym (EBI) i międzynarodowymi instytucjami finansowymi, w szczególności zaś Europejskim Bankiem Odbudowy i Rozwoju (EBOiR) oraz Bankiem Światowym, tak aby ułatwić współfinansowanie projektów odnoszących się do priorytetów przedakcesyjnych (Partnerstwo dla Członkostwa, <http://www.ukie.gov.pl>). Wsparcie ze strony UE jest uwarunkowane przestrzeganiem przez kraje aplikujące zobowiązań wynikających z Układu Europejskiego, systematycznymi postępami w realizacji kryteriów kopenhaskich oraz we wdrażaniu Partnerstwa dla Członkostwa. Zakres pomocy jest uzależniony od poziomu merytorycznego zaproponowanych projektów. Jeżeli Polska nie będzie w stanie wykorzystać całej przyznanej jej alokacji, to zostanie ona zredukowana. Różnica między indykatywnymi a faktycznymi alokacjami zasili programy horyzontalne, dotyczące MSP lub pomocy w zakresie tzw. projektów infrastrukturalnych na dużą skalę.

MSP w Narodowym Programie Przygotowania do Członkostwa. Zgodnie z zaleceniami Avisu oraz ustaleniami Partnerstwa dla Członkostwa, wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw zostało zaliczone do priorytetów NPPC. Mając na względzie podjęcie kroków niezbędnych do zbudowania efektywniejszej infrastruktury wspomagającej MSP i pozwalającej na obniżenie podstawowych barier rozwojowych oraz do poprawy koordynacji między ministerstwami i innymi instytucjami, w tym pozarządowymi, odpowiedzialnymi za politykę wobec tego sektora, w NPPC sformułowano następujące priorytety:

- 1) opracowanie w roku 1998 programu polityki rządu wobec MSP,
- 2) zwiększenie konkurencyjności oraz stworzenie warunków dla wzrostu nakładów inwestycyjnych i eksportu MSP,
- 3) rozwój instytucji wspierających MSP jako instrumentu polityki państwa wobec regionów szczególnie dotkniętych procesami restrukturyzacji i zagrożonych stagnacją gospodarczo-społeczną.

W odniesieniu do pierwszego z tych priorytetów, podkreśla się w NPPC, że w prawie wspólnotowym nie ma przepisów o charakterze obligatoryjnym, dotyczących bezpośrednio MSP. Polskie prawo odnosi się do MSP jedynie w niedawno uchwalonej ustawie *Prawo działalności gospodarczej* w rozdziale 6. *Mali i średni przedsiębiorcy*. Jednocześnie rząd opracował w 1998 r. program polityki wobec MSP do 2002, w którym uwzględniono kierunki działań wyznaczone na podstawie doświadczeń z realizacji dotychczasowego programu oraz wynikające z przyjętej strategii rozwoju kraju i starań o członkostwo w UE.

W odniesieniu do priorytetu drugiego w NPPC zauważono, że rynek europejski jest rynkiem o dużym nasileniu konkurencji. Dlatego w średnim okresie najważniejszym zadaniem jest zwiększenie konkurencyjności sektora MSP. Realizacja tego priorytetu zakłada trzy kierunki działań:

1. Zwiększenie konkurencyjności sektora MSP poprzez:

- wspomaganie transferu i rozwoju technologii (wspieranie rozwoju infrastruktury instytucjonalnej ułatwiającej transfer technologii; promowanie nowych rozwiązań technicznych; finansowanie prac rozwojowych i transferu technologii; rozwiązania prawne zachęcające do wykorzystania wiedzy i patentów polskich jednostek badawczo-rozwojowych i wyższych uczelni; stworzenie możliwości korzystania z istniejącego systemu finansowania badań naukowych; tworzenie inkubatorów przedsiębiorczości, regionalnych centrów przedsiębiorczości, parków technologicznych itp.);
- tworzenie systemu informacji o rynku innowacji (wspieranie programów informacyjnych i szkoleniowych m.in. w zakresie stosowania nowoczesnych metod zarządzania i marketingu; publikowanie informatorów i folderów z zakresu innowacji; ułatwienie dostępu do baz danych o nowoczesnych technologiach, programach badawczych, rozwiązaniach patentowych i firmach innowacyjnych; upowszechnianie informacji o aktualnych potrzebach innowacyjnych);
- wprowadzanie programów edukacyjnych dotyczących przedsiębiorczości i innowacyjności na wszystkich poziomach kształcenia;

- wspieranie rozwoju powiązań kooperacyjnych, w tym z dużymi przedsiębiorstwami;
 - tworzenie bardziej korzystnych uregulowań prawa pracy (ograniczenie obciążeń socjalnych związanych z ustawodawstwem pracy; pozostawienie większej swobody do negocjacji między stronami w ustalaniu wzajemnych zobowiązań; zmniejszenie obciążeń administracyjnych związanych z zatrudnianiem pracowników).
2. Stwarzanie warunków dla wzrostu nakładów inwestycyjnych w sektorze MSP poprzez:
- odpowiedni system podatkowy (obniżenie stawek podatków dochodowych; wzmocnienie proinwestycyjnego oddziaływania aktualnych rozwiązań podatkowych; wprowadzenie rozwiązań stymulujących powstawanie funduszy inwestujących w rozwój działalności gospodarczej; wprowadzenie ulg i odpisów na inwestycje zapewniające rozwój eksportu i nowych miejsc pracy; uproszczenie sprawozdawczości i rozliczeń podatkowych);
 - łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania (wprowadzenie rozwiązań promujących preferencyjne kredyty na uruchomienie i rozwój działalności gospodarczej; rozbudowa systemu poręczeń na podstawie działalności Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych w Banku Gospodarstwa Krajowego; wspieranie rozwoju lokalnych i regionalnych funduszy poręczeń kredytowych oraz funduszy poręczeń wzajemnych; rozwiązania systemowe na rzecz mobilizacji kapitałów lokalnych; rozwiązania prawne ułatwiające wykorzystanie możliwości regulowanego rynku pozagiełdowego; wprowadzenie rozwiązań promujących powstawanie instytucji venture capital; wprowadzenie rozwiązań prawnych, ułatwiających szersze wykorzystanie leasingu; poprawa informacji o zamówieniach publicznych).
3. Stworzenie warunków dla wzrostu eksportu sektora MSP poprzez:
- wprowadzenie w systemie podatkowym rozwiązań korzystnych dla podmiotów wprowadzających normy Międzynarodowej Organizacji Normalizacyjnej;

- współfinansowanie promocji polskiego eksportu, zwłaszcza ekspozycji na targach międzynarodowych, misji handlowych, publikacji, seminariów i szkoleń;
- współfinansowanie uczestnictwa w unijnych programach w zakresie współpracy handlowej i informacyjnej;
- dalsze obniżanie barier taryfowych i pozataryfowych w stosunkach handlowych Polski z zagranicą;
- prowadzenie działań informacyjno-organizacyjnych wpływających na zwiększenie udziału polskich przedsiębiorstw w kooperacji międzynarodowej i zamówieniach publicznych;
- stworzenie systemu informacji o możliwościach eksportowych;
- poprawę dostępu do informacji o regulacjach prawnych obowiązujących w UE;
- rozwój Programu Promocji Polskiego Eksportu, finansowanego ze środków UE (NPPC, 1998).

Realizacja tych zadań będzie wymagać szerokiej współpracy między ministerstwami i szeregiem instytucji – także pozarządowych – działających na rzecz promocji MSP. Dotyczy to przede wszystkim: Departamentu Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw Ministerstwa Gospodarki, Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Agencji Techniki i Technologii, Agencji Rozwoju Przemysłu, Krajowego Funduszu Poręczeń Kredytowych w BGŻ, Komitetu Badań Naukowych oraz regionalnych i lokalnych funduszy poręczeń kredytowych i gwarancji wzajemnych oraz innych instytucji i organizacji regionalnych i lokalnych.

Trzeci ze sformułowanych w NPPC priorytetów, dotyczący wspierania MSP, zakłada: przygotowanie polityki lub strategii regionalnych; budowę infrastruktury technicznej i materialnej, pozwalającej regionom stawić czoło wyzwaniom integracji z UE; wsparcie pilotażowych zintegrowanych programów rozwoju regionalnego, traktowanych jako przygotowanie do metod i procedur programów wspólnotowych. Tak zdefiniowane działania mają na celu:

- stworzenie w ramach polityki regionalnej instrumentu polityki państwa wobec MSP, który byłby zgodny z celami i zasadami

Funduszy Strukturalnych, bez naruszania jednocześnie konstrukcji finansowej, opartej na środkach budżetowych, pomocowych i regionalnych a także prywatnych;

- poprawa systemu wspierania przedsiębiorczości, zwłaszcza funduszy poręczeniowych oraz ośrodków informacyjnych i doradczo-szkoleniowych biznesu, co miałyby za zadanie wsparcie MSP w wypełnianiu luk w gospodarkach regionów o wysokim udziale przemysłów i sektorów schyłkowych oraz w tworzeniu miejsc pracy w regionach priorytetowych;
- wzrost inwestycji w MSP poprzez osiągnięcie – w przypadku lokalnych, regionalnych i krajowych funduszy poręczeniowych – poziomu poręczania 0,5% istniejącego portfela długoterminowych kredytów dla MSP (najlepsze wyniki w krajach europejskich osiągają poziom ok. 2–3%), zakładając, że niektóre banki osiągną poziom ok. 15%–18% portfela kredytów MSP poręczonych w ramach tworzonego systemu.

Do realizacji tego priorytetu niezbędna jest nowoczesna i sprawna administracja publiczna. Pomocą w tym względzie będzie Program Rozwoju Instytucjonalnego, którego podstawowym elementem jest porozumienie zawierane pomiędzy określonymi instytucjami polskimi i ich odpowiednikami w krajach członkowskich UE (tzw. twinning). Niezbędnym elementem będzie także efektywne współdziałanie szeregu instytucji, w tym (poza wcześniej wymienionymi): Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Pracy i Polityki Socjalnej, Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, Rządowego Centrum Studiów Strategicznych, Banku Gospodarstwa Krajowego, Polskiej Agencji Rozwoju Regionalnego, Agencji Rozwoju Przemysłu, samorządu terytorialnego i innych instytucji lokalnych typu Agencje Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Izby Przemysłowo-Handlowe, Związki i Cechy Rzemiosła itd.

Rządowy program polityki wobec MSP. Przyjęcie przez Rząd polityki wobec MSP przyczyni się do szybszego tempa rozwoju tego sektora, wpływając tym samym na poprawę sytuacji makroekonomicznej i obniżenie bezrobocia (Stanowisko negocjacyjne Polski w obszarze: Małe i średnie przedsiębiorstwa, <http://www.cup.gov.pl>).

Pierwszą kompleksową koncepcją polityki wsparcia MSP był program: *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej*.

Polityka wobec MSP, opracowany na bazie założeń polityki przemysłowej z września 1993 r. i założeń programu polityki przemysłowej na lata 1995–1997 *Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu*. Ważnym przyczynkiem do jego opracowania stał się także Układ o stowarzyszeniu Polski z Unią Europejską, który ukazał, jakie znaczenie odgrywają MSP w unijnej polityce przemysłowej. Program wskazywał wspieranie MSP jako ważny składniki strategii państwa w kreowaniu dobrobytu i zatrudnienia. Postawione zostały w nim za cel: ułatwienia w powstawaniu i rozwoju MSP; zmniejszanie ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej; zwiększenie konkurencyjności MSP; rozwój usług finansowych dla MSP. Zdefiniowane też zostały w programie instrumenty prawne, finansowe, organizacyjne i informacyjno-szkoleniowe do realizacji tych celów (Ministerstwo Przemysłu i Handlu, 1995).

W latach 1995–97 zrealizowano szereg zadań uwzględnionych w programie, m.in.:

- uchwalono szereg ustaw, w tym: Ordynację podatkową, Prawo bankowe, Ustawę o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne, Ustawę o Krajowym Rejestrze Sądowym, Ustawę o zastawie rejestrowym i rejestrze zastawów. Nadal trwają prace nad projektem ustawy Prawo działalności gospodarczej (projekt został przyjęty przez RM 27.10.1998) oraz projektem ustawy o dopuszczalności i monitorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorców (zakłada się, że ustawa ta zapewni przejrzystość zasad udzielania pomocy publicznej przedsiębiorcom, w tym MSP oraz zgodność tych zasad z przepisami UE);
- utworzono w 1995 r. Fundusz Poręczeń Kredytowych, przekształcony w 1997 r. w Krajowy Fundusz Poręczeń Kredytowych. Pod koniec 1997 r. istniało w Polsce 15 funduszy lokalnych bądź regionalnych udzielających poręczeń dla MSP. Nie udało się jednak wypracować koncepcji systemu regwarancji kredytowych dla lokalnych instytucji poręczycielskich;
- utworzono Polską Fundację Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw (PFPiR MSP) jako instytucję, która koordynuje działania na rzecz podniesienia konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw na rynku krajowym i zagranicznym

oraz realizuje programy rozwoju MSP, wykorzystujące środki pomocy zagranicznej. PFPiR MSP utworzyła Krajowy System Usług (KSU) dla MSP jako sieć współpracujących ze sobą instytucji wspierających MSP. Utworzono także Agencję Techniki i Technologii, która rozpoczęła tworzenie bazy informacyjnej o innowacyjnych projektach gotowych do wdrożeń i aktywnego kojarzenia twórców, producentów i inwestorów kapitałowych;

- podjęto działania mające na celu wspieranie rozwoju regionalnych i lokalnych instytucji promujących i wspierających małe i średnie przedsiębiorstwa; powołano Centra Wspierania Biznesu (30 ośrodków afiliowanych przy regionalnych organizacjach przedsiębiorców, Agencjach i Fundacjach Rozwoju Regionalnego); stworzono Sieć Informacji Gospodarczej BIN (20 regionalnych ośrodków informacji); w ramach projektu TOR #10 utworzono 61 Ośrodków Wspierania Przedsiębiorczości, 34 Fundusze Rozwoju Przedsiębiorczości i 31 Inkubatorów Przedsiębiorczości. Nie zdołano jednak rozwinąć ruchu produktywności i podjąć działań zwiększających konkurencyjność polskich towarów oraz przygotować systemu monitorowania sektora MSP (Ministerstwo Gospodarki, 1999).

Kolejny dokument rządowy: *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku* definiuje politykę wobec MSP na okres przedakcesyjny i jest sformułowany pod kątem przystosowania polskich przedsiębiorstw do rosnącej konkurencji, zwłaszcza w warunkach Rynku Wewnętrznego. Program ten uwzględnia doświadczenia z realizacji pierwszego programu polityki rządu wobec MSP oraz bierze pod uwagę kierunki działań zdefiniowane w NSI; NPPC; *Założeniach polityki społeczno-gospodarczej na 1999 r.* oraz *Programie wspierania rozwoju instytucji regionalnych działających na rzecz transferu technologii.*

Głównym celem programu jest kształtowanie warunków tworzenia i pełnego wykorzystania potencjału rozwojowego MSP. Zgodnie z filozofią przyjętą w NPPC, ów główny cel jest podzielony na trzy cele pośrednie:

- Zwiększenie konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw.
- W ramach realizacji tego celu przewiduje się: zmiany legislacyjne służące obniżeniu kosztów związanych z zatrudnianiem pra-

cowników; wsparcie finansowe przedsięwzięć innowacyjnych i wdrożeniowych podejmowanych przez przedsiębiorstwa, w tym przedsięwzięć służących wprowadzaniu systemów jakości; rozwój infrastruktury gospodarczej, w tym sieci doradztwa gospodarczego; tworzenie sieci zapewniających powszechny dostęp przedsiębiorców do informacji istotnych z punktu widzenia prowadzonej przez nich działalności gospodarczej; ułatwianie przedsiębiorcom dostępu do wiedzy w zakresie prowadzenia przedsiębiorstwa.

- Wzrost eksportu sektora małych i średnich przedsiębiorstw.
- Główne działania podejmowane dla osiągnięcia tego celu, to: dofinansowanie środkami budżetowymi udziału przedsiębiorstw w zagranicznych imprezach wystawienniczych; rozbudowa systemu informacji o możliwościach eksportowych, opartego m.in. na informacjach gromadzonych przez polskie placówki ekonomiczno-handlowe za granicą; upowszechnianie wśród przedsiębiorców wiedzy o obowiązujących regulacjach wspólnotowych dotyczących Rynku Wewnętrznego; dofinansowywanie udziału polskich przedsiębiorstw w programach Unii Europejskiej, służących nawiązywaniu transgranicznej współpracy handlowej; uproszczenie zasad, warunków i procedur ubezpieczeń kredytów eksportowych przez Korporację Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) w celu ułatwienia dostępu MSP do tych ubezpieczeń.
- Wzrost nakładów inwestycyjnych w sektorze MSP.
- Tu zakłada się: wzmocnienie proinwestycyjnego oddziaływania systemu podatkowego, w tym poprzez wprowadzenie korzystniejszych regulacji dotyczących amortyzacji; poprawę możliwości akumulacji wewnętrznej w nowo powstających przedsiębiorstwach poprzez odraczanie płatności obciążeń parafiskalnych w początkowej fazie działalności; rozbudowę i dokapitalizowanie systemu funduszy poręczeń kredytowych, ułatwiającego przedsiębiorcom dostęp do finansowania bankowego; promowanie rozwoju pozabankowych instytucji finansowego otoczenia sektora MSP, takich jak: fundusze typu venture capital, kasy pożyczkowe (unie kredytowe); rozwijanie pozagiełdowego, regulowanego rynku papierów wartościowych.

Wyznaczone cele będą realizowane na dwóch płaszczyznach:

- instrumentów i rozwiązań wspólnych dla ogółu przedsiębiorstw, głównie ze sfery polityki gospodarczej (m.in. uzdrawianie finansów publicznych; stworzenie przyjaznego dla podatnika systemu podatkowego promującego inwestycje; ograniczenie obciążeń i barier biurokratycznych powodujących nieuzasadniony wzrost kosztów działalności przedsiębiorstw i zmniejszających ich konkurencyjność);
- instrumentów dostosowanych do specyficznych potrzeb MSP, podnoszących konkurencyjność tych przedsiębiorstw w warunkach wolnego rynku (m.in. rozbudowa systemu doradztwa; poprawa dostępu MSP do informacji; rozbudowa systemu funduszy poręczeń kredytowych; rozwój rynku kapitałowego, zwłaszcza venture capital, na potrzeby MSP).

W celu realizacji polityki rządu wobec MSP program przewiduje utworzenie Agencji Promocji i Rozwoju Przedsiębiorczości, mającej powstać na bazie Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju MSP.

Program przewiduje także szerokie włączenie w jego realizację samorządu gospodarczego i terytorialnego. Współpraca instytucji rządowych z organizacjami samorządu gospodarczego ma polegać przede wszystkim na konsultowaniu projektów aktów prawnych opracowywanych w ramach realizacji programu oraz na podejmowaniu wspólnych działań promocyjnych i edukacyjnych. Uczestnictwo instytucji samorządowych oraz – w przypadku zadań o wymiarze lokalnym – współfinansowanie ich z budżetów lokalnych, a także przez organizacje samorządu gospodarczego bądź samych przedsiębiorców, będzie jednym z podstawowych kryteriów oceny, czy dany projekt spełnia oczekiwania jego adresatów.

8.2. Sposób i znaczenie prowadzenia polityki regionalnej przez rząd i regiony

Niezależnie od działań przyjętych w dokumencie *Kierunki działań rządu wobec MSP do 2002 r.* firmy te będą beneficjentami innych programów rządowych, zwłaszcza działań podejmowanych

w ramach przeciwdziałania bezrobociu, restrukturyzacji obszarów wiejskich i programów polityki regionalnej. W odniesieniu do tych ostatnich szacuje się, że wsparcie dla MSP z unijnych funduszy pre-strukturalnych i funduszy krajowych może do 2002 r. osiągnąć kwotę 400 mln euro. Regiony bowiem postrzegane są w UE jako najważniejsza płaszczyzna w procesie jednoczenia Europy, a tradycyjne mechanizmy ich rozwoju gospodarczego będą podporządkowane instrumentom polityki UE. MSP i ich potencjał tworzenia nowych miejsc pracy traktowane są jako jedna z sił motorycznych rozwoju regionalnego. Mogą one zatem odgrywać zasadniczą rolę w regionach, które mogą być negatywnie dotknięte skutkami integracji z UE. Jest bowiem sprawą oczywistą, że poszczególne regiony będą charakteryzować się różną wrażliwością (przejawiającą się m.in. bezrobociem, restrukturyzacją, prywatyzacją, napływem inwestycji zagranicznych, dynamiką rozwoju MSP) i na procesy transformacji, i na zmiany wywołane członkostwem w UE (Dammeyer, 1999; Lever, 1997; Hübner, 1996).

Jak już wspomniano w rozdziale 4, od 1989 r. obserwuje się w Polsce nasilone procesy polaryzacji regionów oraz wyraźne zróżnicowanie poziomu konkurencyjności województw i dużych regionów. To zróżnicowanie trzeba uznać za „strategiczne wyzwanie” dla polityki rozwoju regionalnego w perspektywie integracji europejskiej. Zakłada się, że procesy integracyjne poprawią sytuację konkurencyjną największych aglomeracji miejskich (będących w sposób naturalny miejscami koncentracji powiązań z zagranicą) oraz obszarów przygranicznych – szczególnie zachodniej strefy przygranicznej, a w dłuższym okresie także wschodnich obszarów przygranicznych¹⁷. (Klasik, 1996; Lubiński, 1996).

Bardziej szczegółowe studium ewentualnych regionalnych efektów integracji przedstawia model, przyjęty we wspomnianym już w rozdziale 5 projekcie: *Efekty unii celnej oraz włączenia Polski do jednolitego rynku Unii Europejskiej MATEUSZ 2000*. Model ten ogranicza analizę efektów regionalnych do zidentyfikowania regio-

¹⁷ Por. też: J. Szlachta, Polska 2000 Plus – wyzwania międzynarodowe, w: M. Kozak, A. Kukliński, J. Szlachta, Polityka rozwoju regionalnego: innowacje i restrukturyzacja, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Warszawski, Centralny Urząd Planowania, Warszawa 1997.

nów problemowych, pomijając mechanizmy dostosowań płacowych na poziomie regionu i zjawisko migracji z regionów o wyższym bezrobociu do regionów lepiej prosperujących. Przy jego opracowywaniu założono, że:

- Na poziomie regionu (województwa) najbardziej liczącym się efektem członkostwa będą zmiany popytu na pracę. Zróżnicowanie struktur poszczególnych regionów, wynikające z odmiennych udziałów w ich gospodarkach rolnictwa, przemysłu i usług wywołuje odmienną reakcję poszczególnych regionów na zmiany struktury popytu na produkcję. W efekcie, nawet neutralne dla rynku pracy w skali całej gospodarki, zmiany struktury produkcji mogą być istotnym problemem dla gospodarek tych regionów, w których dominuje rolnictwo lub są zlokalizowane przemysły nie wytrzymujące międzynarodowej konkurencji.
- Miernikiem regionalnych efektów członkostwa będą, wynikające ze zmiany popytu na pracę w okresie 5–7 lat po uzyskaniu członkostwa, zmiany stopy bezrobocia oraz zmiany zatrudnienia czyli zmiany liczby bezrobotnych (zakładając, że osoba zwolniona z pracy w jednym sektorze albo znajduje pracę w innym sektorze, albo pozostaje bezrobotna przez cały okres).
- Duży wzrost bezrobocia w niektórych regionach, przy niskiej mobilności przestrzennej i zawodowej ludności pracującej, może doprowadzić do napięć społecznych, hamujących pożądane zmiany strukturalne.

Uzyskane wyniki wskazują, że w obu przedstawionych w rozdziale 5 scenariuszach: zbilansowanym i wzrostowym, czynnikiem zwiększającym bezrobocie będzie spadek zatrudnienia w rolnictwie (o 3,2% w scenariuszu zbilansowanym i 4,6% w scenariuszu wzrostowym). Czynnikiem tworzącym nowe miejsca pracy będzie natomiast rozwój sektora usług (sektor usług przyczyni się do zmniejszenia bezrobocia o 5% w scenariuszu zbilansowanym i 3,8% w scenariuszu wzrostowym). Jak widać, w scenariuszu zbilansowanym wzrost zatrudnienia w sektorze usług będzie przewyższać zmniejszenie zatrudnienia w rolnictwie, natomiast w scenariuszu wzrostowym skutecznie je zneutralizuje. Czynnikiem, który ma różnicować stopy bezrobocia między tymi scenariuszami, będzie zaawansowanie restrukturyzacji przemysłu w okresie przedczłonkowskim.

Mimo iż oba scenariusze zakładają pozytywne efekty dla rynku pracy w skali całego kraju (spadek stopy bezrobocia w scenariuszu zbilansowanym i stabilny poziom bezrobocia w scenariuszu wzrostowym), w okresie 5–7 lat po uzyskaniu członkostwa obok regionów zyskujących pojawią się także regiony problemowe, w których stopa bezrobocia znacznie wzrośnie. Ponadto niezależnie od scenariusza, zarysowuje się wyraźnie podział na Polskę A (na zachód od Wisły) i na Polskę B (na wschód od Wisły). Scenariusze bardziej śmiałe i pro wzrostowe będą wywoływać większe zróżnicowanie efektów regionalnych, tj. powiększającą się przepaść między regionami zyskującymi i tracącymi (chodzi zwłaszcza o województwa Polski południowo-wschodniej i wschodniej). To wskazuje, że głębokim reformom strukturalnym powinna towarzyszyć aktywna polityka regionalna.

Prawdopodobne różnice wrażliwości poszczególnych regionów na procesy integracyjne są jednym z istotnych powodów, dla których tak dużą wagę przywiązuje się do polityki regionalnej i polityki spójności w Partnerstwie dla Członkostwa. Jak bowiem wynika z Avisu, Polska nie ma podstaw prawnych dla prowadzenia polityki regionalnej, choć umacnia się nastawienie na modernizację tej polityki. Niemniej jednak kraj dysponuje ciągle ograniczonym zakresem instrumentów finansowych, służących realizacji polityki rozwoju regionalnego, ma kłopoty z oszacowaniem zdolności do współfinansowania projektów, zwłaszcza zaś nie ma jasno zdefiniowanych kompetencji urzędów centralnych w zakresie realizacji polityki regionalnej (Opinia Komisji..., 1997).

Brak aktywnej polityki regionalnej może prowadzić do zrealizowania scenariusza nie zrównoważonego, spolaryzowanego rozwoju regionalnego, który charakteryzuje się tendencją do utrwalania aktualnego podziału na:

- obszar Polski A (o wykształconych, wielkich układach regionalnych, pozostający coraz bardziej pod wpływem procesów integracji) i Polski B (nie posiadający silnych metropolii regionalnych i tradycyjnie bardziej zorientowany na wschodnich sąsiadów);
- Polskę centralną z Warszawą i Łodzią jako ośrodkami metropolitalnymi;

- obszar Polski południowej (o dużym kapitale ludzkim i naukowo-badawczym, silnie zurbanizowanych obszarach Śląska i Małopolski, zdominowanych przez tradycyjne przemysły i rozdrobnione rolnictwo oraz znacznym potencjale turystyczno-rekreacyjnym obszarów górskich) i północnej (z silną enklawą Szczecina i trójmiasta, restrukturyzującym się przemysłem stoczniowym i państwowym rolnictwem, dużym potencjałem turystyczno-rekreacyjnym pojezierzy i obszarów nadmorskich);
- regiony przygraniczne, korzystające już (obszary zachodnie i południowe) i w przyszłości (obszary wschodnie) z dobrodziejstwa położenia.

Scenariusz taki przewiduje pogłębianie się różnicowań regionalnych między:

- aglomeracjami miejskimi a małymi ośrodkami miejskimi i obszarami wiejskimi;
- wielkimi miastami ujmowanymi łącznie ze strefami bezpośredniego wpływu a obszarami wchodzącymi w skład ich dalszego otoczenia;
- obszarami wysokotowarowego rolnictwa a obszarami o rozdrobnionym i przeludnionym rolnictwie;
- obszarami o środowiskach innowacyjnych a obszarami koncentracji tradycyjnych sektorów gospodarczych (Klasik, 1996).

Należy przypuszczać, że w efekcie podstawowymi beneficjentami będą obszary centralne w układzie regionalnym, otwarte na przestrzeń europejską, charakteryzujące się ekspansywnymi strukturami. Tracić będą zaś obszary zamknięte na przestrzeń europejską, peryferyjne w sensie geograficznym, marginalizujące się pod względem ekonomicznym i kulturowym. Będą to niewątpliwie podstawowe obszary problemowe.

Scenariuszem alternatywnym może być scenariusz bardziej zrównoważonego rozwoju regionalnego, zakładający:

- tożsamość regionów, ogniskującą się wokół wyróżniających poszczególne z nich aktywności, kompetencji, środowisk przywódczych;
- otwartość regionów na przestrzeń europejską w ramach transeuropejskich układów infrastrukturalnych;
- konkurencyjność regionów;
- komplementarność struktur regionalnych i współpracę międzyregionalną ośrodków i zespołów metropolitalnych;

- solidarność regionów silnie i słabo rozwiniętych, ośrodków i zespołów metropolitalnych, ośrodków miejskich drugiego poziomu w sieci osadniczej oraz środowisk miejskich i wiejskich.

Zapobieżeniu „czarnemu scenariuszowi” rozwoju regionalnego będą prawdopodobnie służyć rekomendacje Zespołu Zadaniowego ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, postulujące opracowanie zwartej polityki strukturalnej, analogicznej do funkcjonującej w krajach UE. Zgodnie z tymi rekomendacjami należy:

- a) podjąć energiczne działania kreujące na szczeblu ogólnokrajowym organ wiodący w sprawach polityki regionalnej państwa;
- b) wypracować nową formułę działalności Krajowej Agencji ds. Rozwoju Regionalnego;
- c) priorytetowo potraktować budowę spójnego z zasadami i procedurami UE instrumentarium polityki regionalnej;
- d) podjąć prace nad zintegrowanym, kilkuletnim planem rozwoju regionalnego, wkomponowanym w strategię społeczno-ekonomicznego rozwoju kraju;
- e) wspierać projekty pilotażowe regionalnych funduszy inwestycyjnych (RFI), przygotować regulacje prawne sprzyjające upowszechnieniu ich działalności oraz promować rozwój lokalnych i regionalnych instytucji świadczących wobec nich usługi komplementarne (informacyjne, doradcze, szkoleniowe, finansowe);
- f) dostosować standardy statystyki państwowej do potrzeb polityki regionalnej;
- g) wdrożyć monitoring efektywności stosowanych instrumentów polityki regionalnej;
- h) powołać biura lobbyingowo-informacyjne (przedstawicielstwa) polskich regionów w Brukseli¹⁸.
- i) tworzyć i aktywizować Euroregiony na granicy wschodniej i południowej, przejmujące wiodącą rolę w międzynarodowej współpracy regionów na osi Wschód–Zachód;
- j) wzmocnić aktywność wojewodów, będących podstawowym podmiotem międzynarodowej współpracy regionów.

Polityka taka powinna sprzyjać zrównoważonemu rozwojowi regionalnemu oraz stymulować zmiany relacji międzysektorowych

¹⁸ Pierwsze takie biuro utworzyły w Brukseli województwa: lubelskie i podlaskie (Południk, 1999).

i międzyproduktowych w takim kierunku, aby gospodarka była zdolna do stałego utrzymania pozycji konkurencyjnej (NPPC, 1998).

Zgodnie z zadaniami przyjętymi w NPPC: „Rząd podejmie prace nad projektami regulacji prawnych w sferze polityki regionalnej z uwzględnieniem postępującej decentralizacji funkcji państwa oraz opracuje zintegrowany, wieloletni program rozwoju regionalnego Polski. Szybka realizacja opracowanych i zaakceptowanych przez Rząd czterech pilotażowych programów dla wybranych regionów powinna przyczynić się do usprawnienia wdrażania zasad i procedur wspólnotowej polityki regionalnej” (NPPC, 1998, s. 12).

Prace nad kompleksowym programem rozwoju regionalnego kraju podjął, powstały w maju 1998 r., Komitet Rady Ministrów ds. Polityki Regionalnej i Zrównoważonego Rozwoju. Przygotowywana jest także ustawa o zasadach prowadzenia polityki rozwoju regionalnego, znajdująca się aktualnie na etapie uzgodnień resortowych. W projekcie ustawy określa się cele prowadzenia polityki rozwoju regionalnego, zasady wyodrębniania obszarów objętych działaniami polityki regionalnej, instrumenty, podmioty oraz tryb wykonywania tych działań.

Zgodnie z projektem ustawy:

- Polityka regionalna ma charakter międzyresortowy, w związku z tym najważniejszym organem prowadzącym taką politykę w rządzie jest Rada Ministrów. Istotną rolę przyznaje się wojewodzie, który jest ustawowym reprezentantem RM w województwie. Wojewoda negocjuje i jako pierwszy w imieniu prezesa RM podpisuje kontrakt wojewódzki.
- Proponuje się powołanie ministra właściwego do spraw rozwoju regionalnego.

Choć projekt ustawy jest na etapie uzgodnień międzyresortowych i nie został jeszcze przesłany do sejmu, to już dokonano nowelizacji ustawy o działach administracji rządowej¹⁹, zgodnie z którą pierwotna liczba 28 działów administracji została zwiększona do 31, a jednym z nowo utworzonych jest dział: rozwój regionalny. Ma on być partnerem dla samorządu wojewódzkiego na szczeblu rządu. Minister kierujący tym działem będzie: współpracować z organizacjami jedno-

¹⁹ Ustawa o działach administracji rządowej z 4 września 1997 r., Dz. U. Nr 141/1997, poz. 943.

stek samorządu terytorialnego w sprawach społeczno-gospodarczych; przygotowywać projekty krajowej strategii rozwoju regionalnego; negocjować tzw. kontrakty regionalne, przewidziane w rządowym projekcie ustawy o wspieraniu rozwoju regionalnego.

- Do celów polityki rozwoju regionalnego należą: zrównoważony rozwój kraju, pobudzenie aktywności wspólnot regionalnych i lokalnych, pobudzenie inwestycji i konkurencyjności gospodarczej, innowacyjności gospodarki, promowanie kultury i korygowanie różnic w poziomie rozwoju poszczególnych obszarów. Oddziaływaniom państwa miałyby podlegać przede wszystkim regiony: o wysokim poziomie bezrobocia i niskim poziomie życia mieszkańców; wymagające restrukturyzacji przemysłu; obszary wiejskie; obszary wymagające oddziaływania w zakresie środowiska naturalnego; obszary przygraniczne; obszary korzystnie promieniujące na rozwój innych obszarów, będące motorami rozwoju.
- Polityka regionalna będzie prowadzona zgodnie z zasadą: uzupełniającego lub pomocniczego działania rządu wobec inicjatyw, które powinny pochodzić ze strony województw²⁰, suwerenności samorządu województwa²¹, partnerstwa, polegająca na wysłuchiowaniu opinii i konsultowaniu strategii oraz programów rozwoju regionalnego przez partnerów gospodarczych, społecznych, ekspertów itp.; programowania wieloletniego, oznaczająca, że zarówno strategię, jak i programy operacyjne powinny mieć charakter wieloletni i wykraczać poza obowiązującą do tej pory zasadę jednorocznego programowania budżetowego.
- Polityka regionalna ma być finansowana ze środków pochodzących przede wszystkim z budżetu państwa (pomoc byłaby udzielana w różnych formach, przyjętych w ustawie o finansach publicznych), powiększonych o środki regionalne i lokalne. Prawie nigdy programy rozwoju regionalnego nie byłyby finansowane w 100% z budżetu państwa. Zakłada się również, że poza budżetem państwa pewna część z nich pochodziłaby z funduszy celowych i innych fun-

²⁰ To województwa, nie zaś rząd, powinny inicjować działania.

²¹ W krańcowym przypadku ta zasada polega na tym, że rząd nie musi występować o żadne wsparcie i realizuje własną politykę. W mniej krańcowym ujęciu ta zasada przejawia się w tym, że samorząd województwa może oczekiwać zaniechania realizacji działań rządu i jego poszczególnych agend na obszarze województwa.

duży pozostających w dyspozycji różnych agend i instytucji rządowych. Minister właściwy ds. rozwoju regionalnego miałby wgląd w te fundusze i mógłby opiniować sposób ich wydatkowania.

- Polityka rozwoju regionalnego byłaby prowadzona za pomocą wieloletnich strategii i programów o charakterze operacyjnym. Strategie miałyby charakter uchwał sejmowych, natomiast programy – rozporządzeń RM. Istnieć będą strategie rządowe i strategie wojewódzkie. Rząd i województwa są odrębnymi i autonomicznymi podmiotami. W związku z tym proponuje się wprowadzenie instytucji umowy pomiędzy tymi podmiotami, która dotyczyłaby realizacji wspólnego przedsięwzięcia przedstawionego w programie wojewódzkim, którego elementy byłyby zgodne z programem krajowym. Taki kontrakt miałby charakter umowy cywilnoprawnej, z pewnymi zastrzeżeniami, wynikającymi stąd, że rząd nie zawsze może mieć pewność, iż otrzyma środki zagraniczne obiecane na realizację programów regionalnych. Brak tych środków byłby podstawą do wypowiedzenia kontraktu. Przewidziane są także inne powody wypowiedzenia, które w dużej mierze zależne będą od obu stron (Gęsicka, 1999).

Uzupełnieniem działań podejmowanych w ramach polityki regionalnej byłaby przygotowana ostatnio: *Koncepcja polityki przestrzennego zagospodarowania kraju – Polska 2000 Plus*, wpisująca się w przestrzeń europejską²² i tworząca podstawy do współpracy w ramach inicjatyw unijnych (NPPC, 1998).

²² W wyniku przeprowadzonej w 1989 r. reformy Funduszy Strukturalnych UE opracowała dwa dokumenty na temat problemów zagospodarowania przestrzennego i rozwoju regionalnego: a) *Europe 2000. Outlook for the Development of the Community's Territory*; b) *Europe 2000 Plus. Cooperation for European Territorial Development*. Dokumenty te obejmowały zagadnienia ochrony środowiska, infrastruktury technicznej, systemów osadniczych. Od 1995 r. podjęto prace nad przygotowaniem kolejnego dokumentu poświęconego zagospodarowaniu przestrzennemu obszaru UE zatytułowanego: *Europejska perspektywa rozwoju przestrzennego*. Pierwsze dwa dokumenty unijne, przygotowane przez Dyрекcję Generalną XVI, kreują negatywny obraz polskiej przestrzeni. Dlatego zadaniem *Koncepcji polityki przestrzennego zagospodarowania kraju – Polska 2000 Plus* jest rozwinięcie takich strategicznych wątków, jak: a) ograniczenie poziomu peryferyjności polskiej przestrzeni w ramach przestrzeni europejskiej; b) budowa konkurencyjności polskich regionów; c) ukształtowanie pozytywnego obrazu polskiej przestrzeni (Szlachta, 1997).

8.3. Rola programów Unii Europejskiej w realizacji celów gospodarczych i społeczno-politycznych

Podstawą wsparcia finansowego i pomocy technicznej Wspólnoty dla Polski jest część VIII Układu Europejskiego: *Współpraca finansowa*. Zgodnie z postanowieniami art. 96, Polska będzie korzystać z czasowej pomocy finansowej ze strony Wspólnoty w formie subwencji i kredytów przeznaczonych na przyspieszenie przemian gospodarczych oraz z pomocy w przewyższaniu gospodarczych i społecznych skutków przekształceń strukturalnych. Na mocy art. 97 do końca 1992 r. pomoc finansowa ma pochodzić z programu Phare²³ (rozporządzenie Rady EWG nr 3906/89 z póź. zm.), a po tym okresie Wspólnota będzie przyznawać subwencje albo w ramach programu Phare na zasadach wieloletnich, albo w ramach nowego, wieloletniego programu finansowego, ustanowionego przez Wspólnotę po konsultacjach z Polską. Pomoc finansowa Wspólnoty będzie uwzględniać: potrzeby; poziom rozwoju Polski i osiągnięcia systemu gospodarki rynkowej; priorytety; zdolności absorpcyjne gospodarki; zdolność do spłacania kredytów; restrukturyzacji gospodarki (art. 100 Układu Europejskiego). Strony Układu zostały jednocześnie zobowiązane do tego, aby wkład Wspólnoty był ściśle skoordynowany ze środkami pochodzącymi od innych donorów, w tym od państw-członków UE i od międzynarodowych instytucji finansowych (art. 101). Cele i dziedziny pomocy finansowej mają być określone w programie indykatywnym, uzgodnionym między stronami (art. 98).

Ogólne warunki wdrażania programów Phare określono w Porozumieniu ramowym zawartym 31 maja 1990 r. między Komisją

²³ Phare – program pomocy UE dla państw Centralnej i Wschodniej Europy. Początkowo (od 1989 r.) pomoc ta dotyczyła Polski i Węgier, stąd nazwa programu: Poland Hungary: Action for Restructuring of Economies. Phare jest odrębną linią budżetową UE, w ramach której część przekazywana jest państwom-beneficjentom jako narodowe alokacje, część zaś pozostaje pod zarządem Komisji Europejskiej w postaci tzw. Phare Multicountry i licznych programów horyzontalnych, przeznaczonych dla wszystkich państw uczestniczących w programie.

Wspólnot Europejskich a Rządem Rzeczypospolitej Polskiej, tworzącym prawne, administracyjne i techniczne ramy wspólnotowej pomocy finansowej. Do 1995 r. pomoc finansowa udzielana była w ramach jednorocznych planów indykatorywnych. 26 stycznia 1996 r. podpisano Wieloletni plan indykatorywny na lata 1995–1999, zawierający strukturę alokacji środków Phare w odniesieniu do przyjętych celów (Najwyższa Izba Kontroli, 1998).

W początkowym okresie pomoc Phare przeznaczona była na wsparcie transformacji ustrojowej, budowę prawnych i instytucjonalnych ram gospodarki rynkowej, rozwój regionalny i wsparcie MSP (Phare activities..., 1996). W Polsce na pomoc dla tego sektora (albo bezpośrednio skierowaną do MSP, albo w ramach programów rozwoju regionalnego) przeznaczono do 1997 r. 161,7 mln ecu²⁴. Do programów bezpośrednio skierowanych do MSP lub zawierających instytucjonalne i finansowe komponenty wsparcia MSP, należały (część z wymienionych programów jest jeszcze w trakcie realizacji):

- Programy Wspierania Przedsiębiorczości w Polsce: STEP I i STEP II.

Do podstawowych elementów programu STEP I należało: rozpoczęcie budowy Krajowego Systemu Usług dla MSP (KSU), jako sieci współpracujących organizacji i instytucji, świadczących usługi doradcze, szkoleniowe, informacyjne, promocyjne, kooperacyjne i finansowe dla MSP działających na rynku polskim i rynkach międzynarodowych; wspieranie tworzenia instrumentów i uregulowań prawnych sprzyjających rozwojowi MSP; monitorowanie stanu sektora i rozbudowa sieci informacji gospodarczej²⁵, promowanie roli przedsiębiorczości w rozwoju ekonomicznym i społecznym kraju, regionów i społeczności lokalnej oraz etyki w biznesie poprzez: promocję wybranych inicjatyw w zakresie nauczania przedsiębiorczości, wypracowanie i ak-

²⁴ Ogólna kwota środków Phare, jaką w latach 1990–96 otrzymała Polska, wyniosła 1389,5 mln ECU (Phare w Polsce, <http://www.ibspan.waw.pl>).

²⁵ Sieć informacji dla Biznesu „BIN” – bazy danych: o instytucjach wspierających MSP, o konsultantach dla MSP oraz w ramach „Master Tips” – o aktualnych ofertach pochodzących z Europy Centralnej, Azji, Ameryki Łacińskiej, Afryki i krajów basenu Morza Śródziemnego.

ceptowanie przez przedsiębiorców kodeksów postępowania w działalności gospodarczej. Rozwinięciem i kontynuacją tych działań był program STEP II.

- Program Rozwoju Instytucjonalnych Struktur Wspierania Przedsiębiorczości w Polsce: STEP-IFE.

Program ten koncentruje się na wspieraniu procesu budowy struktur instytucjonalnych, pracujących na rzecz podnoszenia konkurencyjności MSP w procesie integracji z UE. W ramach programu realizowane są m.in.: studia i analizy sektora MSP; rozwój systemu informacji gospodarczej (poszerzenie współpracy regionalnych ośrodków informacji gospodarczej z Siecią Informacji dla Biznesu BIN (od stycznia 1997 r. koordynowaną przez Polską Fundację Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw); rozwój międzynarodowej promocji i kooperacji MSP; rozwój regionalny i inicjatywy bilateralne; wsparcie instytucjonalne kluczowych organizacji i zespołów pracujących w zakresie promocji przedsiębiorczości, zwłaszcza w ujęciu ogólnokrajowym. Działania te uzupełniają inicjatywy podejmowane w ramach programów: STEP I, STEP II oraz EXPROM II.

- Programy Promocji Eksportu MSP: EXPROM I i EXPROM II.

Głównym celem programu EXPROM I było zwiększenie wpływów dewizowych Polski pozyskiwanych z tytułu eksportu. Cel ten miał być osiągnięty poprzez rozwój i zwiększenie potencjału eksportowego polskiego przemysłu, w szczególności zaś poprzez: pomoc firmom w rozwijaniu produkcji odpowiadającej międzynarodowym standardom konkurencyjności; modernizację i racjonalizację techniki produkcji; poprawę umiejętności zarządzania proeksportowego; pomoc w identyfikacji, poszukiwaniu i wejściu na odpowiednio chłonny rynek zagraniczny. Ponadto program zakładał wzmocnienie struktur stanowiących zaplecze organizacyjno-informacyjne dla polskich eksporterów, zwłaszcza Krajowej Izby Gospodarczej, Instytutu Wzornictwa Przemysłowego, Centralnego Ośrodka Badawczo-Rozwojowego Opakowań oraz instytucji świadczących usługi proeksportowe (wzornictwo, informacja gospodarcza, doradztwo). Program ten skierowany był do ogółu firm, ale MSP stanowiły 47% przedsiębiorstw uczestniczących w programie.

Kontynuacją tych działań jest program EXPROM II, mający na celu podniesienie potencjału eksportowego MSP. Program przeznaczony jest dla MSP produkcyjnych²⁶, prowadzących eksport bezpośredni na rynki europejskie, zwłaszcza na rynki UE, CEFTA oraz europejskich krajów WNP. Program obejmuje następujące projekty: sektorowe strategie eksportowe, plany rozwoju eksportu przedsiębiorstw zakwalifikowanych do udziału w programie, na podstawie wyników analizy typu „benchmarking”; rozwój i promocja eksportu polskich przedsiębiorstw (udzielenie pomocy przedsiębiorstwom we wdrożeniu planów rozwoju eksportu poprzez zapewnienie im stosownych usług doradczych, szkoleniowych i promocyjnych); dostęp do rynków międzynarodowych – usługi dla grup przedsiębiorstw (ekspozycje na targach międzynarodowych, misje handlowe, publikacje katalogów, szkolenia w zakresie efektywnego wykorzystywania uczestnictwa w targach dla rozwoju eksportu); wsparcie finansowe dla eksporterów²⁷; pomoc w znalezieniu dodatkowych źródeł finansowania przedsięwzięć proeksportowych; wsparcie dla rozwoju strategii działań proeksportowych Ministerstwa Gospodarki.

- Program Unii Europejskiej: ODBUDOWA.
Program realizowany od sierpnia 1997 r. w celu pomocy gminom w odbudowie zniszczonej przez powódź infrastruktury społecznej i gospodarczej. Środki na ten program uzyskano poprzez przesunięcia z innych programów Phare.
- STRUDER I.
Program został formalnie zakończony z końcem 1996 r. Zakładał rekonwersję i rozwój regionów dotkniętych procesami restrukturyzacyjnymi. Obejmował wsparcie dla instytucji regionalnych, zasobów ludzkich, inwestycji produkcyjnych oraz infrastruktury lokalnej w obrębie 6 dawnych województw: łódzkiego, katowic-

²⁶ Program obejmuje firmy o zatrudnieniu do 250 osób, działające w następujących sektorach: a) odzież; b) odlewnictwo; c) meblarstwo; d) komponenty i podzespoły dla motoryzacji; e) narzędzia i aparatura medyczna; f) wyroby z tworzyw sztucznych.

²⁷ Fundusz Dotacji, umożliwiający finansowanie do 25% wartości inwestycji proeksportowych, w kwocie nie większej niż 15 000 ECU.

kiego, wałbrzyskiego, rzeszowskiego, suwalskiego i olsztyńskiego. Program obejmował szereg komplementarnych wobec siebie projektów realizowanych w obszarze: wsparcia struktur i operacji regionalnych; szkolenia i doradztwa; małych projektów infrastrukturalnych; dotacji.

Dla MSP szczególne znaczenie miały uruchomione w ramach STRUDERA instrumenty finansowe: Fundusz Dotacji dla MSP; Fundusz Poręczeń; Regionalny Fundusz Inwestycyjny.

- STRUDER RAPID.

Środki programu PHARE – RAPID przeznaczone są na współfinansowanie projektów zmierzających do wyrównywania różnic w rozwoju regionów przez wsparcie dla lokalnej infrastruktury. Program przewiduje także wsparcie dla budowy strategii i instytucji regionalnych.

- STRUDER II.

Głównym celem programu jest wspieranie rozwoju gospodarczego wybranych regionów, w szczególności tych, które najbardziej ucierpiały wskutek restrukturyzacji gospodarki. Główne części programu to: rozwój instytucjonalny, planowanie strategiczne, szkolenie; infrastruktura i środowisko; wdrożenie i pomoc techniczna.

- PHARE-INRED.

Celem programu jest przygotowanie polskich regionów do sprawnego i efektywnego wykorzystania Funduszy Strukturalnych. Program obejmuje 4 regiony o zróżnicowanym przygotowaniu programowym: 9 województw Polski Południowo-Wschodniej: Bielsko-Biała, Kraków, Kielce, Krosno, Nowy Sącz, Przemyśl, Rzeszów, Tarnobrzeg, Tarnów („Małopolski Program Rozwoju Wsi i Rolnictwa”); 7 województw Polski Północnej: Elbląg, Koszalin, Olsztyn, Piła, Słupsk, Suwałki, Toruń („Regionalny Program Restrukturyzacji Gospodarki i Przeciwdziałania Bezrobociu w Województwach Polski Północnej”); województwo katowickie („Program Restrukturyzacji Rozwoju Gospodarki Województwa Katowickiego”); polskie gminy włączone do Euroregionu Sprewa-Nysa-Bóbr („Ekorozwój w Euroregionie Sprewa-Nysa-Bóbr”). W ramach programu realizowane będą dwa projekty: Rozwój Instytucji Regionalnych, zakładający

rozwój instytucji oraz zasobów ludzkich w celu zwiększenia możliwości absorpcyjnych regionów w kontekście przyszłego korzystania z Funduszy Strukturalnych; Wsparcie Inwestycji w Małopolsce, program przewidujący szkolenia na potrzeby rynku pracy oraz rozwój infrastruktury regionalnej (Ministerstwo Gospodarki, 1998).

Szersza lista programów bezpośrednio lub pośrednio wspomagających powstanie i rozwój sektora MSP zaprezentowana jest w załączniku 7.

Ocena efektywności pomocy Phare w zakresie osiągnięcia zakładanych celów była przedmiotem szeregu inicjatyw podejmowanych przez Komisję Europejską²⁸. Wśród tych inicjatyw znalazła się także ewaluacja programów pomocowych wspierających MSP, rozwój regionalny i restrukturyzację przedsiębiorstw, z wyodrębnieniem efektywności wykorzystania instrumentów finansowych (włączając w to tzw. projekty infrastrukturalne) i pozafinansowych (doradztwo w rozwoju polityki wobec MSP, wsparcie budowy instytucji, rozwój sieci usług dla MSP, kształcenie i doksztalcanie, informacja). Przedmiotem ewaluacji były programy inicjowane w pierwszym okresie pomocy Phare, poprzedzającym decyzje uruchamiające wzmocnioną strategię przedakcesyjną. Przygotowana opinia zwraca uwagę na ogromne trudności pojawiające się w momencie podejmowania próby pokazania konkretnych efektów programów wspierających rozwój sektora prywatnego. Trudności te wynikają przede wszystkim z niedostatku godnych zaufania wskaźników i braku całościowego przeglądu podejmowanych działań. Niemniej jednak można zauważyć, że w większości krajów-beneficjentów tych programów: działania podejmowane w ramach programów pomocowych nie były następnie w dostatecznym stopniu wspierane środkami budżetowymi; efektywności stosowanych instrumentów przeszkadzały często niedostosowane do lokalnych uwarunkowań wybory i procedury; w tym samym regionie często

²⁸ Evaluating DG1A Programmes: Phare Partnership Programme, November 1998; Phare Cross-Border Programme, November 1998; Phare Banking Sector Programmes, November 1998; Phare Customs Programmes, December 1998; Phare Restructuring and Privatisation Programmes, November 1998. Więcej informacji na ten temat, patrz <http://europa.eu.int>

uruchamiano równolegle zbyt wiele instrumentów współzawodniczących między sobą; stosowano często zbyt kompleksowe instrumenty finansowe; na realizację przeznaczano niedostateczne – w stosunku do zakładanych problemów – środki finansowe (Sonderbericht nr 11/98, AB1. C335).

Ewaluacja programów pomocy finansowej z funduszy PHARE dla MSP w krajach Centralnej i Wschodniej Europy jest także przedmiotem prac RDH-LDH Consortium, które: dokonało inwentaryzacji wszystkich programów Phare wspierających rozwój sektora MSP, przy czym inwentaryzacja objęła zarówno programy i projekty bezpośrednio skierowane do MSP, jak również te, w których pomoc dla MSP (w każdej postaci: finansowej, konsultingowej, szkoleniowej, informacyjnej itd.) była jedynie częścią projektu (np. programy rozwoju regionalnego, rozwój sektora wiejskiego i rolniczego, rozwój sektora bankowego, nauki i techniki, handlu i eksportu itd.); opracowuje raport oceniający, w którym uwzględnionych będzie pięć podstawowych kryteriów oceny, tj. związek z wyznaczonymi celami, sprawność, skuteczność, oddziaływanie, trwałość efektów. Prace nad raportem prowadzone są we współpracy wielu krajowych instytucji i organizacji, uczestniczących w pracach wdrożeniowych lub kontrolnych związanych z realizacją tych programów. Należy przypuszczać, że wyniki raportu będą upowszechnione, służąc przyszłemu zwiększeniu efektywności wykorzystania pomocy przedakcesyjnej.

W Polsce pewną próbą oceny roli programów UE w realizacji celów gospodarczych i społeczno-politycznych była informacja Najwyższej Izby Kontroli o wynikach kontroli wykorzystania pomocy Unii Europejskiej dla Polski, realizowanej ze środków Phare. Z dokonanych ustaleń wynika, że: „Pełna ocena efektów, jakie strona polska uzyskała w następstwie wykorzystania tych środków, nie była możliwa, gdyż krajowy koordynator nie prowadził systematycznej analizy i oceny wyników wdrożonych programów. W oparciu o wyniki kontroli, NIK negatywnie oceniła efekty udzielonej pomocy u ponad połowy badanych beneficjentów. Również krytycznie została oceniona sprawność wydatkowania otrzymanych środków przez kontrolowane jednostki zarządzające. Realizacja zdecydowanej większości z zakończonych programów wdrażanych

przez te jednostki przebiegała wolniej, niż zakładano w umowach międzyrządowych, które stanowiły podstawę ich realizacji. Zdaniem NIK, podstawową przyczyną niskiej sprawności i efektywności wykorzystania środków Phare był, funkcjonujący w administracji rządowej, nieskuteczny system prawno-organizacyjny służący wykorzystaniu tej pomocy” (Najwyższa Izba Kontroli, 1998, s. 6).

Jak już wspomniano w rozdziale 1, obecnie program Phare podporządkowany jest całkowicie wymogom polskiej integracji ze strukturami UE. Przełomowym momentem w tym względzie był rok 1998, od którego Nowa Orientacja Phare zaczęła obowiązywać. Nowa Orientacja oznacza zastąpienie dotychczasowych programów inedykatywnych Krajowym Programem Operacyjnym określającym najważniejsze priorytety akcesyjne oraz znaczne przyspieszenie w korzystaniu z dostępnych funduszy unijnych. Krajowy Program Operacyjny Phare 1998²⁹, zawiera następujące komponenty:

- projekt poprawy systemu sądów powszechnych i prokuratury;
- wzmocnienie instytucjonalne Ministerstwa Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, w celu wdrażania zintegrowanego systemu administracji, kontroli i rachunkowości rolnej;
- specjalny program przygotowawczy do Funduszy Strukturalnych UE;
- program reformy, wzmocnienia i szkolenia administracji weterynaryjnej;
- zbliżenie przepisów ochrony środowiska do dyrektyw UE;
- zarządzanie i rozbudowa infrastruktury na wschodniej granicy;
- rozbudowa oczyszczalni ścieków we Wrocławiu, Gdańsku i Bydgoszczy;
- system identyfikacji i rejestracji zwierząt;
- budowa autostradowej obwodnicy Krakowa.

W ramach odrębnych programów przewidziana jest pomoc UE na rzecz rozwoju współpracy transgranicznej w regionie Morza Bałtyckiego, finansowanie budowy obwodnicy Gdańska oraz wsparcie rządowego programu restrukturyzacji przemysłu stalowego i węglowego. W ramach tego ostatniego projektu finansowane

²⁹ Memoranda Finansowe programów tworzących Phare 1998 dla Polski zostały podpisane 24.12.1998 r.

będą: szkolenia przekwalifikowujące; działania aktywizujące dla byłych pracowników na rynku pracy (obejmujące aktywizujące zasiłki socjalne dla zwalnianych pracowników sektorów górniczego i hutniczego, poszukujących zatrudnienia poza sektorem); tworzenie alternatywnych miejsc pracy poprzez rozwój MSP – ten komponent przewiduje: preferencyjne kredyty i mikropożyczki udzielane przez banki i instytucje finansowe dla MSP, refinansowanie składek na ubezpieczenia społeczne MSP zatrudniającym zwolnionych górników lub hutników.

Jednym z najbardziej przełomowych programów uruchamianych w 1999 r. jest Specjalny Program Przygotowawczy (SPP). Jego celem jest przygotowanie Polski do przyszłego korzystania z funduszy strukturalnych oraz finansowania dużych projektów infrastrukturalnych w ramach unijnego Funduszu Spójności. Warto dodać, iż 9 mln ECU przeznaczonych na ten program stanowi dodatkową kwotę pomocy, która nie była przewidziana w budżecie Phare.

Planowane w ramach programu SPP działania obejmują trzy komponenty:

1. Wsparcie dla przygotowania strategii rozwojowych.
Z punktu widzenia MSP istotne są tutaj działania Ministerstwa Gospodarki, odpowiedzialnego za przygotowanie: Narodowej Strategii Rozwoju Regionalnego; Narodowego Planu Rozwoju, integrującego strategię sektorowe jako podstawy dla przygotowania Wspólnotowych Ram Wsparcia (CSF) dla Polski po przystąpieniu do UE.
2. Przygotowanie prawnych i administracyjnych podstaw funkcjonowania instrumentów przedakcesyjnych, funduszy strukturalnych, Funduszu Spójności.
3. Przygotowanie programów operacyjnych rozwoju regionalnego w trzech wybranych województwach: śląskim, podkarpackim i warmińsko-mazurskim (<http://www.cup.gov.pl>).

8.4. Zdolność polskich organizacji pracodawców do prowadzenia efektywnej działalności lobbyngowej

Zadaniem organizacji przedsiębiorców jest m.in. podnoszenie świadomości decydentów politycznych co do podstawowych problemów, potrzeb i postulatów MSP, zwłaszcza związanych z ich przygotowaniem do członkostwa w UE. Organizacje te tworzą – wraz z innymi organizacjami pozarządowymi – szeroki nurt partnerów społecznych rządu i są stroną procesu negocjacyjnego. Spełniają tym samym wymóg Komisji i państw UE, które: „w rozwoju instytucji obywatelskich i aktywności obywatelskiej widzą gwarancję demokratycznego funkcjonowania państwa (Współpraca pomiędzy partnerami społecznymi..., <http://www.ukie.gov.pl>). Zakłada się, że partnerzy społeczni są: strategicznym ogniwem informowania społeczeństwa o wynikach negocjacji; środowiskiem opiniotwórczym, mającym istotny wpływ na kształtowanie obrazu polskiego członkostwa w UE i na społeczną akceptację wynegocjowanych rozwiązań; ogniwem przyczyniającym się – dzięki swojej wiedzy, doświadczeniu, ekspertyzom i opiniom – do lepszego udokumentowania polskich stanowisk negocjacyjnych.

W trakcie prac nad przygotowaniem i prowadzeniem negocjacji z UE wypracowano szereg form konsultacji z organizacjami przedsiębiorców (Wykres 8.1). W strukturze Rady Ministrów powołano Pełnomocnika Prezesa Rady Ministrów ds. Współpracy z Organizacjami Pozarządowymi. Do jego zadań należy stworzenie podstaw prawnych działalności organizacji pozarządowych w Polsce. W październiku 1998 r. Komitet Społeczny Rady Ministrów zaakceptował projekt dokumentu: *Współpraca administracji rządowej z organizacjami pozarządowymi*, który stanowi podstawę wypracowania zasad współpracy między administracją państwową i społeczeństwem obywatelskim. Pełnomocnik powołał do pracy Zespół Roboczy, współpracujący z Zespołem Głównego Negocjatora i Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej.

Organizacje przedsiębiorców weszły w skład Tymczasowego Komitetu Łącznikowego ds. współpracy z Komitetem Ekonomiczno-Społecznym (jesień 1997), będącego płaszczyzną konsul-

tacji przygotowań do członkostwa Polski w UE³⁰. W lipcu 1998 r. zawieszono Porozumienie o współpracy organizacji reprezentujących przedsiębiorców polskich w zakresie przygotowania opinii i stanowisk będących przedmiotem negocjacji z Unią Europejską³¹. Zadaniem Porozumienia jest promowanie polskich interesów gospodarczych w trakcie procesu negocjacji. Jednocześnie takie organizacje, jak Sieć Wspierania Organizacji Pozarządowych (SPLOT), Forum Inicjatyw Pozarządowych (FIP) i Bank Informacji o polskich Organizacjach Pozarządowych KLON/JAWOR, podejmują inicjatywy zmierzające do uaktywnienia działań organizacji pozarządowych związanych z ich integracją, edukacją i poszerzaniem zaplecza społecznego procesu negocjacji, w ramach formuły tzw. trójkątnych stołów. W ich skład wchodzi przedstawiciele resortu, reprezentant Głównego Negocjatora oraz grupa organizacji pozarządowych ważnych dla danej dziedziny. Formuła trójkątnego stołu rozszerza formułę Grup Partnerskich³² i przystosowuje ją do specyfiki negocjacji (Współpraca pomiędzy partnerami społecznymi..., <http://www.ukie.gov.pl>).

Taki schemat współpracy powinien zgodnie z zamysłem:

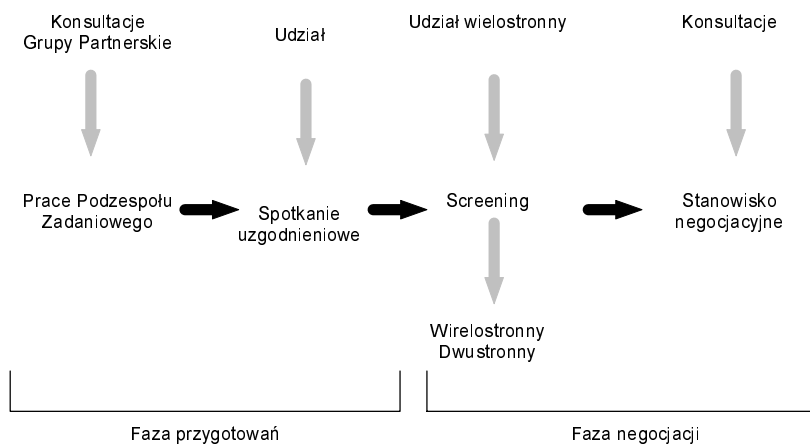
- wzmocnić mechanizm konsultacji;
- stworzyć lepsze przesłanki do podejmowania decyzji w procesie negocjacji (decyzje w większym stopniu oparte na stanowiskach i ekspertyzach partnerów społecznych i organizacji pozarządowych);

³⁰ Komitet utworzony przez 9 organizacji: Federację Konsumentów, Business Center Club, Polską Radę Biznesu, Krajową Izbę Gospodarczą, Związek Rzemiosła Polskiego, Federację Związków Zawodowych, Pracodawców Rolnych, Krajową Radę Izb Rolniczych, NSZZ „Solidarność”, OPZZ.

³¹ Porozumienie zawarte przez: Business Center Club, Polską Radę Biznesu, Krajową Izbę Gospodarczą, Związek Rzemiosła Polskiego, Izbę Rzemieślniczą Małej Przedsiębiorczości, Naczelną Radę Zrzeszeń Prywatnego Handlu i Usług, Zarząd Główny Naczelnej Organizacji Technicznej, Związek Polskiego Przemysłu Handlu i Finansów.

³² Grupy organizacji pracodawców, pracobiorców i przedstawicieli różnych interesów. Grupy te działają równolegle do Podzespołów Zadaniowych. W ramach grup prowadzone są konsultacje pomiędzy tymi organizacjami i ekspertami Podzespołów Zadaniowych.

Wykres 8.1. Udział partnerów społecznych w procesie negocjacji



Źródło: Współpraca pomiędzy partnerami społecznymi..., <http://www.ukie.gov.pl>

- zwiększać wiarygodność polskich stanowisk negocjacyjnych w oczach Komisji i państw członkowskich;
- zwiększać poparcie dla wynegocjowanych rozwiązań, i tym samym umacniać legitymizację procesu negocjacji;
- łagodzić wewnętrzne bariery integracji (konflikty interesów), i tym samym wzbudzać przychylność partnerów społecznych i organizacji pozarządowych dla integracji;
- pozwalać na skuteczniejszą reprezentację polskich interesów w UE, możliwą dzięki koordynacji stanowisk strony rządowej i partnerów pozarządowych w rozmowach z rządami, organizacjami pozarządowymi i instytucjami Unii Europejskiej (Partnerzy społeczni, <http://www.ukie.gov.pl>).

Jednak, jak się ocenia, brakuje dostatecznego wykorzystania opisanych wyżej mechanizmów konsultacji. W procesie negocjacji wyróżnia się 11 faz:

- 1) zapoznanie się rządu z dorobkiem prawnym UE;
- 2) porównanie dorobku prawnego UE z polskim prawem;
- 3) oszacowanie kosztów integracji dla budżetu;
- 4) oszacowanie kosztów integracji leżących po stronie społeczeństwa;

- 5) przedstawienie uwarunkowań prawnych i szacunków kosztów przedstawicielom strony społecznej;
- 6) zebranie opinii od przedstawicieli strony społecznej;
- 7) przygotowanie stanowisk negocjacyjnych;
- 8) zapoznanie z treścią stanowisk negocjacyjnych przedstawicieli strony społecznej;
- 9) negocjacje;
- 10) zaprezentowanie przedstawicielom strony społecznej wyników uzyskanych w negocjacjach;
- 11) szerokie poinformowanie społeczeństwa o uzyskanych efektach negocjacji w celu uzyskania aprobaty w referendum.

Można więc założyć, że udział przedstawicieli organizacji przedsiębiorców powinien się zaznaczyć już w fazie 4 i trwać do końca procesu, poza fazą 7 i 9. W praktyce jednak w ogóle nie jest realizowana faza 4, 5 i 10, sposób realizacji fazy 6 pozostawia wiele do życzenia, a faza 8 ogranicza się do zapoznania przedstawicieli strony społecznej tylko z omówieniami stanowisk (Górnik, 1999b).

Winą za taki stan rzeczy obarcza się przede wszystkim partnerów społecznych, przypisując im: niedostateczną znajomość proceduralnych aspektów przygotowań do negocjacji; niewystarczającą wiedzę na temat samych procesów integracyjnych i związanych z nimi negocjacji.

Jednocześnie strona rządowa podkreśla, że nie wszystkie zagadnienia, tematy i informacje mogą być przedmiotem prac zespołów partnerskich. Negocjacje prowadzone są przez rząd, a praktyczna odpowiedzialność za ich przebieg leży w rękach głównego negocjatora i jego zespołu negocjacyjnego. „Wydaje mi się, że obywatele muszą być świadomi tego, że są to rozmowy trudne, które rozpoczęliśmy z Komisją Europejską, ale które kontynuujemy z 15 państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Proces negocjacji powinniśmy czynić otwartym wtedy, kiedy służy on sprawie rokowań o członkostwo. Trzeba jednak tę otwartość uwarunkować tym, że nasz partner nie może zbyt wcześnie poznać wszystkich naszych atutów i rozwiązań strategicznych, które będziemy wykorzystywali przy stole negocjacyjnym. Tu musimy sobie zostawić pewne pole manewru podyktowane dobrem prowadzonych rozmów i przyjętą taktyką negocjacyjną. Niezależnie od tych ograniczeń chcę przypomnieć, że sejmowa Komisja Integracji Europejskiej otrzymuje

w trybie poufnym pełne teksty stanowisk negocjacyjnych. Media, a także organizacje społeczne otrzymują obszernie omówienia tych stanowisk, tak aby znały ich zasadnicze elementy” (Kułakowski, 1999).

Z drugiej strony przedstawiciele organizacji przedsiębiorców zauważają, że: „Strona rządowa miała kłopoty z tłumaczeniami oficjalnych dokumentów wspólnoty. Wobec tego nie dochodziło do merytorycznych dyskusji, przedstawiciele środowiska przedsiębiorców nie uzyskali konkretnych informacji o przebiegu procesu negocjacji i – co jest naturalne w tej sytuacji – nie byli w stanie wypracować swojego stanowiska w tej sprawie. Od tego czasu nastąpiła przerwa. Przedstawiciele zespołów negocjacyjnych doszli najpewniej do wniosku, że wypracowali model współpracy i niczego więcej nie trzeba, a proces wypracowania stanowiska strony polskiej realizowany będzie we własnym gronie” (Michałek, 1998). Dlatego organizacje przedsiębiorców podjęły przygotowania do negocjacji we własnym zakresie, okazało się jednak, że istnieją kłopoty z wypracowaniem jednolitego stanowiska. Brak dostępu do informacji spowodował, że przedsiębiorcy nie byli w stanie określić swoich oczekiwań i obaw związanych z integracją (Piontek, 1998).

Zmianie sytuacji ma służyć przygotowywana przez stronę rządową polityka informacyjna³³. Polityka taka mogłaby być istotnym instrumentem do kształtowania pożądanego przebiegu procesów integracyjnych. Jak bowiem wynika z doświadczeń UE, właśnie dzięki szerokiej polityce informacyjnej program Rynku Wewnętrznego znalazł silne poparcie wśród przedsiębiorców, a wspomagany niezwykle aktywną strategią promocji przyjętą w Brukseli pomógł wpłynąć na dalsze oczekiwania firm, które zostały przełożone na decyzje inwestycyjne. „Badania przeprowadzone na firmach wskazywały na »skutek 1992«, który, jeżeli faktycznie istniał, miał całkowicie antycypacyjny charakter. Podobnie Malinvaud mówi o »szumpeteriańskim« skutku 1992 roku,

³³ Zręby polityki informacyjnej przedstawione zostały przez Podsekretarza Stanu w Urzędzie Komitetu Integracji Europejskiej Jarosława Pietrasa na posiedzeniu Komisji Integracji Europejskiej 14.01.1999.

który powszechnie utożsamia się z rozkwitem przedsiębiorczości prowadzącym do zmiany w zachowaniu prywatnych podmiotów gospodarczych” (Tsoukalis, 1998, s. 108). W Polsce jednak – jak zauważają organizacje przedsiębiorców – polityka taka przygotowywana jest zbyt późno i bez konsultacji ze stroną społeczną (Górnik, 1999b).

Kolejnymi czynnikami obniżającymi intensywność dialogu na linii administracja rządowa–organizacje przedsiębiorców są: duże rozproszenie środowiska przedsiębiorców; brak ram prawnych regulujących funkcjonowanie nowoczesnego samorządu gospodarczego; kadrowa i finansowa słabość organizacji przedsiębiorców; słaba reprezentacja polskich organizacji w międzynarodowych organizacjach biznesowych.

Efektywna współpraca na linii: rząd–organizacje przedsiębiorców jest możliwa do ustanowienia tylko w odniesieniu do grup największych z nich, mających wystarczające zaplecze finansowe (Współpraca pomiędzy partnerami społecznymi, <http://www.ukie.gov.pl>). Do grup takich należą np.: Tymczasowy Komitet Łącznikowy, Porozumienie Przedsiębiorców, Konfederacja Pracodawców Polskich i inne; łącznie 29–30 organizacji, które mają strukturę krajową i są powszechnie znane również ze względu na swoją aktywność. Grupy te reprezentują jednak niewielką część środowiska przedsiębiorców. Po pierwsze dlatego, że aktualnie jest w Polsce zarejestrowanych ponad 3000 różnych organizacji uważających się za organizacje samorządu gospodarczego. Po drugie zaś dlatego, że wszystkie te organizacje zrzeszają tylko ok. 20% funkcjonujących na rynku przedsiębiorstw. To rzutuje na potencjał, jakim te organizacje dysponują. Dlatego środowiska gospodarcze od wielu lat podejmują próby stworzenia nowoczesnego samorządu gospodarczego. Jednak, mimo iż od 1992 r. pojawiły się 4 projekty ustawy o samorządzie gospodarczym³⁴ i mimo iż środowi-

³⁴ Pierwszy był projekt poselski w 1992 r., a w 1993 r. był projekt senacki. Prace nad oboma tymi projektami zakończyły się na pierwszym czytaniu. W 1994 r. pojawił się projekt poselski, który po pierwszym czytaniu trafił do komisji i był bardzo kontestowany w mediach. Także w 1994 r. pojawił się projekt Unii Wolności i Business Center Club. W pracach komisji zdecydowano, że pewne zalecenia zawarte w tym projekcie rozszerzą założenia projektu poselskiego. Tymczasem została uchwalona i wprowadzona ustawa o samorządzie gospodarczym rolników, który jest dzisiaj jedyną organizacją, o której można

ska gospodarcze podjęły inicjatywę oddolnej integracji³⁵, to wszelkie dotychczasowe próby uchwalenia nowej ustawy skończyły się, jak na razie, niepowodzeniem.

mówić, że jest organizacją samorządową z racji nadania jej statusu organizacji o charakterze powszechnym (Donocik, 1999). Kwestia samorządu gospodarczego jest także przedmiotem jednego z rozdziałów projektu ustawy: Prawo działalności gospodarczej.

³⁵ Podjęcie próby tworzenia wojewódzkich sejmików samorządu gospodarczego, będących dobrowolnym porozumieniem organizacji przedsiębiorców działających na terenie danego województwa. Aktualnie działa 14 takich sejmików. W dwóch województwach trwają przygotowania do ich formalnego powołania (Górnik, 1999a).

Szanse i zagrożenia w obszarze polityki gospodarczej Polski jako członka UE. Rekomendacje

Integracja Polski z Unią Europejską jest procesem wielotorowym, obejmującym – w odniesieniu do Rynku Wewnętrznego – harmonizację szeroko rozumianego prawa gospodarczego oraz zmiany związane z typowym procesem restrukturyzacji ekonomicznej. Działania podejmowane w tych obszarach w coraz silniejszym stopniu determinują efektywność i skuteczność przedsiębiorstw, oddziałując na nie poprzez: likwidację barier pozataryfowych i liberalizację zamówień publicznych, efekty dynamiczne, w tym zwłaszcza zmiany struktury przemysłowej i wzrost PKB oraz zmiany w otoczeniu politycznym.

W praktyce Rynek Wewnętrzny wytwarza zmiany w otoczeniu rynkowym, które kreują szereg potencjalnych szans i zagrożeń dla wszystkich typów firm. MSP jednak mogą – ze względu na swe specyficzne cechy – odczuwać te skutki inaczej niż firmy większe. Te specyficzne cechy to przede wszystkim:

- brak rynkowej i politycznej siły dużych korporacji, która umożliwiłaby MSP wpływ na otoczenie zewnętrzne, w tym na politykę gospodarczą (Berney, Owens, 1988);
- znaczne ograniczenie zasobów wewnętrznych, zwłaszcza finansowych i w zakresie zarządzania, obniżające zdolność MSP do rozpoznawania pojawiających się szans i zagrożeń oraz do ich strategicznego wykorzystania;
- wyższe koszty dostosowania dla mniejszych firm, co w krótkim czasie może zachwiać kondycją finansową wielu MSP.

Dlatego dla MSP konsekwencje integracji z UE w znacznej mierze będą zależne od ich zdolności do przystosowania się do nowego otoczenia zewnętrznego, która z kolei będzie zależna od realizowanej w kraju polityki społeczno-gospodarczej. Zadaniem takiej polityki jest wspieranie MSP w osiągnięciu krótko- i długookresowej konkurencyjności, rozumianej zwłaszcza jako zdolności MSP do budowania i rozwijania przewag konkurencyjnych wyższego rzędu.

Uzyskanie takiej konkurencyjności uzależnione jest od:

- warunków czynnikowych, tj. wyposażenia kraju w takie niezbędne do konkutowania w danym przemyśle czynniki produkcji, jak kwalifikowana siła robocza i infrastruktura;
- warunków popytowych, określających charakter popytu krajowego na produkty i usługi określonych przemysłów;
- obecności przemysłów pokrewnych, tj. takich, które umożliwiają firmom dzielenie aktywności w ramach łańcucha wartości (np. kanałów dystrybucji, rozwoju technologii) lub transfer specyficznych umiejętności z jednego przemysłu do drugiego;
- obecności przemysłów wspierających, stanowiących bazę zaopatrzenia; od warunków zakładania firm, ich organizacji, strategii i charakteru konkurencji wewnątrz krajowej (Porter, 1990).

Osiągnięcie przewag wyższego rzędu polega na przechodzeniu od przewag konkurencyjnych wynikających z wyposażenia w czynniki produkcji do dominującej roli inwestycji, a następnie technologii. Trzeba jednak pamiętać, że ten ewolucyjny schemat nie wszędzie musi być w pełni realizowany. Zawsze istnieje niebezpieczeństwo, że pozycja konkretnego kraju może się utrwalić na którymś z niższych stadiów tego przechodzenia. Można zatem założyć, że jakość polityki gospodarczej³⁶ będzie jednym z istotnych czynników wyznaczających spektrum możliwych szans i zagrożeń, jakie dla MSP będzie oznaczać integracja z UE.

Między polityką gospodarczą a konkurencyjnością MSP istnieje szereg różnych zależności. Ze względu jednak na obszar zainteresowania raportu omówienie zostanie zawężone do: polityki makroekonomicznej; przemian strukturalnych; polityki wobec MSP jako elementu polityk sektorowych.

1. Polityka makroekonomiczna

Różnice w podstawowych wskaźnikach makroekonomicznych między Polską a krajami UE wskazują, że w momencie integracji ze

³⁶ Szerzej na temat znaczenia jakości polityki gospodarczej, patrz: L. Balcerowicz, Państwo w przebudowie, Wydawnictwa Znak, Kraków 1999.

wspólnym rynkiem polskie MSP mogą stać w obliczu niekorzystnych konkurencyjnych. Dlatego jednym z istotnych warunków pozytywnego wpływu integracji na rozwój MSP jest racjonalna polityka ekonomiczna, pozwalająca wejść na długookresową ścieżkę konwergencji gospodarczej. Elementem takiej polityki jest kształtowanie makrootoczenia, tworzącego – w zależności od jakości polityki – mniej lub bardziej korzystny klimat dla rozwoju MSP.

Znaczenie to zostało podkreślone w polityce wobec MSP, stwierdzającej, że kondycja i perspektywy rozwojowe MSP uzależnione są przede wszystkim od uwarunkowań makroekonomicznych. Dlatego podstawowym warunkiem długofalowego rozwoju tego sektora jest prowadzenie przez państwo stabilnej polityki makroekonomicznej, zapewniającej długookresową równowagę gospodarczą, a przy tym prowadzącej do stopniowego obniżania obciążeń podatkowych oraz stóp procentowych. Za instrumenty pożądanej polityki makroekonomicznej uznaje się: uzdrawianie finansów publicznych, polegające na ograniczaniu deficytu budżetowego poprzez racjonalizację wydatków budżetowych; zawarcie w systemie podatkowym mechanizmów promujących inwestycje i pełne odtworzenie majątku produkcyjnego (Kierunki działań rządu wobec MSP do 2002 roku, 1999, s. 11).

Rekomendacje dla polityki:

- pobudzenie wysokiej stopy wzrostu gospodarczego;
- dalsze obniżanie poziomu inflacji;
- poprawa bilansu handlu zagranicznego poprzez wzrost eksportu;
- pobudzenie skłonności społeczeństwa do oszczędzania;
- wprowadzenie prawnych gwarancji ograniczających powstawanie długu publicznego, w tym zwłaszcza zwiększenie kontroli nad gospodarką finansową intensywnie tworzonych w latach 90. agend rządowych;
- szybkie dokończenie prac nad ustawą o warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorstw.

2. Przemiany strukturalne

Istnieje dwukierunkowy związek między tempem rozwoju MSP a szybkością pożądaných przekształceń transformacyjnych³⁷. Efektem dotychczasowej transformacji ekonomicznej jest radykalne zwiększenie udziału i roli sektora prywatnego, istotne ograniczenie ingerencji państwa w gospodarkę i powstanie szeregu niezbędnych instytucji rynkowych. Dotychczasowa transformacja nie została jednak dostatecznie zaawansowana, tzn. na tyle, aby można było uznać, że efektywność produkcyjna i alokacyjna są już skutecznie wymuszane przez siły rynkowe. Charakteryzuje się ona hamowaniem i odraczaniem procesów prywatyzacji, tendencją do ponownej koncentracji zarządzania, intensywnym rozwojem agent rządowych oraz zmiennością „reguł gry”, a także przywracaniem znaczenia dyskrecjonalnym decyzjom centralnym (Józefiak, 1997). Są to te elementy realizowanej strategii transformacji, które poprzez szereg kanałów negatywnie wpływają na kondycję i dynamikę MSP.

Rekomendacje dla polityki: Z punktu widzenia tworzenia korzystnych warunków dla rozwoju MSP niezbędne jest zdecydowanie w kontynuowaniu reform strukturalnych, zwłaszcza w prywatyzacji i restrukturyzacji szczególnie newralgicznych obszarów gospodarki, w tym przemysłu ciężkiego i niektórych usług transportowych, rzutuujących zdecydowanie na zdrowie finansów publicznych.

3. Polityka wobec MSP

Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku podporządkowane są strategicznemu celowi, jakim jest zapewnienie trwałego, zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Ideą przewodnią jest tu kształtowanie przyjaznych warunków dla tworzenia i pełnego wykorzystania potencjału rozwojowego MSP. Realizacji tej idei służy bogate instrumentarium, obejm-

³⁷ Szersze omówienie, patrz: U. Venessar, D. Smallbone, B. Piasecki, A. Rogut, SME Development in Transition Economies, w druku.

mujące zarówno instrumenty wspólne dla wszystkich przedsiębiorstw, jak i instrumenty specyficzne dla MSP. Poniżej wymienione zostały zagadnienia stosunkowo słabo uwzględnione w aktualnym programie:

- Nadal brak jest ram prawnych, zwłaszcza ustaw: O warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej dla przedsiębiorstw³⁸ i O zasadach prowadzenia polityki rozwoju regionalnego.

Jest to problem tym bardziej palący, że program *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku* odwołuje się do wymienionych ustaw, zakładając ścisłą współpracę między organami administracji rządowej, samorządu terytorialnego i samorządu gospodarczego.

Rekomendacje dla polityki:

- Szybkie sfinalizowanie prac nad wymienionymi ustawami.
- Stworzenie struktur wspierających MSP na poziomie regionów.
- Efektywna promocja MSP wymaga nowoczesnej i sprawnej administracji publicznej. Spełniając te oczekiwania, z początkiem 1997 r. utworzono w Ministerstwie Gospodarki Departament Rzemiosła i Małych i Średnich Przedsiębiorstw (Departament MSP). Do zadań Departamentu MSP należy: opracowywanie i monitorowanie realizacji programów polityki wobec rzemiosła, małych i średnich przedsiębiorstw; dokonywanie okresowych ocen funkcjonowania sektora rzemiosła, małych i średnich przedsiębiorstw; dokonywanie ocen skuteczności instrumentów wspierania rozwoju rzemiosła, małych i średnich przedsiębiorstw; opracowywanie rozwiązań systemowych sprzyjających rozwojowi rzemiosła, małych i średnich przedsiębiorstw; podejmowanie przedsięwzięć w zakresie wspierania rozwoju rzemio-

³⁸ Projekt ustawy, wraz z opinią dotyczącą zgodności proponowanych regulacji z prawem UE, został 17 maja 1999 r. przedstawiony Sejmowi RP. Ustawa ma zapewnić przejrzystość zasad udzielania pomocy publicznej przedsiębiorcom, w tym małym i średnim, oraz zgodność tych zasad z przepisami Unii Europejskiej.

sła, małych i średnich przedsiębiorstw; prowadzenie spraw związanych z pozyskiwaniem i koordynacją wykorzystywania krajowych i zagranicznych środków finansowych przeznaczonych na wsparcie rozwoju rzemiosła, małych i średnich przedsiębiorstw; prowadzenie spraw związanych z tworzeniem systemu przygotowania zawodowego, w tym specjalistycznego i menedżerskiego na potrzeby gospodarki; prowadzenie spraw dotyczących samorządu gospodarczego. Odpowiednio do tych zadań Departament MSP ma rozbudowaną strukturę i zatrudnienie. Jednocześnie w programie *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku* zakłada się utworzenie Agencji Promocji i Rozwoju Przedsiębiorczości (na bazie istniejącej Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju MSP). Do zadań Agencji będzie należało: współtworzenie warunków rozwoju MSP, promocja gospodarcza, a zwłaszcza promocja eksportu MSP, wspieranie rozwoju regionalnego w celu poprawy warunków funkcjonowania MSP. Zbudowanie takiego układu instytucjonalnego, poszerzonego jeszcze o inne funkcjonujące instytucje oraz planowane w przyszłości, a realizujące zadania w ramach przygotowywanej ustawy o zasadach prowadzenia polityki rozwoju regionalnego, może doprowadzić do braku czytelności kompetencji i odpowiedzialności.

Rekomendacje dla polityki:

Ponowne przemyślenie usytuowania w całości układu instytucjonalnego wspierającego przedsiębiorczość i rozwój regionalny.

- Działania objęte programem *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku* są tylko fragmentem różnych działań i środków bezpośrednio lub pośrednio wspierających MSP. Elementy wsparcia sektora MSP zawarte są także m.in. w: polityce makroekonomicznej, programach przeciwdziałania bezrobociu, programach rozwoju obszarów wiejskich, programach prywatyzacji i restrukturyzacji, polityce regionalnej i wsparciu restrukturyzacji starych okręgów przemysłowych oraz aktywizacji słabo rozwiniętych regionów itd. Istnieje w związku z tym duże niebezpieczeństwo forsowania rozmaitych

wyrywkowych polityk, które nie tworzą spójnej całości, blokują właściwe rozwiązania, prowadzą do powielania inicjatyw, pomniejszając w ten sposób pulę dostępnych środków finansowych.

Rekomendacje dla polityki:

- Przygotowanie – na wzór unijnego Zintegrowanego Programu dla MSP – szerokich ram dla wszystkich inicjatyw skierowanych do MSP, a podejmowanych na szczeblu krajowym i regionalnym. Celem takiego działania powinno być: osiągnięcie spójności, przejrzystości i efektywności działań adresowanych do MSP w obszarze polityk sektorowych i inicjatyw horyzontalnych: stworzenie ram ścisłej współpracy i partnerstwa między wszystkimi ogniwami wspierającymi MSP; ustanowienie ogólnych ram koordynacji podejmowanych działań. Na szczególną uwagę polskiego Zintegrowanego Programu dla MSP powinny zasługiwać działania w zakresie: uproszczenia i poprawy prawnego i administracyjnego otoczenia przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza szersze wykorzystanie prac Zespołu ds. Odbiurokratyzowania Gospodarki oraz włączenie w polską praktykę legislacyjną unijnej inicjatywy: Think Small First³⁹; poprawy finansowego i podatkowego otoczenia przedsiębiorstw; pomocy MSP w przystosowaniu się do warunków Rynku Wewnętrznego, zwłaszcza przez poprawę dostępu do informacji, i wypełnienie w ten sposób luki stworzonej przez brak efektywnej rządowej polityki informacyjnej na temat integracji z UE; wzmocnienia konkurencyjności MSP i poprawy ich dostępu do badań, innowacji, technologii informatycznych i szkolenia; promocji kultury przedsiębiorczości i wsparcia grup przedsiębiorców mogących napotykać na szczególne bariery – takich jak kobiety, młodzi przedsiębiorcy, rzemiosło,

³⁹ Inicjatywa pod hasłem Think Small First (Pomyśl najpierw o małym) wprowadza zasady: a) spojrzenia na propozycje nowych aktów prawnych z punktu widzenia ich konsekwencji dla MSP; b) konsultacji wewnątrz Komisji Europejskiej; c) konsultacje z organizacjami reprezentującymi MSP. W sytuacji, gdy nowe prawo może wpływać na warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP, wymaga się określenia potencjalnych implikacji (Think Small First, <http://europa.eu.int>; Kwieciński, 1999).

mikroprzedsiębiorstwa. Program taki miałby dwa główne komponenty: inicjatywy podejmowane w obszarze polityki sektorowych i działań horyzontalnych wspierające MSP (np. Phare, Fundusze Prestrukturalne, dostęp do programów krajowych i unijnych programów badań naukowych i rozwojowych, edukacja pracowników i przedsiębiorców itd.); program bezpośrednio wspierający MSP (aktualnie Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku).

- Zdecentralizowanie polityki wspierającej MSP, zgodnie z ideą przyświecającą wprowadzonej od stycznia 1999 r. reformie administracji państwowej. Dostosowanie rządowego programu do podejmowania działań z zasady przekraczających możliwości regionów, będących specyficznymi akcjami skierowanymi do MSP i nadanie mu charakteru subsydiarnego oraz monitorującego.
- Dotychczasowe wsparcie MSP finansowane było w dużej mierze z programów Phare, programów i projektów finansowanych przez innych darczyńców, pożyczek i linii kredytowych międzynarodowych instytucji finansowych, a także środków pozostających w dyspozycji Ministra Finansów⁴⁰. W praktyce oznaczało to, że Minister Gospodarki, któremu podlegała realizacja polityki wsparcia MSP, nie został wyposażony w środki budżetowe na uruchomienie programów i instrumentów, tworzących warunki do rozwoju sektora MSP. Stanowiło to jedną z przyczyn braku możliwości zapanowania nad sposobami wydatkowania pieniędzy publicznych na cele wsparcia MSP (Stan sektora... 1997).

W programie *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku* stwierdza się, że jego finansowanie w części dotyczącej zadań państwa będzie oparte na środkach pozabudżetowych oraz uzupełniająco budżetowych, przeznaczonych na realizację zadań. Jednocześnie zakłada się, że niezależ-

⁴⁰ Szeroką informację na temat finansowego wsparcia MSP można znaleźć w pozycji: Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1998.

nie od wsparcia wynikającego z tego programu, MSP będą beneficjentami także innych programów rządowych, w tym: programów zwalczania bezrobocia, restrukturyzacji obszarów wiejskich, a w przyszłości – programów polityki regionalnej. Programy polityki regionalnej będą realizowane na bazie funduszy UE (Phare i Fundusze Prestrukturalne) oraz funduszy krajowych i – jak się szacuje – mogą wesprzeć MSP kwotą 400 mln euro w okresie do 2002 r.

Zadaniem zreformowanego Phare i Funduszy Prestrukturalnych jest zapoznanie Polski z regułami pracy unijnych Strukturalnych i Funduszu Spójności.

Rekomendacje dla polityki:

- Silne uwzględnienie interesów MSP w procedurach decydujących o rozdysponowaniu środków finansowych w ramach zreformowanego Phare i Funduszy Prestrukturalnych.
 - Ustanowienie kontroli nad wydatkowaniem środków finansujących komponenty przeznaczone na bezpośrednie wsparcie MSP.
 - Silna decentralizacja polityki i przyjęcie zasady subsydiarności.
 - Przeprowadzenie głębokiej reformy finansów publicznych, dostosowanej do realiów reformy administracji.
 - Stworzenie instrumentów włączenia funduszy prywatnych, zwłaszcza w realizację zadań wynikających z wsparcia MSP będącego elementem polityk horyzontalnych (kształcenie, badania naukowe i rozwojowe).
-
- Dotychczas na pomoc dla MSP (bezpośrednią lub w ramach programów rozwoju regionalnego) przeznaczono 161,7 mln ECU. Jak już powiedziano, z realizacji tych programów wynika, że: działania podejmowane w ramach programów pomocowych nie były następnie w dostatecznym stopniu wspierane środkami budżetowymi; efektywności stosowanych instrumentów przekazywały często niedostosowane do lokalnych uwarunkowań wybory i procedury; w tym samym regionie często uruchamiano równo-

legle zbyt wiele instrumentów współzawodniczących między sobą; stosowano często zbyt kompleksowe instrumenty finansowe; na realizację przeznaczano niedostateczne w stosunku do zakładanych problemów środki finansowe (zobacz też: rozdz. 8.3).

Również program *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku* zakłada szerokie wykorzystanie środków unijnych. Wiadomo jednak, że faktyczna wielkość środków transferowanych do Polski będzie zależeć od zdolności absorpcyjnych naszego kraju.

Rekomendacje dla polityki:

- Instytucjonalne przygotowanie do przyjęcia i skonsumowania transferów z UE.
 - Położenie dużego nacisku na merytoryczne przygotowanie administracji rządowej, samorządu terytorialnego oraz przedsiębiorców i ich organizacji do sprostania procedurom korzystania ze środków wspólnotowych.
 - Promowanie tworzenia silnych sieci współpracy w obrębie poszczególnych regionów (pakty dla rozwoju regionalnego).
 - Przygotowanie programów rozwoju regionalnego, pozwalających na określenie priorytetów wykorzystania środków unijnych w skali wieloletniej.
 - Promowanie partnerstwa, oznaczającego bliską i stałą współpracę odpowiednich władz szczebla krajowego, regionalnego lub lokalnego z Komisją Europejską przy ustalaniu priorytetów, opracowywaniu programów i ich realizacji.
 - Zabezpieczenie uzupełniającego finansowania ze strony Polski.
-
- W Polsce jest zarejestrowanych ponad 3000 różnych organizacji samorządu gospodarczego, zrzeszających tylko ok. 20% funkcjonujących na rynku przedsiębiorstw. Duże rozproszenie tych organizacji oraz słabość finansowa są zasadniczą przyczyną braku efektywnej współpracy na linii rząd–organizacje przedsiębiorców.

Co prawda w programie *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku* stwierdza się, że

samorząd gospodarczy może i powinien spełniać dużą rolę w realizacji programu, uczestnicząc przede wszystkim w: konsultowaniu projektów aktów prawnych opracowywanych w celu realizacji programu; podejmowaniu wspólnych działań promocyjnych i edukacyjnych, zwłaszcza w pozaszkolnej edukacji zawodowej. Zakłada się jednocześnie, że po określeniu ram prawnych funkcjonowania samorządu gospodarczego i w miarę jego rozwoju i umacniania pozycji możliwe będzie sukcesywne rozszerzanie jego kompetencji o niektóre dziedziny pozostające dotychczas w gestii administracji państwowej, w tym także dotyczące realizacji programu wsparcia MSP.

Rekomendacje dla polityki:

- Szybka finalizacja prac nad ustawą o samorządzie gospodarczym.
 - Promocja profesjonalnego lobbyingu na rzecz MSP.
 - Sprzyjanie konsolidacji organizacji samorządu gospodarczego.
 - Stymulowanie powstania organizacji będących autentycznym reprezentantem MSP, nie zaś dużych, często państwowych firm.
 - Promowanie włączenia polskich organizacji w prace międzynarodowych organizacji przedsiębiorców.
- Do tej pory brak systemu monitorowania MSP. Prowadzone jest jedynie częściowe monitorowanie tego sektora. Brak systematycznego monitorowania wrażliwości MSP na charakter i zakres stosowanych instrumentów ekonomiczno-finansowych na poziomie regionu i na poziomie centralnym skutkuje brakiem pełnego rozeznania co do kierunków i siły zagrożeń, utrudniając skuteczne przeciwdziałanie.

Ten mankament dostrzeżony został w dokumencie: *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku*. Ustalono w nim, że obowiązek monitorowania postępów realizacji programu będzie spoczywać na Ministerstwie Gospodarki. Monitorowanie realizacji zadań obejmie części dotyczące:

rozwiązań prawnych – w zakresie stanu prac nad aktami prawnymi (uzgodnienia międzyresortowe, przyjęcie projektu przez Radę Ministrów i uchwalenie ustawy przez Sejm); dofinansowania – w zakresie kwoty środków przeznaczonych na realizację zadań; utworzenia baz danych – w zakresie stanu przygotowań do ich utworzenia, a po utworzeniu ilości rekordów w bazie; podjęcia działań informacyjnych – w zakresie liczby ośrodków, które otrzymały dane do dalszego rozpowszechniania i ich rozmieszczenia oraz liczby przeprowadzonych akcji informacyjnych. W części dotyczącej oceny wpływu wprowadzanych w życie instrumentów program zakłada opracowywanie w Ministerstwie Gospodarki krótkich zestawień, opartych na danych statystycznych i oceniających: wpływ realizacji działań Rządu na udział MSP w PKB, eksporcie i nakładach inwestycyjnych; wzrost konkurencyjności MSP – na podstawie wskaźników ekonomiczno-finansowych podmiotów gospodarczych i oceny wpływu realizowanych zadań na wielkość nakładów inwestycyjnych, eksportu, udziału MSP w PKB.

Monitorowanie będzie prowadzone za pomocą: badań ankietowych reprezentatywnej grupy przedsiębiorców, przeprowadzanych dwa razy do roku; przygotowania co roku, w terminach zgodnych z harmonogramem programu badań statystycznych statystyki publicznej danych o: udziale MSP w PKB; wielkościach i wskaźnikach ekonomiczno-finansowych MSP w podziale na przedsiębiorstwa o liczbie pracujących 0–49 i 50–249; udziale MSP w sektorze przedsiębiorstw i w gospodarce ogółem.

Rekomendacje dla polityki:

- Dokonywanie całościowej oceny stanu, kondycji, mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń sektora MSP.
- Oparcie tak kompleksowo zdefiniowanego monitoringu bardziej na ścisłej współpracy ze środowiskami profesjonalnie zajmującymi się badaniem i promowaniem przedsiębiorczości, zwłaszcza z placówkami naukowymi, ośrodkami wspierającymi przedsiębiorczość, organizacjami samorządu gospodarczego niż na samodzielnym ankietowaniu przedsiębiorstw.

- Włączenie się w prace prowadzone w ramach DG XXIII: The European Observatory for SMEs, zwłaszcza w monitoring prowadzony w ramach UE: SME Internal Market Monitor-SIMM.
- Przystosowanie statystyki publicznej do: rutynowego zbierania, gromadzenia, opracowywania i publikowania wszystkich niezbędnych danych statystycznych w przekrojach umożliwiających bieżące śledzenie roli odgrywanej przez MSP w gospodarce narodowej; zastosowania w statystyce publicznej definicji MSP zbieżnej z definicją zaproponowaną w ustawie Prawo działalności gospodarczej, przyjmującej kryterium w odniesieniu do liczby osób zatrudnionych (nie zaś pracujących); dodatkową zaletą tego rozwiązania jest zapewnienie porównywalności polskich danych w badaniach międzynarodowych; dodatkowe wyodrębnienie klasy mikroprzedsiębiorstw o zatrudnieniu do 10 osób; przedsiębiorstwa te dominują w polskim sektorze MSP, a ze względu na swoją wielkość napotykać na szczególne bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej.
- W Agendzie 2000: The Effects on the Union's Policies of Enlargement to the Applicant Countries of Central and Eastern Europe stwierdza się, że dla szeregu MSP członkostwo w UE będzie oznaczać zwiększoną presję konkurencji i może mieć negatywny wpływ na zatrudnienie. Problem może być złagodzony dzięki zastosowaniu szerokiej, efektywnej polityki wspierającej rozwój i trwałość MSP. Jednak – choć rządy kandydujących krajów zaczęły doceniać polityczne i ekonomiczne znaczenie wsparcia MSP – przedsiębiorstwa te, mimo znacznego postępu, mają przed sobą jeszcze długą drogę do uzyskania takiego poziomu wsparcia i zasobów, jaki dostępny jest przedsiębiorstwom unijnym.

Znaczenie tego czynnika jest mocno eksponowane w programie: Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku, który zakłada: rozbudowę systemu doradztwa dla przedsiębiorców; poprawę dostępu MSP do informacji istotnych z punktu widzenia prowadzonej działalności gospo-

darczej; rozbudowę systemu funduszy poręczeń kredytowych dla MSP; rozwiązania prawne i instytucjonalne służące rozwojowi rynku kapitałowego na potrzeby MSP.

Rekomendacje dla polityki:

- Zwiększenie ilości centrów informacyjnych, w tym Euro Info, z jednoczesnym upowszechnienia informacji o ich istnieniu.
- Zwiększenie dostępu do informacji o istniejących programach pomocowych i warunkach korzystania z nich.
- Zwiększenie wiedzy i umiejętności przedsiębiorców, pozwalającej im na aktywny udział w unijnych programach pomocowych.
- Stworzenie i upowszechnienie bazy danych na temat dostępnych instrumentów wsparcia MSP wraz z niezbędnymi danymi adresowymi.

Bibliografia

1. Activities in favour of SMEs and the craft sector, European Commission, Office for Official Publications of the European Communities, 1998.
2. Aleksandrowicz P., Koalicja wybiera wariant aktywny, w: Rzeczpospolita 16.04.1999.
3. Analiza i ocena wpływu integracji Polski z Unią Europejską w sferze społeczno-ekonomicznej. Synteza, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, 1998, maszynopis.
4. Analiza prawnoporównawcza przepisów Unii Europejskiej dotyczących małych i średnich przedsiębiorstw z przepisami obowiązującymi w Polsce, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1998.
5. Andrzejewski P., Boruc R., Pawelczyk G., Megakryzys? Prognoza gospodarcza dla Polski i świata, w: Wprost Nr 1/1999.
6. Apanowicz P., Zapewnić wszystkim równe szanse, w: Rzeczpospolita 13.10.1998.
7. Bachmann K., Najpierw członkostwo drugiej kategorii, w: Rzeczpospolita 10.06.1999.
8. Baka W., Sektor finansowy w gospodarce polskiej. Stan i perspektywy w obliczu integracji europejskiej, w: Sektor finansowy w gospodarce polskiej. Stan i perspektywy w obliczu integracji europejskiej. O średniookresowej strategii finansowej, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 33, Warszawa 1998.
9. Balcerowicz L., Państwo w przebudowie, Wydawnictwa Znak, Kraków 1999.
10. Baruk J., Innowacyjność przedsiębiorstw przemysłowych, w: Wiadomości Statystyczne Nr 1/1999.
11. Beihilfen und Darlehen der Europäischen Union, Die Europäische Kommission, <http://europa.eu.pl>.
12. Bericht über die Bewertung des 3. Mehrjahresprogramms für KMU in der Europäischen Union (1997-2000), COM(99) 319, 29 June 1999.
13. Berney R.E., Owens E., A Model for Contemporary Small Business Policy Issues, w: Judd R.J., Greenwood W.T., Becker F. W. (eds.), Small Business in Regulated Economy. Issues and Policy Implications, Quarum Books, 1988.
14. Beschluss des Rates 97/15/EC vom 9. Dezember 1996 über ein drittes Mehrjahresprogramm für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in der Europäischen Union (1997-2000), AB1. L6 z 10.01.1997.

15. Bielecki J., Wizja bardzo federalna, w: Rzeczpospolita 15.04.1999a.
16. Bielecki J., Otwarta konkurencja na drogach, w: Rzeczpospolita 25.06.1999b.
17. Bielecki J., Najpierw wyrzeczenia, później nagroda, w: Rzeczpospolita 28.06.1999c.
18. Bittnerowa E., Innowacyjność i wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw warunkiem ich dalszego rozwoju. Referaty przygotowane na konferencję 4–5 grudnia 1997, Katedra Ekonomiki Produkcji Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1997.
19. Bittnerowa E., Zmiana uwarunkowań rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych w Wielkopolsce, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1999.
20. Błaszczak C., Małe i średnie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa Polski w Unii Europejskiej, w: Lewandowski J., (red.), III Międzynarodowa Konferencja Naukowa: Małe i średnie przedsiębiorstwa w procesie transformacji polskiej gospodarki, Politechnika Łódzka, Wydział Organizacji i Zarządzania, Łódź 1996.
21. Boruc R., Dyktatura supermarketów, w: Wprost z 14.02.1999.
22. Błaszczak A., Czy okulary znikną z aptek i bazarów, w: Rzeczpospolita z 19.06.1999.
23. Buigues P., Ilzkovitz F., Lebrun J., The Impact of the Single Market by Industrial Sector: The Challenge for Member States, European Economy, Special Edition, Brussels, 1990.
24. Ciamaga L., Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotą – szanse i zagrożenia, w: Podręcznik akademicki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
25. Ciepielewska M., Fundusze Strukturalne i Polityka Regionalna Wspólnoty Europejskiej, w: Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997.
26. Classification of high-technology products and industries, Working Party No. 9 of the Industry Committee on Industrial Statistics Group of National Experts on Science and Technology Indicators, OECD, DSTI/EAS/IND/STP(95)1, Paris, 12–13 October 1995.
27. Commission publishes results of major study and prepares Action Plan, <http://europa.eu.int/comm/dg15/>, 1999.
28. Czyżewski A. B., Orłowski W. M., Zienkowski L., Średniookresowe efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998.
29. Dobiegała-Korona B., Korona M. (1995), Innowacje produktowe i technologiczne w polskich przedsiębiorstwach, w: Gospodarka Narodowa Nr 1/1995.

30. Dobiegała-Korona B., Strategia rozwoju Polski a innowacyjność, w: Gospodarka Narodowa Nr 5/1996.
31. Dobiegała-Korona B., Ocena poziomu innowacyjności polskich przedsiębiorstw, w: Gospodarka Narodowa Nr 8–9/1996.
32. Dobiegała-Korona B., Rozwój przedsiębiorczości a zasoby zaplecza naukowo-badawczego w przekrojach regionalnych w latach 1994–1995, w: Regionalne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości. Materiały konferencyjne, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 23–24 października 1996.
33. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1998.
34. Durka B., Rosyjskie dylematy, w: Nowe Życie Gospodarcze Nr 38/1998.
35. Economic evaluation of the internal market, European Economy Nr 4/1996.
36. El-Agraa A. M.(red.), The Economics of the European Community, Phil Alla, New York London Toronto Sydney Tokyo Singapore 1990.
37. Europejski sondaż małych i średnich przedsiębiorstw, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, USAID Gemini Small Business Project, Warszawa 1999.
38. Evaluating DG1A Programmes: Phare Banking Sector Programmes, November 1998, <http://europa.eu.int>.
39. Evaluating DG1A Programmes: Phare Customs Programmes, December 1998, <http://europa.eu.int>.
40. Evaluating DG1A Programmes: Phare Cross-Border Programme, November 1998, <http://europa.eu.int>.
41. Evaluating DG1A Programmes: Phare Partnership Programme, November 1998, <http://europa.eu.int>.
42. Evaluating DG1A Programmes: Phare Restructuring and Privatisation Programmes, November 1998, <http://europa.eu.int>.
43. Evaluation of the second Multiannual Programme for Enterprise and SMEs (1993–1996), Commission of the European Communities, COM(96) 99 final.
44. Faulkner D., Bowman C., Strategie konkurencji, Gebethner & Ska, Warszawa 1996.
45. Fundusze pomocowe Phare przekazane Ministerstwu Gospodarki, <http://europa.cup.gov.pl>.
46. Galster J., Mik C., Podstawy europejskiego prawa wspólnotowego. Zarys wykładu, Fundacja Promocji Prawa Europejskiego, Wydawnictwo Comer 1995.

47. Górnik J., Pomoc Unii Europejskiej dla polskich przedsiębiorców. Zasady i tryb korzystania, Materiały konferencyjne: Pomoc Unii Europejskiej dla Polski: od transformacji do akcesji, Kraków, 23–25 maja 1999 (1999a).
48. Górnik J., Udział przedsiębiorstw (organizacji gospodarczych) w procesie negocjacji, w: Małe i średnie przedsiębiorstwa w kontekście przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, IV Krajowa Konferencja Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa, 22–23 czerwca 1999b.
49. Grabowski J., Sektor prywatny w handlu zagranicznym, w: Polski handel zagraniczny w 1996 roku. Raport roczny, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997.
50. Grabowski J., Sektor prywatny w handlu zagranicznym, w: Polski handel zagraniczny w 1997 roku. Raport roczny, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.
51. Grudzewski W. M., Hejduk I. K., Akademicka przedsiębiorczość źródłem rozwoju nowoczesnej techniki i technologii, w: *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, Nr 9–10/1997.
52. Grudzewski W. M., Hejduk I. K., Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa w Warszawie, Warszawa 1998.
53. Grzelak Z., Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym, w: Lewandowski J. (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w procesie transformacji polskiej gospodarki. Materiały konferencyjne*. Politechnika Łódzka, Łódź 1996.
54. Guidelines for Phare Programme Implementation in Candidate Countries 1998–1999, <http://europa.eu.int>.
55. Handel towarowy w warunkach integracji Polski z Unią Europejską, w: *Polskie przedsiębiorstwa a Jednolity Rynek Unii Europejskiej. Koszty i korzyści*, Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa 1997.
56. Harmonogram działań implementacyjnych Narodowej Strategii Integracji, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, maszynopis.
57. Harmonogram działań dostosowujących Polskę do poszczególnych sektorów Jednolitego Rynku, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, maszynopis.
58. Henrykowski W., Europejski system oceny zgodności wyrobów i usług a dostęp polskich przedsiębiorstw do Jednolitego Rynku Europejskiego, w: Kołodziej T. (red.), *Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 1999.
59. Hildebrandt R., Znakowanie CE i handel w ramach Unii Europejskiej, w: *Jutro. Normalizacja. Dziś*, Polski Komitet Normalizacyjny, Warszawa 1997.

60. Hollanders M., Molle W., Creating the Conditions for Improved Cohesion in an Enlarged EU. The Crucial Role of Institutional Development, Netherlandes Economic Institute, Rotterdam, May 1999.
61. Hryniewicz J.T. (1996), Przedsiębiorczość i jej regionalne uwarunkowania, in: Regionalne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości. Materiały konferencyjne, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków.
62. Hübner D., Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju, w: Ekonomista Nr 3/1994.
63. Hübner D., Polityka przemysłowa: uwarunkowania, wyzwania, cele i kierunki, w: Polityka przemysłowo-strukturalna, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 10, Warszawa 1996.
64. Informacja do raportu Komisji Europejskiej z postępów na drodze zbliżania Polski do członkostwa w UE, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, maszynopis.
65. Informacja o wynikach kontroli wykorzystania pomocy Unii Europejskiej dla Polski, realizowanej ze środków Phare, Najwyższa Inba Kontroli, Departament Gospodarki i Integracji Europejskiej, Warszawa, luty 1998, maszynopis.
66. Informacja na temat 5. Ramowego Programu B+R Unii Europejskiej, <http://eris.kbn.gov.pl> oraz <http://cordis.lu/fifth/home.html>.
67. Informacja na temat dostępności i stopnia wykorzystania środków pomocy zagranicznej wspierających rozwój MSP, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa, luty 1998, maszynopis.
68. Instrumenty polityki rozwoju regionalnego. Raport uzupełniający, Zespół Zadaniowy ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, Warszawa 1997.
69. Instrumenty transferu technologii i pobudzania innowacji. Raport uzupełniający, Zespół Zadaniowy ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, Warszawa 1997.
70. Integriertes Programm für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und das Handwerk, COM(94) 207 final, 3.06.1994.
71. Integriertes Programm für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und das Handwerk, COM(96) 329, 8.07.1996.
72. Jędrzejewska K., Ministerstwo poprawiło wariant aktywny, w: Rzeczpospolita 9.06.1999.
73. Johnston S., Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej. Wprowadzenie, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa 1997.

74. Józefiak C., Zależności między zmianami systemowymi a polityką gospodarczą, w: Belka M. Trzeciakowski W. (red.) *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, Poltext, Warszawa 1997.
75. Kacprzyk A., *Kooperacja jako element wzrostu konkurencyjności MSP*, maszynopis rozprawy doktorskiej, 1999.
76. Kawecka-Wyrzykowska E., Overview of the sectoral studies and conclusions, w: Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), *Prospects for trade in sensitive products between Poland and the European Union* Foreign Trade Research Institute, Warszawa 1996.
77. *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Rzemiosła, Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999.
78. Kisiel M., Chudoba Ł., Szczepaniak, *Stan i perspektywy przemysłu zbożowego i makaronowego*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 1997.
79. Klasik A., *Zróżnicowania regionalne w polityce rozwoju regionalnego*, w: *Strategiczne wyzwania dla polityki rozwoju regionalnego Polski*, Friedrich Ebert Stiftung Przedstawicielstwo w Polsce, Warszawa 1996.
80. Komisja Europejska, *Agenda 2000. Opinia Komisji w sprawie wniosku Rzeczypospolitej Polskiej o członkostwo w Unii Europejskiej*, maszynopis.
81. Komisja Europejska, *Agenda 2000: For a Stronger and Wider Europe*, <http://europa.eu.int>.
82. Komisja Europejska, *Agenda 2000: The Effects on the Union's Policies of Enlargement to the Applicant Countries of Central and Eastern Europe*, <http://europa.eu.int>.
83. Komisja Europejska, *Agenda 2000: Reinforcing the Pre-Accession Strategy*, <http://europa.eu.int>.
84. König W., Müller K., *Der Europäische Binnenmarkt als Herausforderung für das deutsche Handwerk*, Verlag Otto Schwartz & Co., Göttingen 1990.
85. Kotowicz-Jawor J., *Innowacyjność przedsiębiorstw przemysłowych – rok 1997*, w: *Master of Business Administration Nr 4/1998*, Numer specjalny: Raport o zarządzaniu. III edycja: *Polskie przedsiębiorstwa i menedżerowie wobec wyzwań integracji z Unią Europejską*.
86. Kowalik A., *Komu pomoże, komu zaszkodzi wspólny rynek*, w: *Rzeczpospolita z dn. 18.02.1998*.
87. Kowalik A., *Jak będziemy rozwijać się do 2010 roku*, w: *Rzeczpospolita z dnia 2.10.1998*.
88. Kundera J., *Jednolity Rynek Wewnętrzny Unii Europejskiej. Korzyści dla przedsiębiorstw europejskich*, 1998, maszynopis.

89. Kwieciński J., Wspólnotowa polityka UE wobec małych i średnich przedsiębiorstw, w: Kołodziej T. (red.), Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej. PWE, Warszawa 1999.
90. Leonard D., Przewodnik po Unii Europejskiej, The Economist. Polska edycja wydana przez Wydawnictwo Studia EMKA Ltd., Warszawa 1998.
91. Lever W. F., Europejska polityka regionalna a przemiany – konsekwencje rozszerzenia Wspólnoty Europejskiej w latach 80. i 90. XX wieku, w: Kozak M., Kukliński A., Szlachta J., Polityka rozwoju regionalnego: innowacje i restrukturyzacja, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Uniwersytet Warszawski, Centralny Urząd Planowania, Warszawa 1997.
92. Liberska B., Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w rozwoju gospodarczym i transformacji systemowej w Polsce, w: Belka M. Trzeciakowski W. (red.) Dynamika transformacji polskiej gospodarki Poltext, Warsaw, 1997.
93. Lodkowska A.G., Pyszkowski A., Szlachta J. (1996), Rozwój regionalny Polski 1990–1995. Raport diagnostyczny, Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa 1996.
94. Loebel O., Doświadczenia krajowych organizacji zrzeszających przedsiębiorców płynące z członkostwa w międzynarodowych organizacjach przedsiębiorców, maszynopis przygotowany na konferencję: Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej i w Polsce. Wpływ organizacji przedsiębiorców na ich kształtowanie, Warszawa 14 kwietnia 1999.
95. Lubiński M., Konkurencyjność gospodarki czy przedsiębiorstwa, w: Gospodarka Narodowa Nr 6/1995.
96. Lubiński M., Integracja a konkurencyjność gospodarki, w: Gospodarka Narodowa Nr 5/1996.
97. Maleszyk E., Zagraniczne sieci handlu hurtowego w Polsce, w: Wiadomości Statystyczne Nr 2/1999.
98. Malinowska E., Wyżnikiewicz B., Handel targowiskowy w 1997 roku, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 1998.
99. Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce narodowej. Polityka wobec MSP, Ministerstwo Przemysłu i Handlu, Warszawa 1995.
100. Marczewski K., Niektóre aspekty konkurencyjności polskiego eksportu, w: Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 30, Warszawa 1997.

101. Marczewski K., Szacunek efektów kreacji i substytucji handlu wyrobami przemysłowymi wynikających z przyjęcia wspólnej taryfy celnej Unii Europejskiej, w: Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej taryfy celnej Unii Europejskiej. Problemy Handlu Zagranicznego Nr 21, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1999.
102. Markowski T., Zarządzanie rozwojem miast, 1999, maszynopis.
103. Maximising European SMEs Full Potential for Employment, Growth and Competitiveness. Proposal for a Council decision on a Third Multiannual Programme for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in the European Union (1997–2000), COM(96) 98 final, 20 March 1996.
104. Mączyńska E., Zawadzki M., Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym w Polsce, w: Master of Business Administration Nr 4/1998, Numer specjalny: Raport o zarządzaniu. III edycja: Polskie przedsiębiorstwa i menedżerowie wobec wyzwań integracji z Unią Europejską.
105. McGarvey A., Mechanizmy podejmowania decyzji w Komisji Europejskiej: Osobiste spostrzeżenia Alana McGarvey'a, maszynopis przygotowany na konferencję: Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej i w Polsce. Wpływ organizacji przedsiębiorców na ich kształtowanie, Warszawa 14 kwietnia 1999.
106. Meeting of the Industry Committee at Ministerial Level, Scoreboard of Indicators, OECD, Paris, February 1998.
107. Meyer-Stamer J., Konkurencyjność systemowa, w: Gospodarka Narodowa z 1996r. Nr 3.
108. Misala J., Miejsce Polski w międzynarodowym podziale pracy w okresie transformacji systemowej, w: Gospodarka Narodowa Nr 10/1995.
109. Misala J., Basic measures of the national economy competitiveness and intra-industry trade intensity, w: Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), Prospects for trade in sensitive products between Poland and the European Union, Foreign Trade Research Institute, Warszawa 1996.
110. Monck Ch., An Evaluation of Phare SME Programme. Poland, Draft Report, March 1999, maszynopis.
111. Mroczek W., Handel z europejskimi krajami rozwiniętymi, w: Polski handel zagraniczny w 1996 roku. Raport roczny, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997.
112. Mrozińska J., Stefaniak J., Małe i średnie przedsiębiorstwa w sektorze handlu detalicznego i hurtowego w UE. Potencjalne efekty

- integracji dla polskich MSP, w: Kołodziej T. (red.), Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej, PWE, Warszawa 1999.
113. Muńko A., Polityka przemysłowa Unii Europejskiej i Polski (problemy ewolucji i dostosowań, Zakład Gospodarki Światowej Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 1996.
 114. Muńko A., Konkurencyjność międzynarodowa polskiego przemysłu w świetle odpowiedzi na kwestionariusz Komisji Wspólnot Europejskich, w: Wysokińska Z., Witkowska J. (red.), Szanse eksportowe polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Uwarunkowania globalne i regionalne, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.
 115. Narodowa Strategia Integracji. Monitor integracji europejskiej, wydanie specjalne. Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa styczeń 1997.
 116. Narodowy program przygotowania do członkostwa w Unii Europejskiej, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, maszynopis.
 117. Ners K. J., Palmer M., Fyfe A., Assistance – to Accession and Beyond, Policy Education Centre on Assistance to Transition, Warsaw 1998.
 118. Noble A., Przewodnik po Unii Europejskiej. Od Rzymu do Maastricht i Amsterdamu, [From Rome to Maastricht. The Essential Guide to the European Union], Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa 1998
 119. Nowaczek J., Koszty i korzyści integracji z Unią Europejską dla polskich przedsiębiorstw, w: Polskie przedsiębiorstwa a Jednolity Rynek Unii Europejskiej. Korzyści i koszty, Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa 1997.
 120. Nowak A. Z., Ryc K., Żyżyński J., Stabilizujące i destabilizujące skutki integracji gospodarki polskiej z Unią Europejską i obawy w świetle badań społecznych, w: Studia Europejskie Nr 4/1997.
 121. Obroty handlowe między Polską a UE, <http://www.cup.gov.pl>, 27.05.1999
 122. Ocena stanu realizacji zadań wynikających z dokumentu rządowego pt. „Założenia polityki proinnowacyjnej państwa” i przedstawienie wniosków w sprawie jego aktualizacji. Komitet Badań Naukowych, Warszawa grudzień 1998, maszynopis.
 123. Orłowski W. M., Droga do Europy. Makroekonomia wstępowania do Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998.
 124. Owsiak S., Sektor finansowy w gospodarce polskiej, w: Sektor finansowy w gospodarce polskiej. Stan i perspektywy w obliczu

- integracji europejskiej. O średniookresowej strategii finansowej. Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 33, Warszawa 1998.
125. Paradysz S., Kapitał zagraniczny w przemyśle polskim, w: Wiadomości Statystyczne Nr 8/1997.
 126. Parlamentarna Komisja Integracji Europejskiej, Stenogram z posiedzenia z dnia 14.01.1999, wystąpienie Podsekretarza stanu w Urzędzie Komitetu Integracji Europejskiej Jarosława Pietrasa.
 127. Parlamentarna Komisja Integracji Europejskiej, Stenogram z posiedzenia z dnia 14.01.1999, wystąpienie Sekretarza stanu w Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, pełnomocnika rządu ds. negocjacji o członkostwo RP w Unii Europejskiej Jana Kułakowskiego.
 128. Parlamentarna Komisja Integracji Europejskiej, Stenogram z posiedzenia z dnia 31.03.1998, wystąpienie Wiceprezesa Business Centre Club Witolda Michałka.
 129. Parlamentarna Komisja Integracji Europejskiej, Stenogram z posiedzenia z dnia 31.03.1998, wystąpienie Prezesa Konwencji Przedsiębiorców, Handlowców i Producentów Rolnych Danuty Piontek.
 130. Parlamentarna Komisja Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Stenogram z posiedzenia z dnia 24.02.1999, wystąpienie przewodniczącego Komitetu Regionów Unii Europejskiej Manfreda Dammeyera.
 131. Parlamentarna Komisja Samorządu Terytorialnego i Polityki Regionalnej, Stenogram z posiedzenia z dnia 7.04.1999, wystąpienie Podsekretarza stanu w Ministerstwie Pracy i Spraw Socjalnych Grażyny Gęsickej.
 132. Parlamentarna Komisja Wspólna Rzeczypospolitej Polskiej i Unii Europejskiej, Stenogram z XI posiedzenia z dniami 29–31 marca 1999, wystąpienie ministra spraw zagranicznych Bronisława Geremka, <http://www.ks.sejm.gov.pl>.
 133. Partnerstwo dla członkostwa, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, <http://www.ukie.gov.pl>, maszynopis.
 134. Partnerzy społeczni, <http://www/ukie.gov.pl>.
 135. Pawłowicz A., Inwestycje zagraniczne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, w: Małe i średnie przedsiębiorstwa w kontekście przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, IV Krajowa Konferencja Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 22–23 czerwca 1999.
 136. Phare Activities in Support of SMEs, October 1996, maszynopis.
 137. Phare w Polsce, <http://www.ibspan.waw.pl>.
 138. Piasecki B., Przedsiębiorczość i mała firm. Teoria i praktyka, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.

139. Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., Mocne i słabe strony małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w 1995 roku oraz rekomendacje dla polityki, USAID GEMINI-PEDS Project, Łódź 1997.
140. Piasecki B., Rogut A., Wpływ kryzysu w Rosji na stan małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w drugiej połowie 1998 roku, Łódź 1998, maszynopis.
141. Piasecki B. (red.), *Ekonomia i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, Łódź 1998.
142. Piasecki B., Rogut A., *Internacjonalizacja polskich małych i średnich przedsiębiorstw spożywczych i odzieżowych. Stan w 1997 r.*, w: Piasecki B., Rogut A., Smallbone D., *Zachowanie małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach rosnącej internacjonalizacji gospodarki*, Wydawnictwo Naukowe Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź 1999.
143. Piasecki B., Rogut A., *Kryzys rosyjski – zagrożenie dla polskiego handlu targowiskowego*, 1999, maszynopis.
144. Piasecki B., Rogut A., Stawasz E., Johnson S., Smallbone D., *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999.
145. Pietras J., *Świadczenie usług i zakładanie przedsiębiorstw*, w: Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), *Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską*. Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997.
146. Piotrowski J., *Zobowiązania wynikające dla stron Układu Europejskiego w dziedzinie świadczenia usług*, w: Kawecka-Wyrzykowska E. (red.), *Wdrażanie przez Polskę zobowiązań przyjętych w Układzie Europejskim*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.
147. *Podstawy trwałego wzrostu gospodarczego i służące temu polityki*, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 13, Warszawa 1997.
148. *Polityka strukturalna Polski w perspektywie integracji z Unią Europejską. Raport końcowy*, Zespół Zadaniowy ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, Warszawa, lipiec 1997.
149. *Polska 2010. Długookresowa strategia rozwoju*, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 32, Warszawa 1998.
150. Południk E., *Unijni urzędnicy czekali na regionalnych przedstawicieli*, w: *Rzeczpospolita* z 19.07.1999.

151. Porter M.E., Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów, PWE, Warszawa 1992.
152. Porter M.E., The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, New York 1990.
153. Posiedzenie Rady Europejskiej w Luksemburgu; Wnioski Prezydencji, Monitor Integracji Europejskiej Nr 16, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej 1998.
154. Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1998.
155. Przygotowanie krajów stowarzyszonych Europy Środkowej i Wschodniej do integracji z Rynkiem Wewnętrznym Unii Europejskiej. Biała Księga. Aneks, Komisja Europejska, Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce, Warszawa 1995.
156. Raport Łódź Handlowa, Blackwood & Partners, grudzień 1996, maszynopis.
157. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1996–1997, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, USAID Gemini Small Business Project, Warszawa 1998.
158. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997–1998, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, USAID Gemini Small Business Project, Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa 1999.
159. Raport z wykonania programu działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego oraz przyszłego członkostwa RP w Unii Europejskiej w 1995 r., Urząd Rady Ministrów, Pełnomocnik Rządu ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, Warszawa, nie datowany.
160. Raport z wykonania programu działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego oraz przyszłego członkostwa RP w Unii Europejskiej w latach 1992–1996 r., Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa 1998.
161. Raport z działań dostosowujących polską gospodarkę i system prawny do wymagań Układu Europejskiego oraz przyszłego członkostwa RP w Unii Europejskiej. Według stanu na koniec 1997 r., Komitet Integracji Europejskiej, 1998, maszynopis.
162. Reck R., Auswirkungen des EG-Binnenmarktes auf das niedersächsische Handwerk, Verlag Otto Schwartz & Co., Göttingen 1994
163. Rogut A., Przyczyny i konsekwencje pracy „na czarno”, 1995, maszynopis.

164. Saffer A. P., Biedrzycka U., Zieliński M., The Participation of Economic Organizations in the Legislative Process in Poland, U.S. Agency for International Development, April 1996.
165. Semprich Ž., Struktura rządu, w: Rzeczpospolita z 12.07.1999.
166. Small and Medium-Sized Enterprises. A Dynamic Source of Employment, Growth and Competitiveness in the European Union, European Commission, CSE (95) 2087.
167. Smallbone D., Leigh R., Syrett S., Cumbres A., Threats and Opportunities of the Single European Market for SMEs: a Conceptual Framework, CEEDR Publication No 1, Centre for Enterprise & Economic Development Research, London 1994.
168. Smallbone D., Cumbres A., Syrett S., Leigh R., The Single European Market and SMEs: A comparison of its effects in the food and clothing sectors in the UK and Portugal, w: Regional Studies, Vol. 33, 1998.
169. Smoleński Z., Stan i perspektywy przetwórstwa mleka. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 1997.
170. Sonderbericht Nr 11/98 zur Entwicklung des Privatsektors Phare & Tacis für den Zeitraum 1991–1996 (Programme zur Unterstützung der KMU, der regionalen Entwicklung und der Umstrukturierung von Unternehmen, AB1. C 335 z dn. 3.11.1998.
171. Sporek T., Teoria i praktyka głównych założeń europejskiej unii walutowej, w: Studia Europejskie Nr 4/1997.
172. Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Raport za lata 1995–1996. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1997.
173. Stanowisko negocjacyjne Polski w trzech obszarach: Polityka konkurencji; Unia gospodarcza i walutowa; Swobodny przepływ towarów, <http://www.kprm.gov.pl>.
174. Stanowisko negocjacyjne Polski w pięciu obszarach: Unia celna, Ochrona konsumentów i zdrowia, Statystyka, Prawo spółek, Stosunki zewnętrzne, <http://www.kprm.gov.pl>.
175. Stanowisko negocjacyjne Polski w pięciu obszarach: Unia celna, Ochrona konsumentów i zdrowia, Statystyka, Prawo spółek, Stosunki zewnętrzne, <http://www.kprm.gov.pl>.
176. Stanowisko negocjacyjne Polski w obszarze: Małe i średnie przedsiębiorstwa, <http://www.cup.gov.pl>.
177. Stanowisko negocjacyjne Polski w obszarze: Polityka przemysłowa, <http://www.ukie.gov.pl>.
178. Stawasz E., Mała firma technologiczna na polskim rynku, w: Matusiak K. B., Stawasz E. (red.), Przedsiębiorczość i transfer technolo-

- gii. Polska perspektywa, Katedra Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Żyrardowskie Stowarzyszenie Wspierania Przedsiębiorczości, Łódź, Żyrardów 1998.
179. Stawasz E., Innowacje i mała firma. 1999, maszynopis.
 180. Stenogram z 43. posiedzenia Sejmu 3. kadencji w dniu 21 stycznia 1999, wystąpienie Podsekretarza stanu w Ministerstwie Gospodarki T. Donocika.
 181. Strategia krajowego przemysłu odzieżowego w świetle spadkowej tendencji przerobu uszlachetniającego. Etap I i II, Centrum Badań i Promocji Biznesu Ekorno, Łódź 1995.
 182. Surażska W., Perspektywy i nadzieje nowych województw, w: Rzeczpospolita z 16.12.1998.
 183. Surażska W., Gdzie Polska rozwija się najszybciej, w: Rzeczpospolita z 17.09.1999.
 184. Swędrowska E., Fundusze Unii Europejskiej przeznaczone na wspieranie przedsiębiorczości, maszynopis.
 185. Swianiewicz P., Dziemianowicz W., Atrakcyjność inwestycyjna dużych miast, w: Rzeczpospolita z 17.11.1998.
 186. Synowiec E., Prospects for trade in textiles and clothing between Poland and the European Union, w: Kawecka-Wyrzykowska E., Prospects for trade in sensitive products between Poland and the European Union, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1996.
 187. Synowiec E., Ogólne zasady stowarzyszenia Polski ze Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi, w: Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997.
 188. Synowiec E., Liberalizacja handlu między Polską a UE na mocy Układu Europejskiego, w: Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997.
 189. Synowiec E., Elementy polityki przemysłowej Wspólnoty, w: Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E. (red.), Unia Europejska. Integracja Polski z Unią Europejską, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997.
 190. Szczerbicki E., Branża nad przepaścią, w: Przegląd Skórzany Nr 9/1998.
 191. Szlachta J., Polska 2000 Plus – wyzwania międzynarodowe, w: Kozak M., Kukliński A., Szlachta J., Polityka rozwoju regionalnego: innowacje i restrukturyzacja, Polska Agencja Rozwoju Re-

- gionalnego, Uniwersytet Warszawski, Centralny Urząd Planowania, Warszawa 1997.
192. Szlachta J., Fundusze strukturalne Unii Europejskiej jako źródło finansowania rozwoju MSP w regionach, w: Małe i średnie przedsiębiorstwa w kontekście przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, IV Krajowa Konferencja Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 22–23 czerwca 1999.
 193. Szromnik A., Rynki Europy Wschodniej w oczach niemieckich przedsiębiorców, Friedrich Ebert Stiftung Przedstawicielstwo w Polsce, Warszawa 1993.
 194. Sztuka lobbyingu w Polsce. Przewodnik, United States Agency for International Development & Development Alternatives Inc. – GEMINI Small Business Project, Warszawa 1995.
 195. Świerkocki J., Ekonomiczne konsekwencje integracji, w: Błaszczyk M. C., Świerkocki J. (red.), Wybrane problemy integracji europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998.
 196. The Competitiveness of Transition Economies, OECD Proceedings, OECD 1998.
 197. 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.
 198. The European Challenge 1992. The Benefits of a Single Market, The Commission of the European Communities, Gower Aldershot. Brookfield USA. Hong Kong. Singapore. Sydney, 1988.
 199. The European Observatory for SMEs: First Annual Report, Report submitted to DG XXIII of the European Community, EIM 1993.
 200. The European Observatory for SMEs, Third Annual Report 1995, European Network for SME Research, Februar 1995.
 201. The European Observatory for SMEs, Fourth Annual Report 1996, European Network for SME Research, July 1996.
 202. The European Observatory for SMEs, Fifth Annual Report 1997, European Network for SME Research, October 1997.
 203. The 1996 Single Market Review. Background Information for the Report to the Council and European Parliament, Commission Staff Working Paper, Commission of the European Communities, Brussels 1996, maszynopis.
 204. The impact and effectiveness of the Single Market. Communication from the Commission to the European Parliament and Council, COM(96) 520, final, 30 October 1996.
 205. The integrated programme for SMEs, COM(96) 329, 10 Juli 1996.
 206. The SME Initiative, <http://www.europa.eu.unit>.

207. The Structural Funds, <http://www.europa.eu.unit>.
208. Think Small First: a fresh approach in favour of SMEs, <http://www.europa.eu.unit>.
209. Tkaczyk S., Analiza stanu i program działania małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie jakości, w: Analiza stanu i program działania małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie dostosowania do wymagań jakościowych Unii Europejskiej. I Ogólnokrajowa Konferencja. Materiały konferencyjne, Busko-Zdrój 7–8 listopada 1997.
210. Tomaszewicz Ł., Przybylski M., Model przemian strukturalnych gospodarki Polski IMPEC-CUP'97. Analizy symulacyjne, Materiały Instytutu Ekonometrii i Statystyki, Nr 27/98, Łódź 1998.
211. Trusewicz I., Dwie drogi konsolidacji, w: Rzeczpospolita z 25.06.1999.
212. Trzebski A., Dobre rady ekonomisty, w: Rzeczpospolita 15.02.1999.
213. Tsoukalis L., Nowa ekonomia europejska, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998.
214. Urban R., Stan i perspektywy przetwórstwa mięsa i drobiu. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 1997.
215. Venessar U., Smallbone D., Piasecki B., Rogut A., SME Development in Transition Economies, 1999, w druku.
216. Veranstaltungen im Rahmen des Interprise-Programms in Bulgarien, der Tschechien Republik, Estland, Ungarn, Polen, Rumänien und der Slowakei – Aufforderung zur Einreichung von Vorschlägen, w: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften C 81 z 24.03.1999
217. Walewska D., Konieczne przyspieszenia, w: Rzeczpospolita 15.04.1999.
218. Wejście do Unii Europejskiej a wzrost gospodarczy. Tłumienie bezrobocia i poprawa warunków bytowych ludności, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 23, Warszawa 1997.
219. Welfe W., Welfe A., Florczak W., Scenariusze strategii rozwoju gospodarki polskiej do roku 2010 (analizy symulacyjne oparte na ekonometrycznym modelu gospodarki polskiej: W8), w: Modele i modelowanie. Makroekonomiczne zastosowania, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1997.
220. Welfe W., Welfe A., Florczak W., Konsekwencje ograniczania popytu finalnego a perspektywy wzrostu, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1998.

221. White Paper on growth, competitiveness, and employment: The challenges and ways forward into the 21st century (Biała Księga w sprawie wzrostu, konkurencyjności i zatrudnienia...), COM (93) 700 final, 5.12.1993.
222. III Wieloletni Program Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Zespół ds. III Wieloletniego Programu MSP Unii Europejskiej, masyzynopsis.
223. Winiecki J., O biadaniach nad polską nauką, w: Rzeczpospolita 19.01.1999.
224. Witkowska J., Kapitał zagraniczny jako czynnik zmian strukturalnych w gospodarce polskiej, w: Bochniarz H., Krajewski S. (red.), Sektorowe programy restrukturyzacji i prywatyzacja majątku państwowego. Wybór ekspertyz, Zespół Zadaniowy ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, Warszawa 1997.
225. Wojtkowska-Łodej G., Małe i średnie przedsiębiorstwa w handlu zagranicznym Polski, w: Rynek. Ryzyko. Sukces w działalności przemysłowej, Międzynarodowa Konferencja Naukowa, Politechnika Poznańska, Poznań 25–27.09.1995.
226. Wojtyła A., 1997, Strategia gospodarcza a ekonomia polityczna, w: Belka M. Trzeciakowski W. (eds.) Dynamika transformacji polskiej gospodarki, Poltext, Warsaw.
227. Wołodkiewicz-Donimirski Z., Eksport Małych i średnich przedsiębiorstw, w: Polski handel zagraniczny w 1996 roku. Raport roczny, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1997.
228. Wołodkiewicz-Donimirski Z., Eksport Małych i średnich przedsiębiorstw, w: Polski handel zagraniczny w 1997 roku. Raport roczny, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998
229. Współpraca między partnerami społecznymi i Zespołem Negocjacyjnym, <http://www.ukie.gov.pl>.
230. Wysokińska Z., Krajewski S., Witkowska J., Działalność eksportowa firm państwowych i prywatnych w Polsce. Wyniki badań ankietowych oraz wywiadów, w: Wysokińska Z., Witkowska J. (red.), Szanse eksportowe polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Uwarunkowania globalne i regionalne, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.
231. Wysokińska Z., Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynku Unii Europejskiej. Szanse i zagrożenia, w: Master of Business Administration Nr 1/99.
232. Wyżnikiewicz B., Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu, w: Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospo-

- darki, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 30, Warszawa 1997.
233. Wziątek-Kubiak A., Problemy oceny konkurencyjności polskiego przemysłu, w: Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 30, Warszawa 1997.
 234. Zienkowski L. (red.), Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1997.
 235. Zienkowski L. (red.), Stan i rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1994–1996, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1998.

Załączniki

Załącznik 1. Klauzule ochronne

Klauzule o charakterze dwustronnym:

- Klauzula ochronna w handlu rolnym, pozwalająca na zastosowanie środków ochrony własnego rynku rolnego przed importem produktów będących na mocy Układu przedmiotem koncesji, a pochodzących od jednej ze stron. Środki takie mogą być podjęte w sytuacji, gdy powoduje to poważne zakłócenia na rynkach drugiej strony i tylko do momentu znalezienia właściwego rozwiązania (art. 21).
- Klauzula antydumpingowa, mająca zastosowanie w momencie, gdy jedna ze stron stwierdzi, że w handlu z drugą stroną ma miejsce dumping w rozumieniu art. VI Układu ogólnego w sprawie taryf celnych i handlu (GATT). Klauzula ta pozwala stronie stwierdzającej dumping podjąć odpowiednie środki przeciwko takim praktykom. Środki te muszą być podjęte zgodnie z: a) Porozumieniem dotyczącym stosowania art. VI GATT-u; b) właściwym ustawodawstwem wewnętrznym; c) warunkami i procedurą ustalonymi w Układzie Europejskim (art. 29).
- Ogólna klauzula ochronna, oparta na art. XIX GATT 1994. Klauzula ta zezwala każdej ze stron na podjęcie stosownych środków w sytuacji, jeżeli jakikolwiek produkt jest importowany w tak zwiększonej ilości i na takich warunkach, że powoduje to lub grozi spowodowaniem: a) poważnej szkody krajowym producentom podobnych lub bezpośrednio konkurencyjnych produktów na terytorium jednej ze stron; b) poważnych zakłóceń w jakimkolwiek sektorze gospodarki lub trudności mogących wywołać poważne pogorszenie sytuacji gospodarczej regionu. Klauzulę tą stosuje się do importu wyrobów przemysłowych (z wyłączeniem wyrobów, na które utrzymano ograniczenia ilościowe) i artykułów rolnych nie objętych liberalizacją (art. 30).
- Klauzula zapobiegająca reeksportowi do krajów trzecich oraz niedoborom lub zagrożenia niedoborem na rynku krajowym.

Klauzula ta ma zastosowanie do towarów objętych liberalizacją na mocy Układu Europejskiego i pozwala stronie będącej eksporterem zastosować odpowiednie środki przeciwdziałające: a) reeksportowi produktów do trzeciego kraju, w stosunku do którego strona eksportująca utrzymuje na dany produkt ilościowe ograniczenia eksportu, cła eksportowe lub inne środki o podobnych skutkach; b) poważnemu brakowi produktu istotnego dla strony eksportującej lub zagrożeniu nim, gdy powyższe sytuacje powodują lub mogą powodować poważne trudności dla strony eksportującej (art. 31).

- Klauzula: Ogólne wyjątki, mająca zastosowanie w przypadkach uzasadnionych względami: a) moralności publicznej; b) polityki społecznej lub bezpieczeństwa publicznego; c) ochrony zdrowia i życia ludzi, zwierząt lub roślin; d) ochrony dóbr kultury narodowej o wartości artystycznej, historycznej lub archeologicznej; e) ochrony własności intelektualnej, przemysłowej i handlowej lub przepisów dotyczących złota i srebra. Umożliwia ona stosowanie zakazów lub ograniczeń importu, eksportu lub tranzytu towarów w wyżej wymienionych przypadkach, lecz takie zakazy lub ograniczenia nie mogą stanowić narzędzia arbitralnej dyskryminacji lub ukrytych restrykcji w handlu między stronami (art. 35).
- Klauzula o przeciwdziałaniu zakłóceniom w bilansie płatniczym, mająca odniesienia do znalezienia się w poważnych trudnościach płatniczych, jakie może przeżywać którakolwiek ze stron Układu lub bezpośredniego zagrożenia takimi trudnościami. W takiej sytuacji strona ta ma prawo zastosować zgodne z zasadami GATT środki ograniczające, w tym środki dotyczące importu o charakterze tymczasowym i nie wykraczające poza to, co jest konieczne dla poprawy w bilansie płatniczym. Żaden z tych środków ograniczających nie może stosować się do transferów związanych z inwestowaniem, a zwłaszcza do repatriacji sum wydanych na inwestycje lub reinwestycje oraz do wszelkich dochodów z tego wynikających (art. 64).
- Klauzula dotycząca handlu tekstyliami i odzieżą na podstawie Dodatkowego Protokołu do Układu Europejskiego, przewidująca możliwość wprowadzenia nadzoru nad importem oraz ograni-

czeń w dostępie do własnego rynku dla wyrobów tekstylnych i odzieżowych objętych tym Protokołem.

Klauzule o charakterze jednostronnym:

- Klauzula restrukturyzacyjna, umożliwiająca Polsce zastosowanie podwyższonych stawek celnych jako środków wyjątkowych o ograniczonym czasie obowiązywania i odbiegających od postanowień Układu. Środki takie mogą dotyczyć jedynie nowo powstających przemysłów, niektórych sektorów podlegających restrukturyzacji lub napotykaających na poważne trudności, a szczególnie gdy trudności takie stwarzają poważne problemy społeczne. Środki te muszą spełniać warunki określone Układem, tzn.: a) cła importowe jako środki wyjątkowe stosowane w Polsce do produktów pochodzących ze Wspólnoty nie mogą przekraczać 25% ad valorem i powinny utrzymać element preferencji dla produktów pochodzących ze Wspólnoty; b) ogólna wartość importu produktów poddanych działaniu tych środków nie może przekraczać 15% ogółu importu określonych w Układzie produktów przemysłowych ze Wspólnoty w ostatnim roku, dla którego dostępne są dane statystyczne; c) środki mogą być stosowane przez okres nie przekraczający pięciu lat, chyba że Rada Stowarzyszenia wyrazi zgodę na dłuższy czas; d) przestaną one być stosowane nie później niż z zakończeniem okresu przejściowego; e) środki nie mogą być stosowane w odniesieniu do danego produktu, jeżeli upłynęły ponad trzy lata od zniesienia wszystkich ceł i ograniczeń ilościowych, opłat lub innych środków o podobnych skutkach dotyczących tego produktu. Podejmując takie środki: a) Polska będzie informować Radę Stowarzyszenia o wszelkich wyjątkowych środkach, jakie zamierza zastosować; b) na wniosek Wspólnoty przed wprowadzeniem takich środków przeprowadzone będą w Radzie Stowarzyszenia konsultacje na temat takich środków i sektorów, w jakich mają być zastosowane; c) wprowadzając takie środki Polska przedstawi Radzie Stowarzyszenia program zniesienia ceł wprowadzonych na podstawie tej klauzuli, odpowiadający postanowieniom Układu (art. 28).
- Klauzula ochronna związana z zakładaniem na terenie Polski przedsiębiorstw przez przedsiębiorstwa i obywateli Wspólnoty, umożliwiająca Polsce wprowadzenie w czasie pierwszego

etapu okresu przejściowego¹¹² lub w całym okresie przejściowym¹¹³ przepisów uchylających postanowienia Układu odnośnie swobody zakładania przedsiębiorstw. Przepisy takie mogą być wprowadzone w odniesieniu do tych dziedzin przemysłu, które: a) są w trakcie restrukturyzacji; b) stoją wobec poważnych trudności, zwłaszcza takich, które pociągają za sobą poważne problemy społeczne; c) stoją wobec groźby wyeliminowania lub drastycznego zmniejszenia udziału na rynku polskim polskich przedsiębiorstw lub obywateli w danym dziale gospodarki lub w danej dziedzinie przemysłu; d) są w Polsce nowo powstałymi dziedzinami przemysłu. Klauzula ta zakłada, że przepisy takie: a) przestaną obowiązywać albo w ciągu dwóch lat po zakończeniu pierwszego etapu okresu przejściowego (dla działów wymienionych w załączniku XIIa i XIIb), albo z dniem zakończenia okresu przejściowego (dla działów wymienionych w załączniku XIIc i XIId); b) będą odpowiednie i konieczne dla przezwyciężenia trudności; c) będą odnosiły się tylko do przedsiębiorstw, które miałyby powstać w Polsce po wejściu w życie tych przepisów i nie będą wprowadzały dyskryminacji wobec działalności obywateli lub przedsiębiorstw Wspólnoty podjętej w Polsce w czasie wprowadzania danych przepisów, w porównaniu z obywatelami i przedsiębiorstwami polskimi. Wprowadzając takie przepisy Polska: a) zobowiązana jest do uprzednich konsultacji z Radą Stowarzyszenia; b) wprowadzenia ich w życie najwcześniej po upływie miesiąca od dnia powiadomienia Rady Stowarzyszenia o konkretnych działaniach¹¹⁴. Wprowadzenie takich przepisów po okresach przewidzianych przez Układ dla poszczególnych działów gospodarki, będzie możliwe tylko po uzyskaniu zgody Rady Stowarzyszenia i na warunkach określonych przez Radę (art. 50).

- Klauzula dotycząca stosowania ograniczeń w obrocie dewizowym, zgodnie z którą do czasu wprowadzenia pełnej wymienia-

¹¹² Dla działów gospodarki wymienionych w załącznikach XIIa i XIIb Układu Europejskiego.

¹¹³ Dla działów gospodarki wymienionych w załącznikach XIIc i XIId Układu Europejskiego.

¹¹⁴ Wyjątkiem jest sytuacja, w której groźba nieodwracalnych szkód będzie wymagać działania natychmiastowego. Wtedy Polska zobowiązana jest skonsultować się z Radą Stowarzyszenia natychmiast po ich wprowadzeniu.

ności polskiej waluty, w rozumieniu art. VIII Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Polska może w wyjątkowych sytuacjach zastosować ograniczenia w obrocie dewizowym, dotyczące udzielania lub zaciągania krótko- i średnioterminowych kredytów w zakresie, w jakim została w nich zobowiązana odnośnie udzielania takich kredytów oraz w jakim zakresie takie ograniczenia są dozwolone zgodnie ze statutem Polski w MFW. Ograniczenia takie muszą być stosowane w sposób niedyskryminacyjny i w jak najmniejszym stopniu naruszające postanowienia Układu, a Polska obowiązana jest niezwłocznie powiadomić Radę Stowarzyszenia o wprowadzeniu takich środków i o wszelkich zmianach w tym zakresie (art. 62).

Załącznik 2. Partnerstwo dla Członkostwa. Wykaz krótko- i średnioterminowych priorytetów

Priorytety krótkoterminowe:

- Reformy gospodarcze:
Przyjęcie średnioterminowych priorytetów polityki gospodarczej i wspólna ich ocena w ramach ustanowionych Układem Europejskim; przyspieszenie prywatyzacji/restrukturyzacji przedsiębiorstw państwowych (włączając telekomunikację); szybki rozwój sektora finansowego, łącznie z przyspieszeniem prywatyzacji sektora bankowego, z uwzględnieniem zasad przejrzystości, oraz poprawą postępowania upadłościowego.
- Restrukturyzacja przemysłu:
Przyjęcie do 30 czerwca i rozpoczęcie wdrażania nowego programu restrukturyzacji sektora stalowego oraz kontynuowanie restrukturyzacji w sektorze węglowym.
- Wzmocnienie zdolności instytucjonalnej i administracyjnej:
W szczególności poprawa warunków w sprawach ceł, kontroli pomocy państwa, w ministerstwach oraz służbach wymiaru sprawiedliwości i spraw wewnętrznych, w dziedzinie kontroli finansowej oraz kontroli weterynaryjnej i fitosanitarnej (szczególnie dotyczy to wyposażenia przejść granicznych), w zakresie ochrony środowiska, podatków oraz polityki regionalnej.
- Rynek wewnętrzny:
Certyfikacja i standaryzacja (dalsze dostosowania zasad prawnych do unijnych oraz zawarcie porozumienia w sprawie oceny zgodności); dalsze dostosowania w sferze własności intelektualnej i przemysłowej, pomocy państwa oraz liberalizacja przepływów kapitałowych, przyjęcie ustawy o pomocy państwa, a także wzmocnienie instytucji zajmujących się monitorowaniem pomocy państwa oraz utworzenie rejestru udzielanej pomocy.

- Wymiar sprawiedliwości i sprawy wewnętrzne:
Rozwijanie bardziej efektywnych sposobów administrowania i kontrolowania granic, zwłaszcza zaś z Ukrainą i Białorusią, oraz dostosowanie systemu wizowego do standardów Unii.
- Rolnictwo:
Przygotowanie spójnej koncepcji polityki strukturalnej i polityki rozwoju obszarów wiejskich; wydanie przepisów wykonawczych oraz egzekwowanie wymogów weterynaryjnych i fitosanitarnych, szczególną zaś troską objęcie mechanizmów inspekcji i kontroli chroniących zewnętrzne granice Unii Europejskiej. Nadto, modernizacja niektórych przedsiębiorstw sektora przetwórstwa rolno-spożywczego (produkcja mleka i mięsa) oraz określonych laboratoriów badawczych i diagnostycznych.
- Ochrona środowiska:
Kontynuowanie transpozycji legislacji ramowej; opracowanie precyzyjnych programów dostosowawczych i strategii wdrażania poszczególnych aktów prawnych; rozpoczęcie procesu realizacji tych programów i strategii.

Priorytety średnioterminowe:

- Kryteria polityczne:
Dalsze wysiłki na rzecz zapewnienia równego dostępu do służb administracji publicznej.
- Polityka gospodarcza:
Dokonywanie – zgodnie z zakresem Układu Europejskiego – regularnej oceny priorytetów polityki gospodarczej, działanie na rzecz osiągnięcia kopenhaskich kryteriów członkostwa w Unii oraz przyjęcia *acquis* w sferze polityki gospodarczej i walutowej (koordynacja polityki gospodarczej, przedstawienie programów konwergencji, unikanie nadmiernych deficytów); mimo że od Polski nie oczekuje się przyjęcia euro natychmiast po uzyskaniu członkostwa, to jednak należy się spodziewać, że Polska rozpocznie realizację polityki, której celem będzie uzyskanie rzeczywistej zbieżności, zgodnie z unijnymi celami spójności gospodarczej i społecznej, oraz nominalnej konwer-

gencji, która będzie zgodna z końcowym celem, jakim będzie przyjęcie euro.

- Wzmocnienie zdolności instytucjonalnej i administracyjnej:
Dbałość o rozwój instytucji zajmującej się zwalczaniem defraudacji oraz kontrolą finansową państwa, wzmocnienie zdolności do kontroli finansowej, poprawa funkcjonowania systemu sądowego; szkolenie kadr wymiaru sprawiedliwości w zakresie prawa wspólnotowego i jego stosowania; wzmocnienie instytucji wymiaru sprawiedliwości i spraw wewnętrznych (zapewnienie odpowiedniej liczebnie i właściwie wyszkolonej kadry, zwłaszcza dla służb policyjnych, jednostek ochrony pogranicza, ministerstw oraz sądów), wzmocnienie parlamentarnych procedur stanowienia prawa, poprawa zdolności ściągania podatków, reforma administracji celnej oraz podatkowej, przygotowująca do stosowania *acquis* w praktyce; wzmocnienie administracji zajmującej się kontrolą żywności.
- Rynek wewnętrzny:
Zakończenie dostosowywania prawa w dziedzinie zamówień publicznych oraz usług finansowych; dalszy rozwój instytucji odpowiedzialnych za standaryzację i ocenę zgodności oraz stworzenie systemu nadzoru rynku; dostosowanie przepisów technicznych dotyczących produktów przemysłowych; osiągnięcie dalszego postępu w dziedzinie ochrony konkurencji (na przykład kontrola fuzji), skuteczne wdrażanie prawa dotyczącego ochrony konkurencji, legislacji dotyczącej sektora audiowizualnego oraz skuteczne wdrażanie ustawodawstwa obejmującego prawo własności oraz kontrolę granic zewnętrznych; wzmocnienie władz antymonopolowych oraz instytucji zajmujących się pomocą państwa, promowanie rozwoju przedsiębiorstw, w tym małych i średnich, dostosowanie do *acquis* prawa w zakresie telekomunikacji, ochrony konsumenta oraz jednolitego rynku energetycznego.
- Wymiar sprawiedliwości i sprawy wewnętrzne:
Rozwój efektywnego systemu zarządzania granicami i wdrażanie nowej polityki migracyjnej oraz nowego systemu azylowego, jak również walka ze zorganizowaną przestępczością (w szczególno-

ści z tzw. praniem brudnych pieniędzy, handlem narkotykami i handlem żywym towarem) oraz korupcją, wdrażanie przepisów nowelizujących prawo o cudzoziemcach, jak również dostosowanie polityki wizowej do standardów Unii Europejskiej, zakończenie adaptacji prawa do konwencji międzynarodowych, zwłaszcza w kontekście układów z Schengen i związanych z nimi regulacji prawnych.

- Rolnictwo:
Zakończenie procesu dostosowania prawa do *acquis* (wraz z kwestiami weterynaryjnymi i fitosanitarnymi, które zwłaszcza odnoszą się do kontroli na granicach zewnętrznych), zwrócenie uwagi na aspekty ekologiczne dotyczące rolnictwa i różnorodności biologicznej; wdrażanie polityki strukturalnej oraz polityki rozwoju obszarów wiejskich. Wzmacnianie zdolności do stosowania i egzekwowania Wspólnej Polityki Rolnej, szczególnie dotyczącej podstawowych mechanizmów administrowania oraz struktur administracyjnych monitorujących rynki rolne i wdrażających środki polityki strukturalnej oraz polityki rozwoju obszarów wiejskich; przyjęcie i zastosowanie wymogów weterynaryjnych i fitosanitarnych; modernizacja wybranych przedsiębiorstw sektora przetwórstwa rolno-spożywczego oraz określonych laboratoriów badawczych i diagnostycznych; restrukturyzacja sektora rolno-spożywczego.
- Rybołówstwo:
Przygotowanie się do wdrożenia zasad wspólnej polityki w dziedzinie rybołówstwa, a następnie jej egzekwowanie.
- Transport:
Dalsze wysiłki na rzecz dostosowania do *acquis*, ze szczególnym uwzględnieniem transportu drogowego (dostęp do rynku, zasady bezpieczeństwa i zasady opodatkowania) oraz kolejowego, jak też dokonanie koniecznych inwestycji w infrastrukturze transportowej, tak aby zapewnić rozwój sieci transeuropejskich.
- Zatrudnienie i sprawy społeczne:
Rozwój odpowiednich struktur rynku pracy oraz wspólny przegląd polityki zatrudnienia, przygotowujący do współpracy w ra-

mach koordynacji na szczeblu Unii Europejskiej; dostosowanie prawa pracy oraz prawa w dziedzinie bezpieczeństwa i higieny pracy oraz rozwój struktur zajmujących się jego wdrażaniem, w szczególności szybkie przyjęcie dyrektywy ramowej dotyczącej bezpieczeństwa i higieny pracy; wdrażanie zasady równych szans dla kobiet i mężczyzn; systematyczny rozwój aktywnego i autonomicznego dialogu społecznego; dalszy rozwój ochrony socjalnej; przygotowanie procesu dostosowania standardów ochrony zdrowia publicznego do norm Unii Europejskiej.

- Ochrona środowiska:
Rozwój struktur oraz zdolności monitorowania i kontroli wdrażania; systematyczne planowanie oraz wdrażanie programów dostosowawczych odnoszących się do poszczególnych aktów prawnych. Szczególny nacisk należy położyć na jakość wody pitnej, ścieki, gospodarkę odpadami, jak również czystość powietrza, a w tym kontekście kwestię dużych spalarni śmieci. Wymogi dotyczące ochrony środowiska oraz potrzeba stosowania polityki rozwoju, która uwzględniałaby wymogi ekologii, muszą być brane pod uwagę podczas określania i wdrażania narodowych polityk sektorowych.
- Polityka regionalna i polityka spójności:
Zakończenie tworzenia podstaw prawnych, rozwój struktur administracyjnych i procedur budżetowych, rozwój instrumentów finansowych oraz mechanizmów monitorowania i kontroli, które to działania pozwolą uczestniczyć w programach strukturalnych Unii Europejskiej.

Załącznik 3. Zestawienia tabelaryczne do rozdziału 4

Tabela 1. Udział przychodów ze sprzedaży MSP w ogólnej wielkości przychodów przedsiębiorstw oraz w podziale na sekcje EKD (1996 r.)

Działalność produkcyjna	Udział przychodów realizowanych przez MSP w przychodach poszczególnych grup
Ogółem:	100
w tym ¹ :	
Działalność wydawnicza i poligraficzna	80,1%
Produkcja odzieży oraz futrzarstwo	67,2%
Zagospodarowanie odpadów	67%
Produkcja wyrobów z metalu	65,8%
Produkcja drewna i wyrobów z drewna	61,6%
Produkcja mebli i pozostałej działalności produkcyjnej	55,4%
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	60%
Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków	51,2%
Obróbka skóry i produkcja wyrobów ze skóry	50,2%
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	48,1%
Produkcja maszyn biurowych i komputerów	46,4%
Produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	40,9%
Produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej	40,5%
Produkcja maszyn i urządzeń	33%
Produkcja tkanin	30,6%
Produkcja celulozowo-papiernicza	29,8%
Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej	28,6%
Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep	16,2%
Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	15,5%
Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	11,1%
Produkcja metali	3,7%
Produkcja wyrobów tytoniowych	1,8%
Produkcja koksu, przetworów ropy naftowej i pochodnych	0,6%

Objaśnienia: (1) Udział MSP o zatrudnieniu 0–200 osób przedstawiony wg stanu na 1995 r.

Źródło: Zienkowski L. (red.), Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1997, tab. 9, s. 61.

Tabela 2. Konkurencyjność niektórych działów, w których MSP odgrywają rolę decydującą lub istotną (mierniki konkurencyjności: samowystarczalność, specjalizacja eksportowa i penetracja importowa (1995)

Podstawowe klasy	Grupa wg EKD	Udział MSP w ogólnych obrotach	Wskaźnik krajowej samowystarczalności ¹	Wskaźnik specjalizacji eksportowej ²	Wskaźnik penetracji importu ³
I	2	3	4	5	6
I – grupy konkurencyjne w eksporcie i w małym stopniu zagrożone konkurencją importu, charakteryzują się wysokimi wskaźnikami specjalizacji eksportowej i względnie niskimi wskaźnikami penetracji importu	Produkcja drewna i wyrobów z drewna i korka, z wyjątkiem mebli; produkcja artykułów ze słomy i materiałów używanych do wyplatania (EKD 20)	61,6%	96,1%	27%	3%
	Przemysł tartaczny (20.1)				
	Przemysł płyt drewnopochodnych (20.2)				
	płyty wiórowe		86%	5,5%	15,5%
	płyty pilśniowe		79%	44,5%	15,2%
	sklejki		78%	64,9%	9,6%
Produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych (EKD 26)	40,9%	bd.	bd.	bd.	
Przemysł cementowy (D 26.51)					
Produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyjątkiem maszyn i urządzeń (EKD 28)	65,8%				
Kucie, prasowanie, wytłaczanie metali; metalurgia proszków (28.4)		92%	16%	8%	
Produkcja mebli; działalność produkcyjna, gdzie indziej nie sklasyfikowana (EKD 36)	55,4%				
Meble (36.1)		76,6%	73%	7%	

1	2	3	4	5	6
II – grupy konkurencyjne (i wyspecjalizowane) w eksporcie oraz poddane dużej presji konkurencyjnej ze strony importu na rynku krajowym, charakteryzują się wysokimi wskaźnikami specjalizacji eksportowej i wysokimi wskaźnikami penetracji importu.	Produkcja odzieży, wyprawianie i barwienie skór futerkowych (EKD 18) Przemysł odzieżowy (18.2; 18.3)	67,2%	(-) 56%	137%	102%
	Produkcja masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru (EKD 21) Przemysł papierniczy (21.12; 21.2)	29,8%	72% ⁴	23%	29%
	Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (EKD 25) Produkcja wyrobów z gumy (25.1)	60%	70%	28%	30%
	Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń (EKD 28) Produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych (28.1)	65,8%	77%	32%	20%
	Produkcja cystern, pojemników i zbiorników metal., grzejników i bojlerów c.o. (28.2)		77%	25%	22%
	Obróbka metali (28.5)		79%	29%	19%
	Produkcja wyrobów nożowniczych, narzędzi ręcznych i wyr. ogólnego przeznaczenia (28.6)		83%	17%	16%
	Produkcja pozostałych wyrobów gotowych (28.7)		81%	26%	17%
	Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie sklasyfikowana (EKD 29) Produkcja urządzeń wytwarzających energię mechaniczną, z wyjątkiem silników lotniczych, samochodowych i motocyklowych (29.1)	33%	58%	20%	21%
	Pozostałe maszyny ogólnego przeznaczenia (29.2)		84%	13%	16%
	Maszyny dla rolnictwa i leśnictwa (29.3)		89%	15%	10,6%
	Produkcja narzędzi mechanicznych (29.4)		89%	21%	10%

1	2	3	4	5	6
	Produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia (29.5)		92%	13%	8%
	Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowana (EKD 31)	28,6%			
	Produkcja silników elektrycznych, generatorów i transformatorów (31.1)		84%	18%	16%
	Produkcja aparatury rozdzielniczej i kontroli energii elektrycznej (31.2)		81%	16%	19%
	Produkcja wyposażenia oświetleniowego i lamp elektrycznych (31.5)		55%	50%	40%
	Produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego, gdzie indziej nie sklasyfikowana (31.6)		68%	36%	30%
	Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków (EKD 33)	51,2%			
	Produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych, badawczych, nawigacyjnych innego przeznaczenia, z wyjątkiem sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi (33.2)		82%	8%	20%
	Produkcja sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi (33.3)		81%	13%	20%
	Produkcja odzieży, wyprawianie i barwienie skór futerkowych (EKD 18)	67,2%			
	Garbowanie i wyprawianie skór; produkcja toreb bagażowych, toreb ręcznych, wyrobów rymarskich, uprzęży i obuwia (EKD 19)	50,2%			
	Skóra i produkty skórzane (18.1; 19.1; 19.2)		69%	37%	28%
	Obuwie (19.3)		62%	30%	29%

1	2	3	4	5	6
	Produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej (EKD 32)	40,5%	62%	30%	43%
III – grupy zdolne do konkurencji na rynku krajowym, ale nie wyspecjalizowane w eksporcie, charakteryzują się niskimi wskaźnikami penetracji importu.	Produkcja tkanin (EKD 17)	30,6%	77%	20%	24%
	Produkcja artykułów spożywczych i napojów (EKD 15)	48,1%	90% ⁵	9,6% ⁵	9,8% ⁵
	Produkcja masy celulozowej, papieru oraz wyrobów z papieru (EKD 21) Celuloza (21.11)	29,8%	80%	10%	23%
	Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowana (EKD 31) Produkcja izolowanych drutów i przewodów (31.3)	28,6%	90%	9%	11%
	Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń (EKD 28) Produkcja generatorów pary, z wyjątkiem boilerów do centralnego ogrzewania (28.3)	65,8%	91%	5%	9%
IV – grupy niekonkurencyjne w eksporcie i zagrożone konkurencją importu, charakteryzują się niskimi wskaźnikami specjalizacji eksportowej i wysokimi wskaźnikami penetracji importu.	Działalność wydawnicza, poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji (EKD 22)	80,1%	bd.	1,7%	14%
	Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych (EKD 25) Produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych (25.2)	60,2%	58%	18%	59%
	Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowana (EKD 31)	28,6%			

1	2	3	4	5	6
	Przemysł informatyczny, wyposażenie komputerowe i biurowe, programy komputerowe (30; 72.2) Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków (EKD 33) Aparatura i sprzęt medyczny (33.1)	51,2%	11% ⁶ 58%	18% ⁶ 5%	600% ⁶ 57%
V – grupy, co do których brak jest danych	Produkcja artykułów spożywczych i napojów (EKD 15) Produkcja wód mineralnych i gazowanych oraz napojów bezalkoholowych (15.98; 15.99) Produkcja piwa (15.96) Produkcja słodów (15.97) Produkcja napojów alkoholowych (15.91 – 15.95)	48,1%			

Objaśnienia: (1) $\frac{\text{produkcja} - \text{eksport}}{\text{produkcja} + \text{import} - \text{eksport}} \times 100\%$; (2) $\frac{\text{eksport}}{\text{produkcja}} \times 100\%$; (3) $\frac{\text{import}}{\text{produkcja}} \times 100\%$; (4) bez wyrobów z papieru, tektury oraz celulozy; (5)

dotyczy łącznie produkcji artykułów spożywczych i napojów oraz wyrobów tytoniowych (przy czym w produkcji wyrobów tytoniowych MSP praktycznie nie odgrywają żadnej roli, gdyż udział obrotów firm o zatrudnieniu do 200 pracowników w ogólnych obrotach tej grupy wynosi 1,8%); (6) łącznie produkcja maszyn biurowych i komputerów oraz doradztwo w zakresie oprogramowania i dostarczanie oprogramowania.

Źródło: Muńko A., Konkurencyjność międzynarodowa polskiego przemysłu w świetle odpowiedzi na kwestionariusz Komisji Wspólnot Europejskich, w: Wysokińska Z., Witkowska J. (red.), Szanse eksportowe polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Uwarunkowania globalne i regionalne, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997, s. 156–163; Zienkowski L. (red.), Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1997, tab. 9.

Tabela 3. Konkurencyjność poszczególnych rodzajów działalności produkcyjnej (1996 r.)

Działalność produkcyjna	Udział przychodów realizowanych przez MSP w przychodach poszczególnych grup	Wartość DRC
1	2	3
Branże konkurencyjne		
	Działalności, w których MSP odgrywa decydującą rolę	
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	48,1%	
Produkcja kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych		0,618
Produkcja wód mineralnych i gazowanych napojów bezalkoholowych		0,703
Produkcja, przetwórstwo i konserwowanie mięsa		0,714
Produkcja soków z owoców i warzyw		0,715
Produkcja cukru		0,719
Przetwórstwo ziemniaków		0,736
Produkcja przypraw		0,744
Przetwórstwo i konserwowanie ryb i produktów rybołówstwa		0,805
Przetwórstwo owoców i warzyw, gdzie indziej nie sklasyfikowane		0,822
Produkcja pozostałych artykułów spożywczych		0,839
Produkcja herbatników i sucharów		0,850
Produkcja makaronów, klusek i podobnych produktów		0,852
Produkcja wyrobów z metali bez maszyn i urządzeń	65,8%	
Produkcja konstrukcji metalowych i ich części		0,692
Obróbka metali i nakładanie powłok na metale		0,758
Produkcja grzejników i bojlerów c.o.		0,866
Produkcja odzieży oraz futrzarstwo	67,2%	
Wyprawianie i barwienie skór futerkowych, produkcja wyrobów ze skór futerkowych		0,803
Produkcja drewna i wyrobów z drewna	61,6%	
Produkcja sklejek, płyt oraz desek		0,824
	Działalności, w których MSP odgrywa istotną rolę	
Produkcja maszyn i urządzeń	33%	
Produkcja maszyn dla metalurgii		0,589
Produkcja ciągników rolniczych		0,760
Produkcja maszyn dla górnictwa, kopalnictwa oraz maszyn budowlanych		0,785
Produkcja łożysk, kół zębatych, przekładni i elementów napędowych		0,823

1	2	3
Produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych	40,9%	
Produkcja tafli szklanych		0,629
Produkcja ogniotrwałych wyrobów ceramicznych		0,649
Produkcja cementu		0,796
Produkcja szkła dmuchanego		0,799
Produkcja i przetwarzanie innych rodzajów szkła		0,801
Produkcja cegły, dachówki i pozostałych ceramicznych materiałów budowlanych		0,846
Produkcja płytek ceramicznych		0,882
Produkcja maszyn biurowych i komputerów	46,4%	
Produkcja komputerów i innych urządzeń do przetwarzania informacji		0,735
Produkcja tkanin	30,6%	
Przygotowywanie i przędzenie włókien lnianych		0,761
Produkcja wyrobów powroźniczych, lin, szpagatów i wyrobów sieciowych		0,835
Produkcja dywanów i chodników		0,872
Branże o neutralnej konkurencyjności		
	Działalności, w których MSP odgrywa decydującą rolę	
Produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej	40,5%	
Produkcja nadajników telewizyjnych i radiowych oraz aparatury dla telefonii i telegrafii		0,923
Produkcja tkanin	30,6%	
Produkcja gotowych artykułów włókienniczych z wyjątkiem odzieży		0,924
Produkcja dzianych i szydełkowych trykotaży		0,974
Produkcja dzianej i szydełkowej odzieży wierzchniej		1,032
Produkcja materiałów włókienniczych o splocie dzianinowym lub szydełkowym		1,056
Produkcja dzianych i szydełkowych pulowerów, rozpinanych swetrów i podobnych okryć		1,061
Produkcja dzianej i szydełkowej bielizny		1,076
Tkanie materiałów bawełnianych		1,085
Tkanie materiałów wełnianych		1,088
Produkcja mebli i pozostałej działalności produkcyjnej	55,4%	
Produkcja gier i zabawek		0,932
Produkcja instrumentów muzycznych		0,963
Produkcja mioteł i szczotek		1,035
Zagospodarowanie odpadów	67%	
Zagospodarowanie metalowych odpadów i złomu		0,939

1	2	3
Produkcja wyrobów z metali bez maszyn i urządzeń	65,8%	
Produkcja wyrobów nożowniczych		0,943
Produkcja zamków i zawiasów		0,947
Produkcja narzędzi ręcznych		0,950
Produkcja generatorów pary		0,964
Produkcja odzieży oraz futrzarstwo	67,2%	
Produkcja odzieży skórzanej		0,964
Produkcja bielizny		1,071
Produkcja pozostałej odzieży wierzchniej		1,076
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	60%	
Produkcja gumowych opon i dętek		0,974
Produkcja pozostałych wyrobów z gumy, bieżnikowanie i regeneracja opon		1,098
Obróbka skóry i produkcja wyrobów ze skóry	50,2%	
Produkcja toreb, wyrobów rymarskich i uprząży		0,996
Produkcja drewna i wyrobów z drewna	61,6%	
Produkcja pozostałych wyrobów z drewna, produkcja wyrobów z korka, słomy i materiałów używanych do wyplatania		1,057
	Działalności, w których MSP odgrywa istotną rolę	
Produkcja maszyn i urządzeń	33%	
Produkcja pomp i sprzężarek		0,963
Produkcja nonelektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego		1,027
Produkcja narzędzi mechanicznych		1,072
Produkcja kurków i zaworów		1,075
Produkcja silników i turbin z wyjątkiem silników lotniczych, samochodowych i motocyklowych		1,078
Branże potencjalnie konkurencyjne		
	Działalności, w których MSP odgrywa decydującą rolę	
Produkcja odzieży oraz futrzarstwo	67,2%	
Produkcja pozostałej odzieży i dodatków do odzieży		1,106
Produkcja odzieży roboczej i ochronnej		1,259
Produkcja wyrobów z metali bez maszyn i urządzeń	65,8%	
Produkcja wyrobów z drutu		1,115
Produkcja cystern, pojemników i zbiorników metalowych		1,219
Produkcja złączy, śrub, łańcuchów i sprężyn		1,238
Produkcja metalowych elementów stolarki budowlanej		1,266
Kucie, prasowanie, wytłaczanie i walcowanie metali		1,446

1	2	3
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	48,1%	
Produkcja chleba oraz świeżych wyrobów piekarniczych		1,122
Przetwórstwo herbaty i kawy		1,205
Produkcja wyrobów z mięsa, mięsa drobiowego i króliczego		1,210
Produkcja, przetwórstwo i konserwowanie mięsa drobiowego i króliczego		1,220
Produkcja jabłecznika i innych win owocowych		1,265
Produkcja win gronowych		1,404
Produkcja mebli i pozostałej działalności produkcyjnej	55,4%	
Produkcja krzeseł i siedzeń		1,150
Produkcja różnych mebli biurowych i sklepowych		1,233
Produkcja artykułów jubilerskich i podobnych gdzie indziej nie sklasyfikowana		1,278
Produkcja różnych mebli kuchennych		1,342
Pozostała działalność produkcyjna		1,360
Produkcja pozostałych mebli		1,411
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	60%	
Produkcja pozostałych wyrobów z tworzyw sztucznych		1,236
Produkcja wyrobów z tworzyw sztucznych dla budownictwa		1,471
Zagospodarowanie odpadów	67%	
Zagospodarowanie niemetalowych odpadów i wyrobów wybrakowanych		1,243
Działalność wydawnicza i poligraficzna	80,1%	
Wydawanie gazet		1,259
Poligrafia i działalność usługowa związana z poligrafią		1,355
Obróbka skóry i produkcja wyrobów ze skóry	50,2%	
Produkcja obuwia		1,416
Garbowanie i wyprawianie skór		1,459
	Działalności, w których MSP odgrywa istotną rolę	
Produkcja maszyn i urządzeń	33%	
Produkcja pieców, palenisk i palników piecowych		1,102
Produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia		1,102
Produkcja maszyn dla przetwórstwa żywności, produkcji napojów i przetwórstwa tytoniu		1,162
Produkcja urządzeń chłodniczych i wentylacyjnych z wyjątkiem urządzeń przeznaczonych dla gospodarstw domowych		1,186

1	2	3
Produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia		1,296
Produkcja elektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego		1,330
Produkcja maszyn dla przemysłu włókienniczego, odzieżowego i skórzanego		1,331
Produkcja urządzeń podnośnikowych i chwytaków		1,447
Produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej	40,5%	
Produkcja odbiorników telewizyjnych i radiowych		1,154
Produkcja diod, lamp i innych elementów elektronicznych		1,314
Produkcja tkanin	30,6%	
Tkanie materiałów jedwabnych		1,160
Produkcja pozostałych wyrobów włókienniczych		1,188
Przygotowanie i przędzenie włókien wełnianych		1,201
Przygotowanie i przędzenie włókien bawełnianych		1,253
Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej	28,6%	
Produkcja wyposażenia elektrycznego do silników i pojazdów		1,173
Produkcja aparatury rozdzielczej i kontrolnej energii elektrycznej		1,193
Produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego		1,211
Produkcja akumulatorów, ogniw galwanicznych i baterii podstawowych		1,338
Branże niekonkurencyjne		
	Działalności, w których MSP odgrywa decydującą rolę	
Działalność wydawnicza i poligraficzna	80,1%	
Wydawanie książek, broszur, wydawnictw muzycznych i podobnych		1,525
Produkcja wyrobów z metali bez maszyn i urządzeń	65,8%	
Produkcja pozostałych metalowych wyrobów gotowych		1,610
Produkcja opakowań		2,830
Produkcja drewna i wyrobów z drewna	61,6%	
Produkcja opakowań drewnianych		1,728
Cięcie i heblowanie drewna, impregnacja drewna		1,737
Produkcja drewnianych elementów konstrukcyjnych i wyrobów stolarki budowlanej		2,543
Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	60%	
Produkcja opakowań z tworzyw sztucznych		1,848
Produkcja płyt, arkuszy i kształtek z tworzyw sztucznych		1,774

1	2	3
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	48,1%	
Produkcja artykułów mleczarskich		2,044
Produkcja margaryny i podobnych tłuszczów jadalnych		3,000
Wytwarzanie produktów przemiału zbóż, skrobi i produktów skrobiowych		5,747
Produkcja rafinowanych olejów i tłuszczów		-0,721
Produkcja pasz dla zwierząt hodowlanych		-0,670
	Działalności, w których MSP odgrywa istotną rolę	
Produkcja maszyn i urządzeń	33%	
Produkcja maszyn dla przemysłu papierniczego		1,540
Produkcja pozostałych maszyn dla rolnictwa i leśnictwa		1,589
Produkcja tkanin	30,6%	
Przygotowanie pozostałych włókien tekstylnych		1,581
Produkcja celulozowo-papiernicza	29,8%	
Produkcja pozostałych wyrobów z papieru		1,879
Produkcja papierowych artykułów piśmiennych		2,112
Produkcja papierowych artykułów gospodarstwa domowego, toaletowych i sanitarnych		2,645
Produkcja papieru i tektury falistej oraz produkcja opakowań		5,569
Produkcja papieru i tektury		-0,223

Źródło: Wyżnikiewicz B., Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu, w: Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport Nr 30, Warszawa 1997; Zienkowski L. (red.), Wkład małych i średnich przedsiębiorstw w rozwój gospodarki polskiej, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1997.

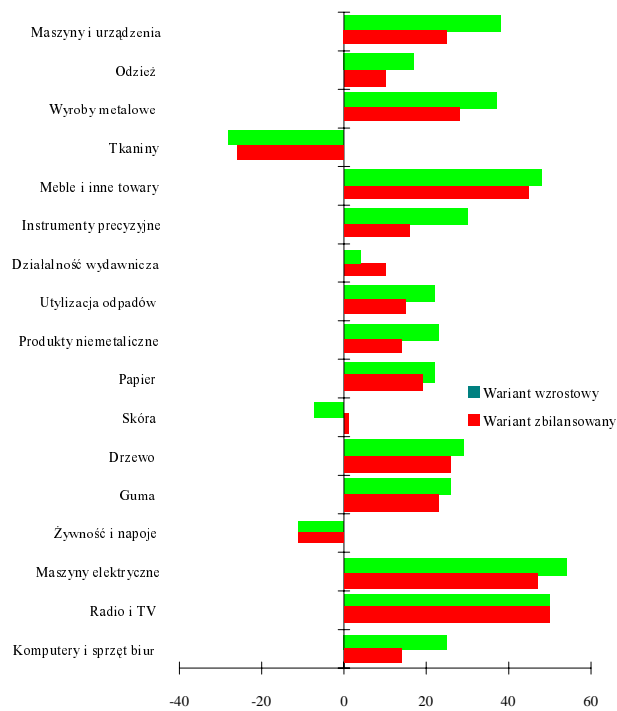
Tabela 4. Klasyfikacja działań marketingowych firm na podstawie metod stosowanych dla gromadzenia informacji rynkowych i promocji produktów

	Zbieranie informacji o rynku	Metody promocji
Proaktywne metody marketingowe	Badania rynku prowadzone samodzielnie lub przy pomocy konsultantów, agencji wspierających lub w trakcie targów	Własna grupa przedstawicieli handlowych, targi i wystawy i/lub rabaty cenowe/ofertowe oraz/lub marketing bezpośredni
Metody z elementami marketingu aktywnego	Za pomocą magazynów specjalistycznych i/lub poprzez ogólnie dostępne środki przekazu	Wyłącznie ogłoszenia, poprzez agentów oraz/lub czasopisma reklamowe
Reaktywne metody marketingowe	Wyłącznie źródło informacji stanowią aktualni odbiorcy, partnerzy jv. lub nieformalne kontakty z innymi firmami	Żadne lub przekaz ustny

Źródło: Piasecki B., Rogut A., Smallbone D. (1997), Mocne i słabe strony małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce w 1995 roku oraz rekomendacje dla polityki, USAID PEDS GEMINI, Warszawa, s. 139.

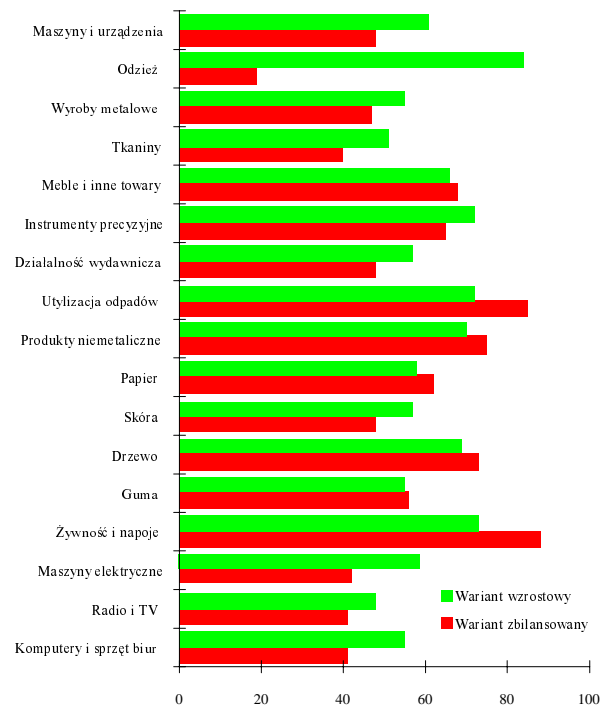
Załącznik 4. Wykresy do rozdziału 5

Wykres 1. Wzrost w imporcie z reszty świata w okresie 5–7 lat członkostwa w UE (w %)



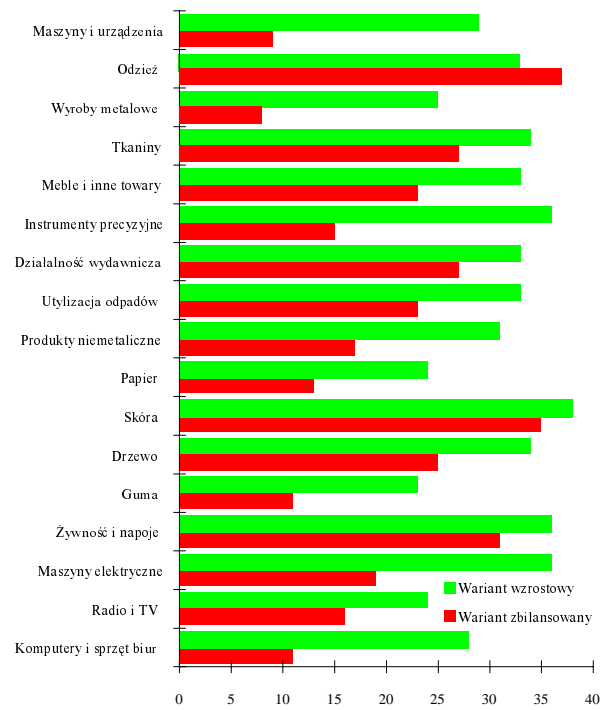
Źródło: Czyżewski A.B., Orłowski W.M., Zienkowski L., Średniokresowe efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998, s. 59.

Wykres 2. Wzrost w imporcie z UE w okresie 5–7 lat członkostwa w UE (w %)



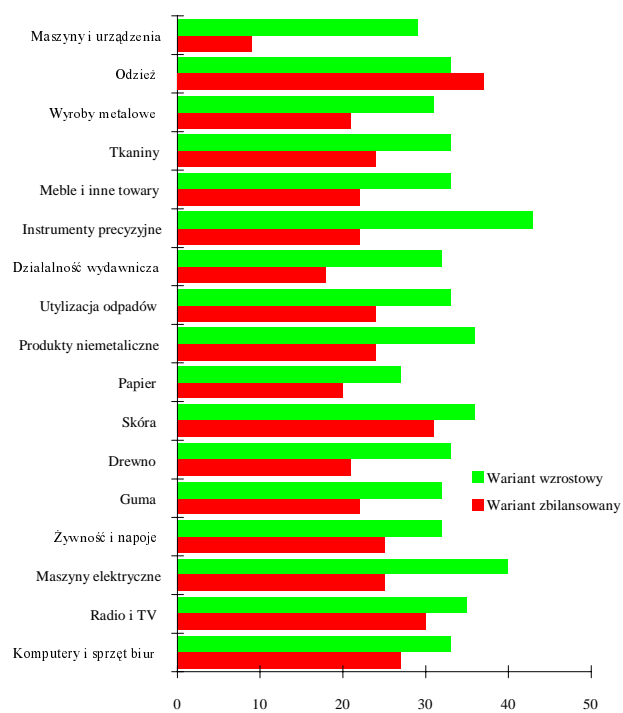
Źródło: Czyżewski A. B., Orłowski W. M., Zienkowski L., Średniokresowe efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998, s. 60.

Wykres 3. Wzrost w sprzedaży krajowej w okresie 5–7 lat członkostwa w UE (w %)



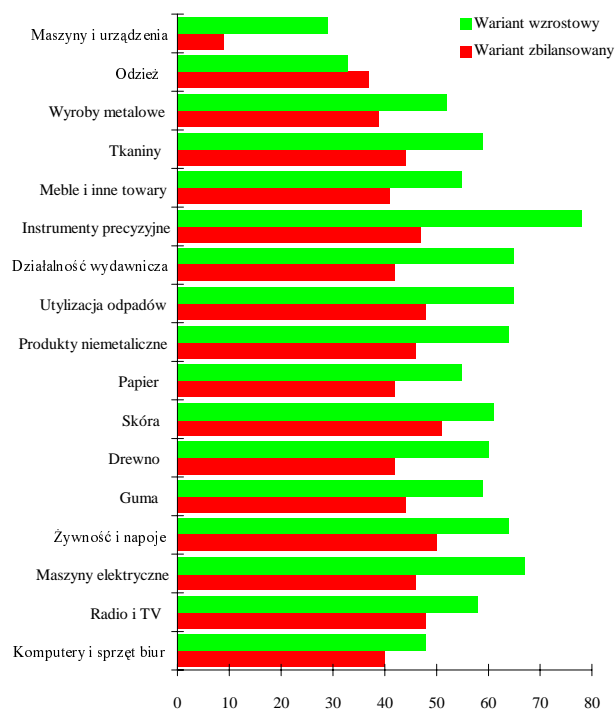
Źródło: Czyżewski A. B., Orłowski W. M., Zienkowski L., Średniokresowe efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998, s. 60.

Wykres 4. Wzrost w eksporcie do reszty świata w okresie 5–7 lat członkostwa w UE (w %)



Źródło: Czyżewski A. B., Orłowski W. M., Zienkowski L., Średniookresowe efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998, s. 61.

Wykres 5. Wzrost w eksporcie do UE w okresie 5–7 lat członkostwa w UE (w %)



Źródło: Czyżewski A. B., Orłowski W. M., Zienkowski L., Średniookresowe efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 1998, s. 62.

Załącznik 5. Narodowy Program Przygotowania do Członkostwa w Unii Europejskiej. Priorytety polityki gospodarczej

Program Przygotowania Polski do Członkostwa w UE obejmuje priorytety dostosowawcze, które w większości zostaną zrealizowane w krótkim lub średnim okresie fazy przedakcesyjnej. Część z nich ma charakter horyzontalny, warunkujący sprawne funkcjonowanie wielu dziedzin gospodarki (np. priorytety makroekonomiczne, dostosowanie zasad konkurencji, zapewnienie sprawnego funkcjonowania rynku kapitałowego), część natomiast dotyczy określonych sektorów (m.in. rolnictwo, transport, rybołówstwo). Priorytety te to:

1. Strategia makroekonomiczna, promująca zrównoważony wzrost gospodarczy, uwzględniająca:
 - Promocję oszczędności krajowych, w tym redukcję deficytu sektora rządowego.
 - Politykę stopniowego ograniczania inflacji, a w ślad za tym redukcję stóp procentowych.
 - Politykę stopniowej stabilizacji kursu złotego, przy zachowaniu bezpiecznego poziomu deficytu obrotów bieżących oraz rezerw dewizowych.
2. Prywatyzacja i restrukturyzacja przedsiębiorstw sektora państwowego, w tym:
 - Prywatyzacja przedsiębiorstw w sposób zapewniający szybki wzrost efektywności zarządzania i dopływu kapitału niezbędnego dla modernizacji.
 - Eliminacja niejawnych, w nadmiernym stopniu uznaniowych lub nie związanych z realistycznym programem restrukturyzacyjnym form subsydiowania przedsiębiorstw.
 - Wyegzekwowanie działań restrukturyzacyjnych w sektorach i przedsiębiorstwach, w których są one niezbędne.

3. Demonopolizacja i liberalizacja rynków obejmująca:
 - Liberalizację rynku kapitałowego oraz rynku usług finansowych w połączeniu z zakończeniem procesu restrukturyzacji i prywatyzacji polskich instytucji finansowych oraz ze wzmocnieniem systemu nadzoru.
 - Demonopolizacja rynku usług telekomunikacyjnych, w tym zwłaszcza prywatyzacja Telekomunikacji Polskiej SA.
 - Znaczące zwiększenie dostępu do rynku usług transportowych.
 - Zgodna ze zobowiązaniami międzynarodowymi liberalizacja przepływu towarów i usług.
4. Wzmocnienie administracji państwowej i systemu egzekwowania prawa poprzez:
 - Zwiększenie efektywności działania centralnej administracji państwowej, a w szczególności intensywne szkolenia, wzmocnienie kadrowe, informatyzację instytucji, usprawnienie organizacji, rozwój instytucji pod kątem skutecznego egzekwowania prawa europejskiego.
 - Reformę administracyjną i utworzenie silnej administracji terytorialnej (państwowej i samorządowej).
 - Zmniejszenie stopnia zbiurokratyzowania gospodarki oraz radykalne ograniczenie uznaniowości w ingerencji administracji.
 - Usprawnienie działalności sądownictwa.
5. Usprawnienie funkcjonowania rynku pracy i osłona socjalna procesu przyspieszonej restrukturyzacji poprzez:
 - Reformę systemu emerytalno-rentowego zmniejszającą perspektywicznie obciążenia płac.
 - Zwiększenie mobilności siły roboczej, m.in. dzięki świadczonej pomocy na przekwalifikowanie się i aktywnej polityce na rynku pracy.
 - Wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw.
 - Najważniejszym zadaniem do wykonania w średnim okresie jest zwiększenie konkurencyjności sektora MSP. W 1998 r. zostanie przyjęty program wspierania MSP na lata 1998–2001. Będą w nim uwzględnione kierunki działań wynikające z dotychczasowej realizacji programu wobec małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1995–1997 oraz zostaną dołączone nowe zada-

nia wynikające ze strategii rozwoju kraju i starań Polski o członkostwo w Unii Europejskiej. Poprawie konkurencyjności służyć będzie – zgodnie z założeniami polityki Rządu – wspieranie transferu technologii i promowanie rozwoju technologicznego, tworzenie systemu informacji o rynku innowacji oraz wprowadzanie programów edukacyjnych w zakresie przedsiębiorczości i innowacyjności oraz nowoczesnych metod zarządzania i marketingu. Rząd będzie przykładał dużą wagę do stworzenia małym i średnim przedsiębiorstwom sprzyjających warunków dla wzrostu nakładów inwestycyjnych oraz zwiększenia ich potencjału eksportowego (m.in. poprzez stworzenie przyjaznego systemu podatkowego i ułatwienia w dostępie do zewnętrznych źródeł zasilania finansowego).

- Promocję rozwoju obszarów wiejskich.
- Programy dla przedsiębiorstw, branż i regionów szczególnie narażonych na wzrost bezrobocia.

Załącznik 6. Program Ramowy Badań, Rozwoju Technicznego i Prezentacji (1998–2002)

Tabela 1. Struktura V Programu Ramowego Badań, Rozwoju Technicznego i Prezentacji (1998–2002)

Wyszczególnienie	Budżet (mln euro)
Programy tematyczne	10843*
1. Poprawa jakości życia i gospodarowanie żywymi zasobami	2413
Akcje kluczowe	1860
Żywność, żywienie i zdrowie	
Opanowanie chorób zakaźnych	
„Komórkowa fabryka”	
Środowisko i zdrowie	
Zrównoważone rolnictwo, rybolówstwo i leśnictwo	
Starzejąca się populacja i problemy inwalidztwa	
Działania BRT ¹ o charakterze bazowym	483
Wsparcie infrastruktury badawczej	70
2. Tworzenie przyjaznego społeczeństwa informacyjnego	3600
Akcje kluczowe	3120
Systemy i usługi dla obywateli	
Nowe metody pracy i elektronicznego handlu	
Multimedia	
Podstawowe technologie i infrastruktura	
Działania BRT o charakterze bazowym	319
Wsparcie infrastruktury badawczej	161
3. Promocja konkurencyjnego i zrównoważonego wzrostu	2705
Akcje kluczowe	2122
Innowacyjne produkty, procesy i organizacja	
Zrównoważona mobilność i wymiennność	
Transport lądowy i technologie morskie	
Nowe perspektywy aeronautyki	
Działania BRT o charakterze bazowym	546
Wsparcie infrastruktury badawczej	37
4. Energia, środowisko i zrównoważony rozwój	2125
Część A – Środowisko i zrównoważony wzrost	1083
Akcje kluczowe	895
Zrównoważone zarządzanie i jakość wody	
Zmiany globalne, klimat i bioróżnorodność	
Zrównoważone ekosystemy morskie	
Miasto jutra i dziedzictwo kulturowe	
Działania BRT o charakterze bazowym	119
Wsparcie infrastruktury badawczej	69

Wyszczególnienie	Budżet (mln euro)
Część B – Energia	1042
Akcje kluczowe	1026
Czystsze systemy energetyczne, w tym odnawialne źródła energii	
Oszczędne i wydajne użycie energii dla zwiększenia konkurencyjności Europy	
Działania BRT o charakterze bazowym	16
Programy horyzontalne ²	2118
1. Utwierdzenie międzynarodowej roli wspólnotowych badań naukowych	475
Współpraca z krajami trzecimi	408
Kraje stowarzyszone z UE	
Kraje WNP i inne kraje EŚW nie stowarzyszone z UE	
Kraje partnerskie basenu Morza Śródziemnego	
Kraje rozwijające się	
Kraje uprzemysłowione	
Szkolenie badaczy	15
Koordynacja	52
w 5PR i z innymi programami wspólnotowymi	
z COST, EUREKA i organizacjami międzynarodowymi	
z państwami członkowskimi	
2. Promocja innowacji oraz udziału małych i średnich przedsiębiorstw	363
Promocja innowacji	119
Lepsze wykorzystanie wyników badań wspólnotowych	
Nowe podejście do transferu technologii	
Studia i dobre praktyki	
Wspieranie uczestnictwa małych i średnich firm	44
Jeden „punkt wejścia” do wszystkich programów	
Połączone instrumenty wsparcia i pomocy	
Uzyskiwanie informacji gospodarczych i technicznych	
Wspólne inicjatywy dotyczące innowacji oraz małych i średnich przedsiębiorstw	200
Europejskie sieci do promocji badań, transferu technologii i innowacji	
Służby informacji elektronicznej i inne sposoby rozpowszechniania	
Własność intelektualna	
Dostęp do prywatnych źródeł finansowania innowacji	
Mechanizmy ułatwiające utworzenie i rozwój firm innowacyjnych	
3. Zwiększenie ludzkiego potencjału badawczego i podstaw wiedzy socjoekonomicznej	1280
A. Wzrost ludzkiego potencjału badawczego	1090
Wspieranie szkolenia i wyjazdów badaczy	
Zwiększenie dostępu do infrastruktury badawczej	
Promocja naukowej i technicznej doskonałości	

Wyszczególnienie	Budżet (mln euro)
B. Akcja kluczowa: Zwiększenie podstaw wiedzy socjoekonomicznej	165
C. Wsparcie rozwoju polityki naukowo-technicznej w Europie	25
Akcje bezpośrednie (Wspólne Centrum Badawcze)	739
Obsługa obywateli	292
Zwiększenie trwałości	321
Wzmocnienie konkurencyjności europejskiej	126
Razem 5PR	13700

Objaśnienia: (*) Z tego średnio 10% dla MSP; (1) Badanie i rozwój techniczny; (2) Ich zadaniem jest zapewnienie harmonijnej realizacji programów tematycznych oraz pomoc w osiągnięciu celów polityki Unii Europejskiej w obszarach, które nie są objęte przez programy tematyczne.

Źródło: <http://eris.kbn.gov.pl>

Załącznik 7. Lista najważniejszych programów Phare pośrednio lub bezpośrednio wspierających MSP (1990–98)

Nr projektu	Tytuł	Jednostka wdrażająca	Początek programu	Koniec programu
PL 9004	SME Sector Import and Support (SIP)	Fundusz Współpracy	lipiec 1991	31.12.1991 przedłużony do 31.12.1994
PL 9109	Private Sector Development (PSD)		maj 1992	1.12.1995 płatności do 31.12.1996
PL 9005	Agroline 2000 Program pośrednio związany z MSP poprzez tworzenie warunków dla rozwoju MSP w obszarze przetwórstwa rolno-spożywczego		18.12.1990	31.12.1995 płatności do 31.12.1996
PL 9511	STEP I – Support to Entrepreneurship in Poland	Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw	27.03.1996	31.12.1998
PL 9610	STEP II – Support to Entrepreneurship in Poland		1.10.1997	31.12.1999
PL 9603	EXPROM II – Export Promotion for SMEs		1.07.1996	31.12.1999
PL9207	Phare-STRUDER	Polska Agencja Rozwoju Regionalnego	7.06.1993	31.12.1998
PL9509	Phare – RAPID		początek 1996	31.12.1998
PL9609	Phare – STRUDER II		połowa 1996	31.12.1999 płatności do 31.12.2000

Nr projektu	Tytuł	Jednostka wdrażająca	Początek programu	Koniec programu
PL9709	Phare – INRED.		listopad 1997	31.12.1999
PL 9202	Exprom I	Krajowa Izba Gospodarcza	1.09.1993	31.12.1994
PL 9010	Assistance in Industry Restructuring Program pośrednio związany z MSP poprzez stymulowanie i wzmocnienie prywatyzacji	Fundacja Restrukturyzacji Przemysłu	grudzień 1991	31.12.1993 płatności do 31.12.1994
PL 9110	Enterprise Restructuring, Privatisation and Demonopolisation Programme for the Republic of Poland Program pośrednio związany z MSP, szczególnie komponent 2.1.c Memorandum Finansowego		wrzesień 1990	31.12.1997 płatności do końca pierwszego kwartału 1998
PL 9315-02	Enterprise Restructuring Programme Program pośrednio związany z MSP poprzez stymulowanie i wzmocnienie prywatyzacji		14.03.1994	31.12.1998
PL 9405 -01	Support for Enterprise Restructuring, Privatisation and Energy Program pośrednio związany z MSP poprzez zwiększania dostępu MSP do wewnętrznych źródeł finansowania		1.01.1996	31.12.1998
PL 9303	Quality Management Program pośrednio związany z MSP poprzez tworzenie warunków umożliwiających MSP osiągnięcie międzynarodowych standardów jakości i bezpieczeństwa oraz wzrost konkurencyjności	Polskie Centrum Badań i Certyfikacji	maj 1994	31.12.1998

Nr projektu	Tytuł	Jednostka wdrażająca	Początek programu	Koniec programu
PL 9404	Financial Sector Development Programme	Narodowy Bank Polski	14.02.1995	31.12.1997
	Program pośrednio związany z MSP, skierowany na restrukturyzację i budowę nowoczesnej infrastruktury finansowej	Fundacja Rozwoju Sektora Finansowego		
PL 9304	Financial Sector Development Programme Program pośrednio związany z MSP poprzez mobilizowanie oszczędności i zwiększanie dostępu MSP do zewnętrznych źródeł finansowania; program kontynuuje wcześniejsze programy skierowane na restrukturyzację i budowę sektora finansowego		31.04.1994	31.12.1996
PL 9201	TOURIN I Program pośrednio związany z MSP poprzez tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju MSP w turystyce	Urząd Kultury Fizycznej i Turystyki	październik 1992	31.12.1994
PL 9310	TOURIN II Program pośrednio związany z MSP poprzez tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju MSP w turystyce		1.01.1995	31.12.1996
PL 9510	TOURIN III Program pośrednio związany z MSP poprzez tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju MSP w turystyce		20.10.1995	31.12.1999

Nr projektu	Tytuł	Jednostka wdrażająca	Początek programu	Koniec programu
PL 9611	Science and Technology II Program pośrednio związany z MSP poprzez tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności MSP (innowacyjność i transfer technologii)		1.07.1997	31.12.1999 płatności do 31.12.2000
PL 9602	Privatisation Program pośrednio związany z MSP poprzez stymulowanie i wzmacnianie procesów prywatyzacyjnych	Fundacja Prywatyzacji	17.10.1996	31.12.1999
PL 9413	Municipal Development and Training (Phase II) Program pośrednio związany z MSP poprzez tworzenie społecznej i politycznej infrastruktury sprzyjającej rozwojowi przedsiębiorczości i sektora MSP	Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej	1.04.1995	31.12.1997
PL 9210	Education Reform Program pośrednio związany z MSP poprzez tworzenie nowoczesnej infrastruktury edukacyjnej	Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji	17.02.1993	31.12.1997
PL 9512	SMART Program pośrednio związany z MSP poprzez tworzenie nowoczesnej infrastruktury edukacyjnej		luty 1996	31.01.1998 (płatności)

Poza pomocą z Phare, Polska uzyskała pomoc ze strony innych donorów. Szeroką informację na temat dotychczasowych programów pomocowych prezentuje poz.: „Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw”, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 1998.