

Zofia Wysokińska*

**KONKURENCYJNOŚĆ SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM
W UNII EUROPEJSKIEJ I W POLSCE
(ze szczególnym uwzględnieniem regionu łódzkiego)**

WPROWADZENIE

Ocena procesu integracji europejskiej, dla nabierających szczególnego znaczenia w gospodarkach krajów członkowskich Unii Europejskiej małych i średnich firm, sprowadza się do badania wpływu poszczególnych etapów integracji na zachowania firm i ich stopień reakcji na zmniejszanie zakresu regulacji narodowych i ujawnianie się nowego zakresu regulacji ponadnarodowych, takich jak np. wspólny poziom ochrony/protekcji zintegrowanego rynku, wspólne zasady różnicowania stopnia preferencji w dostępie do wspólnego rynku przyznawane firmom z krajów trzecich, wspólne normy i standardy techniczne, ekologiczne, jakościowe, weterynaryjne, sanitarne, bezpieczeństwa towarów oraz wspólne zasady uznawania towarów na jednolitym rynku, wspólne reguły konkurencji, w tym wspólne, jednolite możliwości korzystania ze środków finansowych i funduszy wspierających działania firm (zwłaszcza małych i średnich, w zakresie ich działalności inwestycyjnej). Szczególną rolę pełnią tu inwestycje ważne z punktu widzenia interesu całego ugrupowania, jak np. inwestycje proekologiczne lub inwestycje w rozwój sfery naukowo-badawczej, sprzyjające poprawie innowacyjności firm i gospodarki całego ugrupowania. Spełnienie wyżej wymienionych warunków umożliwia małym i średnim firmom aktywne włączanie się w proces wymiany handlowej na jednolitym rynku europejskim oraz w proces ekspansji na rynki krajów trzecich.

* Prof. nadzw. dr hab., Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej, Instytut Ekonomii, Uniwersytet Łódzki.

1. STAN SEKTORA DUŻYCH, MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM W UNII EUROPEJSKIEJ

Z raportów Eurostatu oraz Europejskiego Obserwatorium MSP z cyklu „Enterprises in Europe” wynika jednoznacznie, że Komisja Europejska traktuje sektor małych i średnich firm bardziej preferencyjnie, jeżeli chodzi o pomoc państwa i politykę konkurencji, niż duże podmioty gospodarcze.

W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych było zarejestrowanych w państwach Wspólnoty Europejskiej niemal 20 mln małych i średnich przedsiębiorstw. Stanowiły one blisko 99,8% ogółu unijnych przedsiębiorstw przemysłowych, zatem duże przedsiębiorstwa, których liczbę szacuje się w UE na poziomie ok. 36 tys., stanowiły zaledwie ok. 0,2% ogólnej liczby przedsiębiorstw¹. Przedsiębiorstwa duże dają zatrudnienie ok. 38 mln osób, co stanowi ok. 1/3 ogółu zatrudnionych, ale dostarczają ponad 45% ogólnych obrotów. Firmy duże zdominowały głównie sektory cechujące się wysokim stopniem kapitałochłonności, wymagające wysokich nakładów inwestycyjnych, jak np. energetyka, przemysł motoryzacyjny, przemysł elektroniczny, w tym głównie komputerowy. Oprócz tego duże firmy działają w bankowości, ubezpieczeniach, telekomunikacji i w transporcie lotniczym.

Z kolei firmy małe i średnie dają zatrudnienie ok. 66% osobom zawodowo czynnym, a ich obroty stanowią ok. 55% obrotów ogółem wszystkich firm działających na jednolitym rynku europejskim. Przeciętnie co roku powstaje w UE ok. 2 mln nowych przedsiębiorstw, które kreują rocznie ok. 1 mln nowych miejsc pracy. Większość nowo rejestrowanych firm – to firmy jednoosobowe. Dynamika powstawania nowych firm przekraczała o ok. 6% dynamikę wycofywania się z rynku małych biznesów. Choć statystyczne przedsiębiorstwo w UE zatrudniało przeciętnie 6 osób, to duże firmy – z reguły korporacje transnarodowe – zatrudniały przeciętnie 1035 pracowników, natomiast na jednolitym rynku dominowały firmy najmniejsze zatrudniające mniej niż 10 pracowników (czyli oznaczało to, że w 9/10 można było zaliczyć je do mikroprzedsiębiorstw). Z tego blisko 50% – to firmy jednoosobowe, w których pracuje wyłącznie właściciel firmy. Firmy składające się z jednego pracownika to ok. 8 mln wspólnotowych przedsiębiorstw. Odsetek zatrudnienia w firmach mniejszych jest różny w poszczególnych państwach członkowskich i waha się od niemal 60% w Grecji i ok. 48% we Włoszech oraz w Hiszpanii – do niewiele ponad 20% w Irlandii, Finlandii, Luksemburgu czy Niemczech.

Mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 10 pracowników stanowią w UE niemal 90% z ogólnej liczby 19,4 mln przedsiębiorstw w sektorze prywatnym

¹ „Eurostat Press Releases” 29 June 1999, No. 58; tamże, 10 March 1999, No. 1.

zarejestrowanych w UE. Przedsiębiorstwa tej wielkości są miejscem pracy dla ponad 38 mln osób. Statystyczne mikroprzedsiębiorstwo zatrudnia dwie osoby. Najmniejsze przedsiębiorstwa zdominowały głównie takie działy, jak: budownictwo mieszkaniowe, handel, usługi hotelarskie czy restauracje². Małe przedsiębiorstwa zatrudniające od 10 do 49 pracowników dają zatrudnienie ok. 1/5 ogółu pracujących na terytorium UE. Przedsiębiorstw małych jest ponad milion i zatrudniają one przeciętnie 20 pracowników. Tej wielkości przedsiębiorstwa zdominowały głównie obróbkę metali, produkcję odzieży, przemysł skórzany i handel hurtowy.

Przedsiębiorstw zakwalifikowanych do średniej wielkości jest zarejestrowanych na terenie Wspólnot Europejskich ok. 165 tys., co stanowi nieco mniej niż 1% ogólnej liczby przedsiębiorstw. Zatrudniają one ponad 15 mln osób, a średnie przedsiębiorstwo zatrudnia przeciętnie ok. 90 osób. Najwięcej z nich działa w sektorze produkcyjnym, poza Holandią i Luksemburgiem, gdzie dominują one w usługach.

Badania dotyczące nowo rejestrowanych firm wykazały, że 80–90% z nich zaczynając działalność zatrudnia maksymalnie jednego pracownika. Blisko 80% nowo uruchomionych podmiotów gospodarczych działa nadal po roku, 65% utrzymuje się jeszcze na rynku po trzech latach, a tylko 50% po upływie pięciu lat. Ponadto zwrócono uwagę na prawidłowość, że znacznie większą szansę na przetrwanie mają firmy zatrudniające w momencie powstania przynajmniej jednego pracownika, od tych, w których zaangażowany jest wyłącznie właściciel. Z charakterystyki statystycznego unijnego przedsiębiorcy wynika, iż zakładając firmę ma on 35–40 lat. Osoby z wyższym wykształceniem preferują handel i usługi, a osoby mające wykształcenie średnie lub podstawowe zakładają przedsiębiorstwa produkcyjne lub świadczą usługi budowlane. Uprzednio zdobyte przez właściciela doświadczenie w dziedzinie zarządzania ma duże znaczenie dla potencjalnego sukcesu firmy³.

2. SYTUACJA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE NA TLE WYNIKÓW DUŻYCH FIRM

Niekorzystnym zjawiskiem w gospodarce w ostatnich latach jest charakterystyczny dla całego okresu transformacji niski poziom rentowności przedsiębiorstw. Dotyczy to zarówno rentowności przychodów, jak i kapitałów zaangażowanych w działalność firm, zwłaszcza że rentowność kapitałów jest niższa aniżeli oprocentowanie długoterminowych lokat, co nie zachęcało do

² Tamże.

³ Tamże.

inwestowania. Niski poziom rentowności osiągany przez firmy obniżył się drastycznie od roku 1998, osiągając w roku 2001 ujemny wskaźnik relacji wyniku finansowego netto do przychodów ogółem (minus 0,3% wobec 1,6% w roku 1997). Prawie 40% podmiotów gospodarczych ponosiło straty netto w 2001 r., a prawie 36% przychodów w gospodarce pochodzi od podmiotów wykazujących straty netto, co nie rokuje pomyślnie z punktu widzenia długofalowej zdolności tych przedsiębiorstw do długofalowego rozwoju⁴. Wyniki największych przedsiębiorstw z Listy 500 są znacznie lepsze niż wszystkich podmiotów w gospodarce. Przeciętna rentowność brutto firm „500” (relacja zagregowanych wyników finansowych do zagregowanych przychodów) była w roku 2001 o ponad 50% wyższa niż przedsiębiorstw ogółem, choć ok. 30% przedsiębiorstw z tej listy generowało straty. Świadczy to jednak o względnie niekorzystnej sytuacji mniejszych firm. Pozytywnym trendem strukturalnym w gospodarce jest zwiększenie udziału inwestycji dużych firm w telekomunikację, usługi bankowe, motoryzację, a więc w sektory, w których duże firmy dominują również na jednolitym rynku europejskim. Firmy z udziałem kapitału zagranicznego zajmowały znaczącą i rosnącą pozycję w polskim eksporcie i imporcie. Spółki z kapitałem zagranicznym odgrywały więc dominującą rolę w dynamizowaniu eksportu w Polsce. Na wzrost poziomu międzynarodowej konkurencyjności podmiotów z kapitałem zagranicznym działających w Polsce wpływają inwestycje największych międzynarodowych korporacji, a ich najbardziej spektakularnym przykładem jest przemysł motoryzacyjny produkujący i eksportujący samochody i ich części. Udział firm z udziałem zagranicznym w strukturze eksportu do UE był jeszcze wyższy, bowiem przekroczył on poziom ok. 75%. W 2001 r. firmy z udziałem kapitału zagranicznego zaimportowały do Polski towary na kwotę prawie 30,5 mld dol., co stanowiło prawie 61% importu Polski ogółem i ok. 65% importu z UE, przy czym był to głównie import na własne potrzeby, bowiem import do dalszej odsprzedaży stanowił ok. 42% ich ogólnego importu. Obroty firm z kapitałem zagranicznym z krajami UE zamknęły się deficytem w wysokości ok. 5,6 mld dol., odpowiadającym 96% całkowitego deficytu w handlu z tym obszarem. Z analizy firm z udziałem kapitału zagranicznego wynika, że udział towarów o wyższym stopniu przetworzenia i technologii był wyższy w eksporcie spółek z udziałem kapitału zagranicznego niż w eksporcie całkowitym Polski⁵, co świadczy o wyższej konkurencyjności eksportu przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego niż firm wyłącznie z kapitałem krajowym⁶.

⁴ E. Mączyńska, *Kruczość rentowności, Lista 500*, „Polityka” 2002, s. 51.

⁵ Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, PWN, Warszawa–Łódź 2001.

⁶ Wyniki te potwierdza również raport *Inwestycje zagraniczne w Polsce*; tamże, s. 14.

Z badań przeprowadzonych wśród inwestorów zagranicznych w Polsce metodą ankietową wynika, że o ich decyzjach lokacyjnych w naszym kraju decydowały głównie następujące motywy: koszt czynnika pracy, perspektywy ekonomicznego rozwoju kraju, duży chłonny rynek wewnętrzny, dostępność wykwalifikowanej siły roboczej, geograficzne położenie Polski (pomost między Wschodem i Zachodem)⁷.

Zgodnie z danymi PAIZ w Polsce występuje silne zróżnicowanie lokalizacyjne firm z udziałem kapitału zagranicznego. Większość firm z udziałem kapitału zagranicznego ulokowała się w trzech województwach: mazowieckim, śląskim i wielkopolskim, o czym zadecydował duży chłonny i rozwojowy rynek, wykwalifikowani pracownicy oraz rozwinięta infrastruktura gospodarcza oraz dobre wyposażenie biur oraz zakładów produkcyjnych⁸.

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły w roku 2000 ponad 99,8% ogólnej liczby przedsiębiorstw w gospodarce i ich udział na przestrzeni ostatnich 10 lat systematycznie wzrastał. W 2000 r. liczba małych i średnich przedsiębiorstw była o ok. 1358 tys. (wzrost o ponad 330%) większa w porównaniu z rokiem 1990. Największy przyrost nowych jednostek wystąpił w przedsiębiorstwach najmniejszych (a wśród nich w zatrudniających do 5 osób), natomiast najmniejszy wzrost odnotowano wśród przedsiębiorstw średnich. W latach 1993–2000 systematycznie wzrastał udział sektora MSP w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów w całej gospodarce. W 1993 r. wynosił on 40%, w 1998 r. ponad 51%, a w 2000 r. 64,2%.

Średnia wielkość polskiego przedsiębiorstwa jest mniejsza niż w UE i wynosi ok. 3,3 osoby. W sektorze małych i średnich przedsiębiorstw pracuje aktualnie ok. 66,4% ogółu zatrudnionych w gospodarce narodowej (bez rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa i rybactwa), wytwarza on 49,4% PKB, podczas gdy w krajach Unii Europejskiej, przy nieco tylko wyższej skali zatrudnienia – aż prawie dwie trzecie PKB. Relatywnie niski udział sektora MSP w przychodach z działalności gospodarczej ogółem wiąże się z tym, że w jego strukturze dominują mikroprzedsiębiorstwa, które przeważając w sektorze MSP, mają stosunkowo niewielki udział w przychodach sektora. W tworzeniu produktu krajowego brutto przeważa właśnie udział przedsiębiorstw małych, które w 2000 r. wytworzyły 39,6% PKB, a przedsiębiorstwa średnie – 9,8%⁹.

⁷ J. Witkowska, Z. Wysokińska, *Motivations of Foreign Direct Investors and Their Propensity to Exports in the Context of European Integration Process*, University of Łódź, Łódź 1997, rozdz. IV. Por. też J. Witkowska, *Motywacje inwestorów zagranicznych – aspekty porównawcze*, [w:] Z. Olesiński, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, PWE, Warszawa 1998, s. 70–84.

⁸ Według oceny PAIZ.

⁹ Cały fragment dotyczący sytuacji MSP pochodzi z informacji i materiałów na temat MSP Ministerstwa Gospodarki (www.mg.gov.pl); por. też M. Moszkowicz, *Państwo i gospodarka – konieczność zmiany formuły działania*, ekspertyza RSSG w dniu 13.12.2002.

Poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw mierzony udziałem w populacji badanych przez GUS przedsiębiorstw przemysłowych firm innowacyjnych spadł z 37,6% latach 1994–1996 do 28,9% w latach 1997–1998, natomiast dla okresu 1998–2000 wyniósł już tylko 16,9%. Dla porównania w krajach UE wartość tego wskaźnika wynosi średnio około 51% i charakteryzuje się on znaczną rozpiętością: od 26% w Portugalii do 74% w Irlandii. Obserwacja powyższego wskaźnika innowacyjności dla okresu 1998–2000 z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstw wskazuje, że najmniej innowacyjne były przedsiębiorstwa małe (10–49 zatrudnionych), dla których wskaźnik innowacyjności wynosił w okresie 1998–2000 tylko 10,7%. W przypadku przedsiębiorstw średnich (50–249 zatrudnionych) oraz dużych (powyżej 249 zatrudnionych) wskaźnik ten wynosił odpowiednio 23,2 i 54,2%. Aczkolwiek dla okresu 1994–1996 dostępne w tym zakresie dane odnosiły się do nieco innych klas wielkości przedsiębiorstw, to mimo wszystko potwierdzały one fakt wzrostu wskaźnika innowacyjności wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa (20–50 zatrudnionych – 16%, 50–249 – 26%; 250 i więcej – 61%)¹⁰ oraz że największy spadek innowacyjności odnotowały przedsiębiorstwa najmniejsze. Podobnie jak w krajach UE, sektor usług rynkowych w Polsce jest znacznie mniej skłonny do wprowadzania innowacji niż sektor przemysłowy. W latach 1997–1999 udział przedsiębiorstw innowacyjnych w tym sektorze wynosił w Polsce 16%, podczas gdy w krajach UE w latach 1994–1996 udział tych przedsiębiorstw wynosił średnio 41%. Na tak niską wartość wskaźnika innowacyjności w sektorze usług rynkowych w Polsce znaczący wpływ ma struktura tego sektora według działalności i duży udział przedsiębiorstw handlu hurtowego i komisowego (68% w roku 1999), charakteryzujący się szczególnie niskim poziomem innowacyjności (14,2% przedsiębiorstw innowacyjnych w latach 1997–1999). Niepokojącym zjawiskiem jest spadek udziału liczby przedsiębiorstw zamierzających wprowadzić innowacje z poziomu 40% w latach 1994–1996 do 21,4% w latach 1998–2000. W grupie przedsiębiorstw małych wartość ta zmalała odpowiednio z poziomu 20% do 15,9%. Natomiast w grupie przedsiębiorstw średnich wartość ta zmniejszyła się odpowiednio z 35% do 26,7%. Taka sytuacja spowodować może dalsze obniżanie poziomu konkurencyjności polskich produktów oraz pogłębianie się niekorzystnej struktury przemysłu.

W ostatnim okresie nastąpił również spadek udziału produkcji sprzedanej wyrobów nowych i zmodernizowanych w produkcji sprzedanej wyrobów w przemyśle (w cenach bieżących). Udział tych wyrobów w sprzedaży,

¹⁰ European Commission, „Eurostat Innovation Papers” No. 18, *Innovation and Creation Statistics and Indicators*, s. 54.

których produkcję uruchomiono w latach 1997–1999, wynosił w 1999 r. 21,3%, a w 2000 r. spadł do 16,4% dla produkcji uruchomionych w okresie 1998–2000. Również odsetek powstających przedsiębiorstw, opartych na zaawansowanych technologiach, jest niepokojąco niski. Utrzymanie się takiej tendencji może spowodować poważne załamanie się pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw, w szczególności małych i średnich.

W 2000 r., po raz pierwszy od szeregu lat, odnotowany został bezwzględny spadek nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle. W porównaniu do 1999 r. nakłady te obniżyły się z poziomu 15,2 mld zł do 12,2 mld zł, co oznacza spadek o prawie 20%¹¹.

3. ZNACZENIE SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W EKSPORCIE I IMPORCIE POLSKI

Polityka wobec małych i średnich przedsiębiorstw ma duże znaczenie ze względu na wspieranie MSP w osiągnięciu krótko- i długookresowej konkurencyjności, rozumianej zwłaszcza jako zdolność MSP do budowania i rozwijania przewag konkurencyjnych wyższego rzędu. Polega to na przechodzeniu od przewag konkurencyjnych wynikających z wyposażenia w czynniki produkcji do dominującej roli inwestycji, a następnie technologii.

W 2000 r. został zneutralizowany spadek wartości eksportu małych i średnich przedsiębiorstw, jaki odnotowano w poprzednim roku. Mimo tego udział MSP w eksporcie ogółem obniżył się jednak z powodu jeszcze szybszego wzrostu eksportu w grupie dużych przedsiębiorstw (dane liczbowe w tab. 1). W roku 2000 można było zaobserwować korzystne zjawisko w handlu zagranicznym MSP, tj. spadek ich importu (przy jednoczesnym wzroście eksportu). W rezultacie w całym okresie 1995–2000 zmniejszyła się różnica między dynamiką eksportu a dynamiką importu MSP (import zwiększył się w tym okresie o ponad 65%, a eksport blisko 87%). Jednak dynamika zakupów zagranicznych MSP była w tym okresie silniejsza niż przyrost importu ogółem Polski (w latach 1995–2000 ten ostatni zwiększył się o ponad 68%). W rezultacie obniżenia wartości importu MSP w 2000 r. ich udział w imporcie całego kraju spadł z 65,4% w 1999 roku do 61,3% w 2000 r. Zmniejszyła się więc dysproporcja między udziałem MSP w całym imporcie oraz eksporcie Polski (o ile w 1999 r. różnica wynosiła blisko 18 punktów procentowych na korzyść importu, o tyle w roku 2000 nieco ponad 15 punktów).

¹¹ Na podstawie materiałów Ministerstwa Gospodarki (www.mg.gov.pl).

Tabela 1

Wartość eksportu i importu małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich udział w eksporcie ogółem w latach 1995, 1998, 1999 oraz 2000

Wyszczególnienie	Jednostka miary	1995		1998		1999		2000	
		eksport	import	eksport	import	eksport	import	eksport	import
Eksport/import ogółem	mld USD	22,9	29,0	28,2	47,0	27,4	45,9	31,6	48,9
Eksport/import MSP	mld USD	8,8	16,0	13,4	29,9	13,1	30,0	14,6	30,0
Udział MSP w eksporcie/importancie ogółem	%	38,5	55,2	47,3	63,5	47,7	65,4	46,1	61,3

Źródło: analiza i ocena handlu zagranicznego MSP w 2000 roku na tle lat 1995, 1998, 1999 wykonana przez IKiCHZ w 2001 r. według danych CIHZ, cyt. za: Departament Małych i Średnich Przedsiębiorstw: www.mg.gov.pl

W latach 1995–2000 utrzymała się wzrostowa tendencja znaczenia sektora prywatnego w eksporcie ogółem MSP. Udział tego sektora w eksporcie MSP zwiększył się z 90% w 1995 r. do ponad 96% w 2000 r., podczas gdy w eksporcie ogółem analogiczny współczynnik wzrósł z 57% do blisko 84%.

Rośnie znaczenie firm z udziałem kapitału zagranicznego w ogólnym eksporcie Polski oraz w eksporcie MSP. W 2000 r. eksport wszystkich firm z udziałem kapitału zagranicznego wzrósł do 11,38 mld USD (tj. o 255% w stosunku do roku 1995), zaś MSP z kapitałem zagranicznym osiągnęły eksport w wysokości 6,35 mld USD, co w stosunku do roku 1995 oznacza wzrost o 179%. Znaczenie firm z udziałem kapitału zagranicznego w całym eksporcie MSP zwiększyło się bardzo wyraźnie. O ile bowiem w roku 1995 na firmy te przypadało blisko 26% całego eksportu MSP, o tyle w roku 2000 wskaźnik ten wzrósł aż do 43,5%.

W eksporcie sektora publicznego oraz prywatnego dominują MSP największe (zatrudniające od 50 do 249 osób). W 2000 r. rola tej klasy MSP w eksporcie sektora publicznego wyraźnie zmalała, podczas gdy w sektorze prywatnym spadek ten był niewielki (w stosunku do roku 1999). Z kolei znaczenie grupy najmniejszych firm w eksporcie MSP nieco wzrosło. Wartość ich eksportu zwiększyła się w latach 1995–1999 o 30%, zaś w 2000 r. o blisko 16%. Nie wystarczyło to jednak do odbudowy ponad 30-procentowego ich udziału w całkowitym eksporcie MSP, który firmy te osiągnęły w 1995 r.

W badanym okresie, tj. od 1995 r. do 2000 r., w strukturze eksportu MSP według sekcji EKD (Europejskiej Klasyfikacji Działalności) wystąpiły stosunkowo niewielkie zmiany. Przede wszystkim zaobserwowano systema-

tyczny wzrost udziału eksportu realizowanego przez przemysł przetwórczy (sekcja D) i jednoczesny spadek udziału eksportu realizowanego przez sekcję G (handel). O ile w 1995 r. na sekcję D przypadało 53,9% całego eksportu MSP, to w 1999 r. udział ten zwiększył się do 64,1%, a w 2000 r. do 66,3%. W tym ostatnim roku wartość eksportu małych i średnich przedsiębiorstw działających w przemyśle przetwórczym wyniosła 9,67 mld USD (a więc przeszło dwukrotnie więcej niż w 1995 r.).

W okresie 1998–2000 daje się zauważyć wyraźne wyhamowanie presji importowej ze strony sektora prywatnego, zarówno w odniesieniu do MSP, jak i importu ogółem.

Uwagę zwraca bardzo duży wzrost wartości importu przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, zarówno w odniesieniu do importu ogółem, jak też importu MSP. Ogółem import tych firm wzrósł z 7,43 mld USD w 1995 r. do 21,32 mld USD w 2000 r. (tj. o 187% w całym badanym okresie). Na firmy z kapitałem zagranicznym przypadało w 2000 r. 43,6% całego polskiego importu. Nieco niższą dynamikę importu zanotowały MSP z kapitałem zagranicznym. W latach 1995–2000 import tych MSP zwiększył się o 162% (tj. do 16,18 mld USD). W 2000 r. MSP z udziałem kapitału zagranicznego dostarczały prawie 54% całego importu MSP. W przypadku całego importu firm zagranicznych do Polski, jak i importu MSP z udziałem zagranicznym, jego wartość nadal znacząco przekracza wartość eksportu obu grup przedsiębiorstw. W 2000 r. różnica między wartością importu a eksportu MSP z udziałem kapitału zagranicznego wyniosła 9,83 mld USD na korzyść importu i w niewielkim stopniu tylko zmniejszyła się w porównaniu z 1999 r.

W końcu lat dziewięćdziesiątych wyraźnie pogorszyła się pozycja finansowa MSP eksportujących głównie do UE w stosunku do MSP eksportujących do krajów Europy środkowowschodniej. Omawiany proces względnego pogorszenia pozycji finansowej firm MSP eksportujących do krajów UE występował jeszcze wyraźniej w przetwórstwie przemysłowym. W okresie tym wskaźnik rentowności brutto przedsiębiorstw eksportujących do krajów tego obszaru był prawie dwa razy niższy niż dla wszystkich MSP eksporterów reprezentujących przemysł przetwórczy i ponad trzykrotnie niższy niż dla firm nastawionych na eksport do krajów Europy środkowowschodniej. Najwyższy wskaźnik udziału kosztów pracy w przychodach ogółem miały przedsiębiorstwa eksportujące do krajów UE, co świadczy nadal o wysokim udziale towarów pracochłonnych w eksporcie na jednolity rynek europejski. Rzutuje to niekorzystnie na perspektywy przyszłego eksportu do UE przy utrzymujących się wysokich kosztach pracy¹².

¹² Tamże.

Pewnym optymizmem napawają natomiast wyniki osiągnięte przez MSP w regionie łódzkim. Jak wynika z tab. 1, małe i średnie firmy z tego regionu osiągały dodatnie saldo w bilansie handlowym z UE, a eksport był niemal trzykrotnie wyższy niż import.

Tabela 2

Import i eksport MSP województwa łódzkiego z i do UE (mln \$)

Kraje UE	1995		1998		1999		2000	
	import	eksport	import	eksport	import	eksport	import	eksport
Austria	11,2	27,0	10,1	19,3	12,6	21,0	13,1	29,3
Belgia	9,1	18,9	14,5	18,6	13,3	20,5	13,6	19,4
Dania	11,8	70,3	25,8	82,2	23,8	82,8	24,5	72,8
Finlandia	11,6	7,7	12,4	10,3	12,9	8,3	14,4	12,2
Francja	19,7	74,4	41,3	69,1	31,9	61,4	24,9	78,6
Grecja	5,7	2,9	1,7	1,5	1,0	1,0	0,9	1,0
Hiszpania	3,1	13,5	8,7	5,5	10,1	10,8	11,3	14,3
Holandia	16,6	42,4	20,9	52,8	17,7	58,0	14,5	55,4
Irlandia	0,5	4,1	0,4	2,9	0,8	3,7	2,4	5,5
Luksemburg	2,3	0,2	0,5	1,7	0,8	0,1	0,3	0,1
Niemcy	99,4	507,8	148,8	484,5	131,4	459,8	139,7	448,9
Portugalia	0,6	1,5	2,4	4,2	1,7	8,0	1,4	7,0
Szwecja	21,2	41,6	26,6	52,9	12,6	49,1	10,4	60,3
Wielka Brytania	14,8	58,6	18,2	31,8	20,7	32,4	28,2	37,8
Włochy	38,6	47,2	66,4	53,8	77,2	55,6	73,6	69,6
Unia Europejska	266,2	918,2	398,8	891,1	368,6	872,6	373,3	912,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych Centrum Informacji Gospodarczej MG.

Przedstawione wyniki finansowe MSP w Polsce rodzą jednak obawę co do zdolności sprostania konkurencji na jednolitym rynku europejskim przez większości małych i średnich firm. Po wejściu przez Polskę do wspólnego obszaru celnego Unii Europejskiej, część firm, zwłaszcza zagrożonych importem wyrobów gotowych z krajów trzecich, będzie zmuszona do dodatkowego wysiłku restrukturyzacyjnego dla sprostania ostrzejszej konkurencji. Te z nich natomiast, które importują komponenty do produkcji pochodzące z krajów trzecich, będą miały możliwość importu ich po cenach bardziej konkurencyjnych, co poprawi ich konkurencyjność cenową. W procesie przygotowania do konkurencji na jednolitym rynku europejskim przedsiębiorstwa powinny podjąć jeszcze znaczący wysiłek restrukturyzacyjny w kierunku obniżenia kosztów produkcji i jej unowocześnienia, jak również dostosowania się do norm i standardów europejskich i międzynarodowych

(ISO). Z badań makroekonomicznych wynika, że choć liczba uzyskanych certyfikatów ISO 9000 w stosunku do 1995 r. wzrosła ze 130 do 2075 w roku 2000, to jednak Czesi w tym roku legitymowali się już 3855 certyfikatami, a Węgrzy – 4672¹³. Te z nich, które sprostają wymogom standardów europejskich, będą mogły zwiększyć zakres sprzedaży do krajów europejskich i utrzymać się na naszym rynku wewnętrznym, który stanie się częścią jednolitego rynku europejskiego. Pozwoli im to na zwiększenie skali produkcji i dalsze obniżenie kosztów jednostkowych. Te przedsiębiorstwa, które tych wymagań nie spełniają, mogą ulec likwidacji. Działania i wysiłek polskich firm powinien również iść w kierunku poszukiwania nisz rynkowych oraz nawiązywania współpracy z przedsiębiorstwami unijnymi jako poddostawcy i kooperanci, co mogłoby sprzyjać rozwojowi handlu wewnątrzgałęziowego.

4. WZAJEMNE UZNAWANIE WYROBÓW NA JEDNOLITYM RYNKU EUROPEJSKIM

W ramach jednolitego rynku europejskiego pomocna okazała się zasada wzajemnego uznawania oparta na orzecznictwie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, według której produkt legalnie wprowadzony na rynek jednego z państw członkowskich Unii Europejskiej ma również prawo być umieszczony na rynku dowolnego innego państwa członkowskiego, nawet jeżeli obowiązują tam zupełnie inne przepisy dotyczące obrotu tym produktem. Traktat Założycielski (w art. 30) daje jednak państwom członkowskim możliwość wprowadzenia przepisów ograniczających import, jeżeli mają one na celu ochronę ważnych interesów publicznych, szczególnie takich jak zdrowie i bezpieczeństwo¹⁴. Najbardziej skuteczną metodą w eliminowaniu tego typu barier w przepływie towarów jest ujednolicanie (harmonizacja) obowiązujących w całej Unii Europejskiej przepisów dotyczących wytwarzania i obrotu wyrobami, poprzez wprowadzanie w danej dziedzinie przepisów prawa europejskiego, które mają wyższą rangę niż prawo krajowe państw członkowskich.

Początkowo Unia Europejska szczegółowo regulowała poszczególne sektory rynku, np. pojazdy mechaniczne, substancje chemiczne, artykuły spożywcze, leki. Podstawowym problemem stał się nadmiar szczegółowych przepisów i konieczność ciągłego ich dostosowywania do szybko następującego postępu technicznego.

¹³ M. Moszkowicz, *Państwo i gospodarka...*

¹⁴ *Guide to the Implementation of directives based on the New Approach and Global Approach*, European Commission, Brussels 1999, opracowane w języku polskim przez: A. Hurycę, *Dyrektywy nowego podejścia i oznaczenie CE – wprowadzanie produktów przemysłowych na rynek Unii Europejskiej*, Centrum Euro-Info, Gdańsk 1999.

Po 1985 r. przyjęto Nowe Podejście¹⁵ do harmonizacji przepisów technicznych w Unii Europejskiej. Jego istota sprowadza się do kilku podstawowych reguł:

- przedmiotem harmonizacji są wyłącznie przepisy związane z bezpieczeństwem, zdrowiem i ochroną środowiska;
- dyrektywy harmonizacyjne zawierają tylko zasadnicze wymagania, natomiast szczegóły techniczne zawarte są w odpowiednich, zharmonizowanych normach europejskich EN, których stosowanie jest dobrowolne;
- wyrób, który spełnia wymagania dyrektyw i oznaczony jest znakiem CE, ma prawo być wprowadzony na rynek dowolnego państwa członkowskiego Unii Europejskiej.

Nowe Podejście zostało w 1989 r. uzupełnione przez Globalne Podejście¹⁶ do badań i certyfikacji, które określa obowiązujące w Unii Europejskiej zasady oceny zgodności wyrobów z przepisami i normami. W ramach Globalnego Podejścia wyodrębniono osiem podstawowych modułów, na których mogą być oparte procedury oceny zgodności zastosowane w poszczególnych dyrektywach, ustalono kryteria doboru tych modułów, a także zasady stosowania oznaczenia CE.

Oryginalność i nowoczesność regulacji opartych na Nowym i Globalnym Podejściu polega na tym, że interwencję prawa oraz władz publicznych ogranicza się do niezbędnego minimum, pozostawiając przedsiębiorstwom jak największy wybór co do sposobów wypełnienia przez nie ich publicznych zobowiązań.

Dyrektywy Nowego Podejścia zdefiniowane są jako te, które przewidują zastosowanie oznaczenia CE. Oprócz nich istnieją dyrektywy oparte na zasadach Nowego Podejścia lub Globalnego Podejścia, nie przewidujące oznaczenia CE¹⁷.

W Polsce zostanie wprowadzony nowy system oceny zgodności w dniu wejścia w życie Protokołu do Układu Europejskiego w sprawie Oceny Zgodności oraz Dopuszczania Wyrobów Przemysłowych (PECA). Strona polska przewiduje, że Protokół PECA zacznie obowiązywać 1 lipca 2003 r. Jest to jednak uzależnione od procesu ratyfikacji zarówno w Polsce, jak i w UE.

Wejście w życie Protokołu PECA oznacza możliwość stosowania oznakowania CE dla polskich wyrobów, które dzięki temu będą swobodnie cyrkulować na Jednolitym Rynku. Wyroby pochodzące z UE oznakowane CE wejdą na polski rynek bez konieczności wykonywania dodatkowych

¹⁵ Tamże.

¹⁶ Council Resolution of 21 December 1989 on a Global Approach to Conformity Assessment (OJ C 10 z 16.01.90).

¹⁷ Trade and FDI Specialization Effects of the Single Market Programme European Economy, [w:] Economic Evaluation of the Internal Market, „European Economy” 1996, No. 4, s. 88–90.

badań czy weryfikacji. W Polsce zaczną funkcjonować jednostki notyfikowane dla dyrektyw objętych Protokołem. Minister gospodarki przekazał w końcu 2002 r. listę ok. 20 jednostek, dla których rozpoczęto proces autoryzowania oparty na zatwierdzonej procedurze. Będzie też funkcjonował system nadzoru rynku dla wyrobów objętych Protokołem PECA (zakres obecnie funkcjonującego systemu będzie rozszerzony o wyroby objęte dyrektywami Nowego Podejścia).

Z końcem 2001 r. Ministerstwo Gospodarki rozpoczęło starania o podjęcie negocjacji i wejście w życie Protokołu PECA. Pierwsza runda negocjacyjna odbyła się we wrześniu 2002 r. Przewiduje się zakończenie negocjacji w lutym 2003 r. Pierwsza faza Protokołu obejmie obszary regulowane czterema dyrektywami, tzn. niskonapięciową, maszynową, środkach ochrony indywidualnej oraz kompatybilności elektromagnetycznej.

Prace związane z budową w Polsce nowego systemu oceny zgodności, który zastąpi „stary” system obowiązkowej certyfikacji na znak bezpieczeństwa „B”, podjęto w latach 1997–1998. Zakończyły się zawarciem z Komisją Europejską ramowego porozumienia oraz zmianą ustawy o badaniach i certyfikacji, co pozwoliło m. in. na wprowadzenie do polskiego systemu prawnego zasady uznawania deklaracji zgodności producenta. Deklaracja ta jest potwierdzeniem producenta, na jego wyłączną odpowiedzialność, że wprowadzony przez niego na rynek wyrób jest wyrobem bezpiecznym, spełniającym wymagania zawarte w określonej normie lub innym dokumencie normatywnym. Kolejnym etapem było przyjęcie w 2000 r. ustawy o systemie oceny zgodności, akredytacji oraz zmianie niektórych ustaw. Umożliwiła ona podjęcie dalszych działań dla wdrożenia w Polsce unijnego systemu oceny zgodności, przede wszystkim przez dostosowanie systemu akredytacji do wymogów UE oraz transpozycję do krajowego systemu prawnego dyrektyw nowego i globalnego podejścia. Nie zawierała ona natomiast postanowień dotyczących nadzoru rynku.

W roku 2002 parlament przyjął ustawę o systemie oceny zgodności, która pozwala na pełne wdrożenie systemu oceny zgodności z jego wszystkimi elementami¹⁸.

¹⁸ Komunikat na temat nowego systemu zgodności <http://www.mg.gov.pl>

Po 1985 r. przyjęto Nowe Podejście¹⁵ do harmonizacji przepisów technicznych w Unii Europejskiej. Jego istota sprowadza się do kilku podstawowych reguł:

- przedmiotem harmonizacji są wyłącznie przepisy związane z bezpieczeństwem, zdrowiem i ochroną środowiska;
- dyrektywy harmonizacyjne zawierają tylko zasadnicze wymagania, natomiast szczegóły techniczne zawarte są w odpowiednich, zharmonizowanych normach europejskich EN, których stosowanie jest dobrowolne;
- wyrób, który spełnia wymagania dyrektyw i oznaczony jest znakiem CE, ma prawo być wprowadzony na rynek dowolnego państwa członkowskiego Unii Europejskiej.

Nowe Podejście zostało w 1989 r. uzupełnione przez Globalne Podejście¹⁶ do badań i certyfikacji, które określa obowiązujące w Unii Europejskiej zasady oceny zgodności wyrobów z przepisami i normami. W ramach Globalnego Podejścia wyodrębniono osiem podstawowych modułów, na których mogą być oparte procedury oceny zgodności zastosowane w poszczególnych dyrektywach, ustalono kryteria doboru tych modułów, a także zasady stosowania oznaczenia CE.

Oryginalność i nowoczesność regulacji opartych na Nowym i Globalnym Podejściu polega na tym, że interwencję prawa oraz władz publicznych ogranicza się do niezbędnego minimum, pozostawiając przedsiębiorstwom jak największy wybór co do sposobów wypełnienia przez nie ich publicznych zobowiązań.

Dyrektywy Nowego Podejścia zdefiniowane są jako te, które przewidują zastosowanie oznaczenia CE. Oprócz nich istnieją dyrektywy oparte na zasadach Nowego Podejścia lub Globalnego Podejścia, nie przewidujące oznaczenia CE¹⁷.

W Polsce zostanie wprowadzony nowy system oceny zgodności w dniu wejścia w życie Protokołu do Układu Europejskiego w sprawie Oceny Zgodności oraz Dopuszczania Wyrobów Przemysłowych (PECA). Strona polska przewiduje, że Protokół PECA zacznie obowiązywać 1 lipca 2003 r. Jest to jednak uzależnione od procesu ratyfikacji zarówno w Polsce, jak i w UE.

Wejście w życie Protokołu PECA oznacza możliwość stosowania oznakowania CE dla polskich wyrobów, które dzięki temu będą swobodnie cyrkulować na Jednolitym Rynku. Wyroby pochodzące z UE oznakowane CE wejdą na polski rynek bez konieczności wykonywania dodatkowych

¹⁵ Tamże.

¹⁶ *Council Resolution of 21 December 1989 on a Global Approach to Conformity Assessment* (OJ C 10 z 16.01.90).

¹⁷ *Trade and FDI Specialization Effects of the Single Market Programme European Economy*, [w:] *Economic Evaluation of the Internal Market*, „European Economy” 1996, No. 4, s. 88–90.

badania czy weryfikacji. W Polsce zaczną funkcjonować jednostki notyfikowane dla dyrektyw objętych Protokołem. Minister gospodarki przekazał w końcu 2002 r. listę ok. 20 jednostek, dla których rozpoczęto proces autoryzowania oparty na zatwierdzonej procedurze. Będzie też funkcjonował system nadzoru rynku dla wyrobów objętych Protokołem PECA (zakres obecnie funkcjonującego systemu będzie rozszerzony o wyroby objęte dyrektywami Nowego Podejścia).

Z końcem 2001 r. Ministerstwo Gospodarki rozpoczęło starania o podjęcie negocjacji i wejście w życie Protokołu PECA. Pierwsza runda negocjacyjna odbyła się we wrześniu 2002 r. Przewiduje się zakończenie negocjacji w lutym 2003 r. Pierwsza faza Protokołu obejmie obszary regulowane czterema dyrektywami, tzn. niskonapięciową, maszynową, środkach ochrony indywidualnej oraz kompatybilności elektromagnetycznej.

Prace związane z budową w Polsce nowego systemu oceny zgodności, który zastąpi „stary” system obowiązkowej certyfikacji na znak bezpieczeństwa „B”, podjęto w latach 1997–1998. Zakończyły się zawarciem z Komisją Europejską ramowego porozumienia oraz zmianą ustawy o badaniach i certyfikacji, co pozwoliło m. in. na wprowadzenie do polskiego systemu prawnego zasady uznawania deklaracji zgodności producenta. Deklaracja ta jest potwierdzeniem producenta, na jego wyłączną odpowiedzialność, że wprowadzony przez niego na rynek wyrób jest wyrobem bezpiecznym, spełniającym wymagania zawarte w określonej normie lub innym dokumencie normatywnym. Kolejnym etapem było przyjęcie w 2000 r. ustawy o systemie oceny zgodności, akredytacji oraz zmianie niektórych ustaw. Umożliwiła ona podjęcie dalszych działań dla wdrożenia w Polsce unijnego systemu oceny zgodności, przede wszystkim przez dostosowanie systemu akredytacji do wymogów UE oraz transpozycję do krajowego systemu prawnego dyrektyw nowego i globalnego podejścia. Nie zawierała ona natomiast postanowień dotyczących nadzoru rynku.

W roku 2002 parlament przyjął ustawę o systemie oceny zgodności, która pozwala na pełne wdrożenie systemu oceny zgodności z jego wszystkimi elementami¹⁸.

¹⁸ Komunikat na temat nowego systemu zgodności <http://www.mg.gov.pl>

ANEKS STATYSTYCZNY

Tabela I

Zmiany strukturalne w przemyśle w latach 1992-2000 według intensywności wykorzystania czynników wytwórczych

Czynnik wytwórczy	Rok	Przychody ze sprzedaży (mln zł)	Udział (%)	Wynik finansowy netto (mln zł)	Wynik finansowy brutto (mln zł)	Zatrudnienie (tys. osób)	Udział (%)
1. Działy pracochłonne (produkcja artykułów spożywczych i napojów, produkcja wyrobów tytoniowych, produkcja tkanin, produkcja odzieży, wyprawianie i barwienie skór futerkowych, garbowanie i wyprawianie skór, produkcja toreb bagażowych, toreb ręcznych, wyrobów rymarskich, uprząży i obuwia, produkcja artykułów jubilerskich i podobnych, produkcja instrumentów muzycznych, artykułów sportowych, gier i zabawek oraz zagospodarowanie odpadów)	1992	27 427,7	28,0	-616,0	167,9	990	29,4
	1993	33 775,5	26,3	-664,4	223,7	1 073	32,2
	1994	47 286,0	28,2	236,9	1 305,4	1 039	32,2
	1995	66 249,3	28,5	620,5	1 743,9	1 067	32,8
	1996	70 672,1	27,2	983,1	1 389,3	1 021	29,7
	1997	90 454,9	27,1	1 163,8	2 622,1	1 158	28,8
	1998	111 432,3	24,8	781,1	2 189,1	1 006	29,8
	1999	116 610,1	23,7	-582,2	770,8	916	29,2
	2000	125 540,2	22,9	-176,0	1 000,7	851	28,8
2. Działy surowcuchłonne (górnictwo węgla kamiennego i brunatnego, wydobywanie torfu, wydobywanie ropy naftowej i gazu ziemnego, kopalnictwo rud uranu i toru, kopalnictwo rud metali, pozostałe górnictwo i kopalnictwo, produkcja drewna i wyrobów z drewna i korka, produkcja masy celulozowej, papieru i tektury, wytwarzanie produktów koksowania węgla, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych, produkcja mebli, oraz zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę)	1992	35 997,8	36,7	-279,5	1 481,1	846	25,1
	1993	48 408,3	37,7	230,5	1 280,9	791	23,8
	1994	63 008,7	37,6	2 192,9	4 279,0	762	23,6
	1995	69 407,1	29,9	1 575,0	3 236,6	752	23,1
	1996	79 141,1	30,4	-400,4	1 820,3	925	26,9
	1997	89 962,4	27,0	1 550,7	3 888,5	855	26,8
	1998	144 671,4	32,3	-2 635,2	-1 061,0	844	26,2
	1999	160 064,9	32,5	-2 206,1	-617,9	823	26,2
	2000	185 087,5	33,7	222,7	2 024,3	782	26,5
	3. Działy standardowej produkcji o bazowej technologii (produkcja wyrobów z papieru i tektury, działalność wydawnicza, produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych, produkcja metali oraz produkcja metalowych wyrobów gotowych)	1992	13 278,7	13,6	-737,7	-47,6	561
1993		16 597,3	12,9	-353,5	344,1	547	16,4
1994		23 784,2	14,3	262,5	1 040,1	532	16,6
1995		35 065,9	15,1	1 429,0	2 571,2	539	16,6
1996		39 814,2	15,3	953,5	1 876,4	579	16,9
1997		59 128,2	17,7	1 265,9	2 272,3	553	17,3
1998		65 351,7	14,6	768,0	1 699,1	604	17,9
1999		74 080,2	15,0	354,2	1 505,2	568	18,1
2000		82 516,7	15,0	728,6	1 780,9	542	18,3
4a. Działy technologicznie intensywne opierające się na dostawach komponentów (produkcja włókien sztucznych, produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, produkcja maszyn i aparatury elektrycznej oprócz sprzętu oświetleniowego oraz produkcja części i akcesoriów do pojazdów mechanicznych)	1992	7 012,8	7,1	-442,9	-149,5	263	7,8
	1993	10 568,8	8,2	-232,3	78,2	255	7,7
	1994	12 451,0	7,4	80,5	484,8	255	7,9
	1995	18 778,4	8,1	438,6	-843,0	262	8,1
	1996	15 499,1	6,0	959,8	1 524,1	220	6,4
	1997	19 251,2	5,8	933,4	1 432,5	182	5,7
	1998	31 480,3	7,0	1 236,6	1 875,6	253	7,5
	2000	36 341,1	7,4	836,0	1 433,0	248	7,9
4b. Działy technologicznie intensywne oparte na technologii innowacyjnej (produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych, produkcja maszyn i urządzeń mechanicznych, produkcja maszyn biurowych i komputerów, produkcja sprzętu oświetleniowego, produkcja sprzętu i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej, produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków, produkcja pojazdów mechanicznych i nadwozi do nich oraz produkcja pozostałego sprzętu transportowego)	1992	14 365,5	14,6	-1 061,3	-299,1	713	21,1
	1993	19 118,1	14,9	-1 202,2	-278,2	661	19,9
	1994	20 940,1	12,5	420,8	1 262,7	634	19,7
	1995	42 620,9	18,4	942,5	2 099,1	629	19,4
	1996	55 038,5	21,1	1 657,2	3 161,7	691	20,1
	1997	74 855,6	22,4	2 012,8	3 522,1	685	21,4
	1998	95 579,9	21,3	214,2	1 648,3	632	18,7
	1999	105 627,6	21,4	-423,9	899,3	584	18,6
	2000	113 362,4	20,6	-949,1	418,0	541	18,3

Źródło: obliczenia na podstawie danych oficjalnych GUS (wg Europejskiej Klasyfikacji Działalności - EKD). Zastosowana w tabeli klasyfikacja towarów została opracowana na podstawie międzynarodowego projektu sponsorowanego przez Komisję Unii Europejskiej w ramach Programu ACE 1993 „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne Wschód-Zachód”.

Tabela II

Polska 1992–2000 Struktura towarowa handlu zagranicznego według intensywności wykorzystania czynników wytwórczych

Grupa towarów	Rok	Import		Eksport	
		wartość (mln \$)	struktura towarowa (%)	wartość (mln \$)	struktura towarowa (%)
1	2	3	4	5	6
Ogółem	1992	15 912,9	100,00	13 186,6	100,00
	1993	18 834,4	100,00	14 143,1	100,00
	1994	21 569,1	100,00	17 240,1	100,00
	1995	29 049,7	100,00	22 894,9	100,00
	1996	37 136,7	100,00	24 439,8	100,00
	1997	42 307,5	100,00	25 751,3	100,00
	1998	47 053,6	100,00	28 228,9	100,00
	1999	45 911,2	100,00	27 407,4	100,00
	2000	48 940,2	100,00	31 651,3	100,00
I. Towary surowcochłonne	1992	5 039,6	31,67	4 308,1	32,67
	1993	5 010,0	26,6	3 566,9	25,22
	1994	5 170,1	23,97	4 158,3	24,12
	1995	6 431,6	22,14	5 158,2	22,53
	1996	8 211,4	22,11	5 137,4	21,02
	1997	8 327,7	19,68	5 720,8	22,22
	1998	7 603,9	16,16	5 301,4	18,78
	1999	7 281,3	15,86	4 577,8	16,70
	2000	9 512,2	19,44	4 941,1	15,61
II. Towary pracochłonne	1992	2 765,7	17,38	3 112,0	23,6
	1993	4 331,9	23,00	4 472,0	31,62
	1994	5 327,6	24,7	5 834,0	33,84
	1995	7 181,1	24,72	8 166,6	35,67
	1996	8 676,9	23,36	8 992,1	36,79
	1997	9 729,1	23,00	9 497,1	36,88
	1998	11 015,2	23,41	10 314,8	36,54
	1999	10 847,5	23,63	10 228,5	37,32
	2000	9 694,8	19,81	10 754,4	33,98
III. Towary kapitałochłonne	1992	1 931,8	12,14	2 692,7	20,42
	1993	2 467,3	13,10	3 023,8	21,38
	1994	2 756,5	12,78	3 632,5	21,07
	1995	4 067,0	14,00	4 485,1	19,59
	1996	5 678,1	15,29	4 548,3	18,61
	1997	7 108,7	16,8	5 011,7	19,46
	1998	8 464,9	17,99	5 216,7	18,48
	1999	8 436,3	18,38	5 320,8	19,41
	2000	9 110,6	18,62	6 594,2	20,83

Tabela II (cd.)

1	2	3	4	5	6
IV. Towary technologicznie intensywne łatwe do imitowania	1992	2 511,1	15,78	929,7	7,05
	1993	3 103,9	16,48	834,4	5,90
	1994	3 643,0	16,89	984,4	5,71
	1995	5 051,7	17,39	1 444,7	6,31
	1996	6 172,8	16,62	1 558	6,37
	1997	7 210,4	17,04	1 878,7	7,30
	1998	8 220,3	17,47	2 091,8	7,41
	1999	8 706	18,96	1 990,7	7,26
	2000	9 296,8	19,00	2 433,1	7,69
IV. Towary technologicznie intensywne trudne do imitowania	1992	3 475,4	21,84	2 074,3	15,73
	1993	3 870,5	20,55	2 238,9	15,83
	1994	4 566,2	21,17	2 618,8	15,19
	1995	6 222,4	21,42	3 631,1	15,86
	1996	8 277,5	22,29	4 195	17,16
	1997	9 828	23,23	3 630,2	14,10
	1998	11 659,9	24,78	5 298,6	18,77
	1999	10 558,4	23,00	5 283,5	19,28
	2000	11 247,5	22,98	6 921,9	21,87

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych oficjalnych GUS, Warszawa, odpowiednie lata.

Klucz grupowania towarów – (rodzaj wyrobów): (1) WYROBY SUROWCOCHŁONNE: żywność i zwierzęta żywe SITC 0, surowce niejadalne oprócz włókienniczych SITC 2–26, paliwa i smary bez prądu elektrycznego SITC 3–35, oleje i tłuszcze jadalne SITC 4, nawozy chemiczne SITC 56; (2) WYROBY PRACOCCHŁONNE: surowce włókiennicze SITC 26, wyroby przemysłowe niżej przetworzone bez wyrobów gumowych, żelaza, stali i metali nieżelaznych SITC 6–(62, 67, 68), pozostałe wyroby przemysłowe bez instrumentów precyzyjnych, aparatów i sprzętu optycznego SITC (Rev.) 8–86, SITC (Rev. 2) 8–(87,88), SITC (Rev. 3) 8–(87,88); (3) WYROBY KAPITAŁOCCHŁONNE: napoje i tytoń SITC 1, prąd elektryczny SITC 35, barwniki, garbniki SITC 53, olejki eteryczne i substancje zapachowe SITC 55, wyroby gumowe SITC 62, żelazo i stal SITC 67, metale nieżelazne SITC 68, pojazdy drogowe SITC, Rev. 732, 733, SITC (Rev. 2) 78, SITC (Rev. 3) 78; (4) WYROBY TECHNOLOGICZNIE INTENSYWNE, ŁATWE DO IMITOWANIA: chemikalia organiczne SITC 51, chemikalia nieorganiczne SITC (Rev.) 51, SITC (Rev. 2) 52, SITC (Rev.3) 52, wyroby lecznicze i farmaceutyczne SITC 54, żywice, tworzywa sztuczne SITC (Rev.) 58, SITC (Rev. 2) 58, SITC (Rev. 3) 57, 58, inne wyroby chemiczne SITC (Rev.) 59, SITC (Rev. 2) 59, SITC (Rev. 3) 59–593, maszyny biurowe i komputery SITC (Rev.) 714, SITC (Rev. 2) 75, SITC (Rev. 3) 75, aparaty i urządzenia telekomunikacyjne SITC (Rev.) 724, SITC (Rev. 2) 76, SITC (Rev. 3) 76; (5) WYROBY TECHNOLOGICZNIE INTENSYWNE, TRUDNE DO IMITOWANIA: materiały wybuchowe i pirotechniczne SITC (Rev.) 57, SITC (Rev. 2) 57, SITC (Rev. 3) 593, maszyny i urządzenia transportowe oprócz maszyn biurowych i komputerów, aparatów i urządzeń telekomunikacyjnych oraz pojazdów drogowych SITC (Rev.) 7–(714, 724, 732, 733), SITC (Rev. 2) 7–(75, 76, 78), SITC (Rev. 3) 7–(75, 76, 78), instrumenty precyzyjne, aparaty, sprzęt optyczny, zegary i zegarki SITC (Rev.) 86, SITC (Rev. 2) 87, 88, SITC (Rev. 3) 87, 88, szerzej na ten temat Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, PWN, Warszawa 2001, rozdz. V.

Zofia Wysokińska

COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES IN THE EUROPEAN UNION AND IN POLAND

(with special reference of the Region of Łódź)

(Summary)

The aim of the paper is to search determinants and to define characteristics of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Poland against the backdrop of deepening and widening of the European integration process. Such firms are exposed to strong competitive pressures, when barriers to goods, services and capital movements disappear within the integrated area.

At the end of 2001 almost 3.4 million enterprises were registered in Poland, of which 99.8% were SMEs. According to estimates, about 1.8 million of enterprises out of their total number are in fact economically active. Compared with 1990 the number of SMEs increased by almost 330%.

The largest increment of new businesses took place among the smallest enterprises (and in that group in enterprises employing to 5 persons); the group of the medium-sized enterprises grew the least. In the years 1993–2000 the share of the SME sector in turnover from sales of products, goods and materials was steadily ascending in the whole economy. In 1993 it was 40%, in 1998 over 51%, and in 2000 about 64%. An average size of a Polish enterprise is smaller than in the EU, being 3.3 persons.