

*Renata Stawarska* \*

## **Wybrane efekty członkostwa Polski w Unii Europejskiej w perspektywie makro- i mikroekonomicznej**

### **I. Perspektywa makroekonomiczna**

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej<sup>1</sup> niesie ze sobą daleko idące konsekwencje w zakresie makro- i mikroekonomicznym, a także w sferze polityki gospodarczej i kompetencji rządu w wymiarze wewnętrznym i międzynarodowym.

Status państwa członkowskiego Unii Europejskiej oznacza przeniesienie kompetencji w wielu dziedzinach na szczebel Wspólnoty – dotyczy to np. Wspólnej Polityki Handlowej, w efekcie której wspólne są reguły i instrumenty stosowane wobec handlu z państwami trzecimi, negocjowane na forum GATT/WTO w imieniu całej Unii. Wspólna jest zewnętrzna taryfa celna, zaś dochody z ceł stanowią źródło dochodów wspólnego budżetu, a nie budżetów narodowych. Członkostwo Polski zmieni sytuację kraju w tej mierze w porównaniu z okresem stowarzyszenia, który polega na tworzeniu strefy wolnego handlu ze Wspólnotami Europejskimi. Status członkowski oznaczać będzie zmianę podmiotowości Polski w grze globalnej, gdy – jako członek ugrupowania regionalnego – będzie na forum WTO reprezentowana przez komisarza Unii ds. handlu. Będzie to rodziło skutki dla polskich podmiotów gospodarczych, szczególnie w handlu z krajami trzecimi (spoza Unii).<sup>2</sup> Średni poziom ceł KNU

---

\* Dr **Renata Stawarska** – dyrektor Centrum Dokumentacji i Badań Europejskich oraz pracownik naukowy Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Akademii Ekonomicznej w Poznaniu; członek Narodowej Rady Integracji Europejskiej przy Premierze RP.

<sup>1</sup> Pojęcia: Unia Europejska, Wspólnota Europejska, Wspólnoty używane są w tekście zamiennie z wyjątkiem fragmentów, które wymagają definicji.

<sup>2</sup> Już podczas rundy urugwajskiej GATT (1986-1994) Polska kierowała się zasadą, że poziom ceł konwencyjnych nie powinien być niższy od poziomu ceł wspólnej taryfy celnej Unii, a to w celu uniknięcia problemów dostosowawczych w przyszłości. Gdyby cła importowe były na jakieś towary niższe niż w UE, to po wejściu Polski do Unii należałoby je podwyższyć. Miałyby to skutki dla rynku wewnętrznego, ale także dla państw trzecich, które mogłyby żądać od Unii

– po przyjęciu przez Polskę wspólnej zewnętrznej taryfy celnej Unii Europejskiej – obniży się średnio na wyroby przemysłowe z 6,2% do 2,6%, zaś skutki dla niektórych grup towarowych i towarów mogą być większe. Polska będzie zobowiązana do wprowadzenia – w szerszym niż dotychczas zakresie – systemu preferencji GSP oraz preferencji wobec państw sygnatariuszy konwencji z Lomé.<sup>3</sup> Należy przewidywać dalszy wzrost obrotów handlowych z Unią – efekt kreacji handlu częściowo już wystąpił po wejściu w życie Układu Europejskiego. Dalszy wzrost obrotów będzie wynikiem dostosowań struktury eksportu i importu, a także całkowitej likwidacji barier taryfowych i pozataryfowych oraz obniżenia kosztów przewozów wynikających z postojów na granicach i kontroli granicznych. Będzie to szczególnie istotne dla małych i średnich przedsiębiorstw, dla których koszty odpraw celnych są – proporcjonalnie do obrotów – większym obciążeniem.

W przypadku członkostwa Polski w Unii Gospodarczej i Walutowej zmianie ulegną reguły kształtowania polityki makroekonomicznej, w wyniku przekazania kompetencji do prowadzenia polityki monetarnej na szczebel Europejskiego Banku Centralnego oraz Europejskiego Systemu Banków Centralnych. Jednocześnie ograniczeniom podlegać będzie swoboda prowadzenia polityki fiskalnej.<sup>4</sup> Korzyści dla przedsiębiorstw będą się sprowadzały do dostępu do głębokiego rynku kapitałowego, ograniczenia ryzyka kursowego i kosztów transakcyjnych oraz stabilnych warunków inwestowania w warunkach ograniczonej inflacji.<sup>5</sup>

W literaturze przedmiotu większość autorów podkreśla, że główne korzyści członkostwa w Unii wiążą się z poprawą klimatu inwestycyjnego.<sup>6</sup> Oznacza to zmniejszenie ryzyka dla inwestorów i napływ inwestycji nie tylko z Unii, ale i z krajów trzecich, ze względu na możliwość dostępu do rynku całego ugrupowania. Członkostwo w UE jest związane z podwyższeniem wiarygodności kredytowej zarówno państwa, jak i jego podmiotów gospodarczych (*borrowed credibility*).<sup>7</sup> Należy przewidywać możliwość zmiany lokalizacji firm.

---

rekompensaty za pogorszenie warunków dostępu do rynku. Por. E.Kawecka-Wyrzykowska, *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 1999, s.212-215.

<sup>3</sup> Ibid., s.216-218.

<sup>4</sup> Będzie to efektem wdrażania tzw. kryteriów konwergencji z Traktatu o Unii Europejskiej, a dalej stosowania Paktu Stabilności i Wzrostu oraz konieczności pewnej harmonizacji ustawodawstwa podatkowego, jako warunku uczestniczenia w Jednolitym Rynku.

<sup>5</sup> Por. R.Stawarska, *On Some Consequences of the Eastern Enlargement of the European Union*, w: *EU Adjustment to Eastern Enlargement, Polish and European Perspective*, red. A.Zielińska-Głębocka, A.Stępiak, Gdańsk 1998.

<sup>6</sup> Por. R.Baldwin, J.Francois, R.Portes, *The Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe*, „*Economic Policy*” no. 24, April 1997.

<sup>7</sup> W przypadku Polski poprawa wiarygodności kredytowej wystąpiła już po podpisaniu porozumień z Klubami Paryskim i Londyńskim oraz po uzyskaniu członkostwa w OECD

W przypadku eliminacji ograniczeń (granice, prawo do zakładania spółek) czynnikiem decydującym o lokalizacji staną się ceny czynników produkcji (głównie siły roboczej), co będzie sprzyjało lokalizacji w Polsce m.in. przemysłów pracochłonnych.

Polska jako państwo członkowskie uzyska prawo do uczestniczenia w procesie decyzyjnym Unii Europejskiej i kształtowania jej legislacji, na co nie ma bezpośredniego wpływu obecnie jedynie jako państwo stowarzyszone.<sup>8</sup> Członkostwo pozwoli na współdecydowanie o kształcie przyszłych polityk sektorowych i o korzyściach z nich płynących; oznaczać będzie również przyjęcie pełnego zakresu obowiązków w postaci dynamicznie rosnącego zakresu *acquis communautaire*.

Syntetycznym obrazem konsekwencji członkostwa w Unii dla Polski i jej podlegającej transformacji gospodarki może być schemat tworzony przy wykorzystaniu metody SWOT. Analiza polega na wyodrębnieniu stron silnych (S), słabych (W) oraz szans (O) i zagrożeń (T) związanych z danym przedsięwzięciem, w wymiarze mikro- i makroekonomicznym. (Obrazuje to tabela 1.)

Zagrożenia, na które wskazuje analiza SWOT znajdują potwierdzenie w badaniach ekonometrycznych, na których budowane są scenariusze rozwoju gospodarki Polski biorące pod uwagę warianty członkostwa i braku członkostwa do 2010 roku. Z prognoz tych wynika, że członkostwo winno zapewnić Polsce wyższą niż w scenariuszu bazowym dynamikę wzrostu PKB i w efekcie wyższy jego poziom w roku docelowym oraz wyższą dynamikę wzrostu eksportu i importu. Stać się tak może w wyniku zwiększonego napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak również transferów napływających z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.<sup>9</sup> Będzie to w dużej mierze sprzyjało zwiększonej aktywności podmiotów gospodarczych zdolnych do podjęcia konkurencji po uzyskaniu przez Polskę członkostwa w Unii. Szacuje się, że z chwilą uzyskania członkostwa przez nasz kraj średnia roczna wartość transferów – zgodnie z zapisami „Agendy 2000” – osiągnie wartość około 7 mld euro. Będzie to równowartość 3,5 % PKB, co pozwoli na podniesienie stopy

---

i w NATO. W maju 2000 r. agencja Standard & Poor's podniosła *rating* Polski dla długu w walutach obcych do BBB+, dla długu w walucie krajowej do A+ (dane z sieci Internet).

<sup>8</sup> Por. *Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską z jednej strony a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi z drugiej strony*, „Dziennik Ustaw”, zał. do nr 11, 27.01.1994.

<sup>9</sup> Na prawidłowość taką wskazuje wiele opracowań analizujących wpływ rozszerzenia na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz na wielkość transferów ze Wspólnot Europejskich (na przykładzie Grecji, Portugalii, Hiszpanii). Zmiany te istotnie wpływają na kształtowanie się salda bilansu płatniczego (pogłębienie deficytu handlowego) i na poziom kursu walutowego (aprecjacja) w średnim okresie. Por.: W.M.Orłowski, *Droga do Europy. Makroekonomia wstępowania do Unii Europejskiej*, Instytut Europejski, Łódź 1998, s.83-87.

inwestycji dzięki uzupełnieniu wartości oszczędności wewnętrznych o oszczędności zagraniczne, a w efekcie powinno zapewnić wysoką dynamikę wzrostu gospodarczego.

**Tabela 1. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej – analiza SWOT**

| <b>S (strengths)</b>   | <b>W (weaknesses)</b>   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– Wysoka dynamika wzrostu PKB „wschodzący” rynek (zyski)</li> <li>– stabilna sytuacja polityczna</li> <li>– ugruntowana demokracja</li> <li>– zdrowe finanse publiczne</li> <li>– stabilna waluta</li> <li>– wysoki udział UE w obrotach handlu zagranicznego</li> <li>– niskie koszty wykwalifikowanej siły roboczej (płacowe)</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– konieczność restrukturyzacji przemysłu (stalowy, górnictwo)</li> <li>– konieczność dostosowań w rolnictwie</li> <li>– niski poziom rozwoju infrastruktury transportowej</li> <li>– słabość resortu spraw wewnętrznych i wymiaru sprawiedliwości</li> <li>– fiskalizm związany z dostosowaniami strukturalnymi (koszty budżetowe)</li> <li>– wysokie (pozapłacowe) koszty zatrudnienia</li> </ul> |
| <b>O (opportunities)</b>   | <b>T (threats)</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– prywatyzacja i restrukturyzacja (wzrost efektywności gospodarowania)</li> <li>– napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych – wzrost stopy inwestycji, napływ nowych technologii, metod organizacji i zarządzania</li> <li>– restrukturyzacja rolnictwa (napływ środków z WPR)</li> <li>– korzyści skali (jednolity rynek europejski)</li> <li>– transfery z funduszy strukturalnych</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– inflacja</li> <li>– bezrobocie</li> <li>– bankructwa</li> <li>– wzrost deficytu bilansu płatniczego</li> <li>– zbyt szybkie wprowadzenie <i>acquis communautaire</i> (ustawodawstwo socjalne, ochrona środowiska) może podnieść koszty i zlikwidować przewagę komparatywną przedsiębiorstw polskich (nadmierna regulacja)</li> </ul>   |

Źródło: Opracowanie własne.

Korzystnym efektem stanie się dostęp do przedsięwzięć wspólnotowej polityki przemysłowej oraz inicjatyw wspierających postęp technologiczny, przedsiębiorczość i współpracę firm w ramach określonych przez prawo konkurencji. Będzie to dotyczyło głównie firm małych i średnich oraz firm z sektora zaawansowanych technologii.

Zwiększona konkurencja oraz kontynuacja procesów transformacji w postaci dostosowań strukturalnych (o których mowa w macierzy SWOT) doprowadzą do podniesienia wydajności pracy dzięki zastosowaniu nowych technologii.

Ceną tych dostosowań będzie zwiększenie bezrobocia (absolutnie i względnie jako stopa bezrobocia) w perspektywie średniookresowej. Jego zwiększenie będzie wynikiem dostosowań technologicznych, ale także wynikiem bankructw firm niezdolnych do sprostania zwiększonej konkurencji po wejściu Polski do UE. (Wyniki badań ekonometrycznych pozwalających na budowę prognoz z uwzględnieniem różnych scenariuszy z punktu widzenia kryterium integracji Polski z Unią Europejską zawiera tabela 2.)

**Tabela 2. Wpływ członkostwa Polski w Unii Europejskiej na podstawowe kategorie makroekonomiczne w latach 2001-2010 (przeciętne tempo wzrostu w %)**

| Wyszczególnienie                              | Scenariusz                      |            |                                       |            |
|---|---------------------------------|------------|---------------------------------------|------------|
|   | Bez członkostwa w UE do 2010 r. |            | zakładający wejście do UE ok. 2001 r. |            |
|   | 2001-2005                       | 2006-2010  | 2001-2005                             | 2006-2010  |
| – produkt krajowy brutto (PKB)                | 4,7<br>3,0                      | 4,0<br>3,1 | 6,1<br>4,9                            | 4,7<br>3,4 |
| – spożycie indywidualne                       | 7,9                             | 4,6        | 9,9                                   | 4,6        |
| – inwestycje brutto                           | 4,7                             | 3,7        | 6,5                                   | 3,8        |
| – krajowy popyt finalny                       | 7,4                             | 5,9        | 9,1                                   | 7,9        |
| – eksport towarów i usług                     | 6,7                             | 5,0        | 8,9                                   | 5,9        |
| – import towarów i usług                      | 1,21                            | 0,97       | 1,54                                  | 1,59       |
| – bezrobotni <sup>a</sup>                     | 6,3                             | 4,9        | 8,0                                   | 8,2        |
| – stopa bezrobocia <sup>b</sup>               |                                 |            |                                       |            |
| – inflacja (deflator spożycia indywidualnego) | 8,9                             | 7,8        | 6,6                                   | 4,4        |
| – kurs walutowy zł/USD                        | 3,9                             | 3,8        | 2,0                                   | 2,0        |
| – PKB <sup>c</sup>                            | 13,8                            | 19,1       | 14,8                                  | 21,3       |

<sup>a</sup> liczba osób w mln w ostatnim roku okresu pięcioletniego.

<sup>b</sup> w procentach w ostatnim roku okresu pięcioletniego.

<sup>c</sup> w tys. USD na mieszkańca w ostatnim roku okresu pięcioletniego, w cenach bieżących przy zastosowaniu parytetu siły nabywczej.

Źródło: W.Welfe, A.Welfe, W.Florczak, *Alternatywy długookresowego wzrostu gospodarki polskiej*, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa 1997, s.29.

Analizę zawartą w tej tabeli można porównać do przygotowanego w latach 80. raportu „Koszty braku Europy” („Cost of Non Europe”), zwanego Raportem Cecchiniego, który wskazywał na konsekwencje likwidacji barier dostępu do rynków poszczególnych państw i na korzyści z utworzenia Jednolitego Rynku Europejskiego. W przypadku Polski kosztem dodatkowym w skali makro-

i mikroekonomicznej jest koszt transformacji (niezbędne dostosowania strukturalne).

Prognoza sytuacji Polski do 2010 roku wymaga stworzenia odpowiedniej diagnozy dla roku bazowego. Zastosowanie w tym celu metod taksonomicznych pozwala na wzięcie pod uwagę w badaniach nie tylko cech mierzalnych (ich poziomu i dynamiki), ale i cech niemierzalnych (ocen stanu, procesu, efektywności). Badania przeprowadzone przez T.Michalskiego pozwoliły na analizę porównawczą (miary podobieństw) i próbę rankingu gospodarek państw członkowskich UE i Polski.<sup>10</sup> W tabeli 3 przedstawiono takie zastosowanie, w którym kryterium kolejności stanowi dystans „d” – od stanu „wzorcowego” – dla cech mierzalnych.

**Tabela 3. Ranking według dystansu od stanu wzorcowego – miara  $d_{i0}$ .  
Cechy mierzalne**

| Państwo             | Miara $d_{i0}$ |
|---------------------|----------------|
| 1. Niemcy           | 0,618          |
| 2. Francja          | 0,664          |
| 3. Szwecja          | 0,714          |
| 4. Belgia/Luxemburg | 0,727          |
| 5. Austria          | 0,741          |
| 6. Anglia           | 0,745          |
| 7. Holandia         | 0,745          |
| 8. Dania            | 0,765          |
| 9. Hiszpania        | 0,784          |
| 10. Włochy          | 0,785          |
| 11. Finlandia       | 0,786          |
| 12. Irlandia        | 0,810          |
| 13. Portugalia      | 0,850          |
| 14. Grecja          | 0,864          |
| 15. Polska          | 0,895          |

Źródło: T.Michalski, *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, Warszawa 2000, s.127.

<sup>10</sup> W badaniach stworzono bazę danych dla państw UE i Polski na podstawie informacji z „*The World Competitiveness Report 1994*”. Autor wyodrębnił dwa podzbiory: cech mierzalnych (wskaźniki) i cech niemierzalnych (oceny ekspertów) dla ośmiu grup danych ważnych przy ocenie konkurencyjności gospodarki. Grupy te obejmują: stan gospodarki wewnętrznej, umiędzynarodowienie gospodarki, administrację, finanse, infrastrukturę gospodarczą, organizację i zarządzanie nauką i techniką, kapitał ludzki – łącznie uwzględniono 327 cech diagnostycznych. Por.: T.Michalski, *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, Warszawa 2000.

Zestawienie to przedstawia pewną miarę dystansu w stosunku do idealnego wzorca. Dla Polski jest ona zbliżona do wielkości szacowanych dla Grecji i Portugalii, tak więc państwa te mogłyby stanowić punkty odniesienia dla naszego kraju w jego procesach dostosowawczych do przyszłego członkostwa.

W ramach Unii Europejskiej obowiązują w wielu dziedzinach wynikające z *acquis communautaire* jednolite reguły gry. Określają one „warunki brzegowe” swobody działania rządów, parlamentów, podmiotów gospodarczych. W ramach istniejących „stopni swobody” poszczególne państwa i sektory ich gospodarek uzyskują określoną zdolność konkurencyjną (rozumianą dynamicznie) i pozycję konkurencyjną (rozumianą statycznie).<sup>11</sup>

Do czynników wpływających na konkurencyjność gospodarki, poza wyposażeniem w zasoby (surowce, kapitał, infrastruktura, legislacja), zaliczyć należy: system społeczno-gospodarczy, politykę ekonomiczną rządu, jakość instytucji i ich stabilność. Czynniki te będą w znacznej mierze decydowały o pozycji konkurencyjnej Polski w ugrupowaniu integracyjnym.<sup>12</sup>

W kontekście konkurencyjności niezwykle interesujące z punktu widzenia szans i zagrożeń związanych z członkostwem w Unii wydaje się podejście K.Essera i współautorów,<sup>13</sup> określające determinanty konkurencyjności systemowej (por. rysunek 1). W analizie tej wyodrębniono cztery poziomy konkurencyjności systemowej: od meta-, przez makro-, mezo- aż po mikroekonomiczny.

Elementy konkurencyjności na poziomie metaekonomicznym mają charakter uniwersalny, związane są z systemem wartości, etyką, czynnikami społeczno-kulturowymi. Kolejne czynniki konkurencyjności na poziomie metaekonomicznym można porównać z tak zwanymi kryteriami kopenhaskimi

---

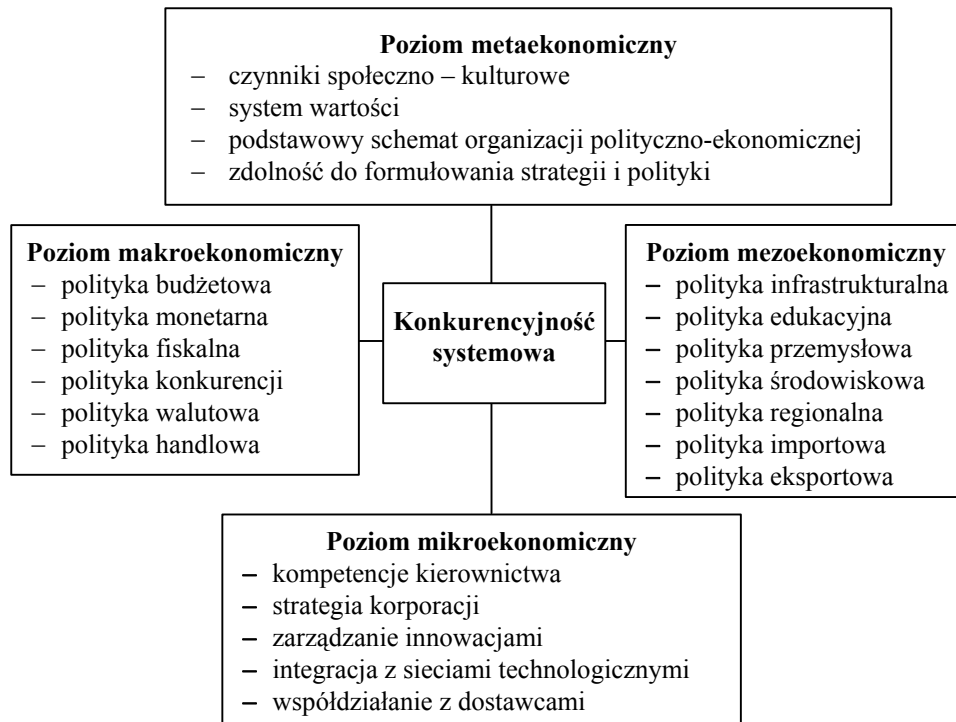
<sup>11</sup> W literaturze występuje bardzo wiele definicji konkurencyjności, zdolności do konkurowania, pozycji konkurencyjnej. Wg W.Bieńkowskiego „*wyrazem zdolności konkurencyjnej w ujęciu makro jest zdolność do wzrostu w warunkach gospodarki otwartej, pozwalającego na dodatnią akumulację, którego efektem będzie taka struktura gospodarki i eksportu, która <nadąża> za odpowiednimi zmianami w gospodarce światowej i światowym eksporcie*”. Por. W.Bieńkowski, *Konkurencyjność gospodarki polskiej w przededniu wejścia do Unii Europejskiej w: Unia Europejska wobec procesów integracyjnych. Wyzwania dla Polski*, Warszawa 2000, s.94-116.

<sup>12</sup> Według raportu *World Competitiveness Report* (Lausanne 1999), Polska plasuje się w ogólnym rankingu na 44 miejscu wśród 47 krajów (miara oparta na 300 wskaźnikach). W analizach szczegółowych Polska zajmuje wyższą pozycję, np. w zakresie ogólnego rozwoju gospodarczego i stanu finansów uzyskuje 37 miejsce.

<sup>13</sup> Por. K.Esser, W.Hillebrand, D.Messner, J.Meyer-Stamer, *Systemic Competitiveness, New Governance Patterns for Industrial Development*, „GDI Book Series”, London 1998.

sformułowanymi wobec kandydatów do członkostwa na posiedzeniu Rady Europejskiej w Kopenhadze w czerwcu 1993 r.<sup>14</sup>

**Rys. 1. Determinanty konkurencyjności systemowej**



Źródło: K.Esser, W.Hillebrand, D.Messner, J.Meyer-Stamer, *Systemic Competitiveness. New Governance Patterns for Industrial Development*, „GDI Book Series”, London 1995, s.28 (cyt. za: M.Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 1998, s.104).

Elementy konkurencyjności na poziomie makroekonomicznym występujące w podejściu Essera *et al.* zawierają w kontekście integracyjnym tzw. kryteria konwergencji z Maastricht zawarte w Traktacie o Unii Europejskiej, a związane z wymogiem zdrowych finansów publicznych dla kandydatów do Unii

<sup>14</sup> Dotyczą one wymagań ogólnych wobec kandydatów, tzn. systemu demokratycznego, funkcjonującej gospodarki rynkowej, przestrzegania praw człowieka i praw mniejszości narodowych, zdolności do sprostania konkurencji ze strony firm unijnych.



Gospodarczej i Walutowej.<sup>15</sup> Można tu również dodać część wymagań Jednolitego Aktu Europejskiego i *Białej Księgi* z 1985 r. na temat utworzenia Jednolitego Rynku Europejskiego (polityka konkurencji, likwidacja barier dla pełnego wdrożenia tzw. czterech swobód).

Poziom mezoekonomiczny zawiera czynniki konkurencyjności systemowej, które w kontekście procesów integracyjnych można wiązać z wymaganiami *acquis communautaire*. Są to te zapisy prawa wspólnotowego, które kandydat do członkostwa musi inkorporować do legislacji narodowej (dyrektywy) bądź te, które mają moc wiążącą bezpośrednio. Należą do nich dziedziny, których dotyczą stanowiska negocjacyjne przygotowane przez Polskę dla negocjacji akcesyjnych.<sup>16</sup>

Poziom mikroekonomiczny i zasadnicze elementy konkurencyjności systemowej z nim związane (a wpływające na bilans szans i zagrożeń związanych z członkostwem) będą przedmiotem analizy w następnej części opracowania.

## II. Perspektywa mikroekonomiczna

Członkostwo Polski w Unii będzie oznaczało dla przedsiębiorstw w pierwszym rzędzie konieczność dostosowania się do wymogów Jednolitego Rynku Europejskiego (JRE).<sup>17</sup> Będzie to zadanie, którego realizacja w samej Unii stwarzała problemy. Pełna inkorporacja ustawodawstwa JRE nastąpiła w kilka lat po symbolicznym roku 1992.<sup>18</sup> Udział w Jednolitym Rynku będzie związany

---

<sup>15</sup> Obejmują one wielkości graniczne dla inflacji, długoterminowej stopy procentowej, stabilności kursu walutowego, deficytu budżetowego i długu publicznego.

<sup>16</sup> Patrz *Stanowiska Polski w ramach negocjacji o członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2000. Stanowiska negocjacyjne obejmują 29 obszarów negocjacji.

<sup>17</sup> Celem ułatwienia dostosowań krajom kandydatom przedstawiono na „szczyście” w Cannes w czerwcu 1995 r. *Białą Księgę* zawierającą niezbędne dyrektywy JRE. Por.: *Biała Księga. Przygotowanie krajów stowarzyszonych Europy Środkowej i Wschodniej do integracji z rynkiem wewnętrznym Unii Europejskiej*, Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce, Warszawa 1995.

<sup>18</sup> W 1997 r. około 70% norm ustawodawstwa w zakresie rynku wewnętrznego było całkowicie przetransponowanych do prawa krajowego. Dla poprawy tej sytuacji na „szczyście” w Amsterdamie w czerwcu 1997 r. przyjęto plan działania na rzecz Jednolitego Rynku (*Action Plan for the Single Market*). Por.: E.Synowiec, *Jednolity rynek wewnętrzny we Wspólnotach Europejskich* w: K.Gawlikowska-Hueckel, *Polska-Unia Europejska. Problemy prawne i ekonomiczne*, Fundacja Rozwoju UG, Gdańsk/Sopot 1998.

z warunkami ostrzejszej konkurencji, choć będzie to konkurencja na rynku względnie odizolowanym od otoczenia zewnętrznego, tzn. rynku globalnego.<sup>19</sup>

Członkostwo w UE nakłada wymóg znacznej przejrzystości reguł oraz rozmiarów pomocy publicznej dla sektorów i firm, co wpływa na ich pozycję konkurencyjną. Będzie to sytuacja odmienna od obecnej, w której trudno precyzyjnie określić charakter i zakres pomocy publicznej dla dziedzin i podmiotów gospodarczych.<sup>20</sup>

Zmianie ulegnie także stopień, w jakim poszczególne dziedziny gospodarki były i są chronione poprzez efektywną protekcję celną (cła, zwolnienia celne, podatek importowy do 1996 roku). Wyższej konkurencji ze strony podmiotów unijnych będą musiały sprostać dziedziny objęte obecnie względnie wyższą ochroną, takie jak rolnictwo: produkcja zwierzęca (55,1%), przemysł spożywczy: produkty roślinne (32,44%), a także przemysł odzieżowy (19,03%), przemysł spożywczy: produkty zwierzęce (16,52%), przemysł środków transportu (10,36%) oraz przemysł skórzany (8,81%).<sup>21</sup>

Szanse i zagrożenia dla polskich przedsiębiorstw wiążą się z likwidacją barier dla pełnej swobody przepływu towarów, usług, pracy i kapitału między Polską a Unią Europejską. Zgodnie z zapisami *Białej Księgi* w sprawie Jednolitego Rynku, poza „czterema swobodami” ustawodawstwo JRE obejmuje także: zasadę wolności przedsiębiorczości oraz zasadę swobody przepływu płatności – w uzupełnieniu swobody przepływu kapitału.<sup>22</sup>

Włączenie Polski do JRE będzie wymagało likwidacji trzech rodzajów barier:

1. barier administracyjnych (likwidacja kontroli paszportowej między państwami grupy Schengen, kontrole celne w tzw. biurach odpraw poza przejściem granicznym, kontrole weterynaryjne i fitosanitarne w miejscach załadunku lub przeznaczenia, wspólnotowa procedura tranzytowa, zwolnienie z obowiązku

<sup>19</sup> Stworzenie JRE nie wpłynęło istotnie na koszty ochrony rynku przed konkurencją importową z krajów trzecich i wynoszą one nadal około: 10-15% wartości dodanej w rolnictwie. Por.: *Europe's burden*, „*The Economist*”, 22.05.1999.

<sup>20</sup> Por.: *Pomoc publiczna dla przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i w Polsce*, red. A.Fornalczyk, UKIE, Warszawa 1998.

<sup>21</sup> Por.: K.Marczewski, *Efektywna protekcja celna w latach 1997-1998 w: Zagraniczna polityka gospodarcza Polski w latach 1997-1998*, IKiCHZ, Warszawa 1998.

<sup>22</sup> Por.: *White Paper, Completing the Internal Market*, European Commission, COM (85) 310 final, 14.06.1985 Brussels. Charakterystyczne jest, że *Biała Księga* dla kandydatów w sprawie JRE skupiała się głównie na legislacji związanej ze swobodą przepływu towarów. Swoboda przepływu osób, będąca często warunkiem koniecznym dla zapewnienia swobody świadczenia usług, jest ciągle traktowana przez Unię i jej państwa członkowskie w negocjacjach akcesyjnych jako zadanie do realizacji w perspektywie długoterminowej.

wypełniania dokumentu SAD,<sup>23</sup> który obowiązuje tylko w handlu z krajami trzecimi),

2. barier technicznych (narodowe standardy i normy techniczne; normy „nowego podejścia”,<sup>24</sup> rynek zamówień publicznych, praktyki monopolistyczne),

3. barier fiskalnych (zróżnicowanie stawek podatku VAT i podatku akcyzowego).

Likwidacja powyższych barier oraz pełne dostosowanie do *acquis* pociąga za sobą szereg zagrożeń i kosztów dla polskich przedsiębiorstw, omówionych poniżej.

### ***Normy i standardy techniczne***

Na mocy decyzji Rady z maja 1985 r. zastosowano tzw. nowe podejście do rozwiązywania problemów standaryzacji. Przyjęto, że dyrektywy są głównym aktem legislacyjnym harmonizacji, definiując tylko podstawowe wymagania odnoszące się do bezpieczeństwa, zdrowia i ochrony środowiska. Dyrektywy nowego podejścia są obowiązkowe, tzn. muszą być przeniesione do prawa narodowego państw członkowskich. Obowiązek dowodu, że produkt spełnia podstawowe wymagania spoczywa na producencie.<sup>25</sup>

System UE oceny zgodności wyrobów i systemów jakości składa się z dwóch podsystemów: obowiązkowego i dobrowolnego.<sup>26</sup> Produkty odpowiadające wymaganiom otrzymują znak „CE”.

Europejski system certyfikacji dobrowolnej opiera się na normach serii EN, regulujących zasady działania jednostek certyfikujących i laboratoriów badawczych oraz ich akredytacji, a ponadto na normach serii EN ISO 9000, opisujących zasady działania systemów jakości.<sup>27</sup> Najprostsza ocena zgodności

---

<sup>23</sup> Por.: *The elimination of frontier controls*, „*Internal Market*”, no 2/1994.

<sup>24</sup> Już art. 74 Układu Europejskiego stwierdza: „*Współpraca będzie miała na celu w szczególności zmniejszenie różnic w dziedzinie normalizacji i certyfikacji, (...) będzie zmierzać do zwiększenia udziału Polski w pracach organizacji wyspecjalizowanych (CEN, CENELEC, ETSI, EOTS)*”.

<sup>25</sup> Patrz: L.Wasilewski, *Europejski kontekst zarządzania jakością*, Warszawa 1998.

<sup>26</sup> System obowiązkowy ma na celu zagwarantowanie, aby do obrotu trafiały tylko produkty bezpieczne dla zdrowia, życia i środowiska. Przy braku standardów europejskich obowiązuje zasada wzajemnego uznania zgodnie z orzeczeniem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości w sprawie *Cassis de Dijon*. Rosnące znaczenie mają standardy jakości środowiska EQS (*environment quality standard*).

<sup>27</sup> Przystąpienie Polski do UE będzie wymagało zmian instytucjonalnych – z Polskiego Centrum Badań i Certyfikacji wyłonione zostanie Centrum Akredytacji, które będzie jedyną jednostką o uprawnieniach akredytacyjnych wobec wszystkich jednostek certyfikujących w ramach tzw. obszaru dobrowolnego. Polska musi przyjąć 21 dyrektyw nowego podejścia, których lista

w momencie akcesji na pewno ulegnie poszerzeniu.

produktu ze standardem może być dokonana przez samego producenta, co jest najbardziej rozpowszechnionym w gospodarce rynkowej systemem certyfikacji.

Polska nie posiada przepisów uprawniających do nadawania wyrobom certyfikatu zgodności „CE”, który jest potwierdzeniem, że towar został wytworzony zgodnie z procedurami. Przedsiębiorstwa polskie zainteresowane uzyskaniem tego znaku na swe produkty mogą go uzyskać jedynie po przeprowadzeniu badań wyrobu przez jednostkę upoważnioną w Unii lub krajowe laboratorium akredytowane przez taką jednostkę. Są to procedury czasochłonne i kosztowne.<sup>28</sup>

Według opinii Komisji Europejskiej zawartej w jej raportach na temat kandydatów do członkostwa, polski harmonogram prac dostosowawczych wymienia jedynie część dyrektyw nowego podejścia. Występują opóźnienia w zastępowaniu norm branżowych przez normy dobrowolne. Stopień harmonizacji naszych norm z europejskimi oraz międzynarodowymi jest niewielki i wynosi 25%.<sup>29</sup>

W UE największe problemy wzajemnego uznawania standardów powstają w sektorach, gdzie nie wprowadzono standardów europejskich. Kluczowym problemem jest tu zaufanie odbiorców importerów, że towary odpowiadają normom ochrony zdrowia i środowiska naturalnego oraz że są poddawane rzetelnym badaniom i zaopatrzone w wiarygodne certyfikaty.<sup>30</sup>

### ***Normy ochrony środowiska***

Dostosowania do wymagań *acquis communautaire* wymagają zmiany zarówno regulacji prawnych, jak i inwestycji proekologicznych. Łączne koszty dostosowań szacuje się na 30-35 mld euro w okresie 10-13 lat (szacunki raportu Banku Światowego). Obecnie Polska inwestuje około 9,5 mld zł rocznie, z czego większość pochodzi ze środków własnych firm. Poprawę stanu ochrony środowiska w Polsce można już obecnie przypisać nakładom ponoszonym głównie przez duże przedsiębiorstwa. Ogrom niezbędnych nakładów wymaga określenia sekwencji ich wdrażania i ubiegania się o okresy przejściowe

---

<sup>28</sup> Por.: E.Kawecka-Wyrzykowska, *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, Warszawa 1999, s.241. Polska stworzyła własny system oznakowania i odbioru wyrobów ze względu na bezpieczeństwo, jakim jest znak „B” nadawany przez laboratoria akredytowane przez PCBC. Unia uznała system obowiązkowego uzyskiwania tego typu certyfikatów przez importerów za utrudnienie w wymianie handlowej.

<sup>29</sup> W Polsce Krajowa Izba Gospodarcza służy przedsiębiorstwom informacją na temat obligatoryjnych wymogów wobec produktów. Por. *Obawy i nadzieje przedsiębiorców*, „*Nowe Życie Gospodarcze*”, 28.05.2000.

<sup>30</sup> Na problem takich potencjalnych barier dla eksportu w niektórych dziedzinach wskazuje *Panorama of EU Industry*, Brussels 1997.

w negocjacjach akcesyjnych.<sup>31</sup> Nakłady na inwestycje proekologiczne będą istotnym elementem kosztów w procesach dostosowawczych przedsiębiorstw, a szczególnie dotkliwym obciążeniem będzie to dla firm małych i średnich.

### ***Dostosowania polskiego systemu podatkowego***

Zmiany stawek podatkowych, systemu poboru podatków oraz transferu środków wymagają dostosowań, wprowadzania nowego oprogramowania i jakościowej zmiany sprawozdawczości. Także i w tym przypadku będą to dostosowania trudniejsze dla firm średnich i małych.<sup>32</sup>

### ***Dostosowania do wprowadzenia euro***

W miarę wprowadzania euro jako waluty fakturowania i rozliczeń przez firmy unijne również polskie przedsiębiorstwa o dużej sieci powiązań z UE, działające w strukturze poddostaw, franchisingu lub będące filiami przedsiębiorstw międzynarodowych, będą musiały dostosować swoje systemy księgowania i rozliczeń do stosowania wspólnej waluty. Nastąpi to *de facto* przed wejściem Polski do Unii Gospodarczej i Walutowej.<sup>33</sup>

### ***Liberalizacja rynku zamówień publicznych***

Zwiększenie konkurencji dla firm polskich nastąpi w wyniku bezwarunkowego dopuszczenia do przetargów w Polsce firm z Unii Europejskiej, co może ograniczyć udział w rynku firm polskich. Jest to nadal problem o znacznej ostrości w UE, gdzie po wprowadzeniu JRE na rynkach zamówień publicznych wciąż dominują oferenci krajowi.<sup>34</sup>

### ***Przejrzystość zasad pomocy publicznej i ograniczenia zakresu jej udzielania***

Wprowadzenie tych zasad może mieć duży wpływ na branże i możliwości rozwojowe wielu przedsiębiorstw, szczególnie w fazie dostosowań strukturalnych i przekształceń własnościowych.

---

<sup>31</sup> Por.: *Stanowiska Polski w sprawach negocjacji...*, op.cit., *Środowisko*, s.309-353. Charakterystyczne jest, że Unia przywiązuje znaczną wagę do tzw. norm produktu, gwarantujących bezpieczeństwo produktu finalnego dla konsumenta. W przypadku tzw. norm procesu (jakość wody i powietrza czy czystość ścieków) ten nacisk jest mniejszy.

Por. także: J.Kąkol, *Polityka Unii Europejskiej w zakresie ochrony środowiska – dostosowania Polski w: Polska i Unia Europejska. Stan obecny i wyzwania na przyszłość*, red. U.Płowiec, Warszawa 2000.

<sup>32</sup> Patrz: *Prawo podatkowe – opracowanie analityczne*, red. A.Dębiec, UKIE, Warszawa 1998.

<sup>33</sup> Szerzej na ten temat pisze P.Żukowski, *Euro 1999. Wspólny pieniądz europejski*, Warszawa 1999.

<sup>34</sup> Szacuje się, że w ramach JRE pod koniec lat 90. tylko 2% wartości dostaw w ramach zakupów publicznych pochodzi od zagranicznych dostawców. Informacja o przetargach jest zamieszczana w sieci TED (*Tenders Electronic Daily*).

### **Liberalizacja rynku usług**

Koszty dostosowawcze mogą być wysokie z racji stosunkowo niższego poziomu rozwoju usług w Polsce i dotychczasowej ochrony sektora usług oraz konieczności konkurowania na rynku wewnętrznym Unii. Dostosowania do przepisów socjalnych, reguł zakładania przedsiębiorstw (filii), norm i standardów technicznych i ochrony środowiska mogą spowodować zmniejszenie przewagi komparatywnej bądź jej utratę tam, gdzie występuje obecnie (transport).<sup>35</sup>

### **Zwiększenie konkurencji w ramach Jednolitego Rynku Europejskiego**

Całkowita liberalizacja obrotów oraz wymóg pełnego wdrożenia *acquis* na etapie członkostwa doprowadzą do zaostrzenia warunków konkurencji na rynku towarów i usług. Obecnie wartość dodana przeznaczona na eksport z Polski stanowi około 8% PKB. Wejście do UE będzie oznaczało, że wysokie wymagania dotyczące jakości, cen, terminowości dostaw lub poziomu usług posprzedażnych, którym dotychczas musieli sprostać eksporterzy, będą dotyczyły wytwórców pozostałych 92% PKB.<sup>36</sup> W skali makroekonomicznej i w perspektywie średniookresowej może to doprowadzić do pogłębienia deficytu bilansu obrotów bieżących. W perspektywie mikroekonomicznej może doprowadzić do upadku przedsiębiorstw przy braku inwestycji oraz niewystarczającej zdolności do zapewnienia przedsiębiorstwu/branży odpowiedniej pozycji konkurencyjnej i miejsca na rynku wewnętrznym Unii.<sup>37</sup>

O potrzebie inwestycji w nowe technologie świadczą dane mówiące o stopniu dekapitalizacji majątku trwałego. Przeciętny stopień zużycia maszyn i urządzeń w przemyśle w 1996 r. wyniósł 67,3%. Na początku lat 90. około 20% maszyn i urządzeń pochodziło sprzed 1970 roku, a 60% – z lat 70. Według tych samych badań, średni okres rotacji maszyn i urządzeń w całej polskiej gospodarce sięgał 11,4 lat, a dla przemysłu 12,9 lat. W państwach członkowskich Unii Europejskiej okres wymiany jest dwukrotnie krótszy i wynosi 6,5 roku.<sup>38</sup>

<sup>35</sup> Zagraniczne firmy transportowe są obecnie obciążone podatkiem za użytkowanie dróg w Polsce (5000 zł rocznie lub 40 zł od kursu ciężarówek powyżej 12 ton). Po przystąpieniu do Unii, zgodnie z zasadą niedyskryminacji, podatkiem tym będą musiały być obciążone także firmy krajowe. Por. J.Kundera, E.Ostrowska, *Wymiana towarów i inwestycji między Polską a krajami Unii Europejskiej*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 1998.

<sup>36</sup> Szerzej patrz J.Świerkocki, *Czy polska gospodarka sprosta konkurencji rynku wewnętrznego Unii Europejskiej?* w: *Warunki uczestnictwa Polski w Unii Europejskiej*, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź 1999, s.210-222.

<sup>37</sup> Badania J.Kundery wskazują – na podstawie indeksu Gubela-Lloyda – na stosunkowo niski poziom indeksu specjalizacji wewnątrzgałęziowej, sytuujący Polskę na poziomie Portugalii i Grecji w wymianie artykułami przemysłowymi. Zdaniem autora, do dziedzin bardzo zagrożonych w ramach JRE należy np. przemysł chemiczny. Por.: J.Kundera, *op.cit.*, s.78-79.

<sup>38</sup> Por. J.Kotowicz-Jawor, *Determinanty wewnętrzne dynamiki i struktury handlu zagranicznego*, „*Ekonomista*”, nr 1-2/1999.

Pewną miarą luki technologicznej mogą być wskaźniki udziału towarów zaawansowanych technologicznie w eksporcie i imporcie kraju. Dla Polski dane te dla 1996 r. wynoszą 8,2% w imporcie (4,0% w 1990 r.) i 2,6% w eksporcie (3,4% w 1990 r.). Dla porównania dane z 1996 r. wynosiły: dla Unii 10% udziału w eksporcie i imporcie, dla Japonii 9,6% w imporcie i 12,8 w eksporcie, dla Stanów Zjednoczonych 12,2% w imporcie i 16,7% w eksporcie.

Zmiana powyższej sytuacji wymaga zwiększenia udziałów na badania i rozwój (B+R), finansowanych zarówno ze środków budżetu centralnego, jak i ze środków przedsiębiorstw.<sup>39</sup> Trudna sytuacja budżetowa powoduje, że nakłady te nie są priorytetem pierwszoplanowym. Z drugiej strony nakłady firm są ograniczone, a prawdziwym problemem jest zarówno brak kapitału, jak i świadomości konieczności zmian w małych i średnich przedsiębiorstwach.

**Tabela 4. Przeszkody we wprowadzaniu innowacji uznane przez przedsiębiorstwa za podstawowe – według klas wielkości przedsiębiorstw**

|                  |                                   |                                      |                                  |                      |                                      |                                    |  |                              |
|------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|----------------------|--------------------------------------|------------------------------------|--|------------------------------|
| Wyszczególnienie | Brak własnych środków finansowych | Zbyt wysokie oprocentowanie kredytów | Wysoki stopień niepełności zbytu | Brak bazy rozwojowej | Brak informacji na temat technologii | Brak rozpoznania potrzeb rynkowych | Brak możliwości współpracy z innymi instytucjami | Akty prawne, normy, przepisy |
|                  | w % ankietowanych przedsiębiorstw |                                      |                                  |                      |                                      |                                    |  |                              |

<sup>39</sup> Ograniczona rola i rozwój sektora B+R w Polsce jest pochodną niskiego poziomu finansowania, jak i zmian z początku okresu transformacji, które przyniosły likwidację wielu ośrodków badawczo-rozwojowych i emigrację naukowców. Wejście kapitału zagranicznego oznaczało najczęściej korzystanie przez nowych właścicieli z usług własnych (zagranicznych) ośrodków badawczo-rozwojowych.

|                                     |           |           |           |           |           |           |           |           |
|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>OGÓŁEM</b>                       | <b>56</b> | <b>56</b> | <b>36</b> | <b>36</b> | <b>13</b> | <b>14</b> | <b>11</b> | <b>14</b> |
| sektor publiczny                    | 65        | 60        | 33        | 36        | 10        | 13        | 9         | 11        |
| sektor prywatny                     | 51        | 54        | 37        | 36        | 14        | 15        | 12        | 16        |
| <b>Przedsiębiorstwa<br/>małe</b>    | <b>60</b> | <b>56</b> | <b>39</b> | <b>39</b> | <b>13</b> | <b>11</b> | <b>13</b> | <b>18</b> |
| sektor publiczny                    | 61        | 54        | 24        | 40        | 7         | 6         | 10        | 15        |
| sektor prywatny                     | 60        | 57        | 44        | 39        | 15        | 13        | 14        | 19        |
| <b>Przedsiębiorstwa<br/>średnie</b> | <b>56</b> | <b>56</b> | <b>36</b> | <b>38</b> | <b>13</b> | <b>15</b> | <b>12</b> | <b>14</b> |
| sektor publiczny                    | 67        | 59        | 33        | 39        | 10        | 14        | 9         | 10        |
| sektor prywatny                     | 51        | 55        | 37        | 37        | 14        | 13        | 13        | 15        |
| <b>Przedsiębiorstwa<br/>duże</b>    | <b>54</b> | <b>58</b> | <b>35</b> | <b>28</b> | <b>10</b> | <b>13</b> | <b>7</b>  | <b>12</b> |
| sektor publiczny                    | 61        | 62        | 35        | 31        | 10        | 13        | 8         | 12        |
| sektor prywatny                     | 37        | 47        | 33        | 21        | 11        | 14        | 6         | 13        |
| <b>Przedsiębiorstwa<br/>wielkie</b> | <b>55</b> | <b>55</b> | <b>24</b> | <b>18</b> | <b>5</b>  | <b>11</b> | <b>3</b>  | <b>7</b>  |
| sektor publiczny                    | 59        | 59        | 26        | 19        | 4         | 10        | 3         | 8         |
| sektor prywatny                     | 42        | 42        | 19        | 16        | 6         | 13        | 0         | 3         |

Źródło: G.Niedbalska, W.Wiszniewski: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994-1996*, *Studia i Analizy Statystyczne*, GUS, Warszawa 1998.

Zestawienie przedstawione w tabeli 4, będące rezultatem analizy sytuacji przedsiębiorstw polskich w latach 1994-1996, potwierdza tę tezę. Trudności firm są efektem sytuacji makroekonomicznej w otoczeniu przedsiębiorstw (dostępność i cena kredytu, wielkość popytu), ale także braku bazy rozwojowej w firmach, niedostatecznego dostępu do informacji na temat nowych technologii, braku możliwości współpracy z innymi firmami, niedoboru informacji na temat legislacji. Braki te są szczególnie dotkliwe dla małych i średnich przedsiębiorstw.<sup>40</sup> Wszystkie te czynniki wywierają wpływ na małą innowacyjność firm.

### ***Ochrona własności intelektualnej i własności przemysłowej***

W momencie uzyskania przez Polskę członkostwa w UE prawo o ochronie własności intelektualnej i własności przemysłowej będzie w całości włączone do

<sup>40</sup> Por. G.Niedbalska, W.Wiszniewski, *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994-1996*, *Studia i Analizy Statystyczne*, GUS, Warszawa 1998.

Na zjawiska te wskazuje również: P.G.Dickinson, *Transforming economies of Eastern Europe: an evolution of the role and contribution of the small scale private sector (with specific reference to Poland)*, „*European Business Review*”, vol.12, no 2/2000, s.84-92.



prawa polskiego.<sup>41</sup> Podmioty gospodarcze pod groźbą sankcji prawnych będą zobowiązane do poszanowania tego prawa i działania zgodnie z jego literą.

Ochrona praw autorskich i ogólnie własności intelektualnej w Unii oparta jest na konwencjach międzynarodowych zawartych w Paryżu, Monachium i Bernie. Ochrona znaków handlowych jest możliwa na szczeblu Wspólnoty dzięki powstaniu w 1996 r. w hiszpańskim Alicante specjalnego urzędu ds. rejestracji europejskiego znaku handlowego. Ochrona praw własności opiera się na dyrektywie Rady z 1993 r. oraz na dyrektywach dotyczących:

- praw autorskich twórców programów komputerowych z 1993 r.,
- prawa wynajmu i wypożyczenia praw do kopiowania z 1994 r.,
- transmisji satelitarnych i retransmisji kablowych z 1995 r.,
- restrykcji związanych z obrotem dobrami sfalszowanymi i pirackimi z 1994 r.<sup>42</sup>

Prawo własności przemysłowej obejmuje prawo patentowe, prawo o znakach towarowych, ochronę wzorów przemysłowych oraz ochronę topografii układów scalonych.<sup>43</sup>

### **Ochrona konsumenta**

Ochrona konsumenta jest w prawie europejskim znacznie dalej idąca niż w prawie polskim. Inkorporacja *acquis* w tej dziedzinie niesie za sobą znacznie większą odpowiedzialność firm niż ma to miejsce obecnie. Ochroną objęte są:

- interesy ekonomiczne konsumentów w stosunkach kredytowych,
- ochrona bezpieczeństwa i zdrowia konsumenta,
- odpowiedzialność z tytułu rękojmi i gwarancji w umowach sprzedaży,

---

<sup>41</sup> Polska jest zobowiązana do wprowadzenia do swego porządku prawnego rozwiązań obowiązujących w UE, a wynikających z TRIPs i WIPO. TRIPs jest porozumieniem w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej (*Trade related aspects of Intellectual Property Rights*). Polska jest sygnatariuszem konwencji zawartych pod auspicjami WIPO (World Intellectual Property Organisation), które są zharmonizowane z postanowieniami TRIPs. W Polsce obowiązuje ustawa z 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych, która jest zgodna z prawem Wspólnot. Por.: *Analiza ekonomiczna i prawna „Road Maps” Komisji Europejskiej w odniesieniu do Polski, Estonii, Słowenii, Węgier i Czech*. Kolegium Europejskie Natolin, Warszawa 1999.

<sup>42</sup> Szerzej patrz J.Barta, R.Markiewicz, *Prawo autorskie*, UKIE, Warszawa 1998 oraz J.Nowaczek, *Zasady rynku wewnętrznego* w: K.Gawlikowska-Hueckel, op.cit., s.75-83.

<sup>43</sup> Prawo patentowe regulują: Konwencja Monachijska o udzielaniu patentów europejskich z 1973 r., Konwencja o patencie Wspólnoty (tzw. Konwencja Luksemburska z 1971 r. oraz Porozumienie luksemburskie z 1989 r.). Uzyskanie patentu europejskiego zapewnia ochronę zgodnie z prawem wewnętrznym danego kraju. Zasady ochrony wzorów przemysłowych zawarte są w Porozumieniu o handlowych aspektach praw własności intelektualnej (TRIPs) oraz w Konwencji Paryskiej o ochronie własności przemysłowej. Por.: *Analiza ekonomiczna i prawna...*, op.cit., s.42-44. Przygotowywana w UE dyrektywa o ochronie modeli i wzorów przewiduje możliwość rejestracji w Biurze Modeli i Wzorów w Hiszpanii na okres 5 lub 25 lat.

- odpowiedzialność podmiotów świadczących usługi,
- sprzedaż na odległość,
- ochrona praw konsumenta w sieciach komputerowych.

W zakres ochrony konsumenta wchodzi również kwestie związane z reklamą porównawczą i reklamą wprowadzającą w błąd.<sup>44</sup>

Powyższe regulacje pociągają za sobą koszty dla przedsiębiorstw związane z wykorzystywaniem praw autorskich, znaków towarowych, patentów i wzornictwa. Jednocześnie jednak stwarzają możliwości np. objęcia ochroną patentową nowych rozwiązań we wszystkich krajach będących sygnatariuszami Konwencji Monachijskiej.

Interesujące może być zestawienie przedstawionych powyżej potencjalnych kosztów i zagrożeń związanych z przyszłym uczestnictwem polskich firm w Jednolitym Rynku Europejskim z opiniami obecnych uczestników tego Rynku na temat kosztów i problemów, jakie niesie za sobą pogłębiona integracja. (Por. tabelę 5.)

Opinie zawarte w tabeli 5 wskazują, że koszty dostosowań do JRE wpływają silniej na parametry rachunku ekonomicznego firm eksportujących. Jednocześnie jednak większość dostosowań dotyczy również firm działających w skali rynków lokalnych, a to ze względu na europejski zasięg przedsięwzięć związanych z wprowadzeniem rynku wewnętrznego UE. Potwierdza to wcześniejszą tezę, że brak eksportu nie chroni firmy przed niezbędnymi dostosowaniami, kosztami i zwiększoną konkurencją. Wysoki procent respondentów stwierdza, że nie wystąpiły żadne niekorzystne efekty, co świadczy o wcześniej przeprowadzonych dostosowaniach w procesie budowy strategii firmy.

**Tabela 5. Koszty i problemy związane z wprowadzeniem JRE w opinii przedsiębiorców unijnych**

|                                   | <b>Eksporтеры</b> | <b>Przedsiębiorstwa nie eksportujące</b> | <b>Średnio</b> |
|-----------------------------------|-------------------|--|----------------|
| Zwiększona konkurencja            | 35%               | 25%                                      | 27%            |
| Większa liczba regulacji prawnych | 25%               | 15%                                      | 17%            |
| Koszty wprowadzenia euro          | 8%                | 7%                                       | 7%             |
| Podniesienie kosztów produkcji    | 8%                | 6%                                       | 6%             |
| Żadnych niekorzystnych efektów    | 40%               | 55%                                      | 52%            |
| Brak opinii                       | 2%                | 4%                                       | 4%             |

<sup>44</sup> Por. szerzej na ten temat: E.Traple, M.du Vall, *Ochrona konsumenta*, UKIE, Warszawa 1998.

Źródło: *The European Observatory for SMES, Sixth Report*, European Commission, Brussels 2000, s.365.

Prezentację szans i korzyści stojących przed polskimi firmami w związku z członkostwem Polski w UE i udziałem polskich przedsiębiorstw w JRE, poprzedzi zestawienie mówiące o korzyściach płynących z uczestnictwa w JRE w opinii przedsiębiorców unijnych (tabela 6).

**Tabela 6. Korzyści z uczestnictwa w JRE dla firm unijnych**

|                                       | Firmy eksportujące | Firmy nie eksportujące | Średnio |
|---------------------------------------|--------------------|------------------------|---------|
| Większy rynek zbytu                   | 40%                | 13%                    | 17%     |
| Uproszczona współpraca międzynarodowa | 28%                | 12%                    | 14%     |
| Wprowadzenie euro                     | 26%                | 11%                    | 13%     |
| Większy rynek zaopatrzenia            | 19%                | 12%                    | 13%     |
| Niższe koszty transakcyjne            | 23%                | 8%                     | 10%     |
| Większy rynek pracy                   | 10%                | 5%                     | 5%      |
| Niższe koszty transportu              | 12%                | 4%                     | 5%      |
| Niższe koszty produkcji               | 7%                 | 4%                     | 4%      |
| Brak korzyści                         | 25%                | 62%                    | 56%     |
| Brak opinii                           | 1%                 | 3%                     | 3%      |

Źródło: *The European Observatory...*, op.cit., s.365.

Korzyści z wprowadzenia JRE były w Unii analizowane także z punktu widzenia dynamiki sprzedaży (w tym eksportu) w poszczególnych dziedzinach wytwarzania, co ilustruje tabela 7.

**Tabela 7. Opinie na temat korzyści w JRE w latach 1997-1998**

| Klasy przedsiębiorstw z punktu widzenia dynamiki wzrostu sprzedaży | Opinia na temat korzyści w JRE (% odpowiedzi) |            |                |
|--|---|------------|----------------|
|  | Więcej korzyści                               | Brak zmian | Więcej kosztów |
| Szybko rosnąca   | 51  | 42         | 7              |
| Rosnąca  | 45  | 49         | 6              |
| Stabilna   | 32  | 56         | 12             |
| Malejąca   | 26  | 59         | 15             |
| Szybko malejąca  | 32  | 52         | 16             |

Źródło: *ENSR Enterprise Survey*, Brussels 1999.

Opinie przedsiębiorstw unijnych tworzą przesłanki dla wyodrębnienia potencjalnych korzyści dla firm polskich w scenariuszu docelowym i dla określenia głównych grup beneficjentów. Towarzyszyć temu musi założenie o wcześniejszym przeprowadzeniu odpowiednich procesów dostosowawczych i poniesieniu związanych z nimi kosztów, o których była mowa w części poświęconej konwencji wejścia do UE analizowanym z punktu widzenia potencjalnych zagrożeń i kosztów.

### **Większy rynek zbytu**

Jest to szansa dla eksporterów spełniających wymogi *acquis communautaire*, działających głównie w firmach średnich i dużych, co jednak nie wyklucza udziału małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), szczególnie w warunkach wspomagania ich przez programy wspólnotowe. Większe szanse na realizację korzyści mają firmy działające w sektorach, w których popyt cechuje się znaczną dynamiką wzrostu. Uczestnictwo w JRE firm z państwa będącego już członkiem UE zwiększy ich aktywa o wartość niematerialną, jaką będzie większa wiarygodność podmiotu będącego elementem wspólnej przestrzeni gospodarczej.<sup>45</sup>

### **Uproszczona współpraca międzynarodowa**

Wejście na zasadach partnerskich na rynek bez granic, gdzie realizowane są cztery wolności, uprości procedury i poprawi pozycję konkurencyjną firm, które uprzednio zadbały o budowę oraz realizację strategii rozwoju firmy w perspektywie członkostwa w UE. Rynek bez granic pozwoli na realizację korzyści, o których mówił Raport Cecchiniego, w formie likwidacji wszelkich barier dla swobodnego przepływu osób, towarów, usług i kapitału. Będzie to istotne dla wszelkich przedsiębiorstw, ale w szczególności dla firm, które dysponują przewagą komparatywną, jakiej nie mogą zrealizować w warunkach ograniczonego dostępu do rynku unijnego, dyktowanych przez zapisy Układu Europejskiego o stowarzyszeniu. Może to być ważne dla usług takich jak transportowe i budowlane oraz w zakresie możliwości lokalizacji w UE filii firm i zatrudniania tam pracowników.<sup>46</sup> Należy jednak uwzględnić, że w warunkach zaostrożonej

---

<sup>45</sup> Może to być związane m.in. z odpowiedzialnością przed wspólnymi instytucjami zgodnie z literą prawa europejskiego.

<sup>46</sup> Należy pamiętać, że przewaga komparatywna np. firm budowlanych wynikała głównie z niższego kosztu pracy w Polsce. Celem zapobieżenia tzw. dumpingowi socjalnemu wydano dyrektywę 96/71/UE, zgodnie z którą pracownik delegowany z kraju członkowskiego powinien mieć zagwarantowane takie same warunki pracy i płacy, jakie są stosowane wobec pracowników-obywateli tego państwa. Szerzej patrz J.Wratny, *Co czeka przedsiębiorcę po przystąpieniu Polski do UE-Prawo Pracy*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, maj 2000.

konkurencji i wspólnotowych regulacji takie firmy mogą swoją przewagę komparatywną utracić, jeśli wynikała jedynie z niższych kosztów pracy.

### **Niższe koszty**

Firmy uzyskują dostęp do sieci transeuropejskich, co umożliwi rozbudowę ich systemów logistycznych i pozwoli na zwiększenie dostępu do rynku unijnego. Obniżka kosztów transportu będzie możliwa także w rezultacie likwidacji granic oraz ograniczenia czasu postojów.<sup>47</sup> Polscy przewoźnicy w transporcie drogowym uzyskają możliwość wykonywania przewozów kabotażowych na rynku unijnym.

### **Transfery z funduszy strukturalnych**

Transfery finansowe z Unii nie będą adresowane bezpośrednio do przedsiębiorstw, ale poprzez projekty finansowane w ramach programów przedakcesyjnych a dalej członkowskich będą umożliwiały inwestycje realizowane przez polskie firmy. Dla przykładu: ochrona środowiska, będąc znaczącym elementem kosztów dostosowań Polski w skali makro, stanowi jednocześnie szansę dla przedsiębiorstw, bo właśnie tu będzie się koncentrować znaczna część nakładów. Przykładem z okresu przedakcesyjnego może być finansowanie z programu ISPA (Pre-accession instrument for structural policies) projektów związanych z ochroną środowiska i infrastrukturą drogową.<sup>48</sup> Członkostwo w UE znacznie zwiększy dostępność środków dla przedsiębiorstw w ogóle, a dla MSP w szczególności. (Ilustruje to tabela 8.)

**Tabela 8. Szacunki nakładów z funduszy strukturalnych dla przedsiębiorstw w latach 1994-1999**

|         | <b>Nakład na jedno MSP (w euro)*</b> | <b>Procentowy udział nakładów na MSP (w %)</b> | <b>Całkowity nakład z funduszy strukturalnych na przedsiębiorstwo (w euro)**</b> |
|---------|--------------------------------------|--|--|
| Austria | 68                                   | 15,0   | 3018   |

---

<sup>47</sup> W polskich przepisach dotyczących transportu uwzględniono już normy Unii w zakresie emisji spalin, hałasu i ochrony środowiska naturalnego. Trwają prace nad harmonizacją polskiego systemu certyfikacji wyrobów motoryzacyjnych i dostosowaniem do ustawodawstwa unijnego. Por. J.Jastrzębska, *Wspólna polityka transportowa Unii Europejskiej – dostosowanie Polski w: Polska i Unia Europejska*, red. U.Płowiec, Warszawa 2000.

<sup>48</sup> Przykłady przedsięwzięć finansowych w Polsce ze środków unijnych zawiera: *Raport w sprawie korzyści i kosztów integracji Rzeczypospolitej Polskiej z Unią Europejską*, Warszawa, 26 lipca 2000. Por. także artykuł B.Mrówki zawarty w niniejszym numerze „*Studiów Europejskich*”. (przypr. red.)

|                 |     |      |       |
|-----------------|-----|------|-------|
| Belgia          | 26  | 13,5 | 1434  |
| Dania           | 201 | 51,6 | 752   |
| Niemcy          | 491 | 44,5 | 2470  |
| Grecja          | 409 | 13,0 | 24178 |
| Hiszpania       | 377 | 17,3 | 12587 |
| Francja         | 235 | 24,4 | 3937  |
| Finlandia       | 45  | 10,0 | 4502  |
| Irlandia        | 851 | 11,0 | 69943 |
| Włochy          | 231 | 21,2 | 5140  |
| Luksemburg      | 131 | 30,5 | 1399  |
| Holandia        | 166 | 30,4 | 1794  |
| Portugalia      | 41  | 4,5  | 20454 |
| Szwecja         | 972 | 72,3 | 1854  |
| Wielka Brytania | 242 | 34,2 | 2063  |
| Unia Europejska | 209 | 18,2 | 6311  |

\* średni nakład z FS na MSP/ na jedno MSP

\*\* cały nakład z FS na przedsiębiorstwo (poza sektorem wydobywczym)

Źródło: *Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs, Synthesis Report*, European Commission, version 4, Brussels 1999.

Wielkość nakładów jest funkcją poziomu rozwoju gospodarczego (cel 1 polityki regionalnej, gdy dochód *per capita* kształtuje się na poziomie poniżej 75% średniej dla UE) oraz liczby przedsiębiorstw objętych programami. Powoduje to, że wydatki są bardzo zróżnicowane. W państwach skandynawskich, takich jak Szwecja i Dania ponad 50% środków jest przeznaczonych na MSP, podczas gdy w Portugalii, Grecji i Hiszpanii proporcje te są znacznie niższe, co może być wynikiem znacznej koncentracji środków na inwestycjach infrastrukturalnych.<sup>49</sup>

Po uzyskaniu przez Polskę członkostwa w UE przedsiębiorstwa polskie będą mogły być beneficjentami pożyczek z Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI). W latach 1994-1998 udzielił on pożyczek w wysokości 105 milionów euro, z czego 11% obejmowały pożyczki na korzystnych warunkach dla sektora MSP.

Ogólnie szacuje się, że przez wiele lat transfery na rzecz Polski z funduszy strukturalnych znacznie przekroczą wpłaty z naszej strony. Szacuje się – w zależności od efektów negocjacji i zdolności do absorpcji środków, w tym zdolności do współfinansowania z budżetu – że wypłaty na rzecz naszego kraju

<sup>49</sup> Informacje na temat programów regionalnych zawiera strona: [www / inforegio.cec.eu.int](http://www.inforegio.cec.eu.int)

w przeciągu pierwszych pięciu lat po akcesji będą od 1,5 do 4 razy wyższe od polskiej składki do budżetu Wspólnot.<sup>50</sup>

### ***Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw (MSP)***

W Unii Europejskiej MSP (przedsiębiorstwa samodzielne – nie będące oddziałem czy filią i zatrudniające do 249 osób) traktowane są w sposób szczególny. Dzieje się tak m.in. ze względu na ich zdolność do elastycznych dostosowań do zmieniających się wymagań rynku, tworzenia nowych miejsc pracy i dominujący udział w zatrudnieniu w państwach członkowskich. Jednocześnie MSP nie dysponują – w porównaniu z przedsiębiorstwami dużymi – wystarczającymi środkami (kapitałem finansowym i ludzkim) dla skutecznego konkurowania na JRE. O znaczeniu MSP w gospodarce poszczególnych krajów członkowskich Unii świadczy tabela 9.

**Tabela 9. Struktura wielkości przedsiębiorstw wg krajów (1998 r.)**

| Kraj       | Liczba przeds.<br>w tys. | Średnie<br>zatrudnienie | Dominujący<br>typ przedsię-<br>biorstwa* | Względna<br>wydajność<br>MSP** |
|------------|--------------------------|-------------------------|--|--------------------------------|
| Austria    | 285                      | 11                      | MSP                                      | 89                             |
| Belgia     | 530                      | 5                       | DP                                       | 132                            |
| Dania      | 150                      | 8                       | MSP                                      | 86                             |
| Finlandia  | 210                      | 5                       | DP                                       | 71                             |
| Francja    | 2 325                    | 7                       | MSP (mikro)                              | 66                             |
| Niemcy     | 3 515                    | 8                       | DP                                       | 98                             |
| Grecja     | 620                      | 3                       | Mikro                                    | 79                             |
| Irlandia   | 85                       | 10                      | DP                                       | 70                             |
| Włochy     | 3 940                    | 4                       | Mikro                                    | 81                             |
| Luksemburg | 15                       | 13                      | MSP                                      | 97                             |
| Holandia   | 450                      | 12                      | DP                                       | 93                             |

<sup>50</sup> Por.: *Raport w sprawie korzyści i kosztów integracji...*, *op.cit.*, s.12. Por. także raport: *Rozszerzenie UE na Wschód. Konsekwencje dla dobrobytu i zatrudnienia w Europie*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa, wrzesień 2000.

|                 |        |   |       |    |
|-----------------|--------|---|-------|----|
| Portugalia      | 690    | 4 | MSP   | 75 |
| Hiszpania       | 2 510  | 5 | Mikro | 67 |
| Szwecja         | 385    | 7 | DP    | 82 |
| Wielka Brytania | 3 660  | 5 | DP    | 74 |
| Średnio UE      | 19 370 | 6 | DP    | 75 |

\* Dominujący typ przedsiębiorstwa określony przez typ przedsiębiorstw tworzących najwięcej miejsc pracy (mikro: do 5 zatrudnionych, DP: duże firmy powyżej 250 zatrudnionych).

\*\* Wydajność (średnia) MSP jako procent średniej wydajności dla kraju.

Źródło: *The European Observatory...*, op.cit., s.48.

Celem kompensowania tych różnic w UE rozwinięto politykę wobec MSP pod auspicjami Dyrekcji Generalnej XXIII Komisji Europejskiej. Polityka ta realizowana jest w postaci szeregu programów, w których wykorzystywane są następujące instrumenty:<sup>51</sup>

1. dotacje – 56% pomocy dla MSP,
2. subsydia kapitałowo-inwestycyjne – 23% pomocy dla MSP,
3. kredyty preferencyjne – 13% pomocy dla MSP,
4. pozostałe w postaci subsydiów podatkowych, odroczenia płatności podatkowych, poręczeń i gwarancji kredytowych.

Najważniejsze programy, wspierające rozwój MSP w latach 1994-1999 i rozmiary finansowania w ich ramach, przedstawia tabela 10.<sup>52</sup>

**Tabela 10. Programy pomocy UE dla MSP**

| Nazwa programu                          | Okres       | Budżet (w mln euro) |
|---|-------------|---------------------|
| Wieloletni program działań na rzecz MSP | 1996 – 1999 | 180                 |
| Inicjatywa MSP                          | 1994 – 1999 | 1 000               |
| Inicjatywa ADAPT*                       | 1994 – 1999 | 1 400               |
| IV Program Ramowy RTD**                 | 1995 – 1999 | 12 300              |

\* Inicjatywa ADAPT dotyczyła programów szkoleniowych.

\*\* IV Program Ramowy dotyczył prac badawczo-rozwojowych.

Źródło: *The European Observatory...*, op.cit., s.48.

<sup>51</sup> Patrz O.Lissowski, *Instrumenty finansowe wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i w Polsce*, Poznań 1998.

<sup>52</sup> Poza programami adresowanymi do MSP firmy te mogą uzyskać pomoc z funduszy strukturalnych. Szacuje się, że średnio do MSP trafia 15% do 20% tych funduszy. Poza środkami z programów wspólnotowych MSP korzystają z pomocy w ramach programów narodowych.



Współpraca MSP jest promowana w Unii poprzez szereg inicjatyw takich, jak: BC-Net, BRE, Euro-info, informacja o przetargach TED (*Tenders Electronic Daily*), targi służące kooperacji i nawiązywaniu kontaktów między MSP (tzw. *Europartenariat*). Dla wspierania rozwoju technologicznego powstają parki technologiczne, tzw. inkubatory przedsiębiorczości, fundusze ryzyka inwestycyjnego (*venture capital, start-up capital, seed capital*).

Wobec MSP stosuje się szereg wyjątków od stosowania reguł prawa konkurencji. Przykładem mogą służyć tzw. Europejskie Grupy Interesów Gospodarczych (*European Economic Interest Grouping*), które umożliwiają współpracę między przedsiębiorstwami, uczelniami i placówkami badawczymi w celu promocji wspólnych interesów z zastosowaniem uproszczonych procedur.

Polityka wobec MSP w Polsce jest znacznie mniej zaawansowana niż w Unii, jednak perspektywa członkostwa wymusza podniesienie standardu. Nasz kraj ma już prawo do korzystania bezpośrednio ze środków budżetu unijnego w ramach II Wieloletniego Programu dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw oraz V Ramowego Programu Badań i Rozwoju. W ramach programów finansowanych ze środków PHARE 2000 zarezerwowano około 130 mln euro dla projektów przeznaczonych dla MSP. Ministerstwo Gospodarki, zgodnie z przygotowanymi założeniami, pragnie realizować takie cele, jak: ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do wiedzy o zarządzaniu firmą oraz do zewnętrznych źródeł finansowania, uzyskiwanie informacji o UE (jej regulacjach prawnych, normach i standardach), tworzenie sieci konsultacyjno-doradczych, wdrażanie systemów zapewniania jakości oraz promocja MSP na rynkach zagranicznych.<sup>53</sup>

Poza środkami finansowymi polityka wobec MSP – aby była zgodna z unijną – wymaga dostosowań prawnych.<sup>54</sup> Wspieranie tego typu przedsiębiorstw stanowi wyjątek od generalnego zakazu udzielania pomocy publicznej stosowanego w UE.<sup>55</sup> W Unii pomoc dla małej bądź średniej firmy nie może

---

<sup>53</sup> Na promocję MSP na rynkach zagranicznych Ministerstwo Gospodarki planuje przeznaczyć 31 mln złotych, a 20 mln na przedsięwzięcia wspomagające MSP. Koszty doradztwa dla tego sektora mają być w 60% refundowane przez Ministerstwo (budżet 14,5 mln złotych). Wspomniane dokumenty to: *Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku* – dokument rządowy przyjęty przez Radę Ministrów 11 maja 1999 r., *Programy i fundusze wspierające rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa, maj 2000. Informacja ma znaczenie pierwszoplanowe, bo od niej w dużej mierze zależy zdolność do absorpcji środków przez MSP.

<sup>54</sup> Por. G.Druesne, *Prawo materialne i polityki Wspólnot Europejskich i Unii Europejskiej*, Warszawa 1996.

<sup>55</sup> W Polsce trwają prace nad projektem ustawy „O warunkach dopuszczalności i nadzorowaniu pomocy publicznej”, która obejmuje nie tylko dotacje, ale również (podobnie jak w Unii) takie formy pomocy, jak zaniechanie poboru podatków czy zawieszenie wpłat składek na ubezpieczenie

przekroczyć 100 tys. euro w ciągu kolejnych trzech lat; powinna też mieścić się w odpowiednich proporcjach do nakładów finansowanych z innych źródeł. Nie powinna przy tym przekraczać wartości 15% nakładów inwestycyjnych ani być wyższa niż 115% poziomu wsparcia przeznaczonego dla danego regionu. Precyzyjne regulacje są warunkiem *sine qua non* zwiększonego napływu środków unijnych do sektora MSP.

### ***Budowa potencjału konkurencyjności firm polskich na Jednolitym Rynku Europejskim***

Przedstawione wyżej konsekwencje członkostwa w UE stanowiące szanse i zagrożenia w skali makroekonomicznej wymagają odpowiednich dostosowań w skali mikroekonomicznej na poziomie przedsiębiorstwa.

Tworzenie potencjału konkurencyjności przez firmy musi być procesem ciągłym, uwzględniającym zmiany w otoczeniu rynkowym. Ze względu na ograniczoną zasobów, firmy winny koncentrować środki na problemach kluczowych, wynikających ze strategii rozwoju firmy. Działania państwa winny wspierać konkurencyjność, ale nie powinny wypaczać jej charakteru.

Optymalna konfiguracja zasobów firmy stwarza określony potencjał konkurencyjności. Jego wykorzystanie na rynku wymaga stosowania odpowiednich instrumentów konkurowania. W tabeli 11 przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych wśród polskich firm, służących ocenie zbioru instrumentów konkurowania w skali – 2 do +2.<sup>56</sup>

**Tabela 11. Dystans między instrumentami konkurowania stosowanymi przez polskie przedsiębiorstwa oraz ich głównych konkurentów**

|   | <b>Instrumenty konkurowania</b>                            | <b>Średnia</b> |
|---|--|----------------|
| 1 | Jakość produktów   | 0,707          |
| 2 | Odmienność oferowanych produktów                           | 0,418          |
| 3 | Marka produktu   | 0,400          |
| 4 | Wizerunek firmy  | 0,380          |
| 5 | Elastyczność dostosowywania produktów do potrzeb odbiorców | 0,333          |
| 6 | Szerokość asortymentu                                      | 0,287          |
| 7 | Ceny usług posprzedażnych                                  | 0,242          |

społeczne. Sposób udzielania pomocy publicznej będzie nadzorowany przez Urząd Ochrony Konsumenta i Konkurencji.

<sup>56</sup> Przedział <-2, 0> oznacza, że instrument konkurowania jest słabszy, gorszy niż u głównych konkurentów, 0 – instrument działa podobnie jak u konkurentów, przedział <0,2> oznacza, że instrument jest lepszy niż u konkurentów.

|    |  |        |
|----|--|--------|
| 8  | Zapewnianie potencjalnym klientom dogodnego dostępu do produktów | 0,237  |
| 9  | Jakość usług posprzedażnych                                      | 0,232  |
| 10 | Zakres świadczonych usług posprzedażnych                         | 0,205  |
| 11 | Warunki i okres gwarancji  | 0,175  |
| 12 | Cena   | 0,129  |
| 13 | Zakres świadczonych usług przedsprzedażnych                      | 0,000  |
| 14 | Częstsze od innych wprowadzanie na rynek nowych produktów        | -0,043 |
| 15 | Warunki płatności  | -0,089 |
| 16 | Reklama  | -0,161 |
| 17 | Rozbudzanie nieznanymi dotychczas potrzeb (kreowanie potrzeb)    | -0,174 |
| 18 | Promocja sprzedaży   | -0,202 |

Źródło: M.J.Stankiewicz, *Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstw: stan i kierunki rozwoju potencjału konkurencyjności polskich przedsiębiorstw w kontekście dostosowań gospodarki do wymagań Unii Europejskiej*. Toruń 1999.

Zestawienie to daje obraz optymistyczny. Świadczy o dobrej opinii gremiów kierowniczych polskich firm na temat stosowanych przez nie instrumentów konkurencyjności i ogólnie dobrym ich samopoczuciu. Na wymienionych w ankiecie 18 instrumentów aż 12 oceniono jako lepsze i bardziej skuteczne niż u konkurentów, jeden jako równie dobry; pewną słabość uznano jedynie w przypadku pięciu instrumentów.

Należy pamiętać, że powyższy obraz jest efektem znacznej agregacji danych. Przejście na poziom sektorów i branż na pewno by go zmieniło. Nie wiemy też, czy ankietowane firmy były eksporterami czy konkurowały jedynie na rynku lokalnym; nic nie wiadomo także na temat wielkości firm. Wydaje się, że konieczne są dalsze badania, idące „w głąb” problemów i pozwalające oceniać sytuację w sposób bardziej precyzyjny, w węższych dziedzinach.

### **Lobbying**

Status państwa członkowskiego umożliwi polskim podmiotom oddziaływanie na procesy decyzyjne związane z JRE oraz z ogólnym funkcjonowaniem Unii Europejskiej poprzez grupy nacisku. Ich siedziby mieszczą się najczęściej w Brukseli, a ich liczba przekroczyła 3 tysiące (istnieją szacunki mówiące o 5 tysiącach).<sup>57</sup>

<sup>57</sup> Por. J.Greenwood, *Representing interests in the European Union*, London 1997 oraz *Lobbying in the EC*, ed. J.Richardson, Oxford 1998. Listy grup nacisku o charakterze sektorowym zawiera *Panorama of EU Industry*, pozostałe zawarte są w publikacjach na temat lobbyingu, a także na stronie internetowej: <http://europa.eu.int/business>

Reprezentowane są grupy pracodawców, poszczególne dziedziny wytwarzania, sektory, grupy wytwórców (np. rzemiosło), wolne zawody, miasta czy regiony. Tak np. interesy pracodawców i przedsiębiorczości reprezentuje UNICE (Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe), grupująca krajowe organizacje pracodawców i zrzeszenia przedsiębiorców pod warunkiem, że mają w swoich krajach status organizacji centralnych. Zadaniem UNICE jest powiązanie rozwoju państw UE z rozwojem przemysłu europejskiego i promocja przedsiębiorczości. Organizacja ta uczestniczy w dialogu o wymiarze socjalnym mającym na celu harmonijne pogodzenia aspiracji pracowników do współuczestnictwa w podejmowaniu decyzji w firmie z kompetencjami pracodawców. (Problem trudny do pogodzenia, o czym świadczą wieloletnie prace nad statusem spółki europejskiej.) UNICE jest także stroną w dialogu na temat realizacji zasady subsydiarności i podziału kompetencji decyzyjnych między poziomami wspólnotowymi a krajowymi i regionalnymi.

Możliwość uczestnictwa w grupach nacisku stworzy nową jakościowo sytuację dla podmiotów polskich, gdyż będzie to szansa współuczestniczenia odmienna od statusu podmiotu z kraju stowarzyszonego.<sup>58</sup> Funkcjonowanie grup nacisku pozwala na uczestniczenie w większej liczbie projektów wspólnotowych, co będzie coraz ważniejsze w miarę wzrastania rozmiarów transferów z funduszy strukturalnych Unii.<sup>59</sup>

\* \* \*

Powyższa analiza wskazuje, że przed Polską otwierają się nowe, znaczne możliwości związane z członkostwem w Unii Europejskiej. Okres przystosowawczy do członkostwa będzie wymagał poniesienia nakładów, zarówno z budżetu centralnego, jak i ze środków podmiotów prywatnych, umożliwiających spełnienie kryteriów stawianych wszystkim członkom UE. Na koszty te można patrzeć jak na inwestycje, które przyniosą efekty w średniej i długiej perspektywie. Szansa członkostwa ma charakter unikatowy, pozwoli na działanie w jednolitej przestrzeni gospodarczej, na czerpanie ze wspólnych środków zgodnie z duchem solidarności europejskiej i na współdziałanie w kształtowaniu przyszłości Europy w wymiarze ekonomicznym, politycznym i kulturowym.

---

<sup>58</sup> Podmioty polskie – z niewielkimi wyjątkami obejmującymi niektóre reprezentacje regionalne – są w sytuacji „wielkiego niemowy”, który nie może wpływać na decyzje.

<sup>59</sup> Przykładów skuteczności, a zarazem dyskretnego działania grup nacisku może dostarczyć Irlandia, bardzo efektywnie wykorzystująca środki unijne.