

MIKROPRZEDSIĘBIORSTWA HANDLOWE W GOSPODARCE UNII EUROPEJSKIEJ

Zbigniew Gołaś, Mikołaj Parzonka

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Abstrakt. W artykule zaprezentowano wyniki analizy znaczenia mikroprzedsiębiorstw prowadzących działalność w handlu i naprawach w gospodarce Unii Europejskiej. Analizowano strukturę przedsiębiorstw według wielkości, koszty pracy, wydajność pracy, rentowność oraz skłonność do inwestycji.

Słowa kluczowe: handel i naprawy, mikroprzedsiębiorstwa, zatrudnienie, koszty pracy, wartość dodana, wydajność pracy, rentowność, inwestycje, sekcje gospodarki, Unia Europejska

WPROWADZENIE

Charakterystycznym wyznacznikiem strukturalnym gospodarki krajów Unii Europejskiej jest bardzo wysoka ranga najmniejszych podmiotów gospodarczych, tzw. mikroprzedsiębiorstw. W świetle regulacji prawnych [Commission... 2004] za mikroprzedsiębiorstwo uznaje się przedsiębiorstwo, które zatrudnia mniej niż 10 pracowników, a jego roczny obrót i/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 mln euro.

W gospodarkach krajów Unii Europejskiej zdecydowanie dominują mikroprzedsiębiorstwa prowadzące działalność w zakresie handlu i napraw. Według statystycznej klasyfikacji działalności gospodarczej (NACE) obowiązującej w UE, sekcja – handel i naprawy obejmuje: sprzedaż, konserwację i naprawy pojazdów samochodowych i motocykli, handel hurtowy i komisowy z wyłączeniem samochodów i motocykli oraz handel detaliczny i naprawy sprzętu gospodarstwa domowego z wyłączeniem pojazdów samochodowych i motocykli [Rozporządzenie... 2006]. Ich znaczenie, zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę inne niż liczba przedsiębiorstw i zatrudnionych parametry ekonomiczne, nie jest jednak jednolite [Majewski 2005].

W prezentowanym artykule przedstawiono wyniki analizy porównawczej mikroprzedsiębiorstw krajów Unii Europejskiej prowadzących działalność gospodarczą w zakresie handlu i napraw. Ze względu na zakres dostępnych informacji ograniczono się do analizy takich parametrów, jak: liczba i struktura przedsiębiorstw, poziom zatrudnienia, koszty pracy, wynagrodzenia, wydajność pracy, produkcja i przychody, rentowność oraz skala inwestowania. Parametry te pochodzą z bazy danych Komisji Europejskiej ds. Przedsiębiorstw i Przemysłu publikowanych przez EUROSTAT [SME... 2009].

STRUKTURA PRZEDSIĘBIORSTW W UNII EUROPEJSKIEJ

W latach 2002-2007 liczba przedsiębiorstw ogółem w UE (UE-27) zwiększyła się z 18,3 mln do blisko 20,5 mln, tj. o ponad 11%. Znaczący, jak na sześcioletni okres, przyrost liczby przedsiębiorstw nie wiązał się jednak z istotnymi zmianami ich struktury wielkościowej. Z danych zawartych w tabeli 1 wynika, że w całym okresie 2002-2007 bardzo silnie zaznacza się dominacja podmiotów działających w mikroskali (91,6-91,9%) oraz względnie bardzo mały udział liczby przedsiębiorstw średnich (1,07-1,12%) i dużych (0,21-0,22%).

Tabela 1. Podstawowe charakterystyki przedsiębiorstw w Unii Europejskiej (UE-27) w latach 2002-2007

Table 1. Basic profiles of enterprises in European Union (EU-27) in 2002-2007

Rok Year	Wielkość przedsiębiorstwa – Size of enterprise					Ogółem Total
	mikro micro	małe small	średnie middle	razem msp total mse	duże large	
1	2	3	4	5	6	7
Liczba przedsiębiorstw – Number of enterprises						
2002	16 873 894	1 267 323	206 317	18 347 534	41 080	18 388 614
2003	17 063 564	1 313 394	207 488	18 584 446	40 942	18 625 388
2004	17 524 329	1 322 285	209 653	19 056 267	41 032	19 097 299
2005	18 032 022	1 353 781	212 186	19 597 989	41 331	19 639 320
2006	18 478 085	1 379 375	216 034	20 073 494	42 029	20 115 523
2007	18 787 670	1 401 862	219 780	20 409 312	42 767	20 452 079
Liczba przedsiębiorstw w sekcji handel i naprawy – Number of enterprises in trade and repair						
2002	5 763 072	334 194	37 999	6 135 265	5 763	6 141 028
2003	5 833 709	340 164	38 560	6 212 433	5 985	6 218 418
2004	5 831 904	341 631	39 013	6 212 548	6 063	6 218 611
2005	5 876 150	348 279	39 998	6 264 427	6 432	6 270 859
2006	5 976 506	353 004	40 538	6 370 048	6 498	6 376 546
2007	6 090 483	359 512	41 321	6 491 316	6 613	6 497 929

Tabela 1 – cd. / Table 1 – cont.

1	2	3	4	5	6	7
Liczba zatrudnionych – Number of employees						
2002	35 123 594	24 658 458	20 777 284	80 559 336	41 468 797	122 028 133
2003	36 276 359	25 147 368	20 680 030	82 103 757	41 031 760	123 135 517
2004	36 981 698	25 546 574	20 976 613	83 504 885	41 325 080	124 829 965
2005	37 348 149	26 127 499	21 208 368	84 684 016	41 595 387	126 279 403
2006	38 227 874	26 619 256	21 580 403	86 427 533	42 197 196	128 624 729
2007	38 890 244	27 062 432	21 956 658	87 909 334	42 895 211	130 804 545
Liczba zatrudnionych w sekcji handel i naprawy – Number of employees in trade and repair						
2002	12 083 207	6 185 493	3 663 972	21 932 672	7 545 498	29 478 170
2003	12 385 740	6 257 229	3 672 187	22 315 156	7 857 895	30 173 051
2004	12 433 830	6 355 009	3 729 016	22 517 855	8 027 241	30 545 096
2005	12 395 847	6 458 339	3 799 416	22 653 602	8 328 767	30 982 369
2006	12 606 006	6 545 991	3 850 003	23 002 000	8 405 543	31 407 543
2007	12 855 342	6 668 595	3 924 522	23 448 459	8 542 016	31 990 475
Wartość dodana (mln €) – Value addend (mln €)						
2002	994 639	904 457	869 803	2 768 899	2 054 720	4 823 619
2003	987 205	919 990	871 226	2 778 421	2 081 933	4 860 353
2004	1 039 337	961 797	926 461	2 927 595	2 206 841	5 134 436
2005	1 110 621	1 008 460	951 301	3 070 382	2 254 424	5 324 806
2006	1 182 055	1 072 518	1 012 464	3 267 038	2 401 625	5 668 663
2007	1 251 221	1 131 559	1 070 238	3 453 019	2 537 327	5 990 346
Wartość dodana w sekcji handel i naprawy (mln €) – Value addend in trade and repair (mln €)						
2002	266 004	223 392	157 880	647 276	276 324	923 600
2003	272 235	234 980	161 133	668 349	281 327	949 676
2004	278 389	244 607	175 765	698 762	299 732	998 494
2005	282 036	251 319	179 594	712 949	311 018	1 023 967
2006	296 710	265 677	190 589	752 976	331 170	1 084 146
2007	315 303	280 921	201 738	797 962	349 139	1 147 100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: SME... [2009].
Source: own elaboration on the basis of the SME... [2009].

Z punktu widzenia kierunków działalności gospodarczej struktura przedsiębiorstw jest w UE najsilniej określona przez działalność sklasyfikowaną w sekcji: handel i naprawy. W badanych latach tego rodzaju działalność prowadziło bowiem 6,1-6,5 mln

podmiotów, tj. 31-33% ogółu przedsiębiorstw niefinansowych. Ponadto, prezentowane dane wskazują również i w tym przypadku na bardzo silną pozycję najmniejszych firm. W okresie 2002-2007 handlem i naprawami zajmowało się 5,7-6,1 mln mikrofirm, tj. blisko 94% ogółu przedsiębiorstw handlowych.

Zaprezentowane dane statystyczne wskazują również na bardzo ważną rolę mikroprzedsiębiorstw w kreowaniu miejsc pracy. W mikrofirmach pracuje blisko 30% ogółu zatrudnionych w gospodarce UE, mimo tego, że przeciętna mikrofirma zatrudnia tylko dwie osoby. W tym kontekście szczególnie wyróżniają się mikroprzedsiębiorstwa prowadzące działalność w sferze handlu i napraw. W latach 2002-2007 mikrofirmy z tego rodzaju działalnością absorbowały ponad 40% ogółu zatrudnionych w handlu i naprawach. Można zatem stwierdzić, że mikroprzedsiębiorstwa handlowo-naprawcze są współcześnie jednym z największych pracodawców, a ich rolę w stabilizacji rynku pracy trudno przecenić.

Na miejsce i znaczenie mikroprzedsiębiorstw w gospodarce UE można również spojrzeć z punktu widzenia wkładu w tworzenie wartości dodanej. W tym przypadku ich pozycja jest jednak znacząco słabsza aniżeli w przypadku zatrudnienia. Udział mikrofirm w tworzeniu wartości dodanej całego sektora przedsiębiorstw niefinansowych w UE nie przekracza bowiem 21%, podczas gdy w przedsiębiorstwach największych i jednocześnie najmniej licznych, udział ten wynosi ponad 42%. Można zauważyć, że tak duża skala różnic nie występuje w handlu i naprawach. Wartość dodana w mikro- i dużych przedsiębiorstwach kształtowała się w całym analizowanym okresie na porównywalnym poziomie i wskazuje na około 30-procentowy udział w tworzeniu tej wartości w działalności handlowo-naprawczej.

MIKROPRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W HANDLU I NAPRAWACH W KRAJACH UE

Pozycja mikroprzedsiębiorstw ogółem oraz z sekcji handel i naprawy jest jednak dość silnie zróżnicowana w poszczególnych krajach UE. Skalę tego zróżnicowania można ocenić porównując dane z 27 krajów UE (tab. 2, 3, 4). Informują one o liczbie przedsiębiorstw i zatrudnionych oraz o poziomie podstawowych kategorii ekonomicznych, opisujących zdolność mikrofirm do generowania przychodów i wartości dodanej, ich wydajność pracy, koszty pracy, sprawność finansową oraz skłonność do inwestycji.

W 2007 roku na jeden kraj UE-27 przypadało średnio 679 tys. mikroprzedsiębiorstw, przy czym w połowie krajów ich liczba nie była większa niż 315 tys. Oznacza to, że pozycja mikrofirm jest w układzie przestrzennym silnie zróżnicowana, co w dużej mierze potwierdzają wielkości statystyk opisowych, w tym przede wszystkim współczynnik zmienności (131%). W świetle danych zawartych w tabeli 2, w 2007 roku najwięcej mikroprzedsiębiorstw funkcjonowało w gospodarce Włoch (3,72 mln), Hiszpanii (2,53 mln) oraz Francji (2,17 mln). Znacząca liczba mikrofirm jest także charakterystyczna dla Polski (1,45 mln), Niemiec (1,39 mln) oraz Wielkiej Brytanii (1,35 mln). Z kolei najmniej mikroprzedsiębiorstw działało w takich krajach, jak: Luksemburg (21,3 tys.), Słowacja (32,1 tys.), Malta (33,4 tys.), Estonia (34,1 tys.) i Cypr (43,2 tys.). Podobne różnice można dostrzec analizując mikroprzedsiębiorstwa prowadzące działalność w handlu i naprawach. Statystyki opisowe wskaźnika udziału tego rodzaju mikrofirm w ogólnej liczbie mikroprzedsiębiorstw wskazują na ich zbliżoną rangę. W 2007 roku,

Tabela 2. Podstawowe wyznaczniki mikroprzedsiębiorczości w UE-27 w 2007 roku
 Table 2. Basic determinants of microenterprises in EU-27 in 2007

Kraj ¹ Country ¹	Liczba mikro- przedsiębiorstw (tys.) Number of enterprises (thous.)	w tym of which (%)	Liczba mikroprzedsię- biorstw na tys. miesz- kańców Number of microenter- prises per thous. popula- tion		Liczba zatrudnio- nych (tys.) Number of employees (thous.)	w tym of which (%)	Zatrudnionych na 1 mikroprzedsiębiorstwo Employees per 1 enter- prise	
			HiN ²	ogółem total			HiN ²	ogółem total
1	2	3	4	5	6	7	8	9
AT	250,6	28,3	30,1	8,5	624,2	28,6	2,5	2,5
BE	379,8	33,6	35,7	12,0	741,7	34,5	2,0	2,0
BG	231,7	54,0	30,2	16,3	556,1	48,7	2,4	2,2
CY	43,2	37,5	55,1	20,7	88,7	35,3	2,1	1,9
CZ	892,3	25,5	86,3	22,0	1 197,8	30,3	1,3	1,6
DK	182,4	23,6	33,4	7,9	337,6	31,1	1,9	2,4
EE	34,1	37,7	25,4	9,6	100,1	38,5	2,9	3,0
FI	188,1	24,0	35,6	8,5	292,5	24,8	1,6	1,6
FR	2170,9	30,8	34,1	10,5	3 375,4	30,8	1,6	1,6
DE	1394,1	25,2	16,9	4,3	3 959,0	28,0	2,8	3,2
GR	820,8	38,2	73,3	28,0	1 444,7	42,3	1,8	1,9
HU	532,6	27,5	53,0	14,6	862,8	33,0	1,6	1,9
IE	77,9	34,4	17,9	6,2	223,7	37,6	2,9	3,1
IT	3728,9	33,6	62,8	21,1	7 286,4	31,3	2,0	1,8
LV	66,5	32,1	29,2	9,4	184,8	38,8	2,8	3,4
LT	107,3	46,0	31,8	14,6	218,2	46,2	2,0	2,0
LX	21,3	30,9	44,3	13,7	42,5	31,4	2,0	2,0
MT	33,4	37,6	81,5	30,7	47,0	40,4	1,4	1,5
NL	466,4	32,6	28,5	9,3	1 440,4	32,8	3,1	3,1
PL	1457,2	42,5	38,2	16,3	3 203,8	44,8	2,2	2,3
PT	818,1	36,1	77,1	27,9	1 418,5	35,6	1,7	1,7
RO	380,2	50,5	17,6	8,9	848,8	49,4	2,2	2,2
SK	32,1	43,6	6,0	2,6	126,2	45,1	3,9	4,1
SI	86,7	24,1	43,0	10,3	166,3	24,4	1,9	1,9
ES	2534,1	32,3	56,5	18,3	5 571,4	31,1	2,2	2,1
SE	506,2	23,4	55,3	13,0	670,3	28,2	1,3	1,6
UK	1350,5	25,2	22,1	5,6	3 861,3	27,9	2,9	3,2

Tabela 2 – cd. / Table 2 – cont.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Statystyki opisowe ³ – Descriptive statistics ³								
1	679,9	33,3	41,9	13,6	1 402,5	35,1	2,2	2,3
2	84,5	25,4	29,0	8,8	209,9	30,7	1,7	1,9
3	315,2	32,5	35,7	11,6	647,2	32,9	2,0	2,1
4	838,7	37,6	55,2	16,8	1 441,5	39,2	2,6	2,6
5	131,1	25,5	49,7	53,4	132,0	20,2	29,0	28,6

¹Zastosowano kody państw według Międzynarodowej Organizacji Normalizacyjnej [NACE 2009].

²HiN – handel i naprawy.

³Statystyki opisowe: 1 – średnia, 2 – kwartył 1, 3 – mediana, 4 – kwartył 2, 5 – współczynnik zmienności.
Źródło: opracowanie własne na podstawie SME... [2009].

¹The codes of states were applied according to International Organization for Standardization [NACE 2009].

²Trade and repair.

³Descriptive statistics: 1 – mean, 2 – quartile 1, 3 – median, quartile 2, 5 – variation coefficient.
Source: own elaboration on the basis of the SME... [2009].

Tabela 3. Przychody i wartość dodana mikroprzedsiębiorstw w układzie krajów UE w 2007 roku
Table 3. Turnover and value added in microenterprises according to EU countries in 2007

Kraj ¹ Contry ¹	Przychody Turnover		Przychody na 1 przedsiębiorstwo (tys. €) Turnover per 1 enterprise (thous. €)		Wartość dodana na 1 przedsiębiorstwo (tys. €) Value added per 1 enterprise (thous. €)		Wartość dodana na 1 zatrudnionego (tys. €) Value added per 1 employees (thous. €)	
	ogółem total (mld €)	HiN ² (%)	ogółem total	HiN ²	ogółem total	HiN ²	ogółem total	HiN ²
1	2	3	4	5	6	7	8	9
AT	93,1	50,0	371,6	656,6	105,4	87,1	42,3	34,6
BE	178,0	56,8	468,7	791,5	80,7	69,0	41,3	34,5
BG	21,9	65,4	94,3	114,1	9,9	7,0	4,1	3,3
CY	7,6	54,2	176,5	255,1	62,4	44,4	30,4	23,0
CZ	65,3	48,4	73,2	139,0	17,7	21,4	13,2	13,4
DK	98,9	43,8	542,2	1 005,5	175,5	129,9	94,9	53,2
EE	14,5	57,5	425,5	648,7	66,8	60,4	22,8	20,2
FI	53,8	41,0	285,8	487,8	89,8	81,3	57,7	50,5
FR	652,1	42,4	300,4	413,0	79,3	67,0	51,0	43,2
DE	455,2	42,8	326,5	554,0	122,3	93,0	43,1	29,5
GR	134,6	55,3	164,0	237,6	35,5	29,1	20,2	14,9

Tabela 3 – cd. / Table 3 – cont.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
HU	56,2	49,7	105,4	190,6	14,7	14,8	9,1	7,6
IE	62,7	35,0	805,2	818,0	264,2	112,1	92,0	35,8
IT	769,4	47,8	206,3	293,6	53,5	47,0	27,4	25,8
LV	10,6	59,1	160,0	294,6	28,0	34,6	10,1	10,3
LT	7,1	56,9	66,6	82,4	14,0	10,4	6,9	5,1
LX	14,2	59,2	668,3	1 279,6	159,5	122,4	79,8	60,4
MT	3,3	60,8	98,2	158,8	27,8	24,4	19,7	16,1
NL	179,1	52,2	383,9	615,0	109,8	98,7	35,5	31,8
PL	159,2	60,0	109,3	154,1	18,5	17,2	8,4	7,4
PT	86,7	51,6	106,0	151,4	21,9	19,6	12,6	11,5
RO	43,3	62,6	114,0	141,2	20,1	14,5	9,0	6,7
SK	14,1	70,7	437,7	710,1	72,1	68,4	18,4	16,8
SI	15,1	40,4	174,3	292,0	40,2	47,8	20,9	24,6
ES	540,9	43,3	213,5	285,8	62,5	50,0	28,4	23,7
SE	114,6	40,0	226,3	386,4	64,9	58,0	49,0	36,3
UK	550,9	39,7	407,9	644,4	158,5	137,4	55,4	43,4
Statystyki opisowe ² – Descriptive statistics ²								
1	162,4	50,4	289,3	445,7	80,1	59,7	38,5	26,1
2	15,0	42,7	112,8	182,7	26,3	23,6	13,1	12,9
3	76,0	50,8	219,9	340,5	63,7	54,0	27,9	24,1
4	163,9	57,9	412,3	650,7	106,5	88,6	49,5	35,9
5	133,3	20,5	68,0	68,1	87,6	65,6	94,9	61,4

¹Oznaczenia jak w tabeli 2.

²HiN – handel i naprawy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie SME... [2009].

¹Sign how in Table 2.

²HiN – trade and repair.

Source: own elaboration on the basis of the SME... [2009].

przeciętnie, w EU-27 handlem i naprawami zajmowało się około 33% mikroprzedsiębiorstw, a większe różnice w tym zakresie były zauważalne głównie w odniesieniu do: Bułgarii (54%), Rumunii (50%), Litwy (46%), Słowacji (46%), a także Polski (42%). Oznacza to, że działalność handlowo-naprawcza w skali mikro odgrywa szczególnie ważną rolę głównie w gospodarkach, które przystąpiły do UE w ostatnich latach.

Przedstawione wyżej dane wskazują na silny związek liczby mikrofirm z liczbą mieszkańców, co niejako naturalnie narzuca konieczność spojrzenia na przedsiębiorczość przez pryzmat relacji między tymi parametrami. W świetle statystyk opisowych między krajami EU-27 występują również w tym przypadku istotne różnice.

Tabela 4. Koszty pracy, dochody, rentowność oraz inwestycje mikrofirm w krajach UE-27 w 2007 roku

Table 4. Labour costs, earnings, profitability and investments in microenterprises in EU-27 countries in 2007

Kraj ¹ Country ¹	Koszty pracy na 1 zatrudnionego (tys. €/rok) Labour costs (thous. €/employees/year)		Wynagrodzenie personelu (tys. €/rok) Wages and salaries (thous. €/1 person/year)		Wynagrodzenie właścicieli (tys. €/rok) Owners wages (thous. €/1 owner/year)		Wskaźnik wartości dodanej ² Value added ratio ² (%)		Rentowność ³ Profitability ³ (%)		Rentowność ⁴ Profitability ⁴ (%)		Inwestycje na 1 przedsiębiorstwo (tys. €/rok) Gross investment (thous. €/1 enterprise/year)	
	Og. ⁶	HiN ⁷	Og.	HiN	Og.	HiN	Og.	HiN	Og.	HiN	Og.	HiN	Og.	HiN
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
AT	31,3	30,5	25,9	25,3	34,8	30,5	28,4	13,3	22,7	11,8	6,5	1,6	30,6	5,3
BE	38,1	42,4	28,8	32,0	42,6	42,4	17,2	8,7	2,2	-22,9	0,4	-2,0	28,3	20,9
BG	3,0	2,6	2,4	2,1	3,0	2,6	10,5	6,2	27,1	19,1	2,8	1,2	9,4	4,9
CY	28,0	28,5	23,2	21,3	23,5	21,3	35,4	17,4	14,3	-7,8	5,1	-1,3	5,2	4,3
CZ	12,9	14,6	9,1	11,1	16,5	14,6	24,2	15,4	-17,2	-9,1	-4,2	-1,4	4,2	2,6
DK	44,1	40,1	41,0	37,6	44,7	40,1	32,4	12,9	53,2	24,7	17,2	3,2	65,4	12,1
EE	12,1	12,8	9,3	9,7	14,6	12,8	15,7	9,3	43,6	36,8	6,8	3,4	36,7	18,3
FI	44,3	41,8	35,9	34,0	58,5	41,8	31,4	16,7	10,8	17,3	3,4	2,9	21,4	9,7
FR	46,1	44,2	33,1	34,0	50,2	44,2	26,4	16,2	5,3	-2,4	1,4	-0,4	28,4	8,4
DE	30,8	35,4	25,3	29,5	34,6	35,4	37,4	16,8	25,3	-20,1	9,5	-3,4	20,8	5,7
GR	18,0	17,6	14,1	13,2	20,1	17,6	21,6	12,2	4,8	-17,8	1,0	-2,2	4,9	2,9
HU	12,0	12,5	9,6	10,2	12,1	12,5	13,9	7,8	-33,0	-64,6	-4,6	-5,0	6,1	3,4
IE	32,5	29,3	29,7	26,8	35,3	29,3	32,8	13,7	63,7	18,0	20,9	2,5	151,2	20,2
IT	26,7	25,7	20,0	18,8	29,6	25,7	25,9	16,0	-3,4	0,6	-0,9	0,1	8,3	5,2
LV	7,5	9,6	6,3	8,2	9,3	9,6	17,5	11,7	19,0	6,4	3,3	0,8	19,4	8,6
LT	7,1	8,4	5,7	6,8	7,9	8,4	21,1	12,6	-7,1	-64,5	-1,5	-8,1	9,3	2,3
LX	38,4	40,3	33,7	35,1	41,8	40,3	23,9	9,6	49,9	33,3	11,9	3,2	15,6	9,2
MT	13,8	14,4	12,8	13,3	16,0	14,4	28,3	15,3	22,3	10,8	6,3	1,7	2,2	1,5
NL	33,1	30,5	26,4	24,7	36,8	30,5	28,6	16,1	3,3	4,1	0,9	0,7	14,6	9,9
PL	5,2	2,2	4,1	1,1	6,2	2,2	16,9	11,1	33,5	70,4	5,7	7,8	2,5	1,9
PT	12,2	15,7	9,7	12,7	14,5	15,7	20,7	13,0	-0,2	-36,9	0,0	-4,8	10,2	7,1

Tabela 4 – cd. / Table 4 – cont.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
RO	5,7	6,3	4,7	5,3	7,2	6,3	17,6	10,3	30,3	5,1	5,3	0,5	15,9	8,1
SK	13,5	15,5	10,5	12,3	16,0	15,5	16,5	9,6	23,5	8,0	3,9	0,8	33,2	30,9
SI	22,2	23,1	18,8	20,0	26,1	23,1	23,0	16,4	-14,8	6,0	-3,4	1,0	14,6	10,7
ES	22,3	19,5	17,6	15,4	24,3	19,5	29,3	17,5	19,3	17,8	5,7	3,1	13,9	5,6
SE	38,2	37,1	27,9	27,6	42,4	37,1	28,7	15,0	20,1	-2,0	5,8	-0,3	29,2	8,8
UK	28,2	29,6	24,1	24,9	34,8	29,6	38,8	21,3	46,8	31,8	18,2	6,8	22,0	11,1
Statystyki opisowe ⁵ – Descriptive statistics ⁵														
1	23,2	23,3	18,9	19,0	26,1	23,1	24,6	13,4	17,2	2,7	4,7	0,4	23,1	8,9
2	12,2	13,6	9,5	10,7	14,6	13,6	17,5	10,7	2,7	-8,4	0,7	-1,4	8,8	4,6
3	22,3	23,1	18,8	18,8	24,3	21,3	24,2	13,3	19,3	6,0	3,9	0,8	15,6	8,1
4	32,8	33,0	27,1	27,2	36,1	33,0	29,0	16,1	28,7	17,9	6,4	2,7	28,3	10,3
5	57,8	55,6	58,8	56,8	57,8	56,1	30,4	26,6	132,9	1057	136,5	764,6	125,7	76,8

^{1,5}Oznaczenia jak w tabeli 2.

²Wskaźnik wartości dodanej = wartość dodana/przychody × 100.

³Rentowność = nadwyżka operacyjna brutto/przychody × 100 (Nadwyżka operacyjna brutto = wartość dodana – koszty pracy, Koszty pracy = wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne najmniejszej siły roboczej + ubezpieczenia społeczne właścicieli firm – mikroprzedsiębiorców).

⁴Rentowność = nadwyżka operacyjna netto/przychody × 100 (Nadwyżka operacyjna netto = Nadwyżka operacyjna brutto – wynagrodzenie mikroprzedsiębiorców).

⁶Og. – ogółem mikroprzedsiębiorstwa.

⁷HiN – mikroprzedsiębiorstwa w handlu i naprawach.

Źródło: opracowanie własne na podstawie SME... [2009].

^{1,5}Sign as in Table 2.

²Value added ratio = value added/turnover × 100.

³Profitability = Gross operating surplus/turnover × 100 (Gross operating surplus = value added – labour costs, Labour costs = personnel wages and salaries + personnel social security costs + microenterpreneur social security costs).

⁴Profitability = net operating surplus/turnover × 100 (Net operating surplus = Gross operating surplus – owners wages).

⁶Og. – total enterprises.

⁷HiN – microenterprises in trade and repair.

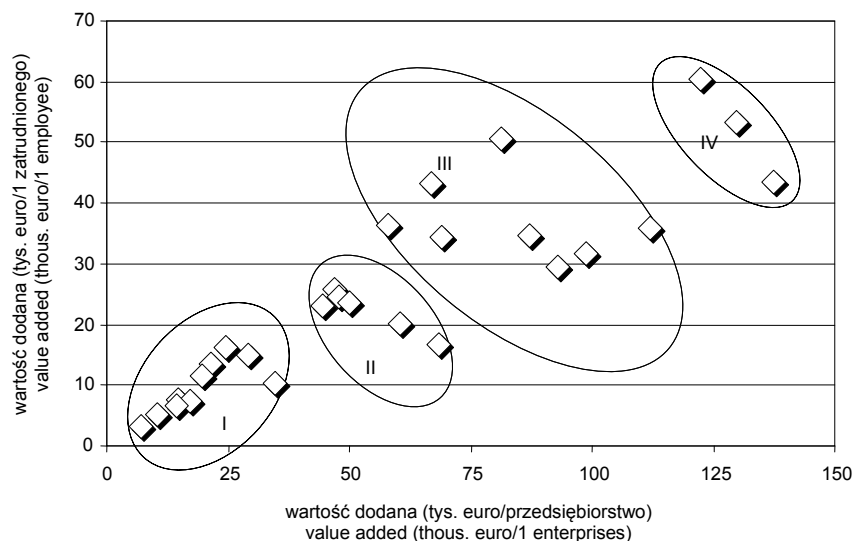
Source: own elaboration on the basis of the SME... [2009].

Przeciętnie bowiem w 2007 roku na 1000 mieszkańców przypadało około 41 mikroprzedsiębiorstw, jednak w 25% krajów UE było ich mniej niż 30 (kwartyl 1) oraz więcej niż 55 (kwartyl 2). Najwyższy poziom tak rozumianej przedsiębiorczości był charakterystyczny dla: Czech (86,3), Malty (81,5), Portugalii (77,1), Grecji (73,3), najniższy zaś dla: Słowacji (6,0), Niemiec (16,9), Rumuni (17,6) oraz Irlandii (17,9). Oznacza to, że (poza Niemcami) pod względem liczby mikroprzedsiębiorstw na 1000 mieszkańców, w tym również mikroprzedsiębiorstw z sekcji handel i naprawy, najsilniej wyróżniają się kraje o mniejszej liczbie ludności.

PRZYCHODY, WARTOŚĆ DODANA I WYDAJNOŚĆ PRACY W MIKROPRZEDSIĘBIORSTWACH

W 2007 roku średnia wartość przychodów ogółem, uzyskiwanych przez sektor mikroprzedsiębiorstw w UE-27, wynosiła 162 mld euro, a połowę tych przychodów (50,4%) wypracowano w działalności handlowo-naprawczej. Stopień zróżnicowania przychodów mikroprzedsiębiorstw w układzie analizowanych krajów jest w zasadzie identyczny, jak zróżnicowanie liczby najmniejszych firm pomiędzy poszczególnymi krajami. Można bowiem zauważyć, że największe przychody (przekraczające 450 mld euro) ten sektor przedsiębiorstw wypracowuje głównie we Włoszech, Francji, Hiszpanii, Niemczech i Wielkiej Brytanii. Na ich tle zdecydowanie niekorzystnie prezentują się mikroprzedsiębiorstwa w Polsce. Blisko 1,5 mln mikrofirm wypracowuje bowiem łącznie tylko 159 mld euro przychodów, tj. około trzykrotnie mniej niż porównywalna liczba najmniejszych przedsiębiorstw w Niemczech. Liczby te wskazują na bardzo niską produktywność, zarówno całej populacji krajowych mikroprzedsiębiorstw, jak i działających w handlu (rys. 1). Jednak mała produktywność tego sektora przedsiębiorstw jest charakterystyczna dla wielu gospodarek UE-27. W 2007 roku wartość przychodów w przeliczeniu na jedno mikroprzedsiębiorstwo ogółem wyniosła 289 tys. euro, a w działalności handlowej 445 tys. euro. Taki poziom przychodów był nieosiągalny dla zdecydowanej większości mikroprzedsiębiorstw. W świetle zamieszczonych statystyk był on szczególnie niski (ogółem/handel i naprawy) na Litwie (66/82 tys. euro), w Republice Czeskiej (73/139 tys. euro), Bułgarii (94/114 tys. euro), na Węgrzech (105/190 tys. euro), w Portugalii (106/151 tys. euro) oraz w Polsce (109/154 tys. euro), natomiast bardzo wysoki w Irlandii (805/818 tys. euro), Luksemburgu (668/1279 tys. euro) oraz w Danii (542/1005 tys. euro). Oznacza to tym samym, że sektor mikroprzedsiębiorstw jest w UE bardzo silnie zróżnicowany, co w konsekwencji musi prowadzić do znaczących różnic w ich sprawności mierzonej zdolnością do generowania wartości dodanej. Ten stan w pełni potwierdzają dane z tabeli 3, informujące o poziomie wartości dodanej w przeliczeniu na przedsiębiorstwo, które w zasadzie grupują mikrofirmy, podobnie jak przychody ogółem. Jednak zdecydowanie bardziej negatywne oceny nasuwa zróżnicowanie wydajności pracy. W analizowanym roku przeciętny poziom wartości dodanej na jednego zatrudnionego w UE-27 wynosił w mikroprzedsiębiorstwach ogółem i w działalności handlowo-naprawczej odpowiednio: 38,5 i 26,1 tys. euro. Jednakże taki, a na ogół wyraźnie wyższy, poziom wydajności pracy uzyskiwały tylko mikrofirmy w 11 krajach, natomiast w pozostałych był on znacząco niższy. Najniższą wydajnością pracy charakteryzują się mikroprzedsiębiorstwa (ogółem/handlowe) w Bułgarii (4,1/3,3 tys. euro), na Litwie (6,9/5,1 tys. euro), w Polsce (8,4/7,4 tys. euro), Rumunii (9,0/6,7 tys. euro) oraz na Węgrzech (9,1/7,6 tys. euro). Z kolei najbardziej produktywni mikroprzedsiębiorcy funkcjonują przede wszystkim w: Danii (94,9/53,2 tys. euro), Irlandii (92,0/35,8 tys. euro) oraz Luksemburgu (79,8/60,4 tys. euro). Oznacza to również, że wydajność pracy w krajowych mikroprzedsiębiorstwach jest około czterokrotnie niższa niż przeciętnie w UE-27 i aż ponad dziesięciokrotnie niższa w stosunku do wydajności pracy uzyskiwanej przez mikroprzedsiębiorców w Danii. Jednym z bardzo ważnych parametrów wpływających na atrakcyjność inwestycyjną, a tym samym przepływy kapitału, są koszty pracy. Najniższe koszty pracy¹ w sektorze mikrofirm występują

¹ Na koszty pracy składają się wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne najemnej siły roboczej oraz ubezpieczenia społeczne mikroprzedsiębiorców.



Rys 1. Produktywność mikroprzedsiębiorstw handlowych według krajów Unii Europejskiej w 2007 roku (wartość dodana na przedsiębiorstwo i w przeliczeniu na jednego zatrudnionego w tys. euro). Skład grup I-IV: I – Bułgaria (BG), Litwa (LT), Rumunia (RO), Polska (PL), Węgry (HU), Łotwa (LV), Portugalia (PT), Czechy (CZ), Grecja (GR), Malta (MT), II – Cypr (CY), Hiszpania (ES), Włochy (IT), Estonia (EE), Słowacja (SK), Słowenia (SI), III – Niemcy (DE), Holandia (NL), Belgia (BE), Austria (AT), Irlandia (IE), Szwecja (SE), Francja (FR), Finlandia (FI), IV – Luksemburg (LX), Dania (DK), Wielka Brytania (UK).

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 3.

Fig. 1. Productivity of microenterprises in trade and repair according to EU countries in 2007 (value added per one enterprise and one employee in thous. euro). Composition of groups: I – Bulgaria (BG), Lithuania (LT), Romania (RO), Poland (PL), Hungary (HU), Latvia (LV), Portugal (PT), Czech Republic (CZ), Greece (GR), Malta (MT), II – Cyprus (CY), Espania (ES), Italy (IT), Estonia (EE), Slovakia (SK), Slovenia (SI), III – Germany (DE), Netherlands (NL), Belgium (BE), Austria (AT), Ireland (IE), Sweden (SE), France (FR), Finland (FI), IV – Luxemburg (LX), Denmark (DK), United Kingdom (UK)
Source: own elaboration on the basis of the Table 3.

przede wszystkim w krajach, które wstąpiły do UE w ostatnich latach. Pod tym względem najsilniej wyróżniają się mikrofirmy w Polsce i Bułgarii, w których roczne koszty jednego zatrudnionego wynosiły odpowiednio (ogółem/handel): 5,2/2,2 tys. euro oraz 3,0/2,6 tys. euro. Taki poziom kosztów pracy, wynikający w głównej mierze z poziomu wynagrodzeń, znacząco odbiega od średniej w UE-27 (24,5/24,3 tys. euro), a szczególnie od kosztów pracy w mikrofirmach Belgii, Danii, Niemiec, Finlandii, Francji, Irlandii, Luksemburga i Szwecji, w których przekracza on poziom 38 tys. euro.

Relatywnie wysokie koszty pracy w tych krajach nie wpływają jednak negatywnie na dochody (wynagrodzenie) właścicieli mikroprzedsiębiorstw. Poziom wynagrodzeń właścicieli mikrofirm krajów „starej” UE jest bowiem kilkakrotnie wyższy aniżeli mi-

kroprzedsiębiorców z Europy Środkowo-Wschodniej. Jaskrawym tego przykładem jest Polska. W 2007 roku średnie wynagrodzenie ogółu krajowych mikroprzedsiębiorców wynosiło 6,2 tys. euro/rok, a w handlu tylko 2,2 tys. euro/rok. W tym samym roku średnie wynagrodzenie w UE-27 (ogółem/handlowe) kształtowało się poziomem 27,5/24,0 tys. euro/rok, a w najbardziej rozwiniętych krajach Europy Zachodniej od 30 do ponad 50 tys. euro/rok. Przyczyn tego stanu należy upatrywać w głównej mierze w zróżnicowaniu sprawności ekonomiczno-finansowej, wyznaczonej przez zdolność do wytwarzania wartości dodanej i nadwyżki operacyjnej.

Mikroprzedsiębiorstwa w krajach z wysokim poziomem wynagrodzeń pracowników najemnych i z wysoką opłatą pracy właścicieli charakteryzują się na ogół znacznie większym udziałem wartości dodanej w przychodach. Oznacza to, że wytwarzane przez nie produkty wyróżniają się większą wartością na skutek kumulacji w nich kapitału ludzkiego, który z kolei umożliwia szersze stosowanie bardziej zaawansowanych technologii oraz innowacyjnych projektów i wdrożeń. Wysoki w stosunku do przychodów poziom wartości dodanej umożliwia tym samym relatywnie wysoką opłatę pracowników najemnych, która, jak wskazują dane zawarte w tabeli 4, nie wpływa negatywnie na ich rentowność operacyjną brutto. Nieco inaczej przedstawia się sytuacja w zakresie rentowności operacyjnej netto, która uwzględnia wynagrodzenie właścicieli mikroprzedsiębiorstw. Szczególnie w mikrofirmach handlowych rentowność ta jest na ogół bardzo niska, a w wielu krajach ujemna. Wskazuje to na zbyt wysoką wycenę pracy własnej w stosunku do uzyskiwanych efektów ekonomiczno-finansowych. Sytuacja ta nie stwarza dobrych perspektyw w działalności handlowej w skali mikro również ze względu na słabą skłonność do inwestowania. W 2007 roku przeciętny poziom inwestycji w mikroprzedsiębiorstwach UE-27 wynosił 23 tys. euro, natomiast w handlu tylko 8,9 tys. euro. Na ich tle zdecydowanie niekorzystnie prezentują się mikrofirmy handlowe w krajach, które wstąpiły do UE w ostatnich latach. Wielkość inwestycji była w nich najniższa i nie przekraczała 5 tys. euro. Wzrost zdolności do generowania wartości dodanej, wydajności pracy oraz poprawa sytuacji finansowej wydają się więc być w tych krajach mało realne. Dotyczy to również w pełni mikroprzedsiębiorstw handlowych działających w Polsce (1,9 tys. euro/rok), które, obok mikroprzedsiębiorców z Malty (1,5 tys. euro/rok), inwestowały na bardzo małą skalę.

PODSUMOWANIE

Mikroprzedsiębiorstwa handlowo-naprawcze stanowią najliczniejszą grupę podmiotów gospodarczych w Unii Europejskiej. Jednak z punktu widzenia podstawowych kategorii ekonomiczno-finansowych, tj. zdolności do generowania wartości dodanej, wydajności pracy, rentowności i skłonności do inwestowania, należą one do podmiotów o relatywnie słabszej kondycji i niskich zdolnościach konkurencyjnych. W układzie krajów Unii Europejskiej pozycja mikroprzedsiębiorstw działających w handlu i naprawach jest bardzo silnie zróżnicowana. Wyraźnie mniej korzystnie, pod względem parametrów ekonomicznych i finansowych, prezentują się mikrofirmy handlowe z krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Uzyskują one wprawdzie pozytywne stopy rentowności i mają relatywnie niskie koszty pracy, negatywnie jednak kształtuje się w nich wydajność pracy oraz perspektywa dalszego rozwoju na skutek bardzo ograniczonych skłonności do inwestowania.

LITERATURA

- Commission regulation (EC) No 364/2004 of 25 February 2004. 2004. [<http://eur-lex.europa.eu>].
- Majewski R., 2005. Tendencje rozwojowe sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. W: *Gospodarka Polski w zjednoczonej Europie. Przedsiębiorczość, Branże, Regiony*. Red. S. Pangsy-Kania, G. Szczodrowski. FRUG, Gdańsk.
- NACE (Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna). 2009. [http://www.iso.org/iso/country_codes].
- Rozporządzenie w sprawie statystycznej klasyfikacji działalności gospodarczej (NACE). 2006. Rozporządzenie (WE) nr 1893/2006. [<http://eurex.europa.eu/LexUriServ/:HTML>].
- SME Performance Review, Annual Report on European SMEs. 2009. European Commission, Eurostat. [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/craft/sme_perf_review/spr_main_en.htm].

TRADE MICROENTERPRISES IN EU ECONOMY

Summary. The article shows the results of the analysis of positions of microenterprises in trade and repair in European Union (EU) economy. The results show that microenterprises make up the most numerous group of economic subjects in EU. In terms of income generation, value added, labour productivity and financial efficiency the position of microenterprises in enterprises sector is conclusively the weakest.

Key words: Trade and repair, microenterprises, employees, labour cost, value added, labour productivity, profitability, investment, European Union

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 17.09.2010

Do cytowania – For citation: Golaś Z., Parzonka M., 2010. Mikroprzedsiębiorstwa handlowe w gospodarce Unii Europejskiej. J. Agribus. Rural Dev. 3(17), 17-29.