



RAPORT Z BADAŃ OSÓB, KTÓRE ROZPOCZĘŁY DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ W WYNIKU DOTACJI Z POWIATOWEGO URZĘDU PRACY



OBSERWATORIUM
LUBELSKIEGO RYNKU PRACY



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



**Raport z badań osób, które rozpoczęły działalność gospodarczą ze wsparciem
w postaci dotacji udzielonej przez powiatowy urząd pracy
w ramach projektu „Obserwatorium Lubelskiego Rynku Pracy”**

1. Cel badań

Celem badań jest diagnoza czynników ułatwiających (i utrudniających) rozpoczęcie oraz prowadzenie działalności gospodarczej osobom bezrobotnym, które uzyskały dotację z urzędu pracy na założenie własnej firmy w ostatnich dwóch latach. Badania dotyczą populacji mieszkańców Lubelszczyzny i zostały zrealizowane na próbie adresowej pozyskanej z każdego powiatowego urzędu pracy w województwie. Osiągnięcie postawionego celu stanowi podstawę do sformułowania rekomendacji dla wprowadzenia udogodnień w sposobie udzielania dotacji dla osób rozpoczynających działalność gospodarczą oraz zaplanowania odpowiedniego dla nich wsparcia, co pozwoli zwiększyć efektywność tego narzędzia aktywnej promocji zatrudnienia. Dotychczas nie ma opracowania dotyczącego powyższego zagadnienia, które spełniałoby wymogi poprawności metodologicznej badań społecznych.

2. Narzędzie badawcze

Z uwagi na zapis we wniosku o dofinansowanie projektu, że badanie będzie przeprowadzone w formie ankiety pocztowej, kwestionariusz badawczy został dostosowany do tej formy badania zarówno pod względem treści jak i formy.

Narzędzie skonstruowano w taki sposób, aby respondenci mogli ocenić swoją sytuację w trakcie zakładania oraz prowadzenia działalności gospodarczej.

Ankieta składa się z następujących części:

1. Metryczka osoby badanej: wiek, płeć, wykształcenie, staż bezrobocia, powiat otrzymania dotacji, przedmiot działalności gospodarczej, wysokość dotacji, data uzyskania dotacji, na co została ona spożytkowana, przez ile miesięcy badany prowadził działalność gospodarczą.
2. Ocena stopnia trudności rozpoczęcia, a także ocena jakości prowadzenia działalności gospodarczej,

3. Czynniki sytuacyjne, np.: dostęp do informacji o rynku, sytuacja na lokalnym rynku towarów i usług, pomoc doradcza, wsparcie finansowe, dostęp do potrzebnych w firmie towarów i usług, rozpoznanie rynku.
4. Czynniki osobiste: determinacja, potrzeba osiągnięć, konsekwencja w działaniu, posiadanie planu działania
5. Rola urzędu pracy udzielającego dotacji, np.: Regulamin udzielania dotacji, pomoc w pozyskaniu dotacji, pomoc w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej.

3. Próba badawcza

W pierwszej kolejności ustalono populację badawczą. We wniosku o dofinansowanie projektu zaznaczono, że w badaniach chodzi tylko o osoby, które otrzymały dotacje z urzędów pracy, co stanowi olbrzymi odsetek udzielonych dotacji, choć wsparcie to przyznają jeszcze niektóre organizacje pozarządowe. W tym celu zebrano ze wszystkich powiatowych urzędów pracy w województwie lubelskim dane o wszystkich osobach, które zostały wyrejestrowane z ewidencji bezrobotnych z powodu podjęcia subsydiowanej działalności gospodarczej w ostatnich dwóch latach. Dotacje te były udzielane przez powiatowe urzędy pracy z Funduszu Pracy oraz w ramach EFS Działanie 6.2. POKL., dlatego zintegrowano różne źródła informacji z każdego z urzędów. Wzięto pod uwagę, że poszczególne urzędy udzielały dotacji stosując różne kryteria: wiek, długość okresu bezrobocia, miejsce zamieszkania (miasto albo wieś). Spowodowało to niejednorodność populacji. Jednak dla celu badania, jakim jest zdiagnozowanie czynników ułatwiających bezrobotnym zakładanie własnych firm oraz prowadzenie działalności gospodarczej, wszystkich beneficjentów ostatecznych tej formy aktywnego wsparcia należy potraktować jednakowo. Dlatego badaną populacją jest zbiór osób, które uzyskały dotację na rozpoczęcie działalności gospodarczej z powiatowych urzędów pracy działających na terenie województwa lubelskiego w ostatnich dwóch latach (2008 i 2009).

Na podstawie danych dotyczących liczby osób bezrobotnych wyrejestrowanych z powodu podjęcia subsydiowanej działalności gospodarczej pochodzących z powiatowych urzędów pracy województwa lubelskiego¹ oszacowano, że wielkość populacji badanych na koniec 2009 r. wyniosła 6457. Szacunków dokonano według wzoru

$$X = \text{III kw 2009} \times \text{koniec 2008} : \text{III kw 2008},$$

gdzie X oznacza wartość szacowaną na koniec 2009 r., a pozostałe elementy wzoru są liczebnościami na koniec okresów.

Jednostką próby jest osoba, która uzyskała dotację na prowadzenie działalności gospodarczej z urzędu pracy i prowadzi lub prowadziła działalność gospodarczą.

¹ Dane WUP Lublin: bezrobotni wyrejestrowani - zestawienia roczne (stan na koniec III kwartału 2009)
<http://www.wup.lublin.pl/wup/index.php?kat=175>

W związku z tym stworzono operat – listę wszystkich beneficjentów tej formy aktywnego wsparcia w województwie. Pełna lista beneficjentów, którzy w latach 2008-2009 otrzymali dotację zawierająca adresy pocztowe stanowi podstawę do losowania próby badawczej. Wielkość próby została określona w projekcie na 500 osób.

Został zastosowany dobór warstwowo-losowy z wykorzystaniem metody równych interwałów w ramach poszczególnych warstw. Ujmując stosunek liczebności próby do liczebności populacji interwał wynosił ok. 13 (6457 / 500), przy czym należało każdorazowo dopasować go do wyodrębnionej subpopulacji, tak by ujmował odpowiednie proporcje w jej zakresie.

Populację podzielono na kilka subpopulacji wyróżnionych według następujących kryteriów:

1. Powiat , w którym otrzymano dotację na rozpoczęcie działalności gospodarczej,
Dla celu badań jest ważne, żeby próba objęła jednostki z każdego powiatu. Dlatego podmioty losowano z subpopulacji każdego powiatu proporcjonalnie do liczby udzielonych dotacji przez tamtejszy urząd pracy.
2. Konieczność zwrotu dotacji w przypadku zakończenia prowadzenia firmy w dniu badania.

200 ankiet zostało wysłanych do osób, które otrzymały dotację w roku 2009. 300 ankiet rozesłano do osób, które uzyskały dotację na rozpoczęcie działalności gospodarczej ponad 12 miesięcy temu (rok 2008) i obecnie prowadzą lub nie prowadzą działalności gospodarczej, ale nie musiały zwracać dotacji.

3. Strategia badań

Do wylosowanych osób prowadzących działalność gospodarczą wysłano przesyłkę zawierającą: krótką ankietę badawczą wraz z listem przewodnim oraz zaadresowaną zwrótnie kopertę ze znaczkiem. Oczekiwana zwrotność w tych badaniach została oszacowana na poziomie około 15%, w praktyce okazała się wyższa.

Objęcie badaniami próby osób, które uzyskały dotację kilka lat wcześniej by spróbować zidentyfikować czynniki wpływające na przetrwanie firmy po okresie 12 miesięcy od daty uzyskania dotacji, ważne i ciekawe dla oceny skuteczności narzędzia, rodziło ryzyko dużego wpływu błędu braku reakcji (szczególnie, że jest to ankietą pocztową), co prowadzić może do braku wystarczającej liczby danych do analiz statystycznych. Zrezygnowano więc z objęcia badaniami osób, które otrzymały dotację wcześniej niż dwa lata temu.

4. Opracowanie badań

Zebrane dane zostały zapisane w bazie danych MS Excel i poddane obróbce statystycznej przy pomocy pakietu statystycznego Statistica PL. Obliczono miary tendencji

centralnej, miary rozproszenia, częstości oraz związki korelacyjne pomiędzy zmiennymi (korelacje i równania regresji).

Ustalenie czynników, które wpływają na łatwość założenia działalności gospodarczej (sukces w zakładaniu) i jej prowadzenie dokonano przy pomocy równań regresji, których zmiennymi zależnymi są subiektywne oceny respondentów łatwości zakładania działalności gospodarczej i oceny sytuacji własnej firmy. Zmiennymi niezależnymi są oszacowania respondentów stopnia posiadania poszczególnych zasobów.

Czynniki, które mają wpływ na sukces – kontynuację działalności gospodarczej po okresie objętym obligacją wynikającą z uzyskania dotacji miała zostać ustalona na podstawie analizy wariancji pomiędzy grupami osób, które prowadzą działalność gospodarczą powyżej 12 miesięcy od daty jej otrzymania a osobami, które zaprzestały prowadzenia działalności gospodarczej po upływie 12 miesięcy od daty otrzymania dotacji. Niestety z powodu małej liczebności odpowiedzi respondentów, którzy zakończyli działalność przed dniem badania (n=4) okazało się to niemożliwe i nie zostało przeprowadzone. Strukturę próby przedstawiono w tabeli 1.

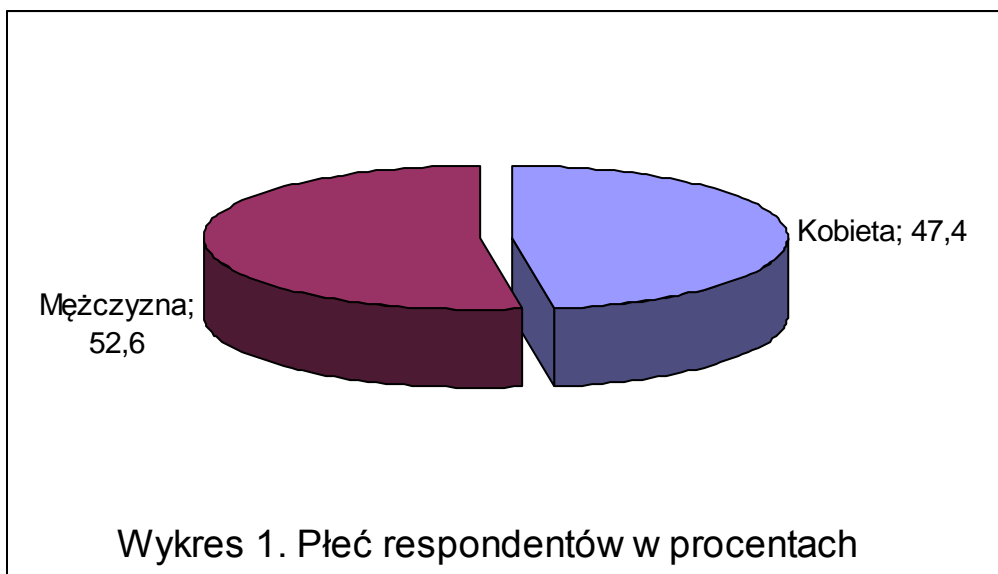
Tabela 1. Struktura próby populacji i próby wysyłkowej

Powiatowy Urząd Pracy	Podjęcia działalności gospodarczej 2008				Podjęcia działalności gospodarczej 2009				RAZEM
	liczba	procent	liczba w próbie	interwał	liczba	procent	liczba w próbie	interwał	liczba w próbie
Ogółem województwo	2784	100	300	9	2986	100	200	15	500
1. Biała Podlaska	194	6,97	21	9	206	6,90	14	15	35
<i>Powiat grodzki</i>	73	2,62	---	---	104	3,48	---	---	---
<i>Powiat ziemski</i>	121	4,35	---	---	102	3,42	---	---	---
2. Biłgoraj	161	5,78	17	9	153	5,12	10	15	27
3. Chełm	110	3,95	12	9	139	4,66	9	15	21
<i>Powiat grodzki</i>	71	2,55	---	---	88	2,95	---	---	---
<i>Powiat ziemski</i>	39	1,40	---	---	51	1,71	---	---	---
4. Hrubieszów	70	2,51	8	9	49	1,64	3	16	11
5. Janów Lubelski	112	4,02	12	9	122	4,09	8	15	20
6. Krasnystaw	106	3,81	11	10	92	3,08	6	15	17
7. Kraśnik	51	1,83	5	10	99	3,32	7	14	12
8. Lubartów	108	3,88	12	9	146	4,89	10	15	22

9. MUP Lublin	429	15,41	46	9	512	17,15	34	15	80
10. PUP Lublin	171	6,14	18	10	173	5,79	12	14	30
11. Łęczna	54	1,94	6	9	60	2,01	4	15	10
12. Łuków	257	9,23	28	9	176	5,89	12	15	40
13. Opole Lubelskie	91	3,27	10	9	121	4,05	8	15	18
14. Parczew	78	2,80	8	10	85	2,85	6	14	14
15. Puławy	119	4,27	13	9	132	4,42	9	15	22
16. Radzyń Podlaski	90	3,23	10	9	88	2,95	6	15	16
17. Ryki	95	3,41	10	10	72	2,41	5	14	15
18. Świdnik	88	3,16	9	10	116	3,88	8	15	17
19. Tomaszów Lubelski	126	4,53	14	9	157	5,26	10	16	24
20. Włodawa	83	2,98	9	9	60	2,01	4	15	13
21. Zamość	191	6,86	21	9	228	7,64	15	15	36
<i>Powiat grodzki</i>	107	3,84	---	---	104	3,48	---	---	---
<i>Powiat ziemski</i>	84	3,02	---	---	124	4,15	---	---	---

5. Charakterystyka osób badanych

W badaniach rozesłano pocztą 500 ankiet, z czego wróciło 115. Wskaźnik zwrotności znajduje się na poziomie 23% i jest on wielkością wysoką w tej metodologii badań. Można to uznać za przejaw zainteresowania badaniami ze strony respondentów. Do wysokości wskaźnika zwrotności przyczyniła się zapewne przystępna konstrukcja samej ankiety oraz łatwość w jej wypełnianiu. Wśród respondentów znaleźli się zarówno mężczyźni (n=60; 53%) jak i kobiety (n=54; 47%) (patrz wykres 1). 11 osób nie zaznaczyło w ankiecie, jakiej są płci. Zebrane dane obejmują wystarczająco liczne grupy przedstawicieli obu płci by móc w dalszej części podjąć analizy jej znaczenia dla powodzenia zakładania i prowadzenia działalności.



Osoby, które odesłały swoje ankiety pochodzą z prawie wszystkich powiatów Lubelszczyzny (tylko w powiecie chełmskim, żaden beneficjent dotacji nie odesłał ankiety). Jednak mała liczebność grup z poszczególnych powiatów uniemożliwia dalsze analizy wpływu tej zmiennej. Dane obrazuje tabela 2.

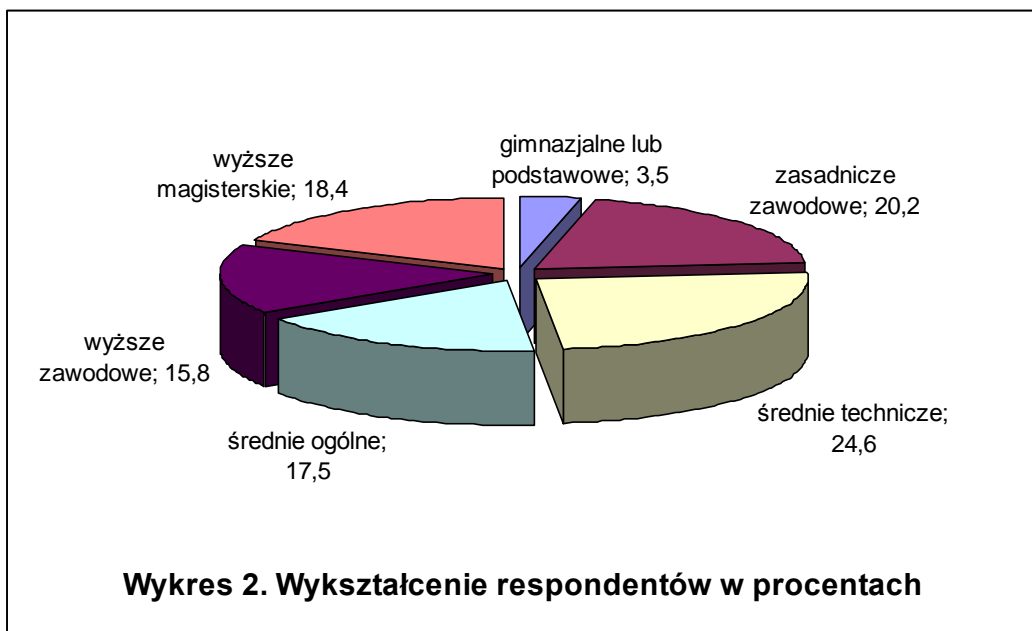
Tabela 2. Liczebność respondentów w rozbiciu na powiaty województwa lubelskiego.

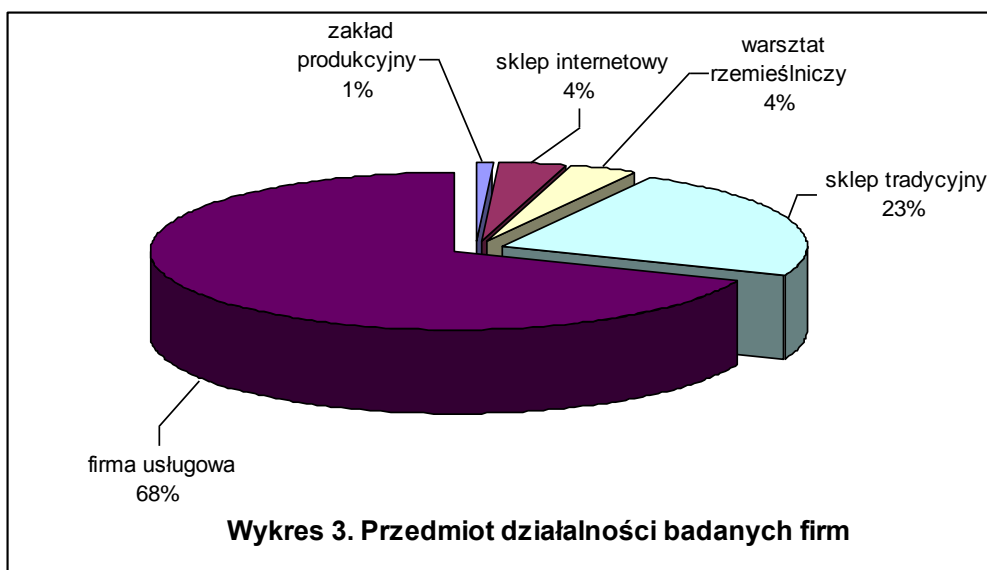
POWIAT	LICZBA	PROCENT
białski	4	3,5
Biała Podlaska	4	3,5
biłgorajski	11	9,6
Chełm	4	3,5
hrubieszowski	3	2,6
janowski	3	2,6
krasnostawski	8	7,0
kraśnicki	2	1,7
lubartowski	7	6,1
lubelski	10	8,7
Lublin	10	8,7
łęczyński	1	0,9
łukowski	9	7,8
opolski	4	3,5
parczewski	5	4,3
puławski	10	8,7
radzyński	6	5,2
rycki	4	3,5
świdnicki	2	1,7
tomaszowski	2	1,7
włodawski	1	0,9

zamojski	2	1,7
Zamość	3	2,6

Pod względem wykształcenia próba badawcza obejmuje wszystkie kategorie wykształcenia. Wykres 2. obrazuje procentowy udział poszczególnych kategorii w całej próbie. Najliczniejszą grupę stanowią bezrobotni z wykształceniem średnim technicznym (n=28). Podobne, choć nieco mniejsze liczebności pochodzą z kategorii osób z wykształceniem zawodowym (n=23), wyższym magisterskim (n=21), średnim ogólnokształcącym (n=20) i wyższym zawodowym (n=18). Najmniej liczny segment stanowią osoby z wykształceniem podstawowym lub gimnazjalnym (n=4).

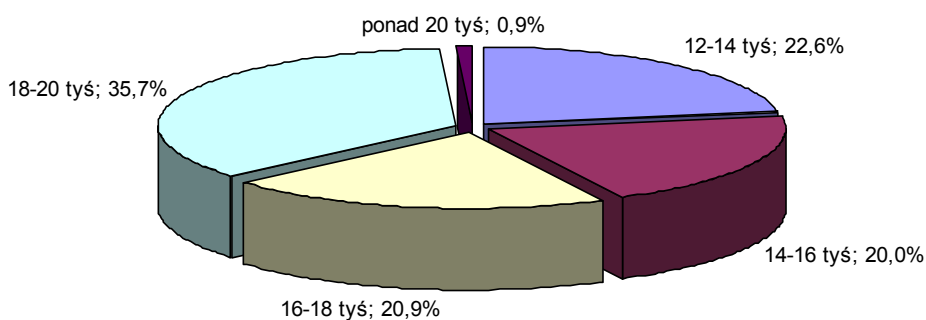
Zebrane dane odzwierciedlają sytuację wszystkich kategorii wykształcenia i nie występuje zjawisko zdominowania badań przez jeden lub kilka typów wykształcenia.



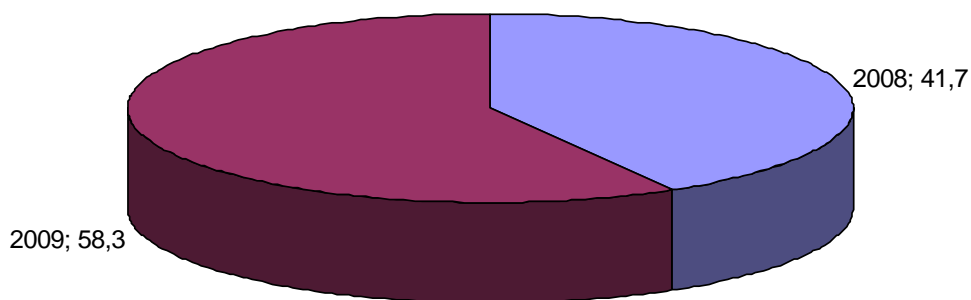


Z zebranych danych wynika, że pod względem przedmiotu działalności najliczniej reprezentowany jest segment firm usługowych (n=78), w drugiej kolejności tradycyjne sklepy (n=26). Pozostałe kategorie takie jak sklep internetowy (n=4), warsztat rzemieślniczy (n=4) czy zakład produkcyjny (n=1) reprezentowane są tylko marginalnie.

Jeśli chodzi o wielkość uzyskanych dotacji w badanej próbie, to średnia kwota (mediana) wynosi 17000 PLN. Najczęściej respondenci uzyskiwali dofinansowanie w wysokości 18 000 PLN. Tylko w jednym przypadku respondent podał, że uzyskał 26 000 PLN i było to najwyższe dofinansowanie. . Warto wskazać, że następna, niższa wielkość dotacji to niecałe 20 000 PLN. Najniższą dotację w wysokości 12000 PLN dostało pięciu respondentów. Wykres 4. przedstawia procentowy rozkład wielkości dotacji w badanej próbie. Dane wskazują, że najczęściej respondenci otrzymywali wsparcie w wysokości 18-20 tyś PLN (n=41).



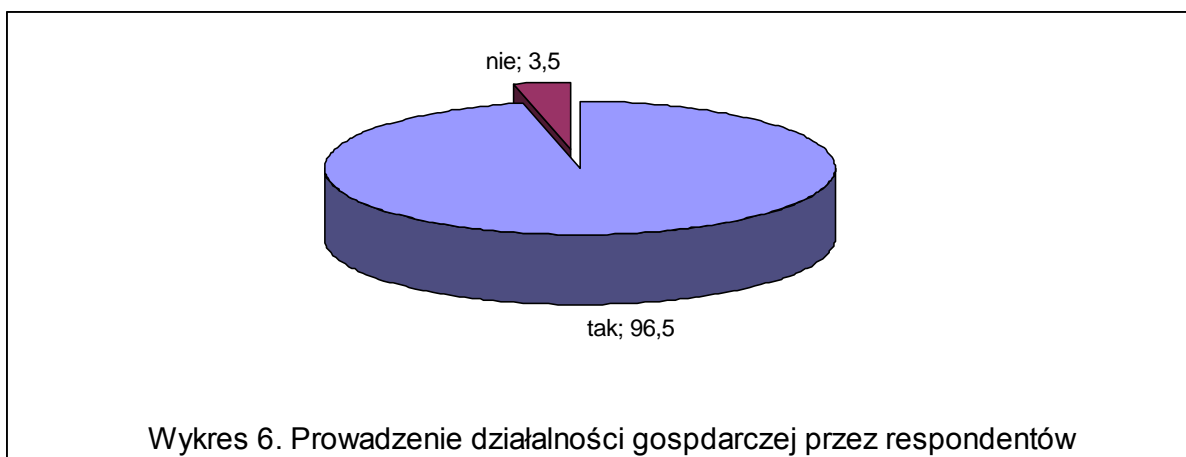
Wykres 4. Kwoty dotacji uzyskane przez respondentów



Wykres 5. Rok rozpoczęcia działalności przez respondentów

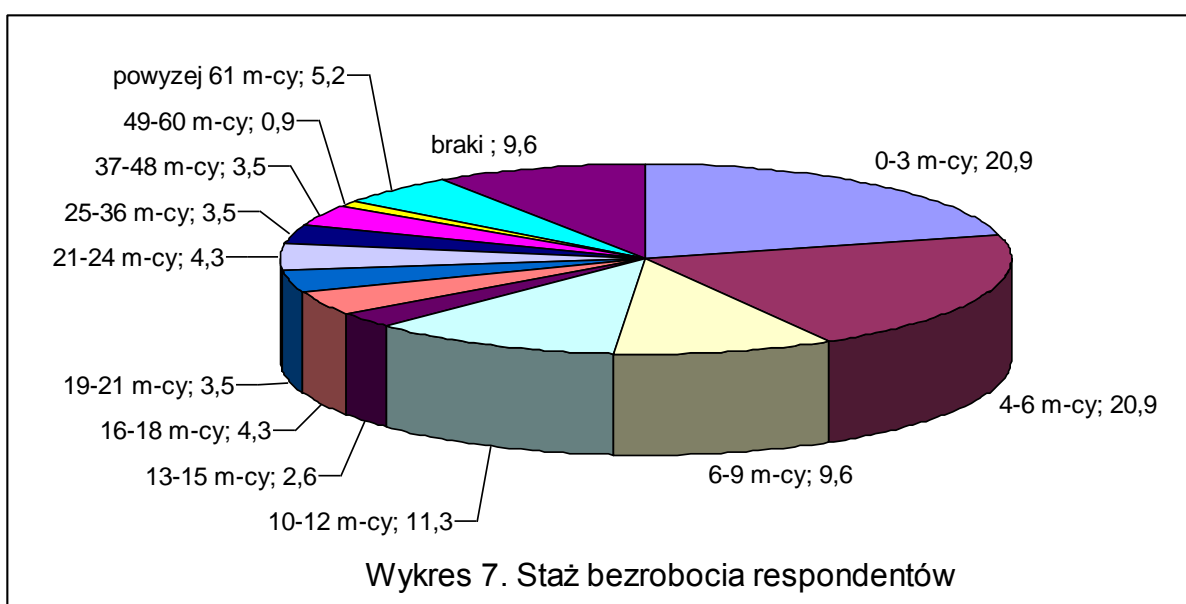
Wśród badanych większość otrzymała dotację w 2009 roku ($n=67$) i są jeszcze objęci okresem 12 miesięcznego zobowiązania do prowadzenia firmy. Jednak spora grupa respondentów, otrzymała dotację w 2008 roku ($n=48$). Rozkład procentowy w próbie przedstawia wykres 5. Firmy te nie istnieją tylko z powodu zobowiązania wynikającego z warunków dotacji, ale dlatego, że pomysł na biznes okazał się właściwy i mógł zostać zrealizowany dzięki uzyskanemu wsparciu. Ten segment respondentów można uznać za grupę, w przypadku której to narzędzie wsparcia okazało się sukcesem.

Spośród respondentów znacząca większość prowadziła w dniu badania działalność gospodarczą (patrz wykres 6.). Tylko cztery osoby spośród badanych już nie były czynnymi przedsiębiorcami. Spośród osób, które już nie prowadzą firmy, czas ich działalności gospodarczej przekraczał 12 miesięcy i wynosił 13;15;16 i 24 miesiące. Wskazuje to na duży odsetek badanych, dla których narzędzie wsparcia w postaci dotacji okazało się sukcesem.



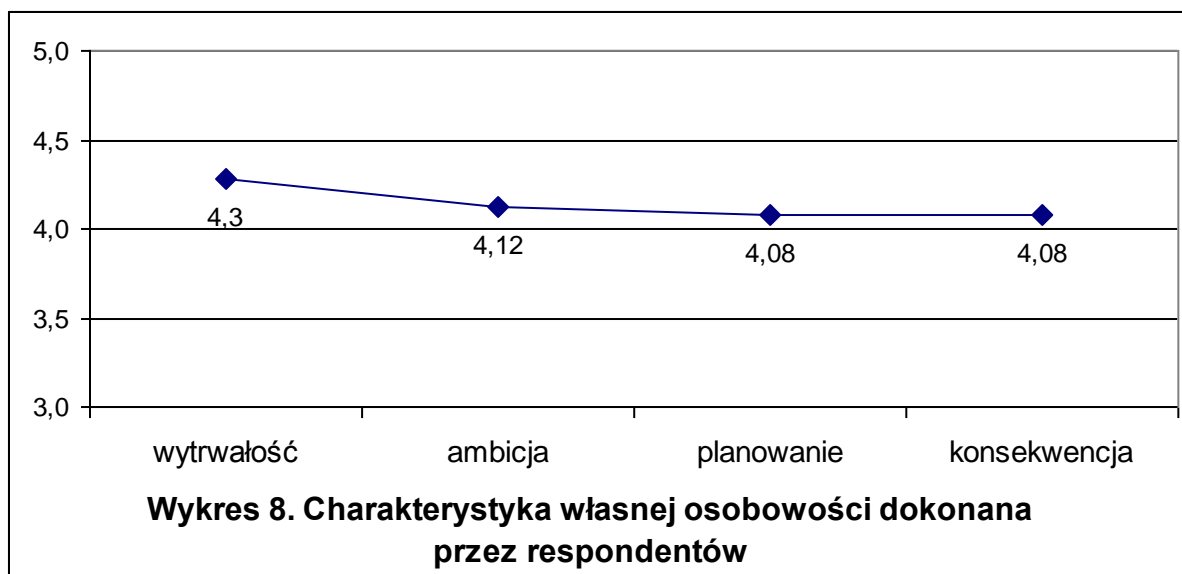
Największa liczba respondentów to osoby, które uzyskały dotacje po trzech miesiącach bezrobocia. Średni staż bezrobocia w próbie wynosi jednak aż ponad 16 miesięcy, gdy tymczasem inna miara tendencji centralnej – Mediana wynosi siedem miesięcy. Wskazuje to na duży udział w próbie osób z krótkim stażem bezrobocia.

Na wykresie 7. przedstawiono podział respondentów według kategorii długości stażu bezrobocia.



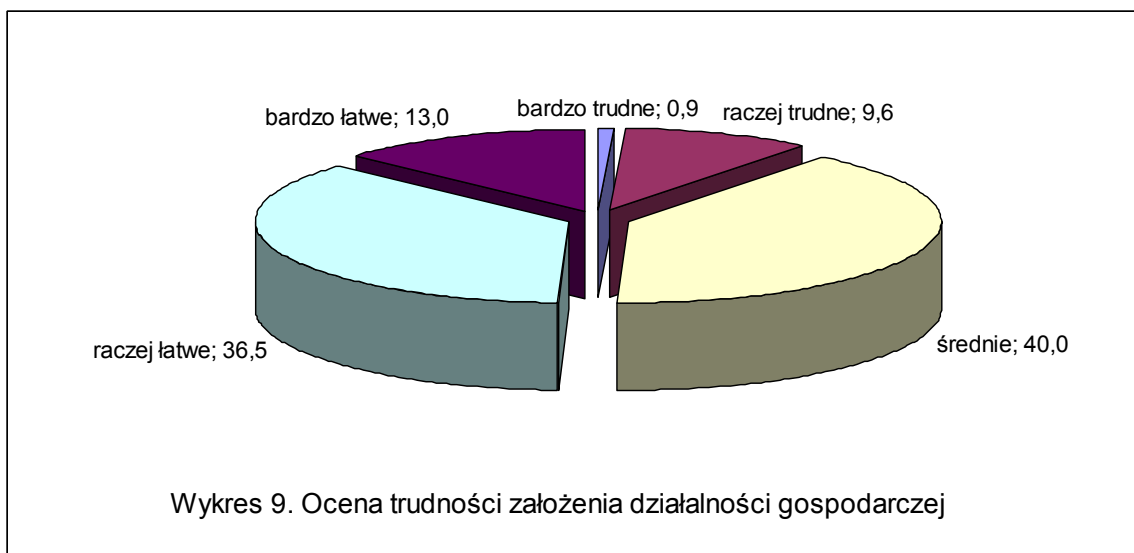
Dane wskazują na to, że w tych badaniach dominującą grupą beneficjentów dotacji są osoby z krótkim stażem bezrobocia. Osoby, które są bezrobotne krócej niż pół roku, to prawie połowa respondentów (42%). Jednocześnie warto zauważyć, że na ankietę odpowiedziały też osoby, które otrzymały dotację a posiadają bardzo długi staż bezrobocia. Osób długotrwale bezrobotnych, pozostających bez pracy ponad 24 miesięcy było ponad 13%, a osób o stażu bezrobocia 12-24 miesięcy 10%.

Respondenci uważają, że raczej wytrwale dążą do wcześniej postawionego sobie celu nie zrażając się napotykanymi trudnościami, raczej stawiają sobie ambitne cele i podejmują się trudnych wyzwań, raczej dokładnie planują zanim rozpoczną realizację działań zajmujących dość dużo czasu i raczej konsekwentnie realizują zaplanowane działania rzadko zmieniając swoje plany (patrz tabela 8). Pokazuje to, że nie są to „przeciętni” bezrobotni opisywani w literaturze jako osoby zdeintegrowane osobowościowo i że dotacje trafiają do wybranej grupy o cechach osobowości typu przedsiębiorczego.



6. Trudności i ułatwienia zakładania działalności gospodarczej wspieranej dotacjami z Urzędu Pracy

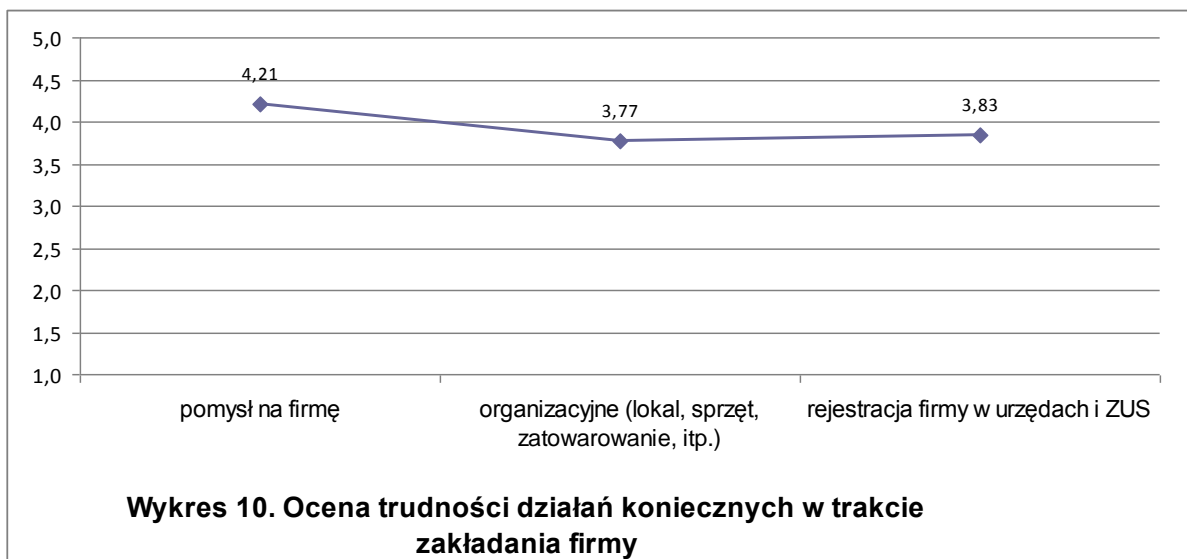
Zakładanie własnej działalności gospodarczej jest działaniem, którego podejmuje się około 20% populacji. Może to świadczyć o tym, że nie jest to zadanie łatwe. Dzięki wsparciu finansowemu pochodzącemu z dotacji, założenie własnej firmy zapewne jest spostrzegane jako łatwiejsze. Respondenci niniejszych badań, korzystając z pięciostopniowej skali (*bardzo trudne, raczej trudne, średnie, raczej łatwe, bardzo łatwe*) uznali, że rozpoczęcie własnego biznesu jest oceniane jako średnio trudne ($M=3,51$; $SD=0,87$). Warto zwrócić uwagę, że jest to ocena wskazująca na nieco mniejszą trudność niż średnie. Tylko niewiele ponad 10% respondentów uznało, że jest to działanie raczej trudne lub bardzo trudne. Duży odsetek osób, które oceniły je jako bardzo łatwe lub raczej łatwe, wskazuje na przydatność narzędzia we wspieraniu przedsiębiorczości (patrz wykres 8).



Aby móc uruchomić działalność gospodarczą zainteresowane osoby muszą:

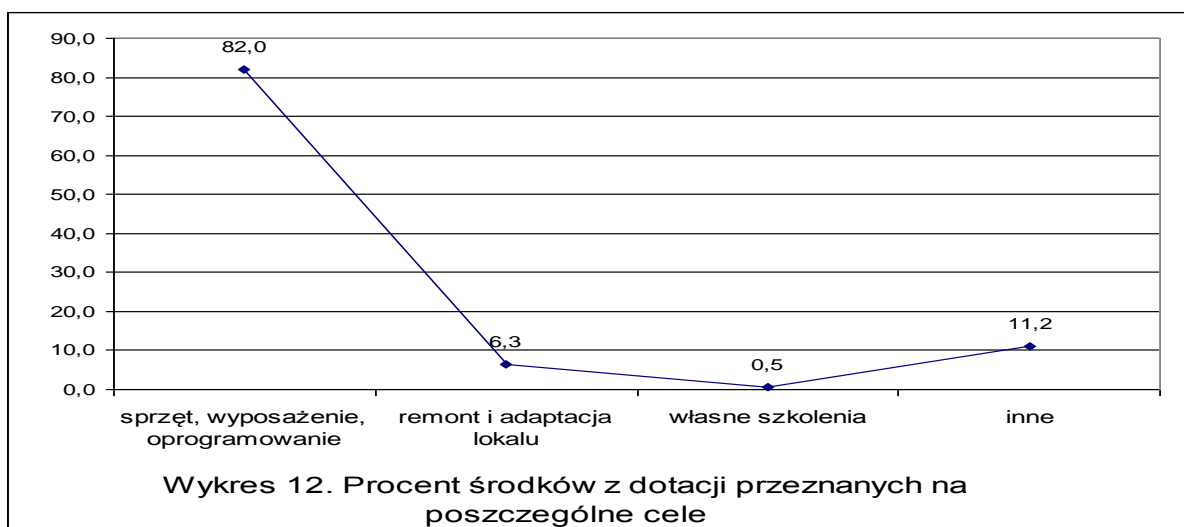
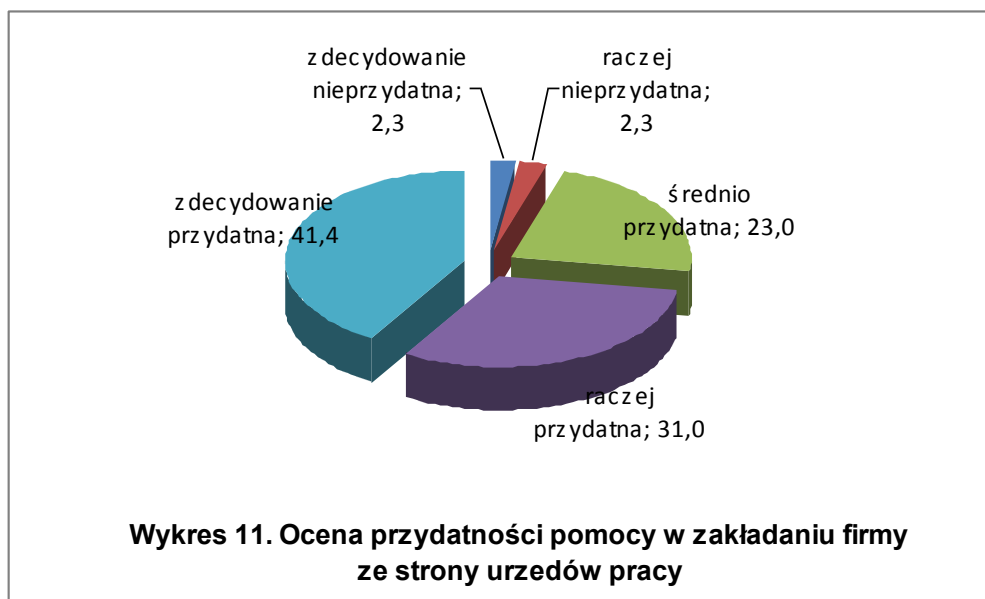
- i. Opracować pomysł, co będzie przedmiotem działalności,
- ii. Zorganizować sobie warunki do prowadzenia działalności oraz,
- iii. Spełnić warunki formalne w postaci rejestracji firmy i zgłoszenia w odpowiednich instytucjach.

Każde z tych działań stawia przed kandydatami różnego rodzaju trudności. Według respondentów wszystkie te działania są raczej łatwe.



Przy okazji skorzystania z dotacji istotną kwestią staje się ocena pomocy udzielanej beneficjentom przez pracowników urzędu pracy w związku z zakładaniem firmy. W badanej próbie 24% badanych nie korzystało w ogóle z takiej pomocy. Dla tych, którzy korzystali średnia ocen wynosi 4,0 i oznacza, że była ona raczej przydatna. W grupie korzystających z

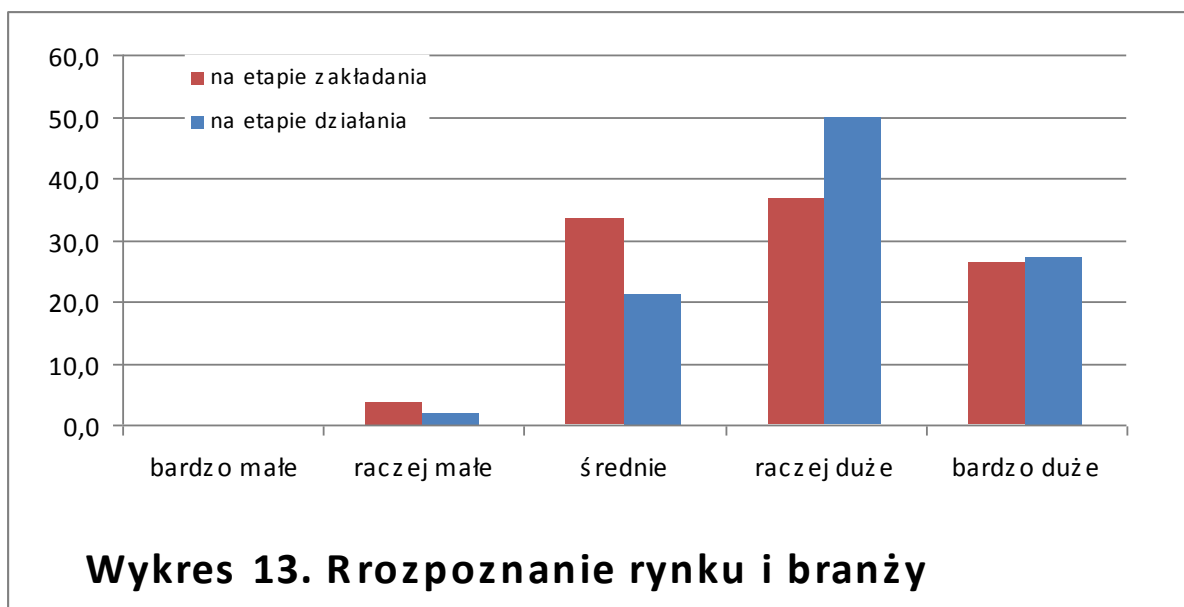
pomocy tylko 5% respondentów uznało ją za nieprzydatną. Pozostali oceniali ją pozytywnie. 41% respondentów oceniło tę pomoc jako „zdecydowanie przydatną”.

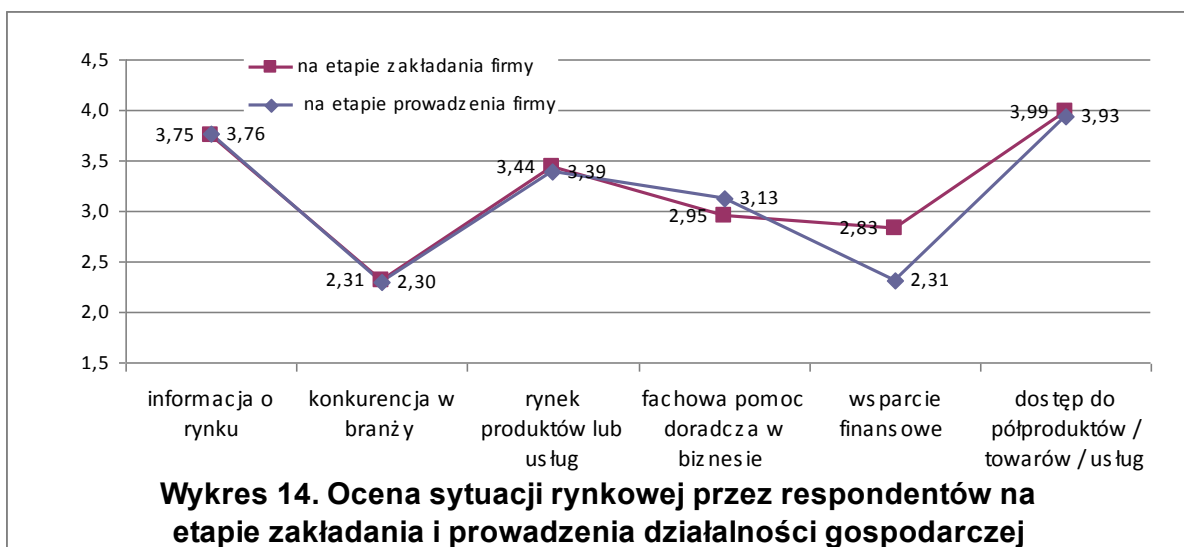


Po uzyskaniu wsparcia badani w największym stopniu z dotacji pokrywali koszty związane z zakupem sprzętu, wyposażenia i oprogramowania (82%). Najmniejsze kwoty były wydatkowane na szkolenia (niecały 1%). Wskazuje to na budowanie działalności gospodarczej na posiadanej wcześniej wiedzy i umiejętnościach. Wydatki na przygotowanie lokalu stanowią tylko około 6% kosztów ponoszonych przez respondentów a pokrywanych z dotacji. Badani wydali także część dotacji na różne pojedyncze cele nie objęte katalogiem kategorii odpowiedzi.

Na etapie przygotowania się do otwarcia działalności gospodarczej w oparciu o dotację z urzędu pracy, respondenci znali rynek, na którym przyjdzie im działać w stopniu określanym jako raczej duży ($M=3,86$; $SD=0,85$). Jednocześnie co trzeci badany oceniał swoją znajomość rynku jako średnią. Osoby, które przyznały się do małej znajomości rynku stanowią nieznaczący margines 4%. Pozostali respondenci to osoby oceniające swoją znajomość rynku jako bardzo dobrą (26%).

Po rozpoczęciu działalności gospodarczej stopień znajomości rynku w grupie się poprawił. Wzrósł odsetek respondentów, którzy oceniają swoją znajomość rynku jako raczej dużą (50%) lub bardzo dużą (27%). Fakt ten może świadczyć o tym, że otwierając działalność gospodarczą osoby starające się o dotację mają powierzchowną znajomość rynku. Warto więc zachęcać ich do pogłębienia wiedzy zanim rozpoczną działalność by uniknęli oni błędnego planowania.



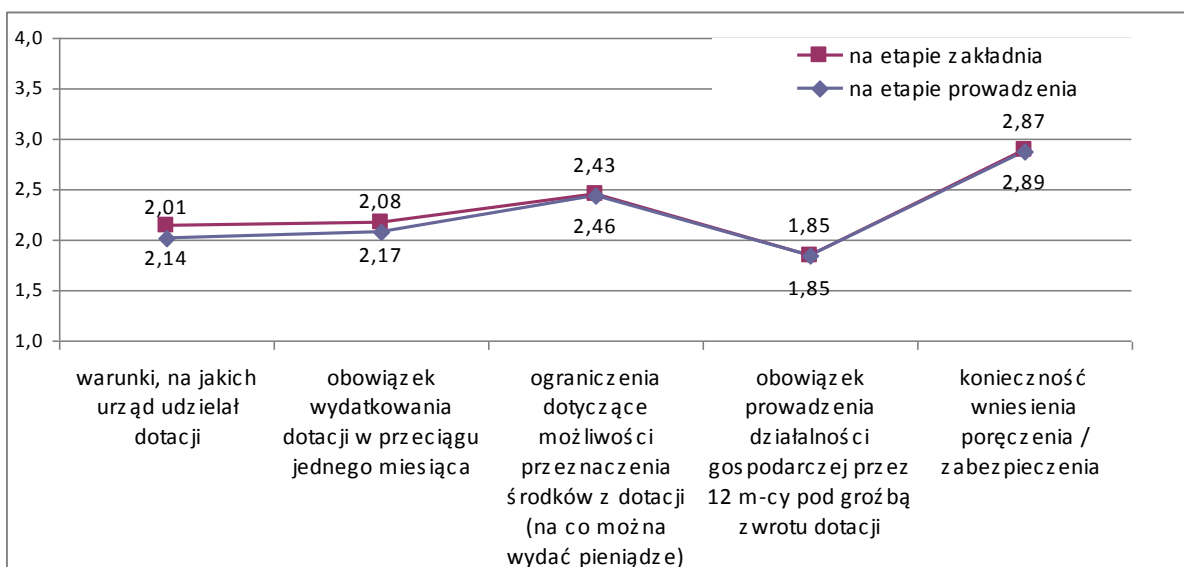


Jak widać na wykresie 14. respondenci oceniają konkurencję na rynku jako największe utrudnienie zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej (w tym przypadku im niższy wynik, tym bardziej negatywny wpływ na sytuację respondenta, patrz załącznik nr 1 – kwestionariusz badawczy). Wskazuje to na mniejszą oryginalność pomysłów i na wchodzenie w obszary silnej konkurencji przez beneficjentów dotacji. Respondenci raczej nie wykorzystują nisz dla lokowania się na rynku, ale wchodzą na otwarte konkurencyjne obszary, na których powodzenie jest trudne do osiągnięcia. Plany powinny uwzględniać też reakcje obecnych na rynku konkurentów wobec nowo wchodzącej firmy.

Warto zwrócić uwagę na jeszcze jeden aspekt – wsparcie finansowe. Okazuje się, że jego brak w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej jest spostrzegany jako bardziej utrudniający działanie niż na etapie uruchamiania firmy.

Pod względem dostępności informacji o branży i rynku, na którym przyszło działać respondentom, a także dostępu do surowców i półproduktów oraz pod względem zapotrzebowania na oferowane przez beneficjentów dotacji towary lub usługi, respondenci oceniają swoją sytuację jako dobrą. Informacje są dostępne, podobnie jak i surowce oraz półprodukty a klienci są zainteresowani zakupem produktów lub usług. Warto podkreślić, że okres prowadzenia działalności i doświadczanie na „własnej skórze” realiów życia gospodarczego nie ma wpływu na dokonywaną ocenę.

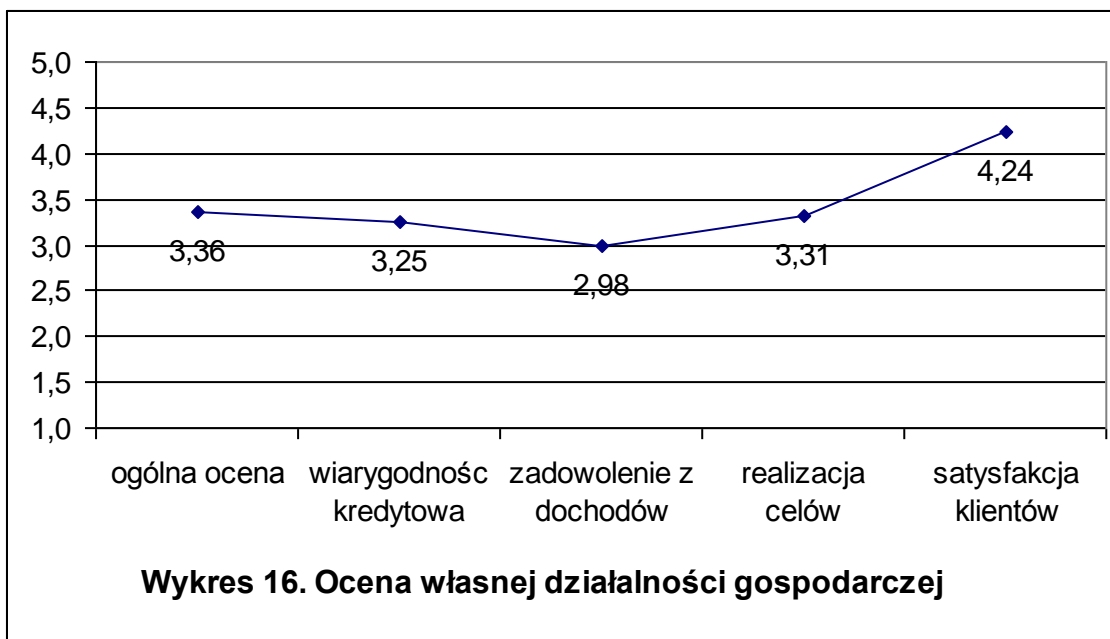
Na temat dostępności usług doradczych respondenci uważają, że *trochę jej brakowało a trochę nie brakowało*. Wsparcie merytoryczne działań biznesowych w opiniach respondentów jest przeciętne. Nie skarżą się na braki, ale też nie widzą znaczących pozytywów tego aspektu. Jest jednak wyraźny segment około 25% respondentów, którzy uważają, że trochę im pomocy doradców brakowało. Jednocześnie 35% respondentów uważa, że raczej im nie brakowało takiej pomocy.



Wykres 15. Utrudnienia związane z wykorzystaniem dotacji na założenie i prowadzenie własnej działalności gospodarczej

Obwarowania, którymi zabezpiecza się udzielanie dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej w opiniach respondentów są źródłem, mniejszych niż średnie, utrudnień. Badani w jednakowy sposób oceniają wpływ tych utrudnień na zakładanie jak i prowadzenie działalności gospodarczej. Najmniejszym kłopotem jest dla nich konieczność prowadzenia działalności przez 12 miesięcy. Nawet ci z respondentów, którzy w dniu przeprowadzania badań nie prowadzili już działalności gospodarczej, wykazywali się 13-24 miesięczną historią posiadania swojej firmy powstałej w oparciu o dotację.

Najbardziej negatywnie oceniany jest wymóg posiadania zabezpieczenia finansowego lub poręczenia. W sytuacji bezrobocia jest to bardzo trudne zadanie z uwagi na stygmatyzację sytuacją bezrobocia, której konsekwencją jest obniżenie zaufania społecznego do danej osoby oraz trudności finansowe rodzin dotkniętych bezrobociem. Stąd być może duży odsetek firm zakładanych jest przez osoby o bardzo krótkim stażu bezrobocia (do kilku miesięcy).



Badani raczej ostrożnie oceniają swoją firmę. Większość ocen lokuje się na poziomie oceny średniej (patrz wykres). Warto zwrócić jednak uwagę, że najwyższa ocena została przyznana satysfakcji klientów, którzy korzystają z usług dotowanego przedsiębiorcy. Jest to aspekt kluczowy, podkreślany w podręcznikach zarządzania (Drucker).

Z drugiej strony najniższą ocenę uzyskuje wielkość dochodów. Działalność zazwyczaj nie jest tak dochodowa jak spodziewali się respondenci na etapie planowania i choć główne cele zostały zrealizowane to uważają, że dochód mógłby być wyższy. Udzielając dotacji warto zwracać uwagę potencjalnym beneficjentom właśnie na ten aspekt.

7. Model regresyjny uwarunkowań sukcesu zakładania firmy

Analiza materiału empirycznego dotycząca zakładania firmy przy pomocy równania regresji wyjaśnia aż 36% wariacji wyników (skorygowane $R^2=0,36$) i na poziomie istotnym statystycznie odzwierciedla rzeczywiste zależności ($F=22,35$; $p<0,0001$). Wskazuje to, że różnorodność wyników poszczególnych osób można wyjaśnić wskazując na zróżnicowanie ocen zmiennych niezależnych uwzględnionych w tym równaniu.

Tabela 2. Wskaźniki standaryzowane równania regresji wyjaśniającego rozumienie trudności w rozpoczęciu działalności gospodarczej

Kwestie	t	p	Beta (β)
Rejestracja firmy w urzędach: miasta / gminy, skarbowym, statystycznym oraz w ZUSie	5,08	0,000002	0,41
Sprawy organizacyjne, np. zorganizowanie lokalu, sprzętu, pozyskanie towaru, materiałów, półproduktów	3,81	0,0001	0,31
Wymyślenie czym firma będzie się zajmować (pomysł)	-1,63	0,104	-0,12

Wyniki równania wskazują, że procedury formalne związane z rejestracją firmy, konieczność uzyskania numeru regon, załatwienie formalności w ZUS itp. przekładają się najsilniej na wzrost oceny trudności w zakładaniu biznesu w oparciu o dotację ($\beta=0,41$; $t=5,12$; $p<0,0001$), kwestie związane z organizacją przedsiębiorstwa mają mniejszy wpływ na ocenę trudności zakładania firmy przez beneficjentów dotacji ($\beta=0,33$; $t=4,00$; $p=0,0001$). Najmniejsze znaczenia dla oceny trudności zakładania firmy ma wymyślenie pomysłu na biznes. Na małe znaczenie wskazuje uzyskanie w równaniu niskiego wskaźnika $\beta=-0,12$, którego wielkość nie osiągnęła poziomu istotności statystycznej ($t=1,63$; $p=0,10$).

Dane wskazują, że dla zmniejszenia trudności w zakładaniu firmy przez beneficjentów dotacji ważniejsza jest pomoc w spełnieniu formalnych warunków rejestracji firmy, niż działania związane z logistyką organizacyjną.

Drugie równanie regresji zostało przeprowadzone w taki sposób by objąć szerszą grupę uwarunkowań trudności w zakładaniu firmy. Do uwarunkowań uwzględnionych w badaniu (patrz kwestionariusz badawczy pytania: 1;4;5;6) należą kwestie związane z charakterystyką osobowościową startujących przedsiębiorców, sytuacją na rynku, na który chcą wejść oraz pomoc urzędów pracy, którą uzyskali w trakcie zakładania firmy.

Równanie regresji cechuje się dobrymi wskaźnikami statystycznymi ($F=13,75$; $p<0,0001$) i wyjaśnia dużą część zmienności wyników zmiennej niezależnej (skorygowane $R^2=0,32$).

Tabela 3. Wskaźniki standaryzowane równania regresji wyjaśniającego źródła trudności w rozpoczęciu działalności gospodarczej

Kwestie	t	p	Beta (β)
Wytrwałość beneficjenta	3,89	0,0002	0,37
Dostępność informacji o rynku, branży	-3,17	0,002	-0,32
Dostępność pomocy doradców	4,57	0,0001	0,46

Spośród wziętych pod uwagę cech osobowości (wytrwałość, ambitne cele, dokładność i konsekwencja) w równaniu regresji poziom istotności uzyskała tylko cecha wytrwałości ($\beta=0,37$; $t=3,89$; $p<0,001$). Im ktoś uważa, że jest wytrwawszy tym bardziej ocenia proces zakładania firmy za łatwiejszy. Pozostałe cechy okazały się nie mieć istotnego znaczenia dla spostrzeganej przez respondentów łatwości zakładania firmy w oparciu o dotację z urzędu pracy.

Istotnym predyktorem trudności w zakładaniu firmy okazały się czynniki związane z sytuacją panującą na rynku. Równanie regresji wskazuje na znaczenie dwóch spośród objętych badaniami (patrz kwestionariusz badawczy). Na plan pierwszy wysuwa się zmienna *fachowa pomoc doradcza w prowadzeniu biznesu* ($\beta=0,46$; $t=4,57$; $p<0,0001$). Badani uważają, że im bardziej brakuje na rynku pomocy doradców tym trudniej jest założyć firmę.

Drugą istotną zmienną jest *dostęp do informacji na temat rynku, branży itp.*, na który ma wejść firma beneficjenta. Siła związku jest nieco mniejsza niż poprzednio opisanej

zmiennej, jednak dalej należy do silnych predyktorów ($\beta=-0,32$; $t=3,17$; $p=0,002$). Im bardziej badani odczuwali trudność w dostępie do potrzebnej informacji rynkowej tym łatwiej było im rozpocząć prowadzenie działalności. Na pozór ta zależność jest niezrozumiała. Trzeba jednak zaznaczyć, że nie dotyczy stopnia posiadania informacji (patrz pyt. 5. kwestionariusza, które nie weszło do równia), ale trudności w dostępie. Osoby skarżące się na trudność w dostępie do informacji to prawdopodobnie te, które szukają bogatszej informacji niż powszechnie dostępna. Nie poprzestając na powierzchownych danych stają w obliczu trudności z ich zdobywaniem, jednak dzięki temu są lepiej przygotowane i łatwiej im rozpocząć działalność gospodarczą.

Ani warunki panujące na rynku ani warunki, na jakich urzędy pracy udzielają dotacji nie okazały się znaczące dla oceny trudności zakładania firmy.

8. Model regresyjny uwarunkowań sukcesu w prowadzeniu firmy

Sukces działalności firmy został w badaniach opisany jako dobra ocena sytuacji firmy. Przy pomocy równania regresji określono, jakie charakterystyki firmy składają się na tą ocenę. Uzyskane wielkości wskazują, na bardzo wysoki poziom wyjaśnianej zmienności oceny sytuacji przez włączone do kwestionariusza badawczego zmienne (Skorygowane $R^2=0,58$; $F=35,86$; $p<0,0001$).

Wielkość wskaźników standaryzowanych równania zamieszczono w tabeli 4. Wynika z nich, że w procesie formułowania oceny sytuacji firmy największe znaczenia dla respondentów mają dochody, które osiąga przedsiębiorca ($\beta=0,54$; $t=7,43$; $p<0,0001$). Oczywiście im większy dochód tym wyższa ocena sytuacji firmy. Mniejszy wpływ na kształtowanie się oceny sytuacji ma opinia banków (instytucji kredytujących działalność). Wiarygodność kredytowa osiągnęła wysoki wskaźnik $\beta=0,28$ ($t=3,79$; $p=0,001$). Wskazuje to, że im wyższa wiarygodność firmy w oczach banku tym bardziej pozytywnie respondenci oceniają jej sytuację. W grupie istotnych zmiennych znalazła się również satysfakcja klientów. Związek tej zmiennej z oceną sytuacji firmy jest jednak najslabszy z dotychczas omówionych ($\beta=0,17$; $t=2,57$; $p=0,011$). Wskazuje to, że respondenci w mniejszym stopniu niż opinie banków biorą pod uwagę oceny klientów. Wskazuje to na zdominowanie oceny sytuacji przez aspekt finansowo-księgowy. Gdy tymczasem w literaturze zarządzania podkreśla się kluczową rolę satysfakcji klientów.

Aspekt związany z realizacją swoich celów nie okazał się istotny. Wskazuje to, że badani nie są przywiązani do tego by prowadzić firmą według przygotowanego wcześniej planu. Są otwarci na modyfikacje i odejście od wcześniej postawionych celów.

Tabela 4. Wskaźniki standaryzowane równania regresji wyjaśniającego rozumienie sytuacji firmy

Kwestie	t	p	Beta (β)
---------	---	---	------------------

W jakim stopniu dochody osiągnane z działalności swojej firmy są dla Pana / Pani zadowalające?	7,43	0,000	0,54
Jak Pan(i) myśli, jaka w ocenie banków jest Pana / Pani wiarygodność kredytowa?	3,79	0,001	0,28
Jak Pan(i) myśli, w jakim stopniu klienci są zadowoleni ze świadczonych przez Pana / Pani firmę usług bądź sprzedawanych lub wytwarzanych produktów	2,58	0,011	0,17

Istotnym aspektem analiz było znalezienie uwarunkowań sytuacji firmy, która powstała w oparciu o dotację. Równanie regresji, które odpowiada na ten cel badań, jako zmienną niezależną zawiera odpowiedź na pytanie o sytuację firmy a jako zmienne niezależne potraktowano: charakterystyki ważnych cech osobowości (pyt. 1. kwestionariusza), oceny sytuacji na rynku (pyt 13 w kwestionariuszu badawczym) oraz poziom rozeznania w tej sytuacji respondenta (pyt 14), wymogi stawiane przez donatora (pyt. 15) oraz stopień udzielonej pomocy przez urzędy pracy (pyt 16).

W tak skonstruowanej analizie uzyskano bardzo dobre wskaźniki statystyczne. Wyliczone wpływy zmiennych niezależnych wyjaśniają aż 54% wariancji zmiennej niezależnej (Skorygowane $R^2=0,54$; $F=19,81$; $p<0,0001$). Wskazuje to, że wzięte pod uwagę uwarunkowania obejmują większość możliwych czynników mających wpływ na sytuację firmy.

Spośród wziętych do analizy najsilniejszy związek łączy sytuację firmy z zapotrzebowaniem na produkty ($\beta=0,60$; $t=6,88$; $p<0,0001$). Innymi słowy popyt na oferowane przez firmę produkty lub usługi kształtuje jej sytuację. Nie jest to jednak jedyne uwarunkowanie. Zdaniem respondentów czynnikiem wpływającym na sytuację przedsiębiorstwa jest również znajomość rynku towarów i usług, na który weszli ($\beta=0,31$; $t=3,30$; $p=0,002$). Im beneficjenci dotacji lepiej orientują się w sytuacji na rynku tym lepsza jest sytuacja ich przedsiębiorstwa.

Kolejne uwarunkowanie sytuacji firmy jest związane z tym na ile beneficjenci traktowali konieczność wydatkowania środków z dotacji w czasie 1 miesiąca jako duże utrudnienie. Kierunek tej zależności wskazuje, że jeżeli respondenci uznawali wymóg czasowy wydatkowania dotacji jako barierę, to późniejsza sytuacja firmy była gorsza niż u tych, którzy analizowanego wymogu uzyskania dotacji nie traktowali jako bariery ($\beta=0,31$; $t=-3,51$; $p=0,001$). Uzyskaną daną można interpretować w taki sposób, że respondenci, którzy lepiej przygotowali się do skorzystania z dotacji (posiadali konkretne plany działania i dzięki temu sprawniej korzystali ze środków (nie spostrzegali limitu czasowego jako bariery). Wskazuje to na potrzebę weryfikacji konkretności planów założenia działalności gospodarczej w poparciu o dotację z urzędu pracy. Drugie możliwe wyjaśnienie podkreśla, że lepiej zorganizowani beneficjenci 9 (szybciej organizują potrzebne urządzenia i szkolenia

na etapie prowadzenia działalności są również sprawniejsi, co prowadzi do lepszej sytuacji ich firm.

Ostatnia i najsłabsza zależność dotyczy związku pomiędzy *dostępem do oferowanych przez dostawców, potrzebnych w firmie półproduktów / towarów / usług i sytuacją firmy*. Uzyskane dane wskazują, że im łatwiejszy jest dostęp tym gorsza sytuacja firmy beneficjenta ($\beta=-0,22$; $t=-2,43$; $p=0,018$). Wyjaśnienie tej zależności może wynikać z faktu, że dostępność kooperantów jest większa w tych segmentach rynku, w których działa więcej firm. Innymi słowy firmy te wchodzi w segmenty rynku o dużej konkurencji z wieloma działającymi tam konkurentami. Z drugiej strony ci, którzy mają oryginalne pomysły na działalność swoich firm i tworzą popyt na unikatowe produkty lub usługi lub inaczej wykorzystując nisze rynkowe, trafiają na problem z brakiem infrastruktury realizującej potrzeby tej niszy – małą dostępność oferowanych przez dostawców, potrzebnych w firmie półproduktów / towarów / usług. Promowanie pomysłów oryginalnych daje więc większe szanse na dobrą sytuację firm powstałych w oparciu o dotacje.

Tabela 5. Wskaźniki standaryzowane równania regresji wyjaśniającego sytuację firmy

Kwestie	t	p	Beta (β)
Zapotrzebowanie na produkty	6,88	0,000	0,60
Rozeznanie rynku	3,30	0,002	0,31
Uznawanie krótkiego czasu 88czas na wydanie dotacji jako bariery	-3,51	0,001	0,31
Kooperanci	-2,43	0,018	-0,22

9. Podsumowanie - Rekomendacje

Z uwagi na przyjętą metodologię badań (ankieta wysyłkowa) wśród respondentów dominują osoby, które osiągnęły sukces. Ich opinie reprezentują tylko ten segment osób, które uzyskały dotację i których działalność jest udana. Nie ma w tym przypadku możliwości odniesienia ich wyników do wyników osób, którym się nie powiodło. Koncentracja na związkach pomiędzy zmiennymi a nie opisie wskaźników pozwala uwolnić się od tego mankamentu i wskazać na ciekawe zależności.

W świetle badań osoby, które otwierają działalność gospodarczą w oparciu o dotację z urzędu pracy jawią się jako osoby wytrwałe, które posiadają przygotowany pomysł na firmę, ale borykają się z trudnościami finansowymi, które uniemożliwiają im rozpoczęcie działalności gospodarczej bez wsparcia z urzędu pracy. Można wyróżnić dwa segmenty w badanej populacji: osoby z długotrwałym stażem bezrobocia, które ponad rok pozostają bez pracy i dotacja jest dla nich formą powrotu na rynek pracy oraz osoby, które mają bardzo krótki staż bezrobocia i rozpoczęcie działalności jest dla nich kontynuacją aktywności na rynku pracy.

W świetle tych badań można odpowiedzieć na pytania postawione na początku opracowania:

- *Co w treści regulaminów oraz warunków wpisanych w otoczenie gospodarcze stanowi pomoc (ułatwienie) a co utrudnienie w efektywnym spożytkowaniu przez osoby bezrobotne dotacji na rozpoczęcie działalności gospodarczej?* Wymogi stawiane przez donatorów spełniają ważne funkcje praktyczne i zmuszają osoby starające się o dotacje do większego wysiłku i lepszego przemyślenia swojego pomysłu na biznes. W świetle zebranych danych okazują się czynnikiem pozytywnie wpływającym na sytuację firmy w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej.
- *Czy regulaminy udzielania dotacji nie stanowią znaczącego ograniczenia efektywności działania podmiotów gospodarczych, których działania mają wspierać?* Badani twierdzą, że największą trudność stanowią dla nich formalności związane z rejestracją firmy nie zaś warunki udzielania dotacji.
- *Czy osoby biorące dotację dysponują zasobami wystarczającymi by skutecznie prowadzić działalność gospodarczą nie tylko w okresie wymaganym warunkami umowy?* Rzeczywiście badani spostrzegają największe trudności w sferze uzyskania wsparcia finansowego działalności (w tym kredytów obrotowych) a konieczność uzyskania zabezpieczenia finansowego dotacji jest trudnością w zakładaniu firmy.

- *Które z zasobów potrzebnych do efektywnego prowadzenia działalności gospodarczej należy wzmacniać?* Pomysł na prowadzenie biznesu, wsparty na dobrej analizie sytuacji rynkowej pozwalający na wstrzelenie się w zapotrzebowanie klientów stanowi najlepszy predyktor dobrej sytuacji firmy. Szczególnie ważne jest to by pomysł był oryginalny i dogłębnie przemyślany.

Na podstawie badań można powiedzieć, że jednym z kluczowych zagadnień dla otwierających działalność gospodarczą w oparciu o dotację jest uzyskanie wsparcia finansowego. Dla badanych największym utrudnieniem w skorzystaniu z dotacji i zakładania firmy jest konieczność znalezienia zabezpieczenia finansowego. W trakcie prowadzenia działalności gospodarczej zdobycie finansowania jest w oczach respondentów trudniejsze niż na etapie zakładania. Wskazuje to na potrzebę uzupełnienia oferty urzędów pracy, które udzielają dotacji o system wspierania przedsiębiorców, którzy rozpoczęli działalność w oparciu o dotację przy pomocy poręczeń kredytowych lub innych podobnych narzędzi. Chodzi o znalezienie rozwiązań, które nie tworzyłyby sztucznej sytuacji „firm chronionych”, ale stanowiły pomost do wejścia na otwarty rynek.

Drugim ważnym wnioskiem z badań jest konstatacja, że osoby, które uzyskały dotację bardzo utożsamiają sytuację firmy z uzyskiwanymi przez nich dochodami. Wskazuje to na konieczność pogłębiania świadomości znaczenia satysfakcji klientów dla sukcesu w biznesie. Koncentracja na własnych dochodach, jako kryterium oceny biznesu będzie prowadziło do działań planowanych w krótkiej perspektywie czasowej. Tak zwanej strategii „jednego gryza” - zarobić a potem choćby wojna. Ważne jest akcentowanie od początku, by beneficjent dotacji był nastawiony na wieloletnie działanie swego przedsiębiorstwa.

Aby ułatwić powstawanie firm w oparciu o dotację należy pomóc beneficjentom w dostępie do informacji o rynku, na który chcą wejść oraz wesprzeć ich ekspercką pomocą doradczą. Pozwoli to beneficjentom znaleźć niszę rynkową a nie powielać schematów i wchodzić w segmenty wysokokonkurencyjne, co gorzej rokuje dla sytuacji po powstaniu firmy. W tym celu można też wykorzystywać działania prowadzące do poprawy znajomości rynku towarów i usług poprzez tworzenie baz danych na ten temat lub umożliwianie korzystania z już istniejących, co często wymaga wniesienia opłat (zakup dostępu).

Poprzez stawiane wymogi udzielania dotacji doprowadzać należy do powstawania bardzo konkretnych planów działania beneficjentów. Wymóg ten raczej nie zwiększałby trudności rozpoczynania działalności, ale zwiększałby szanse na lepsze funkcjonowanie w przyszłości firm powstałych w oparciu o dotację. Tym bardziej, że jak dotychczas pomysł na firmę nie stanowi znaczącego elementu trudności w zakładaniu firmy. Trzeba tylko zwiększyć konkretność tego pomysłu.

Ostatnim sugerowanym kierunkiem poprawy efektywności formy wsparcia w postaci dotacji powinno być promowanie pomysłów oryginalnych. Czyli takich, które są związane z wejściem w niszę rynkową dotychczas nie wykorzystywaną przez inne firmy. Wchodzenie w obszary już zajęte najczęściej uruchamia odpowiedź ze strony tam obecnych i zmniejsza szanse na powodzenie biznesu w dłuższej perspektywie czasowej.