

Marzena Adamczyk, Agnieszka Piasecka

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

KONKURENCYJNOŚĆ POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW W PRZEDEDNIU PRZYSTĄPIENIA DO UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

W przededniu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej sytuacja części polskich przedsiębiorstw nie pozwala im stawić czoła silnej europejskiej konkurencji. Niniejsze opracowanie przedstawia sytuację rodzimych firm, problemy, przed jakimi stoją, oraz możliwości, jakie stwarza jednolity rynek europejski. Polskie przedsiębiorstwa, aby osiągnąć wysoką pozycję konkurencyjną, będą musiały dostosować się do norm i standardów Unii Europejskiej.

2. Definicja konkurencyjności

Konkurencyjność w najprostszy sposób można zdefiniować jako zdolność sprostaną konkurencji, zdolność przystosowania i rozwoju zarówno gospodarek narodowych, jak i podmiotów gospodarczych – przedsiębiorstw. Struktura konkurencyjności przedsiębiorstwa złożona jest najczęściej z elementów, które mają na siebie wzajemny wpływ poprzez relacje przyczynowo-skutkowe. Są to [Michalski 2002, s. 13]:

- 1) potencjał konkurencyjności – są to zasoby materialne i niematerialne, umiejętności, które umożliwiają osiągnięcie przewagi konkurencyjnej; w ramach potencjału konkurencyjności można wyróżnić 11 sfer funkcjonalno-zasobowych, takich jak:
- sfera informacji (znajomość aktualnej sytuacji na rynku, potrzeb klientów; znajomość konkurentów; prognozy rozwoju rynku itp.),
 - sfera działalności badawczo-rozwojowej (jakość kadr, budżet B+R; posiadanie własnych komórek B+R i ich wyposażenie; kontakty z ośrodkami naukowo-badawczymi),

- sfera produkcji (nowoczesność technologii; jakość parku maszynowego; jakość kadry technicznej; systemy zarządzania jakością; możliwości w zakresie podejmowania nowej produkcji; komputerowe wspomaganie przygotowania produkcji),
- sfera zarządzania jakością (zaangażowanie wszystkich pracowników, zaangażowanie naczelnego kierownictwa w programy podnoszenia jakości – systemy ISO, certyfikaty jakości, kompleksowe systemy zarządzania jakością),
- sfera logistyki (powiązania z dostawcami; dostęp do zasobów; możliwości optymalizacji dostaw; jakość transportu; dogodność lokalizacji w stosunku do źródeł zaopatrzenia),
- sfera dystrybucji (gęstość i zasięg posiadanej sieci dystrybucji; różnicowanie form dystrybucji; powiązania z odbiorcami; jakość kadr zatrudnionych w procesach sprzedaży; kontrola pracy serwisu),
- sfera marketingu (jakość kadr; nakłady na działania marketingowe; ranga nadawana działalności marketingowej; wykorzystanie instrumentów marketingu-mix),
- sfera finansów (struktura majątku trwałego; poziom kosztów całkowitych i kosztów pracy; potencjał finansowy; system planowania i rozliczania kosztów; dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania; controlling; informatyzacja zarządzania finansami; jakość kadr finansowych; korzystanie z doradztwa finansowego),
- sfera organizacji i zarządzania (struktura organizacyjna; forma własności; jakość kadr zarządzających; konstruowanie planów strategicznych; elastyczność procesów decyzyjnych; poziom decentralizacji decyzji; style zarządzania; stopień decentralizacji i formalizacji działań; sprawność systemów komunikacji wewnętrznej; klimat pracy),
- sfera zatrudnienia (poziom wykształcenia pracowników; skłonność do podnoszenia kwalifikacji, innowacji i zmian; lojalność wobec firmy; wiara w sukces; systemy motywacji; polityka kadrowa; skłonność do uczenia się; przedsiębiorczość),
- sfera zasobów „niewidzialnych” (renoma firmy; kultura organizacyjna; umiejętność tworzenia lobby i uczenia się; powiązania nieformalne z ośrodkami decyzyjnymi; posiadana wiedza – patenty; tajemnice handlowe; doświadczenia pracowników; udogodnienia prawno-podatkowe; ekonomiczne warunki działania);

2) przewaga konkurencyjna – według M.E. Portera przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa można określić jako siłę wobec konkurentów na rynku. Przewaga taka oznacza osiąganie wyższej zyskowności niż inne przedsiębiorstwa w danej branży, co jest możliwe dzięki niższym kosztom lub zróżnicowaniu wyrobów [Biznes... 2000, s. 259-260]. Przedsiębiorstwa dążą przede wszystkim do uzyskania trwałej przewagi konkurencyjnej, czyli wygrania w rywalizacji z konkurentem, a najczęściej mogą ją osiągnąć poprzez działania innowacyjne zarówno w aspekcie technologicznym, ekonomicznym, organizacyjnym, społecznym, jak i marketingowym. Do stworzenia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku

międzynarodowym mogą się przyczynić niezależne od niego czynniki istniejące w otoczeniu gospodarczym kraju macierzystego, które umożliwiają konkurencyjność krajowych firm na rynkach światowych, na co wskazują cztery determinanty osiągnięcia międzynarodowej przewagi konkurencyjnej w diamencie Portera [Porter 2001, s. 206]:

- warunki czynników produkcji – pozycja zajmowana przez dany kraj pod względem czynników produkcji, takich jak wykwalifikowana siła robocza albo infrastruktura, niezbędnych do konkurowania w danym sektorze,
- warunki popytu – charakter krajowego popytu na produkt danego sektora,
- branże pokrewne i wspierające – obecność lub nieobecność w danym kraju zaopatrzeniowych i innych pokrewnych sektorów, konkurencyjnych w skali międzynarodowej,
- strategia, struktura firmy i konkurencja – warunki w danym kraju wyznaczające sposób tworzenia i organizowania firm oraz zarządzania nimi, a także charakter rywalizacji krajowej;

3) instrumenty konkurowania – to sposoby i narzędzia pozyskiwania klientów czy dostawców na warunkach akceptowalnych przez przedsiębiorstwo i służących osiągnięciu długofalowych celów [*Kapitał...* 2003, s. 14] (do instrumentów zaliczyć można m.in.: cenę, jakość produktów, dobry dostęp do produktów poprzez gęstą sieć dystrybucji, informacji, zakres świadczonych usług przed i posprzedażnych, markę produktu, warunki płatności, szeroki asortyment, promocję, reklamę itd.);

4) pozycja konkurencyjna – jest to wynik oceny przez rynek (w szczególności przez nabywców) tego, co przedsiębiorstwo na nim oferuje, mierzone najczęściej udziałem w rynku oraz osiągniętymi wynikami finansowymi (inne miary to: poziom kosztów; cechy produktu w porównaniu z cechami produktów konkurentów; znajomość formy i jej wyrobów na rynku – postrzeganie firmy przez otoczenie; poziom lojalności nabywców, poziom wierności marce i firmie; koszty przedstawiania się odbiorców na innych dostawców oraz istnienie lub prawdopodobieństwo pojawienia się substytutów) [Gorynia 2001, s. 174].

3. Konkurencyjność gospodarki polskiej

Poziom konkurencyjności gospodarki polskiej wobec wyzwań integracji z UE jest uzależniony z jednej strony od makroekonomicznej stabilności gospodarki, z drugiej zaś od sytuacji przedsiębiorstw działających na polskim rynku [*Sektorowy program...* 2003]. Struktura własnościowa i sektorowa przedsiębiorstw, ich zdolność inwestycyjna, udział w międzynarodowej wymianie handlowej czy też innowacyjność rozumiana jako zdolność i motywacja przedsiębiorców do ustawicznego poszukiwania i wykorzystania wyników prac badawczych i rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków są tymi czynnikami, które kształtują poziom produktu krajowego produktu brutto oraz zdolność gospodarki do generowania

nowych miejsc pracy [*Sektorowy program...* 2003]. Od kondycji firm, ich przygotowania do zmian i zdolności państwa do tworzenia im sprzyjających warunków zależeć będzie sukces lub niepowodzenie [*Przedsiębiorstwo...* 2002, s. 75].

Transformacja systemowa gospodarki polskiej doprowadziła do poważnych zmian zarówno pod względem liczebności podmiotów gospodarczych, jak ich struktury własnościowej. W latach 90. wzrósł udział usług (w 2001 r. 56,7%), zaś zmniejszył się udział przemysłu i budownictwa (27,53%) oraz rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa (3,3%). Poza tym można było zauważyć zwiększenie się roli sektora prywatnego. Jego udział w wartości dodanej wzrósł z 40% w 1990 r. do ponad 71,8% w 2001 r., a w liczbie pracujących odpowiednio z 49% do prawie 74,8%. Na koniec 2001 r. zarejestrowanych było w Polsce 3,4 mln jednostek gospodarczych, w tym w sektorze prywatnym prawie 3,3 mln (szacuje się, iż faktycznie działalność gospodarczą prowadzi około 1,8 mln spośród zarejestrowanych). Spośród 3,4 mln przedsiębiorstw 99,8% to przedsiębiorstwa małe i średnie (ich liczba w porównaniu z rokiem 1990 wzrosła o ponad 330%) oraz duże (ponad 250 zatrudnionych) w liczbie ok. 4300. Wśród 500 największych polskich przedsiębiorstw pod względem obrotów (w 2001 r. było ich 265) dominują przedsiębiorstwa prywatne, ale pierwsza dziesiątka największych pracodawców należy do Skarbu Państwa.

W Polsce, podobnie jak w UE, zdecydowaną większość stanowią mikroprzedsiębiorstwa (zatrudniają mniej niż 10 pracowników), których udział w całkowitej liczbie przedsiębiorstw wynosi ponad 95%. Najmniejsze przedsiębiorstwa charakteryzują się niską kapitałochłonnością i nie wymagają nakładów pracy wysoko-kwalifikowanej (głównie handel i naprawy – ponad 1/3, podczas gdy w produkcji i budownictwie ich udział jest trzykrotnie niższy). Średnia wielkość polskiego przedsiębiorstwa jest mniejsza niż w UE i wynosi ok. 3,3 osoby. Zatrudnienie wynosi 66,4 % ogółu pracujących w gospodarce narodowej (bez rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa i rybactwa). W porównaniu z krajami Unii Europejskiej w przedsiębiorstwach tych brak jest także widocznych procesów konsolidacji. Ponadto cechując się niższą produktywnością i wydajnością, trudniej im sprostać wymogom działania w warunkach ostrej konkurencji rynkowej, co powoduje zbyt częste ich likwidacje. Przy nieco tylko wyższej skali zatrudnienia, unijne małe i średnie przedsiębiorstwa wytwarzają prawie 2/3 PKB, zaś sektor MŚP w Polsce wytworzył w roku 2000 49,4% PKB, z tego małe przedsiębiorstwa – 39,6%. Problemem jest także niska rentowność małych i średnich przedsiębiorstw – wskaźnik rentowności wynosi poniżej 3%. Ponadto polskie małe i średnie przedsiębiorstwa są znacznie słabsze kadrowo, kapitałowo oraz technologicznie od firm unijnych, co związane jest z wykorzystywaniem przez nie tradycyjnych przewag konkurencyjnych.

Małe i średnie przedsiębiorstwa działają głównie na rynkach lokalnych, z których ok. 14 tys. firm prowadzi działalność eksportową. Eksport towarów sektora MSP w latach 1993-2000 wzrósł z ponad 3 mld USD do ok. 14,6 mld USD, a import z 6,7 mld USD do ponad 30 mld USD. Mimo dobrych wyników, udział sekto-

ra MŚP w eksporcie i imporcie ogółem zmniejszył się na rzecz firm dużych (eksport: z 47,7% w 1999 r. do 46,1% w 2000 r.; import: z 65,4% do ok. 61,3%). Udział w eksporcie polskich małych i średnich przedsiębiorstw wynosił 5,8%, podczas gdy w UE 11%.

Mimo wysokiego udziału MŚP w tworzeniu PKB, ważną rolę w polskiej gospodarce odgrywają duże przedsiębiorstwa, w tym państwowe, prywatne z udziałem kapitału zagranicznego i prywatne z udziałem kapitału krajowego. Przedsiębiorstwa państwowe w dużej mierze przynależą do sektorów, w których nie mogą liczyć na ekspansję rozwojową, wzrost popytu i szybki postęp technologiczny. Ponadto mają zatrudnienie nieproporcjonalnie duże w stosunku do ich przychodów, a płace na poziomie podobnym jak w znacznie bardziej wydajnych przedsiębiorstwach kontrolowanych przez zagraniczny lub krajowy kapitał prywatny. Jest to podstawowa przyczyna ich niższej rentowności. Poza tym znaczna część z tych przedsiębiorstw nie przeprowadziła dostatecznie głębokiej restrukturyzacji po 1989 r., co powoduje, że nie są one przygotowane do szybkiego tempa przemian cywilizacyjnych i kształtowania się nowego modelu gospodarki opartej na wiedzy. A zatem od tego, czy duże przedsiębiorstwa państwowe będą zdolne do związania się z bardziej efektywnym i elastycznym sektorem prywatnym, a w następnej kolejności do przechodzenia do tego sektora w wyniku prywatyzacji, zależeć będzie kondycja finansów publicznych i sytuacja na rynku pracy.

Wyniki ekonomiczne dużych przedsiębiorstw prywatnych (w tym z udziałem kapitału zagranicznego, głównie europejskiego) są znacznie lepsze. Stwarza to szansę na tworzenie sieci kooperacji między silnymi, rozwijającymi się dużymi przedsiębiorstwami i sektorem małych i średnich przedsiębiorstw. Firmy, w których kontrolny pakiet należy do udziałowców zagranicznych, stanowią najliczniejszą grupę na liście 500 największych przedsiębiorstw w Polsce. Udział tych podmiotów w przychodach ogółem w 2001 r. był minimalnie niższy niż występujących na tej liście przedsiębiorstw państwowych (udziały odpowiednio 41,5% i 41,6%). Pozostałe 17% przychodów przedsiębiorstw z listy 500 przypadło na rodzime przedsiębiorstwa prywatne (w 2000 r. przychód wynosił 21,3%). Ponadto przedsiębiorstwa zagraniczne i z przewagą kapitału zagranicznego cechuje lepsza rentowność oraz większa zdolność do inwestowania i eksportu.

Rentowność dużych firm prywatnych i mieszanych z przewagą kapitału prywatnego krajowego kształtuje się korzystniej niż w sektorze państwowym. Wytworzyła się już dość duża grupa bardzo rentownych przedsiębiorstw tego typu, działających zarówno w sferze usług, jak i produkcji. Natomiast na liście przedsiębiorstw o najniższej (ujemnej) rentowności znajdują się przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego – huty i kopalnie, gdyż proces ich restrukturyzacji jest trudny z powodu skali niezbędnych zmian, skutków społecznych związanych z restrukturyzacją oraz silnej koncentracji przestrzennej tych przedsiębiorstw.

4. Bariery konkurencyjności

Polskie przedsiębiorstwa w związku z przystąpieniem do Unii Europejskiej muszą pokonać wiele barier. Obecnie wśród najważniejszych barier hamujących poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce można wyróżnić m.in. [Rachtan 2003b, s. 6; Garlińska 2003, s. 16-18]:

1. Źle przeprowadzoną prywatyzację i restrukturyzację firm państwowych.

2. Biurokrację wynikającą m.in. z nadmiaru przepisów szczegółowo regulujących wielorakie aspekty działalności firm (nadmierna formalizacja), niesprawnego i nieskutecznego działania administracji państwowej różnych szczebli, nadmiernej liczby instytucji kontrolnych (ok. 40) często powielających swoje kompetencje (np. Państwowa Inspekcja Pracy i Społeczna Inspekcja Pracy), opieszałości w załatwianiu spraw oraz narzucania firmie obowiązkowych czynności zwiększających koszty funkcjonowania (nie przysparzających widocznych korzyści stronie narzucającej – administracji państwowej bądź samorządowej) – np. osoba fizyczna, zakładając działalność gospodarczą, musi najpierw złożyć podanie o wpis do urzędu gminy lub Krajowego Rejestru Sądowego, uzyskać we właściwym oddziale GUS numer REGON, wystąpić do urzędu skarbowego o nadanie NIP, założyć konto w banku oraz zgłosić siebie i pracowników do ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego w ZUS. Załatwianie tych wszystkich formalności zajmuje średnio od 45 dni do dwóch miesięcy. Ponadto dużym utrudnieniem dla przyszłego pracodawcy jest przedstawienie w każdym z tych urzędów tych samych danych, ale na różnych formularzach.

3. Niestabilność, zmienność prawa m.in. w regulacjach podatkowych, celnych, prawa pracy, ubezpieczeń społecznych (z prac legislatury wynika m.in., iż w latach 1996-2000 zmieniała ona średnio każdy akt prawny pięć razy).

4. Zatory w sądach gospodarczych i wysokie koszty postępowania sądowego wynikają m.in. z rozszerzenia zakresu obszaru działalności sądów gospodarczych bez wzrostu nakładów finansowych na wymiar sprawiedliwości; np. w roku 2002 nie doczekały się załatwienia aż 2054 sprawy gospodarcze, co w porównaniu z rokiem 2001 daje wzrost o prawie 25%.

5. Nieprecyzyjność przepisów dotyczących terminów postępowań, a więc także dotyczących koncesjonowania i wydawania zezwoleń (ponad 100) – występuje zbyt duża liczba zezwoleń, o które muszą występować firmy, aby prowadzić określoną działalność.

6. Nadmierne opodatkowanie bezpośrednio i pośrednio (VAT) – wysokie podatki powodują wysokie koszty prowadzenia działalności.

7. Nieustanne zwiększanie obciążeń nakładanych na pracę – przykładowo na każde 100 zł wypłacanych pracownikowi pracodawca musi dodatkowo przeznaczyć 90 zł (składki na obowiązkowe ubezpieczenie społeczne, składki na Fun-

dusz Pracy, podatki od wynagrodzeń za pracę, odpisy na fundusze specjalne, zasiłki chorobowe, wynagrodzenie za urlop).

8. Słaby dostęp do kredytów i ich wysoka cena – rozmiary kredytów w relacji do PKB są w Polsce czterokrotnie mniejsze niż średnio w krajach strefy euro. Udział kredytów bankowych w finansowaniu rozwoju przedsiębiorstw jest w Polsce znacznie mniejszy niż krajach rozwiniętych; udział kredytów w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw wynosi w Polsce 17%, natomiast w krajach rozwiniętych ok. 70% do 80%. Sytuacja ta wynika m.in. z wysokiego poziomu realnych stóp procentowych i wysokich kosztów transakcyjnych. W przypadku udzielenia kredytów długoterminowych banki wymagają przedstawienia odpowiednich gwarancji i zabezpieczeń, których większość kredytobiorców nie jest w stanie spełnić. W związku z tym z finansowania bankowego korzysta tylko co dziesiąta firma.

9. Niska innowacyjność – wysoki udział towarów pracochłonnych w eksporcie, mała liczba patentów i innowacji (w roku 2000 liczba przedsiębiorstw opartych o zaawansowane technologie kształtowała się na poziomie 700-800). Polski przemysł ma jeden z najniższych w Europie wskaźników nowoczesności, a większość małych i średnich przedsiębiorstw innowacyjnych powstających w ostatnich latach nie zajmuje się produkcją w sferze zaawansowanych technologii czy nowoczesnymi usługami. Wysokie koszty opracowania i wdrożenia innowacji przekraczają możliwości kapitałowe większości przedsiębiorców. Brak jest powiązań między sferą gospodarczą a sferą naukowo-badawczą (istnieją tylko trzy parki technologiczne: w Krakowie, Poznaniu i Wrocławiu). Sytuacja ta znajduje odzwierciedlenie w wielkości wskaźnika określającego udział firm innowacyjnych w populacji badanych przedsiębiorstw przemysłowych (wskaźnik innowacyjności). Wielkość ta spadła z poziomu 37,6% w latach 1994-1996 do 28,9% w latach 1997-1998, a w okresie 1998-2000 wyniosła już tylko 16,9%. W krajach UE wielkość tego wskaźnika wynosi średnio ok. 51% i charakteryzuje się znaczną rozpiętością: od 26% w Portugalii do 74% w Irlandii. Najmniej innowacyjne są przedsiębiorstwa małe, dla których wskaźnik innowacyjności wynosił w okresie 1998-2000 tylko 10,7%. W przypadku przedsiębiorstw średnich oraz dużych wskaźnik ten wynosił odpowiednio 23,2% i 54,2%. Niepokojącym zjawiskiem jest spadek udziału liczby przedsiębiorstw zamierzających wprowadzić innowacje z poziomu 40% w latach 1994-1996 do 21,4% w latach 1998-2000. Podobnie jak w krajach UE, sektor usług rynkowych w Polsce jest znacznie mniej skłonny do wprowadzania innowacji niż sektor przemysłowy. Środki na cele badawczo-rozwojowe przeznaczają np. tylko 5% małych firm i 13% średnich i dużych, współpracę z ośrodkiem naukowym, instytutem badawczym prowadzi 6% małych firm i 20% średnich i dużych, własne patenty posiada tylko 3% małych firm i 10% średnich i dużych. W porównaniu z UE polskie przedsiębiorstwa przeznaczają na prace badawczo-rozwojowe ok. 0,5% wpływów ze sprzedaży, podczas gdy przedsiębiorstwa z krajów piętnastki ok. 6%.

10. Niski poziom wykształcenia, słaba jakość kadr – związane są przede wszystkim z niską wydajnością pracy, niskim poziomem inwestycji w szkolenia, mniejszymi wydatkami na B+R, niedostateczną znajomością języków obcych.

11. Niedostateczna informacja o UE – stopień poinformowania rośnie wraz z wielkością firmy. Z przeprowadzonych badań wynika, że 47% firm zna tylko część wdrażanego ustawodawstwa, które dotyczy ich działalności, natomiast 37% praktycznie nie ma żadnej informacji na temat prawa. Prawie 7% przedsiębiorców uważa, że prawo unijne ich nie dotyczy, bo działają wyłącznie na rynku krajowym. Taka postawa świadczy jednak tylko o tym, że przedsiębiorcy całkowicie nie rozumieją zasad integracji i faktu, że Polska stanie się częścią jednolitego rynku europejskiego [Rachtań 2003a, s. 26].

12. Niedostateczna informacja o wymaganych certyfikatach, normach i standardach – w Polsce poziom uzyskiwania certyfikatów ISO nadal jest stosunkowo niski w porównaniu z krajami Unii Europejskiej. Na prawie 3,4 mln zarejestrowanych w Polsce firm tylko 2854 uzyskało certyfikaty ISO 9000 lub 14000, podczas gdy np. w Niemczech – ok. 45 tys., a w Wielkiej Brytanii – ok. 70 tys. (stan na koniec 2001 r.). Wśród polskich przedsiębiorstw posiadających certyfikat ISO 9000 lub ISO 14000 6,8% stanowią małe firmy i 14,1% średnie, a planuje go uzyskać odpowiednio 8,2% i 6,1%. Warto też zaznaczyć, że w Polsce kładzie się nacisk przede wszystkim na uzyskiwanie certyfikatów ISO serii 9000 związanych z jakością produktu, nie doceniając wartości certyfikatów zarządzania środowiskowego. W znacznie mniejszym zakresie przedsiębiorstwa podejmują starania o wprowadzenie zintegrowanych systemów zarządzania, tj. zarządzania jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem pracy [Sektorowy program... 2003].

13. Niska rentowność – dotyczy to zarówno rentowności przychodów, jak i kapitałów zaangażowanych w działalność firm, zwłaszcza, że rentowność kapitałów jest niższa aniżeli oprocentowanie długoterminowych lokat, co zniechęca do inwestowania [Wysokińska, Witkowska 2003, s. 61].

14. Niedomagania systemu zarządzania informacjami w przedsiębiorstwach, słabe zastosowania technologii informacyjnej – badania z 2002 r. wskazują, że technologie informacyjne do prowadzenia działalności gospodarczej są wykorzystywane najczęściej przez duże firmy. Problem braku sprzętu komputerowego nie dotyczy dużych i średnich przedsiębiorstw, natomiast ponad połowa firm mikro nie posiada żadnego komputera, a w firmach małych braki tego sprzętu wykazuje ok. 7% firm. Podobna sytuacja występuje w zakresie dostępu do Internetu. Badania wskazują, że firmy mikro najczęściej wykorzystują Internet jedynie w celu pozyskania informacji ze stron WWW oraz do obsługi poczty elektronicznej. Natomiast firmy małe (52% firm) i średnie (77%) posługują się Internetem, załatwiając sprawy urzędowe. Zaledwie 5% przebadanych firm wykorzystuje Internet do zawierania transakcji gospodarczych [Sektorowy program... 2003].

Wejście Polski do UE oznacza dla większości przedsiębiorstw z jednej strony pełny dostęp do jednolitego rynku europejskiego liczącego od 1 maja 2004 r. ok. 420 mln konsumentów. Z drugiej jednak strony oznacza konieczność dostosowania polskich przedsiębiorstw do warunków działania na jednolitym rynku, spełnienia unijnych norm i standardów (jakościowych, technicznych, weterynaryjnych, bezpieczeństwa produktów, ekologii, bezpieczeństwa i higieny pracy). Zrealizowanie tych warunków, najczęściej ostrzejszych niż polskie, podniesie jakość oferowanych produktów, co z kolei przyczyni się do ich zaistnienia na arenie międzynarodowej. Większość przedsiębiorstw tworzy lub już wprowadziła obowiązujące normy unijne. Po przystąpieniu do UE należy liczyć się z zaostrzeniem konkurencji, dlatego też w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej wymagany jest wzrost innowacyjności polskich przedsiębiorstw, tworzenie produktów wytwarzanych przy zastosowaniu nowoczesnych technologii, wytwarzanie produktów wysokiej jakości popartej odpowiednimi certyfikatami, modernizacja linii produkcyjnych, zakup nowych urządzeń, zorganizowanie specjalnych szkoleń dla pracowników, ale także rozwój systemów logistycznych i dystrybucyjnych zapewniających szybki dostęp do klienta oraz do surowców, materiałów, podzespołów itp. Dużą rolę w zakresie wspierania firm w dziedzinie innowacyjności powinny odegrać instytucje badawczo-rozwojowe, które w krajach UE są istotne. Innym ważnym aspektem uczestnictwa w jednolitym rynku będzie dalsze umiędzynarodowienie się przedsiębiorstw. W związku z tym muszą się one liczyć z przejściem, fuzją bądź koniecznością ograniczenia działalności do nisz rynkowych. Ponadto ważnym aspektem sprzyjającym przedsiębiorczości będzie stabilny system ekonomiczno-prawny panujący w UE. Zasady obowiązujące w UE zapobiegają nieuczciwej konkurencji oraz nierównemu traktowaniu podmiotów gospodarczych przez państwo [Radzińska 2003, s. 10].

5. Przystąpienie do UE a konkurencyjność

Oceniając argumenty zwolenników i przeciwników integracji z Unią Europejską, należy zauważyć, że standardy unijne są z reguły standardami światowymi i polskie przedsiębiorstwa wcześniej czy później będą musiały się do nich przystosować. Pozostawanie poza strukturami unijnymi skazywałoby natomiast nasze podmioty gospodarcze na ograniczenie możliwości, jakie daje obecność na kluczowym rynku [Przedsiębiorstwo... 2002, s. 120-121]. Dzięki przystąpieniu do UE będzie na pewno mniej biurokracji, związanej m.in. z załatwieniem wszelkich formalności dotyczących założenia firmy (przedsiębiorca odwiedzi tylko dwa miejsca: ZUS oraz sąd rejestrowy lub urząd gminy, gdzie będzie mógł złożyć wniosek o nadanie numerów REGON i NIP) czy też ograniczeniem instytucji kontrolnych poprzez ich połączenie, mniejszą liczbą zezwoleń, szybszą egzekucją wierzytelności, zobowiązań i rozstrzygnięć sądowych.

Przystąpienie Polski do UE otworzy wszystkim polskim instytucjom finansowym jak: banki, zakłady ubezpieczeń, domy maklerskie i fundusze inwestycyjne nowe możliwości prowadzenia działalności. Dla tych firm będzie to oznaczało konieczność podniesienia jakości usług oraz wprowadzenia nowych rozwiązań organizacyjnych i technologicznych, po to by sprostać wymaganiom silniejszej konkurencji zagranicznej. Będą one musiały przeznaczyć więcej środków finansowych na reklamę, promocję i poszukiwać możliwości obniżania kosztów działalności. Dzięki przepisom unijnym nastąpi umocnienie sektora bankowego, wzrost zaufania ich klientów oraz zwiększenie jego bezpieczeństwa i przejrzystości (np. przeciwdziałanie procederowi prania brudnych pieniędzy). Ponadto liberalizacja rynku finansowego spowoduje obniżenie kosztów bankowych, potanieją kredyty, a tym samym zwiększą się środki na inwestycje przedsiębiorstw, co poprzez dynamizację inwestycji w skali makro doprowadzi do poprawy stanu finansów publicznych. Z kolei wzrostowi PKB będzie towarzyszyć tworzenie nowych miejsc pracy [Wysokińska, Witkowska 2003, s. 60].

Przystąpienie do strefy euro przyniesie polskim przedsiębiorcom dodatkowe korzyści, takie jak szerszy dostęp do tanich kredytów finansowych, co spowoduje obniżenie kosztów pozyskania kapitału. Dla firm eksportowych będzie to również obniżenie kosztów prowadzenia działalności. Dzięki redukcji kosztów transakcyjnych i eliminacji kosztów informacyjnych obniżą się koszty produkcji. Z kolei poprzez ograniczenie ryzyka kursowego w związku z rozliczeniami w euro oraz przeprowadzaniem kalkulacji w jednej walucie nastąpi ożywienie w ramach wzajemnego handlu i zwiększenie przejrzystości cen. Ponadto polscy inwestorzy będą mieć ułatwione zawieranie transakcji oraz większe możliwości inwestowania [Wysokińska, Witkowska 2003, s. 64].

6. Podsumowanie

Reasumując, można wymienić wewnętrzne i zewnętrzne korzyści płynące z integracji dla firm krajów członkowskich. Korzyści zewnętrzne wynikają ze wzajemnego przenikania się efektów ekonomicznych. Gdy przedsiębiorstwo uzyskuje lepszą pozycję na rynku dzięki unii celnej, to pozytywny skutek rozprzestrzenia się na kooperujące z nim firmy dostawców i odbiorców, stymulując je do wprowadzenia innowacji technologicznych i produktowych. Zintegrowany rynek przyspieszy także wymianę technologicznego *know-how* między firmami. Korzyści wewnętrzne to wzrost wielkości przedsiębiorstw i możliwości ekspansji, prowadzący do lepszej pozycji negocjacyjnej, łatwiejszego dostępu do kapitału, bardziej oszczędnego wykorzystania siły roboczej, większych możliwości zmobilizowania środków na działalność innowacyjną oraz uzyskania mocniejszej pozycji na rynku krajowym i zagranicznym, jak również możliwości uzyskiwania lepszych rezultatów dzięki stałej, praktycznej nauce produkowania większych ilości bardziej konkurencyjnych produktów [Wysokińska, Witkowska 2003, s. 59-60].

Literatura

- Biznes międzynarodowy*, red. M. Nowakowski, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2000.
- Garlińska G., *Jest jeszcze dużo do zrobienia*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2003 nr 14.
- Gorynia M., *Międzynarodowa konkurencyjność polskich przedsiębiorstw – wyniki badań empirycznych*, [w:] *Przedsiębiorczość i konkurencyjność*, red. J. Kotowicz-Jawor, t. IV, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001.
- Kapitał ludzki a konkurencyjność przedsiębiorstw*, red. M. Rybak, Poltext, Warszawa 2003.
- Michalski B., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw wobec wyzwań globalizacji oraz przyszłego członkostwa w Unii Europejskiej*, [w:] *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa i gospodarki*, red. J. Rymarczyk, W. Michalczyk, t. 2, AE, Wrocław 2002.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Przedsiębiorstwo wobec globalizacji i integracji*, red. W. Szymański, SGH, Warszawa 2002.
- Rachtan P., *Firmy przed akcesją*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2003a nr 13.
- Rachtan P., *Polska przedsiębiorczość – jaka jest?*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2003b nr 12.
- Radziwińska T., *Co czeka przedsiębiorstwa*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2003 nr 10.
- Sektorowy program operacyjny. Wzrost konkurencyjności gospodarki, lata 2004-2006*, Raport Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, luty 2003.
- Wysokińska Z., Witkowska J., *Analiza i ocena kosztów i korzyści przystąpienia Polski do UE w obszarze mikroekonomii*, [w:] *Korzyści i koszty członkostwa Polski w UE. Raport z badań*, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2003.

COMPETITIVENESS OF POLISH COMPANIES THE DAY BEFORE ACCESSION TO EUROPEAN UNION

Summary

This article presents the general situation of Polish companies, problems they face and opportunities which gives European Single Market.

In order to reach high competitive position Polish companies need to comply with EU standards. It would enable them on one hand to gain external benefits due to mutual penetration of economic effects as well as gain internal benefits that lead to development and possibility to expand. These benefits in due course lead to growth of Polish companies competitiveness.