



Raport z badań socjologicznych przeprowadzony wśród osób planujących rozpocząć własną działalność gospodarczą

Opracowanie

Jacek Żyro

Rybnik 2010

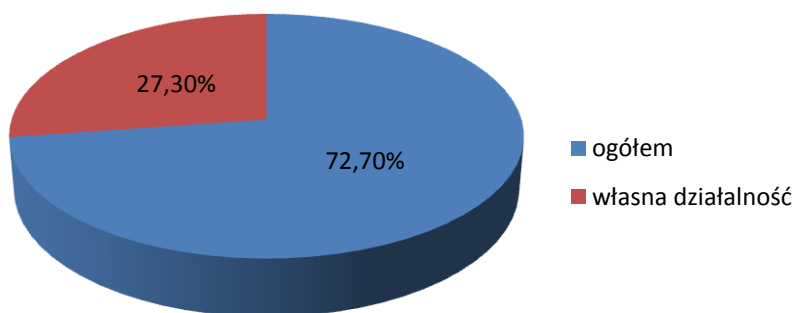
Analiza ankiet osób zamierzających rozpocząć własną działalność gospodarczą

Problematyka pracy, dobór próby badawczej, charakterystyka badanej populacji oraz analiza wyników badań

Instytucje tzw. „uczące się”, którym zależy na ciągłej profesjonalizacji usług muszą stale diagnozować potrzeby swoich klientów, zbierać informacje zwrotne odnośnie jakości swoich działań, wiedzieć, jakie usługi oferowane są przez instytucje pokrewne. Powiatowy Urząd Pracy w Rybniku jest instytucją, której zależy na maksymalnym dopasowaniu swoich usług do potrzeb klientów i partnerów rynku pracy. W związku z tym prowadzi wiele działań wpływających pozytywnie na ww. aspekty. Złożoność zmian i procesów dziejących się na dzisiejszym rynku pracy wymusza na urzędach pracy wypracowywanie rozwiązań nowatorskich i dopasowanych do indywidualnych potrzeb poszczególnych grup bezrobotnych. Aby tak mogło być należy poznać oczekiwania klientów Urzędu. Ważną grupą bezrobotnych są osoby zamierzające rozpocząć własną działalność gospodarczą. Zainteresowanie tą formą pomocy ciągle rośnie. W 2009 r. na dotację przeznaczono kwotę 3.433.100 złotych, na 2010 rok planuje się wydać ok. 5.700.000 złotych, (tylko do marca 2010 r. wydano już ok. 1.800.000 złotych).

Wykres 1

Ilość wydatkowanych środków na działalność gospodarczą z kwoty wydatków ogółem na aktywne formy w PUP Rybnik za 2009 r.



Źródło: PUP Rybnik

Jak widać z powyższego wykresu - z ogólnej kwoty 12.571.500 zł. wydatkowanej na aktywne formy przeciwdziałaniu bezrobociu - aż 27,3 % przeznaczono na dotacje do własnej działalności.

Najczęstsze rodzaje działalności, które powstały w ramach dotacji w 2009 r. to:

- usługi budowlane,
- handel,
- usługi komputerowo-informatyczne,
- usługi fryzjersko-kosmetyczne,
- usługi w zakresie reklamy i grafiki,
- usługi projektowe,
- gastronomia,
- usługi krawieckie,
- edukacja.

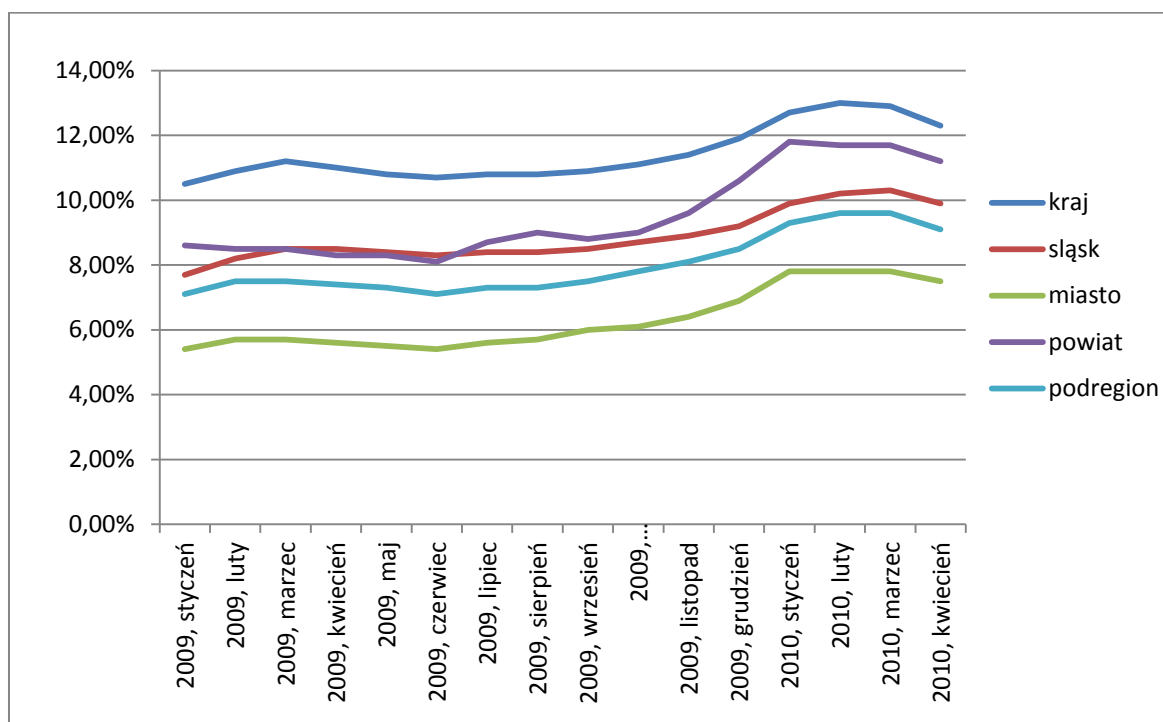
W roku bieżącym rodzaje zakładanej działalności wyglądają bardzo podobnie.

Mając na uwadze ilość osób (217 osób uzyskało dotację w 2009 r.) oraz ciągle rosnące zapotrzebowanie na tą formę pomocy (spośród Europejczyków Polacy są najbardziej skłonni do założenia własnej firmy - ponad połowa Polaków chce założyć własny biznes, jednak tylko co szósty ankietowany w ostatnich latach wykazał się jakąkolwiek przedsiębiorczością)¹, postanowiono bliżej poznać specyfikę (potrzeby, plany, motywy, deficyty) tych osób. Efektem tego było przeprowadzenie badań ankietowych przeznaczonych dla osób planujących rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej. Badania przeprowadzono w miesiącach od listopada 2009 r. do marca 2010 r. w siedzibie Powiatowego Urzędu Pracy w Rybniku. Swym zasięgiem Urząd obejmuje Miasto Rybnik i powiat rybnicki (Gmina i miasto Czerwionka-Leszczyny oraz gminy Gaszowice, Lyski, Jejkowice i Świerklany). W ostatnich kilkunastu latach zmienił się dominujący sektor gospodarki miasta. Obecnie Rybnik jest centrum usług i handlu. Głównie ze względu na ograniczenie liczby kopalń i likwidację lub przebranżowienie zakładów produkcyjnych, a także powstanie centrów handlowych. Bezrobocie należy do średnich w województwie, stopę bezrobocia zawyża powiat. Według stanu na luty 2010 r. w Urzędzie zarejestrowanych było ogółem 6514 osób, w tym 1986 z powiatu i 4528 z Rybnika. Stopa bezrobocia wynosiła 7,8% w Rybniku i 11,7% w powiecie. Dla porównania stopa bezrobocia w kraju wynosiła 13%, a na Śląsku 10,2%.

¹ <http://podatki.onet.pl/przedsiębiorczosc-wymaga-zachet,19923,3234110,1,drukuj>

Wykres 2

Stopy bezrobocia od maja 2009 r. do kwietnia 2010 r.



Źródło: PUP Ibid.

Głównym celem ankiety było poznanie motywów rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej, czynników mających wpływ na powyższe wybory, zdiagnozowanie wiedzy respondentów dotyczącej podstawowych aspektów związanych z działalnością gospodarczą, poznania głównych oczekiwań dotyczących pomocy przez tę konkretną kategorię osób. W związku z tym dobór próby badawczej był tzw. celowy, gdyż w badaniach chodziło o zdiagnozowanie grupy potencjalnych przedsiębiorców. Badania zasadnicze zostały poprzedzone badaniami pilotażowymi, co pozwoliło na dokonanie zmian i poprawek w pytaniach oraz w kafeterii. Do analizy powyższych zagadnień posłużyła sondażowa metoda zbierania opinii respondentów. Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety. Składał się z 18 pytań w części zasadniczej oraz z 10 pytań w metryczce. Udział w badaniach był dobrowolny. Respondenci byli proszeni o wypełnienie kwestionariusza ankiety w momencie rozmowy z pracownikami zajmującymi się udzielaniem informacji o własnej działalności z działu poradnictwa zawodowego i działu instrumentów rynku pracy. Ogółem zgromadzono 61 dosyć rzetelnie wypełnionych kwestionariuszy ankiety. Zgromadzony materiał został poddany analizie, co zostanie przedstawione poniżej.

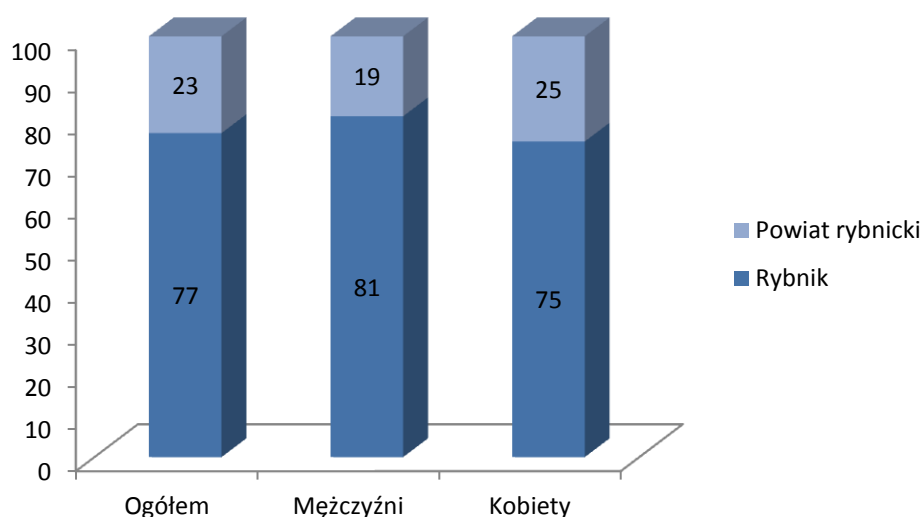
Charakterystyka badanej populacji

Przed omówieniem analizy wyników badań, zostaną scharakteryzowane cechy społeczno-demograficzne badanej populacji. Cechy te to: miejsce zamieszkania, płeć, wiek, wykształcenie, dodatkowe kwalifikacje, stan cywilny i rodzinny, źródło utrzymania. Warto zaznaczyć, że cechy te mogą być również traktowane jako zmienne niezależne i mogą mieć spory wpływ na zmienną zależną – motyw podjęcia działalności gospodarczej.

Poniższy wykres przedstawia badaną populację ze względu na miejsce zamieszkania.

Wykres 3

Respondenci ze względu na miejsce zamieszkania (w %)



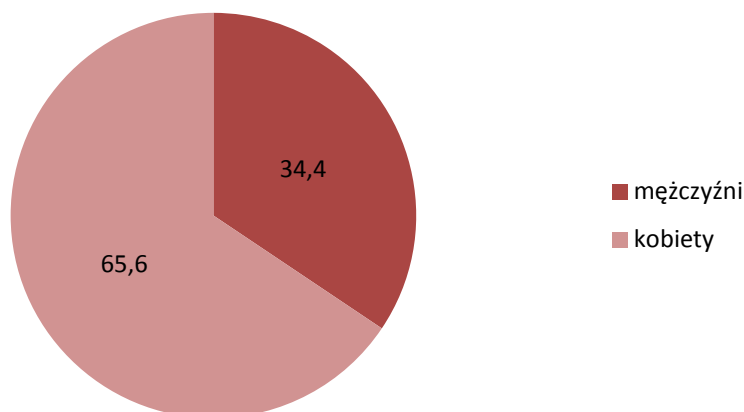
Źródło: Ibid.

Jak pokazuje wykres 3 ponad 3/4 respondentów zamieszkiwało miasto Rybnik, a 23% badanych to mieszkańcy powiatu. Rzeczywista struktura zarejestrowanych w PUP Rybnik niewiele odbiega od próby badawczej. Miejsce zamieszkania może mieć wpływ na rodzaj planowanej działalności (w przypadku, gdy posiadanie odpowiedniej działki, lokalu itp. determinuje rodzaj zakładanej działalności), ale nie musi. Wpływ tej zmiennej niezależnej wydaje się mieć znaczenie – statystycznie - niewielkie.

Kolejna cecha badanych to płeć (wykres 4). W badaniach wzięło udział 65,6% kobiet i 34,4% mężczyzn (wynika to głównie ze struktury osób zarejestrowanych w Urzędzie), nie

odzwierciedla jednak struktury osób prowadzących działalność w Polsce - średnia wg Eurostatu, to ok. 1/3 kobiet w stosunku do 2/3 mężczyzn. Natomiast w PUP Rybnik – 54% osób, które uzyskały dotacje w 2009 r. to kobiety.

Wykres 4
Respondenci ze względu na płeć (w %)



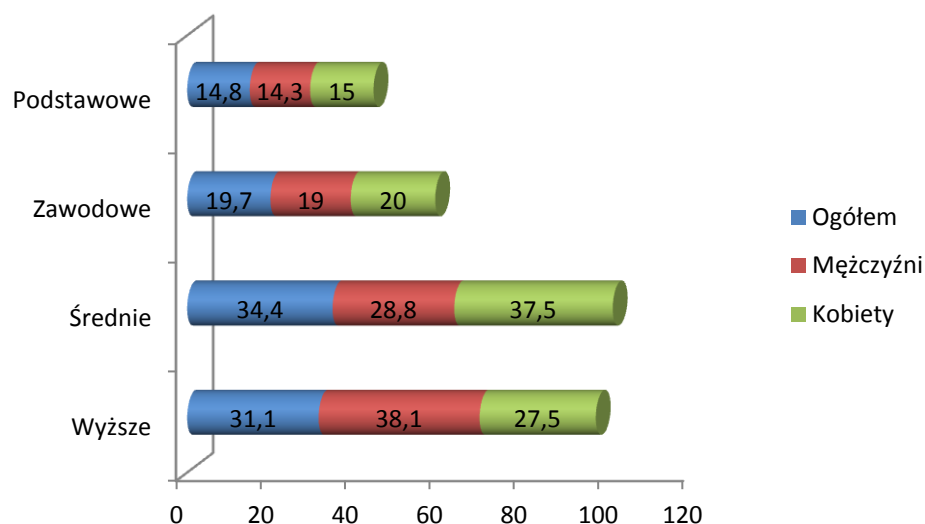
Źródło: Ibid.

Z kolei wykres 5 przedstawia rozkład procentowy badanej populacji ze względu na wykształcenie. Najwięcej osób posiadało wykształcenie średnie – 34,4%, na drugim miejscu wyższe – 31,1%, wykształcenie zawodowe miało 19,7%, a podstawowe 14,8%. Biorąc pod uwagę najczęściej wybierane działalności – wykształcenie zawodowe i średnie jest wystarczające (dotacjobiorcy głównie sami zamierzają prowadzić działalność, wykorzystując posiadane kwalifikacje). Duża grupa osób z wyższym wykształceniem ubiegająca się o dotacje, jest odzwierciedleniem sytuacji panującej na lokalnym rynku pracy – brak odpowiednich ofert pracy dla tej grupy osób. Można więc powiedzieć, że wykształcenie, a głównie posiadany zawód, umiejętności, dodatkowe kwalifikacje, wpływają w znacznym stopniu na decyzję o założeniu własnej działalności gospodarczej. Główne grupy zawodów, jakie posiadali respondenci to: gastronomia, handel, usługi kosmetyczne (stylizacja paznokci), budownictwo (na poziomie wykształcenia: wyższego, średniego, zawodowego), architektura wnętrz, informatyka (wyższy i średni poziom wykształcenia), elektronika, elektrotechnika i automatyka, krawiectwo, zawody medyczne (opieka nad dziećmi i osobami starszymi, niepełnosprawnymi, pielęgniarstwo), fotografia, ekonomia i administracja. Z kolei najczęściej posiadane dodatkowe kwalifikacje to: obsługa komputera (z programami graficznymi, AutoCad), prawo jazdy, języki obce – głównie angielski, licencja PUNN, kurs nowoczesnego sprzedawcy z książeczką zdrowia, kurs marketingu, uprawnienia SEP, obsługa

obrabiarki numerycznej CNC. Jak widać respondenci posiadają bardzo praktyczne kwalifikacje, które zamierzają wykorzystać w planowanej działalności gospodarczej.

Wykres 5

Respondenci ze względu na wykształcenie (w %)



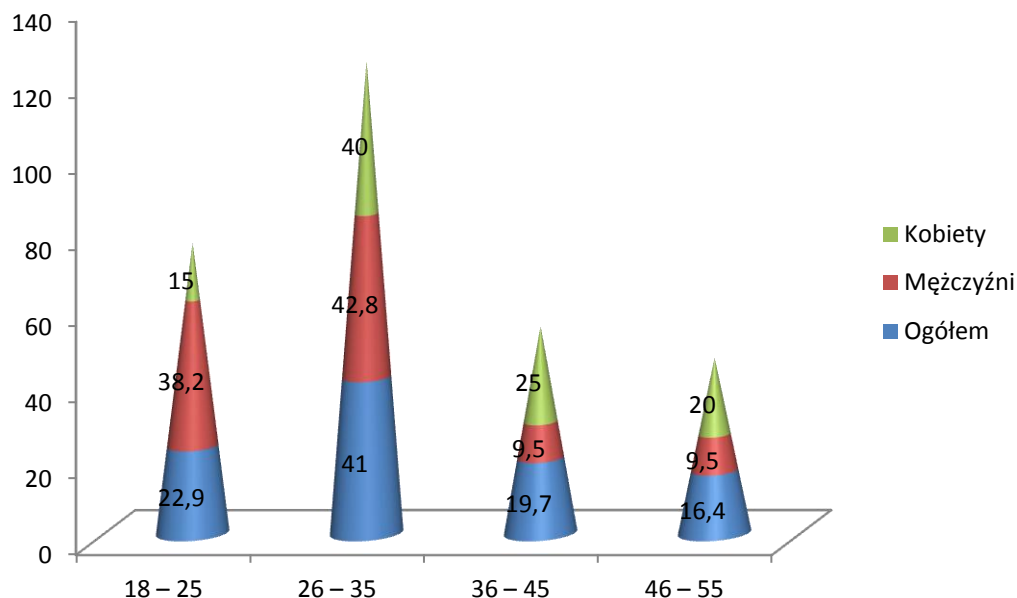
Źródło: Ibid.

Wykres 6 przedstawia respondentów ze względu na wiek. 41% badanych było w najlepszym wieku na podjęcie działalności gospodarczej: 26-35 lat. Są to osoby ciągle młode, ale mające już duże doświadczenie zawodowe. Na drugim miejscu były osoby należące do osób bardzo młodych 18-25 lat (22,9%). Jak widać coraz częściej osoby z krótkim stażem pracy, czasami nawet absolwenci, decydują się otworzyć własny biznes. 19,7% respondentów to osoby w wieku 36-45. Jak pokazują badania to też jest odpowiedni moment życiowy na rozpoczęcie działalności. Szczególnie po 40 roku życia trudniej jest znaleźć pracodawcę, co potwierdza ostatnia grupa respondentów należąca do przedziału wiekowego 46-55 lat (16,4%). Dla osób w tym wieku otwarcie własnej działalności może być jedynym sposobem - jak mówią badani - „dociągnięcia” do emerytury. Bardzo duże utrudnienie podjęcia pracy, przewyższa opór przed nowymi wyzwaniami, tak charakterystyczny dla większości osób w wieku 50+. Z przyczyn obiektywnych (utrata pracy) osoby znajdujące się w stadium stabilizacji zawodowej muszą wejść z powrotem we

wcześniejsze stadia rozwoju zawodowego – stadium eksploracji, czy tworzenia – które są przynależne do znacznie młodszych kategorii wiekowych².

Wykres 6

Respondenci ze względu na wiek (w %)



Źródło: Ibid.

Na zakończenie przeglądu cech badanej populacji warto poświęcić trochę uwagi na omówienie czynników rodzinnych i materialnych. Prowadzenie własnej działalności wymaga poświęcenia (szczególnie w początkowym okresie prowadzenie firmy) bardzo dużo czasu, często kosztem rodziny. Przeważająca grupa respondentów to osoby posiadające rodzinę oraz dzieci – 42,6%. Rodzina może być czynnikiem motywującym do prowadzenia firmy, może być również dużym wsparciem psychicznym – szczególnie w trudnych, kryzysowych momentach. Ważną kwestią jest jednak wypracowanie akceptacji członków rodziny do sytuacji prowadzenia firmy.

Reszta osób to osoby nie posiadające jeszcze rodziny (kawalerowie, panny) – 32,8%, oraz rozwiedzeni i owdowiali – odpowiednio: 16,4% i 8,2%. Dla tych osób rozpoczęcie działalności to nie tylko uzyskanie źródła utrzymania, ale także wypełnienie nadmiaru czasu wolnego.

² B. Rajcar, A. Borkowska, A. Czerw, A. Gąsiorowska, C. S. Nosal, Psychologia preferencji i zainteresowań zawodowych, Przegląd teorii i metod, Warszawa 2006, MPiPS, s. 74 – 77.

Jednym z najważniejszych czynników umożliwiających rozpoczęcie własnej działalności są środki finansowe. Głównym źródłem utrzymania badanej grupy były zarobki współmałżonka – 42,6%, na drugim miejscu oszczędności i pomoc rodziny (szczególnie rodziców) – 16, 3%, 8 osób pobierało zasiłek dla bezrobotnych, 3 osoby utrzymywały się z prac okresowych, a tylko 4 osoby korzystały z pomocy OPS-u. W przypadku tych osób często pomysł rozpoczęcia działalności kończy się w fazie koncepcyjnej. W żadnym razie nie należy przekreślać tych osób ale zapewnić im dłuższą i bardziej kompleksową pomoc specjalistów z różnych działów, szczególnie doradców zawodowych.

Jak widać grupa osób zamierzająca otworzyć własną działalność to osoby, które z reguły bardzo często rejestrują się aby uzyskać dotację (stąd duża grupa osób pobierających zasiłek), mają krótki okres przerwy w pracy, mają również sprecyzowany pomysł na życie, potrafią gospodarować pieniędzmi, a posiadane oszczędności przeznaczają na inwestycje, a nie konsumpcję.

Przedstawiona analiza cech społeczno-demograficznych pokazuje, że pozytywna konfiguracja zmiennych niezależnych, jak posiadanie środków finansowych, pozytywne nastawienie rodziny, optymalny wiek, niezbędne doświadczenie zawodowe poparte kwalifikacjami i konkretnymi umiejętnościami, posiadanie działki lub lokalu mogą mieć bardzo korzystny wpływ na decyzję o założeniu firmy.

Analiza wyników badań

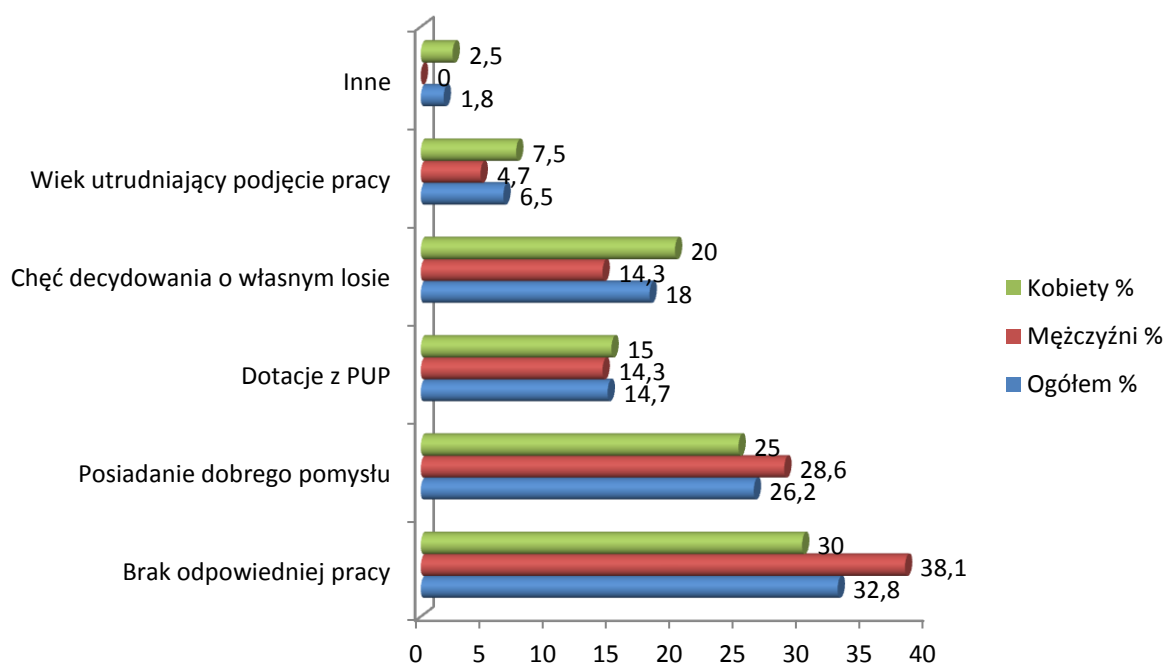
Jak już wspomniano na wstępie opracowania głównym celem badań było zebranie danych empirycznych o motywach podjęcia działalności, pomocy jakiej oczekują przyszli przedsiębiorcy, o ich deficytach oraz wypracowanie lepszej strategii pomocy dla tej specyficznej grupy, odbiegającej znacznie od stereotypu osób bezrobotnych .

Analiza wyników badań zostanie rozpoczęta od omówienia najważniejszych motywów, jakie wpływają na decyzję o rozpoczęciu działalności. Jak pokazuje poniższy wykres najsilniejszą determinantą wpływającą na założenie firmy był brak odpowiedniej pracy – 38,2%. Mężczyźni częściej niż kobiety podawali ten czynnik – odpowiednio: 38,1% i 30,0%. Należy zauważyć, że badania prowadzone były w okresie panującego kryzysu, zwolnień pracowników i wzrostu ilości osób zarejestrowanych. Następnym czynnikiem - bardziej subiektywnym – było posiadanie dobrego pomysłu – takiego zdania było 26,2% respondentów, nieznacznie więcej mężczyzn – 28,6% niż kobiet – 25,0%. Dla 18% badanych ważnym czynnikiem decydującym o rozpoczęciu działalności była chęć decydowania

o własnym losie, tutaj kobiety częściej – 20,0% niż mężczyźni – 14,3 podawali ten motywator. Dziwić może, że dotacje z PUP wymieniał, co 6 badany. Widać więc, że respondenci planując rozpoczęcie działalności niezbędne - w ich opinii - środki potrzebne do rozpoczęcia działalności posiadali z innych źródeł. Dotacje z PUP były ważnym, ale tylko uzupełnieniem potrzebnych im funduszy. Nieodpowiedni wiek podało 6,5% respondentów.

Wykres 7

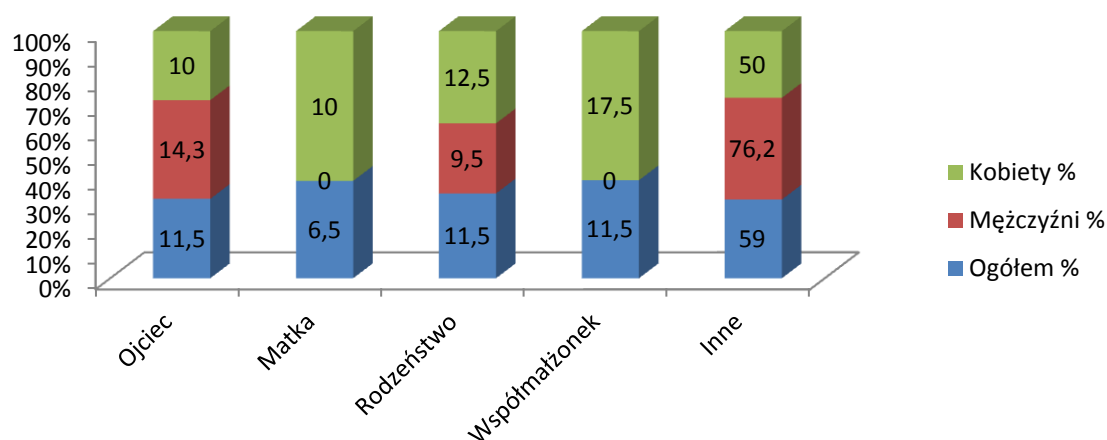
Motywy rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej w opinii respondentów (w %)



Źródło: Ibid.

Czynnikiem, który może wpływać na decyzję o założeniu własnej działalności jest pomoc i pozytywny przykład wśród członków rodziny. Jak pokazuje poniższy wykres aż 4/5 badanych miało wśród najbliższych osoby, które prowadziły działalność i polecały pomysł otwarcia własnej firmy. 1/5 respondentów deklarowała, że nikt z rodziny ani najbliższych znajomych własnej firmy nie prowadził.

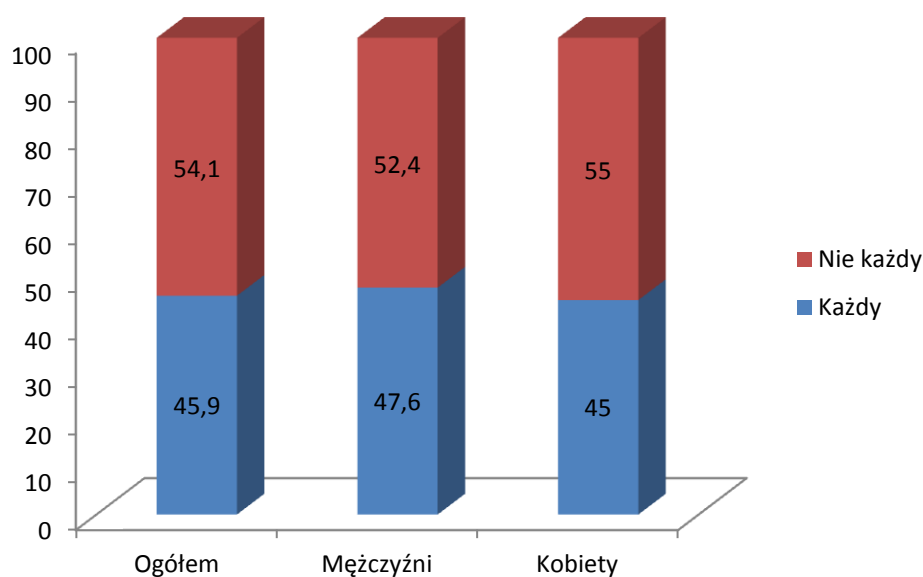
Wykres 8
Prowadzenie działalności gospodarczej przez członka rodziny (w %)



Źródło: Ibid.

Kolejne pytanie, jakie zostało zadane badanym miało na celu poznanie opinii respondentów, czy każdy człowiek może zostać przedsiębiorcą. 54,1% ankietowanych uznało, że nie każdy może prowadzić firmę. Skoro nie jest to zajęcie dla wszystkich respondentów, którzy byli tego zdania zostali poproszeni o odpowiedź na następne pytanie o najważniejsze cechy, jakie powinny charakteryzować przedsiębiorcę.

Wykres 9
Kto może prowadzić działalność gospodarczą w opinii respondentów (w %)

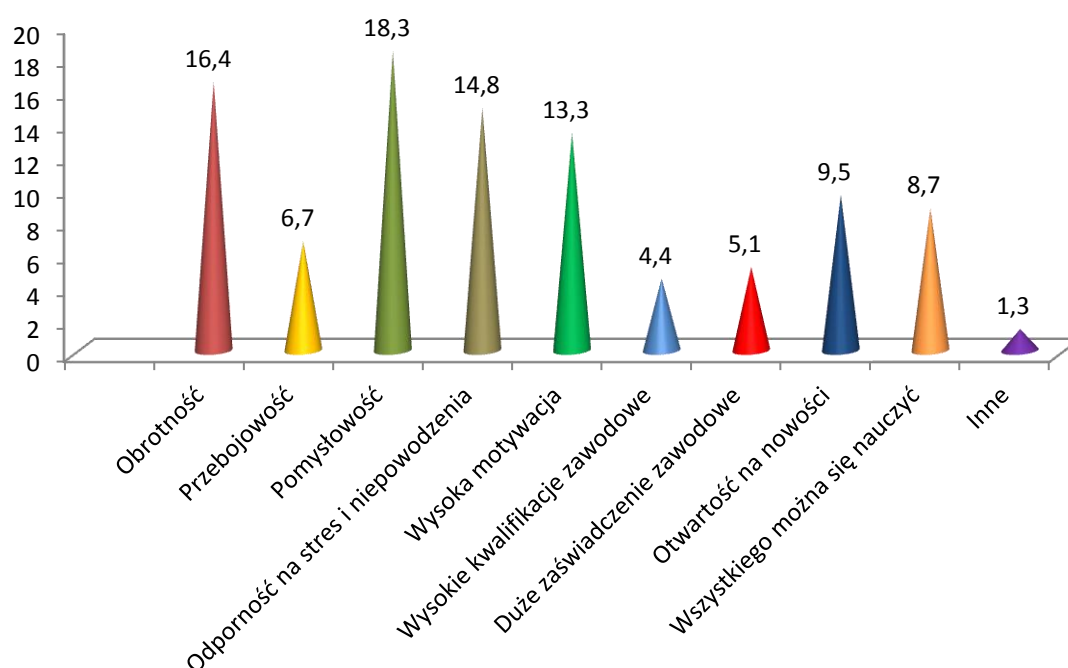


Źródło: Ibid.

W opinii specjalistów – głównie psychologów biznesu – istnieje zbiór cech wrodzonych i możliwych do wyuczenia ułatwiających prowadzenie działalności. Jest to obszerna grupa cech, często różna, zależna od danego badacza. Dla uproszczenia zostało wybranych kilka cech m.in. powtarzających się w pilotażu. Jak pokazuje poniższy wykres najczęściej wyborów uzyskała pomysłowość – 18,3%, na drugim miejscu podawano obrotowość – 16,4%, odporność na stres i niepowodzenia uzyskało 14,8% wyborów, niewiele mniej bo 13,3% respondentów było zdania, że ważna jest wysoka motywacja, w dalszej kolejności otwartość na nowości – 9,5%, 8,7% respondentów uważało, że wszystkiego można się nauczyć, tylko 6,7% ankietowanych powiedziało, że przebojowość to ważna cecha przedsiębiorcy, 5,1% osób podało doświadczenie zawodowe, 4,4% było zdania, że potrzebne są wysokie kwalifikacje zawodowe.

Wykres 10

Cechy potrzebne aby prowadzić działalność gospodarczą



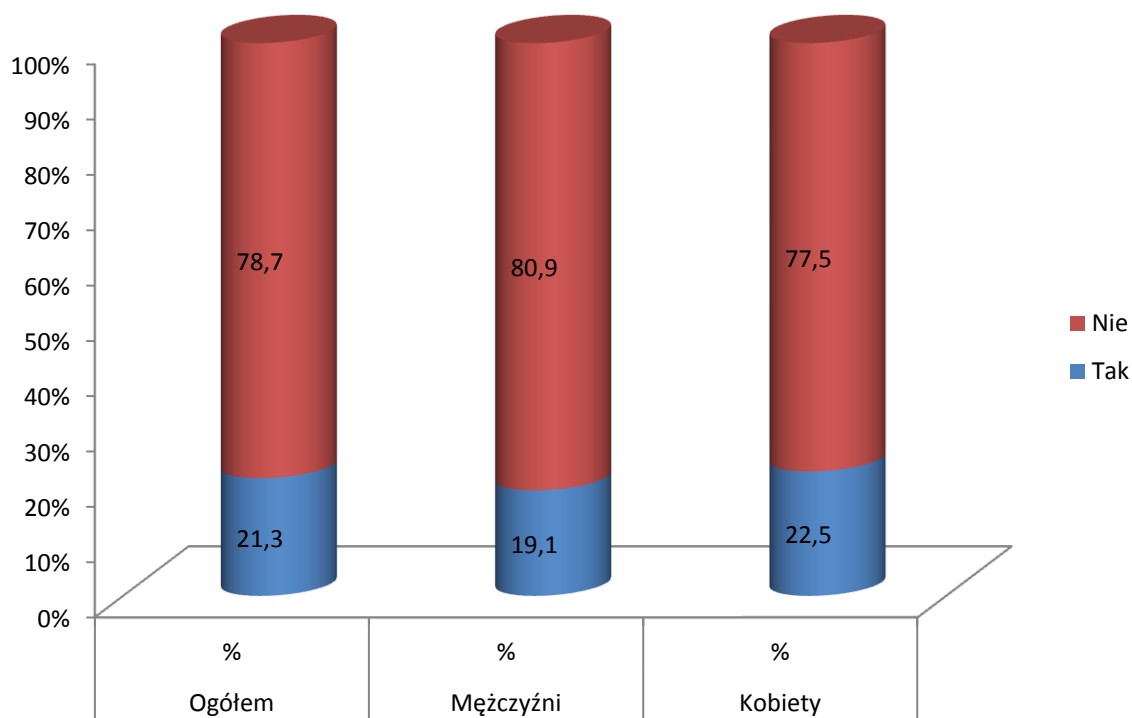
Źródło: Ibid.

Następny wykres pokazuje procent osób, które prowadziły już działalność i powtórnie chcą ją rozpocząć. Okazało się, że 21,3% respondentów prowadziło działalność. Reszta - 78,7% osób, nie miała jeszcze kontaktu z tego typu formą zarobkowania. Poznanie tego

obszaru wiedzy o potencjalnym dotacjobiorcy może pokazać, jak bardzo zdeterminowany jest bezrobotny i czy wykorzystał pozytywnie okres prowadzenia działalności do nabycia odpowiedniego doświadczenia. Jak pokazują dane biograficzne osób prowadzących działalność, rzadko kiedy pierwszy rodzaj działalności kończył się powodzeniem. Jeżeli mimo niepowodzeń osoby dalej poszukiwały możliwości zarobkowania poprzez tę formę, może to świadczyć o ich dużej motywacji, konsekwencji, umiejętności analizy, zdolności do refleksji i pozytywnego uczenia się na własnych błędach. Mając na uwadze powyższe spostrzeżenia w połączeniu z analizą aktualnego pomysłu na biznes, czynnik ten może być istotnym wskaźnikiem wpływającym na pozytywną decyzję o przyznaniu dotacji.

Wykres 11

Prowadzenie działalności gospodarczej wcześniej

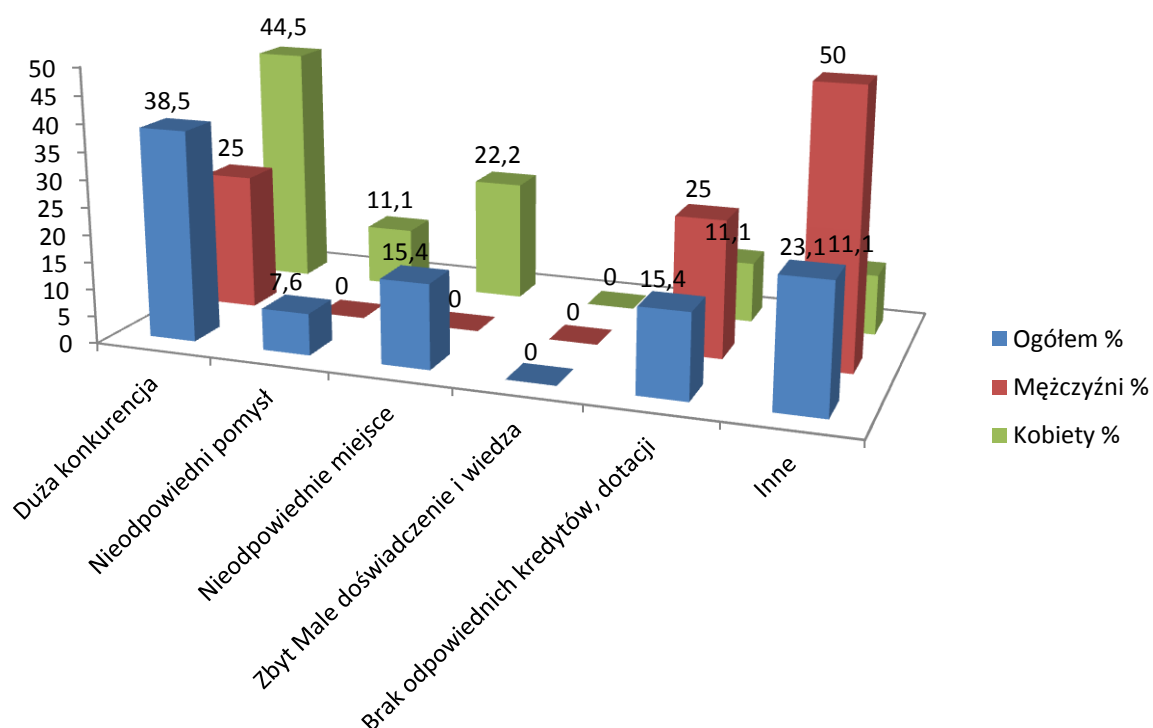


Źródło: Ibid.

Aby dowiedzieć się bliższych informacji o powodach przerywania działalności ankietowani zostali poproszeni o podanie głównych powodów zaprzestania prowadzenia firmy. Najwięcej osób podało, że głównym powodem przerywania prowadzenia firmy była konkurencja, prawie 2 krotnie częściej tę przyczynę podawały kobiety. Drugim powodem była ex quo: zła lokalizacja i brak łatwo dostępnych środków finansowych - 15,4%. 7,6% respondentów przyznała się do nieodpowiedniego pomysłu. Innymi powodami zaprzestania działalności były m.in.: powódź, problemy zdrowotne, propozycja pracy na stanowisku kierowniczym, praca za granicą. Powyższe powody nie powinny negatywnie wpływać na decyzję o przyznaniu dotacji, jednakże zadanie tego typu pytania przed udzieleniem dotacji może rzucić dodatkowe światło na powody wpływające na ponowne założenie firmy.

Wykres 12

Powody zaprzestania działalności gospodarczej

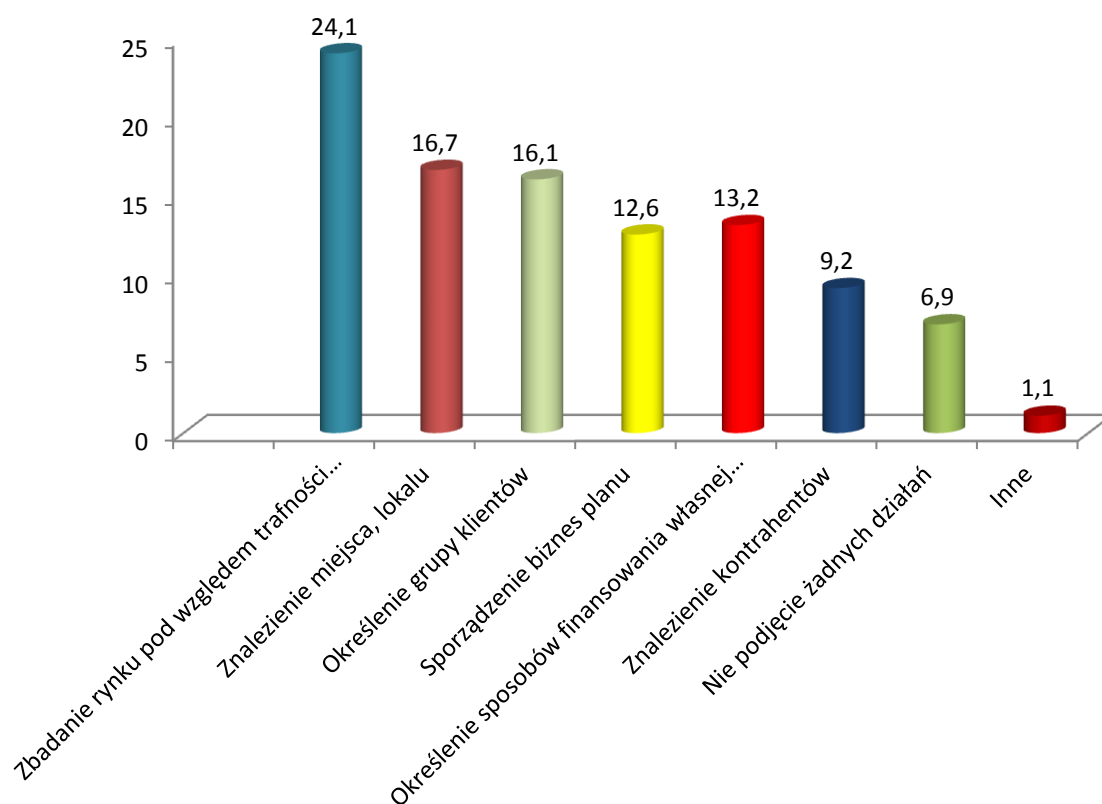


Źródło: Ibid.

Prowadzenie działalności wymaga wszechstronnego przygotowania. Nieznajomość prawa, konkurencji, zła lokalizacja, zły marketing i reklama mogą przyczynić się do upadku firmy. W związku z tym zadano pytanie respondentom, jakie podjęli działania przybliżające ich do podjęcia działalności. 24,1% badanych podało, że zbadali rynek pod względem trafności pomysłu, 16,7% ankietowanych znalazło odpowiedni lokal, 16,1% respondentów określiło swoich klientów docelowych, 13,2% znalazło źródła finansowania własnej działalności, 12,6% sporządziło biznes plan, 9,2% znalazło swoich kontrahentów. Tylko 6,9% nie podjęło do tej pory żadnych działań. Widać więc, że grupa przyszłych przedsiębiorców poważnie podeszła do zagadnienia i przeprowadziła wiele czynności, które mogą wpłynąć na sukces przyszłej firmy.

Wykres 13

Działania wykonane przez respondentów przybliżające do założenia działalności gospodarczej (w %)

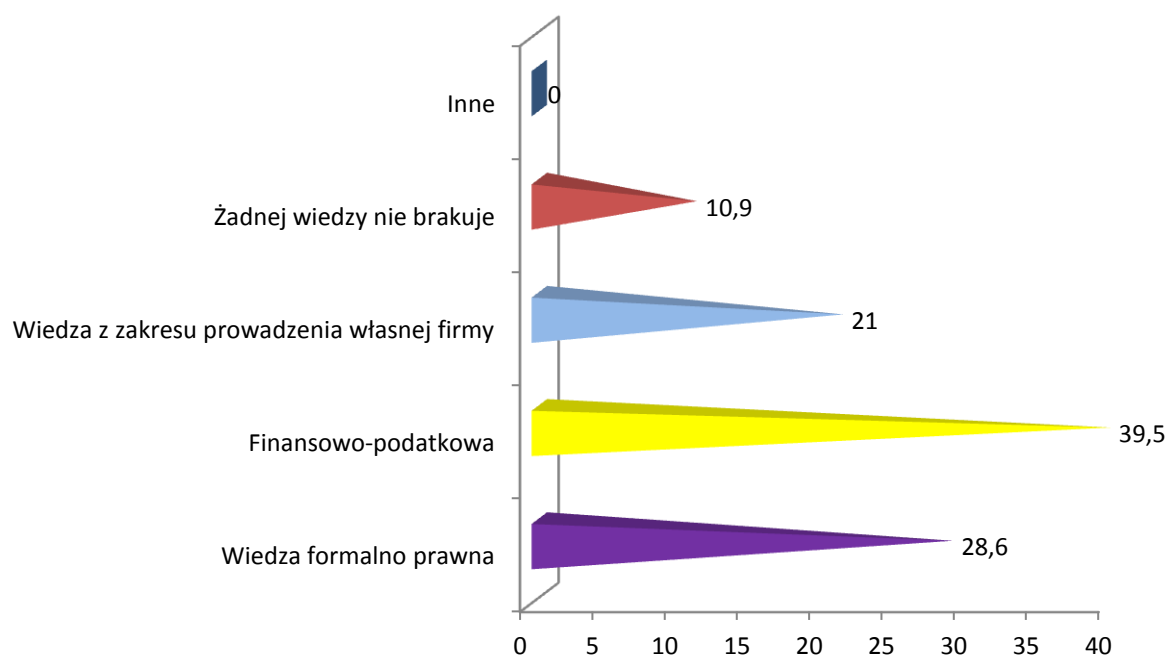


Źródło: Ibid.

Ważną kwestią, wpływającą pozytywnie na prowadzenie firmy, jest zdanie sobie sprawy przez przyszłych przedsiębiorców z rodzaju deficytów - dotyczących szerokiego spektrum wiedzy - potrzebnej do prowadzenia firmy. Dla Urzędu to też są ważne informacje. Z jednej bowiem strony umożliwiają podjąć kroki niwelujące ww. deficyty poprzez działania pomocowe, z drugiej pokazują, który z potencjalnych przedsiębiorców ma realne podejście do swojej wiedzy i na ile dokonał realnej samooceny. 39,5% respondentów przyznawało się do braków w dziedzinie finansowo-podatkowej, 28,6 % narzekało na deficyt wiedzy w zakresie formalno-prawnym, 21% było zdania, że brakuje im wiedzy odnośnie zarządzania personelem, obsługi klienta, marketingu itp. Niepokojące - biorąc pod uwagę opinie specjalistów dotyczące zakresu wymaganej wiedzy - był pogląd prawie 11% respondentów, że żadnej wiedzy im nie brakuje. Może to być wskaźnikiem złego i powierzchownego zgłębienia zagadnienia oraz nieprzemyślanego podejścia do prowadzenia firmy.

Wykres 14

Deficyt wiedzy odnośnie własnej działalności w opinii respondentów (w %)



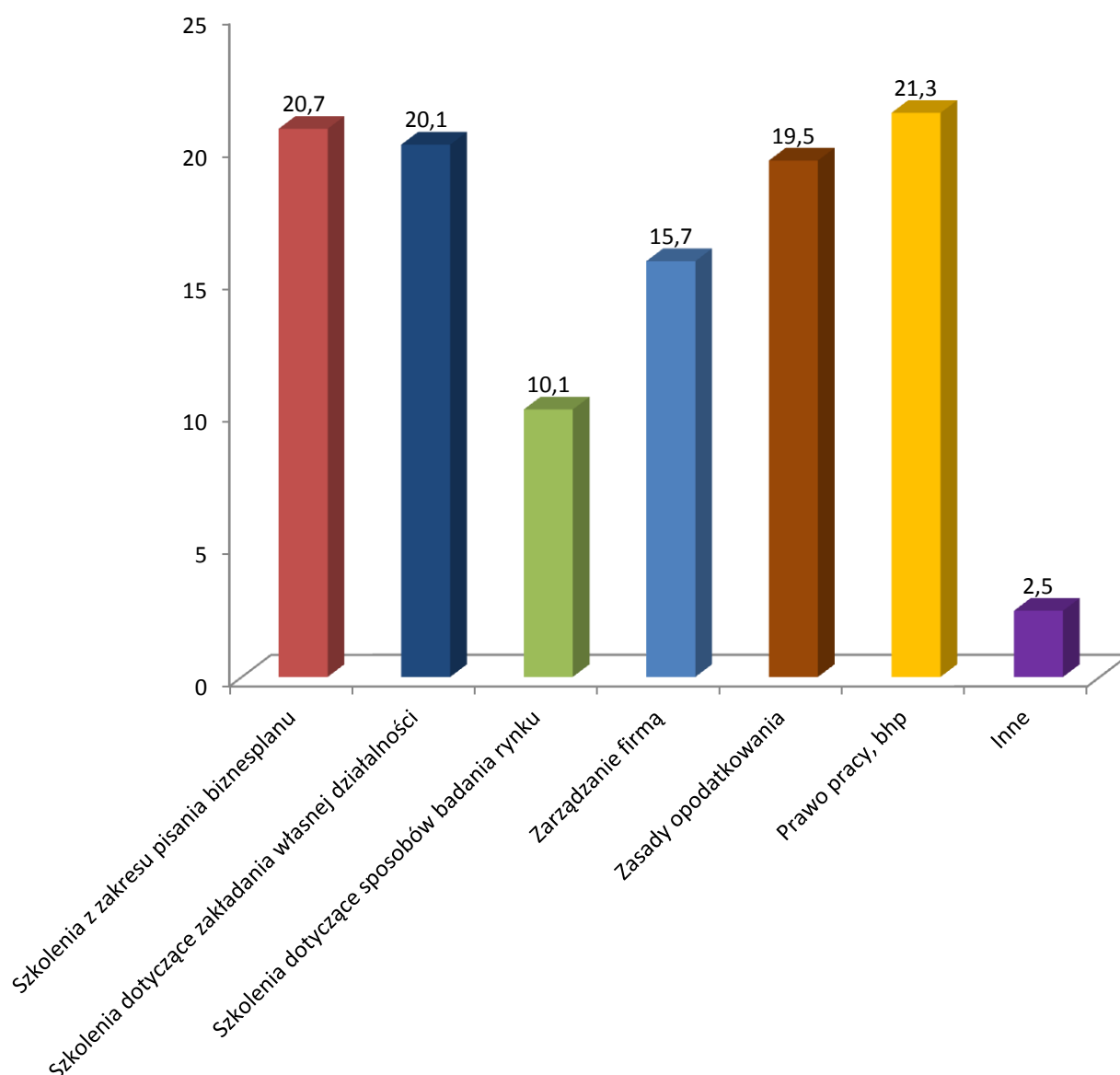
Źródło: Ibid.

Poznanie deficytów określonych obszarów wiedzy powinno ułatwić zaplanowanie odpowiednich szkoleń niwelujących wykryte braki. Stąd też następne pytanie, na które mieli

odpowiedzieć respondenci. Najwięcej osób 21,3% było zainteresowanych szkoleniami z zakresu prawa pracy i bhp. 20,7% badanych chciałoby ukończyć zajęcia z zakresu tworzenia biznesplanu, 20,1% szkolenia dotyczące zakładania własnej firmy, 19,5% badanych zainteresowały szkolenia z zakresu zasad opodatkowania, dla 15,7% ankietowanych sposoby zarządzania firmą byłyby cennym uzupełnieniem posiadanej wiedzy, 10,1% osób chciało poznać profesjonalne zasady badania rynku pod kątem przyszłej firmy. Wśród kategorii: inne - ankietowani wymieniali głównie poznanie alternatywnych źródeł pozyskiwania dofinansowania na prowadzenie firmy.

Wykres 15

Rodzaj pomocy jakiej oczekują respondenci od PUP Rybnik (w %)

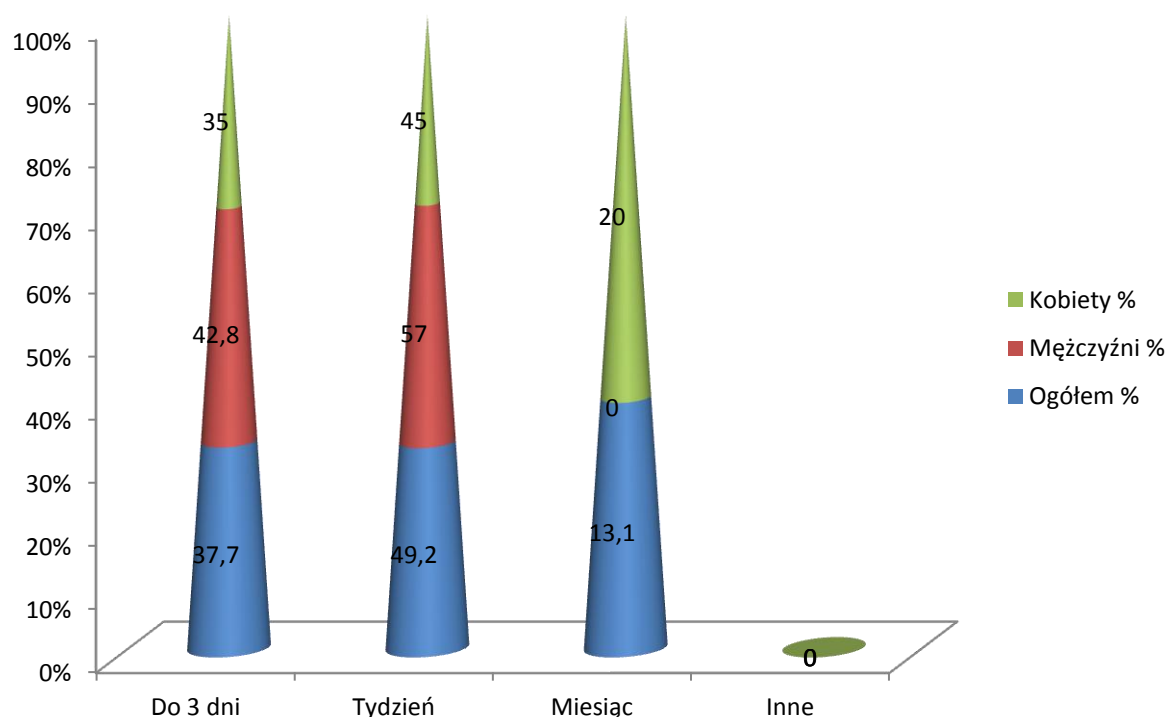


Źródło: Ibid.

Bardzo praktycznym źródłem wiedzy dla Urzędu i organizatorów szkoleń może być odpowiedź na pytanie o długość trwania szkoleń. Przedstawia to poniższy wykres. Najwięcej respondentów – 49,2% było zdania, że wystarczającym okresem potrzebnym na zgłębienie wiedzy odnośnie szeroko rozumianej działalności to tydzień. 37,7% badanych wskazało okres od 1 do 3 dni. Za miesięczną formą szkolenia było najmniej – 13,1% respondentów. Warto zauważyć, że tego zdania były tylko kobiety – 20%. Mężczyźni preferowali krótsze formy kursów (podobnie wygląda preferowana przez mężczyzn długość innych szkoleń prowadzonych przez Urząd).

Wykres 16

Długość trwania szkoleń w opinii respondentów (w %)



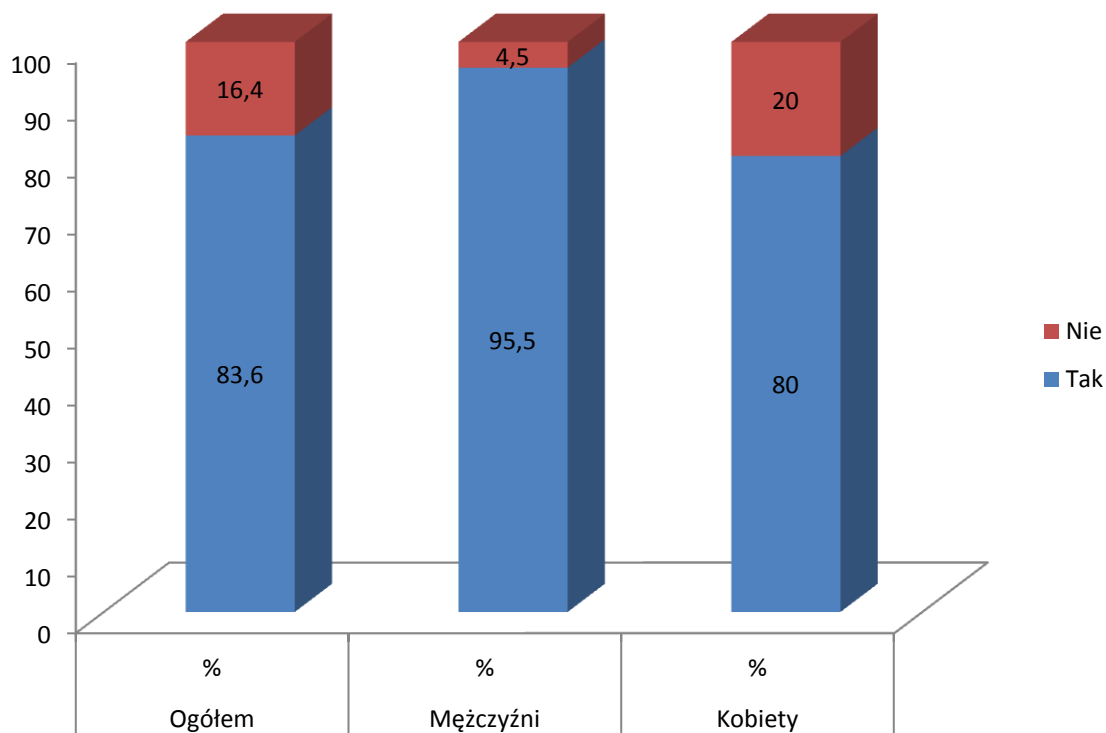
Źródło: Ibid.

Dla Urzędu, chociażby ze względu na zabezpieczenie odpowiedniej ilości środków przeznaczonych na ten cel – ważne jest poznanie wysokości kwoty, którą należy przeznaczyć na dotacje. 83,6 % respondentów zamierza ubiegać się o dofinansowanie własnej działalności z Urzędu, w tym 95,5 % mężczyzn i 80 % kobiet. Jest to potwierdzeniem tezy, że bezzwrotna

forma pomocy finansowej to bardzo dobre źródło dofinansowania firmy, które cieszy się coraz większym zainteresowaniem.

Wykres 17

Zamiar ubiegania się o dotację z PUP Rybnik (w %)

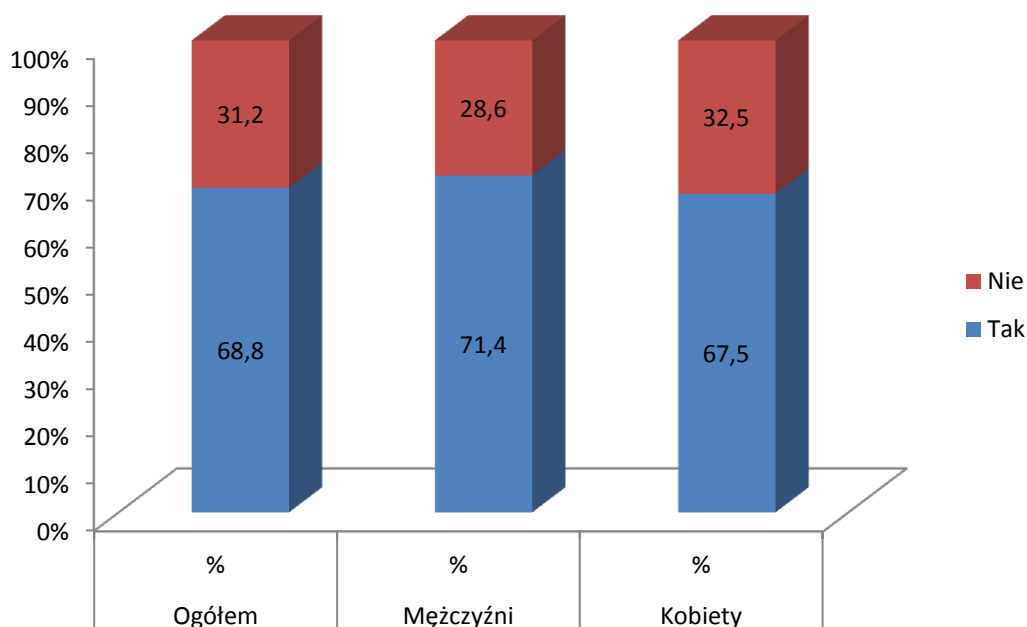


Źródło: Ibid.

Z kolei wykres 18 dostarcza wiedzy na temat tego, czy wysokość dotacji (na czas prowadzenia badań – maksymalna kwota wynosiła 19.113,66 zł.) jest wystarczająca na sfinansowanie działalności. 68,8% ankietowanych było zdania, że jest to wystarczająca kwota (mężczyźni i kobiety byli zbliżonego zdania – odpowiednio: 71,4% i 67,5%). Pozostała część badanych – 31,2% była zdania, że odpowiednia kwota powinna zawierać się w przedziale: od 30.000 do 50.000 złotych. Widać więc, że wiele rodzajów działalności, zwłaszcza usługowych, może zawrzeć się w kwocie nie przekraczającej 20 tysięcy złotych.

Wykres 18

Opinia respondentów odnośnie wysokości dotacji z PUP Rybnik (w %)

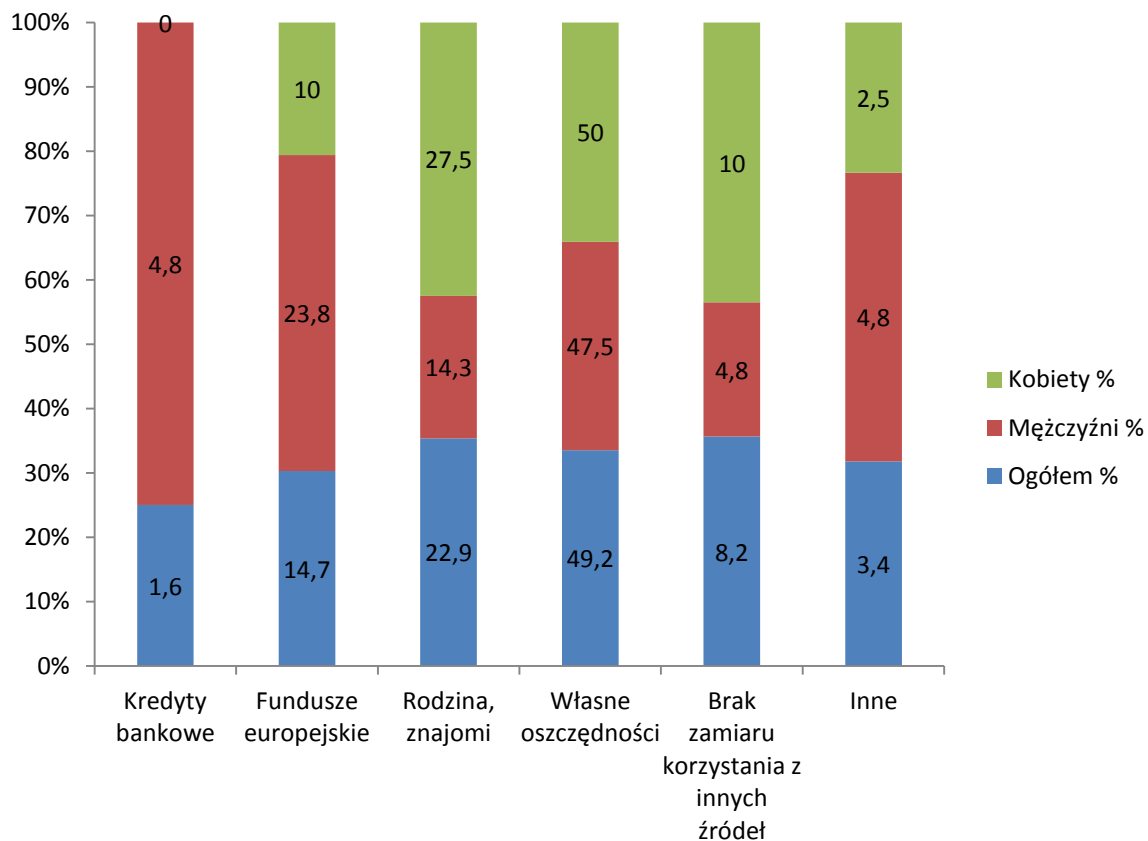


Źródło: Ibid.

Odpowiedź na pytanie o alternatywne źródła finansowania działalności dostarcza informacji dotyczących m.in. motywacji do podjęcia działalności, wiedzy odnośnie innych form finansowania oraz możliwości korzystania z pomocy bliskich. Prawie połowa badanych – 49,2% jako alternatywne źródło sfinansowania lub dofinansowania własnej działalności określiło własne oszczędności. Może to być potwierdzeniem tezy, że zamiar otwarcia własnej działalności wykazują głównie osoby, które potrafią gospodarować swoimi pieniędzmi, oszczędzają z myślą o inwestowaniu. Dla – 22,9% respondentów bardzo ważnym źródłem pomocy finansowej będzie rodzina, o fundusze europejskie zamierzałoby ubiegać się 14,7% badanych, 8,2% było zdania, że nie będzie korzystało z innych źródeł niż Urząd, tylko 1,6% osób wyraziło zamiar skorzystania z pomocy banków (potwierdza to trudność uzyskania kredytu bankowego przez osoby bezrobotne). Jeżeli chodzi o różnice pomiędzy kobietami i mężczyznami to większe dysproporcje występowały głównie przy funduszach europejskich: ponad dwukrotnie więcej tym źródłem finansowania było zainteresowanych mężczyzn, z kolei blisko połowa kobiet wyraziła chęć skorzystania z pomocy rodziny i znajomych.

Wykres 19

Alternatywne źródła dofinansowania własnej działalności w opinii respondentów

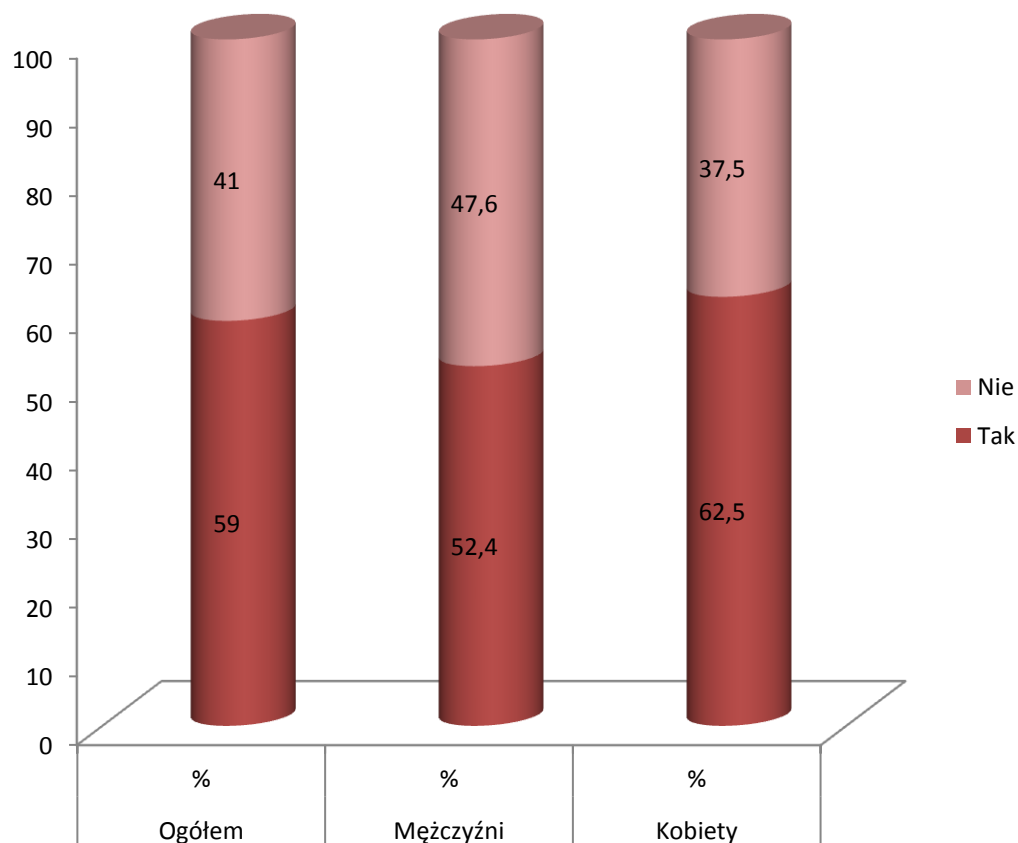


Źródło: Ibid.

Opinie specjalistów potwierdzają, że do prowadzenia działalności potrzebna jest dogłębna wiedza fachowa dotycząca profilu prowadzonej działalności oraz szeroka wiedza wymagana do prowadzenia firmy. Biorąc pod uwagę rodzaje działalności, jakie zamierzają otworzyć badani – z reguły firmy jednoosobowe, w których to oni będą wykonywać główne czynności zawodowe – preferowane i premiowane przez Urząd są kwalifikacje zbieżne z profilem działalności. 59% ankietowanych zamierza otworzyć działalność zgodną z posiadanymi kwalifikacjami i doświadczeniem zawodowym, przy czym kobiet więcej niż mężczyzn – odpowiednio 62,5% do 52,4%. Pozostała część osób uważa, że można tę wiedzę uzupełnić poprzez kursy zawodowe, zorganizowane np. przez Urząd.

Wykres 20

Zgodność profilu własnej działalności z posiadanymi kwalifikacjami (w %)

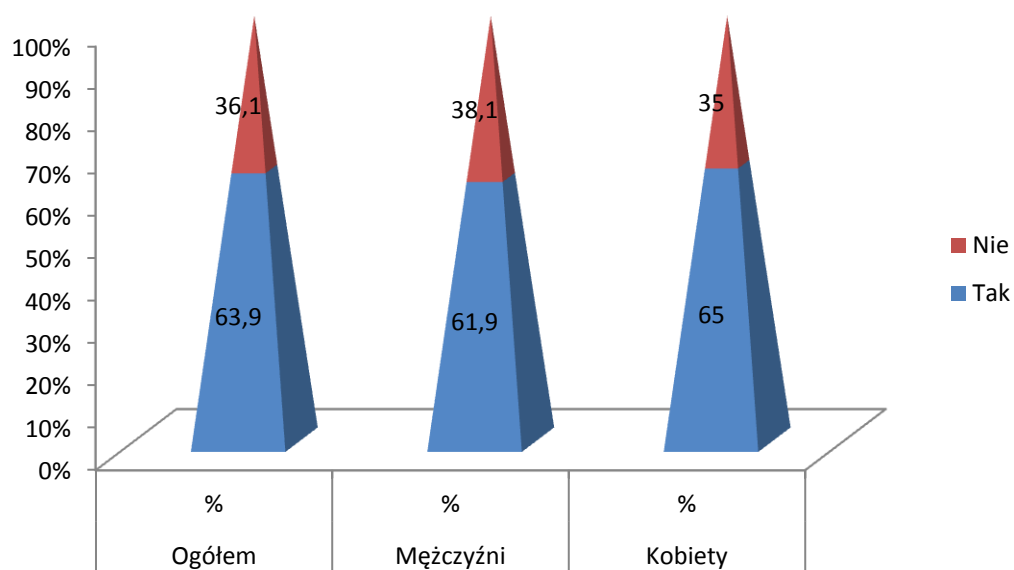


Źródło: Ibid.

Odpowiedź na pytanie, które przedstawia wykres 21, czy potencjalni dotacjobiorcy posiadają plan awaryjny, miało za cel określenie stopnia motywacji i determinacji odnośnie podjęcia działalności, ale także poznania dojrzałości i umiejętności planowania, przewidywania oraz zabezpieczenia swojej przyszłości zawodowej. Ogółem 63,9% respondentów było zdania, że posiada plan awaryjny. Na pytanie, jaki to jest plan 30,8% ankietowanych podało zamiar podjęcia pracy, 17,9% będzie szukać innych źródeł finansowania, niespełna 8% bierze pod uwagę wyjazd za granicę. Najwięcej jednak – 41% respondentów potwierdziło wysoki poziom determinacji w założeniu własnej firmy podając, że zrobi wszystko aby rozpocząć działalność gospodarczą – wykres 22.

Wykres 21

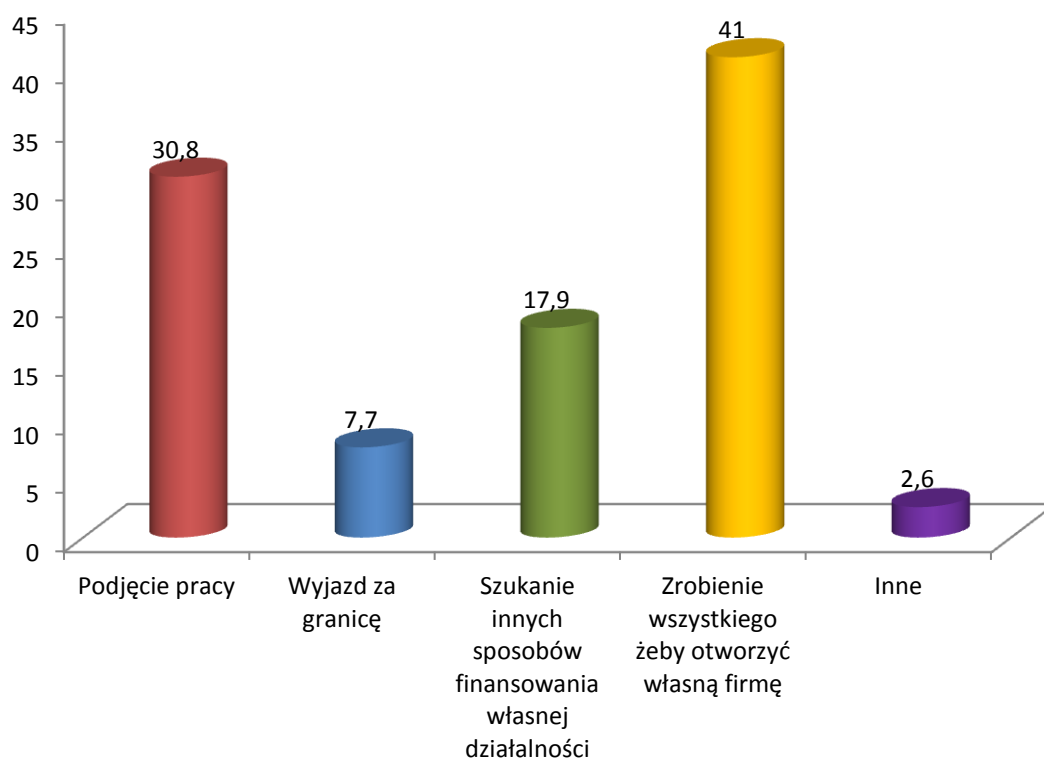
Posiadanie planu awaryjnego (w %)



Źródło: Ibid.

Wykres 22

Rodzaj posiadanego planu awaryjnego (w %)

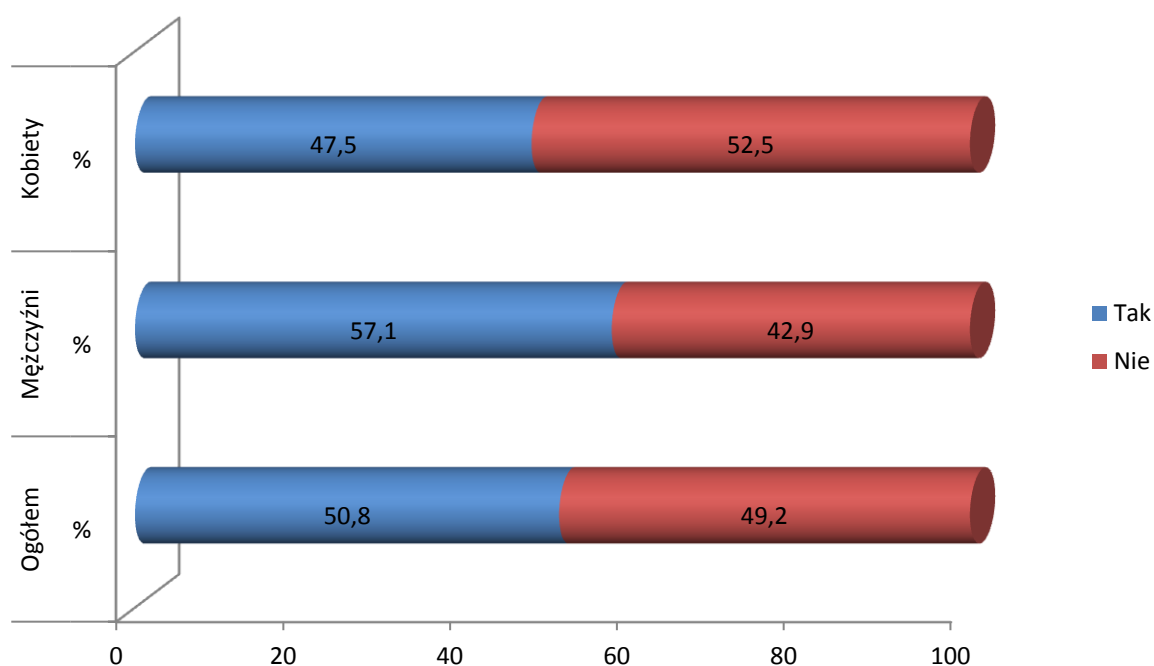


Źródło: Ibid.

Ostatnie pytanie miało na celu sprawdzenie, czy ankietowani zamierzają w bliskiej przyszłości po otwarciu firmy zatrudnić pracowników, a więc rozwijać swoją firmę. 50,8% respondentów zgłosiło zamiar zatrudnienia pracownika lub pracowników. Ilość pracowników wahała się w przedziale od 2 do 5, przy czym najwięcej respondentów podawało liczbę od 1 do 2 pracowników.

Wykres 23

Zamiar zatrudnienia pracowników w opinii respondentów (w %)



Źródło: Ibid.

Zakończenie

Przeprowadzone badania miały na celu przybliżyć grupę potencjalnych dotacjobiorców oraz udzielić praktycznych wskazówek dla pracowników Urzędu zajmujących się zagadnieniem działalności gospodarczej.

Badania pokazały, że ww. grupa osób odbiega od przeciętnego obrazu bezrobotnego, w szczególności długotrwale bezrobotnego i korzystającego z pomocy OPS-u.

Grupa przyszłych właścicieli firm charakteryzowała się stosunkowo wysokim wykształceniem (31,1% respondentów posiadało wykształcenie wyższe, 34,4% średnie, 19,7% zawodowe) oraz dodatkowymi kwalifikacjami, które mogą zostać wykorzystane w prowadzeniu firmy.

Także wiek respondentów można określić jako bardzo odpowiedni na prowadzenie firmy – 41% było w wieku 26-35 lat. Na drugim miejscu – prawie 23% - były osoby w wieku 18-25 lat. Jak widać badania potwierdzają ogólną tendencję, dotyczącą obniżania się wieku dla osób otwierających własny biznes.

Należy podkreślić, że czynnikiem pozytywnie wpływającym i motywującym do podjęcia własnej działalności była rodzina – 4/5 badanych miało osoby wśród najbliższej rodziny i bliskich znajomych, które prowadzą działalność. Rodzina (42,6% respondentów posiadało współmałżonka/ę) była wymieniana również, jako źródło pomocy materialnej. Poza tym badani bardzo rzadko korzystali z pomocy OPS-u - tylko 4 osoby. Reszta posiadała własne oszczędności i/lub pobierała zasiłek dla bezrobotnych. Były to więc osoby krótko zarejestrowane, potrafiące umiejętnie gospodarować pieniędzmi, bardzo często rejestrujące się w Urzędzie w celu uzyskania środków na podjęcie działalności.

Głównymi motywami wpływającymi na decyzję o podjęciu „pracy na swoim” był brak odpowiedniej – satysfakcjonującej, dobrze płatnej pracy - prawie 33%. Również posiadanie dobrego pomysłu – 26,2% - było wymieniane jako ważny powód rozpoczęcia działalności.

Większość osób – 78,7% nie prowadziła firmy, nie ma w związku z tym odpowiedniego doświadczenia, ale dzięki przeprowadzonej analizie rynku i ocenie własnej sytuacji chcą rozpocząć działalność. Pozostała część osób prowadziła już działalność, ale powody zaprzestania (powódź, oferta lepszej pracy, propozycja stanowiska kierowniczego, wyjazd za granicę, konkurencja), nie powinny ich z góry dyskredytować w ubieganiu się o dotację. Wskazane jest jednak sprawdzenie, czy respondenci wynieśli pozytywne doświadczenia, mogące wpłynąć na prowadzenie firmy z sukcesem.

Warto zauważyć, że badana grupa osób dosyć poważnie podeszła do rozpoczęcia własnej działalności i przeprowadziła wiele działań np. zbadanie rynku, znalezienie lokalu, określenie docelowej grupy klientów, sposobów finansowania, sporządzenie biznesplanu. Tylko 6,9% nie podjęło żadnych działań w tym kierunku.

Badani są świadomi swoich deficytów odnośnie wiedzy potrzebnej do prowadzenia działalności. Chcą w związku z tym podnosić swoje kwalifikacje poprzez szkolenia raczej krótsze – do tygodnia – 86,9% badanych.

83,6% ankieterów wyraziło zamiar ubiegania się o dotacje z Urzędu. Dla 68,8% respondentów wysokość dotacji była wystarczająca, 31,2% było zdania, że kwota dotacji powinna zawierać się w przedziale 30-50 tys. złotych.

Jako alternatywne źródło finansowania działalności - ok. 50% ankietowanych - wymieniało własne oszczędności i rodzinę. 8,2% było zdania, że nie będzie korzystała z innych źródeł.

Badane osoby były w dużym stopniu zdeterminowane w zamiarze podjęcia działalności – ok. 60% podkreślało, że zrobi wszystko aby rozpocząć działalność, nawet w przypadku nieuzyskania dotacji.

Także większość badanych myśli o rozwijaniu firmy i zatrudnieniu w przyszłości pracowników – takiego zdania było ok. 60% respondentów. Większość bezrobotnych podeszła do tego zagadnienia bardzo realnie, bo zamierza zatrudnić od 1 do 2 pracowników.

Rekomendacje

Przeprowadzona analiza badań umożliwia dokonanie następujących obserwacji.

Lokalny rynek pracy uwikłany w globalne procesy jest trudny do przewidzenia. Na współczesnych przedsiębiorcach wymusza ciągłą konieczność dopasowywania się, korygowania swoich planów, dużą elastyczność oraz całościową – szeroko rozumianą – edukację. Podjęcie decyzji o rozpoczęciu własnej działalności wiąże się z wieloma wyrzeczeniami, ryzykiem, „obarczeniem się” wieloma obowiązkami, nie występującymi u pracobiorców. Świadomość tego nie może być jednak hamulcem, a motywatorem do stawienia czoła rodzącym się na każdym kroku wyzwaniom i przeszkodom. Dla wielu osób jest to bariera, której nie chcą lub nie są w stanie pokonać. „Złoto” zarezerwowane jest dla „zuchwałych”, czyli dla osób posiadających zespół cech osobowościowych predysponujących ich do prowadzenia firmy. Można powiedzieć, że przedsiębiorczość jest w pewnej mierze wrodzoną dyspozycyjnością psychiczną, jak też nabytą w wyniku nauki umiejętnością. Największe sukcesy może odnieść ta osoba, która jest uzdolniona naturalnie, a jednocześnie zdobywa określone umiejętności poprzez naukę oraz praktykę. Tą ostatnią można rozumieć jako nabywanie kolejnych doświadczeń w trakcie działalności rynkowej³. Osobowość przedsiębiorcza powinna więc być skorelowana pozytywnie z odpowiednim doświadczeniem, kwalifikacjami, „kapitałem początkowym” (rozumianym jako know-how oraz zgromadzone środki finansowe). To wszystko powinno spotkać się z przyjaznymi dla przedsiębiorców uregulowaniami prawnymi oraz prostymi i tanimi źródłami finansowania. Mając na uwadze tylko tych kilka czynników związanych z prowadzeniem własnej firmy warto spojrzeć w innym świetle, bardziej pozytywnym, na osoby ubiegające się o dotacje.

Przeprowadzone badania potwierdzają, że grupa bezrobotnych zamierzająca rozpocząć działalność gospodarczą jest grupą osób o ściśle określonych planach, zmotywowaną do rozpoczęcia pracy na swoim, potrafiącą gospodarować pieniędzmi. Są to osoby, które nie boją się podjąć ryzyka

³ http://www.newtrader.pl/Cechy-osobowosci-czlowieka-przedsiębiorczego,pp_1,2.php

i odpowiadać za błędy i niepowodzenia - czasami dorobkiem całego swego życia, a swoje oszczędności zainwestować w firmę.

Biorąc pod uwagę powyższe obserwacje płynące z analizy badań oraz innych opracowań zajmujących się tą tematyką, można wskazać działania, jakie powinny być prowadzone przez poszczególne działy Urzędu.

Zasadne jest objęcie działaniami doradczymi wszystkich potencjalnych dotacjobiorców. polegającymi na udzielaniu aktualnej informacji dotyczącej szeroko rozumianej działalności gospodarczej. Wymagane jest więc zgromadzenie i ciągłe aktualizowanie zasobów informacji. Dodatkowo dla osób z większymi deficytami wiedzy i mniejszą motywacją powinien być prowadzony dłuższy proces doradczy obejmujący poradnictwo indywidualne i grupowe. Szczególnie zajęcia grupowe powinny zawierać moduł motywacyjny oraz blok merytoryczny obejmujący najważniejsze zagadnienia potrzebne do prowadzenia działalności gospodarczej. Doradców zawodowych powinien wspierać doradca zawodowy – psycholog, wykorzystując baterię testów psychologicznych i posiadaną wiedzę psychologiczną, zwłaszcza z psychologii biznesu. Proces doradczy powinien kończyć się wstępnym wytypowaniem potencjalnych kandydatów do uzyskania dotacji. Jednak warto w tym miejscu zauważyć, że doradcy zawodowi pomimo specjalistycznych szkoleń z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej, nie są w stanie zastąpić specjalistów np. prawników, specjalistów ds. podatków, finansów itp. Dlatego tak bardzo istotne jest powstanie firm doradztwa biznesowego, które - przynajmniej dla osób zamierzających otworzyć firmę - będą świadczyć te usługi nieodpłatnie. Darmowość usług może być realizowana np. poprzez współpracę podmiotów rynku pracy zainteresowanych tą działalnością i pisanie wspólnych projektów finansowanych np. z funduszy europejskich.

Oprócz zajęć prowadzonych przez doradców zawodowych wskazane jest prowadzenie bardzo specjalistycznych szkoleń prowadzonych przez firmy zewnętrzne np. obligatoryjne dla osób ubiegających się o dotacje.

Biorąc pod uwagę rosnące zapotrzebowanie dotacjami przez osoby bezrobotne oraz bardzo wysoką efektywność tej formy pomocy (bardzo duży odsetek osób prowadzi firmę po 12 miesiącach od uzyskania dofinansowania) konieczne jest przeznaczenie większej ilości pieniędzy na dotacje oraz zwiększenie ilości osób obsługujących dotacjobiorców.

Warto próbować pozyskiwać pieniądze np. poprzez pisanie odpowiednich projektów przeznaczonych na dotacje, na finansowanie szkoleń dotyczących własnej działalności, na dodatki dla pracowników zajmujących się selekcją, pomocą doradczą, przygotowaniem szkoleń itp. (może to być dla nich motywacją do permanentnego podwyższania wiedzy, ciągłego uaktualniania materiałów informacyjnych, zwiększaniem zaangażowania i profesjonalizmu usług).

Na zakończenie rozważań nasuwa się wniosek, że należy rozwijać szeroko rozumianą pomoc oferowaną przez Urząd w zakresie działalności gospodarczej. Sposobem na to może być wzajemna współpraca między wszystkimi działami Urzędu, współpraca między instytucjami, promowanie dobrych praktyk poprzez tworzenie banku i bazy danych dotyczących udanych pomysłów na działalność, organizacja seminariów, warsztatów dla obecnych i przyszłych przedsiębiorców. Odpowiednim forum wymiany informacji, kompleksowo realizującym powyższe wytyczne może być np. cykliczna organizacja Tygodnia Przedsiębiorczości skierowana do wszystkich zainteresowanych tą tematyką osób.

Bibliografia

1. Rajcar B., Borkowska A., Czerw A., Gąsiorowska A., Nosal C. S., Psychologia preferencji i zainteresowań zawodowych, Przegląd teorii i metod, Warszawa 2006, MPiPS.
2. Gallager R.R., Mała firma to takie proste, Kraków 1992, ZNAK-SIGNUM.
3. Grabowski M.H., Łustacz E., Pierwsza lekcja małego biznesu czyli 10 prawdziwych historii małych firm w Polsce, Warszawa 1993, FISE.
4. Korzeniowski L., Menedżment. Podstawy zarządzania, Kraków 2005, EAS.
5. Kwiatkowski J., Jak założyć własną firmę, Warszawa 1993, FISE.
6. Kwiatkowski J., Okraszewska A., Materiały szkoleniowe, Profesjonalny doradca zawodowy dla małych i średnich przedsiębiorstw. Metodologia przedsiębiorczości. Łódź 1995, FISE.
7. Mayntz R., Holm K., Hubner P. Wprowadzenie do metod socjologii empirycznej, Warszawa 1985, PWN.
8. Mietlewski Z., Kamiński K., Smoleński S., Narodziny firmy, Warszawa 1997, KUP.
9. Oyrzanowski B., Mikroekonomia, Kraków 1995, wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu.
10. Sepkowska Z., Żurkowski F., Przedsiębiorczość. Komunikacja interpersonalna. Istota przedsiębiorczości, Warszawa 1999, WSIP.
11. Sztumski J. Wstęp do metod i technik badań społecznych, Warszawa 1984, PWN.
12. West A., Zaplanuj swój biznes, Warszawa 1994, Wydawnictwo Naukowe PWN.
13. Własna Firma – praca zbiorowa, Poznań 2005.

Netografia

http://www.newtrader.pl/Cechy-osobowosci-czlowieka-przedsiębiorczego,pp_1,2.php
<http://podatki.onet.pl/przedsiębiorczosc-wymaga-zachet,19923,3234110,1,drukuj>

Spis tabel

1. Motywy rozpoczęcia własnej działalności
2. Prowadzenie działalności gospodarczej przez członka rodziny
3. Kto może prowadzić działalność w opinii respondentów
4. Cechy potrzebne aby prowadzić działalność gospodarczą
5. Prowadzenie działalności gospodarczej wcześniej
6. Powody zaprzestania działalności gospodarczej
7. Działania wykonane przez respondentów przybliżające do założenia działalności gospodarczej
8. Deficyt wiedzy odnośnie własnej działalności w opinii respondentów
9. Rodzaj pomocy jakiej oczekują respondenci od PUP Rybnik
10. Długość trwania szkoleń w opinii respondentów
11. Zamiar ubiegania się o dotacje z PUP Rybnik
12. Opinia respondentów odnośnie wysokości dotacji z PUP Rybnik
13. Alternatywne źródła dofinansowania własnej działalności w opinii respondentów
14. Zgodność profilu własnej działalności z posiadanymi kwalifikacjami
15. Posiadanie planu awaryjnego
16. Rodzaj posiadanego planu awaryjnego
17. Zamiar zatrudnienia pracowników w opinii respondentów

Spis wykresów

1. Ilość wydatkowanych środków na działalność gospodarczą z kwoty ogółem w PUP Rybnik za 2009 r.
2. Stopy bezrobocia od marca 2009 r. do lutego 2010 r.
3. Respondenci ze względu na miejsce zamieszkania (w %)
4. Respondenci ze względu na płeć (w %)
5. Respondenci ze względu na wykształcenie (w %)
6. Respondenci ze względu na wiek (w %)
7. Motywy rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej w opinii respondentów (w %)
8. Prowadzenie działalności gospodarczej przez członka rodziny (w %)
9. Kto może prowadzić działalność gospodarczą w opinii respondentów (w %)
10. Cechy potrzebne aby prowadzić działalność gospodarczą
11. Prowadzenie działalności gospodarczej wcześniej
12. Powody zaprzestania działalności gospodarczej
13. Działania wykonane przez respondentów przybliżające do założenia działalności gospodarczej
14. Deficyt wiedzy odnośnie własnej działalności w opinii respondentów (w %)
15. Rodzaj pomocy jakiej oczekują respondenci od PUP Rybnik (w %)
16. Długość trwania szkoleń w opinii respondentów (w %)
17. Zamiar ubiegania się o dotacje z PUP Rybnik (w %)
18. Opinia respondentów odnośnie wysokości dotacji z PUP Rybnik (w %)
19. Alternatywne źródła dofinansowania własnej działalności w opinii respondentów
20. Zgodność profilu własnej działalności z posiadanymi kwalifikacjami (w %)
21. Posiadanie planu awaryjnego (w %)
22. Rodzaj posiadanego planu awaryjnego (w %)
23. Zamiar zatrudnienia pracowników w opinii respondentów (w %)

Aneks

Tabele:

Tabela 1

Motywy rozpoczęcia własnej działalności

Motywy	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Brak odpowiedniej pracy	20	32,8	8	38,1	12	30,0
Posiadanie dobrego pomysłu	16	26,2	6	28,6	10	25,0
Dotacje z PUP	9	14,7	3	14,3	6	15,0
Chęć decydowania o własnym losie	11	18,0	3	14,3	8	20,0
Wiek utrudniający podjęcie pracy	4	6,5	1	4,7	3	7,5
Inne	1	1,8	0	0	1	2,5
Razem	61	100	21	100	40	100

Źródło: Ibid.

Tabela 2

Prowadzenie działalności gospodarczej przez członka rodziny

Członkowie rodziny	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Ojciec	7	11,5	3	14,3	4	10
Matka	4	6,5	0	0	4	10
Rodzeństwo	7	11,5	2	9,5	5	12,5
Współmałżonek	7	11,5	0	0	7	17,5
Inne	36	59,0	16	76,2	20	50,0
Razem	61	100	21	100	40	100

Źródło: Ibid.

Tabela 3

Kto może prowadzić działalność w opinii respondentów

Kto może prowadzić działalność w opinii respondentów	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Każdy	28	45,9	10	47,6	18	45
Nie każdy	33	54,1	11	52,4	22	55
Razem	61	100	21	100	40	100

Źródło: Ibid.

Tabela 4

Cechy potrzebne aby prowadzić działalność gospodarczą

Cechy	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Obrotność	26	16,4	8	14,5	18	17,5
Przebojowość	11	6,7	4	7,3	7	6,8
Pomysłowość	29	18,3	10	18,2	19	18,4
Odporność na stres i niepowodzenia	25	14,8	7	12,8	18	17,5
Wysoka motywacja	21	13,3	10	18,2	11	10,7
Wysokie kwalifikacje zawodowe	7	4,4	3	5,4	4	3,9
Duże zaświadczenie zawodowe	8	5,1	4	7,3	4	3,9
Otwartość na nowości	15	9,5	3	5,4	12	11,6
Wszystkiego można się nauczyć	14	8,7	5	9,1	9	8,7
Inne	2	1,3	1	1,8	1	0,9

Uwaga: Procenty w tabeli nie sumują się do 100 bo respondenci mieli możliwość wyboru większej niż jednej odpowiedzi.

Źródło: Ibid.

Tabela 5

Prowadzenie działalności gospodarczej wcześniej

Prowadzenie działalności gospodarczej wcześniej	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Tak	13	21,3	4	19,1	9	22,5
Nie	48	78,7	17	80,9	31	77,5
Razem	61	100	21	100	40	100

Źródło: Ibid.

Tabela 6

Powody zaprzestania działalności gospodarczej

Powody	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Duża konkurencja	5	38,5	1	25	4	44,5
Nieodpowiedni pomysł	1	7,6	0	0	1	11,1
Nieodpowiednie miejsce	2	15,4	0	0	2	22,2
Zbyt Małe doświadczenie i wiedza	0	0	0	0	0	0
Brak odpowiednich kredytów, dotacji	2	15,4	1	25	1	11,1
Inne	3	23,1	2	50	1	11,1
Razem	13	100	4	100	9	100

Źródło: Ibid.

Tabela 7

Działania wykonane przez respondentów przybliżające do założenia działalności gospodarczej

Działania	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Zbadanie rynku pod względem trafności pomysłu	42	24,1	15	23,8	27	24,3
Znalezienie miejsca, lokalu	29	16,7	12	19,0	17	15,3
Określenie grupy klientów	28	16,1	11	17,5	17	15,3
Sporządzenie biznes planu	22	12,6	10	15,9	12	10,8
Określenie sposobów finansowania własnej działalności	23	13,2	8	12,7	15	13,5
Znalezienie kontrahentów	16	9,2	7	11,1	9	8,1
Nie podjęcie żadnych działań	12	6,9	0	0	12	10,8
Inne	2	1,1	0	0	2	1,8

Uwaga: Procenty w tabeli nie sumują się do 100 bo respondenci mieli możliwość wyboru większej niż jednej odpowiedzi.

Źródło: Ibid.

Tabela 8

Deficyt wiedzy odnośnie własnej działalności w opinii respondentów

Deficyt wiedzy	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Wiedza formalno prawna	34	28,6	13	30,2	21	27,6
Finansowo-podatkowa	47	39,5	17	39,5	30	39,5
Wiedza z zakresu prowadzenia własnej firmy	25	21,0	7	16,3	18	23,7
Żadnej wiedzy nie brakuje	13	10,9	6	13,9	7	9,2
Inne	0	0	0	0	0	0

Uwaga: Procenty w tabeli nie sumują się do 100 bo respondenci mieli możliwość wyboru większej niż jednej odpowiedzi.

Źródło: Ibid.

Tabela 9

Rodzaj pomocy jakiej oczekują respondenci od PUP Rybnik

Rodzaj pomocy	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Szkolenia z zakresu pisania biznesplanu	33	20,7	11	19,3	22	21,6
Szkolenia dotyczące zakładania własnej działalności	32	20,1	14	24,6	18	17,6
Szkolenia dotyczące sposobów badania rynku	16	10,1	5	8,8	11	10,8
Zarządzanie firmą	25	15,7	8	14,0	17	16,7
Zasady opodatkowania	31	19,5	9	15,8	22	21,6
Prawo pracy, bhp	18	21,3	8	14,0	10	9,8
Inne	4	2,5	2	3,5	2	2

Uwaga: Procenty w tabeli nie sumują się do 100 bo respondenci mieli możliwość wyboru większej niż jednej odpowiedzi.

Źródło: Ibid.

Tabela 10

Długość trwania szkoleń w opinii respondentów

Długość szkoleń	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Do 3 dni	23	37,7	9	42,8	14	35
Tydzień	30	49,2	12	57	18	45
Miesiąc	8	13,1	0	0	8	20
Inne	0	0	0	0	0	0
Razem	61	100	21	100	40	100

Źródło: Ibid.

Tabela 11

Zamiar ubiegania się o dotacje z PUP Rybnik

Zamiar ubiegania się o dotacje	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Tak	51	83,6	19	95,5	32	80
Nie	10	16,4	2	4,5	8	20
Razem	61	100	21	100	40	100

Źródło: Ibid.

Tabela 12
Opinia respondentów odnośnie wysokości dotacji

Kwota wystarczająca	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Tak	42	68,8	15	71,4	27	67,5
Nie	19	31,2	6	28,6	13	32,5
Razem	61	100	21	100	40	100

Źródło: Ibid.

Tabela 13
Alternatywne źródła dofinansowania własnej działalności w opinii respondentów

Inne źródła finansowania	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Kredyty bankowe	1	1,6	1	4,8	0	0
Fundusze europejskie	9	14,7	5	23,8	4	10
Rodzina, znajomi	14	22,9	3	14,3	11	27,5
Własne oszczędności	30	49,2	10	47,5	20	50,0
Brak zamiaru korzystania z innych źródeł	5	8,2	1	4,8	4	10
Inne	2	3,4	1	4,8	1	2,5
Razem	61	100	21	100	40	100

Źródło: Ibid.

Tabela 14
Zgodność profilu własnej działalności z posiadanymi kwalifikacjami

Zgodność profilu z kwalifikacjami	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Tak	36	59,0	11	52,4	25	62,5
Nie	25	41,0	10	47,6	15	37,5
Razem	61	100	21	100	40	100

Źródło: Ibid.

Tabela 15
Posiadanie planu awaryjnego

Posiadanie planu awaryjnego	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Tak	39	63,9	13	61,9	26	65
Nie	22	36,1	8	38,1	14	35
Razem	61	100	21	100	40	100

Źródło: Ibid.

Tabela 16
Rodzaj posiadanego planu awaryjnego

Rodzaje planu awaryjnego	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Podjęcie pracy	12	30,8	3	23,1	9	34,6
Wyjazd za granicę	3	7,7	2	15,3	1	3,9
Szukanie innych sposobów finansowania własnej działalności	7	17,9	4	30,8	3	11,5
Zrobienie wszystkiego żeby otworzyć własną firmę	16	41,0	4	30,8	12	46,1
Inne	1	2,6	0	0	1	3,9
Razem	39	100	13	100	26	100

Źródło: Ibid.

Tabela 17
Zamiar zatrudnienia pracowników w opinii respondentów

Zatrudnienia pracowników	Ogółem		Mężczyźni		Kobiety	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Tak	31	50,8	12	57,1	19	47,5
Nie	30	49,2	9	42,9	21	52,5
Razem	61	100	21	100	40	100

Źródło: Ibid.

Kwestionariusz ankiety

Ankieta dla osób planujących rozpocząć własną działalność gospodarczą.

Szanowni Państwo,

Powiatowy Urząd Pracy (PUP) w Rybniku zwraca się z serdeczną prośbą o wypełnienie ankiety, której celem jest zdiagnozowanie potrzeb oraz znalezienie optymalnych form pomocy osobom zamierzającym otworzyć własną działalność gospodarczą. Ankieta jest anonimowa a uzyskane informacje zostaną wykorzystane do celów badawczych i praktycznych.

Prosimy o szczerze i wyczerpujące odpowiedzi oraz dziękujemy za udział w ankiecie.

1. Jaki jest Pana/Pani najważniejszy motyw rozpoczęcia własnej działalności?
 - a. brak odpowiedniej pracy,
 - b. mam dobry pomysł,
 - c. można uzyskać dotację z PUP,
 - d. chcę być panem swojego losu,
 - e. wiek utrudnia mi podjęcie pracy,
 - f. inne, jakie.....
2. Czy ktoś w Pana/Pani rodzinie prowadził lub prowadzi działalność gospodarczą?
 - a. ojciec,
 - b. matka,
 - c. rodzeństwo,
 - d. współmałżonek,
 - e. inne, jakie.....
3. Czy Pana/Pani zdaniem każdy może prowadzić działalność gospodarczą?
 - a. tak,
 - b. nie.
- 3a. Jeżeli nie to, czy są potrzebne „specjalne” cechy aby zostać przedsiębiorcą? (wybierz najwyżej 3 odpowiedzi)
 - a. obrotność,
 - b. przebojowość,
 - c. pomysłowość,
 - d. odporność na stres i niepowodzenia,
 - e. wysoka motywacja,
 - f. wysokie kwalifikacje zawodowe,
 - g. duże doświadczenie zawodowe,
 - h. otwartość na nowości,
 - i. wszystkiego można się nauczyć,
 - j. inne, jakie.....
4. Czy prowadził/ła Pan/Pani działalność gospodarczą wcześniej?
 - a. tak, proszę podać profil działalności.....
 - b. nie.

Jeżeli nie prowadził/ła Pan/Pani działalności proszę przejść do pytania nr 6.

5. Jakie były powody zaprzestania działalności?
 - a. duża konkurencja,

- b. nieodpowiedni pomysł,
 - c. nieodpowiednie miejsce,
 - d. zbyt małe doświadczenie i wiedza,
 - e. brak odpowiednich kredytów, dotacji,
 - f. inne, jakie.....
6. Jakie działania zmierzające do założenia własnej działalności gospodarczej wykonał/ła Pan/Pani do tej pory? (wybierz najwyżej 3 odpowiedzi)
- a. zbadanie rynku pod względem trafności pomysłu,
 - b. znalezienie miejsca, lokalu,
 - c. określenie grupy klientów,
 - d. sporządzenie biznesplanu,
 - e. określenie sposobów finansowania własnej działalności,
 - f. znalezienie kontrahentów,
 - g. nie podjąłem jeszcze żadnych działań w tym kierunku,
 - h. inne, jakie.....
7. Jakiej wiedzy Panu/Pani brakuje? (wybierz najwyżej 2 odpowiedzi)
- a. wiedza formalno-prawna (jaki wybrać status prawny firmy: np. spółka: jawna, cywilna, z o.o., działalność jednoosobowa itp.)
 - b. finansowo-podatkowa (jaki wybrać sposób rozliczania z fiskusem: księga przychodów i rozchodów, karta podatkowa, podatek zryczałtowany itp.)
 - c. wiedzy z zakresu prowadzenia firmy (zarządzanie personelem, obsługa klienta, marketing itp.),
 - d. żadnej wiedzy mi nie brakuje,
 - e. inne, jakie.....
8. Jakiej pomocy oczekuje Pan/Pani od PUP w Rybniku? (wybierz najwyżej 3 odpowiedzi)
- a. szkolenia z zakresu pisania biznesplanu,
 - b. szkolenia dotyczące zakładania własnej działalności,
 - c. szkolenia dotyczące sposobów badania rynku, dot. marketingu, reklamy itp.,
 - d. zarządzania firmą,
 - e. zasad opodatkowania,
 - f. prawa pracy, bhp itp.,
 - g. inne, jakie.....
9. Jak długo powinny trwać wspomniane wyżej szkolenia?
- a. od 1 do 3 dni,
 - b. tydzień,
 - c. miesiąc,
 - d. inne, jakie.....
10. Czy zamierza ubiegać się Pan/Pani o dotację z urzędu pracy?
- a. tak,
 - b. nie.
11. Czy dotacje z urzędu pracy (dla osób bezrobotnych- maksymalnie 19.113,66 zł.) są dla Pana/Pani działalności wystarczające?
- a. tak,
 - b. nie.
12. Jeżeli nie to jaka powinna to być kwota (proszę podać kwotę).....

13. Z jakich innych źródeł zamierza Pan/Pani sfinansować lub dofinansować własną działalność gospodarczą?
- kredyty bankowe,
 - fundusze europejskie,
 - rodzina, znajomi,
 - własne oszczędności,
 - nie zamierzam korzystać z innych źródeł
 - inne, jakie.....
14. Czy zamierza Pan/Pani otworzyć działalność zgodną z posiadanymi kwalifikacjami i doświadczeniem zawodowym?
- tak,
 - nie,
 - proszę podać profil planowanej działalności.....
15. Czy posiada Pan/Pani plan awaryjny w przypadku gdy nie uda się rozpocząć działalności?
- tak,
 - nie.
- 15a. Jeżeli tak, to jaki? (proszę wybrać jeden najbardziej realny)
- podjęcie pracy,
 - wyjazd za granicę,
 - szukanie innych sposobów finansowania działalności,
 - zrobię wszystko żeby otworzyć własną firmę,
 - inne, jakie.....
16. Czy po założeniu firmy zamierza Pan/Pani zatrudnić pracowników?
- tak, proszę podać planowaną liczbę zatrudnionych.....
 - nie.

METRYCZKA

- Wiek.....
- Płeć: mężczyzna ☐ kobieta ☐
- Wykształcenie.....
- Miejsce zamieszkania.....
- Stan cywilny.....
- Stan rodzinny.....
- Zawód wyuczony.....
- Zawód wykonywany.....
- Dodatkowe kwalifikacje.....
- Źródło utrzymania.....

Serdecznie dziękujemy za wypełnienie ankiety