

**PERSPEKTYWY INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ**

Bożena SŁOMIŃSKA\*

**Przygotowania małych i średnich przedsiębiorstw do funkcjonowania w Unii Europejskiej**

Jednym z zasadniczych problemów absorbujących krajowe przedsiębiorstwa na przełomie lat 2003-2004 wydaje się być ich gotowość do funkcjonowania w ramach wspólnego rynku europejskiego. Gotowość ta w przypadku wielu firm poprzedzona musi zostać specjalistycznymi przygotowaniem, które pozwolą sprostać wymogom stawianym przez organy Unii poszczególnym grupom uczestników rynku. Ponadto firmy muszą zadbać o umocnienie podstaw własnej konkurencyjności nie tylko na rynku krajowym, ale wobec ewentualnych nowych konkurentów pochodzących z innych krajów Unii.

Dla rozpoznania i przybliżenia środowisku naukowemu i gospodarczemu stanu przygotowań w tym zakresie, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji przeprowadził w połowie 2003 roku pogłębione badanie, którego wyniki zostaną zaprezentowane w toku poniższej analizy. Badaniem objęto grupę małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku artykułów żywnościowych.

**Uwagi wprowadzające**

Wiele czynników przemawiało za koniecznością podjęcia badania oceniającego stan przygotowań tej grupy przedsiębiorstw do prowadzenia działalności w ramach Jednolitego Rynku Europejskiego.

Zbliżający się termin członkostwa, postrzeganego przez polityków gospodarczych, przedsiębiorców oraz opinię publiczną zarówno w kategoriach szans, jak i zagrożeń, nadziei i jednocześnie obaw, stwarza ku temu specjalne przesłanki, tym bardziej że dotychczasowe działania przygotowawcze wydają się być zdominowane punktem widzenia makroekonomicznym, tzn. postrzeganiem konsekwencji, jakie wejście w struktury Unii Europejskiej będzie miało dla poszczególnych gałęzi gospodarki czy sektorów. W znacznie mniejszym natomiast stopniu rozważane są przez polityków i ekspertów gospodarczych uwarunkowania i skutki, jakie przystąpienie Polski do Unii Europejskiej może mieć dla utrzymania się na rynku i dalszego rozwoju poszczególnych przedsiębiorstw, w tym z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

\* Autorka jest pracownikiem Instytutu Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji. Artykuł wpłynął do redakcji w październiku 2003 r.

A to sektor MŚP właśnie oddziałuje w pierwszym rzędzie na wzrost gospodarczy i konkurencyjność gospodarki. Z raportu opracowanego na zlecenie Komisji Europejskiej wynika, że ogółem w Europejskim Obszarze Gospodarczym (który obejmuje 15 krajów Unii oraz Islandię, Lichtenstein, Norwegię i Szwajcarię) małe przedsiębiorstwa w latach 1988-2001 zwiększyły globalne zatrudnienie, podczas gdy średnie i duże w tym czasie zwalniały pracowników. Małe przedsiębiorstwa w EOG stanowią 99% ogółu przedsiębiorstw, natomiast przedsiębiorstwa mikro 93%<sup>1</sup>.

W Polsce sytuacja wygląda podobnie (tablica 1). Na koniec 2002 r. ogółem w kraju funkcjonowało, tak jak w EOG, 99% firm małych (poniżej 50 pracujących), natomiast o przeszło 2 punkty procentowe więcej firm mikro (poniżej 10 pracujących).

Tablica 1

**Struktura przedsiębiorstw według liczby pracujących ogółem w gospodarce  
i wybranych jej gałęziach w roku 2002, w %**

Wyszczególnienie	Liczba pracujących w przedsiębiorstwie			
	0-9	10-49	50-249	250 i więcej
gospodarka ogółem	95,2	3,8	0,8	0,2
przemysł spożywczy	74,8	19,8	4,3	1,1
handel	97,4	2,2	0,3	0,1

Źródło: Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w 2002 r., GUS, Warszawa 2003, obliczenia własne

Małe firmy charakteryzują się wieloma korzystnymi cechami, z których dwie są szczególnie istotne:

- duża zdolność do tworzenia nowych miejsc pracy,
- duża elastyczność i łatwość przystosowywania się do zmieniających się warunków rynkowych.

Rezultatem tego jest wspomniana już wiodąca rola tej grupy przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym.

Tymczasem z opublikowanego przez Urząd Komitetu Integracji Europejskiej „Bilansu korzyści i kosztów przystąpienia Polski do Unii Europejskiej” wynika, że najistotniejsze z punktu widzenia przedsiębiorców następstwo członkostwa Polski w Unii Europejskiej, za które należy uznać zniesienie barier w wymianie handlowej w pierwszym okresie członkostwa będzie dla wielu małych firm bez znaczenia [Adamska, 2003]. MŚP odczują jego pozytywne skutki dopiero w dłuższym okresie czasu. Ich potencjał gospodarczy i wiedza są bowiem zbyt małe, aby rodzące się związki ze Wspólnym Rynkiem mogły w pełni wykorzystać. Tylko wzrost krótko i długookresowej konkurencyjności pozwoli im skorzystać z dobrodziejstw płynących z otwartego rynku, a ten proces za-

<sup>1</sup> Statystyka Obserwatorium Małych i Średnich Przedsiębiorstw wykorzystana w raporcie Komisji Europejskiej [Sołtyk, 2003].

leży w równym stopniu od nich samych, jak i polityki społeczno-gospodarczej państwa, które powinno wspomagać ich działania.

Jednocześnie doświadczenia gospodarek zachodnich wykazują, że wejście na Jednolity Rynek Europejski już w pierwszym okresie wymaga od firm sektora MŚP poniesienia określonych, niejednokrotnie wysokich nakładów związanych z przystosowaniem do wymagań Unii. Dotyczy to szczególnie przedsiębiorstw w branży przetwórstwa i dystrybucji żywności. Rezultatem tego może być załamanie zdolności konkurencyjnej tych firm doprowadzające do ich upadłości. Źródłem konkurencyjności polskich MŚP są bowiem przede wszystkim niskie koszty surowców i siły roboczej, które skutkują przewagą komparatywną ich produktów wobec produktów zagranicznych. Konieczność wydatkowania dużych sum na dostosowanie może zniwelować ten rodzaj przewagi.

Oceniając problem z perspektywy doświadczeń firm przemysłu spożywczego w krajach Unii Europejskiej należy stwierdzić, że istnieje możliwość utraty przewagi kosztowej w wyniku konieczności poniesienia nakładów związanych z dostosowaniem do unijnych standardów zgodności, jakości i bezpieczeństwa. Wyniki badań przeprowadzonych w Anglii wykazują, że szczególnie uciążliwe były te działania dla małych przetwórci mleka, owoców i warzyw, ubojni oraz zakładów paczkowania mięsa. Wiele z nich w latach 1993-1994 (okres dostosowań przedsiębiorstw angielskich) nie wytrzymało dodatkowego obciążenia finansowego i musiało zakończyć działalność [Piasecki, Rogut, Stawasz, 1999]. Rezultatem wprowadzonych regulacji technicznych był również wzrost kosztów dystrybucji i redukcja niektórych dotychczasowych kanałów sprzedaży.

Mając na uwadze te doświadczenia oraz niepokojące informacje pochodzące z raportów dotyczących dotychczasowego zaangażowania polskich przedsiębiorców w proces przygotowań do akcesji [Gotowość sektora, 2003] Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji przeprowadził w połowie 2003 roku pogłębione badanie przedsiębiorstw przemysłu spożywczego i firm handlowych zajmujących się dystrybucją żywności, które miało naświetlić tę problematykę i pozwolić na szerszą jej ocenę. Opinie przedsiębiorców pozyskano za pomocą skategoryzowanego kwestionariusza wywiadu pilotowanego przez ankietatorów. Była to jedyna możliwa do zastosowania metoda, chociaż wiadomo, że nie zapewnia ona pełnego obiektywizmu uzyskanych wyników, z uwagi na brak możliwości oceny wiarygodności wypowiedzi respondentów.

Zbadanych zostało 300 dobranych celowo przedsiębiorstw należących do sektora MŚP (do 249 pracujących), zlokalizowanych w różnych regionach kraju, funkcjonujących w oparciu o różne formy prawne, o różnej własności kapitału założycielskiego i o różnym stażu rynkowym. Zbadane przedsiębiorstwa prowadzą dwa zasadnicze rodzaje działalności (przetwórstwo spożywcze i/lub handel i usługi) w obszarze rynku żywności i reprezentują charakterystyczne dla tego rynku branże<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Charakterystyka zbadanej populacji i pełne wyniki badania [Kłosiewicz-Górecka, Słomińska, 2003].

Cel badania przewidywał m.in. rozpoznanie zasadniczych aspektów gotowości firm do akcesji oraz podejmowanych i planowanych działań związanych z ich przystosowaniem do funkcjonowania w nowych warunkach.

Wśród ocenianych obszarów przygotowań przedsiębiorstw do akcesji uwzględnione zostały, takie jak:

- zgodność działania ze zmieniającymi się regulacjami prawnymi;
- dostosowanie do wymogów bezpieczeństwa produkcji i obrotu żywnością;
- podejmowanie działań w sferze zasobów materialnych i niematerialnych oraz zachowań marketingowych zwiększających sprawność firm.

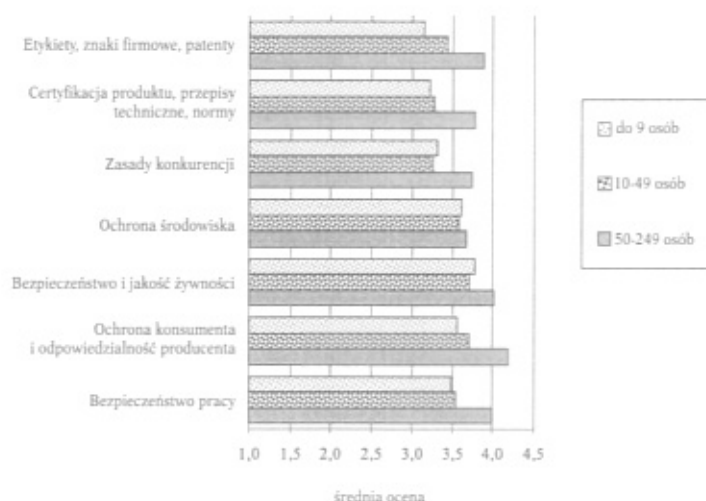
W dalszym toku analizy zaprezentowana zostanie ocena przygotowań w każdym z tych obszarów.

### Ocena dostosowań przedsiębiorstw do wymogów Unii Europejskiej w poszczególnych obszarach prawa

Wyniki badania w tym zakresie należy ocenić pozytywnie. Uzyskana w każdym w siedmiu głównych obszarów prawodawstwa Unii ocena zgodności (przedsiębiorstwa oceniały stan dostosowań w skali 1-5, gdzie 1 oznacza brak dostosowań, a 5 bardzo wysoki stan dostosowań w danym obszarze) znacznie przewyższa średnią (2,5). Najwyżej firmy oceniają swoje przystosowanie w zakresie bezpieczeństwa i jakości żywności, niewiele niżej w zakresie ochrony konsumenta i odpowiedzialności producenta. Kolejne miejsca zajmuje ochrona środowiska i bezpieczeństwo pracy.

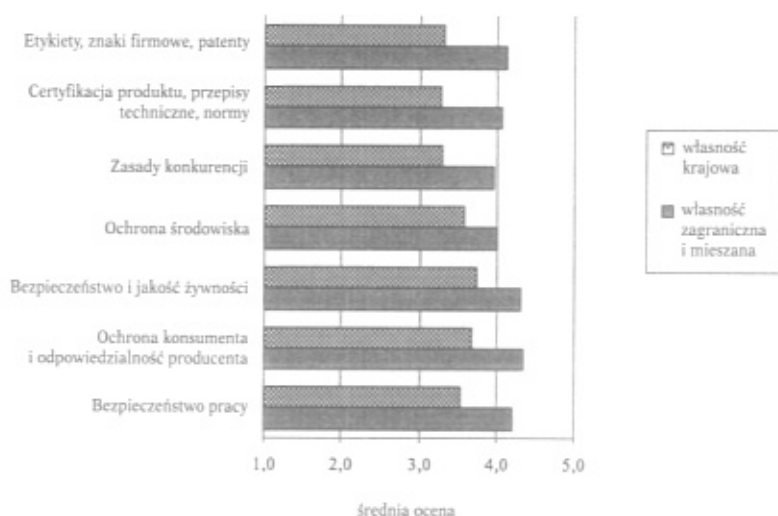
Daje się zaobserwować wyraźne zróżnicowanie średniej oceny dostosowania firm do prawodawstwa Unii Europejskiej w firmach różniących się wielkością, własnością kapitału i rodzajem prowadzonej działalności (rys. 1-3).

Rys. 1. Ocena dostosowania do regulacji prawnych UE firm o różnej wielkości w skali 1-5



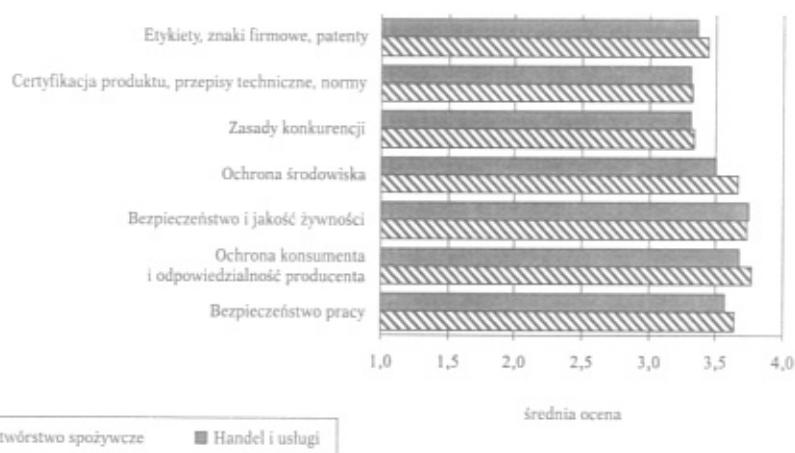
Źródło: badanie IRWiK z 2003 r.

Rys. 2. Ocena dostosowania do regulacji prawnych UE firm o różnej własności kapitału w skali 1-5



Źródło: badanie IRWiK z 2003 r.

Rys. 3. Ocena dostosowania do regulacji prawnych UE firm o różnym profilu działalności w skali 1-5



Źródło: badanie IRWiK z 2003 r.

Rysują się tu pewne prawidłowości:

- na ogół w grupie przedsiębiorstw większych występują wyższe samooceny dostosowania; wyjątkiem są firmy mikro, które w obszarze bezpieczeństwa i jakości żywności, ochrony środowiska i zasad konkurencji oceniły wyżej

swoje dostosowanie niż firmy małe. Wynika to prawdopodobnie z różnej skali wymagań, jakie w tych dziedzinach prawa obowiązują firmy najmniejsze;

- zdecydowanie wzrasta samoocena dostosowania w każdym obszarze prawa firm z kapitałem zagranicznym wobec firm o kapitale krajowym;
- niższa ocena dostosowania w niemal wszystkich obszarach prawa występuje w przedsiębiorstwach handlowo-usługowych wobec przedsiębiorstw przetwórstwa spożywczego. Jest to być może rezultatem dużo szerszego zakresu przystosowań, którym obarczone są niektóre branże przetwórstwa spożywczego i wynikającej z tego konieczności rozłożenia prac przystosowawczych na dłuższy okres czasu.

### **Ocena dostosowania przedsiębiorstw do wymogów bezpieczeństwa produkcji i obrotu żywnością**

W sektorze przedsiębiorstw funkcjonujących w obszarze rynku żywności wiele obaw i kontrowersji w związku z wejściem do Unii Europejskiej dotyczy obowiązku wdrożenia systemu HACCP, który ma zapewnić konsumentom bezpieczeństwo produktów spożywczych. Warunkiem zapewnienia tego bezpieczeństwa jest postawienie wysokich wymagań zarówno producentom, jak i pośrednikom biorącym udział we wszystkich ogniwach łańcucha produkcji oraz dystrybucji żywności i pasz, opartych o zasady dobrej praktyki produkcyjnej i higienicznej. Ocena lokalnego stanu dobrej praktyki higieny w zakładzie stanowić ma podstawę tworzenia planów systemu HACCP, którego wdrożenie podlega procesom monitorowania i uwieńczone jest certyfikacją [Obiedziński, 2003].

HACCP, czyli inaczej system analizy zagrożeń i punktów krytycznych, jest w krajach Unii obligatoryjny dla wszystkich przedsiębiorstw zajmujących się produkcją i obrotem artykułami spożywczymi, a więc także firm małych i średnich. Wynika on z ogólnej dyrektywy Unii o higienie żywności (93/43 EEC z 10 czerwca 1993 r.), której przeniesienie na grunt prawa polskiego nastąpiło poprzez ustawę w warunkach zdrowotnych żywności i żywienia z 11 maja 2001 r. (Dz.U. nr 63, poz. 634), znowelizowaną w 2002 r. (Dz.U. nr 135, poz. 1145). Sejm zakończył prace nad kolejną jej nowelizacją (Ustawa z dnia 30 października 2003 r. o zmianie ustawy o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia), w myśl której obowiązkiem HACCP objęte zostały wszystkie firmy niezależnie od wielkości, przy czym wprowadzanie zasad tego systemu ma być obowiązkowe od dnia uzyskania przez Polskę członkostwa w UE, czyli od 1 maja 2004 r. Jego wdrożenie ułatwić mają „przewodniki wdrażania systemu” opracowywane przez stowarzyszenia branżowe, a więc organizacje najlepiej znające i rozumiejące potrzeby, oczekiwania i możliwości zrzeszonych przedsiębiorców.

Przedsiębiorcy obawiają się przede wszystkim wysokich kosztów wdrożenia tego systemu. Ze wstępnych obliczeń wynika, że uzyskanie certyfikatu mo-

że kosztować małą firmę do 40 tys. zł. Przewidziane są jednak dotacje publiczne na ten cel. PARP z dotacji Phare może udzielić refundacji do 60% kosztów wdrożenia systemu w małej lub średniej firmie, nie więcej jednak niż 7 tys. euro. Refundacja obejmuje jednak tylko szkolenie, nie ma możliwości dofinansowania niezbędnych zmian technicznych. Dotacje z programu Sapard rozdziela Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Obejmują one również przedsięwzięcia z zakresu inwestycji i modernizacji.

Dylematy wdrożenia HACCP lub co najmniej zasad dobrej praktyki higienicznej, dotyczyć będą nie tylko producentów, ale także małych firm sprzedających artykuły żywnościowe. Jednym z licznych warunków otrzymania certyfikatu jest spełnienie wysokich wymagań dotyczących technicznego stanu budynków. W sytuacji gdy większość małych sklepów korzysta z lokali dzierżawionych, może rodzić się problem, kto ma ponosić koszty modernizacji [HACCP, 2003]. Może także zaistnieć konieczność zmiany urządzeń sklepowych na posiadające niezbędne certyfikaty.

Tablica 2

Stan przygotowania wybranych branż przetwórczych do wymogów Unii Europejskiej

Wyszczególnienie	Rzeźnie i przetwórnictwo mięsa czerwonego		Zakłady drobiarskie		Zakłady mleczarskie		Zakłady rybne	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Ogólna liczba zakładów	3548	100,0	455	100,0	412	100,0	324	100,0
Firmy dostosowane	50	1,4	28	6,2	45	10,9	58	17,9
Zobowiązały się dostosować do 1 maja 2004 r.	1741	49,1	189	41,5	177	43,0	89	27,5
w tym:								
wystąpiły ostatnio o okres przejściowy	174	-	16	-	31	-	11	-
są przygotowane	199	-	b.d.	-	b.d.	-	b.d.	-
Uzyskały okresy przejściowe w czasie negocjacji	237	6,7	45	9,9	112	27,2	39	12,0
Nie zadeklarowały chęci dostosowania	1520	42,8	193	42,4	78	18,9	138	42,6
w tym								
wystąpiły ostatnio o okres przejściowy	94	-	12	-	13	-	-	-

Źródło: dane wyjściowe M. Adamska, Nikle szanse. „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw” 2003, nr 9; obliczenia własne

W najtrudniejszej sytuacji w związku z przystosowaniem niezbędnym do działania na rynku Unii są przetwórnictwo mięsa, drobiu, mleka oraz ryb z uwagi na wymagania strukturalne<sup>3</sup> oraz surowe kryteria sanitarne i weterynaryjne.

<sup>3</sup> Wymagania strukturalne dotyczą stanu technicznego budynków, pomieszczeń produkcyjnych, magazynowych i socjalnych zakładu, otoczenia zakładu, sprzętu i wyposażenia. Odrębnym problemem są: stan warunków sanitarnych w czasie trwania procesów produkcyjnych oraz systemy zapewnienia bezpieczeństwa żywności.

ne, które muszą spełnić. Wśród ogółu tych zakładów daje się wyróżnić 4 podstawowe kategorie:

- firmy, które są dostosowane;
- firmy, które zobowiązały się dostosować do dnia akcesji;
- firmy, które zapewniły sobie okresy przejściowe w trakcie negocjacji;
- firmy, które nie wypowiedziały się na temat trybu dostosowania.

Część z firm, które zobowiązały się dostosować do dnia 1 maja 2004 r. zdały sobie sprawę, że nie podążają temu zadaniu i już wystąpiły o przyznanie okresu przejściowego. Z grupy dotychczas nie zainteresowanej procesem dostosowań także niewielki odsetek to uczynił. Według opinii specjalistów te pierwsze mają znacznie większe szanse na uzyskanie okresów przejściowych, ponieważ poniosły już określone nakłady związane z przystosowaniem. Część z nich przekroczyła „półmetek inwestycji”. Ale i te drugie, o ile spełniają warunki zakładów przemysłowych, mają pewne szanse.

Na okresy przejściowe nie mogą liczyć małe firmy rzemieślnicze. I chociaż mają one do spełnienia mniejsze wymagania niż zakłady przemysłowe, część z nich może być zmuszona do zaprzestania produkcji. Powodem może być zarówno niemożność spełnienia unijnych norm, jak i duża konkurencja panująca na jednolitym rynku.

Zdaniem prof. R. Urbana [Urban, 2003] w sektorze mięsnym zarówno w zakresie dostosowania zakładów do standardów weterynaryjnych, sposobu dokumentowania bezpieczeństwa zdrowotnego mięsa i przetworów, umiejętności stosowania procedur obowiązujących w Unii Europejskiej, jak też w zakresie potencjału marketingowego firm mięsnych, opóźnienia są duże. Będą one stanowić bariery wejścia na Jednolity Rynek Europejski oraz dostępu do unijnych systemów wsparcia. Podobnego zdania jest St. Zięba [Zięba, 2003], który podkreśla niedostateczne zaangażowanie zakładów mięsnych w procesy dostosowawcze do standardów Unii Europejskiej. Zwraca również uwagę na ogromne rozdrobnienie sektora, w którym upatruje jego słabości.

Postęp prac dostosowawczych w zakładach sektora mięsnego, mleczarskiego i rybnego prowadzących do zgodności z przepisami Unii Europejskiej monitoruje Inspekcja Weterynaryjna. Podstawę monitorowania stanowią opracowane dla każdego zakładu harmonogramy dostosowania do wymagań Unii wraz z terminami eliminacji braków strukturalnych. Wyniki monitoringu nie napawają optymizmem. Np. w przypadku zakładów sektora mięsa czerwonego uznanych za zdolne do osiągnięcia zgodności z wymogami unijnymi do dnia akcesji, w ponad 3/4 zakładów nie stwierdzono na początku 2003 r. większego postępu w usuwaniu braków strukturalnych niż 25% [Leonkiewicz, 2003].

Zakłady najmniejsze, których przyszłość wiązana jest wyłącznie z prowadzeniem tzw. sprzedaży bezpośredniej także muszą podjąć niezbędne prace modernizacyjne dostosowujące ich działalność do wymagań Inspekcji Weterynaryjnej.

Jednakże w opiniach specjalistów o dalszym rozwoju firm produkujących żywność zadecyduje nie tyle spełnienie rygorystycznych wymagań strukturalnych, co terminowe wprowadzenie systemów zapewniających bezpieczeństwo żywności.



## Ocena innych kierunków działań przygotowawczych

Oprócz dostosowań do przepisów unijnego prawa regulującego wiele z obszarów działalności przedsiębiorstwa, w tym tak ważne warunki produkcyjne, technologiczne i jakościowe, w zakresie działań przygotowawczych przedsiębiorstw powinno znaleźć się wiele innych sfer, takich jak:

- tworzenie bazy danych o warunkach funkcjonowania na rynku europejskim;
- poszukiwanie na rynkach Unii Europejskiej partnerów do współpracy;
- wchodzenie z produktem/usługą na rynki Unii Europejskiej;
- umacnianie podstaw zwiększania konkurencyjności na rynku krajowym z myślą o jej ewentualnym wykorzystaniu w kontaktach z partnerami zagranicznymi.

W zbadanej populacji przedsiębiorstw aktywność w tym zakresie zgłosiło 115 firm. Ich udział w poszczególnych sferach działań przygotowawczych prezentuje tablica 3.

Tablica 3

Kierunki działań przygotowujących przedsiębiorstwa do funkcjonowania w ramach Unii Europejskiej (w % wypowiedzi)

Wyszczególnienie	% w grupie firm podejmujących przygotowania	% w całej badanej populacji
Zbieranie informacji o warunkach działania na rynkach Unii Europejskiej	52,2	20,1
Poszukiwanie na rynkach Unii Europejskiej partnerów do współpracy	17,4	6,7
Wchodzenie z produktem/usługą na rynki Unii Europejskiej	9,6	3,7
Umacnianie podstaw zwiększania konkurencyjności	15,7	6,0
Inne przygotowania	5,2	2,0

Źródło: badanie IRWiK z 2003 roku

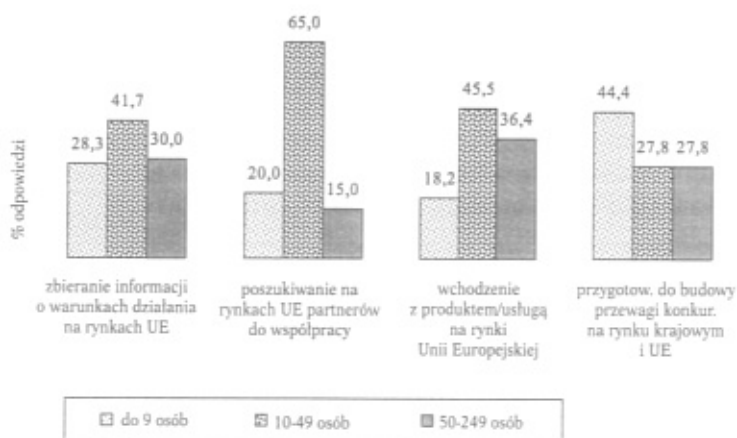
Szczegółowa analiza przygotowań do akcesji w firmach o różnym profilu działalności pozwala zauważyć dużo większą aktywność w każdej z wymienionych sfer działania firm przetwórczych niż handlowych i usługowych. Jednocześnie większe zaangażowanie w działania tego rodzaju wykazują firmy małe w porównaniu z firmami mikro i średnimi (rys. 4).

Wyjątkiem jest budowanie podstaw zwiększania konkurencyjności, które relatywnie częściej niż pozostałe podejmują firmy mikro.

W przypadku najmniejszych firm handlowych budowa podstaw zwiększania konkurencyjności powinna iść w parze z podejmowaniem, rozszerzaniem i zwiększaniem zakresu przedsięwzięć integracyjnych, które dotychczas funkcjonują w stosunkowo niewielkim zakresie. W zbadanej populacji przedsiębiorstw 87,4% spośród firm mikro nie należy do żadnego związku integrującego przedsiębiorstwa. W grupie firm małych udział podmiotów niezrzeszonych wynosi 70%. Wśród firm, które zadeklarowały przynależność do związku integrującego przedsiębior-

stwa handlowe dominowały przedsiębiorstwa średnie (53,8%) przed małymi (30,8%) oraz mikro (15,4%). Tymczasem zdaniem autorytetów w dziedzinie handlu, wzrost dynamiki tendencji integracyjnych to najlepszy kierunek przygotowań do stawienia czoła europejskiej konkurencji przez drobne firmy handlowe.

Rys. 4. Intensywność przygotowań do działania w ramach UE prowadzonych przez firmy różnej wielkości



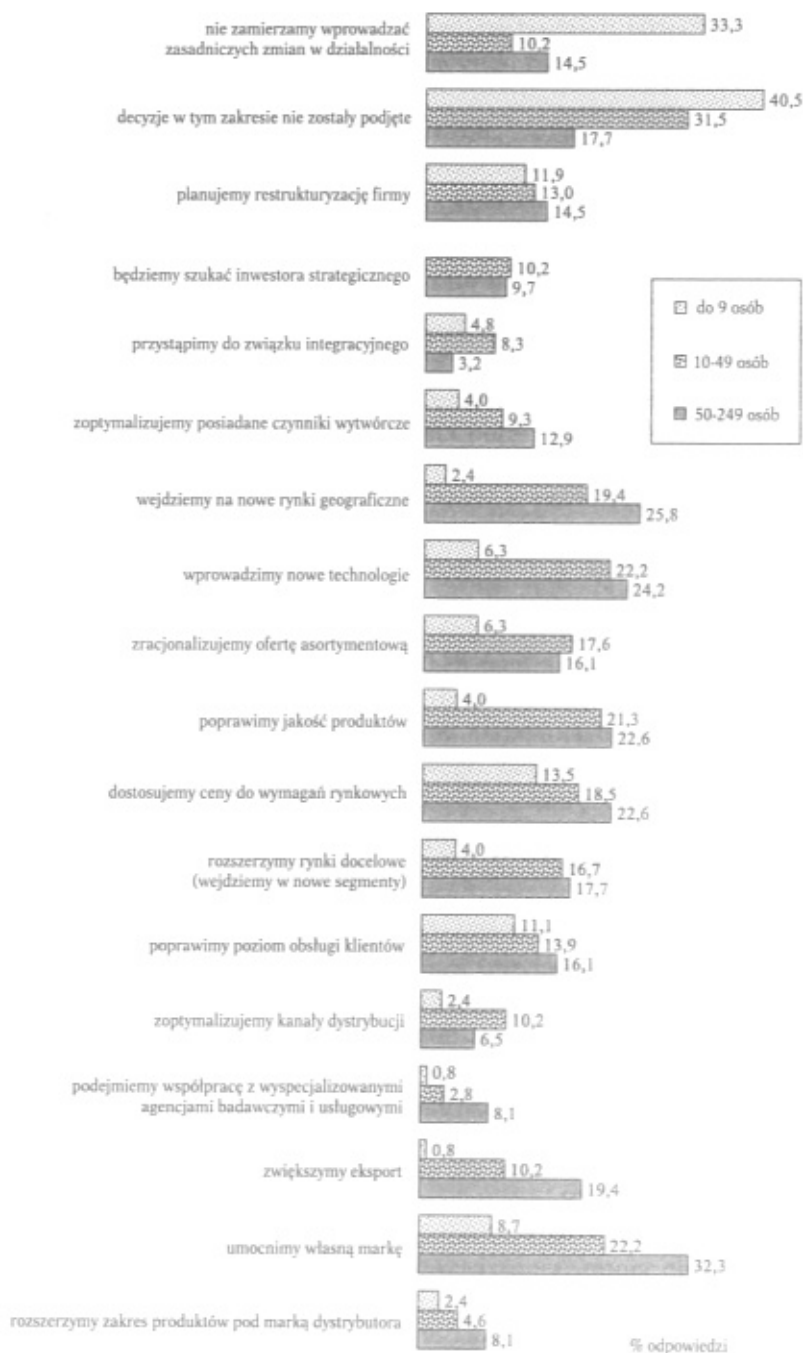
Źródło: badanie IRWiK z 2003 r.

Przedsiębiorstwa silniejsze i bardziej dynamiczne sygnalizują natomiast podjęcie w ramach programu przystosowania szeregu działań zwiększających przygotowanie marketingowe produktu oraz ich sprawność organizacyjną i dystrybucyjną.

Cechy charakterystyczne firmy przesądzają o rodzaju zamierzonych przez nią zmian dostosowawczych. W firmach mikro planuje się przede wszystkim dostosowania cenowe, działania restrukturyzacyjne oraz poprawę poziomu obsługi klientów. Największy odsetek spośród firm małych zamierza umacniać własną markę, wprowadzać nowe technologie oraz doskonalić jakość produktów. W firmach średnich, podobnie jak w małych, dominującym zamierzeniem jest umacnianie własnej marki – zadeklarowała to trzecia część respondentów tej grupy. Ponadto co czwarta badana firma zamierza wejść na nowe rynki geograficzne oraz zastosować nowe technologie (rys. 5).

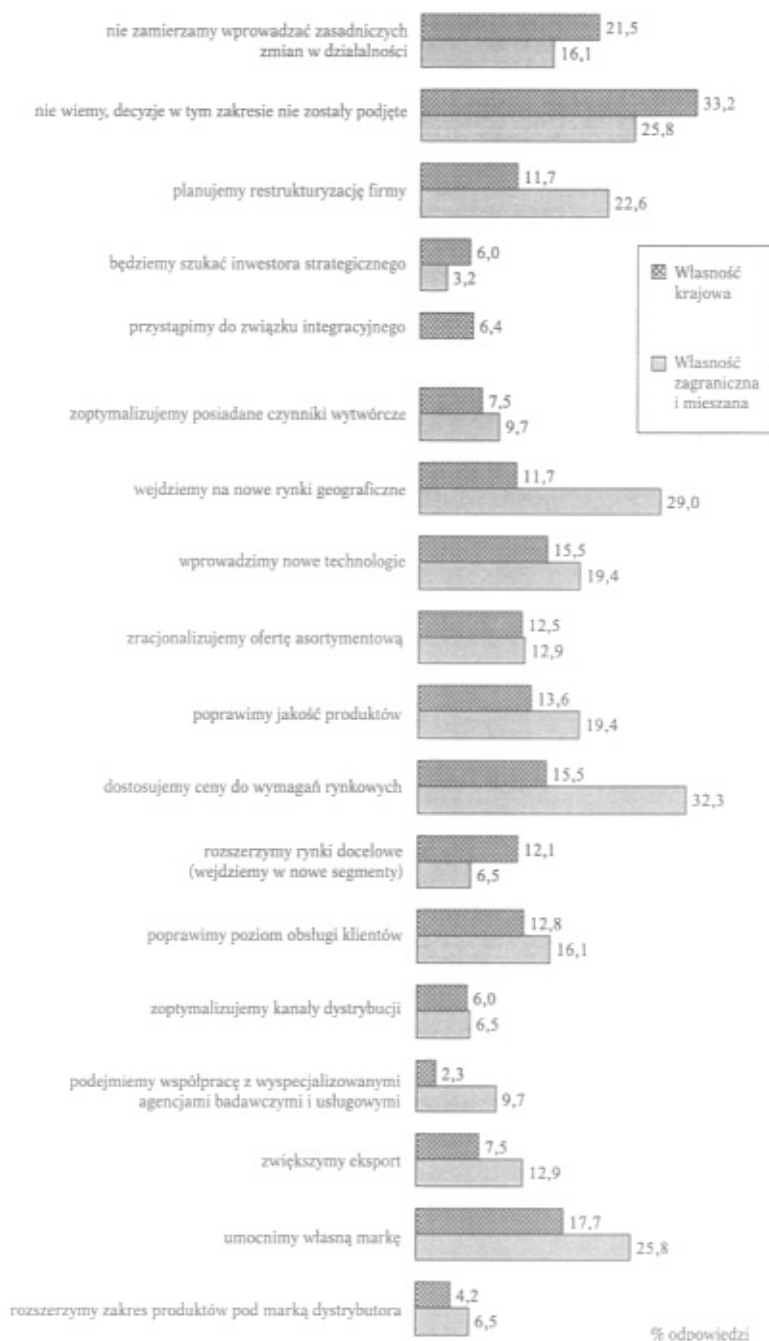
Przedsiębiorstwa handlowe i usługowe spośród całej badanej populacji wyróżnia największy odsetek firm (30%), które nie zamierzają wprowadzać zasadniczych zmian w działalności. Ponadto w grupie przedsiębiorstw o tym profilu w stopniu większym niż w innych grupach odnotowano zamierzenia: poprawy poziomu obsługi klientów, racjonalizacji oferty asortymentowej oraz przystąpienia do związku integracyjnego. Szczególnie to ostatnie zamierzenie, chociaż wyrażone tylko przez 7%, firm wydaje się bardzo ważną decyzją w zmieniających się warunkach (rys. 6).

Rys. 5. Zamierzone kierunki zmian w firmach o różnej wielkości



Źródło: badanie IRWiK z 2003 r.

Rys. 6. Zamierzone kierunki zmian w firmach o różnej własności kapitału



Źródło: badanie IRWiK z 2003 r.

Porównanie zamierzonych kierunków działań w firmach o różnej własności kapitału także prowadzi do ciekawych spostrzeżeń (rys. 6). Firmy z kapitałem zagranicznym w większym odsetku niż krajowe zamierzają przeprowadzić restrukturyzację oraz ekspansję na nowe rynki geograficzne. Gotowe są także w większym stopniu wykazać elastyczność cenową i zadbać o rozwój i umocnienie własnej marki (dotyczy to zarówno producenta, jak i marek własnych sieci handlowych). Firmy krajowe częściej niż zagraniczne zamierzają rozszerzać rynki docelowe (wchodzić w nowe segmenty), szukać inwestora strategicznego oraz przystępować do związków integracyjnych.

Niepokoje napawa natomiast fakt, że prawie 21% zbadanych przez IRWiK przedsiębiorstw zadeklarowało, że nie zamierza wprowadzać zasadniczych zmian w swojej działalności, a kolejne 32,4% nie podjęło żadnych decyzji w tym zakresie. Oznacza to, że przeszło 53% populacji nie widzi, czy też nie rozważa potrzeby działań dostosowujących do funkcjonowania w nowych warunkach rynkowych.

Do grupy tej należą w większej mierze przedsiębiorstwa:

- mikro (73,8%) niż małe (41,7%) i średnie (32,2%);
- prowadzące działalność w sferze handlu i usług (64%) niż w sferze przetwórstwa spożywczego (52,7%);
- o własności krajowej (54,7%) niż zagranicznej i mieszanej (41,9%).

Deklarowana inercja części małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie działań dostosowujących je do funkcjonowania w nowych warunkach rynkowych, a tym samym do stawienia czoła przewidywanemu wzrostowi konkurencji, może ograniczyć ich szanse nie tylko na dalszy rozwój, ale przede wszystkim na przetrwanie na rynku. Upływ czasu działa bowiem w tym przypadku na niekorzyść firm.

### Uwagi końcowe

Porównując zaprezentowane wyniki badania IRWiK z wynikami badania przeprowadzonego trzy lata wcześniej przez Akademię Ekonomiczną w Katowicach<sup>4</sup> nasuwa wniosek, że im bliżej terminu akcesji, tym większy udział przedsiębiorstw angażujących się (w różnym zakresie) w proces przygotowań (w roku 2000 było to 38,4% badanych, natomiast w roku 2003 – 64% badanych). W obu natomiast badaniach daje się zauważyć większy odsetek podejmujących przygotowania firm produkcyjnych niż handlowo-usługowych (tablica 4).

Postęp w liczbie zaangażowanych w przygotowania do akcesji firm należy zatem ocenić pozytywnie. Jednak biorąc pod uwagę aktualny stopień dostosowania do standardów europejskich oraz kierunki zamierzonych działań z tym związanych wydaje się, że stan realnych przygotowań należy uznać za niezadowalający i nie stwarzający dobrych rokowań dla szybkiej internacjonalizacji krajowych przedsiębiorstw.

<sup>4</sup> Wyniki badania opublikowane w: [Zachowania, 2001].

Tablica 4

## Przygotowania przedsiębiorstw do akcesji w 2000 i 2003 roku

Termin badania	Udział firm zaangażowanych w przygotowania do akcesji (w %)	
	firmy produkcyjne	firmy handlowo-usługowe
2000 rok	43,8	30,7
2003 rok	58,1	43,6

Źródło: badanie AE w Katowicach z 2000 roku i badanie IRWiK z 2003 roku

Wiele uznanych i sprawdzonych kierunków działań i zachowań przedsiębiorstw prowadzących do zwiększania ich konkurencyjności, takich jak:

- dokapitalizowanie firmy i zdobycie nowych technologii oraz know-how;
- wzrost jakości i kwalifikacji personelu pozwalający na zastosowanie nowoczesnych metod zarządzania firmą;
- zmiany w ofercie asortymentowej oraz polityce cenowej i promocyjnej, wykorzystujące korzyści standaryzacji produktów i ujednoczenia działań marketingowych;
- zmiany w organizacji sprzedaży pozwalające na efektywne relacje z dostawcami i odbiorcami;
- wprowadzanie technologii informatycznych i ewentualny rozwój e-biznesu podejmowane jest przez stosunkowo nieduży odsetek zbadanych firm, szczególnie mikro i małych. Lepiej pod tym względem zaprezentowały się firmy średnie. Jest to prawdopodobnie rezultatem różnych czynników tkwiących zarówno w makrootoczeniu, jak i wewnątrz przedsiębiorstw.

## Bibliografia

- Adamska M., [2003], *Stopniowo nie skokowo*, „Gazeta Małych i Średnich Przedsiębiorstw”, maj.
- Gotowość sektora przedsiębiorstw do akcesji, [2003], Krajowa Izba Gospodarcza, Biuro ds. Unii Europejskiej.
- HACCP na progu, [2003], „Handel” z 25 czerwca.
- Kłosiewicz-Górecka U., Słomińska B., [2003], *Przygotowanie małych i średnich przedsiębiorstw do integracji z Unią Europejską (na przykładzie rynku artykułów żywnościowych)*, IRWiK, masygnopis powielony.
- Leonkiewicz J., [2003], *Procesy dostosowawcze w branży mięsnej*, „Przemysł Spożywczy” nr 6.
- Obiedziński M.W., [2003], *Prawo żywnościowe Unii Europejskiej – kierunki zmian. Rola zarządzania ryzykiem poprzez HACCP w systemie zapewnienia bezpieczeństwa żywności*, Referat na konferencję zorganizowaną przez Kongregację Przemysłowo-Handlową i Radę Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 26 maja 2003.
- Piasecki B., Rogut A., Stawasz E., [1999], *Warunki funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*, [w:] *Polskie przedsiębiorstwa w perspektywie członkostwa w Unii Europejskiej*, praca zbiorowa pod red. T. Kołodzieja, PWE.
- Sołtyk R., [2003], *Europa małym biznesem stoi*, „Gazeta Wyborcza” z 18 marca.
- Urban R., [2003], *Przemysł mięsny w obliczu integracji z Unią Europejską*, „Przemysł Spożywczy” nr 6.
- Zachowania podmiotów rynkowych w Polsce a proces integracji europejskiej*, [2001], praca zbiorowa pod red. K. Karcz i Z. Kędzior, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego, Katowice.

Zięba S., [2003], *Konkurencyjność polskiego przemysłu mięsnego*, „Przemysł Spożywczy” nr 6.

## **PREPARATIONS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES TO OPERATION IN THE EUROPEAN UNION**

### **Summary**

The article examines the scope and level of preparedness of small and medium-sized enterprises operating in the field of the food market to operating within the European Union. Results of a survey carried out in the middle of 2003 by the Institute of Home Market and Consumption are presented along with available statistical data and the publicly expressed views and experts' opinions on this issue. The purpose of the study involves, among others, examination of basic aspects of the firms' preparedness for accession, as well as of the undertaken and planned actions associated with their adjustment to operation in the changed conditions. The assessed areas of enterprise preparation for accession included: the conformity of activities with changing legal regulations, adjustment to food production and distribution requirements, as well as activities taken up in the area of tangible and intangible resources and marketing behaviour contributing to enterprise efficiency.

Taking into account the present degree of adjustment of the surveyed firms to European standards and the directions of activities planned in this area it seems that the actual state of preparations is unsatisfactory and not providing favourable conditions for fast internationalisation of domestic enterprises.