

ROLA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W GOSPODARCE RYNKOWEJ

1. Definicje przedsiębiorczości.

Przedsiębiorczość w ujęciu ogólnym

To proces gospodarczy polegający na tworzeniu nowych, najczęściej małych i średnich przedsiębiorstw.

To cecha osobowości, charakteryzująca postawy i zachowania ludzkie, w zakresie zdolności i chęci ponoszenia ryzyka, skłonności do zachowań innowacyjnych oraz podejmowania działań w celu wykorzystania nadających się szans i okazji.

Przedsiębiorczość wg ekonomistów

To fakt organizacji i kierowania przedsiębiorstwem, przedsięwzięciem, w oparciu o motywy zysku, przy założeniu ryzyka i na własną odpowiedzialność.

Przedsiębiorczość wg socjologów

To sposób zachowania polegający na poszukiwaniu zmiany, reagowaniu na nią i wykorzystaniu jako okazji do społecznej lub gospodarczej innowacji.

Przedsiębiorczość wg psychologów

To cecha osobowości, a ściślej, zespół cech warunkujących bycie dobrym przedsiębiorcą, tj. takim, który osiąga sukcesy w organizowaniu i kierowaniu przedsiębiorstwem.

2. Fazy procesu przedsiębiorczości.



Faza V efekt ryzyka

Urynkowanie pomysłu innowacyjnego – proces innowacyjny staje się procesem przedsiębiorczości.

Rynek akceptuje – zysk, rynek nie akceptuje - strata (element ryzyka i niepewności).

3. Źródła przedsiębiorczości.

Wewnętrzne
(psychologiczne)

- **potrzeba osiągnąć** – ludzie z silną potrzebą osiągnąć więcej ryzykują, preferują zadania trudne, kierują się odległymi celami,
- **umiejscowienie kontroli** – wewnętrzne (sukcesy i porażki zależą od własnego postępowania), zewnętrzne (przyczyny sukcesów i porażek nie zależą od własnego postępowania),
- **granice ryzyka** – zachowania przedsiębiorcze są związane z preferowaniem ryzyka umiarkowanego, między awersją do ryzyka a hazardem,
- **tolerowanie niepewności** – umiejętność podejmowania działań mimo niepełnej wiedzy; im przedsięwzięcie bardziej nowatorskie, tym mniejszy poziom wiedzy,
- **zachowania typu A** – charakterystyczne dla ludzi lubiących pracować ciężiej i dłużej niż inni, akceptujących wyzwania, mających skłonność do rywalizacji, pragnących awansu i uznania.

Zewnętrzne

- **uwarunkowania polityczno-prawne** – ideologia sprawowania władzy, zakres prawa własności, ramy dopuszczalnego przez prawo ryzyka gospodarczego, obszar swobody prowadzenia działalności gospodarczej, restrykcyjność systemów kontroli zewnętrznej,
- **uwarunkowania ekonomiczne** – systemy finansowe, bankowe, podatkowe, celne; ich stabilność, konkretne rozwiązania.
Ten rodzaj uwarunkowań jest uznawany za siłę sprawczą zachowań przedsiębiorczych.
- **uwarunkowania społeczne i kulturowe** – wpływ religii, więzi rodzinnych i etnicznych.
W Europie najczęściej analizuje się wpływ etyki protestanckiej na zachowania przedsiębiorcze. Sprzyjała ona rozwojowi kultury przedsiębiorczej – „moralnie naganne było tracenie czasu, wszelka konsumpcja i marnotrawstwo – ale praca, tworząca bogactwo stała się cnotą i koniecznością.”
W Japonii, Chinach, analizuje się wpływ etyki konfucjańskiej, którą charakteryzowało przywiązywanie uwagi do: pracowitości, posłuszeństwa, podporządkowania się władzy wyższej oraz tradycji. Tutaj przedsiębiorczość cechowała się rozważą, wyrzeczeniem i pracowitością.
Wpływ rodziny tłumaczy przedsiębiorcze sukcesy Chińczyków z Hongkongu i Azji, na rodzinie opiera się przedsiębiorczość hinduska.
Grupy etniczne – tworzą wspólnie akceptowane normy zachowań przedsiębiorczych, działają na zasadzie „krewniaczej życzliwości”, np. społeczności chińskie i żydowskie w USA.

4. Typy przedsiębiorczości.

Przedsiębiorczość żywiolowa

Jest związana z okresem przełomów – rewolucja przemysłowa XIX w., transformacja ustrojowa w krajach Bloku Wschodniego. Jej celem jest dążenie za wszelką cenę do sukcesu, zysku, kapitału przez jednostki lub niewielkie grupy.

Przedsiębiorczość ewolucyjna

Jest związana z amerykańskim stylem kariery – od pacybuta do milionera. Warunkiem wejścia na taką drogę jest stała profesjonalizacja swoich umiejętności i awansowanie. Modelowe etapy takich zachowań to: bycie pracownikiem najemnym, założenie własnej firmy, zatrudnianie innych.

Cechy tego typu przedsiębiorczości:

- wieloetapowość w osiąganiu celu,
- stała profesjonalizacja zawodowa,
- powszechna akceptacja społeczna.

Przedsiębiorczość etyczna

Jest pochodną aprobowanego systemu religijnego i filozoficznego w codziennym zachowaniu i działalności gospodarczej.

Przedsiębiorczość systemowa

Jest związana z rolą państwa jako stymulatora zachowań przedsiębiorczych – rządowy program rozwoju przedsiębiorczości (ulgi, kredyty itp.). Jest charakterystyczna dla rozwiniętej gospodarki rynkowej.

5. Pojęcie przedsiębiorcy.

Przedsiębiorca

wg. Richarda Cantillona
(1680-1734)

To ktoś, kto jest odpowiedzialny za całą wymianę i cyrkulację dóbr w państwie. Ktoś, czyj zysk jest niepewny i związany z poszukiwaniem szans rynkowych .

Przedsiębiorca

(Ustawa Prawo działalności
gospodarczej z 1999 r.)

To osoba fizyczna, osoba prawna oraz nie mająca osobowości prawnej spółka prawa handlowego, która zawodowo, we własnym imieniu podejmuje i wykonuje działalność gospodarczą.

Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej.

Działalność gospodarcza – działalność wytwórcza, handlowa, budowlana, usługowa, która prowadzona jest w celach zarobkowych i na własny rachunek.

Profil przedsiębiorcy

Charakterystyka	Cechy
Wiara we własne siły	wiara w siebie, optymizm, entuzjazm, niezależność indywidualizm
Orientacja na zadania, rezultaty	potrzeba osiągnięć, orientacja na zysk, wytrwałość upór, determinacja, energia, inicjatywa
Podejmowanie ryzyka	zdolność do podejmowania ryzyka
Przywództwo	zachowania przywódcze, dobra współpraca z ludźmi
Oryginalność	innowacyjność, kreatywność, otwarty umysł
Zorientowanie na przyszłość	umiejętność przewidywania, postrzegania

6. Role przedsiębiorcy

Przedsiębiorca jako osoba ponosząca ryzyko

Dawnej, zgodnie z koncepcją R. Cantillona, ryzyko było związane z niewiedzą przedsiębiorców, czyli kupców, rzemieślników, właścicieli manufaktur, za jaką cenę uda im się sprzedać produkt swojej pracy, w przeciwieństwie do tych, którzy otrzymywali wcześniej uzgodnione wynagrodzenie.

Dzisiaj, ponoszenie ryzyka to niebezpieczeństwo porażki w działalności gospodarczej lub szansa lepszego od zakładanego przebiegu zjawiska.

Przedsiębiorca jako inwestor (kapitalista)

Nie jest związany z żadną konkretną dziedziną działalności gospodarczej, lecz dostarcza kapitał na konkretne przedsięwzięcia. Mniej angażuje się w zarządzanie, bardziej w uruchamianie i wycofywanie kapitału, w sytuacji osiągnięcia lub nie osiągnięcia zamierzonego celu.

Przedsiębiorca jako organizator

Jego zadaniem jest łączenie różnych zasobów (ludzi, rzeczy i pieniędzy) w zespoły wytwórcze.

Wykonując tę funkcję przedsiębiorca rozwiązuje trzy główne problemy:

1) tworzy nowe kombinacje, proponuje rozwiązania w większym stopniu gwarantujące osiągnięcie zamierzonych celów.

Cechuje się dużą kreatywną wyobraźnią,

2) pokonuje utarte schematy myślowe,

3) pokonuje opory tych, których pozycje mogą być zagrożone w wyniku nowych kombinacji.

Przedsiębiorca jako menedżer

W tym ujęciu podkreśla się jego zdolność kierowania i sprawowania funkcji administracyjno-kierowniczych.

Przedsiębiorca – menedżer podstawowe różnice	
Przedsiębiorca	Menedżer
Jest właścicielem firmy i działa wg własnego prawa.	Działa dla obcego, jego obowiązki wynikają ze stosunku pracy.
Jest związany z firmą w sposób trwały.	Jest związany z firmą czasowo.
Odpowiada za firmę własnym majątkiem i ponosi ryzyko ekonomiczne.	Działa na cudzy rachunek i cudze ryzyko.
Jest najwyższą instytucją w firmie.	Jest odpowiedzialny za część działalności firmy, podlega kontroli.
Ma prawo do zysku i ponosi konsekwencje strat.	Nie może rościć sobie prawa do zysku, choć może w nim partycypować.
Ma szacunek dla samego siebie, ceni wolność.	Ceni prawdziwą przyjaźń i mądrość.
Przeważają u niego cechy koncepcyjno-twórcze.	Przeważają u niego cechy administracyjno-wykonawcze.

Źródło: J. Hejduk, Kierowanie małą firmą, Personel” 1996 nr 2 w: K. Safin, Zarządzanie małą firmą, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2002.

Przedsiębiorca jako innowator

To ta osoba, która w poszukiwaniu nadzwyczajnego zysku wprowadza innowacje, czyli wychodzi poza granice rutyny, tworząc nowe sposoby produkcji, formy organizacyjne, produkty itp.

Źródło: K. Safin, op.cit.

7. Pojęcie małych i średnich przedsiębiorstw

Sens podziału przedsiębiorstw wynika z:

- a) **celu statystycznego** – tworzenie klas przedsiębiorstw służy do prowadzenia analiz, porównań tempa rozwoju, badań przeobrażeń i ilościowego wpływu na tempo rozwoju gospodarczego,
- b) **celu politycznego** – jest punktem wyjścia do wspierania rozwoju sektoru MSP przez państwo oraz korzystania z programów pomocowych Unii Europejskiej,
- c) **celu prawnego** – jest podstawą do tworzenia odrębnych uregulowań prawnych w zakresie systemu podatkowego, systemu rachunkowości, pracy bhp itp.,
- d) **celu organizacyjnego** – jest podstawą do włączenia MSP do różnych zrzeszeń pracodawców, grup interesu.

Definicja rządu RP zawarta w „Kierunki działań rządu wobec małych i średnich przedsiębiorstw do 2002 roku”,
Ustawa
„Prawo działalności gospodarczej”

Małe przedsiębiorstwo to takie, które w poprzednim roku obrotowym:

- zatrudniało średniorocznie poniżej 50 pracowników oraz
- osiągnęło przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczających równowartości w złotych 7 mln euro lub suma aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekroczyła równowartości w złotych 5 mln euro.

Średnie przedsiębiorstwo to takie, które w poprzednim roku obrotowym:

- zatrudniało średniorocznie poniżej 250 pracowników oraz
- osiągnęło przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczających równowartości w złotych 40 mln euro lub suma aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekroczyła równowartości w złotych 27 mln euro.

Kryteria ilościowe wyróżniania kategorii MSP:

- wielkość zatrudnienia,
- wartość rocznych obrotów,
- wielkość sumy bilansowej,
- wartość majątku trwałego.

Według Zalecenia Komisji Europejskiej

Mikroprzedsiębiorstwo to takie, które:

- zatrudnia mniej niż 10 pracowników,
- nie zalicza się do zakładów rzemieślniczych.

Małe przedsiębiorstwo to takie, które:

- zatrudnia mniej niż 50 pracowników,
- jego roczny obrót nie przekracza 7 mln euro,
- suma bilansowa nie przekracza 5 mln euro.

Średnie przedsiębiorstwo to takie, które:

- zatrudnia mniej niż 250 pracowników,
- jego roczny obrót nie przekracza 40 mln euro,
- suma bilansowa nie przekracza 27 mln euro.

Dodatkowy warunek zaliczenia – **spełnienie kryterium niezależności**, tzn. uzależnienie w stopniu nie większym niż 25% (mierzone w kapitale lub prawem głosu) od przedsiębiorstw nie kwalifikujących się jako małe lub średnie.

Podział przedsiębiorstw na podstawie liczby zatrudnionych w wybranych krajach

Kraj	Przedsiębiorstwo		
	małe	średnie	duże
Szwajcaria		do 50	od 50
Szwecja		do 50	od 50
Belgia		do 50	od 50
W. Brytania	do 20	do 250	od 250
Francja	do 10	do 500	od 500
Niemcy	do 50	do 500	od 500
USA	do 100	do 999	od 1000
Japonia	do 50	do 300	od 300

Źródło: H.Ch. Pfohl, Betriebswirtschaftslehre der Mittel – und Kleibetriebe, w: K. Safin, Zarządzanie małą firmą, op.cit.

Kryteria ilościowe – wady takiego podziału:

- nie rozstrzygają sytuacji, kiedy wielkość zatrudnienia i obrót znajdują się w różnych klasach,
- nie odzwierciedlają specyfiki małego przedsiębiorstwa, decydującej o jego sile i słabościach (kreatywność, przedsiębiorczość),
- nie uwzględniają wiele niemierzalnych cech dobrze opisujących MSP, np. determinacja i zaangażowanie właściciela,

Kryteria jakościowe wyróżniania kategorii MSP

- katalog cech właściwy tylko dla małych i średnich przedsiębiorstw:

dominacja osobowości przedsiębiorcy

Przedsiębiorca – właściciel panuje nad wszystkimi działaniami w firmie, ponieważ umożliwiają mu to fizyczne rozmiary przedsiębiorstwa. Jeżeli jest profesjonalistą, przynosi to skutki pozytywne, jeżeli nie jest fachowcem, brak u niego zaangażowania, dynamizmu – wówczas wywołuje problemy.

dysponowanie siecią osobistych kontaktów

Wąski krąg odbiorców i dostawców eliminuje anonimowość. Jest to bliski kontakt z tymi „siłami” od których zależy sukces firmy. Daje to możliwość natychmiastowego odbioru wszelkich sygnałów rynkowych.

działalność zgodna z indywidualnymi życzeniami

Spełnianie indywidualnych życzeń klientów to sposób na wyróżnianie się na rynku (przetrawanie) i jednocześnie brak możliwości wpływu na otoczenie. Potencjał finansowy, kadrowy, produkcyjny uniemożliwia produkcję masową, a jedynie wytwarzanie pojedynczych egzemplarzy lub małych serii.

niezformalizowana struktura organizacyjna

Te przedsiębiorstwa (szczególnie we wczesnych fazach rozwoju) są wolne od mało elastycznych, wieloszczeblowych struktur. A zatem nie występują biurokratyczne procedury i formalne normy organizacyjne. Zależności, funkcje, mają zazwyczaj charakter umowny, z częstą zmianą ról i stanowisk. Jedynie jasno zdefiniowana jest rola i pozycja właściciela, jako centrum decyzyjnego.

Korzyści:

- szybka i bezpośrednia komunikacja,
- minimalna droga przepływu informacji,
- eliminacja szumów informacyjnych,
- brak strat spowodowanych konfliktami interesów.

Powstawanie struktury organizacyjnej



ściśle kontakty kierownictwa z pracownikami

Zarządzanie opiera się na „ojcowskich” relacjach między właścicielem i jego pracownikami. Kontakty są niesformalizowane, wielostronne, częste i bezpośrednie, czemu sprzyja struktura organizacyjna i ograniczone rozmiary firmy. Na ogół właściciel bezpośrednio angażuje się w działalność wytwórczą.

szybka reakcja na zmiany otoczenia

Szybka reakcja na zmiany otoczenia to jedna z najważniejszych zdolności MSP.

Jest ona wynikiem:

- elastycznej struktury organizacyjnej (z jednym centrum decyzyjnym),
- istniejącego potencjału kadrowego i technologicznego (mające cechy uniwersalne).

Umożliwia skuteczne konkurowanie na rynku – szybkie rozpoznanie zmian rynkowych umożliwia reakcję z wyprzedzeniem.

odrębny typ gospodarki finansowej

Przedsiębiorstwo na ogół powstaje na bazie oszczędności właściciela i jego rodziny. Jest to konsekwencja niechęci współpracy instytucji finansowych z tego rodzaju firmami. W razie ograniczenia możliwości finansowych – doprowadza się do spowolnienia tempa rozwoju i zmniejszenia konkurencyjności.

mały udział w rynku

Działają głównie na rynkach lokalnych (osiedle mieszkaniowe, dzielnica) – szewc, piekarnia itp., bądź regionalnych – małe firmy budowlane. Nie zwiększanie udziału w rynku do często świadoma decyzja właściciela. Nie chce wchodzić „na cudzy obszar”, zwiększać nakładów na reklamę, mieć mniej wolnego czasu.

**samodzielność
ekonomiczna
i prawna**

To firmy, których działalność jest oparta na prywatnej własności i osobistej pracy właściciela i jego rodziny.

Uznaje się, że najważniejsza dla firmy jest suwerenność decyzyjna i samodzielność – możliwość realizacji własnych pomysłów i na własne ryzyko.

**Cechy wyróżniające małe i średnie
oraz duże przedsiębiorstwa**

Cechy MPS	Cechy dużej firmy
Działanie na podstawie własnej intuicji właściciela	Wykorzystanie nowoczesnych metod i technik zarządzania.
Relatywnie niski poziom wykształcenia kadry.	Wysoki poziom wykształcenia managementu.
Przewaga decyzji operacyjnych.	Przewaga decyzji strategicznych.
Możliwość funkcjonowania bez posiadania osobowości prawnej.	Posiadanie osobowości prawnej.
Częste łączenie funkcji właściciela i menedżera.	Zarządzanie przez wynajętą kadre menedżerską.
Właściciel podejmuje ważne decyzje dla firmy.	Decyzje podejmowane są na podstawie opinii doradców.
Prowadzenie działalności na małą skalę, o zasięgu lokalnym.	Duży wolumen sprzedaży i zasięg co najmniej ogólnopolski.
Niezależność firmy od innych podmiotów.	Liczne powiązania organizacyjne i kapitałowe.
Brak dostępu do źródeł finansowania z rynku kapitałowego.	Możliwość wykorzystywania różnych instrumentów rynku kapitałowego.
Niskokapitałochłonny rozwój	Inwestycje wysokonakładowe.
Mała dbałość o imię firmy, brak wiedzy marketingowej.	Wykorzystanie nowoczesnych tworzenia image firmy.
Śladowy udział eksportu.	Rozwinięta działalność eksportowa.

**na ogół działalność
związana z jednym
produktem
lub słabo zdywersyfiko-
wana**

Ograniczone możliwości finansowo-kadrowo-organizacyjne zmuszają do działania w małych segmentach rynku, wyszukują nisze rynkowe. Za to szybciej wdrażają nowe pomysły, wytwarzają taniej i utrzymują odpowiednią jakość

8. Rola MSP w gospodarce

Efekt postępu technicznego – innowacyjność

Słabe i mocne strony MSP w dziedzinie innowacyjności

Silne strony	Słabe strony
<ol style="list-style-type: none"> 1. Zdolność szybkiego reagowania w celu natychmiastowego dostosowania się do zmieniających wymagań rynkowych. 2. Brak biurokracji – menedżerowie reagują szybko na nowe możliwości i są skłonni do podejmowania ryzyka. 3. Istnienie efektywnej szybkiej sieci komunikacji, co pozwala błyskawicznie reagować na problemy wewnętrzne. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Trudności w zdobywaniu kapitału, a innowacje mogą stanowić duże ryzyko finansowe. 2. W niektórych dziedzinach ekonomia skali poważnie ogranicza rozwój MSP, bowiem nie są one zdolne do zaoferowania całego zestawu komplementarnych produktów. 3. Trudności w pozyskiwaniu zewnętrznego kapitału potrzebnego do szybkiego wzrostu. 4. trudności w ochronie patentowej swoich innowacji. 5. Wysokie koszty (jak na MSP) związane z pokonywaniem skomplikowanej procedury prawnej.

Źródło: K. Poznańska: Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw, Przegląd Organizacji 1996 nr 10, za: K. Safin, Zarządzanie małą firmą, op. cit., s. 48.

- Wykazano, że jeden frank szwajcarski zainwestowany w badania przynosi w MSP efekty 24 razy większe niż w dużych przedsiębiorstwach.
- 75% nowości MSP wykorzystują w ciągu 2 lat, dużym zaś firmom udaje się w tym czasie wdrożyć tylko 30%.



**Konieczność efektywnego wykorzystania
znacznie ograniczonych zasobów wskutek nacisku konkurencji
oraz bezpośredniego zaangażowania przedsiębiorcy.**

- Spośród 61 najważniejszych wynalazków XX w. aż 49 pochodzi z MSP.

Niektóre innowacje opracowane przez niezależnych
wynalazców oraz małe firmy:

>> komputer cyfrowy >> maszyna do zbioru bawełny >> automatyczna skrzynia biegów >> wspomaganie kierownicy >> aparat fotograficzny Polaroid >> penicylina >> śmigłowiec >> klimatyzacja >> długopis >> insulina >> zapis magnetyczny >> kolorowa fotografia >> pociski rakietowe >> laser >> radio UKF >> zamek błyskawiczny >> światłowody >>, itd.

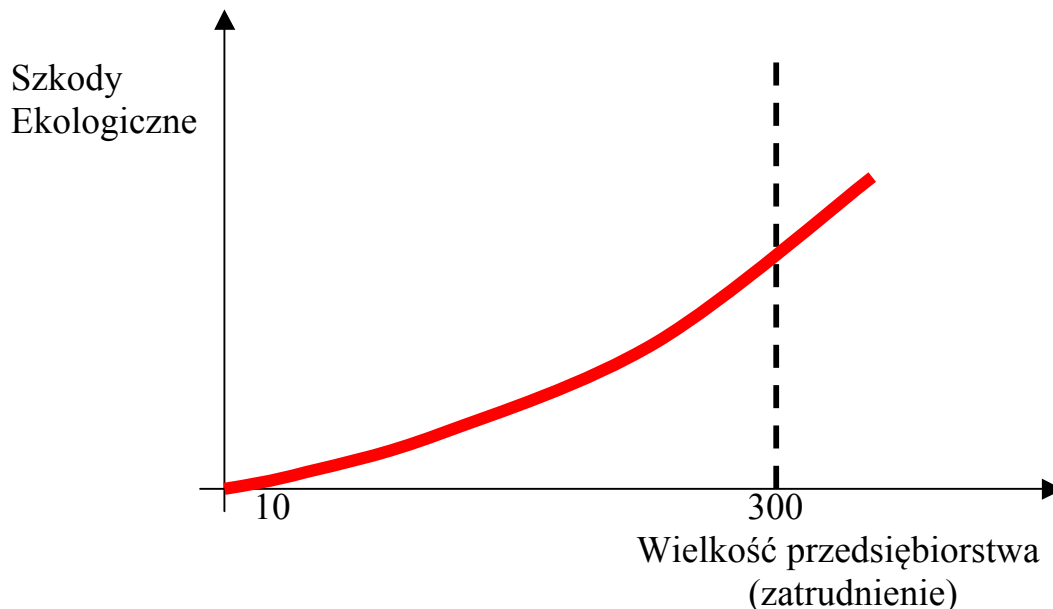
Efekt stabilizacyjny

MSP lepiej radzą sobie z kryzysem, załamaniem koniunktury, bowiem:

- wykorzystują własne rezerwy, w tym środki prywatne,
- przeprowadzają szybko „kurację odchudzającą”,
- szybko angażują się w nowe obszary działania,
- szybko przestawiają się na nową produkcję,
- w mniejszym stopniu zależne są od zagranicy.

Efekt ekologiczny

Teza: W miarę wzrostu rozmiarów przedsiębiorstwa rośnie jego ujemny wpływ na środowisko naturalne.



Źródło: E. Hammer, Volkswirtschaftliche Bedeutung von Klein- und Mittelbetriebe., w: K. Safian, op.cit., s.54.

MSP wpływają na środowisko naturalne mniej agresywnie i w sposób zdecentralizowany..

Efekt transformacyjny

- Poprzez pozytywne efekty swojej działalności, szczególnie w sferze nowych inwestycji, produkcji, bogacenia się właściciela, przyczyniają się do tworzenia pozytywnego wizerunku przedsiębiorcy, lansowania postaw przedsiębiorczych i przekonania, że każdy jest „kowalem swego jutra”.
- Na ogół przyczyniają się do zmniejszania bezrobocia na skutek tworzenia miejsc pracy w obszarach trudnych do zagospodarowania.
- Najszybciej przenoszą na „polski grunt” nowe produkty, nowe rozwiązania techniczne i technologiczne, nowe metody działania.
- Przyspieszają proces dochodzenia do gospodarki rynkowej – najszybciej zmienia się w tej grupie struktura własności odpowiadająca gospodarce rynkowej oraz zasady funkcjonowania otwarte na konkurencję rynkową, a oparte na efektywności zachowań ekonomicznych.

Efekt mobilizacji kapitałów

- Wykorzystywanie indywidualnych źródeł finansowania działalności gospodarczej.
- Korzystanie z kapitałów własnych, gromadzonych na ogół z przeznaczeniem na przyszłą konsumpcję.

Efekt regionalnej decentralizacji

- Powstają tam, gdzie dużym firmom nie opłaca się angażować swojego kapitału.
- Ograniczają tendencje monopolistyczne w gospodarce.

Efekt produkcyjny

Przychody ze sprzedaży				
Rodzaj działalności	Ogółem	Do 50	51-250	Pow. 250
Ogółem	100%	40%	18%	42%
Sektor publiczny	100%	2%	9%	89%
Sektor Prywatny	100%	58%	22%	20%
Przemysł	100%	14%	16%	70%
Handel i naprawy	100%	70%	16%	14%
Budownictwo	100%	40%	30%	30%
Transport i łączność	100%	30%	10%	60%

- **MSP przyczyniają się do powstawania nowych miejsc pracy, znacznie szybciej niż przedsiębiorstwa duże** – w Polsce na koniec 1998 r, w stosunku do 1997 r, liczba zatrudnionych w dużych przedsiębiorstwach spadła o 4,5%, natomiast w MSP wzrosła o 2,2%,
- **MSP odgrywają istotny wpływ w zakresie szkolenia zawodowego.** Np. w Niemczech ok. 85% wszystkich uczniów zdobywało kwalifikacje w MSF. Kształcenie zawodowe w MSP ma bardziej uniwersalny charakter – bowiem zakres czynności wykonywanych przez jednego pracownika w małym przedsiębiorstwie jest znacznie większy,
- **MSP generują mniejsze bezrobocie** – funkcjonują na ogół w rejonie zamieszkania właściciela, zaś duże firmy swoją lokalizację uzależniają od względów wyłącznie kosztowych, np. działają w tych rejonach, gdzie relatywnie jest tańsza siła robocza,
- **MSP na ogół nie zatrudniają pracowników najemnych** – zatem samozatrudnienie jest głównym źródłem nowych miejsc pracy – znaczący sposób na obniżanie bezrobocia,
- **MSP szybciej tworzą nowe miejsca pracy, gdyż ich koszt jest znacznie mniejszy niż w firmach dużych,**
- **MSP bardziej angażują się w tzw. obszar gospodarki nieoficjalnej.**

Pozytywne strony gospodarki nieoficjalnej:	Negatywne strony gospodarki nieoficjalnej
<ul style="list-style-type: none"> • zmniejszenie bezrobocia, • możliwość poprawy życia gospodarstw domowych, • redukcja kosztów w firmach, • wywieranie presji konkurencyjnej na sektor gospodarki oficjalnej, • wywieranie wpływu na ożywienie gospodarki lokalnej, np. sklepy i bazy przygraniczne, • podejmowanie inicjatyw gospodarczych w tzw. niszach rynkowych 	<ul style="list-style-type: none"> • zmniejszone wpływy do budżetu państwa, • niekontrolowana redystrybucja dochodów, • kształtowanie negatywnych wzorców gospodarowania, • nieuczciwa konkurencja, • hamowanie rozwoju oficjalnie akceptowanych form rozwoju gospodarczego.