

MIEJSCE MIKROPRZEDSIĘBIORSTW W GOSPODARCE UNII EUROPEJSKIEJ

Zbigniew Gołaś, Mikołaj Parzonka

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Abstrakt. W artykule zaprezentowano wyniki analizy znaczenia mikroprzedsiębiorstw w gospodarce Unii Europejskiej. Analizowano strukturę wielkości przedsiębiorstw, koszty pracy, wydajność pracy, rentowność, skłonność do inwestycji według wielkości przedsiębiorstw oraz według sekcji gospodarki.

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

WPROWADZENIE

Jednym z charakterystycznych wyznaczników struktury polskiej gospodarki i gospodarce wielu innych krajów Unii Europejskiej jest szczególnie wysoka ranga bardzo małych podmiotów gospodarczych, określanych mianem mikroprzedsiębiorstw. Zgodnie z rozporządzeniem Komisji Europejskiej z 25 lutego 2004 roku [Rozporządzenie... 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. Są to zatem podmioty gospodarcze o relatywnie najmniejszym jednostkowym potencjale wytwórczym, mierzonym zasobami pracy, strumieniem przychodów oraz zasobami kapitału. Mimo tego, ich znaczenie w gospodarce narodowej jest bardzo duże i wynika z dwóch głównych przesłanek. Po pierwsze, liczba tego typu podmiotów prowadzących działalność gospodarczą przesądza o tym, że sektor mikroprzedsiębiorstw jest w Polsce największym pracodawcą. Po drugie, ich funkcjonowanie, obok przedsiębiorstw małych i średnich, stanowi przejaw zdrowej konkurencji oraz odzwierciedla wyraziście przedsiębiorczość społeczeństwa [Skowronek-Milczarek 2003].

Znaczenie mikroprzedsiębiorstw w gospodarkach krajów Unii Europejskiej nie jest jednolite [Majewski 2005]. Wynika to z wielu czynników mających swoje źródła m.in. w wielu uwarunkowaniach historycznych, tradycji gospodarki rynkowej oraz w poziomie rozwoju gospodarczego. Za celowe można zatem uznać dokonanie analizy porównawczej tego sektora przedsiębiorstw w UE, biorąc pod uwagę dostępne statystyki ilościowe i strukturalne oraz podstawowe wskaźniki wyznaczające ich efektywność.

W artykule przedstawiono wyniki analizy porównawczej mikroprzedsiębiorstw w Unii Europejskiej według stanu z 2007 roku. 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 na stronach Europejskiego Urzędu Statystycznego EUROSTAT [Annual Report... 2010].

STRUKTURA PRZEDSIĘBIORSTW W UNII EUROPEJSKIEJ

Według ostatnich danych (z 2007 roku), w Unii Europejskiej funkcjonuje blisko 20,5 mln przedsiębiorstw niefinansowych. Wśród nich najliczniej są reprezentowane mikroprzedsiębiorstwa (18,8 mln), które stanowią 91,9% ogółu przedsiębiorstw oraz 92,1% podmiotów zaliczanych do tzw. grupy małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Taki rozkład struktury przedsiębiorstw wskazuje jednoznacznie na bardzo silną dominację mikroprzedsiębiorczości i stosunkowo słabą reprezentację działalności prowadzonych na średnią (1,1%) i dużą skalę (0,2%).

Silna pozycja mikroprzedsiębiorstw, wynikająca z liczby podmiotów, jest jednak znacznie słabsza, jeżeli weźmie się pod uwagę rozkład zatrudnienia. Z danych zawartych w tabeli 1 wynika, że największym pracodawcą w Unii Europejskiej są przedsiębiorstwa duże, które dają zatrudnienie około 43 mln osób (32,8%), podczas gdy mikroprzedsiębiorstwa zatrudniają niecałe 39 mln osób (29,7%) (rys. 1). Ten stan jest wynikiem silnie zróżnicowanego poziomu zatrudnienia w przeliczeniu na przedsiębiorstwo. Przedsiębiorstwa najmniejsze zatrudniają bowiem przeciętnie dwie osoby, podczas gdy w dużych firmach poziom ten przekracza 1000 osób. Przytoczone liczby wskazują więc na dwubiegunowy kształt struktury gospodarki Unii Europejskiej, określony z jednej strony przez silnie rozwinięty mikrobiznes, z drugiej zaś – przez, znaczący dla rynku pracy, sektor dużych przedsiębiorstw. Z punktu widzenia miejsc pracy, pozostałe podmioty klasyfikowane w grupie małych (20,7% zatrudnionych) i średnich przedsiębiorstw (16,8% zatrudnionych), mają więc relatywnie mniejsze znaczenie.

Na miejsce i znaczenie mikroprzedsiębiorstw w gospodarce UE można również spojrzeć z punktu widzenia udziału w obrocie, produkcji oraz wkładu w tworzenie wartości dodanej. Z liczb zawartych w tabeli 1 wynika, że ich pozycja jest jeszcze słabsza, aniżeli w przypadku zatrudnienia (rys. 1). Udział w obrocie i produkcji¹ wynosi 17-19%,

¹ W przypadku mikroprzedsiębiorstw, a także przedsiębiorstw małych i średnich, jest zauważalna duża różnica między wartością obrotów a wartością produkcji. Wynika ona w głównej mierze ze specyfiki działalności MSP, tj. podejmowania głównie działalności handlowej lub usługowej w zakresie napraw artykułów użytku osobistego oraz domowego i wyraźnie słabszych skłonności do prowadzenia działalności produkcyjnej.

Tabela 1. Podstawowe charakterystyki przedsiębiorstw niefinansowych według wielkości w 2007 roku (UE-27)

Table 1. Basic profiles of nonfinancial enterprises according to size in 2007 (EU-27)

Wyszczególnienie Specification	Wielkość przedsiębiorstw – Size of enterprises					
	mikro micro	małe small	średnie middle	razem MSP total MSP	duże large	ogółem total
1	2	3	4	5	6	7
Liczba przedsiębiorstw (tys.) Number of enterprise (thous.)	18 788	1 402	220	20 409	43	20 452
Liczba zatrudnionych (tys.) Number of employees (thous.)	38 890	27 062	21 957	87 909	42 895	130 805
Liczba zatrudnionych nieopłaconych (tys.) Number of unpaid employees (thous.)	16 047	1 166	165	17 378	68	17 445
Liczba zatrudnionych na 1 przedsiębiorstwo Employed per enterprise	2	19	100	4	1 003	6
Koszty wynagrodzeń (mld €) Wages and salaries (mld €)	445	595	538	1 577	1 267	2 845
Koszty ubezpieczeń społecznych (mld €) Social security costs (mld €)	117	156	142	415	345	759
Koszty pracy (mld €) Labour costs (mld €)	562	751	680	1 992	1 612	3 604
Koszty pracy na 1 zatrudnionego (tys. €) Labour costs per 1 employee (tys. €)	25	29	31	28	38	32
Obroty (wpływy) (mld €) Turnover (mld €)	4 402	4 504	4 564	13 471	9 917	23 388
Wartość produkcji (mld €) Production value (mld €)	2 607	2 628	2 836	8 070	7 363	15 434
Wartość dodana (mld €) Value added (mld €)	1 251	1 132	1 070	3 453	2 537	5 990
Wydajność pracy (tys.€/zatrudnionego) ¹ Labour productivity (tys.€/employee) ¹	32	42	49	39	59	46
Nadwyżka operacyjna brutto ² (mld €) Gross operating surplus ² (mld €)	689	381	391	1 461	925	2 386
Wynagrodzenie z tytułu samozatrudnienia (mld €) Imputed wage self-employed (mld €)	454	36	5	494	2	497
Nadwyżka operacyjna netto ³ (mld €) Net operating surplus ³ (mld €)	235	345	386	967	923	1 889
Rentowność (%) ⁴ Profitability (%) ⁴	19	31	36	28	36	32

Tabela 1 – cd. / Table 1 – cont.

1	2	3	4	5	6	7
Inwestycje brutto (mld €) Gross investment (mld €)	292	169	185	647	466	1 112
Inwestycje brutto (% wartości dodanej) Gross investment (% value added)	23	15	17	19	18	19

¹Wydajność pracy = wartość dodana/1 zatrudnionego.

²Nadwyżka operacyjna brutto = wartość dodana – koszty pracy.

³Nadwyżka operacyjna netto = Nadwyżka operacyjna brutto – wynagrodzenie z tytułu samozatrudnienia.

⁴Rentowność = nadwyżka operacyjna netto/wartość dodana × 100.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Annual Report... [2010].

¹Labour productivity = value addend/1 employee.

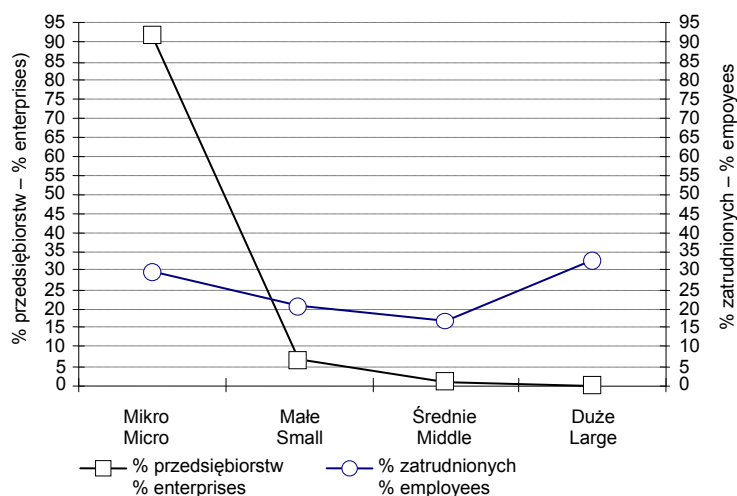
²Gross operating surplus (mld €) = value addend – labour costs.

³Net operating surplus = Gross operating surplus – imputed wage of self-employed.

⁴Profitability = Net operating surplus/value added × 100.

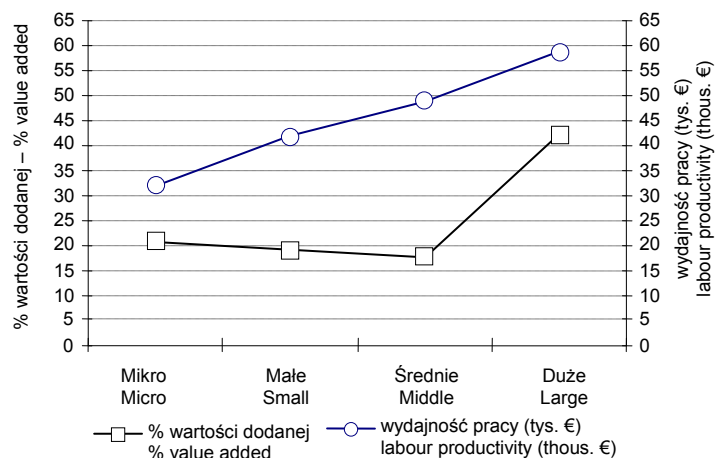
Source: own calculation based on the: Annual Report... [2010].

a udział w tworzeniu wartości dodanej całego sektora przedsiębiorstw niefinansowych w UE nie przekracza 21%. Przyczyn tego stanu można w dużej mierze upatrywać w relatywnie niskiej wydajności pracy mierzonej wartością dodaną (tys. €/1 zatrudnionego). W mikroprzedsiębiorstwach jest ona najniższa i wynosi 32 tys. €, podczas gdy przeciętnie kształtuje się na poziomie 46 tys. €, a w przedsiębiorstwach dużych przekracza 59 tys. €/1 zatrudnionego. W mikroprzedsiębiorstwach wydajność pracy jest zatem niższa niż przeciętnie o ponad 30%, a w stosunku do przedsiębiorstw największych – o około 46%.



Rys. 1. Liczba przedsiębiorstw i wielkość zatrudnienia według wielkości przedsiębiorstw w Unii Europejskiej w 2007 roku
Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

Fig. 1. Number of enterprises and employees according to size of enterprises in EU in 2007
Source: own elaboration based on the Table 1.



Rys. 2. Wartość dodana i wydajność pracy według wielkości przedsiębiorstw w Unii Europejskiej w 2007 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 1.

Fig. 2. Value added and labour productivity according to size of enterprises in EU in 2007

Source: own elaboration based on the Table 1.

Wraz z wydajnością pracy zdecydowanie mniej korzystnie w sektorze mikroprzedsiębiorstw kształtuje się również efektywność finansowa, mierzona relacją nadwyżki operacyjnej do wartości dodanej. Poziom rentowności mierzony tą relacją wynosił w mikroprzedsiębiorstwach 19% i był on wyraźnie niższy, zarówno w odniesieniu do małych (31%) i średnich przedsiębiorstw (36%), jak i do największych podmiotów gospodarczych (36%). Znacząco niższej rentowności mikroprzedsiębiorstw należy upatrywać przede wszystkim w podziale wytworzonego dochodu (nadwyżki operacyjnej brutto). Z danych zawartych w tabeli 1 wynika, że nadwyżka operacyjna brutto jest w mikroprzedsiębiorstwach (w 65%) obniżana znacznie z tytułu wynagrodzenia właścicieli. Nie wiąże się to jednak z wysoką wyceną własnej pracy. Przeciętnie na jedną jednostkę nieopłaconej pracy (właścicieli) przypadało w mikroprzedsiębiorstwach niewiele ponad 24 tys. €, co wskazuje na miesięczne wynagrodzenie na poziomie około 2 tys. €. Warto również podkreślić, że wynagrodzenie właścicieli mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw jest bardzo zbliżone, jednak ich skłonność do inwestowania jest dość wyraźnie zróżnicowana. Najmniejsze przedsiębiorstwa inwestowały bowiem 23% wartości dodanej, podczas gdy w pozostałych typach przedsiębiorstw wskaźnik inwestycji wynosił 15-18%.

STRUKTURA BRANŻOWA MIKROPRZEDSIĘBIORSTW

Przedstawione wyżej rozważania dotyczyły ogółu mikroprzedsiębiorstw funkcjonujących w Unii Europejskiej. Ten ogólny obraz jest jednak wypadkową dość silnie zróżnicowanych charakterystyk w układzie sekcji gospodarki, w następstwie oddziaływania

wielu czynników, m.in. uwarunkowań technologicznych, barier rynkowych w danej branży oraz stopnia monopolizacji rynku [Balcerowicz 2009]. Informacji na ten temat dostarczają dane zawarte w tabeli 2.

Tabela 2. Podstawowe charakterystyki mikroprzedsiębiorstw według sekcji gospodarki (PKD) w 2007 roku (EU-27, bez sektora przedsiębiorstw finansowych)

Table 2. Basic profiles of microenterprises according to economic entities (NACE) in 2007 (EU-27, without financial enterprises)

Wyszczególnienie Specification	Sekcje gospodarki ¹ – Sections of economy ¹							
	C	D	E	F	G	H	I	K
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Liczba przedsiębiorstw (tys.) Number of enterprises (thous.)	15,7	1 915,7	22,7	2 662,2	6 090,5	1 578,5	1 137,7	5 364,6
Liczba zatrudnionych (tys.) Number of employees (thous.)	44,8	4 968,5	37,9	5 734,3	12 855,3	4 197,3	2 290,9	8 761,1
Liczba zatrudnionych nieopłaconych (tys.) Number of unpaid employees (thous.)	10,8	1 733,8	9,8	2 406,0	5 717,1	1 499,0	1 051,6	3 619,2
Liczba zatrudnionych na 1 przedsiębiorstwo Employed per enterprise	3	3	2	2	2	3	2	2
Koszty wynagrodzeń (mld €) Wages and salaries (mld €)	704	53 107	630	64 123	128 213	51 911	32 516	113 502
Koszty ubezpieczeń społecznych (mld €) Social security costs (mld €)	210	15 491	172	22 244	33 700	9 690	8 110	27 716
Koszty pracy (mld €) Labour costs (mld €)	914	68 598	802	86 367	161 913	61 601	40 627	141 219
Koszty pracy na 1 zatrudnionego (tys. €) Labour costs per 1 employee (thous. €)	27	21	29	26	23	23	33	27
Obroty (wpływy) (mld €) Turnover (mld €)	17,2	439,6	55,3	491,0	2 031,1	183,0	231,8	953,4
Wartość produkcji (mld €) Production value (bill. €)	17,4	405,9	45,8	500,5	613,6	139,5	168,3	716,0
Wartość dodana (mld €) Value added (bill. €)	10,3	133,9	9,3	182,5	315,3	67,7	73,5	458,7
Wydajność pracy (tys. €/zatrudnionego) ¹ Labour productivity (thous. €/employee) ¹	229	27	246	32	25	16	32	52
Nadwyżka oper. brutto ² (mld €) Gross operating surplus ² (bill. €)	9,3	65,3	8,5	96,1	153,4	6,1	32,9	317,5

Tabela 2 – cd. / Table 2 – cont.

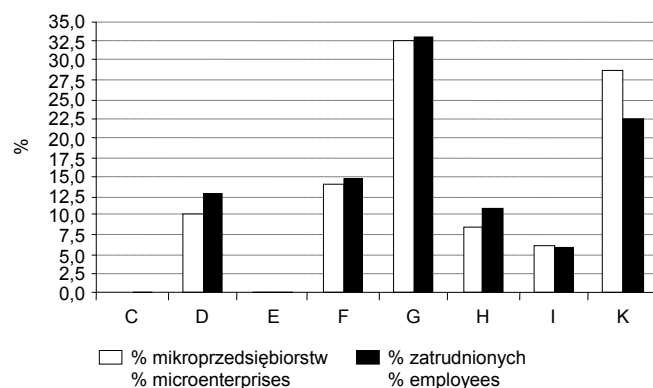
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Wynagrodzenie z tytułu samozatrudnienia (mld €) Imputed wage self-employed (bill. €)	0,37	47,0	0,46	67,1	134,2	36,2	34,7	134,2
Nadwyżka oper. netto ³ (mld €) Net operating surplus ³ (bill. €)	8,9	18,3	8,0	29,0	19,1	-30,1	-1,8	183,3
Rentowność (%) ⁴ Profitability (%) ⁴	88	14	86	16	6	-45	-2	40
Inwestycje brutto (mld €) Gross investment (bill. €)	1 979	17 033	3 433	19 491	38 382	14 322	18 563	179 133
Inwestycje brutto (% wartości dodanej) Gross investment (% value added)	19	13	37	11	12	21	25	39

¹Skróty C-K oznaczają następujące sekcje gospodarki: C – górnictwo i kopalnictwo, D – przetwórstwo przemysłowe, E – wytwarzanie i zaopatrywanie w elektryczność, gaz i wodę, F – budownictwo, G – handel detaliczny i naprawa artykułów użytku osobistego i domowego, H – hotele i restauracje, I – transport, gospodarka magazynowa i łączność, K – obsługa nieruchomości i firm.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Annual Report... [2010].

¹Abbreviations C-K mean the following sections of economy: C – mining and quarrying, D – manufacturing, E – electricity, gas, water supply, F – construction, G – wholesale and retail trade; repair of motor vehicles, motorcycles and personal and household goods, H – hotels and restaurants, I – transport, storage and communication, K – real estate, renting and business activities.

Source: own calculation based on the: Annual Report... [2010].

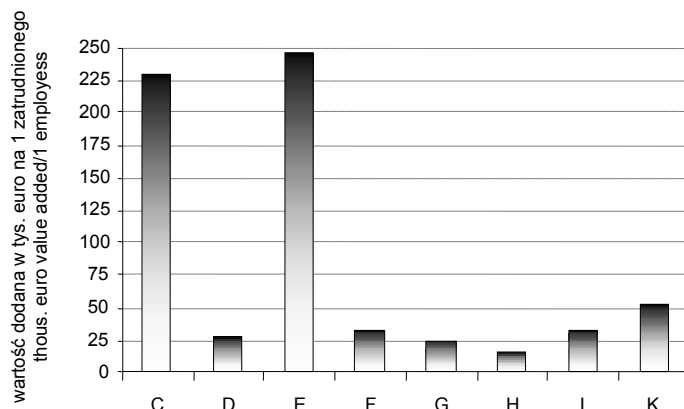


Rys. 3. Struktura i zatrudnienie w mikroprzedsiębiorstwach według sekcji gospodarki (PKD) w 2007 roku (EU-27, bez sektora przedsiębiorstw finansowych). Oznaczenia jak w tabeli 2

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 2.

Fig. 3. Structure and employment in microenterprises according to economic entities (NACE) in 2007 (EU-27, without financial enterprises). Explanations like in Table 2

Source: own calculation based on the Table 2.



Rys. 4. Wydajność pracy (tys. euro/1 zatrudnionego) w mikroprzedsiębiorstwach według sekcji gospodarki (PKD) w 2007 roku (EU-27, bez sektora przedsiębiorstw finansowych). Oznaczenia jak w tabeli 2

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 2.

Fig. 4. Labour productivity (thous. euro/1 employee) in microenterprises according to economic entities (NACE) in 2007 (EU-27, without financial enterprises). Explanations as in Table 2
Source: own calculation based on the Table 2.

Pierwszy wniosek, jaki nasuwa się z analizy zaprezentowanych danych, dotyczy silnej koncentracji mikroprzedsiębiorstw na dwóch działalnościach. W 2007 roku najmniejsze podmioty gospodarcze w UE prowadziły głównie działalność sklasyfikowaną w sekcji G i K, tj. w handlu i naprawach (32,4% przedsiębiorstw i 33,1% zatrudnionych) oraz w obsłudze nieruchomości i firm (28,5% przedsiębiorstw i 22,5% zatrudnionych). Tak wyraźna dominacja najmniejszych przedsiębiorstw w handlu i naprawach oraz w obsłudze nieruchomości i firm nie pozostaje bez wpływu na strukturę wartości dodanej całego sektora najmniejszych przedsiębiorstw. Również i w tym przypadku nietrudno dostrzec ich pierwszorzędne znaczenie. Tego rodzaju biznesu generuje bowiem ponad 61% wartości dodanej całej gospodarki. W pozostałych sekcjach gospodarki UE pozycja mikroprzedsiębiorczości jest zdecydowanie słabsza. Można jednak zauważyć, że z punktu widzenia analizowanych parametrów ważne miejsce zajmuje również budownictwo i przetwórstwo przemysłowe. Pozycję podmiotów z tym rodzajem działalności wyznaczają bowiem wskaźniki udziału liczby przedsiębiorstw, zatrudnionych i wartości dodanej na poziomie 10-15%.

Na zdecydowanie niższym poziomie kształtują się te wskaźniki w pozostałych sekcjach gospodarki. Z ich analizy wynika, że mikroprzedsiębiorczość w najmniejszym stopniu wiąże się z działalnością związaną z wysokim stopniem zaawansowania technologicznego, tj. górnictwem i kopalnictwem, oraz z wytwarzaniem i zaopatrywaniem w elektryczność, gaz i wodę. Pozycję i znaczenie tego rodzaju działalności wyznacza około jednocentowy udział, dotyczący zarówno liczby mikroprzedsiębiorstw, jak i ich udziału w zatrudnieniu oraz w wytwarzaniu wartości dodanej.

Z punktu widzenia zdolności konkurencyjnych ważnymi wyznacznikami każdego podmiotu gospodarczego są koszty pracy, wydajność pracy oraz pozycja finansowa i polityka inwestycyjna. Pod tym względem mikroprzedsiębiorstwa są wyraźnie zróżnicowane. Najniższe koszty pracy² występują w mikroprzedsiębiorstwach prowadzących działalność w: przetwórstwie przemysłowym, handlu i naprawach oraz w branży hotelarskiej i restauracyjnej (21-23 tys. euro/zatrudnionego). Natomiast relatywnie najwyższe koszty pracy występują w sekcjach I i E, tj. w transporcie, magazynowaniu i łączności oraz w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w elektryczność, gaz i wodę (29-33 tys. euro/zatrudnionego). We wszystkich branżach o poziomie kosztów pracy przesądzają koszty wynagrodzeń. Przeciętnie w mikroprzedsiębiorstwach stanowiły one 79% całkowitych kosztów pracy, a udział ten był w układzie analizowanych branż dość wyrównany, poza działalnością w hotelarstwie i restauracjach, gdzie przekraczał on poziom 84%.

Na koszty wynagrodzeń można jednak również spojrzeć z punktu widzenia dochodów za świadczoną pracę, jakie uzyskują pracownicy najemni mikroprzedsiębiorstw. W 2007 roku przeciętne wynagrodzenie ogółem w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych UE-27 wynosiło około 2100 euro/miesiąc, natomiast w najmniejszych firmach było ono przeciętnie dużo niższe, nieznacznie przekraczając poziom 1600 euro/miesiąc³. W ujęciu branżowym nie występują w tym zakresie dość wyraźne różnice, niemniej wskazują one na to, że relatywnie najniższe wynagrodzenie uzyskują pracownicy najemni w mikroprzedsiębiorstwach działających w przetwórstwie przemysłowym (1370 euro/miesiąc), natomiast lepiej opłacani są zatrudnieni w transporcie, gospodarce magazynowej i łączności (2190 euro/miesiąc).

Wydajność pracy, mierzona wartością dodaną w jeszcze większej skali różnicuje mikroprzedsiębiorstwa. Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, że najwyższy poziom wydajności pracy uzyskiwano w działalności związanej z górnictwem i kopalnictwem oraz w firmach, zajmujących się wytwarzaniem i zaopatrywaniem w elektryczność, gaz i wodę. Uzyskiwana w tym przypadku wydajność pracy (229-246 tys. euro/zatrudnionego) była ponad siedmiokrotnie wyższa, aniżeli przeciętnie w sektorze mikroprzedsiębiorstw (32 tys. euro/zatrudnionego). Na przeciwnym biegunie można z kolei sklasyfikować przedsiębiorstwa z branży hotelarskiej i restauracyjnej, handlu i napraw oraz przetwórstwa przemysłowego. W tych branżach działalność w skali mikro przekładała się na najniższy poziom wydajności pracy (16-27 tys. euro). Tak duże różnice w efektywności pracy żywej nie pozostają bez wpływu na sprawność finansową mikroprzedsiębiorstw mierzoną relacją nadwyżki operacyjnej netto do wartości dodanej. Oszacowany na podstawie tej relacji poziom rentowności różnicuje bowiem mikroprzedsiębiorstwa bardzo podobnie jak wydajność pracy, skala tego zróżnicowania jest jednak jeszcze większa. Z liczb zawartych w tabeli 2 wynika, że w działalności związanej z górnictwem i kopalnictwem oraz w firmach zajmujących się wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz i wodę, rentowność kształtowała się na bardzo wysokim poziomie (86-88%), podczas gdy w branży hotelarskiej i restauracyjnej oraz w handlu i naprawach odpowiednio: +6% oraz -45%. Przyczyn tego stanu jest z pewnością wiele, nie mniej wydaje się, że wynika on w dużej mierze ze stopnia atrakcyjności

² Na koszty pracy składają się wynagrodzenia i ubezpieczenia społeczne najemnej siły roboczej oraz ubezpieczenia społeczne mikroprzedsiębiorców.

³ Poziom wynagrodzenia pracowników najemnych obliczono jako relację kosztów wynagrodzeń do liczby zatrudnionych, pomniejszonej o liczbę tzw. zatrudnionych nieopłaconych (tab. 1 i 2).

rynku, na którym funkcjonują przedsiębiorstwa oraz ze zróżnicowanej polityki w zakresie wynagrodzeń pracowników najemnych oraz podziału nadwyżki operacyjnej. Podział ten kształtuje z jednej strony status materialny mikroprzedsiębiorców, z drugiej jednak strony wskazuje na postrzeganie perspektyw rozwojowych firmy w danej branży. Pod tym względem wyróżniają się bardzo silnie mikroprzedsiębiorstwa z sektora obsługi nieruchomości i firm oraz zajmujące się wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię, gaz i wodę. W ich przypadku blisko 40% nadwyżki operacyjnej, odniesionej do wytworzonej wartości dodanej, przeznaczano na inwestycje, podczas gdy stopa inwestycji mierzona przeciętnie w ten sposób nie przekraczała 19% w mikroprzedsiębiorstwach.

PODSUMOWANIE

Mikroprzedsiębiorstwa stanowią najliczniejszą grupę podmiotów gospodarczych w Unii Europejskiej. Ich znaczenie w gospodarce UE jest jednak zróżnicowane w zależności od przyjętego kryterium oceny. Z punktu widzenia miejsc pracy ich znaczenie jest porównywalne z przedsiębiorstwami największymi, jednakże z punktu widzenia generowanych przychodów, wartości dodanej, wydajności pracy i sprawności finansowej ich pozycja jest zdecydowanie słabsza.

Pod względem liczby przedsiębiorstw i zatrudnionych, w zbiorowości mikroprzedsiębiorstw bardzo silnie dominują podmioty, prowadzące działalność w handlu i naprawach oraz w obsłudze nieruchomości i firm. Z punktu widzenia wydajności pracy i rentowności nie należą one jednak do podmiotów o największych zdolnościach konkurencyjnych. Pod tym względem najkorzystniej prezentują się stosunkowo mało liczne mikroprzedsiębiorstwa działające w górnictwie i kopalnictwie oraz zajmujące się wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię, gaz i wodę.

LITERATURA

- Annual Report on European SMEs. 2010. <http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship.htm>.
- Audretsch D., van der Horst R., Kwaak T., Thurik R., 2009. First Section of the Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises, EIM, Project commissioned by the European Commission, Directorate General Enterprise and Industry, January.
- Balcerowicz E., 2009. Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce na tle Unii Europejskiej. W: Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstwach w Polsce w latach 2007-2008. Red. A. Żołnierski. PARP, Warszawa.
- 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.
- Skowronek-Mielczarek A., 2003. Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania. Wyd. C.H. Beck, Warszawa.

POSITION OF MICROENTERPRISES IN EU ECONOMY

Summary. The article shows the results of the analysis of positions of microenterprises in European Union (EU) economy. The results show that microenterprises make up the most numerous group of economic subjects in EU, however their importance in economy is diversified. In terms of job places their significance is comparable to the biggest enterprises, however in terms of income generation, value added, labour productivity and financial efficiency the position of microenterprises is conclusively the weakest.

Key words: microenterprises, employees, labour costs, value added, labour productivity, profitability, investment, section of economy, European Union

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 17.09.2010

Do cytowania – For citation: Golaś Z., Parzonka M., 2010. Miejsce mikroprzedsiębiorstw w gospodarce Unii Europejskiej. J. Agribus. Rural Dev. 2(16), 49-59.